

“十一五”国家重点图书

共青团中央青农部 组编



农产品 经纪人指南

易 玉等 编著



农村读物出版社
中国农业出版社

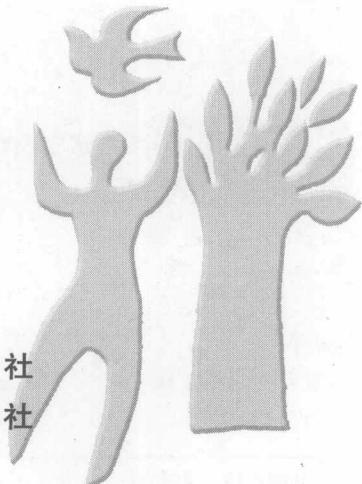


新农村新青年文库

农产品经纪人指南

共青团中央青农部 组编
易 玉等 编著

农村读物出版社
中国农业出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

农产品经纪人指南/共青团中央青农部组编；易玉等编著. —北京：农村读物出版社，2007.1

(新农村新青年文库)

ISBN 978 - 7 - 5048 - 5020 - 1

I . 农… II . ①共…②易… III . 农产品—经纪人—指南
IV . F323.7 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 158606 号

责任编辑 李文宾

出 版 农村读物出版社 (北京市朝阳区农展馆北路 2 号 100026)
中国农业出版社

发 行 新华书店北京发行所

印 刷 中国农业出版社印刷厂

开 本 850mm×1168mm 1/32

印 张 6.5

字 数 180 千

版 次 2007 年 1 月第 1 版 2007 年 10 月北京第 2 次印刷

定 价 8.80 元

(凡本版图书出现印刷、装订错误，请向出版社发行部调换)

《新农村新青年文库》编委会

主任：

陶 宏 共青团中央青农部部长
刘增胜 中国农业出版社总编辑

副主任：

林 青 共青团中央青农部副部长
王立健 共青团中央青农部副部长
曹孟相 中国农业出版社副总编辑

成 员：

宁 澈 卫 洁 韩丽萍 蒋 华
刘冠宇 周承刚 张 豪

编写人员 易 玉 刘 芙 刘纪昌
王 宏 赵义平

主 编

朱培福 李青央 中国青年 太 阳
韩建总 编辑部主任 中国青年出版社

副主编

朱培福 李青央 中国青年 青 林
朱培福 李青央 中国青年 封立王
韩建总 编辑部主任 中国青年 孟曹

编 员

李 淳 韩丽静 苗 工 端 宁
董 兰 岳振国 陈晓波

丛书前言

党中央从全面落实科学发展观、构建社会主义和谐社会的战略高度，提出了建设社会主义新农村的重大战略举措，为我国新农村建设勾画了美好蓝图。伟大的时代成就非凡的事业，美好的前程激励不懈的追求。建设社会主义新农村，为广大农村青年发挥聪明才智、实现人生理想提供了广阔舞台和难得机遇。要在新的时代中建功立业，广大农村青年就必须着力提高文化科技素质，切实增长就业创业技能，积极培养市场经营能力，努力成为“有文化、懂技术、会经营”的新一代农村青年，这也是社会主义新农村建设和构建社会主义和谐社会的基础工程和重要任务。

竭诚服务青年是共青团一切工作的出发点和落脚点。努力服务广大农村青年实现增产增收、成长成才，关系当前，牵动长远。当前，共青团中央正全力实施“青春建功新农村行动”，重点推进服务农村青年转移就业创业、农村青年中心建设和乡村青年文化建设等工作，对引导农村青年积极服务社会主义新农村建设提出了具体



要求，推出了具体举措，取得了阶段性良好效果。为进一步满足广大农村青年日益增长的生产生活和学习成才的迫切需求，共青团中央青农部以“关注焦点、瞄准致富点、找准需求点、抓住热点、切入视点”为原则，编辑出版“十一五”国家重点图书——《新农村新青年文库》，包括和谐家园、发展生产、劳动力转移、科普宣传、文化教育、自主创业、小康生活、生态环保等八方面内容的100本书。冀此服务和帮助广大农村青年进一步丰富知识，开阔视野，增长才干，带头倡树文明健康积极向上的时代新风尚，踊跃投身社会主义新农村建设和社会主义和谐社会建设，为全面建设小康社会，为实现中华民族的伟大复兴，奉献青春、智慧和力量，努力谱写出新一代“我们村里的年轻人”的奋斗之歌。

前言

党的“十六”大提出了全面建设小康社会的奋斗目标，《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020年）》中强调增强我国的自主创新能力，胡锦涛在2006年全国科技大会上提出建设创新型国家。要实现这些宏伟目标，必须坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，大力实施科教兴国战略和人才强国战略，进一步发挥科技进步和创新的重大作用，切实把经济社会发展转入以人为本、全面协调可持续发展的轨道。科学技术是第一生产力，是推动人类文明进步的革命力量。人是生产力中最活跃的因素，人力资源是第一资源。提高全民族的创新能力不仅需要培养专业的科技人员，更要提高全体公民的科学文化素质，特别是提高农业人口的科学文化素质。根据我国农产品经纪人队伍的现状与要求，农业部及有关部门提出，对农产品经纪人进行全面、深入、系统的专业技术理论与实践技能的培训与考核，对其从业资格进行认定，这是提高农产品经纪人素质，规范管理，是农产品经纪人队伍健康发展的重要举措，对推进农产品流通、农业产



业化结构调整、实现社会主义新农村“生产发展”的目标有着重要意义。

我们在吸收了学术界关于经纪人的相关专业理论知识和实务的研究成果，查阅了大量的相关文献资料，遵循建设社会主义新农村的要求，从农村经济发展的现状与需求出发，在进一步研究的基础上，编写了这本《农产品经纪人指南》，希望能够对农产品经纪人队伍的壮大，素质的提高起到积极的推动作用。本书的编写和出版得到了农业部乡镇企业职业技能鉴定指导站的大力支持，在此表示衷心的感谢。在本书的编写过程中得到了张琳琳、邹东东、董越、崔红英、于乔立、欧阳普华、齐伟等同志的帮助，在此一并表示感谢。由于时间仓促，本书肯定存在着不少问题，希望得到专家学者们的批评指正。

2006年10月



目 录

序言	1
一、 经纪人职业道德	1
(一) 职业道德基本知识	1
1. 职业道德的含义及特点	1
2. 社会主义职业道德的根本原则	2
3. 社会主义职业道德的社会作用	2
(二) 农产品经纪人的道德修养	2
1. 农产品经纪人应具备的基本职业道德	2
2. 农产品经纪人应具备的个性品格	3
(三) 农产品经纪人的规范管理	4
1. 农产品经纪人资格条件	4
2. 农产品经纪公司的设立条件	5
3. 个体农产品经纪人的条件	5
4. 农产品经纪人事务所设立的条件	5
5. 农产品经纪行为的监督管理	6
6. 我国农产品经纪人培训	6
(四) 农产品经纪人的行为规范	7
1. 农产品经纪人的权利	7



2. 农产品经纪人的义务	8
3. 开展农产品经纪业务的原则	8
4. 合格农产品经纪人的基本标准	9
二、农产品经纪人基础知识	10
(一) 农产品基础知识	10
1. 农产品商品的概念	10
2. 农产品商品的分类	10
3. 农产品商品的特征	11
4. 发展农产品商品生产的重要意义	12
5. 农产品的规格	13
6. 农产品的标准	13
7. 标准化是农业产业化经营和现代市场营销的基础	14
8. 我国在农业标准化方面存在的问题	14
9. 农产品标准化的任务	16
10. 农产品的等级评定	16
11. 绿色食品标准的技术等级	18
12. 绿色食品标准的作用	18
(二) 经纪人基础知识	19
1. 经济市场的形成与发展	19
2. 经纪人若干基本概念	25
3. 经纪人的鉴别	27
4. 经纪人的分类	29
5. 经纪人的活动特点	33
6. 农产品市场体系	34
7. 农产品经纪人简介	37
三、信息采集与分析	39



(一) 市场信息采集	39
1. 农产品市场信息	39
2. 农业信息服务的需求分析	40
3. 探索创新农业信息传递与服务的“五大模式”	41
4. 探索创新农业信息传递与服务的“五大模式”实例	42
5. 做市场调查，向老主顾询问消费变化和消费者呼声	43
(二) 市场信息的整理与分析	44
1. 鉴别	44
2. 筛选	45
3. 整序	45
4. 分析	46
5. 筛选的具体方法	46
6. 号码组织法具体内容	47
7. 信息分析的性质	47
四、建立客户与谈判订约	48
(一) 建立客户	48
1. 客户关系类型	48
2. 客户关系类型的决定因素	48
3. 与客户沟通的技巧	48
4. 迎合顾客心理的方法	49
5. 顾客忠诚	50
6. 销售管理	51
7. 客户服务	52
8. 大客户与客户数据库	52
9. 客户关系管理	53
(二) 谈判订约	53



1. 商务谈判的技巧	53
2. 电话商谈	54
3. 电话商谈的技巧	56
4. 网络商谈	57
5. 怎样获得持久利益	57
6. 资金回收的好处	57
7. 购销协议书	58
8. 赊销原则	58
9. “购销协议书”具体流转程序	59
10. 商务谈判	59
11. 合同法的特征	59
12. 合同的成立与生效	59
13. 农业合同	60
14. 发展订单农业的指导思想	60
15. 个人独资企业及法律特征	60
16. 农业保险合同	61
17. 谈判分类	61
五、农产品鉴定及等级评定	63
(一) 粮食品级鉴别	63
1. 豆类	63
2. 谷类	71
3. 马铃薯	78
4. 甘薯	78
(二) 果蔬及花卉品级鉴别	79
1. 蔬菜类	79
2. 食用菌类	87
3. 水果类	90



4. 花卉	104
(三) 林产品的品级鉴别	108
1. 果树的分类及特征	108
2. 果树的分布	109
3. 我国林产概况	109
4. 几种林产品	110
(四) 畜禽产品的品级鉴别	113
1. 我国肉类生产现状	113
2. 猪	113
3. 牛	116
4. 羊	119
5. 鸡、鸭、鹅及其他类	122
6. 肉品	126
7. 乳品	131
8. 蛋品	134
(五) 水产品的品级鉴别	138
1. 水产资源概述	138
2. 水产品加工	139
3. 鱼类概况	140
4. 鱼类保鲜	144
5. 其他类水产品	147
6. 水产品的药用	149
(六) 其他农副产品的品级鉴别	150
1. 调味品	150
2. 嗜好饮料	151
3. 食品添加剂	153



六、农产品储运	155
(一) 农产品的储藏	155
1. 农产品的特点	155
2. 农产品储藏的内涵	155
3. 仓库容量与位置选择	156
4. 食品的包装及实例	156
5. 不同产品的农村储量	157
6. 食品的贮存卫生管理	157
7. 商品储藏量计算公式	158
8. 建立完整的仓库保管制度	158
(二) 农产品的运输	158
1. 农产品运输的重要地位	158
2. 农产品运输的特点	159
3. 降低运输费用，提高运输的经济效益	160
4. 组织运输	160
5. 运输工具的选择	161
6. 提高运输工具的利用率	162
7. 确定合理的运输路线的标准和注意事项	162
8. 直线直达运输和内河运输	163
9. 海上商船队是改善国际收支的重要手段	163
10. 研究海洋运输经济的目的及我国海洋运输的发展	164
11. 汽车、长江水运、铁路运输比例关系	164
12. 航空运输用途	164
13. 食品的运输管理	164
14. 食品卸验	165



七、核算与结算	166
(一) 农产品的购销业务的成本核算	166
1. 农产品成本核算的特点	166
2. 农业生产费用按经济性质分类	166
3. 农业生产费用按经济用途分类	167
4. 农业生产费用按在生产经营过程中的作用分类	167
5. 农业生产费用按计入产品成本的方法分类	167
6. 农业生产费用按与产品产量的关系分类	168
7. 农产品成本核算的组织运作	168
8. 农产品成本的计算方法	169
9. 会计的假设	170
10. 反映会计核算总体性要求的原则	171
11. 关于信息质量要求的原则	173
12. 会计分期假设对会计核算的影响	175
13. 规定成本开支范围	175
14. 有关确认计量要求的原则	175
15. 会计方法	176
16. 各会计核算方法之间的关系	178
17. 会计核算方法体系中的三个重点环节	178
(二) 结算	178
1. 结算业务的概念	178
2. 结算业务采用的方式	179
3. 国家实行现金管理制度	179
4. 结算的原则	179
5. 结算的种类	180
6. 伪钞的识别方法	180
7. 汇款	181



附件 1 国内主要农业网站	183
附件 2 购销合同（标准文本）	185
主要参考文献	189
189	类代购批发商批发零售业者
189	类代购甲壳虫批发零售业者
189	类代购中型货车批发零售业者
189	类代购农民的本地区流入批发零售业者
189	类代购美国农产品批发零售业者
189	类代购渔船批发零售业者
189	类代购长途本地区汽运业者
189	类代购社会
189	类代购来穗务工经商社会成员
189	类代购来穗务工经商信息员
189	类代购来穗务工经商协会
189	类代购来穗务工经商宝殿
189	类代购来穗务工经商关係
189	考式社会
189	茶关局同文考式农耕社会
189	背衣烹调个三轴中烹料考式农耕社会
189	真禁（二）
189	念耕社农业算卦
189	友士山田采农业算卦
189	奥瑞斯普金财作农法国
189	阿黑始算卦
189	类耕社算卦
189	考式耕用师卦特
189	耀昌

