

图书在版编目(CIP)数据

农村经纪人简明读本 / 张森, 赵克伟, 姜家献主编.
—济南: 山东人民出版社, 2006. 6 (2006. 7 重印)
(社会主义新农村建设文库)
ISBN 7-209-04002-1

I. 农... II. ①张... ②赵... ③姜... III. 农村
经济—经纪人—基本知识 IV. F321

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 059020 号

责任编辑:于宏明

封面设计:王 芳

农村经纪人简明读本

张 森 赵克伟 姜家献 主编

山东出版集团

山东人民出版社出版发行

社 址:济南市经九路胜利大街 39 号 邮 编:250001

网 址:<http://www.sd-book.com.cn>

发行部:(0531)82098027 82098028

新华书店经销

山东新华印刷厂印装

规 格 32 开(140mm×203mm)

印 张 8.125

字 数 150 千字

版 次 2006 年 6 月第 1 版

印 次 2006 年 7 月第 2 次

ISBN 7-209-04002-1

定 价 14.00 元

如有质量问题,请与印刷厂调换。(0531)82079112

目 录

第一章 农村经纪人的概念及特征	(1)
第一节 农村经纪人的产生及发展趋势	(1)
第二节 农村经纪人的含义及法律特征	(3)
第三节 农村经纪人主体的分类	(6)
第四节 农村中哪些人能做经纪人	(7)
第二章 农村经纪人应具备的知识能力和素质	(12)
第一节 农村经纪人应具备的知识	(12)
第二节 农村经纪人应具备的能力	(17)
第三节 农村经纪人应具备的心理素质	(21)
第三章 农村经纪人的业务技能	(29)
第一节 农村经纪人信息的收集与利用	(29)
第二节 农村经纪人利用信息的技巧	(34)
第三节 农村经纪人与客户沟通联系的技巧	(40)
第四节 农村经纪人公关交际的艺术	(53)
第五节 农村经纪人网络信息的应用	(70)
第四章 农村经纪人的经纪业务与活动的内容	(72)
第一节 农村经纪人的主要经纪业务	(72)
第二节 农村经纪人经纪活动的内容	(74)



第三节	农村经纪人经纪运作程序	(75)
第四节	农村经纪人如何签订经纪合同	(84)
第五节	农村经纪人的权责利	(105)
第五章	农村经纪人如何进行商务谈判	(120)
第一节	什么是商务谈判	(120)
第二节	商务礼节的一般要求	(123)
第三节	商务谈判的正式场合礼节	(131)
第四节	商务谈判中听、问、答的技巧	(143)
第六章	农村经纪人对农村市场供求关系的认识 ...	(160)
第一节	影响农产品需求的因素	(160)
第二节	影响农产品供给的因素	(163)
第三节	农产品市场波动	(165)
第四节	农产品流通的内容和特点	(168)
第七章	农村经纪人应掌握的农产品知识	(171)
第一节	农产品的储存	(171)
第二节	怎样做好农产品运输	(172)
第三节	对农产品进行鉴别的方法	(178)
第八章	农村经纪人应掌握哪些法律知识	(192)
第一节	法律基础知识	(192)
第二节	经济合同法	(202)
第三节	经纪人管理办法	(220)
附录	:与农村经纪人相关的信息网	(226)
参考书目	(250)
后记	(251)

第一章 农村经纪人的概念及特征

第一节 农村经纪人的产生及发展趋势

经纪业和经纪人在我国的历史已经很久,据历史记载,在西周时期出现以管理市场职官为身份、由官府指派的经纪人——质人;在西汉初期,市场上就有说合牛马交易并从中收取佣金的人,称为狙侏,后变为牙商。到唐代,随商贸活动的日渐广泛,活动范围已由牲畜发展到各种商品交易。新中国成立后,在“左”的思想影响下,经纪活动暂时转入地下或退出。随着我国市场经济改革深入和拓展,经纪人也重新走向经济舞台,特别是1992年邓小平南巡讲话后,经纪业已成为流通领域的一个热门行业,对我国市场和国民经济发展的影响日益突出。

经纪是指在市场上为交易双方沟通信息、撮合成交、提供与交易相关服务的行业和活动。所谓经纪人,就是在各种交易活动中为供求双方沟通信息,促成双方交易成交,并提供各种中介服务的个人、合伙人及法人团体。近年来,随着中国农副产品产量、品种的迅速增加,大多数产品已由卖方市场向买方市场转移,部分地区的农产品出现了销售难



的问题。与此同时,一些头脑灵活、善于经营的农民开始离开自己的土地,学习做一名农民与市场之间的联络员,成为早期的农村经纪人。农村经纪人作为发展农村市场经济的能动因素,是农业部门与广大农户之间的桥梁和实现农村社会全面小康的重要推动力量。

据有关资料统计,目前我国共有农村经纪人总户数达38万余户,经纪执业人员达61万余人。农村经纪活动基本覆盖了所有的农产品,包括粮食、棉花、油料、蔬菜、水果、苗木、牲畜、水产、家禽以及药材、茶叶、香菇、木耳等土特产品。农村经纪人中从事粮食、蔬菜、水果、牲畜、水产品经纪的经纪人占了主要部分,分别为5万户、6.3万户、4万户、2.5万户、2万户。

据介绍,江苏省农村经纪执业人员已近20万人,经纪业务量近480亿元,占全省农业生产总值的40%。四川省农村经纪执业人员近15万人,经纪业务量为74.3亿元,其中达州、广元两地区农村经纪人经纪的业务量占当地农业生产总值的比例分别为17%和12.6%。湖北省农村经纪人近2万户,农村经纪人经纪的业务量占农业生产总值的比例达10%以上。山东省、河北省、河南省、安徽省农村经纪人总户数均超过1万户。

目前我国农村经纪行业呈现三大特点。首先是农村经纪人员数量迅速扩大,经纪组织形式、经纪业务方式已呈多样化,经纪的业务量越来越大,经纪科技含量日益增多,经纪效率明显提高。

其次,虽然大部分农村经纪人从事粮食、蔬菜、水果、牲



畜、苗木、水产品等经纪,但就趋势而言,经纪的业务范围不断扩大,已开始涉及经纪生产资料、日用工业品等领域。

从国家政策看,也大力支持农村经纪人的发展。近期,各地工商行政管理机关将降低农村经纪人的市场准入门槛,允许农民季节性从事经纪活动,并适当减免收费。同时,实施农村经纪人信用分类监管,逐步建立健全农村经纪人诚信档案,积极引导、支持农村经纪人成立行业自律组织,规范执业行为。为给农产品流通架起“经纪桥”,工商行政管理部门将以农副产品营销、农业生产资料、农业技术服务和劳务输出等领域为重点,结合当地经济发展实际和产业发展优势,培育发展一批创效高、信誉好、贡献大、带动能力强的农村经纪能人,以发挥示范带动效应。另外,还将为农村经纪人开通“绿色通道”,实行免费培训、免费发证、免费办照、免费咨询,积极培养农村经纪人骨干,并严肃查处无照经纪、合同欺诈、虚假宣传、不正当竞争等“黑经纪”行为,以维护良好的农村经纪市场秩序。这些优惠政策必将促进农村经纪人的进一步发展。

第二节 农村经纪人的含义及法律特征

国家工商行政管理总局颁发的《经纪人管理办法》中指出:“本办法所称经纪人,是指依照本办法的规定,在经济活动中,以收取佣金为目的,为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的公民、法人和其他经济组织。”关于现代农村经纪人的概念,没有明确认定。我们根据国内



外对经纪人的定义,结合现阶段农村社会经济发展的实际,初步把农村经纪人定义为:在农村经济活动中,为促成农村生产的商品交易,而从事咨询、中介(居间)、代理、行纪以及产品运销等经营服务,并获取不同形式收益的自然人、法人或其他经济组织。

农村经纪人在法律上应具备的特征是经纪人从事经纪业的基础。在法律上,农村经纪人和其他经纪人一样具备以下特征:

(一) 农村经纪人是促成供需双方交易的商业服务人员

农村经纪人应严格按委托人的指示在其委托业务的范围内进行活动,其目的只是促成委托人建立某一民事法律关系,并不代理委托人具体实施这一民事法律关系。农村经纪人的这一特征也使经纪人与进行事务活动的介绍人、传达人区别开来。

(二) 农村经纪人不能成为独立的意思表示

农村经纪人的中介活动是为了促使委托人和第三方之间达成交易,农村经纪人本身不是合同的当事人,也无权为委托签订合同,因此也无须独立的意思表示。农村经纪人在其活动中只起居间介绍的作用;而代理人在代理权限内做出法律行为时,必须向第三方做出独立的意思表示,具有自己的主张。农村经纪人的这一特征,使其与代理人有了本质上的区别,也使经纪人与行纪人有本质上的区别。

(三) 农村经纪人的经纪活动是有偿的

经纪人活动的性质和目的所决定的特征之一,就是经纪人与委托人之间以合同成立为条件,在经纪人向委托人



提供服务后,委托人按照规定应向经纪人支付一定报酬。

(四) 农村经纪人无须承担风险责任

农村经纪人的居间活动只是协助委托人与第三方签订合同,建立一种民事法律关系,农村经纪人只是提供信息,至于合同是否签订、合同的内容具体如何规定等问题,都由委托方与当事人协商。因此,农村经纪人对委托方与第三方所签订的合同,也就无须承担任何风险责任。

(五) 农村经纪活动的隐蔽性和非连续性

在经纪活动过程中,农村经纪人往往不把他的委托人告诉对方,直到签订了经济合同,进行交易,并取得商品交易成功为止。一般情况下,农村经纪人与对方接触时,应声明自己是经纪人。在交易谈成时,应告之委托人是谁。如果在签订合同时,还没有告诉对方委托人是谁,那么经纪人则负有履行合同的义务。如果农村经纪人没有声明,使对方误认为经纪人就是合同当事人,就有事实上的欺骗性质,在《合同法》中,称为意思表示不真实。另外,一些地下经纪活动因没有登记、领取营业执照,属于无照经纪,在我国这是不允许的。因为这种经纪活动没有签订经纪合同,没有任何经纪记录和账目发票,一般多采取收取现金作为佣金,难以查明。

农村经纪人由于自身的素质、经纪对象及所处环境等的差异,在经纪活动中分化、整合,逐步形成了不同类型的农村经纪人和农村经纪人组织。针对不同类型的农业经纪市场主体,形成了不同形式的管理。



第三节 农村经纪人主体的分类

根据主体的不同,农村经纪人可以分为:

(一) 农村个体经纪人

个体经纪人是以农民的名义独立从事经纪活动,并以个人的全部财产承担责任。

(二) 农村经纪人组织

1. 农村合伙经纪人组织。农村合伙经纪人组织是从事农村经纪业务的合伙企业。农村合伙企业是企业的一种组织形式,是由农村各合伙人订立合伙协议,共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险,并对合伙企业债务承担无限连带责任的营利性组织。

2. 农村经纪公司。农村经纪公司是以公司为组织形式的、从事农村经纪业务的、负有限责任的农村企业法人。《中华人民共和国公司法》规定,公司组织形式有两种:有限责任公司和股份有限公司。

(1) 有限责任公司(除国有独资公司外)由2个以上50个以下股东共同出资设立,股东承担公司责任以出资额为限,公司以全部资产对公司的债务承担责任。

(2) 股份有限公司(除国有企业改建外),由5人以上发起,全部资本分为等额股份,发起人和其他投资者认购公司发行的股份而设立,股东以所持股份为限对公司承担责任,公司以全部资产为限对公司的债务承担责任。

(三) 农村经纪人协会

农村经纪人行业协会一般是从事农村经纪业务的农



民、农业法人和其他农业经济组织,为共同维护农村经纪事业而组成的自我管理、自我教育和自我服务的社会团体,是经依法登记注册,具有法人资格的非营利性社团组织。

我国目前尚无全国性的经纪人行业协会。只是出现了一些地方性的经纪人行业协会,如江苏省、上海市、山东省和广州市等省市建立了经纪人行业协会。

第四节 农村中哪些人能做经纪人

农村经纪人的发展很快,但并不是所有的人都可以成为农村经纪人,对此,国家法规有一些具体的规定。

(一) 农村经纪人的从业资格要求

农村经纪人作为中间商人,在法律上享有独立地位。农民成为经纪执业人员,必须具备法律法规规定的资质:

1. 具备完全的行为能力。具有完全行为能力的人才能成为农村经纪执业人员,限制行为能力和无行为能力的人不能作为农村经纪执业人员。农村经纪执业人员必须是满一定年龄的精神健康的人。我国《民法通则》规定,只有年满 18 周岁的精神健康的人才具有完全行为能力,才能成为农村经纪执业人员。原本已经取得农村经纪执业人员资格的人因各种原因丧失完全行为能力时,也应及时取消其资格,否则所进行的经纪活动是无效的。

2. 职业限制。在我们国家,只有非党政机关、企事业单位的人员和职工,才能以自己的名义成为经纪执业人员,其从事经纪活动的收入归己所有。我国禁止国家机关工作



人员和现役军人成为经纪执业人员,以防止利用职务之便,利用手中掌握的权力或经济情报居间牟利,损害国家和公民的利益。在职党政机关人员除非辞去公职,一般不许停薪留职从事经纪活动。企事业单位的职工,只有经过单位同意,才能利用业余时间兼职从事商品中介活动。

3. 具有一定的知识和技能。农村经纪执业人员必须具备一定的农业商品知识、法律知识和农村经纪业务知识。农村经纪执业人员需要掌握的法律知识,是指从事某一领域的有关法律(如农村劳动力转移经纪人员必须熟悉劳动法)和对农村经纪执业人员适用的法律及其他经济法规。经纪业务知识,是指农业流通领域中的中介业务知识和技术。农村经纪执业人员要经过培训、考试、审查的资格认定,合格后才能取得农村经纪人执业证书。

4. 具有一定的经纪能力。农村经纪执业人员必须具有相对固定的营业场所和一定的独立资产,能提供经济担保,能独立承担相应的民事责任,并向工商行政管理机关提出申请,依法领取营业执照。

(二) 农村经纪人的素质教育与考核

为了提高农村经纪人的素质,促进农村经纪业的发展,必须加强对农村经纪人的培训。根据中华人民共和国劳动和社会保障部委托中华全国供销合作总社制定的《农产品经纪人国家职业标准》,培训初、中级人员的教师必须具备相关专业助理讲师以上专业技术职称或本职业高级资格证书。培训场地与设备方面,要具备能满足教学需要的教室和技能模拟训练场地,备有代表性的农产品标准样品,品种



齐全；收购、评审质量、分等定级、计量计价的仪器设备；具有模拟交易结算室及计算机等相关设施。根据农村经纪人培养目标和教学计划确定培训期限。晋级培训期限：初级不少于 200 标准学时；中级不少于 150 标准学时；高级不少于 100 标准学时。

农村经纪人的考核分为理论知识考试和技能操作考核两部分。理论知识考试采用笔试方式，理论知识考试合格者才能参加技能操作考核。技能操作考核采用现场实际操作方式进行。一般考评人员与考生要有一定的比例。理论知识考试时间一般为 120 分钟；中、高级技能操作考核一般为 120 分钟和 150 分钟。鉴定场所及设备理论考试在标准教室进行。

（三）农村经纪人的从业资格认定

农村经纪人的资格可分为初级、中级和高级三类。

各类农村经纪人应具备的条件：

1. 初级。具备以下条件之一者可申报初级经纪人。

（1）经本职业初级正规培训达规定标准学时数，并取得毕（结）业证书。

（2）在本职业连续见习工作 2 年以上。

2. 中级。具备以下条件之一者可申报中级经纪人。

（1）取得本职业初级职业资格证书后，连续从事本职业工作 2 年以上，经本职业中级正规培训达规定标准学时数，并取得毕（结）业证书。

（2）取得本职业初级职业资格证书后，连续从事本职业工作 4 年以上。



(3) 取得经劳动保障行政部门审核认定的,以中级技能为培养目标的职业学校本职业(相关专业)毕业证书,从事本职业工作 1 年以上。

3. 高级。具备以下条件之一者可申报高级经纪人。

(1) 取得本职业中级职业资格证书后,连续从事本职业工作 3 年以上,经本职业高级正规培训达规定标准学时数,并取得毕(结)业证书。

(2) 取得本职业中级职业资格证书后,连续从事本职业工作 6 年以上。

(3) 取得本职业中级职业资格证书的大专以上毕业生,并连续从事本职业工作 1 年以上。

(4) 取得高级技工学校或经劳动保障行政部门审核认定的,以高级技能为培养目标的职业学校本职业(相关专业)毕业证书,从事本职业工作 1 年以上。

以上条件为资格申报的条件,只有通过正规培训,取得相应证书之后才能获得从业资格。

(四) 从业行为记录

随着市场管理机制的完善和监管技术的提高,将逐步加强对参与市场经营人员行为的监管,应用先进的手段记录农村经纪人的不良行为,并且对有严重不良行为记录的农村经纪人给予一定的惩罚。诚信守法将成为农村经纪人重要的品牌内容。

另外,对市场经营主体进行注册登记管理是国内外通行的做法。目前,我国的主要登记机关是各级工商行政管理部门,开展商业经营活动的主体必须在工商行政管理机



关登记注册,领取工商行政机关核发的营业执照后方可开展经营活动。独立从事经纪活动的个人和从事经纪活动的组织到工商行政管理机关注册登记后,才能成为合法的市场经营主体,开展合法的经纪活动。

第二章 农村经纪人应具备的知识能力和素质

第一节 农村经纪人应具备的知识

一、经纪学知识

经纪学是一门指导经纪人入门的新兴的经济学科,它建立在成熟的市场经济体制下的经济中介制度基础上。一个经济发达的国家、地区之所以经济发达,与它拥有一批卓有成效的经纪学家和一大批优秀的经纪专业人是分不开的。

经纪学属于经济学科体系,是研究经纪活动规律性的学科。经纪活动的综合性决定了经纪学科的综合性和综合性。经纪学就是在综合研究经济活动和综合吸收各相关学科的基础上,总结出经纪活动的一般规律和基本理论,作为经纪活动实践的理论指导。所以经纪学是一门理论性的学科,也是一门交叉性的边缘学科。

经纪学研究对象包括四个方面。

第一,商品和服务:经纪学研究的出发点。



第二,企业生产和市场发展趋势:经纪学研究的重点。

第三,国家宏观调控和企业微观搞活:经纪学的研究范围。

第四,经纪活动的客观规律:经纪学研究的主题。

经纪学的内容包括四个方面。

第一是经纪学的理论知识,包括经纪学研究对象、研究方法和经纪学基本理论。

第二是经纪业的运作,包括经纪运作程序、经纪业务技能等内容。

第三是经纪制度,包括对经纪人的各方面管理制度、法律制度等内容。

第四是行业经纪,分述各行业的经纪业务和经纪人。

二、商贸知识

想成为农村经纪人并不难,但要做成功的经纪人就不是件简单的事。商贸知识作为经纪人必须具备的专业知识,是决定经纪人成败的关键。

一些农村经纪人之所以失败,往往是由于缺乏商贸知识。如当前许多商贸经纪人都抱怨市场机会太少,这往往是他们缺乏商贸知识、眼界狭窄所致。他们只盯住大家所关注的水泥、钢材等大宗建材物资,形成了“千军万马过独木桥”的局面,当然成功机会就微乎其微了。成功的商贸经纪人却独辟蹊径,开辟其他商品中介领域,如农副土特产、日用工业品等等。又如有的经纪人不了解市场行情,没有精确的成本、效益观念,辛辛苦苦从外地联系到一批商品,



但外地价格加上运输等流通费用,已大大超过本地价格水平,客户当然无法接受;有的经纪人尽管文化素质很高,但商贸知识却很贫乏,连汇票、支票的使用方法都不清楚就去谈生意,其结果可想而知。

农村经纪人作为特殊的商人,周旋于购销双方之间,有时还和其他经纪人打交道,从事各种各样的农产品的中介活动,这就决定了他们要获得成功,就必须掌握丰富的商贸知识。商贸知识丰富,视野就会开阔,也就会善于捕捉成功的机会,感到“遍地是黄金”。

农村经纪人需掌握的商贸知识应包括以下五个方面。

(一) 市场营销学

是研究根据消费者的需要组织商品生产与服务,从而取得最佳经济效益的新兴经济学科。其主要内容有:市场调查;市场预测;市场经营策略;产品策略;定价策略;销售策略;分销策略;对消费者和用户情况的分析等。

(二) 市场行情学

是分析和预测市场行情发展变化的新兴学科,主要内容有:行情的性质、特征和发展规律;行情的周期波动和非周期波动;预测行情发展趋势的策略与方法。

(三) 商品技术学

是商品学与多种科学技术交叉形成的边缘学科,它从技术学角度研究商品的使用价值及其价值观,主要内容有:商品质量;商品的化学成分;商品的机械性质;商品标准;商品分类;商品鉴定;商品包装;商品运输;商品养护等。

(四) 国际贸易学

农村经纪人要掌握的商贸知识除国内商贸知识外,还