



国家职业资格培训教程

农产品经纪人 高级技能知识

中华全国供销合作总社
职业技能鉴定指导中心 组织编写



中国财政经济出版社

F 323
105-C2



国家职业资格培训教程

农产品经纪人高级技能知识

中华全国供销合作总社
职业技能鉴定指导中心

组织编写

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

农产品经纪人高级技能知识/中华全国供销合作总社职业技能
鉴定指导中心组织编写. —北京: 中国财政经济出版社, 2005.1

国家职业资格培训教程

ISBN 7 - 5005 - 7820 - 2

I. 农… II. 中… III. 农产品 - 经纪人 - 技术培训 - 教材
IV. F323.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 133932 号

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.com.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

北京富生印刷厂印刷 各地新华书店经销

850×1168 毫米 32 开 7.625 印张 180 000 字

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月北京第 1 次印刷

印数: 1-3 000 定价: 19.50 元

ISBN 7 - 5005 - 7820 - 2/F·6868

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

编审委员会

主任委员：马 骐

副主任委员：张长利 王 立 金长城 任保国

主 编：马 骐 金长城

副 主 编：吴 玲 王 立 于先国

编 写：（按姓氏笔画排序）

王 勇 王显波 韦 恒 冯 红

刘 宁 刘芳芳 孙长江 吴 玲

吴 磬 李思东 杨晓萍 单德鑫

周益民 范亚东 金 英 赵迺思

柴玉华

审 定：张玮东 刘爽英 侯天平 丁玉书

王久玉 王金林 黄学军 林承建

邓玉成 刘志刚 王连元 庄一敏

王慧娣

秘 书：赵迺思 梁生明

序

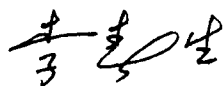
农产品经纪人是我国职业分类大典中的新生儿，它是改革开放以来，中国特色社会主义市场经济条件下诞生的一个新的职业群体，他们反映灵敏，不辞辛苦在农村商品生产与销售之间牵线搭桥，为促进我国农产品流通发挥了积极作用。农产品经纪人已经成为助农增收的一支重要力量。

目前，据不完全统计，我国现有农产品经纪人约 500 万人左右，这是一支庞大而年轻的队伍，随着农村劳动力转移，这支队伍在继续扩大，他们需要掌握必备的知识，具备相应的资格，不断提高在农产品交易和经纪活动中的能力，维护自己和农民的切身利益，提高农民和农产品经纪人的收入。

为提高农产品经纪人的劳动素质，发展与完善农产品经纪人队伍，规范农产品流通市场，提高广大农民的收入，中华全国供销合作总社职业技能鉴定指导中心在较短时间内组织编写了农产品经纪人国家职业资格培训教程，以推动农产品经纪人国家职业标准的实施工作。

这本教程的编写难度较大，不仅是因为时间短，更重要的是农产品经纪人职业特点不同于其他职业，农产品品种多，职业涵盖面宽，地域差异性大，该职业本身就已决定它的国家职业标准和教材很难在有限的篇幅中描述全部的农产品。本书充分考虑了这一特点，把重点放在农产品交易能力的提高和销售技能的训

练，我认为方向是正确的，希望这次有益的尝试能受到广大读者的欢迎。

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected strokes. The characters appear to be '李生' (Lǐ Shēng).

2005 年元月

出版说明

本世纪初，中共中央、国务院文件中指出：“改革以来日益活跃的农民经纪人队伍和各种形式的民间流通组织，是搞活农产品流通的重要市场中介，是推动农业结构调整的一支主要力量。各地要采取鼓励措施，帮助他们解决实际困难，引导他们自我约束、自我完善，发挥更加积极的作用。”

2004 年中共中央 1 号文件《关于促进农民增收若干政策的意见》再次强调“鼓励发展各类农产品专业组织，购销大户和农民经纪人”。

在现阶段，加强农产品经纪人队伍建设，不断提高农产品流通领域从业人员的劳动素质，以适应农村经济与社会的发展需要，是实现农业增效，农民增收和农产品竞争力增强的重要途径。

为此，我们在短时间内编写了农产品经纪人国家职业资格培训教程，用于相关机构组织培训、考核和申请参加职业技能鉴定的人员使用。

本书以《农产品经纪人》国家职业标准为依据，力求体现以职业活动为导向，以职业技能为核心的原则，是对职业标准的细化，结构上采用模块形式，按职业等级编写，注重专业知识与技能的结合，突出实用性、通俗性。

本书在编写、出版过程中得到中华全国供销合作总社各级领导和相关部门的支持，中华全国供销合作总社职业技能鉴定指导中心和吴磐同志提供的编写大纲奠定了本书的编写基础。东北农业大学的领导、部分专家，特别是金长城同志带病一起全方位支持了编写工作。此外，还有黑龙江省供销合作社、吉林省供销合作社、宁夏回族自治区供销合作社、广西壮族自治区供销合作社、福建省供销合作社、吉林工程技术师范学院经济技术学院、广西南宁商贸技校、福建经济学校以及中国财政经济出版社的支持与帮助，在此谨表诚挚谢意。

农产品经纪人国家职业资格培训教程，内容广、范围大、专业多，这给编写工作带来一定困难并会存在欠缺和不足，不妥之处恳请指教，便于我们进一步补充和完善。

编 者

2005 年元月

目 录

第一章 市场信息采集与分析	(1)
第一节 市场预测	(1)
第二节 决策的基本步骤	(9)
第二章 建立客户与谈判定约	(18)
第一节 维系客户的方法	(18)
第二节 商务谈判的技巧	(21)
第三章 农产品鉴别及等级评定	(31)
第一节 粮食品级鉴别	(31)
第二节 蔬菜品级鉴别	(43)
第三节 果品品级鉴别	(55)
第四节 花卉品级鉴别	(80)
第五节 畜禽产品品级鉴别	(84)
第六节 水产品品级鉴别	(105)
第七节 其他农副产品品级鉴别	(110)
第四章 农产品储运	(115)
第一节 农产品仓储	(115)

第二节 农产品运输及其工具的选择·····	(133)
第五章 财务会计·····	(138)
第一节 记账方法、核算和结算·····	(138)
第二节 会计报表·····	(152)
第六章 经济地理·····	(165)
第一节 我国农业生产地理分析·····	(165)
第二节 我国主要农产品的地理分布·····	(170)
第三节 我国公路、铁路主干线的地理分布·····	(188)
第七章 信息技术应用·····	(197)
第一节 微型计算机基础·····	(197)
第二节 微型计算机的基本操作·····	(202)
第三节 计算机网络基础知识及信息检索·····	(215)

第一章 市场信息采集与分析

第一节 市场预测

一、通过互联网采集所经营农产品的市场信息，掌握常用 Internet 获取信息方法

(一) 搜索引擎法

搜索引擎法是基于 WWW 的查找信息最常用的方法。在 Internet 上，可利用的检索引擎很多，而且发展十分迅速。据统计，1995 年正式的搜索引擎只有 22 种，1996 年则达到 88 种，目前在 www.yahoo.com 上记录的搜索引擎已有近百种。

(二) 利用 FTP 信息检索

FTP 的全称是 File Transfer Protocol，意思是“文件传输协议”，通俗地说就是将文件从一台计算机移到另一台计算机上。利用 FTP 的方式主要有两种：一种是 FTP 客户程序；另一种是利用 Web 浏览器来实现 FTP 传输文件。

1. FTP 客户程序的使用

FTP 的客户程序软件种类很多，Windows 本身就有个 FTP 客户程序，打开“开始”菜单的“运行”，输入“FTP”并回车，即可运行 Windows 的自带 FTP 软件。

另外随着 Internet 的迅速发展,也产生了许多专用的支持断点续传的文件传送工具软件,如:FlashGet、NetAnts、WS-FTP、CuteFTP 等。所谓断点续传是指当文件传输一部分后断线,重新连线后,该文件将会从中断处继续下载,而无需从头开始。对于不太稳定的网络,支持断点续传是十分有用的。

2. Web 浏览器来实现 FTP 传输文件

利用 WWW 浏览器也能访问有些 FTP 站点。使用方法同 WWW 访问,在 IE 地址栏中输入 FTP 地址(格式为:ftp://用户名:密码@FTP 服务器 IP 地址),在出现的对话框点击“确定”,然后右键调出登陆对话框,输入用户名和密码。很多 FTP 站点支持匿名登陆,用户名为:Anonymous,密码为用户 email 地址。登陆进站后,根据需要查到所需文件,选择文件后,单击鼠标右键,在随后出现的快捷菜单中选择“复制”或“复制到文件夹”,就可将文件传到用户自己的计算机上。虽然使用浏览器下载文件直观方便,但其下载效率等方面却存在问题。

3. FTP Search Engine (文件搜索引擎)

FTP Search Engine (文件服务搜索引擎)是具有查询 FTP 资源功能的 WWW 网页,例如 FTPSearch (<http://ftpsearch.com>)是一个功能很强的免费搜索 FTP 资源的系统,它有许多可选择项,可以提供方便的检索。

4. Archie

Archie 是由美国 McGill 大学计算机系在 UNIX 上开发设计的一种 Internet 网上工具,其主要功能是用作 Anonymous FTP 的索引,寻找文件及其所在的主机,它提供对 Internet 的一种查找机制,使在 Internet 成堆的信息中找到所需文件信息变得容易。利用 Archie 时,用户仅需提供 Archie 服务器地址和想查找的词,Archie 就会对该词的查找返回一组主机名、目录名和文件名的列

表。然后，用户可以利用 FTP 通过匿名访问这些主机，取回所要的文件。

（三）Gopher 资源的利用

Gopher 是 Internet 上一个非常有名的信息查找系统，它允许用户使用层叠结构的菜单与文件，以发现和检索信息，它拥有世界上最大、最神奇的编目。Gopher 是 Internet 工具中最激动人心的发展之一，它使新用户不必成为技术专家，就能迅速找到 Internet 爱好者们为之欢呼的许多优秀的资源。

（四）利用 Telnet 获取信息

Telnet 即 Internet 的远程登录协议。它让你坐在计算机前通过 Internet 网络，登录到另一台远程计算机上。当你登录上远程计算机后，你的电脑就仿佛是远程计算机的一个终端，你就可以用自己的计算机直接操纵远程计算机，享受与远程计算机本地终端同样的权力。与 Telnet 连接，你需要终端模拟软件（VT 或 TN3270），它把你的计算机变成一个几乎空白的屏幕。Telnet 曾经是 Internet 交通网络的主要部分，但现已被万维网替代。然而，仍有一些好的 Telnet 站点可用。

（五）利用 IRC 获取信息

IRC 是“Internet Relay Chat”的意思，最初是由 Jarkko Oikarinen 编写并在芬兰首次使用。至今为止，全世界有 60 多个国家的人们在使用这种多用户聊天软件。IRC 网络包含有许多互相连接的服务器，它为参加 IRC 闲聊的人们保存和传递信息。使用 IRC 可以通过声音、图像实现聊天，它不仅支持个人交流，也支持讨论组交流，同时 IRC 能与浏览器无缝结合，使用时对浏览器丝毫没有影响。IRC 的执行效率很高，即使带宽很窄的情况下，两个人以图画方式进行聊天，依然可以获得很好的效果。

(六) 利用 ICQ/OICQ 获取信息

ICQ 是 I Seek You 的连音缩写, 中文名称目前大家都称之为“网际寻呼机”, 具有寻找好友、传送信息、传送文件、传送网址等功能。OICQ 是国内版的 ICQ, 腾讯科技有限公司的产品。功能类似 ICQ。

ICQ/OICQ 可以在无尽的网络上为你寻找一个固定的朋友。ICQ/OICQ 的新用户会在 ICQ/OICQ 的服务器上登录注册, 申请到一个独立的 ICQ/OICQ 号码, 你可以把朋友的 ICQ/OICQ 号码加入到你的通讯簿中。以后你上网, ICQ/OICQ 就会自动连接到服务器, 帮你查找你的朋友是否在线。你可以通过 ICQ/OICQ 与在线的朋友聊天。

(七) 利用 BBS 获取信息

BBS (电子公告牌) 系统, 是互联网最早的功能之一。顾名思义, 其早期只是发表一些信息, 如股票价格、商业信息等, 并且只能是文本形式。而现在, BBS 主要是为用户提供一个交流意见的场所, 能提供信件讨论、软件下载、在线游戏、在线聊天等多种服务, 还出现了图形方式的 BBS。

(八) 利用 E-Mail 获取信息

电子邮件具有传递迅速、使用方便以及费用低廉的特点, 而且能传递文字以外的其他信息, 如声音、图像、动画、程序等。

二、市场预测

预测, 是根据过去推测未来, 由已知推测未知, 即事先对某一观察对象进行的计量和推测, 根据过去和现在预测未来的一种活动。

市场预测, 是在信息收集和市场调查的基础上, 运用逻辑学

和数学方法,对决策者关心的市场变量的未来变化趋势及其可能水平作出估计和测算,是为决策提供依据的过程。

市场预测可分为宏观经济预测和微观市场预测,主要预测内容为世界、地区、国家经济发展趋势;经济景气度变化;金融市场各相关指数变化;市场容量及其变化;市场价格的变化趋势;消费需求的变化趋势及对外贸易的变化等内容。从企业营销角度进行微观市场预测,则主要是在宏观预测指导下,根据已有资料预测企业目标市场的未来发展趋势、企业的市场占有率变化、商品销售趋势变化、竞争对手营销策略变化等,以便及时调整公司的战略发展方向,作出正确的营销决策,以适应激烈的市场竞争的需要。这里谈论的市场预测是以微观市场预测为主,其预测方法对宏观经济预测和微观市场预测都适用。

(一) 市场预测的特征表现

1. 服务性

市场预测为决策提供信息服务。

2. 描述性

是指它遵循科学原则,并依据一定的程序和方法建立具体市场事件的 market 预测模型。

3. 系统性

系统性是指市场预测是以系统观点为指导思想,将市场预测视为预测依据、预测分析、预测技术和预测结果四项预测要素相互作用、有机结合而形成的活动过程。

预测为决策服务,是为了提高管理的科学水平,减少决策的盲目性。我们需要通过预测来把握经济发展或未来市场变化的有关动态,降低决策可能遇到的风险,使决策目标得以顺利实现。

(二) 市场预测的步骤

市场预测活动有一定的程序。它由若干互相关联并相互牵制

的预测活动所构成，预测中的前一项作业往往会给后一项作业以很大的影响。因此，弄清楚市场预测活动中每一项作业间的相互联系，有利于整个预测工作的顺利进行，有利于提高工作效率。

一般地，预测要按图 1-1 程序进行：

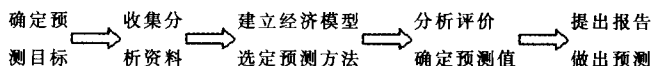


图 1-1 预测步骤

1. 确定预测目标

市场预测要确定预测主题，规定要达到的目的。预测的目标应尽量具体、详尽，不能含糊、抽象。它既关系到整个预测活动的成败，又关系到预测中其他步骤的进行。如收集什么样的资料，怎样收集资料，采用什么样的预测方法，以及如何制定该项预测的具体工作计划和进度计划等。预测目标的确定，应包括预测的对象、预测的目的、预测的时间范围、预测的空间范围等内容。

明确预测目标：一要了解决策的要求；二要开展目标分析，运用系统观点，逐步把握目标和外部环境间的依存关系。

2. 收集分析资料

根据预测目标，确定所应收集的有关文件、数据等内容，通过市场调查去广泛、系统地收集所需要的历史和现实的资料，即包括说明事物成绩的情况和反映存在问题的资料，包括企业内部资料和外部资料。如企业自身生产经营情况的统计资料和市场动态分析、调研报告和其他外部资料等；外部资料包括政府部门公布的统计资料、科研单位的研究报告、报刊发表的市场资料等。外部资料往往是企业的环境资料，能说明企业生产经营的背景。在信息社会，能收集到的有关资料很多，因此，必须根据预测目的筛选出最有价值的资料，把它缩减到最基本、最必要的限度。

筛选的原则为：相关性，即该资料是最直接的有用资料；可靠性，即资料来源等方面保留准确可靠的资料；新鲜性，即保留下来的资料是最新、最有用的资料。对收集到的、打算用以进行预测分析的资料，一定要做认真审核，对不完整和不适用的资料，特别是历史统计资料，要做必要的推算、插补或删除，以保证该统计资料的完整性和可比性。在完成收集整理工作之后，就应对资料进行科学分析，辨别不同因素对市场需求变化的影响，以及它们之间的内在联系，从而找出市场发展变化的规律。这一步是市场预测的基础工作，也是很重要的一步。

预测所需资料可分为两类：一类是关于预测对象本身的历史和现实资料；另一类是影响预测对象发展过程的各种因素的历史资料和现实资料。可利用实地调查法获取一手资料，以文案调查法获取第二手资料。

3. 建立经济模型，选定预测方法

资料审查、整理后，即对其进行分析、绘制散点图和推理判断，以揭示预测对象的结构特征和变化趋势。作出各种假设，拟定出预测对象的结构和变化模型，也就是建立一个或一组数学方程式，用以描述经济现象之间的关系，这也被称为数学模型。

市场预测模型大致有3类：一是表示预测对象与时间之间的时间关系模型；二是表示预测与影响因素之间的相关关系模型；三是表示预测对象与另外的预测对象之间相互关系的结构关系模型。

数学模型建立之后，就要选定预测方法，主要是定量预测方法，用以估计预测模型中的各个参数值。预测方法多种多样，一种预测模型可以有几种不同的预测方法，一种预测方法可以用于几种不同的预测模型。每种预测方法有各自的特点和适应条件，应根据预测对象的特征，具体选定合适的预测方法，并尽可能对