

# 农产品产销对接方案 铜山区与上海农产品产销对接洽谈会(大全5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 农产品产销对接方案篇一

尊敬的各位领导、各位同仁、各位金融界的朋友们：

大家好！

今天，能够应邀参加株洲县银企项目洽谈会，我感到非常地荣幸。借此机会，我谨代表我光明重机董事会以及全体员工，向多年来支持我公司发展的各位领导以及金融部门致以衷心的感谢和崇高的敬意！

我公司自2008年在县工业园购地投资以来，得到了县委县政府以及各相关部门的的亲切关心和大力支持，特别是在县农村信用合作联社的鼎力协助下，项目建设至今非常的顺利。

公司通过22年的诚信经营，到今天成为产值近亿元的中型企业，传统经营项目逐渐稳定，但同时也面临饱和的危机，此项目是我公司实现调整产业结构，优势产品上台阶的关键。项目整体预计投资近3亿元，由大重型机器设备和风电产业机械件两大块为主营方向，建成占地200亩的生产基地，预计5年内形成10亿元的销售收入。

现在一期大重型机器设备生产项目建设共投资8000万元，厂

房建设已基本完毕，新购置的设备正在安装调试，即将正式投产，预计到达今年底，实现近亿元的销售收入。

一期建设的顺利进行，更加增加了我们对于二期建设的信心。公司计划今年底到明年初启动二期建设。二期为风电产品主要机械零部件的生产基地建设，预计总投资2亿元，厂房建设预计资金7000万元，设备及辅助设施1.3亿元。

二期的投资启动资金需求量大，现在还有5000万元的缺口，为进一步破解制约因素，我企业也希望通过建立完善银企沟通协调机制，促进银企双方精诚合作，共谋发展。

银企对接是政府、银行服务企业的一件大好事，是企业的福音。我们一定信守承诺，管好、用好信贷资金。我相信，通过我们的共同努力，一定能够建立更加协调、稳固、互利的银企关系。

最后，我代表我光明公司愿与所有积极参与、关心支持我公司建设和发展的各界朋友，与所有参加本次盛会的各位嘉宾相互支持，精诚合作，携手并进，共谋双赢，为地方经济更好更快的发展，为公司更加美好的明天而共同努力！

谢谢大家！

## **农产品产销对接方案篇二**

为贯彻《中共中央国务院关于打赢脱贫攻坚三年行动的指导意见》和《国务院办公厅关于深入开展消费扶贫助力打赢脱贫攻坚战的指导意见》精神，多渠道拓宽我县农产品营销渠道，助力我县脱贫攻坚，结合我局实际，制定本方案。

### **一、加强特色农产品品牌建设**

大力推进农产品品牌建设，以绿色食品、有机农产品为重点，

通过产业政策扶持、品牌建设资金扶持、品牌营销宣传、市场监管等措施培育打造具有市场号召力的农业区域公共品牌。通过质量管理、品牌培育、挖掘文化故事、科学技术创新和宣传等方法创建我县农产品品牌，提升我县农产品附加值。

## 二、建立稳定的产销对接机制

搭建市场生产和销售环节的桥梁，促进我县农产品销售。

一是做好我县农产品商品化工作。大力挖掘、包装、开发优质农产品，建立农产品商品化、标准化体系、指导农产品从业者申办相关许可手续，鼓励农产品企业办理无公害农产品、绿色食品、有机农产品、地理标志等；指导农产品企业严格控制农产品质量，做好检验检测，农产品企业生产出来的农产品须做到证件齐全，落实好相关制度，促进农产品商品化、品牌化、提升产品附加值。

二是加强农企对接。推广“龙头企业+农产品基地+贫困户”模式，利用市场需求，将我县农业企业或合作社与贫困户、农产品与市场连接起来，积极引进大型农业龙头企业，推行“龙头企业+合作社+贫困户”、“龙头企业+贫困户”等模式，让我县具有劳动力和生产要素的贫困户参与生产销售、享受产业利益。

三是开展产销对接工作。组织我县农产品生产企业、大型合作社与县内、市内各大商场超市、电商企业以及农产品深加工企业开展产销对接，鼓励扶持我县农产品进入超市、特产店、电商企业和平台以及大型农贸市场进行销售。

## 三、健全和完善农产品销售物流体系

完善我县农产品采摘、加工、分级、包装、冷链、仓储、运输等农产品流通网络体系，依托各电子商务运营商，整合各物流企业和村镇服务网点、便民站等现有公共服务资源，将

快递物流服务延伸至我县各个行政村，实现全县村村通物流，实现多站合一、服务同网、信息共享。推进电子商务与快递物流协调发展，畅通我县农产品“最后一公里”物流通道，实现农产品48小时内从出村到出县城的物流速度。

#### 四、积极培育我县农产品发展新业态、新模式

支持我县发展农村电商农产品加工业、旅游养生、休闲农业等新业态，深入开展电商扶贫。推进电子商务进农村示范县建设，积极开展电子商务专题培训，激发青年创新创业活力，助推电商扶贫攻坚。重点组织村两委班子、致富带头人、返乡创业青年、村民合作社成员等参加农村电商知识专题培训，壮大电商人才队伍。扩展扶贫农产品消费渠道，形成扶贫产业产销对接，以消费帮产业、助增收、促进脱贫稳定脱贫。

#### 五、加大对农产品宣传力度

加强与各级新闻媒体的联系与合作，通过报纸、广播、电视、网络等主要媒体，加大对农产品进商超、进电商和进农贸市场的宣传力度，扩大农产品的知名度，为农产品产销对接营造良好氛围推动产销对接工作健康快速发展，促进农产品销售。引导我县农产品“走出去”，积极组织我县农产品参加展销会、推介会、产销对接会，通过交流展示平台，展示和推荐我县农产品，提升农产品知名度，积极参加上级组织各类大型农业会展，区域性优质品牌推介等活动，加强宣传推介，以扩大贫困地区产品的美誉度和知名度。

### 农产品产销对接方案篇三

为贯彻《中共中央国务院关于打赢脱贫攻坚战三年行动的指导意见》和《国务院办公厅关于深入开展消费扶贫助力打赢脱贫攻坚战的指导意见》精神，多渠道拓宽我县农产品营销渠道，助力我县脱贫攻坚，结合我局实际，制定本方案。

## 一、加强特色农产品品牌建设

大力推进农产品品牌建设，以绿色食品、有机农产品为重点，通过产业政策扶持、品牌建设资金扶持、品牌营销宣传、市场监管等措施培育打造具有市场号召力的农业区域公共品牌。通过质量管理、品牌培育、挖掘文化故事、科学技术创新和宣传等方法创建我县农产品品牌，提升我县农产品附加值。

## 二、建立稳定的产销对接机制

搭建市场生产和销售环节的桥梁，促进我县农产品销售。

一是做好我县农产品商品化工作。大力挖掘、包装、开发优质农产品，建立农产品商品化、标准化体系、指导农产品从业者申办相关许可手续，鼓励农产品企业办理无公害农产品、绿色食品、有机农产品、地理标志等；指导农产品企业严格控制农产品质量，做好检验检测，农产品企业生产出来的农产品须做到证件齐全，落实好相关制度，促进农产品商品化、品牌化、提升产品附加值。

二是加强农企对接。推广“龙头企业+农产品基地+贫困户”模式，利用市场需求，将我县农业企业或合作社与贫困户、农产品与市场连接起来，积极引进大型农业龙头企业，推行“龙头企业+合作社+贫困户”、“龙头企业+贫困户”等模式，让我县具有劳动力和生产要素的贫困户参与生产销售、享受产业利益。

三是开展产销对接工作。组织我县农产品生产企业、大型合作社与县内、市内各大商场超市、电商企业以及农产品深加工企业开展产销对接，鼓励扶持我县农产品进入超市、特产店、电商企业和平台以及大型农贸市场进行销售。

## 三、健全和完善农产品销售物流体系

完善我县农产品采摘、加工、分级、包装、冷链、仓储、运输等农产品流通网络体系，依托各电子商务运营商，整合各物流企业和村镇服务网点、便民站等现有公共服务资源，将快递物流服务延伸至我县各个行政村，实现全县村村通物流，实现多站合一、服务同网、信息共享。推进电子商务与快递物流协调发展，畅通我县农产品“最后一公里”物流通道，实现农产品48小时内从出村到出县城的物流速度。

#### 四、积极培育我县农产品发展新业态、新模式

支持我县发展农村电商农产品加工业、旅游养生、休闲农业等新业态，深入开展电商扶贫。推进电子商务进农村示范县建设，积极开展电子商务专题培训，激发青年创业创新活力，助推电商扶贫攻坚。重点组织村两委班子、致富带头人、返乡创业青年、村民合作社成员等参加农村电商知识专题培训，壮大电商人才队伍。扩展扶贫农产品消费渠道，形成扶贫产业产销对接，以消费帮产业、助增收、促进脱贫稳定脱贫。

#### 五、加大对农产品宣传力度

加强与各级新闻媒体的联系与合作，通过报纸、广播、电视、网络等主要媒体，加大对农产品进商超、进电商和进农贸市场的宣传力度，扩大农产品的知名度，为农产品产销对接营造良好氛围推动产销对接工作健康快速发展，促进农产品销售。引导我县农产品“走出去”，积极组织我县农产品参加展销会、推介会、产销对接会，通过交流展示平台，展示和推荐我县农产品，提升农产品知名度，积极参加上级组织各类大型农业会展，区域性优质品牌推介等活动，加强宣传推介，以扩大贫困地区产品的美誉度和知名度。

### 农产品产销对接方案篇四

甲方：安徽中设国际会展有限公司

乙方：（请填写工整，展位楣板名称以此为准）

甲、乙双方本着诚实守信、平等互利、真诚合作、共求发展的原则，经认真协商就乙方参加“第五届中国(合肥)农产品产销对接会”活动达成以下协议，双方共同遵守并严格履行。

一、参展项目： 2016合肥农产品产销对接会

三、展会地点：安徽国际会展中心

四、参展方式

1、乙方选定甲方承办的“农产品产销对接会”展位 个

展位号为： 展位规格： 费用：

2、广告项目： 费用：

3、合计费用：

五、参展信息

参展联系人： 手机：

展品内容（展期内销售的产品）：

六、甲方的权利和义务

1、为保持展会布展形式的统一性，甲方按照大会整体布局为乙方提供标展搭建（标准展位配置为公司楣板一块、一张洽谈桌、两张洽谈椅、一个220v电源、一个垃圾桶）与有偿特装搭建。

2、若乙方不能按约付清参展费，则甲方有权解除合同。如有广告需求，甲方有偿提供现场广告位。

## 七、乙方的权利和义务

- 1、乙方与甲方签订参展合同后，必须提供相应的企业营业执照副本、税务登记证（食品厂家或代理商、经销商等参展企业需要再提供食品卫生许可证明）等相关证明，以便甲方审核参展资格及备案。
- 2、甲方应在乙方办理相关参展手续后，为乙方提供所申报的展位。乙方所代理产品须经生产厂家合法授权，如未经合法授权而引起的商标侵权以及跨区域销售等行为，一经发现，立即清理出场，参展费用不退，由此引起的法律及经济责任自负；乙方所经营产品必须与所交证件一致，严禁出售假冒伪劣、“三无”产品以及国家违禁商品，如因产品质量或其他问题引起的法律和经济责任由乙方负责。若乙方涉嫌伪造证件及相关文件，如有违反，组委会有权拒绝入场，相关经济法律责任及损失由乙方负全责。
- 3、乙方摆放的所有展品不得超出展位区域，如因乱摆乱占造成通道拥堵，一经发现组委会先进行劝阻，对屡阻不听的乱摆乱占通道者，组委会有权将此商品清出展场，没收展位。且乙方必须服从大会统一管理，禁止私自转让、拆分或合并展位，一经发现，立即取消参展资格，参展产品必须与参展申请一致，中途更换产品必须经组委会同意，否则，组委会有权取消其参展资格，乙方所交纳参展费用不予退还。
- 4、为了保障展会期间的正常用电和用电安全，参展商在展会期间不得超负荷用电，如有大功率电器，请与布展期间提前向安徽国际会展中心服务中心申报，并需向安徽国际会展中心交纳相关额外电费。参展商自备的电源线均应使用双层绝缘护套铜线，严禁使用交织线等有安全隐患的电源线。展台电器连接端子必须完全封闭，不得裸露（可采用阻燃绝缘明装盒封闭或采用脱离后无触点裸露的插拔组件连接）。
- 5、乙方必须遵守展场纪律，文明经商，不得损坏公共设施和



张贴宣传单，严禁在展板上钉挂物品，不得损坏展区公共设施，未经甲方允许不得张贴宣传资料；展厅内严禁吸烟，严禁携带易燃、易爆、剧毒放射性等危险品入内，严禁私拉乱接电源，乙方必须积极妥善的处理消费者投诉；参展商严禁短斤缺两，一经投诉，差一赔十；甲方将对此进行全程监控，若有违反将追究乙方的责任，由此产生的后果由乙方完全承担，与甲方无关，且组委会视情况有权取消其参展资格。

6、乙方在展会期间若需开展免费赠送或低价销售产品等促销活动，须提前两天将促销及安保方案呈报组委会审定。否则，若发生事故由乙方自行负责。乙方在展会期间的一切活动，应符合国家及地方法律、法规。否则甲方有权终止合同，并由乙方承担一切法律和经济责任。

7、乙方自签订《参展合同》之日起，不得再以任何商业理由（自然灾害、重大政治因素等不可抗力因素除外）退订展位，否则，乙方需支付合同金额的50%给甲方，作为合同违约金。

8、乙方在参展过程中，应遵守大会各项规章制度，乙方应充分考虑因气候、市场、产品等不可抗拒因素所带来的经营风险，甲方不承担任何经济及法律责任；布撤展期间，乙方的展位施工安全由其自行监督负责；参展期间，若发生打架斗殴，无理纠缠或威胁工作人员及其他展商的行为，除承担相应的法律责任，组委会有权取消其参展资格，一切损失和责任乙方自负；乙方的物品和人身安全由其自行负责，应主动向保险公司投保，若自行提前离场或撤展，造成的一切损失由其自行负责，甲方不承担任何责任；若因乙方行为导致展场内外混乱，商家不能正常经营及人身伤亡事故等后果，乙方应承担全部责任。

9、乙方应保证严格遵守展会的各项规定及展馆原有的各项规章制度。在参展过程中必须按照甲方统一要求布展及进出场，参展期间必须严格按照执行相关法律法规，保证安全及配合消防。

## 八、注意事项及违约责任

甲、乙双方均须严格履行合同和各项规定，若一方违约，另一方有权解除合同并要求赔偿损失。

1、乙方若擅自解除本合同，则无权索要已付定金；甲方若擅自解除本合同，则视为甲方违约，须退还乙方所付展位费用。

2、乙方若未按合同规定时间支付参展费用，或在展会期间展销与合同填写的参展展品不符，则视为乙方违约，乙方无权索要已付定金。甲方有权解除合同并不予退还参展费用。

九、如因政府和政策性原因导致活动延期举办，则本合同有效期自动顺延。最终解释权归属甲方。

十、如因不可抗因素，如战争、灾害、重大政治因素等导致活动不能进行所造成的损失，双方互不承担责任。

十一、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，自合同签订之日起生效执行，在本合同上的签字人即被视为该方的授权代表。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

授权签字人： 王小萍 \*\*\*

授权签字人：

2016年 10 月 30 日 2016年 10 月 30 日

## 食品安全承诺保证书

为保障“2016合肥农产品产销对接会”参展食品的卫生安全，保护消费者合法权益，根据我国《中华人民共和国食品安全法》、《中华人民共和国食品安全法实施条例》、《食品流

通许可证管理办法》、《中华人民共和国产品质量法》、《中华人民共和国商标法》、《消费者权益保护法》、《食品卫生法》、国务院《关于加强食品等产品质量监督管理的特别规定》及商务部《流通领域食品安全管理办法》等有关规定，现承诺保证如下：

一、我保证向组委会提供的营业执照、食品流通许可证、生产许可证、销售授权书、质检报告、商标注册证、身份证等必要的资质证明文件，都真实合法有效。

二、经营场所布局合理、环境整洁，从业人员必须进行健康体检和接受食品卫生知识培训。

三、在经营场所醒目位置悬挂营业执照、食品流通许可证、生产许可证、质检报告、授权书等有效的相关法定证照。

四、销售食品必需按照索证索票购销台帐制度的要求，建立进销货台帐，进货时要如实记录供货商的有关情况、时间、产地来源、名称、规格、数量、产品等级和索证种类等内容；销货时要记录商品采购对象、联系方式、时间及所售产品的名称、规格、数量等内容，并查验所销售食品的保质期。

五、对有关行政主管部门和组委会公布的不合格食品应立即实施下架、退市、召回、销毁等处理办法。

六、现场制作食品、散装食品及生鲜食品，必须有清洁外罩或覆盖物，使用的包装材料必须清洁、无毒，防止食品污染；出售食品使用专用工具取货；制作熟食品的，必须烧熟煮透，生熟食品隔离；隔夜食品必须彻底加热后再出售；配备切、盛装熟食品的刀、板和容器，在使用前要严格进行清洗、消毒。

七、坚决不生产、加工和销售假冒伪劣食品，未经检验检疫或经检验检疫不合格牲畜家禽肉品，农药残留超标的蔬菜水

果，用污水化学药品浸泡的产品及腐败变质、过期、无产地、厂名、生产日期、保存期限和其他不符合食品安全卫生要求的各类食品，一律不在购物节上销售。

八、严格依照食品安全法和其他相关法律、法规的规定及食品安全标准从事经营活动，如从我展位销售出去的食品出现安全质量问题，与主办单位无关，我们愿意承担一切经济和法律法律责任。

承诺保证人/单位：安徽中设国际会展公司

2016年

年 月 日

## 农产品产销对接方案篇五

各位领导，同志们，朋友们： 大家上午好！

为落实党的十八届四中全会和\*\*市委八届六次会议精神，搭建农产品销售平台，进一步帮助农民解决卖难问题，促进我市农产品流通，今天我们相聚在\*\*市锦绣香江商务酒店举办\*\*市农产品产销对接联谊会议。

今天这次会议是由\*\*市政府主办，\*\*市供销社（农合联）、\*\*市商务局承办召开的。

参加今天这次会议的有100家超市、宾馆、饭店、学校、医院、大厂企、机关食堂的采购商和后勤负责人；100家农产品加工企业、农民专业合作社负责人；各新闻单位记者。大约300人左右。对这次会议，市政府及市直有关部门领导都非常重视，筹备并参加了会议。省供销社副主任夏永利同志也在百忙之中赶来祝贺，在此让我们大家表示衷心的感谢！下面，我首先介绍主席台各位领导：

\*\*市人民政府副市长

王久宗

\*\*省供销社副主任 夏永利

\*\*市政府农办主任

刘远平

\*\*市供销社主任、\*\*市农合联会长

李元新 \*\*市商务局局长 王志军 \*\*市卫生局副局长 信宝如

\*\*市教育局副局长 张立群 \*\*市国资委调研员 胡庆

让我们以热烈的掌声对参加这次会议的各位领导的到来表示热烈的欢迎。

会议从上午九点开始，与会人员参观了现场展示、产销双方进行了洽谈交易，在会上很多供应商与采购商已达成合作意向，建立长期供求业务关系，初步看，双方对接成效显著。

下面会议举行签约仪式和联谊座谈。

首先举行签约仪式。请 请专业合作社代表：\*\*县\*\*农民专业合作社理事长樊广富上台发言。……（完毕）

请\*\*市副市长王久宗讲话，大家欢迎！……（完毕）

刚才，久宗市长发表了非常重要的讲话，讲话内容简捷，重点突出，具有很强的指导性和可操作性，为我市更好地开展农产品产销对接工作、推动农业结构调整、助农增收将起到重要作用。

会上，李元新同志还代表\*\*市供销社(农合联)，王志军同志代表\*\*市商务局分别讲了很好的意见。希望全市农产品龙头企业、专业合作社及市内各\*\*锁超市、宾馆饭店、学校、医院、大厂企等单位积极响应，强化工作，狠抓落实，抓出成效。

会议到此结束。下面请大家原地用餐。

## 农信爱岗敬业演讲稿范文

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！

我来自于××农村合作银行，我的名字叫××。说起我的名字，相信大家会很自然的联想到齐心协力这个词。齐心协力是一个群体相互扶持的情感结构，齐心协力是一个团队同舟共济的合作态度，齐心协力更是一个企业优质服务文化内涵。所以，我今天演讲的题目也正是“优质服务擎起远航的风帆”。

如果把企业比做一个人，那么企业文化就是这个人的精神，坚韧的精神支撑了农信人每一个创新的希望，因为新文化的启动，给企业的发展注入了无穷的力量。

服务文化的形成并非一朝一夕的事，这是一个科学、严谨、漫长的过程。它是企业在自身发展中，逐步建立并完善起来的。在日常工作中，我们不仅需要认真、迅速、准确的办理业务，我们还要以我们的热诚来换取客户的真心。古人云：“不积跬步，无以致千里；不善小事，何以成大器”，细节决定成败，正是在这一笔一笔的存款、取款中，传承了农信人对客户的真诚关怀与贴心服务。

记得有一次，在我们下班关门时，一位老大娘，匆匆忙忙的

跑过来，她气喘吁吁的问道：“还能取款吗？”

“对不起，我们已经下班了”

“怎么办，这可怎么办？”

看到阿迈如此焦急，我们便向她讯问了情况。原来是老大爷生病急需取钱住院。大家了解情况后，纷纷将自己的钱拿出来给老大娘应急。老大娘十分感动连声道谢，并给我们写下了欠条。过几天，老大娘过来还钱时，带来了老大爷平安无事的好消息，而且她还将女儿在国外打工的汇款，也由专业银行转到了我行。现在一提起合作银行，朝鲜族人会说：“合作银行，早丝米达！”汉族人会说：“合作银行，真棒！”尤其是广大农民朋友们，更是把我们合作银行当成是老百姓自己的银行！