



建设社会主义新农村科技丛书

做合格的 农民经纪人

辽宁省科学技术协会 编



辽宁科学技术出版社

LIAONING SCIENCE AND TECHNOLOGY PUBLISHING HOUSE

建设社会主义新农村科技丛书

做合格的农民经纪人

辽宁省科学技术协会 编

辽宁科学技术出版社

沈 阳

© 2008 版权归辽宁省科学技术协会所有,授权辽宁科学技术出版社使用

图书在版编目 (CIP) 数据

做合格的农民经纪人 / 辽宁省科学技术协会编. —沈阳:
辽宁科学技术出版社, 2008.3

(建设社会主义新农村科技丛书)

ISBN 978-7-5381-5279-1

I. 做… II. 辽… III. 农村经济 - 经纪人 - 基本知识
IV. F3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 006301 号

出版发行: 辽宁科学技术出版社

(地址: 沈阳市和平区十一纬路 29 号 邮编: 110003)

印刷者: 沈阳新华印刷厂

经销者: 各地新华书店

幅面尺寸: 140 mm × 203 mm

印 张: 3.25

字 数: 75 千字

印 数: 1~5 000

出版时间: 2008 年 3 月第 1 版

印刷时间: 2008 年 3 月第 1 次印刷

责任编辑: 李伟民

特邀编辑: 鞠恩功 刘占军

封面设计: 嵘 嵘

责任校对: 王玉宝

书 号: ISBN 978-7-5381-5279-1

定 价: 6.00 元

联系电话: 024-23284360

邮购热线: 024-23284502

<http://www.lnkj.com.cn>

《建设社会主义新农村科技丛书》

编委会

主 任	商向东			
副 主 任	于明才	金太元	王元立	尹承恕
	宋纯智			
委 员	(以姓氏笔画为序)			
	于明才	王元立	王玉惠	方春晟
	尹承恕	冯玉沈	朱玉宏	刘中敏
	刘占军	孙 丹	孙红军	李伟民
	谷 军	宋纯智	张纯玉	金太元
	赵玉礼	商向东	鞠恩功	
执行主编	尹承恕	方春晟		

《做合格的农民经纪人》

编写人员

执 笔 王春平 赵 洁 孟繁博

序 言

建设社会主义新农村，是党和国家从贯彻落实科学发展观、构建社会主义和谐社会的全局出发作出的重大战略部署，是我国现代化进程中的重大历史任务，是解决“三农”问题的重大举措。科协作为党领导下的科技群团组织，不仅要积极参与到社会主义新农村建设的伟大事业中，而且必须发挥自身优势，在促进农民素质全面提高这一新农村建设的基础工程中大显身手，有所作为。

毋庸置疑，建设社会主义新农村是一个长期的全面的目标，既要靠党的政策，又要靠科学技术。我们必须树立以农民为主体的观念，想农民所想，急农民所需，从根本上促进“三农”问题的解决。目前，当务之急是把建设社会主义新农村的实用新技术及时送往农村，让每家每户都能有一个“明白人”，真正掌握一两项技能，不断提高依靠科学技术致富的本领，给农民带来看得见、摸得着的实惠。这是各级科协组织应尽的职责，也是我们的最大愿望。为此，辽宁省科学技术协会决定组织编写《建设社会主义新农村科技丛书》，在满足广大农民朋友需要的同时，也为广大科技工作者服务“三农”搭建一个有效平台。

《建设社会主义新农村科技丛书》涵盖种植、养殖、果树、林业、水利、农机、土肥、植保、农副产品加工、生态能源、储运保鲜、设施农业等实用新技术以及经纪人培养、农村专业技术协会发展及经营等内容。在编写的过程中，我们积极发动省内外农业科技领域的专家、学者，努力用通俗的语言，把国内外最新的优良品种和实用技术深入浅出地撰写出来，尽量做到介绍的技术具体、完整，有可操作性。为了便于广大农民尽快掌握这些实用技术，加深对问题的理解，以便更好地推广应

用，本套丛书系统地介绍了一些基础知识和一些常规性的优良品种，而且每本书都自成体系。在选题和编写的过程中，我们十分注意内容的科学性和实践性。对一些没有经过严格实验，把握不大的品种，我们都严格把关，不受社会上个别商业性炒作所左右，防止给农民造成不应有的损失。

在编写过程中，辽宁省老科技工作者协会、沈阳农业大学老科技工作者协会等单位在发动专家、筛选题目、修改稿件等方面做了大量工作，辽宁科学技术出版社对本套丛书的出版给予了大力支持，在此一并表示感谢！

由于水平所限，本套丛书中不完善甚至错误之处在所难免，恳请广大读者及专家、学者批评指正。

商向东

2007年8月于沈阳

目 录

一、脱贫致富需要农民经纪人	1
(一) 什么是农民经纪人	1
(二) 农民经纪人的产生与发展	1
(三) 农民经纪人的类型	2
(四) 农民经纪人的业务特点	4
(五) 发展现代农业需要农民经纪人	6
二、做合格的农民经纪人	9
(一) 经纪业务活动的方式	9
(二) 经纪资格认定	10
(三) 经纪人注册	11
(四) 经纪人的权利和义务	14
(五) 经纪人业务规则与法律责任	14
(六) 做大做强农民经纪人的条件	15
三、农民经纪人与合同订立	22
(一) 合同与合同法	22
(二) 合同的订立	24
(三) 合同的效力	28
(四) 合同的履行	31
(五) 合同的担保	33
(六) 合同的变更、转让和终止	38
(七) 违约责任	41

四、农民经纪人经营项目投资评估	47
(一) 项目投资评估的含义与作用	47
(二) 项目投资评估的内容和程序	48
(三) 项目评估的方法	52
五、农民经纪人与市场营销	55
(一) 市场营销的新观念	55
(二) 经纪业务发展战略与营销管理	57
(三) 市场营销环境与消费者需求	59
(四) 市场营销调研与预测	61
(五) 市场营销策略	64
六、农民经纪人与企业管理	72
(一) 市场经济与企业地位	72
(二) 企业制度	73
(三) 企业文化建设	75
(四) 企业家素质	77
七、农民经纪人与农村合作经济发展	82
(一) 农村合作经济组织的含义、基本原则与法律 地位	82
(二) 农民专业合作社的设立与登记	84
(三) 农民专业合作社的成员	85
(四) 农民专业合作社的组织机构	87
(五) 农民专业合作社的财务管理	89
(六) 农民专业合作社的合并、分立、解散和清算	90
(七) 扶持政策	92

一、脱贫致富需要农民经纪人

（一）什么是农民经纪人

我们先说什么是经纪。经，是指织物上纵的线或纱；纪，是指寻出散丝的头绪。经纪在这里有穿针引线之意，经纪人就是由此引申出来的。按照国家工商总局 2004 年 8 月 28 日修订的《经纪人管理办法》规定，我国现代的经纪人，是指以收取佣金为目的，为促成他人的交易而从事居间、行纪或代理等业务的公民、法人和其他经济组织。

农民经纪人是经纪人队伍中的一种。农业部 2003 年 15 号文件（《关于加强农村经纪人队伍建设的意见》）指出，农民经纪人是以活跃在农村经济领域为主，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事农产品产购销中介服务的自然人、法人和其他经济组织。

（二）农民经纪人的产生与发展

经纪人古已有之。有市场交易就有人为他人牵线搭桥或者提供其他交易服务。但是历史上，封建中国长期推行重农抑商的政策，商人受到贬抑，经纪人更是地位低下。新中国成立初期受计划经济体制的约束及传统观念的束缚，农产品经纪活动受到种种限制，“文革”中在农村甚至被视为投机倒把活动而受到打击；改革开放之初，尽管农产品的市场化流通逐渐放开，但专门从事农产品购销中介的人仍被称为“二道贩子”。近年来，随着市场经济的发展，各类经纪人队伍不断成长壮大，农民经纪人在搞活农产品市场流通中的作用日益显现，得到了社会的普遍认可。

农民经纪人经历了逐步发展壮大的过程，这个过程与农村市场经济发展紧密联系，呈现出明显的阶段性特征。

第一阶段，从 20 世纪 70 年代改革开放伊始到 80 年代末，一些头脑活络、联系广泛的农民率先从事农产品经纪活动。特点是以生产为主，兼业经纪，时断时续，逐步公开经营。这一阶段的农民经纪人依靠敏锐的观察发现市场商机，依靠过人的胆识应对市场和社会风险，利用市场机会，做“卖”与“买”之间的中介，充当了搞活农产品流通的先锋。但是，由于市场发育并不充分，也很少出现农产品卖难的问题，这一时期的农产品经纪业务并不普遍。

第二阶段，从 20 世纪 90 年代初期到末期，农产品销售逐步实现市场化，计划经济时期农产品国家统购统销的做法被农民自由销售彻底取代，卖难问题普遍出现，农产品经纪活动日益广泛，以个体农民为主体的经纪人队伍不断扩大。特点是出现专业化的农民经纪人队伍，但仍以农村承包经营户为主，企业与其他经济组织经纪人数量较少。

第三阶段，从 20 世纪末期至今，进入农产品经纪活动普遍化、规模化、秩序化阶段。农民经纪人逐渐成为农产品市场流通的主力军，经纪人企业化经营日益普遍，经纪人开拓农产品市场引导农业生产发展作用越来越明显，成为农村市场经济发展不可或缺的力量。

（三）农民经纪人的类型

按照不同的标准，可以把农民经纪人划分为多种类型，如按照农民经纪人的业务层次，可划分为领军经纪人、中间经纪人、基层经纪人；按照农民经纪人的具体业务范围，可以划分为粮食经纪人、蔬菜经纪人、果品经纪人等。这里主要介绍按照经营组织形式划分的农民经纪人。

1. 农民个体经纪人

所谓农民个体经纪人是指以个体农户为经纪人，独立进行购销活动。如辽南地区的果品经纪人，辽西地区的小杂粮经纪人，辽宁中部地区的蔬菜经纪人，辽东地区的中药材经纪人等。他们一般是以家庭成员为主，有的雇用3~5个帮工，经营业务量一般不大，但主体数量众多，与当地农民联系广泛，为农民服务最直接。

2. 企业组织经纪人

是指以企业的形式从事经纪活动。这类经纪人一般有专业的销售队伍、稳定的销售渠道以及经过注册的产品品牌，有的业务范围包括生产、加工领域，成长为农业龙头企业。如瓦房店市许屯福龙果品公司，这是一家从事经营绿色果品生产和加工的产业化龙头企业，该公司主要通过订单与周边地区的农户建立稳定的产业化联系，并按照绿色产品标准化要求进行产品深加工，打出绿色品牌，产品已经远销国外。

3. 农村村级组织经纪人

即在村集体经济组织的带领下，统一引进技术，统一组织产品销售。这类经纪人的发展大多依赖于村干部是农业经营的能人。鞍山海城市接文镇王家堡村地处海城东部山区，是南果梨产地，党支部书记王丙铎是有名的南果梨技术经纪人，他二十几年如一日，引科技进山进村，组织本村农民进行技术培训，先从南果梨丰产技术入手，实现了果品高产高效。近年来又从绿色品牌抓起，研究生产绿色水果产品（AA级），并积极联系外地客商，扩大果品销售，使王家堡依靠南果梨成为富裕村。

4. 科技服务组织经纪人

是指由县乡政府的农业技术推广机构或民营研究机构充当经纪人，引进和推广技术，开发新产品并组织销售。典型的如丹东市东港草莓研究所，该所所长谷军是一位民营企业企业家。研究所以草莓的种苗繁育为主，草莓苗销售采用订单方式，辐射

11 万个种植户，草莓种植面积已达 12 万亩，产值超过 5 亿元，除草莓及其产品远销日本、韩国等国家外，优质草莓苗也销往俄罗斯、韩国，草莓产业出口创汇上千万美元。在草莓研究所的带动下，目前，草莓已成为东港市农业的五大特色产业之一。

5. 农民合作经济组织经纪人

是指以农民专业合作社或者协会作为经纪人，有组织地进行生产指导和产品销售。如大连瓦房店天盛绿色食品有限公司，在经理于祖立的带领下组织成立了果品专业技术协会，发展会员 586 个，通过协会的组织，推行绿色果品生产，创建绿色品牌，统一进行产品的销售，使会员的果树生产经营收入大幅度提高。

（四）农民经纪人的业务特点

农民经纪人既有一般经纪人的业务活动规律，又由于行业不同而具有自身的特征。他们都是或以收取佣金、或以取得产品的销售利润为目的，从事商业中介等经纪活动。但农民经纪人不同于一般经纪人，有着鲜明的业务特点。

1. 经纪人主体的多样性

农民经纪人队伍成员身份多样，他们或是个体农民，或是产业化龙头企业，或是农民专业合作社，或是农业专业协会以及农村集体经济组织。就数量而言，个体农民占绝大多数；就个体业务规模来看，农业产业化龙头企业和各类专业协会实力更强，经营规模更大。近年来，随着农民经纪人地位的提升与作用日益凸现，其业务管理越来越规范，按照农业部《关于加强农村经纪人队伍建设的意见》和国家工商总局《经纪人管理办法》的规定，农民经纪人业务培训、资格取得与经营业务统一纳入经纪人管理。

2. 经纪业务范围的特色性

农民经纪人活跃在广阔的乡村田野，他们的经营领域属于

广义农业商品交易服务。同时，农民经纪人业务的发展状况还呈现出以下特点。首先，经纪业务与农业产业结构状况密切相关。从辽宁省的实际情况看，一般说来，在农林牧渔的结构层次上，牧业和渔业领域的经纪人要活跃于农业和林业领域的经纪人；在种植业的内部层次上，经济作物领域的经纪人要大大活跃于粮食作物领域的经纪人。其次，专业化和集成化程度越高的产业，经纪人越活跃。全省果品主要集中于辽南，那里就集中了大批果品经纪人；水产主要集中于沿海地区，水产经纪人就凭借快捷的交通工具来往于产地和销地；辽宁中部及城郊地区，温室果品与蔬菜规模化发展迅速，有众多的大大小的经纪人活跃其中；在辽宁西部欠发达地区，由于小杂粮生产形成了规模，近年来也有一批经纪人专门从事小杂粮的远销。最后，经济价值高的产品和产业是农民经纪人最为活跃的舞台。经纪人的第一追求是盈利，因此在产品经济价值高的特色产业，只要有了一定的规模，便会有经纪人活跃其间。在特色产品和产业中，有些是依赖自然资源条件形成的土特产品，如朝阳的小杂粮、丹东的板栗、海城的南果梨、桓仁的人参药材等，一经人工培育，便扩大了规模，效益提高，为经纪人业务的拓展提供了条件。

3. 经纪业务活动的分散性

农民经纪人的服务对象是千家万户的农村承包经营户，他们分散生产、家庭经营，一般情形是规模狭小、实力薄弱，难以独立地与其他市场主体进行平等交易，农民经纪人由此应运而生，弥补了单个农户交易能力的欠缺。反之，组织化经营程度越高的产业领域，独立的农民经纪人越是缺乏发展条件，如饲料行业，化肥、农机等农业生产资料行业就是如此。由于在现行政策导向下，家庭承包、分散经营的格局将长期存在，为农民经纪人创造了巨大的施展空间。

（五）发展现代农业需要农民经纪人

随着市场经济的不断发展，农产品卖难问题日益突出，一家一户独立经营的农民很难把握市场行情，农产品销售成了大难题。农民经纪人队伍的发展，有效地解决了生产与流通的衔接问题，农产品有了好销路，农民收入增加，生产积极性也提高了。农民经纪人日益活跃的商品流通活动还促进了农业结构调整和农业产业化发展，传播了先进农业科技成果。许多农民经纪人通过服务农民，积累资本，不断扩大经营规模和经营领域，还推动了农业的企业化经营。截至目前，辽宁省有各类大大小小农民经纪人 10 万余人，其经营额从几万元到上亿元不等，带动了全省现代农业的发展。

1. 农民经纪人的经营活动有效地传播了农业技术

科技部门为了加快农业科技推广，每年都组织科技下乡或者农村科技大集等公益活动，对推广农业技术发挥了重要作用。但完全用非市场化的办法，农业科技成果的推广效果是有限的。通过农民经纪人的活动来带动农业科技成果的推广与转化，实质是依靠市场机制作为推动农业科技成果扩散的动力，更富有实效。农民经纪人充当买者和卖者的中介，其初衷是盈利，所经营的产品应有利好的预期，利好产品所依托的技术便是利好技术，而利好技术最容易被农民所接受，因此更易于推广。

2. 农民经纪人的经营活动有效地推进了农业结构调整

农民科技经纪人一方面推进产品销售，一方面推进技术推广，这两方面形成了农业结构调整变化的牵动因素和推动力。东港市在农业结构调整中，正是由于有了农民经纪人，农产品不愁卖，促进了特色农业生产规模的扩大；同时由于农民经纪人引进了技术，使农民有了技术依托，产品的市场竞争力不断增强，形成了草莓、食用菌、绿色稻米、水产品、板栗五大产业。北镇市中安镇形成了以保护地蔬菜为主的优势产业，关键

是围绕当地窟窿台大市场有一批经纪人，他们一方面通过代理销售业务，将蔬菜远销东北、华北及内蒙古各地，另一方面则积极为农民提供技术信息和市场信息，使当地作为主要栽培品种的辣椒和韭菜的生产规模不断扩大，经济效益也稳步提高。

3. 推进农业产业化

在推进农业产业化过程中，由于农民经纪人的中介作用，连接了农户与企业、农户与市场的关系；有些企业法人经纪人本身就是产业化龙头企业，带动了特色产业化的发展壮大。瓦房店市许屯福龙果品公司近年来通过订单农业，在许屯和李官地区先后成功地推广保护地葡萄和保护地油桃栽植，建立了4个果品基地，在实现反季节果品大幅度增产和提升果品质量的基础上，发展果品冷藏，并实行果品包装的改革，使公司成为辽南地区名副其实的果品产业化龙头企业，公司经理王国维由此获得瓦房店市农民经纪人优秀标兵的称号。康平县柳树屯乡花谷窝堡村的李剑，是一个农民个体经纪人，他先从肉鸡饲养上做起，后与大成公司合作，充当经纪人，在当地组织农户发展肉鸡饲养，统一收购，向大成公司的屠宰场提供货源。通过他的经纪活动，当地养鸡农户都从肉鸡产业化发展中获得了更大收益。

关萍 从下岗女工到东北三省食用菌大王

——记鞍山市大平食用菌有限公司经理关萍

关萍原本是一家工业企业在岗职工，1993年因企业经营不景气下岗。关萍不等不靠，她自筹资金，组织6名下岗职工，租用两间简陋草房，在岫岩县第一个搞起食用菌生产，创办了自己的食用菌企业。十几年来，公司以科技为先导，不断开拓创新，热心服务菇农，不仅为全县食用菌产业发展做出了突出

贡献，而且带动了周边县市甚至辽宁、黑龙江、吉林、内蒙古等省区的食用菌生产，企业生产的菌种、菌棒出口到日本、韩国，成为东北食用菌产业龙头企业，被人称为东北的食用菌大王。

关萍带领公司通过开发引进新品种，推广新技术，推动食用菌产业发展。公司投资 600 多万元，先后开发引进双孢菇、杏孢菇、李子 1 号等 20 多个优质高产食用菌品种；研究开发出液体菌种生产技术，彻底解决了品种老化、退化等问题；先后推广了滑子蘑反季高产栽培技术、利用作物秸秆栽培食用菌技术、生料接种栽培技术、滑子蘑袋栽技术等多项新技术，帮助菇农增产增收。仅推广滑子蘑袋栽技术，每袋降低成本 1 元钱，就为全县菇农节省成本 2 000 万元，节约木材 20 万立方米，节省 30 万个工时。

为了保证菇农发展生产，关萍每年拿出 20 多万元，派 2 辆专车、8 名技术员常年免费为菇农做技术指导，免费提供技术资料，举办食用菌栽培技术培训班；为菇农实行“三保”——保种子供应，保技术指导，保产品收购，让农民吃定心丸；与菇农签订单合同，把风险留给自己，把利益让给农民；为了扶持贫困村、贫困户发展食用菌生产。仅 2005 年就为雅河、红旗营子等乡镇的 6 个贫困村垫付购置物料资金 100 多万元，赊给菌种 30 多万袋，价值 20 多万元。免费为 20 多户特困户提供食用菌菌种、物料发展食用菌生产，价值 10 万多元。扶持 6 000 多户农民栽培食用菌总量达 1 000 万盘（袋），带动上千户贫困户摆脱贫困。关萍还牵头组织成立了县食用菌行业协会，通过县和乡、镇行业协会等组织为菇农开展全方位的生产经营服务。在关萍和县食用菌协会的带领，食用菌产业现已成为全县农村的主导产业之一。

关萍以其突出的经营业绩，先后被评为“全国食用菌生产科研工作先进工作者”、“全国食用菌生产优秀企业家”、“全国双学双比科技致富女能手”、“市、县十大女杰”、“鞍山市

特等劳动模范”；她的公司先后被评为“全国食用菌行业先进企业”、“产业化龙头企业”、“市、县科技创新先进单位”、“县送温暖工程和再就业基地”、“扶贫工作先进集体”。2005年被科技部授予“国家农技服务建设示范单位”。在她的带动引领下，岫岩县食用菌产业迅猛发展，到2006年，全县有1.2万户栽培食用菌，总量达到4 000万盘（袋），总产值达到2.5亿元，户均增收4 000元以上。岫岩县被全国食用菌协会评为“全国食用菌生产优秀基地县”，被辽宁省确定为“食用菌出口创汇基地县”。

二、做合格的农民经纪人

（一）经纪业务活动的方式

经纪人进行业务活动的方式主要有代理、行纪和居间。

1. 代理

代理，是代理人在法定或者约定的代理权限内，以被代理人的名义实施法律行为，由此而产生的权利和义务由被代理人承担。代理人就是受被代理人委托为其办理有关事务的人。随着专业分工的不断深化，代理行为日益普遍，如代理诉讼、代理签订合同等。

按照代理权的来源方式，代理可分为委托代理、法定代理和指定代理。经纪业务活动代理方式属于委托代理，即经纪人的代理权是依据其与被代理人订立的委托合同行使的。我国《民法通则》规定，委托代理的形式有两种：一是书面形式；二是口头形式。经纪人开展委托代理业务，应当以书面形式与委托人签订委托合同，明确双方的权利义务，并严格按照合同约定履行代理义务。