

开拓市场先锋谱

牧业经纪人和中介组织先进事迹资料汇编

主编 彭志国

吉林省牧业管理局

吉林省牧业管理局文件

吉牧产字〔2001〕63号

关于开展百名优秀牧业经纪人 和十大牧业经纪人标兵评选活动的通知

各市、州牧业管理局：

为了更好地发挥经纪人在全省牧业经济发展中的桥梁和纽带作用，调动他们开拓市场，推动生产，促进发展的积极性，省局决定在全省范围内开展“百名优秀牧业经纪人”和“十大牧业经纪人标兵”评选活动。现将有关事项通知如下：

一、评选范围：

凡在我省从事以畜禽及其产品营销为主的各类中介活动的经纪人都在评选范围内。

二、推选条件

（一）经销数量较大。

优秀牧业经纪人的条件是：年经销生猪 1000 头以上，或经销牛 500 头以上，或经销鹅 3000 只以上，或经销肉鸡 10000 只以上，或经销羊 500 只以上，或经销其它经济动物 1000 只以上。

牧业经纪人标兵的条件是：单畜种的年经销数量，均要达到优秀牧业经纪人的 10 倍以上。

(二) 销售额度大。优秀牧业经纪人，年畜禽营销额达 10 万元以上。牧业经纪人标兵，年营销额达到 100 万元以上，对当地财政和增加农民收入贡献较大。

(三) 经济效益高。优秀牧业经纪人，年营销纯收入达到 1 万元以上。牧业经纪人标兵，年营销纯收入要达到 10 万元以上。

(四) 辐射带动力强。优秀牧业经纪人，直接带户 10 个以上，间接带动一个村，辐射一个乡。牧业经纪人标兵，直接带户 100 个以上，间接带动一个乡，辐射一个县。对能把畜禽及其产品销售到外省的经纪人，要优先推选。

(五) 职业道德高尚。文明经营，礼貌待客，遵纪守法，不压等压价，不克扣饲养户，不坑蒙拐骗，在广大群众中信誉较高。

三、评选办法

评选本着自下而上、分级负责的原则，科学组织，有序进行。评选活动分三个阶段：

第一，调查申报阶段。由市、州牧业局牵头，组织所辖各县（市、区）牧业局开展调查摸底，在此基础上进行初审，并把符合条件的推荐上报省牧业局。推荐优秀牧业经纪人，要填好推荐表，写好事迹简介材料；推荐经纪人标兵的，要在填好推荐表的同时，写好典型经验材料。此阶段于 4 月上旬结束。

第二，评比考核阶段。省局组织有关人员，在各市、州牧业部门申报推荐的基础上，认真筛选，严格把关，好中选优，确定入选名单。然后，对入选的十大牧业经纪人标兵，专门派出核查小组，逐一进行考查，如未发现重大问题即可当选。此阶段于 4 月中旬结束。

第三，推广宣传阶段。对百名优秀牧业经纪人颁发证书；对十大牧业经纪人标兵，授予奖牌和荣誉证书。并通过媒体报导、编书下发等形式，扩大他们的影响，提高他们的知名度，更大地发挥他们的积极作用。此阶段从4月下旬开始，至上半年结束。

四、几点要求

（一）要保证时间。各市、州牧业管理局务于4月10日前，将拟推荐的优秀牧业经纪人事迹简介和牧业经纪人标兵的典型经验材料报到省局。

（二）要保证质量。对每个被推荐的经纪人要深入调查，实事求是，严格把关，保证把够条件的全部推荐上来。特别是事迹简介和典型经验材料，要认真撰写，精益求精。优秀牧业经纪人事迹简介要求500-1000字，要把情况说透，事迹说全；牧业经纪人标兵典型经验材料要在2000-3000字以上，要有观点、有数字、有事例、有高度，对人有启迪作用，切忌平铺直叙，烙印不深。

（三）要加强组织领导。这次评选活动意义重大，影响深远，时间紧，任务重，要求高，各市、州牧业局要高度重视，组织专门人员集中精力，搞好调查摸底、把关申报，保证评选工作的顺利进行。

附件：优秀牧业经纪人和牧业经纪人标兵推荐表

二〇〇一年三月十五日

主题词：牧业 经纪人 通知

吉林省牧业管理局

2001年3月20日印发

吉林省牧业管理局文件

吉牧产字〔2001〕161号

关于表彰牧业经纪人标兵、先进牧业 中介组织和优秀牧业经纪人的决定

各市、州、县（市、区）牧业局：

经过 20 多年的改革与发展，我省牧业经济得到了长足发展。2000 年，牧业产值已占全省农林牧渔业总产值的 44.1%，比全国平均水平高 15.2 个百分点；肉类人均占有量达到 90 公斤，连续 3 年位居全国之首；在农民新增收入因素中，牧业增收占 40% 以上，起到了“挑大梁”作用。这些令人瞩目的成就是各级党委、政府正确领导的结果，是有关部门大力支持，牧业工作者努力奋斗的结果，同时也是牧业中介组织和牧业经纪人大力开拓市场的结果。因此，他们在农村市场经济中功不可没，这些开拓者和引路人，为搞活市场流通，不畏艰辛，努力拼搏，抢占外埠市场，探索经营之道，谱写了一曲曲动人乐章。

为表彰牧业中介组织和牧业经纪人在全省牧业发展中的突出贡献，省牧业管理局决定：授予姜作元等 10 名同志为牧业经纪人标兵，授予榆树市弓棚镇顺发生猪运输合

作社等 9 个单位为先进牧业中介组织，授予史桂珍等 112 名同志为优秀牧业经纪人。

希望受到表彰的牧业经纪人标兵、先进牧业中介组织和优秀牧业经纪人不辱使命，珍惜荣誉，知难而进，再接再厉，争取更大成绩。全省广大农民、牧业企业以及战斗在牧业战线上的工作者要以他们为榜样，学习他们不辞辛苦、勤劳敬业的实干精神；学习他们勇敢坚强、百折不挠的拼搏精神；学习他们机智灵活、奋力开拓的创新精神；学习他们富而思进、永往直前的进取精神；学习他们带动邻里、帮助乡亲的奉献精神。

让我们高举邓小平理论伟大旗帜，在以江泽民同志为核心的党中央领导下，按照省委、省政府的部署，同心同德，埋头苦干，奋力开拓，敢为人先，为促进牧业增效、农民增收和财政实力增强，推动农村经济实现跨越式发展而努力奋斗！

附件：牧业经纪人标兵、先进牧业中介组织和优秀牧业经纪人名单

二〇〇一年八月七日

主题词：牧业 表彰 决定

吉林省畜牧业管理局办公室

2001 年 8 月 9 日印发

牧业经纪人标兵、先进牧业中介 组织优秀牧业经纪人名单

一、牧业经纪人标兵（10名）

姜作元 榆树市弓棚镇
张金玉 伊通满族自治县营城子镇
李万田 东辽县安恕镇
张万敏 公主岭市黑林子镇
刘永超 双辽市茂林镇
杨永刚 吉林市丰满区旺起镇
唐立国 梨树县榆树台镇
李晓霞 榆树市弓棚镇
邵 华 大安市四棵树乡
张艳君 通榆县开通镇

二、先进牧业中介组织（9个）

榆树市弓棚镇顺发生猪运输合作社
吉林市养蜂协会
公主岭市范家屯经济开发区牧业公司
东辽县牧业经纪人协会
梅河口市进化镇畜牧兽医站
白山市八道江区牧工商总公司畜禽运销站
乾安县小尾寒羊开发办公室

大安市四棵樹鄉養豬協會
延邊朝鮮族自治州養豬協會

三、優秀牧業經紀人 (112 名)

(一) 長春市 (18 名)

肖大鵬	何玉龍	馬 飛	夏振秋	紀鳳秋	楊玉江
崔明海	高 華	劉喜杰	陳洪柱	王永福	張井彥
趙洪舉	何所懼	馬 凱	王國成	張金霞	袁 先

(二) 吉林省 (14 名)

陳久生	李秀雲	曹春山	姜洪偉	陳連華	國 友
高尚偉	畢艷臣	張勝軍	趙開榮	朱晨東	王關桐
孔繁軍	李寶占				

(三) 四平市 (28 名)

史桂珍	隋鳳仁	李春玉	郭立新	馬榮新	張志敏
劉學福	王海峰	趙小偉	韓 壯	趙品清	徐永志
宋繼先	張生敏	王志國	王紹先	王先生	王樹春
韓福成	邢立平	曲 忠	謝曉秋	李寶昌	王振忠
張振友	王志海	王景余	韓振厚		

(四) 遼源市 (5 名)

侯志才	劉鳳英	溫戰波	陳光明	周金玉
-----	-----	-----	-----	-----

(五) 通化市 (18 名)

潘月秋	丁瑞建	張德喜	張文海	郝振軍	高世有
唐恩海	李廣錄	張居良	賈才德	田來金	王 軍
謝道亮	石明新	姜萬程	劉文奎	王玉安	劉君福

(六) 白山市 (7 名)

劉吉成	邵青江	張發成	馬桂要	平章樹	王明才
-----	-----	-----	-----	-----	-----

王国明

(七) 白城市 (8 名)

段永山 姜 文 白小东 张少成 李 明 王树明
刘继峰 傅正义

(八) 松原市 (4 名)

栾玉杰 李再国 张友山 王永福

(九) 延边朝鲜族自治州 (10 名)

郑洪财 崔金课 卢 波 张哲洙 邵玉财 金寿吉
张 云 王忠元 崔义焕 肖德光

牧业经纪人标兵 (10 名)

姜 作 元

姜作元，榆树市弓棚镇顺发生猪运输合作社主任，今年 50 岁。在党的富民政策感召下，他带领全家 8 口人，辛勤劳动，苦心经营，从做一些小生意开始，逐渐扩大产业渠道。1992 年，姜作元用这些年积攒下来的十几万元钱，购买了一辆大货车，由两个儿子经营，常年跑生猪贩运。2000 年年初，在他的倡导下，弓棚镇成立了牧业合作社，1~6 月份，这个合作社的 164 台运猪车长途贩运里程达 2000 万公里，销售生猪突破 30 万头，销售收入 1.8 亿元，实际利润 2000 多万元。

市场经济的发展把姜作元推到了生猪贩运上来。1997 年 9 月，全省三元杂交猪技术推广现场会在榆树市召开后，弓棚镇三元杂交猪生产得到了迅速的发展，养猪数量猛增，专业大户不断涌现，由于猪养的越来越多，为养猪服务的行业随之发展起来，饲料、兽药、改良、防疫等，但比较难办的还首当卖猪难的问题，老姜看到农民苦巴苦业养起来的猪卖不出去，变不了钱，或者勉强卖出去了，但一些外地人压等压价的事心里很不是滋味。心眼好使，头脑灵活的姜作元决定把多年积累的十几万元钱拿出来倒猪，既能为农民解决卖猪难，又可以通过经营运输得到收入，可谓一举两得。1999 年，姜作元花十几万元买了一台八成新的双桥大货车，开始贩运生猪生涯。为了提高效益，他仿照延边人拉狗的铁笼子，设计焊了一个三层高一

趟能拉 200 多头生猪的大铁笼子，用这种车往山东运猪一趟就挣了一万多元。这年从春到夏，他靠长途贩猪，几个月就挣了十几万元，熟悉姜作元的人都说：“老姜可是个大手把，从不干抠抠琐琐的事。”这算是让人说着了，不过半年，姜作元毅然又投资了 50 多万元，一次购进两台双桥解放大货车，专门用于长途贩运生猪。姜作元头脑灵活，挣钱有道，自己富了，又带动乡亲们一道致富，他和两个儿子组织 12 台大货车主及 20 多名装卸工，在弓棚镇党委、政府的大力支持下，成立了顺发运输合作社，并在合作社成立大会上与山东莒县肉联厂签订了日销售 500 头生猪的协议。运输合作社最大的好处是通过团结与合作，共同闯市场，互惠互利，达到共同致富，使个体运输在千变万化的大市场面前立于不败之地。

2000 年，姜作元的合作社成立后，他利用自家庭院收购当地及周边县、乡的育肥猪发往山东等地，回来配其它货物，往返一次净挣一万多元。合作社的 12 台车平均每台每年销售生猪近 7200 头，12 台车共销售生猪近 9 万头。其中姜作元一家 3 台车年销售生猪就达 21600 头。因为每装一头猪 3 元，每车近 200 头，为 600 元，全年付出装卸费就达 27 万元。2001 年，姜作元又和青岛肉联厂签订了年销售 5 万头生猪的协议，这样，加上同山东莒县肉联厂签订的 9 万头，总计 14 万头，年可实现产值 7000 万元。由于姜作元做到科学调度，车辆运载率达到 80% 以上，南方运猪，一个月车在路上跑的时间为 24 天，驻在 6 天，成车和卸车的时间仅为 3 - 4 个小时。装车和卸车从不耽

误时间。卸车快是因为他的猪全是根据双方供货合同进行的，需要多少，什么时间到，合同都有要求，共同遵守。成车的时间快，是因为他组织一批镇内的小货车和小四轮车专门进行收猪倒短用，这些车走屯串巷，既方便适用，又节约人力、物力、财力，为大车抢回了收购时间，较好地解决养大车与小车之间的矛盾的问题，发挥了优势互补的作用。

在他的带动下，全镇仅双桥新型号大货车就由原来的 24 辆猛增到 147 辆，这些车都是焊上能装 200 头生猪的铁笼子，专门往北京、天津、山东、山西、江苏、上海、广东、海南运猪，平均每天弓棚境内发往南方生猪近 2000 头，日创产值 100 万元，年创产值 3.6 亿元。随着运输业的兴起，不仅拉动了周边县、乡也波及到东北三省，弓棚镇迅速成为远近闻名的生猪交易集散地。现在，弓棚镇生猪规模饲养户由原来的 2000 户增加到了 3000 户，其中出栏 1000 头以上的大户 6 户，500 头以上 625 户，200 头以上的 1000 户，猪已收到黑龙江北部卖到祖国的最南端，使弓棚镇的小市场，通过运输业的拉动，很快和全国大市场接轨，促进了新流通业的形成。

张 金 玉

张金玉，45岁，家住伊通满族自治县营城子镇红塔村。多年来，他依托黄牛市场采取常年贩运，短期育肥，快速周转，见利就走的灵活策略，极大地活跃了当地黄牛产业。曾先后多次受到当地政府的表彰奖励。1995年被四平市委、市政府授予“养牛大王”称号，1997年被吉林省授予“百名标兵树学活动的养畜大王”，1998年被四平市工商局评为“光彩之星”。

1975年张金玉应征参军，三年的部队生活造就了他不怕困难的男子汉气质，培养了他勇于拼搏、积极向上的精神。1978年他复员返回家乡，开始他的养牛、贩牛生涯，后来发展为依托黄牛市场，搞肉牛短期育肥。由于党的政策好，加上镇政府的大力扶持，使他逐步走出了生活的困境，到现在已发展到拥有固定资产近百万元，流通资金达20万元，在全省都很有名气的黄牛大户和经纪人。20多年的养牛、贩牛、育肥牛的实践使张金玉感到，要做好牛生意，第一就是要抓住机遇，抓住市场信息，还要有胆有识，敢冒风险，敢闯敢干，敢为人先。第二就是科学饲养，规模发展。自1993年以后，他就把经营黄牛致富的重心，由单纯长途贩运黄牛转到科学饲养、规模发展和短期育肥与快速周转、合同销售相结合综合措施上来，从而不断地从乡下、外地大批量购进黄牛，好一点的牛直接赶上市场，价格好就随来随走，瘦一点的、小一点的架子牛

就放在牛场育肥，少则十天半月，多则二、三个月就出栏，就这样小养大，瘦养肥，先进后出，低来高走，滚动发展。近年来，他每年都出栏 1000 多头，每头可获纯利 100 元左右，仅育肥牛这一项，每年就可收入 9 万多元。为了把黄牛买卖做大、做活，实现远销外销，张金玉不放过任何机会寻找商机。1993 年在一次去关里购牛时，与河北恒水宝新集团老板相识，经过交谈相互取得信任，达成了共识，河北老板同意来营城子市场收牛，由他具体负责收购。尽管当时困难很多，但他总是想尽办法解决。有时收的牛不够车，他就先放到自己的牛场里饲养，有时对方资金不能及时到位他就自己垫，每装成一车给他劳务费 300 元。由于营城子黄牛质量好，加之他热情周到的服务，得到了河北的信任，并于次年在营城子设立了办事处，认定他当中介代理人。1996 年河北省三河市五凤福成集团也在他家设立了办事处，就这样拢住了河北两大客商，每年他们从市场收走黄牛 3000 多头，从而活跃了黄牛市场，也富了养牛的群众，在中介服务中他每年要收入 2 万多元。靠发展养牛他由穷变富。

为了带动更多的人致富，开辟更大的市场，十多年来，他带领 30 人南征北战，东跑西颠贩运黄牛，他还动员周围邻乡的有识之士，如伊丹、新家、二道 10 多个人到营城子市场北侧开辟了肉牛育肥一条街，这些人刚起步时，路子不通，经验不足，资金不够，技术不懂，人没有住处，养牛没有场地，他就帮他们出主意，指路子，没钱帮钱，没技术帮技术，没房子帮研究，没场地帮设计，几

年来，他每年拿出帮助乡亲们发展黄牛的钱就达 20 多万元。

由于他的成功，学习考察的人多了，他总是毫不保留地把中介经验和育肥技术介绍给他们，因为张金玉是两大集团的中介人，负责代购代送，也就是说两大集团需要的牛全由他来买，他给成车送走，买谁的牛，让谁的车送牛全由他支配，在这种情况下，他总是尽量优先满足那些刚起步的困难户，让他们先卖而且能卖个好价钱，激发他们养牛的积极性，以这种形式，他每年带户达 150 多户。

在伊通营城子市场，有专拉牛的个体车辆 50 多台，张金玉义务为他们服务，无偿给他们安排车次，并得到他们的尊敬和信赖。

在张金玉育肥牛的一条街上，有农民和外来户 110 多户，其中有 78 户跟着他搞育肥，形成了养牛育肥一条街。他们中少的出栏育肥牛 100 头，多的达千头，为了指导育肥户的成功，他经常抽空到他们家去走走看看，从饲养技术到疫病防治，直到市场信息他都亲临指导。在育肥牛一条街的带动下，现在全镇搞临时贩运短期育肥的经纪人已发展到 300 多人，这些经纪人年出栏黄牛 15000 多头，占营城牲畜交易市场年成交量的 70%。营城子搞黄牛短期育肥经纪人的崛起，对营城子镇乃至全省中部农区黄牛事业发展起着不可估量的推动作用。

张金玉并没有停滞不前，他正谋划着新的发展，计划在不远的将来把营城子育肥牛直接打入深圳、香港市场。实现增量增效，向企业家和集团公司方向迈进。