

**2001年中国吉林
绿色特色优质农产品展洽会
筹备工作会议材料**

省筹展办公室

目 录

1. 杨庆才副省长在 2001 年中国吉林绿色特色优质农产品展洽会筹备工作会议上的讲话
2. 2001 年中国吉林绿色特色优质农产品展洽会工作方案
3. 关于印发《2001 中国国际农业博览会名牌产品认定吉林省参评工作实施方案》的通知
4. 关于印发《2001 年中国吉林绿色特色优质农产品展洽会展品征集方案》的通知
5. 关于印发《2001 年中国长春国际农业·食品博览（交易）会名牌产品认定办法》的通知
6. 关于印发《2001 年中国吉林绿色特色优质农产品展洽会招商引资工作安排意见》的通知
7. 关于征集 2001 年中国吉林绿色特色优质农产品展洽会综合会刊照片和文稿的通知
8. 关于印发《2001 年中国吉林绿色特色优质农产品展洽会销售市场工作方案》的通知
9. 关于印发《参加 2001 年中国长春国际农业·食品博览（交易）会科普大集工作方案》的通知
10. 2001 年中国吉林绿色特色优质农产品展洽会产品申报表
11. 2001 年中国吉林绿色特色优质农产品展洽会参展名牌产品生产企业名录

在 2001 年中国吉林绿色特色优质农产品 展洽会筹备工作会议上的讲话

杨庆才

(2001 年 5 月 23 日)

同志们：

这次会议的中心议题，就是研究部署 2001 年中国吉林绿色特色优质农产品展洽会筹备工作。关于展洽会方案的总体设计和安排，筹委会经过认真研究探讨、反复论证和集思广益，在进一步修改、完善的基础上，省政府以文件形式已经正式下发。对方案中涉及到的一些问题，绍明同志还要进行详细的讲解和部署。我主要围绕如何做好今年展洽会的各项筹备工作，讲三点意见。

一、认清形势，统一思想，进一步增强做好展洽会筹备工作的自觉性和责任感

举办吉林绿色特色优质农产品展洽会，是今年省政府贯彻落实党的十五届五中全会和省委七届五次全会关于全面扩大对外开放，加速农业和农村经济结构战略性调整，大力发展外向型农业的重大举措；也是省政府在深刻分析和全面把握国际国内经济发展变化的大趋势和大环境的基础上，面对新世纪的新机遇和新挑

战，为推进和实现我省农村经济跨越式发展所采取的具有战略意义的重大举措。成功举办广州、香港、日本展洽会，参加好长春、北京国际农博会，对于适应加入 WTO 的新形势，进一步加强我省与有关国家及国内有关地区之间的经济技术交流和经贸合作，提高我省农业的整体素质和国际竞争力，充分开发和利用国内国际“两个市场”、“两种资源”，构筑和发挥我省经济的后发优势，具有非常重要的意义。这就表明今年的展洽会不仅思路对头，恰逢其时，而且也决定了今年的展洽会只许成功，必须办好。

第一，举办吉林绿色特色优质农产品展洽会，是推进全省农业和农村经济跨越式发展的迫切需要。

今年是新世纪的起始年，是实施“十五”计划的第一年，也是贯彻落实省委省政府关于构筑后发优势、实现全省经济跨越式发展总体目标和工作任务的奠基年。改革开放以来，特别是“九五”期间，我省农业和农村经济取得了长足发展，经受了自然与市场的双重考验，并进入了一个新的发展阶段。主要标志是：农产品供求关系发生了重大变化，多数农产品出现供大于求，相对过剩；市场经济体制初步建立，市场配置资源的基础性作用和市场对农业发展的影响力日益增强；农业对外开放水平不断提高，与世界的交流与合作更加广泛；农业和农村经济全面发展，人民生活水平总体上已由温饱进入小康。从产业发展情况看，我省粮食生产连续登上了三个大台阶，综合生产能力稳定在 225 亿公斤

的阶段性水平上，已成为国家重要的商品粮基地和粮食安全基地；畜牧业发展势头强劲，在农业总产值中的比重已占到 42% 以上，肉、蛋、奶人均占有量居全国前列，大量优质畜禽产品远销南方市场和国外市场；随着农业和农村经济结构调整的不断深入，园艺特产业正在向区域化生产、产业化经营方向发展，成为农业和农村经济新的增长点。纵向比较，这些成就取得来之不易。但同时我们必须清醒地认识到，目前我省与发达省份和发达地区相比，还有相当大的差距。突出的问题是农民收入增长滞缓，农产品滞销，农业的产业化程度、基本建设和服务保障体系相对滞后。用大家常说的一句话，就是出现了“产量不低效益低，质量不高成本高，增产不难增收难”这样一种怪现象。

为从根本上扭转这种局面，推进我省农业和农村经济跨越式发展，今年年初召开的省委七届五次全会和省九届人大四次会议，站在跨世纪发展的高度，对今后一个时期农业和农村工作提出了新的更高的要求，并提出了用工业思维谋划农业发展的新思路。

工作上要寻求突破、实现跨越，必须有超常规的发展思维予以支撑、作为保证。面对新的形势和任务，迫切需要我们在思维方式上、在组织形式上、在发展手段上，有一个超常规的创新和突破。所谓用工业思维谋划农业，我认为核心的问题有三个：一是要树立产业化意识，大力推进农业产业化经营，实现产加销、贸工农一体化，提高农业与农产品加工产业的关联度，加快发展

农村二、三产业，调整农村产业结构，加速农业工业化进程，从就农业抓农业转向用工业思维谋划农业和农村经济发展。二是要树立市场化意识，坚持逆向思维、逆向开发，以效益为中心，以市场为导向，把发展外向型农业、绿色农业和订单农业作为开拓国际国内市场的一个战略性措施，从单纯抓生产转向生产、市场两手抓，从根本上解决农产品卖难等问题。三是要树立标准化意识，立足高起点、高标准，加快农产品的生产、质量和检测体系建设，逐步与国际惯例接轨，扫清技术壁垒，打通我省农产品进军国际市场的绿色通道。参加长春、北京举办的国际农业博览会，举办广州、香港和日本 2001 年中国吉林绿色特色优质农产品展洽会，建立广州、长春、上海、北京、香港和日本绿色食品配送中心，就是集中体现了用工业思维谋划农业发展的指导思想，通过借助展洽会这一有效载体，利用会展经济这种新的组织形式，把我省的优质农产品打出去，把外部的资金、技术引进来，以开拓外埠市场拉动产业发展，以广泛交流合作嫁接我们的资源优势和传统产业优势，加快全省农村经济发展水平的整体跃升。

第二，举办吉林绿色特色优质农产品展洽会，是适应加入 WTO 新形势和扩大对外开放必须采取的一项重大措施。

目前，全球经济正处于一个新的结构调整时期，区域经济和世界经济的一体化、全球化进程正在快速推进。特别是随着我国加入 WTO 日程的日益临近，随之带来了许多新的课题。我省作

为欠发达省份，现阶段农业和农村经济发展还存在很多制约因素，尤其是经济发展的外向度不高，市场空间拓展的不到位，开发开放的程度不够，农业国际化面临严峻挑战。所以，如何尽快形成与经济全球化趋势相适应的对外开放格局，加速与世界经济融合、接轨的进程，是其迫切需要解决的重大问题。从未来发展要求看，吉林农产品要走向国门，必须以国际大市场为导向，按照国际标准组织生产，全面实施“南下、北上、东进、西拓”市场开发战略，搞好国际国内市场开发，这是加入 WTO 的客观要求，也是推进农村经济发展的必然步骤。正是从这一战略角度考虑，省政府决定在广州、长春、北京、香港等四个国际化程度较高的大都市，以及经济发达的日本，举办吉林绿色特色优质农产品展洽会。通过在这些大的中心城市和发达国家举办展洽活动，不仅能够扩大吉林的知名度，开辟更大的市场发展空间和更多的招商引资渠道，增进我省与省外、国外的相互贸易往来，提升农村经济发展的整体素质和农产品市场的竞争力，同时也为我们提供了一个向外部世界学习、探索的绝好机会和有利契机，可以进一步完善我们的经济运行机制，使吉林农业在全球经济一体化大潮中迅速得以发展壮大，走出一条全新的发展之路。

第三，举办吉林绿色特色优质农产品展洽会，是新形势下增加农民收入的客观要求。

农民增收问题是当前农业和农村工作的核心任务，是关系改革、发展、稳定全局的一件大事。回顾 20 年来我省农民收入状

况，有三个比较明显的特点：一是农民收入持续增长，但近年来增长速度明显放缓；二是农民收入始终居全国上游，但位次呈波浪式后移；三是城乡居民收入不断增长，但差距明显拉大。这些情况表明，我省农民收入同全国绝大多数区域一样，已普遍进入了一个增长滞缓期。面对这一现实，今后农民收入的持续增长，将完全依赖于农村经济的突破性发展。实践证明，只有眼睛向外，大力推进市场开发，主动参与经济大循环、大协作、大流通，我省农业发展才能从根本上摆脱被动局面；只有发展具有国际竞争力、高辐射力、高增值力的农业经济，才能彻底解决农民增收致富的活力问题。当前，我省农村经济突破的主攻方向之一，就是顺应人们消费结构的变化，以发展绿色特色食品产业为契机和切入点。因为绿色食品以保护生态环境、追求可持续发展为目标，强调以严格标准生产加工，产品无公害、无污染、安全、优质、营养，是当今消费市场的最大热点。我省拥有享誉中外的长白山自然宝库，**6000** 万亩肥沃的黑土地，**4000** 多万亩无污染绿色草原，**1800** 多万亩无污染水面，加之优越的雨热同季的气候条件和生态省的自然环境优势，开发条件得天独厚。通过资源开发打绿色品牌、创优质名牌，通过展洽活动推销绿色产品、培育绿色形象，全面实施绿色名牌战略，不仅有利于提高我省农产品在国际国内市场竞争力和占有率，推进绿色特色食品产业发展，而且有利于从根本上解决市场制约问题，为农民增收开辟新的渠道和领域。

总之，会展经济作为一种新的经济现象和经济发展的新增长点，能够集多种商品展示、产品交易、经济技术合作、投资融资、商务服务等功能为一体，具有鲜明的便捷性、集中性、直观性、快速性等时代特点，可以带来直接或间接的经济效益和社会效益，在新的时期显示出强劲的发展势头，已经引起了各个国家、各个地区、各个城市和社会各界的普遍重视与广泛关注。我们这样一个农业大省，农产品种类众多、丰富多彩，完全可以借助会展经济这个有效载体，以成功举办今年的展洽会为突破口，加速我省农业的市场化、国际化进程，为“十五”期间的经济振兴储备能量、积蓄后劲、创造必要条件。大家要在思想上、认识上、行动上，认清机遇，主动占位，卓有成效地做好各自的份内工作。

二、突出重点，注重实效，务求各项筹备工作高标准、高质量

举办展洽会是一个庞大的社会系统工程，大量的工作要做在展会之前，而且筹备工作涉及方方面面，需要各地区、各部门通力合作，共同努力。总的要求，筹展工作必须坚持高标准、高质量、高水平。既要隆重热烈，又要提倡节俭，注重实效。要充分发挥各个方面的优势和所长，超前谋划，精细组织，高效运转，分段落实，一步到位。要着重抓好六个环节：

（一）主题设计要突出绿色特色，突出精品。要认真借鉴各方面的经验，精心组织、精选名品、精致包装，使整个展洽会主

题更加鲜明，更有特点，更具吸引力，真正体现吉林特色，收到宣传展示、经贸洽谈、扩大合作和建立固定配送窗口综合效果，办成一个永不闭幕的展销会。要突出打好吉林特色和长白山特色品牌，凭借绿色优质品牌、价位优势、良好信誉、资源优势 and 优惠政策吸引客户，赢得市场，树立吉林绿色食品大省的形象。通过这一鲜活的展示窗口，让外界了解吉林、认识吉林，吸引更多的有识之士和中外客商参与我省农业的开发和建设，为今后吉林农产品全面走向国内外大市场创造条件。

(二) 布展安排要统筹运作，精心设计。各地的展洽活动，一方面要通过大量文字图片、声像资料等多种形式和手段，广泛宣传我省独特的地理区位优势、丰富的自然资源和农业资源、蓬勃发展的经济形势和开放稳定的社会环境，以及参与吉林开发建设的优惠政策；另一方面要打出我们自己的拳头产品，集中展示我省 10 大系列、100 个绿色特色名牌、1000 左右种名优特绿农产品及其加工制品，把那些人无我有、人少我多、人有我优、人多我特的各类绿色特色优质名牌农产品全面推向国内外市场。这就要求每一次布展设计，都要充分展示吉林的优势和个性特色，做到美观、新颖、高水准、高品位。

(三) 产品征集要强化质量意识，优中选优、精中选精。今年的展洽会，为各地和企业提供了一个展示自己、推销产品、开拓市场的环境和舞台，是宣传企业、宣传产品的最好、最佳时机。各级政府及其相关部门必须积极为企业进入市场创造条件，

提供帮助。要动员和组织更多的企业和产品参展，特别是生产绿色食品和名牌产品的企业及其产品都要参展。本着“国外展洽会注重展示、展洽结合，立足于精；国内展洽会展销结合，适当增加品种和数量”的原则，全省上下要协力抓好产品征集工作。一是参展展品征集范围要囊括粮豆产品、园艺土特产品、畜牧产品、林产品、水产品、医药产品，以及以粮食为原料的轻工、化工、食品等 10 大类产品；二是展品的数量要充足，类型品种要丰富多样，切实满足不同展洽会的参展样品和现场销售的实际需要；三是要精心组织，精心筛选，力求精品，确保质量；四是参展产品要具有明确的生产、保质、保鲜日期，质量检测标准、条形码、注册商标和产品标识，完备的卫生检疫手续和中英文对照的产品简介；五是产品包装要符合国际惯例要求，增加文化内涵，改进外部形象。各地参展产品由市、州人民政府负责组织，中直、省直企事业单位参展产品的征集工作按行业归口，由行政主管部门负责。各市（州）、各部门要按照省里的统一部署，于 5 月 30 日前上报参展产品。到目前，还没有明确质量标准的要抓紧制定质量标准，没有或手续不完备的要抓紧补办相关手续，提早做好通关、检疫等前期准备工作。

（四）名牌产品认定要抓紧运作，按指标分步实施。为顺利实施长春、北京农博会名牌产品认定工作，前不久，省政府下发了《创吉林省名牌农产品工作实施方案》，并成立了吉林省名牌产品评定委员会，确定了名牌产品的评价体系和认定程序。省里

已经明确，从今年开始，全省名牌产品认定工作由省农委统一负责。各级农业部门要切实负起责任，认真把这项工作抓紧、抓好、抓出成效。在总体方案中，已经把参加长春、北京两个国际农博会名牌产品认定的指标分解到各地、各部门和各有关单位。其中，北京名牌产品认定的完成指标为：长春、吉林、四平、通化、延边、白山、白城各 15 块，辽源 8 块，松原 7 块，森工 10 块，吉发、德大、皓月各 5 块，吉粮 3 块，农大、农科院各 5 块，牧业局 2 块，总计 160 块；长春名牌产品认定完成指标为：长春、吉林、四平、通化、延边、白山、白城各 30 块，辽源 16 块，松原 14 块，森工 20 块，吉发、德大、皓月各 10 块，吉粮 6 块，农大、农科院各 10 块，牧业局 4 块，总计 320 块。5 月 30 日前参展单位申报，6 月份对参展产品进行检测，7 月 20 日前完成长春展会认定评审，9 月 30 日前完成北京展会认定评审，在两个博览会开幕之际公布认定结果，同时颁发证书。各地、各单位要认真按照省里下达的任务指标和进度安排，切实把这项工作做实、做好。

（五）客户组织和项目征集工作要加大力度，精心组织。各地、各部门、各参展单位要发挥各自的对外优势，充分利用各种联系渠道，立即着手与有关客户取得联系，进行实质性的交流。一是要采取召开新闻发布会、邮寄电子邮件等行之有效的方法和手段，利用出访、接待等一切可以利用的机会，向国内外客户大力宣传此次巡回展洽活动，广泛邀请国内外客户参加在广州、长

春、北京、香港和日本举办的展洽活动，争取展洽会期间有更多的市民前来参观，更多的客商前来洽谈。必要时可在展洽会筹备期间组团去展销地洽谈合作、开发市场，也可邀请外方前来洽谈，争取联系更多的项目，签订更多的合作开发协议和农产品销售合同。需要由省政府出面或以省政府名义邀请的，由组委会和筹展办统一安排，省里全力支持。二是要把参加各个展洽会的邀请对象，包括当地政府、知名企业、世界各地的大公司、专业行业团体等列出计划，逐个做好工作，力争能有一些名人、名企、知名团体到会，提高展洽会的知名度。三是各地、各部门、各参展单位要认真按照省里下达的项目征集任务和时间要求，切实抓好招商引资项目筛选、申报工作。征集项目不少于10个，招商引资额度必须完成。四是从现在起，要把各地、各部门的合作项目认真梳理清楚，摸清底数，提前做好工作。年内准备签定合作意向和合同的项目，要尽快确定下来，并按照就近就便的原则拿到各个展洽会上现场签约。

（六）配送中心建设与办展工作要统筹规划，同步进行。为了充分体现展洽会的实际效果，进一步延伸和拓展展洽会活动的后续效应，省里决定在办展的同时，在每个展地和上海建立一个绿色食品配送中心。从现在开始，各有关方面要抓紧做好中心筹建工作。广州、上海、北京绿色食品配送中心的筹建工作由省政府驻当地办事处具体负责，香港绿色食品配送中心的筹建工作由华吉公司具体负责，日本绿色食品配送中心筹建工作由吉粮集团

具体负责。各市、县和各个生产企业，要认真组织产品生产，保证长期提供货源。

现在看，这次巡回展洽活动能否成功举办，在很大程度上取决于整个筹备工作的质量和水平，取决于每个环节能否做到深入细致、扎实充分。从今天算起到广州展会开幕，仅有不到 50 天的时间，时间刻不容缓。为此，各有关方面一定要提早动手，提前介入，进一步加大工作措施，尽快把展前工作做深、做细、做实、做到位。

三、加强领导，狠抓落实，高效率办好整个巡回展洽活动

目前，除日本外，广州、长春、北京和香港四个展洽会的举办日期和办展规模已经确定。长春展洽会，8 月 14 日至 18 日在长春国际会展中心举行，展位 251 个，展区面积 2259 平方米；北京展洽会，11 月 7 日至 12 日在北京全国农展馆举行，吉林综合展区面积 133 平方米，同时另设科技市场 and 产品销售共 10 个展位；广州展洽会，7 月 12 日至 17 日在广州国际会展中心举行，展位 30 个，展区面积 600 平方米；香港展洽会，8 月 30 日至 9 月 2 日在香港国际展览中心举行，展区面积 1050 平方米；日本展洽会，初步定在 10 月份，国家贸促会、我国驻日大使馆均已同意我省在日举办这次展会，展前考察团即将赴日进行前期考察。这五个展洽会，工作量大、时间紧、任务繁重，全省上下要统筹运作，通力协作。

(一) 统一部署，集中调度。省政府决定成立 2001 年中国吉

林绿色特色优质农产品展洽会组委会，并下设筹展办公室，办公室设在省农委。展洽会各项工作由组委会统筹策划、统一安排，实行“一个班子运作，一个方案运行，一个时间表推进，一个技术队伍设计制作”，省、市政府分别把任务落实到各市、州和县（市、区），层层拟定工作计划，确保各项筹备工作顺利实施。按照总体方案要求，筹展办要尽快把每个展洽会、每个阶段的工作日程进一步细化，哪个时段干什么、谁去干，都要明确。同时，组织有关方面尽快赴日本及国内其他展地，就有关事宜进行考察和对接，主要了解外部市场农产品供求状况和有关国家非关税壁垒的限制因素。在深入考察的基础上，进一步完善展洽会办法和营销策略。为进一步充实和加强展洽会组委会筹展办公室的组织领导力量，省政府决定从省委农办、省工商局、省质量技术监督局、省检验检疫局、省外贸厅、省外办、省贸促会、长春海关、省食品行业办公室等有关部门，抽调部分人员参与组委会筹展办公室工作。各部门要认真按照组委会筹展办公室的要求，尽快确定相应人选，并在两天之内到相关工作小组报到。

（二）领导挂帅，健全组织。各市（州）、各部门一把手要亲自挂帅，同时指定一名分管领导具体负责，在人力、物力、财力等方面给予充分保证。要做到“三定”，即定牵头领导，定承办参展的单位和处室，定具体承办人员和联络员。要抽调得力干部组成展洽会筹备工作办公室，确定负责人，固定办公地点，拨付办公经费，在组委会办公室领导下开展工作。凡确定为筹展工作

的人员，原则上与原岗位工作脱钩，其他工作与筹展工作“撞车”时，都要为筹展工作“让路”。各市（州）、各部门要在5月30日之前，将各自确定的分管领导、联络员名单和联系电话，以及参加广州、长春、北京三个展洽会和香港、日本两个展洽会的政府、参展企业、经贸洽谈人员名单，一并报省展洽会组委会办公室。

（三）明确责任，分头落实。各市（州）、各部门、各单位要按照组委会下达的筹备工作任务，抓紧制定具体实施方案，并把任务细化分解到具体实施部门和个人，认真负责地做好相关工作。省外经贸厅要抓紧办理香港、日本展洽会的相关手续，为参展单位提供有关外经工作的指导性意见，筛选招商引资项目100个以上，并组织有关企业开展经贸合作项目洽谈，联系邀请外方客户100个以上。省外办要抓紧联系邀请香港、日本及其它方面政府官员和有关知名人士，为省领导及会务组提供外语翻译，为出境参展人员办理出境手续，并联系邀请香港及其它国家有关人士200人以上。长春海关要抓紧咨询了解并提供香港和日本海关有关要求情况，为参展产品办理海关通关手续。省贸促会要抓紧通过香港、日本及其它国家对口机构，联系邀请外方有关组织及客户500个以上。省牧业局负责畜牧方面的展品征集等具体事宜，会同有关部门搞好畜产品质量及卫生检验把关工作，并对口联系邀请香港及其它国家客户50个以上。省质量技术监督局抓紧做好展品的标准制定和质量技术监督工作，为参展单位提供国

际市场技术壁垒保护有关情况，为没有标准的参展产品制定相应质量标准。省检验检疫局要抓紧做好展品检验检疫工作，为参展产品办理检验检疫等有关手续。省卫生厅要抓紧组织参展产品的卫生检验和食品检验工作，为参展产品办理各种有关手续。省财政厅要抓紧安排展洽会所需经费，并为省直单位办理出境人员外汇额度审批手续。省粮食局要抓紧组织所属企业的产品参展，并对口联系邀请外方客商 **100** 个以上。森工集团、吉粮集团、德大公司、国际合作公司、大成公司、皓月公司、黄龙公司、华正公司、吉港集团、参业集团等企业，要抓紧组织各自的系列产品参展，并对口联系邀请外方客商 **100** 个以上。此外，省计委等其他各协办单位，除了组织好本部门、本单位优质农产品积极参展外，也要尽量多联系邀请外方对口单位前来参会洽谈，每个协办单位邀请香港、日本及其它方面客商 **50** 个以上。在这里，特别需要强调的是，各市（州）、各部门一要落实好省里确定的各项工作任务，确保筹展工作到位；二要落实好组委会下达的资金筹措任务，确保资金筹措到位。这次展洽会预计需要经费 **1400** 多万元，采取省财政拿一些、有关大企业筹一些的办法解决。希望有关企业和单位给予大力支持，按照省里要求把资金筹措的任务落实好。

（四）加强调度，跟踪督查。组委会办公室负责对整个展洽会筹展工作的组织实施和综合协调。各单位要自觉接受组委会办公室的指导，主动向组委会办公室汇报工作。组委会办公室要利