

**职业农民**

# 经营管理技能

**培训教材**

中华全国供销合作总社培训中心 组编

**ZHIYE NONGMIN JINGYING GUANLI  
JINENG PEIXUN JIAOCAI**

**金盾出版社**

# 职业农民经营管理技能培训教材

中华全国供销合作总社培训中心 组编

金 盾 出 版 社

## 内 容 提 要

本书围绕职业农民在经营管理方面所需要的技能,介绍了新型职业农民的思维变革与创新、职业农民与新型农业经营主体的融合、农产品品牌塑造与推广策略、农产品采购商选择与谈判策略、农产品进超市流程与策略、农产品网上销售策略、农产品销售渠道创新、农产品定价策略与技巧、国家涉农项目申报、新型农村合作金融组织规范运营、农民专业合作社组织与管理以及职业农民的财务素养等12讲内容。内容新颖,语言通俗易懂,适合职业农民、涉农企业经营管理人员及农业院校相关专业师生阅读参考。

## 图书在版编目(CIP)数据

职业农民经营管理技能培训教材/中华全国供销合作总社培训中心组编. —北京:金盾出版社,2014.6(2015.2重印)

ISBN 978-7-5082-9431-5

I. ①职… II. ①中… III. ①农业经营—技术培训—教材  
IV. ①F306

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 105062 号

### 金盾出版社出版、总发行

北京太平路5号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276583 网址:www.jdcbs.cn

北京盛世双龙印刷有限公司印刷、装订

各地新华书店经销

开本:850×1168 1/32 印张:2.75 字数:93千字

2015年2月第1版第2次印刷

印数:6 001~10 000册 定价:16.00元

---

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、  
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

# 序

## 如何打造新型职业农民

长期以来，“贫穷”、“落后”、“素质差”是农民的真实写照，与能致富、有尊严、有保障的职业毫无关联。特别是青年农民，对农村生活的感情越来越薄，对施肥种田的兴趣越来越淡，虽然在城市里没有一片一瓦，但除非老了、干不动了，才会回到农村种田。因此，加大对新型职业农民和新型农业经营主体领办人的教育培训力度，不仅是2014年中央一号文件的工作部署，更是构建中国新型农业经营体系、解决未来“谁来种田”问题的战略要求。

新型职业农民应具备什么样的素质和能力，可以说仁者见仁，智者见智，更是一个系统工程。要成为一名出色的职业农民，除了具备科学生产、自我创富的能力外，还应具备一定的引领能力，即能够带动和指导本地村民共同致富的本领。

一是组织协调能力。通过领办或创办各类农民专业合作社，把广大同类的产业农民变分散为集中，变分歧为统一，变分力为合力，变单一为合作。实现四个“变”，就是职业农民发挥引领能力的重要表现。除了具备组织能

力之外,还必须具备对外开展合作的协调能力。职业农民的自身能力毕竟有限,要想把农村经济搞得风生水起,必须学会巧借外力,整合外界资源夯实发展的后劲。比如,在资金上可与金融部门合作,建立“银社合一”的组织机构、在技术上可与大专院校对接、在物资上可与各大农资公司企业合作等。

二是团结协作的能力。传统的农民已经分散经营多年,即便成立了合作社,大多也是“生产在家”的运作模式。如何把农民的思想统一起来实现大合作,是理事长应具备的重要能力之一。现代农业的一个趋势是产品集中、销售集中、加工集中的大协作,客观要求产品的品牌统一、质量统一、包装统一。如果职业农民没有团结协作的能力,就很难形成生产的集约化、经营的规模化、销售的现代化和管理的标准化,和城里人活的一样有尊严的梦想也将离我们渐行渐远。

三是创新服务的能力。眼下,广大农民刚刚跨过温饱线,且由于气候、市场、家庭及个人身体的不确定性,抗风险的能力还很弱,稍不留意就会返贫。职业农民如果能够在资金扶持、技术指导、产品销路、预防天灾、权益维护等各个方面开展创新服务,引领的价值就能体现出来。

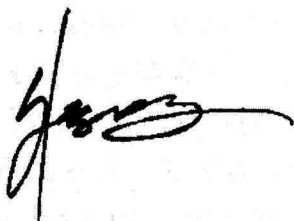
四是科学预测的能力。人无远虑,必有近忧。在市场经济条件下,做好预测,充分估计困难并做好迎接风险的挑战准备,尽量减少农业生产经营的损失,村民就会普遍感到靠得住、愿意跟着干。

五是品牌推广的能力。农业产品大都属于食品性质,关系到人们的身体健康与生命安全。因此,新型职业农民要树立全新的社会责任意识,像爱护自己家人一样守护产品的质量,才能把产品打造成“百年老酒”。

在市场经济条件下,带动本地区农业经济发展,引领村民共同致富,对新型职业农民来说并不是一项容易的事业。因此,应当加强以下几个方面的修养:一是加强学习,学习是提高素质和能力最基本的途径。只有树立终身学习理念,不断加强自身学习,才能逐步充实自己,完善自我,走向卓越。我们编写了《职业农民经营管理技能培训教材》,希望通过简练的语言,通俗的案例,朴实的道理,告诉职业农民如何才能学有所获、学以致用。二是注重实践。“一千个嘴把式,顶不上一个手把式,”实践是最好的老师。职业农民在认真学习《职业农民经营管理技能培训教材》知识点的基础上,还需将思考、想法、问题带到实践中去验证,并改进完善,才能找到提升自己能力和水平的钥匙。三是勤于记录。“有个好脑瓜,不顶一段烂笔头”,从历史和现实来看,凡是成功者,在注重实践的同时,无不勤于记录,善于总结。成功的关键要素=行动+记录+总结。为此,我们在书中的每一讲都留有思考题和记录空白页,只要勤动笔,就能有长进。四是学会沟通。只有沟通有效、分享及时,才能化解农业生产经济活动中的矛盾和问题。五是积极的进取心。常言道:“红糖甜,白糖甜,不如劳动果实甜”,传统农民到职业农民的转

变,是在不断进取的行动中完成的。

本教材主笔人有(按姓氏笔画排序):王军(第三、六、八讲),孙艺军(第九、十、十一讲),邢敏(第四讲),杨谦(第一讲),高其富(第十二讲),温琦(第二、五、七讲)。本书主编杨谦、孙艺军,执行主编庄一敏。

A stylized, cursive handwritten signature in black ink, likely belonging to Zhuang Yimin, the executive editor mentioned in the text.

中华全国供销合作总社培训中心副书记

# 目 录

## 第一讲 出水不再两腿泥

### ——新型职业农民的思维变革与创新

|                            |      |
|----------------------------|------|
| 一、从农民身份到职业农民 .....         | (3)  |
| (一)职业农民呼之欲出 .....          | (4)  |
| (二)职业农民培育政策 .....          | (6)  |
| 二、从面朝黄土到面向市场 .....         | (7)  |
| (一)职业农民与传统农民最大的区别是什么 ..... | (7)  |
| (二)我国农民的整体现状 .....         | (8)  |
| (三)重新认识农业发展的新变化 .....      | (10) |
| 三、从补地力到补脑力 .....           | (14) |
| (一)新型职业农民的分类 .....         | (14) |
| (二)新型职业农民应具备的基本能力 .....    | (15) |

## 第二讲 八仙过海,各显神通

### ——职业农民与新型农业经营主体的融合

|                       |      |
|-----------------------|------|
| 一、新型农业经营主体的主要类型 ..... | (21) |
| (一)专业大户 .....         | (21) |

|                          |      |
|--------------------------|------|
| (二)家庭农场 .....            | (23) |
| (三)农民合作社 .....           | (27) |
| (四)农业企业(农业产业化龙头企业) ..... | (28) |
| (五)经营性农业服务组织 .....       | (28) |
| 二、各类新型农业经营主体的作用 .....    | (29) |
| 三、职业农民与新型农业经营主体的融合 ..... | (30) |
| (一)种田大户集中经营 .....        | (30) |
| (二)土地入股合作经营 .....        | (31) |
| (三)龙头企业带动经营 .....        | (31) |
| (四)家庭农场经营 .....          | (31) |
| (五)非农人口承包经营 .....        | (32) |
| (六)职业农民带动示范效应 .....      | (32) |

### 第三讲 十里认人,百里认衣

#### ——农产品品牌塑造与推广策略

|                     |      |
|---------------------|------|
| 一、为什么要塑造农产品品牌 ..... | (35) |
| (一)促进农产品销售 .....    | (35) |
| (二)监督保证农产品质量 .....  | (35) |
| (三)实现农产品的价值增加 ..... | (36) |
| 二、如何塑造农产品品牌 .....   | (36) |
| (一)建立品牌价值链 .....    | (36) |
| (二)塑造品牌形象 .....     | (40) |
| (三)打造品牌名称 .....     | (42) |
| 三、如何进行农产品品牌推广 ..... | (44) |
| (一)品牌推广方式方法 .....   | (44) |
| (二)品牌推广阶段和要点 .....  | (48) |

## 第四讲 选对媒人,嫁女不愁

### ——农产品采购商选择与谈判策略

|                             |      |
|-----------------------------|------|
| 一、谁是媒人:农产品采购商的主要类型及特征 ..... | (53) |
| 二、和谁搭媒:采购商的选择标准和评价体系 .....  | (57) |
| (一)选择采购商的标准 .....           | (57) |
| (二)建立对采购商的评价体系 .....        | (59) |
| (三)对采购商的激励 .....            | (61) |
| 三、说动媒人:农产品采购商的谈判策略 .....    | (61) |
| (一)农产品交易谈判的主要内容 .....       | (62) |
| (二)农产品采购商谈判流程及策略 .....      | (65) |

## 第五讲 先有金刚钻,再揽瓷器活

### ——农产品进超市流程与策略

|                          |      |
|--------------------------|------|
| 一、农产品进超市的基本要求有哪些.....    | (72) |
| (一)基本资质 .....            | (72) |
| (二)基本要求 .....            | (73) |
| 二、农产品进超市的流程及注意事项有哪些..... | (73) |
| (一)报价 .....              | (74) |
| (二)订单确认 .....            | (75) |
| (三)备货与产地质量检查 .....       | (75) |
| (四)装货 .....              | (75) |
| (五)运输 .....              | (76) |
| (六)收货确认 .....            | (76) |
| (七)门店配送 .....            | (78) |
| (八)开具发票 .....            | (78) |

|                       |      |
|-----------------------|------|
| (九)超市付款 .....         | (78) |
| 三、合作社与超市对接的具体模式 ..... | (78) |

## 第六讲 指尖上的生意

### ——农产品网上销售策略

|                            |      |
|----------------------------|------|
| 一、什么样的产品适合开展网上销售 .....     | (86) |
| (一)高附加值且易于做电子商务的产品 .....   | (86) |
| (二)高附加值但不太易于做电子商务的产品 ..... | (86) |
| (三)低附加值但易于做电子商务的产品 .....   | (87) |
| (四)低附加值且不易做电子商务的产品 .....   | (87) |
| 二、开展农产品网上销售的基本要求 .....     | (88) |
| (一)产品质量要求 .....            | (88) |
| (二)经营者的要求 .....            | (88) |
| 三、农产品网上销售流程 .....          | (89) |
| (一)产品质量把关 .....            | (89) |
| (二)服务定位 .....              | (89) |
| (三)选择合适的渠道 .....           | (90) |
| (四)线上和线下有机结合 .....         | (90) |
| (五)订单的确认 .....             | (90) |
| (六)货款支付 .....              | (91) |
| (七)配 送 .....               | (91) |
| (八)售后服务 .....              | (92) |
| (九)消费者评价 .....             | (92) |
| 四、农产品网上销售的主要策略 .....       | (93) |
| (一)利用专业网站寻求购买者 .....       | (93) |
| (二)利用第三方的电子平台 .....        | (93) |
| (三)自建网站销售农产品 .....         | (95) |

|                     |      |
|---------------------|------|
| (四)利用微信销售农产品 .....  | (96) |
| (五)通过网站开展以销定产 ..... | (99) |

## 第七讲 药对方,一口汤

### ——农产品销售渠道创新

|                     |       |
|---------------------|-------|
| 一、农产品销售的基本线路图 ..... | (103) |
| (一)被农产品经纪人收购 .....  | (103) |
| (二)交给合作社 .....      | (104) |
| (三)送往产地批发市场 .....   | (104) |
| 二、农产品进入市场的新路径 ..... | (104) |
| (一)龙头企业带动型 .....    | (104) |
| (二)批发市场带动型 .....    | (105) |
| (三)中介组织带动型 .....    | (106) |
| (四)专业合作社带动型 .....   | (107) |
| (五)连锁超市带动型 .....    | (107) |
| 三、如何创新农产品销售渠道 ..... | (108) |
| (一)农批对接 .....       | (109) |
| (二)农校对接 .....       | (109) |
| (三)农社对接 .....       | (110) |

## 第八讲 便宜没好货,好货不便宜

### ——农产品定价策略与技巧

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 一、农产品定价需要考虑的因素 ..... | (118) |
| (一)经营目标 .....        | (118) |
| (二)产品的成本 .....       | (118) |
| (三)市场需求 .....        | (118) |

|                        |       |
|------------------------|-------|
| (四)竞争状况.....           | (119) |
| 二、农产品定价方法 .....        | (120) |
| (一)保本定价法.....          | (120) |
| (二)成本加成定价法.....        | (120) |
| (三)目标利润定价法.....        | (121) |
| (四)竞争导向定价法.....        | (121) |
| 三、农产品定价流程 .....        | (122) |
| (一)测定市场需求.....         | (122) |
| (二)测算成本.....           | (122) |
| (三)分析竞争者的产品与价格.....    | (122) |
| (四)选择定价方法,确定最终价格 ..... | (122) |
| 四、农产品定价策略 .....        | (123) |
| (一)渗透定价策略.....         | (123) |
| (二)高位定价策略.....         | (124) |
| (三)尾数定价策略.....         | (125) |
| (四)整数定价策略.....         | (125) |
| (五)分档定价策略.....         | (125) |
| (六)折扣定价策略.....         | (126) |
| 五、农产品定价技巧 .....        | (127) |
| (一)利用消费者心理定价.....      | (127) |
| (二)随行就市定价.....         | (128) |
| (三)先低后高定价.....         | (128) |
| (四)先高后低定价.....         | (129) |
| (五)寻找价格盲点.....         | (129) |
| (六)分部位定价.....          | (130) |
| (七)模糊定价.....           | (130) |
| (八)价格分割.....           | (131) |

## 第九讲 马有夜草脚力足

### ——国家涉农项目申报

|                        |       |
|------------------------|-------|
| 一、什么是项目申报 .....        | (134) |
| (一)目的性 .....           | (134) |
| (二)时效性 .....           | (134) |
| (三)风险性 .....           | (134) |
| (四)独特性 .....           | (135) |
| (五)系统性 .....           | (135) |
| 二、涉农项目申报的渠道主要有哪些 ..... | (135) |
| (一)国家发展改革委主要涉农项目 ..... | (135) |
| (二)国家财政部涉农项目 .....     | (136) |
| (三)农业部涉农项目 .....       | (136) |
| (四)科技部涉农项目 .....       | (137) |
| (五)商务部涉农项目 .....       | (137) |
| (六)工业与信息化部涉农项目 .....   | (137) |
| (七)环境保护部涉农项目 .....     | (137) |
| 三、国家涉农项目的主要特点有哪些 ..... | (138) |
| (一)投资渠道 .....          | (138) |
| (二)扶持方式 .....          | (138) |
| (三)资金额度 .....          | (138) |
| (四)申报条件 .....          | (139) |
| (五)申报程序 .....          | (139) |
| 四、如何进行项目申报管理 .....     | (139) |
| (一)了解涉农项目申报特点 .....    | (139) |
| (二)获取项目申报信息 .....      | (141) |
| (三)加强项目申报管理 .....      | (141) |

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 五、如何编写项目可行性研究报告 .....   | (142) |
| (一)应当重视的基本编写要点有哪些 ..... | (143) |
| (二)项目可行性研究报告编写要点 .....  | (146) |

## **第十讲 土堆土成墙,人帮人成城**

### **——新型农村合作金融组织规范运营**

|                                    |       |
|------------------------------------|-------|
| 一、什么是新型农村合作金融组织 .....              | (152) |
| (一)不同于传统合作金融组织 .....               | (153) |
| (二)不同于商业性金融机构 .....                | (154) |
| (三)以农民合作社和供销合作社为发展基础 .....         | (155) |
| (四)坚持社员制、封闭性原则,具有社区互助性质 .....      | (155) |
| 二、为什么要发展新型农村合作金融组织 .....           | (156) |
| (一)商业性金融贷款难 .....                  | (156) |
| (二)农村熟人社会具备发展合作金融组织的天然<br>条件 ..... | (156) |
| (三)国内外合作金融发展的实践推动 .....            | (157) |
| (四)政策法律缺陷制约了合作金融的发展 .....          | (158) |
| 三、怎样发展新型农村合作金融组织 .....             | (160) |
| (一)坚持民主管理与规范运行的原则 .....            | (161) |
| (二)坚持社区互助性质 .....                  | (162) |
| (三)坚持封闭运行的操作方法 .....               | (162) |
| (四)坚持采取有效担保的措施 .....               | (163) |
| (五)坚持小额、便捷的运行方法 .....              | (164) |
| (六)坚持联合合作的发展方向 .....               | (165) |
| 四、如何界定非法集资 .....                   | (165) |
| (一)非法集资犯罪的类型 .....                 | (166) |
| (二)非法集资犯罪的认定 .....                 | (166) |

|                      |       |
|----------------------|-------|
| (三)集资诈骗犯罪的危害和处罚..... | (168) |
|----------------------|-------|

## 第十一讲 从一根筷子到一把筷子

### ——农民合作社组织与管理

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 一、合作社主要有哪些政策法律支持与保护 ..... | (172) |
| (一)法律体系的支撑与保护.....        | (173) |
| (二)涉农项目资金的大力扶持.....       | (173) |
| (三)税收优惠的实施.....           | (173) |
| (四)金融服务的支持.....           | (174) |
| (五)科技与培训服务.....           | (174) |
| 二、为什么要加入合作社 .....         | (174) |
| (一)合作社能够为成员提供服务.....      | (174) |
| (二)合作社能够为成员提供哪些服务.....    | (175) |
| (三)合作社为什么能够向社员提供服务.....   | (175) |
| 三、怎么加入合作社 .....           | (177) |
| (一)什么人可以加入合作社.....        | (177) |
| (二)怎样加入合作社.....           | (178) |
| 四、合作社成员享有哪些权利 .....       | (178) |
| (一)民主管理的权利.....           | (179) |
| (二)入社与退社自由的权利.....        | (179) |
| (三)知情权与监督权.....           | (180) |
| (四)享有合作社提供服务的权利.....      | (180) |
| (五)盈余分配的权利.....           | (181) |
| 五、如何组织管理合作社 .....         | (181) |
| (一)合作社的章程.....            | (181) |
| (二)合作社的组织机构.....          | (182) |

## 第十二讲 不会算,一年辛苦全白干 ——职业农民的基本财务素养

|                              |       |
|------------------------------|-------|
| 一、农民专业合作社盈余及盈余分配表与盈余管理 ..... | (186) |
| (一)什么是盈余及盈余分配表 .....         | (186) |
| (二)合作社盈余计算 .....             | (188) |
| (三)盈余分配管理 .....              | (189) |
| 二、农民专业合作社资产负债表与财务风险管理 .....  | (191) |
| (一)什么是资产负债表 .....            | (191) |
| (二)资产负债表的内容注释 .....          | (193) |
| (三)资产负债表的作用 .....            | (196) |
| 三、农民专业合作社财务会计制度 .....        | (198) |