

农产品调研报告(通用8篇)

实践报告是一个反思和沉淀的过程，可以帮助我们发现自身的优点和不足。以下是小编为大家整理的一些优秀整改报告范例，供大家参考借鉴。

农产品调研报告篇一

多年来，全乡紧紧围绕本地的资源优势、围绕农业产业化一批以加工为主的小型企业应运而生，迅速崛起，为全乡农业经济发展注入新的活力，促进了农业经济结构的调整，推进了农村工业化进程，成为全乡经济发展新的亮点。现在，全乡从事加工的各种类型经济组织1个，从业人员74人，其中水泥制品加工4家、榨油厂2家、豆腐房11家、磨米房4家按经济类型分：民营经济100%。按加工品种分为三大类：农产品加工、水泥制品加工和砖产品加工。这些小企业在不同的行业领域围绕为“三农”服务的目标，取得了明显的社会效益、经济效益。其主要特点：

一是推进了农业向种植、加工一体化的现代农业发展步伐。可转化各类农产品资源，惠及农户，调动激励了农民种粮积极性，促进了农业产业化结构调整，推动种植业协调发展。

二是推进了经济由传统农业向农村工业化发展的进程

三是龙头企业发挥“领头雁”作用

实践证明，一个产业的健康发展离不开龙头企业，产业需要龙头企业作载体，市场需要龙头企业来拉动，发展经济更需要龙头企业的有力支撑。可带动农户实施订单农业，转化本乡农产品资源回报农民。

四是显现了农民增收和转移农村劳动力双赢的效果，农产品加工业惠及众多农民，有效解决了农产品买难、卖难的历史

问题。

我乡加工业虽然取得了一定成效，但也客观地存在着制约其发展的方方面面的不利因素，这些不利因素值得我们去深思、去研究、去探讨、去解决。

一是整个产业潜能尚未充分发挥。农产品加工业发展形势平稳，农业支柱产业可转换为工业产值的潜能尚未充分发挥出来。水泥制品和砖制品也大多是在本乡销售，更没有形成品牌。

二是产品结构优化不明显。市场销路窄，企业效益差，产品附加值低，工业产值增速缓慢的客观现实。

三是资源与加工对接出现矛盾。一方面，农产品加工业没有从根本上解决广大农民农产品“卖难”问题，二是融资难度大。金融部门流资贷款渠道越来越窄、难度越来越大、门槛越来越高是制约部分加工企业达产达效的主要“瓶颈”。

1、坚定不移地稳健发展农产品加工业。大量的数据和不争的事实说明，大力发展农产品加工业是解决“三农”问题的治本之策，是加快工业突破发展的重要支撑点，更是农业、工业双跨越的基础。

2、加快加工产业战略调整。一是优化产业布局，挖掘产业潜能。科学规划，合理布局，依据现有企业建设若干个加工基地，通过农产品加工基地的建设，形成布局区域化、生产专业化、经营规模化。二是加快品种结构调整。引导企业特别是龙头企业要有远瞻眼光，不能一直停留在传统式的农产品简单加工上，企业要滚动发展，必须在产品升级上档上下功夫。三是实施质量战略，积极扶持企业依靠质量闯市场，依靠名牌提升效益，各相关部门要下功夫积极协调、扶持进行无公害绿色食品及有机食品的研发。

3、引入扶持和激励机制。争取各级财政扶持，扶贫资金等要向加工业给予倾斜。

4、拓宽融资渠道。积极向金融部门推介好的加工项目，以争取资金支持。信用社等涉农贷款主要金融部门，对发展前景好，生产经营有效益的加工业要给予贷款扶持。

5、加强领导。研究相关问题，点面结合，上下联动，全力推进加工产业的大发展。

农产品调研报告篇二

xx县地处四川阿坝州，是成都的菜篮子基地县，全县有无公害农产品基地面积3万亩。县城离5.12地震的震中汶川约56公里，人口约5万，全县每年1500万左右的财政收入主要是靠小水电和种蔬菜水果。此次大地震，农村的房屋垮塌严重，县城大部分房屋变成了危房，所幸大地震发生时，绝大多数农民都在菜地忙活，只造成不到200人死亡。由于地震，原来xx县至成都的210公里二级公路因多段被大山掩埋，无法通行，目前从成都到xx县只能绕道780公里，其中许多路段为临时推出的土路，而且要穿越许多高危路段。也正因为如此，至6月30日前，需从xx县紧急调运出售的蔬菜有大白菜、莴笋、白萝卜、莲花白、芹菜5个品种共计4100多吨。

6月17日上午，我厅接到国家商务部市场运行司紧急对口帮助四川xx县解决蔬菜卖难问题的指示。当天晚上主管副厅长易昌伦同志、副巡视员罗双锋同志召集省商务厅市场运行调节处、长沙市商务局、长沙马王堆农产品股份有限公司和长沙红星农副产品大市场负责人，专题研究和部署。

与此同时，鉴于四川xx县是我省对口支援的灾区，我厅紧急请求省政府：

2、请省政府统筹解决我厅救灾过程中的具体困难。

经报向厅长同意，由我厅市场运行调节处廖光辉处长带队，长沙市商务局市场运行调节处周小阳处长、马王堆蔬菜批发市场的尹世军副总经xx[]红星蔬菜批发市场的邹宇峰副总经xx组成的工作组一行4人，于6月18日晚上12点抵达四川成都。

为便于在四川开展工作，工作组6月19日上午联系了当地蔬菜批发市场——成都农产品中心批发市场，一同到四川省商务厅与市场运行调节处的同志进行了工作衔接，并听取了四川省厅和xx县驻成都工作人员的情况介绍。当天下午，工作组的同志根据上午了解到的有关情况，进行了认真的论证，并拿出了几个初步预案。

6月20日上午，工作组一行4人及成都农产品中心批发市场的负责人共5人乘飞机转道九寨，转乘汽车，克服疲劳和高原反应、冒着山体滑坡和飞石的危险，历经8个多小时路程，于当晚10点多钟到达xx县，住进xx县商务局特地为工作组搭建的一个临时帐篷，并随即与xx县商务局的负责同志进行了工作探讨。

6月21日上午，工作组利用帐篷办公，分别听取了县商务局、县农业局的介绍，对解决蔬菜卖难问题进行了反复研究和讨论，对当前大白菜、萝卜、包菜、芹菜的外运经销进行了详细的调研和成本测算。

以其中数量最多的3200吨大白菜为例，经测算：收购单价为200元/吨，因绕道570公里运价由原来的197.4元/吨增加至733.2元/吨，运输途中至少损耗1/3，每吨损耗为66.67元，加上损耗部分须做垃圾处xx[]每吨白菜的损耗部分需支出垃圾处xx费40元，这样[]xx县至成都每吨大白菜的全部成本达到1040元/吨。成都市场目前大白菜批发价格为0.32元/斤，即640元/吨。也就是说，每运出销售1吨xx县大白菜要亏400

元。工作组得出的结论是：除非政府给予相应运费补贴，否则蔬菜调出销售难以实现。

鉴于以上情况，我们就主要考虑从长效机制建设入手，来帮助xx县解决农产品卖难问题。

6月21日下午，工作组与xx县分管商务工作的周副县长、分管农业的万副县长、xx县经济商务局和农业水利局的同志一起，就解决xx县灾后重建工作中的农产品流通问题提出了具体的措施和建设性建议：

鉴于地震导致交通中断，绕道运输成本大幅增加，急待上市销售的蔬菜达到4000多吨，由湖南省商务厅、长沙市商务局及长沙马王堆农产品股份公司、长沙红星农副产品大市场筹集资金50万元，由xx县商务局拿出具体的恢复商业营业网点、对农产品调运实行运费补贴等具体方案，经xx县人民政府同意后实施。同时，协调成都农产品中心批发市场在已有每天11车xx县蔬菜调运销售的基础上，组织和鼓励其市场经营户加大对xx县蔬菜的调运力度。

1、建议xx县政府抓住灾后重建的机会，提前科学规划农批市场、蔬菜冷藏运输设施、深加工设施建设。

2、建议xx县商务部门和农业部门建立健全农产品信息发布机制。

3、加强产销对接。由长沙马王堆农产品股份有限公司、长沙红星农副产品大市场、成都农产品中心批发市场3家企业分别与xx县商务、农业部门签订长期合作的框架性产销对接协议，拓宽xx县农产品流通渠道和辐射范围。

1、负责组织和鼓励市场经销户到xx县调运农产品；

3、优先安排经销xx县产地农产品的经销户进场摊位，设定xx县产地农产品销售专区；

4、对xx县产地农产品经销户的.有关市场费用尽可能予以优惠；

5、保障xx县产地货物优先进场销售；

6、保证提供安全的交易环境和交易秩序；

7、组织、动员和鼓励市场经销户到xx县产地投资，建立蔬菜基地、蔬菜加工厂、冷藏库等。

1、3个市场对所签协议抓紧深度落实。

3、建议国家商务部请示国务院，由国务院要求各对口支援省市，将灾区科学规划和建设农批市场、冷藏运输设施、深加工设施等纳入对口援助的范畴。

农产品调研报告篇三

大部分消费者会去试是因为对于任何新鲜事物人们总是会非常好奇，或是想要去验证一下其好坏与否。作为营销人员，我们应该牢牢抓住这个心理打好第一仗，无论是油质、色泽、功能等方面都要给消费者留下最好的印象，从而稳固地抓住消费者。

艺的改进，更是刻不容缓，因为这直接关系到山茶油市场的开拓。在销售渠道构建方面，65.7%的消费者愿意在超市购买食用油。另外，对于专门的售油门市或者高档油专卖店和小区便利商店，有25%的消费者愿意从那里购买，所以在大方向上我们可以通过超市大力推进师智敏有机山茶油的销售。

对于如何提高师智敏有机山茶油产品的知名度，我们集取了

消费者的建议，74.2%的消费者表示应该加大广告宣传力度。虽然现在社会广告泛滥，但是其作用还是不可小视的。播放频繁的广告让消费者认知和接受某种产品或品牌，关键问题是如何通过广告建设品牌，这是生产厂家建设品牌、推出品牌的手段之一。同时，有31.4%的消费者表示应该加大生产能力。建议增加和开发其保健功能的则占20%。现代社会的流行趋势是让广告以及商品遍布每一个角落，让消费者没有办法避开广告，这具有一定的可行性，不过却是成本过高，并且在不确定市场前景的情况下投入大量的资金也是不明智的，所以我们必须另外寻找出路。适当地借鉴现代广告宣传并同时采取其他的宣传策略，当然这些还需要进一步地探讨与研究。从被调查者容易接触的媒体来看，电视占到了54.3%，网络占37.1%，报纸占25.7%。

由此可见，传统的电视广告仍然占据十分重要的地位，可以起到很好的宣传作用。但是，随着电子时代的来临，网络以其信息量大、速度快等特点得到越来越多人的喜爱。作为健康一代的食用油——师智敏有机山茶油，在市场知名度还较低的时候，应该依靠以上的三大媒体，尤其要发挥网络的优势，发布广告，提高山茶油的市场知名度。

农产品调研报告篇四

我县初级农产品质量安全管理工作主要是在县农牧局的领导下，积极配合工商、质检、公安等单位开展。每年我们都要结合3.15活动，开展假冒伪劣农产品的打假活动。一方面对初级农产品产地加强管理，尤其是对无公害蔬菜基地加大了指导监督力度；另一方面加强对农资系列用品的检查监督力度，对生产、使用、销售假冒伪劣农资的行为坚决予以打击，清理和整顿农资市场，对手续不健全，没有规范经营的行为进行了纠正；三是对在市场上出现或接群众举报的假冒伪劣农资解决予以没收，并按照管理办法没收相关手续或进行罚款；四是加强了对农产品市场监管，根据群众举报和检查出的不符合环保、绿色、健康要求的农产品，按照《农产品质量安

全管理办法》进行严肃处理；五是积极开展农产品农药残留检测工作，仅靠一台非常普通农药残留仪开展农产品农药检测工作。六是经常性宣传培训工作和市场整顿工作向结合。农产品质量安全管理工作要搞好，要经常性进行宣传，让广大群众充分认识到进行这项工作的重要性，进一步提高农产品管理的意识和水平，积极配合我们，才能搞好这项工作，因此我们经常进行宣传 and 培训，给群众努力传授科学应用农药、化肥等农资的知识，一方面提高广大群众自觉生产健康、绿色农产品的自觉性和意识，让全社会都来关心无公害农产品的生产和管理，形成良好的社会氛围，另一方面提高他们生产无公害农产品的管理水平。

- 1、加强组织领导和管理的
- 2、加强无公害农产品产地生产管理
- 3、加强农资市场管理
- 4、加强农产品销售市场的管理
- 5、加强农产品的检测和监督
- 6、加强《农产品质量安全管理法》的宣传

目前我县农产品质量安全管理机构挂靠县农技站，由县农技站开展各项工作。既没有单独的办公室，没有编制，也没有工作经费，也没有任何大气、水分、土壤、农资、农产品的检验检测仪器，对大气、水分、土壤的成分、有毒物质含量无法检测，只能加强灌溉水的源头管理和农资的科学化应用；对农资的化验检测只能凭经验和分析，眼观手摸，对假农资不能作进一步的分析和化验，在很大程度上限制了管理工作的顺利进行；在农产品市场不能科学检测农药化肥等有毒物质，不能为执法人员提供科学的执法依据。

1、没有单独设立机构，也没有编制人员，没有办公场地，目前挂靠县农技站。

2、没有工作经费，难以经常性下乡开展正常的农产品质量安全管理工作 and 培训工作。

3、没有任何化验检测仪器设备，难以进一步开展大气、水分、土壤、农资、农产品检验检测等各项工作

1、建立健全农产品质量安全管理机构，落实人员、办公场地、仪器设备。

2、落实农产品质量安全管理工作经费，为每年正常开展这项工作提供保障。

农产品调研报告篇五

（一）生产环节

粮油。粮油生产企业6家，合作社6家，种植大户23家。蔬菜（含食用菌）。蔬菜生产企业27家，农民专业合作社5xx家，家庭农场10家，种植大户49家。畜禽产品（含水产品）。畜禽生产企业xx家，合作社60家，家庭牧场3xx家，养殖大户xx00家。特色经果。特色经果企业25家、合作社46家、家庭农场7xx家、种植大户xx1家。农产品加工。农产品加工企业63家，年加工能力30.2万吨。

（二）流通环节

仓储。有7个仓储设施共39743米³，其中冷库5645米³，高温库3xxxx米³，气调库3290米³。

农产品物流。有物流企业xx邮政公司□xx邮政速递物流、顺丰、韵达等26家，运出农产品主要有火腿、辣椒面、猕猴桃

等□20xx年运出xx1.5xx吨。运入农产品以茶叶、水果为主□20xx年运入44吨。

市场建设。有大型农产品批发经营市场7个、大型超市10家、农贸市场21个□20xx年大型农产品批发市场销售量37.2xx23万吨，销售额xx9252万元。农产品批发主要产品以蔬菜、水果为主，水果产地以昆明、四川、西双版纳为主。蔬菜以昆明、贵阳、曲靖、威宁以及湖北和四川为主，批发至市中心城区各农贸市场及周边乡镇和纳雍、发耳、赫章等地。

电商企业共6xx家，销售农特产品的网店（微店）数xxxx个。引进了淘宝、京东、邮乐购、那家网、贵农网等知名电商交易平台，本地电商企业自建电商交易平台有交易额的19个（中国网络菜市场、百姓购、凉都购等）。

建设“贵农网”县级运营中心和物流分拣中心，培育农村电子商务市场主体。今年以来□xx市新增乡镇快递服务网点56个（总数达到1xx个）。

（三）需求环节

20xx年xx市教育系统、医院食堂、吨、蔬菜需求6xx597.54吨、畜产品193xx.91吨、特色经果4773.91吨。

（四）产销对接情况

以“搭建贸易平台，推动农商联动”为主题□xx积极举办或组织参加省内外展示展销会，促成了意向性签约53份，落实订单金额1.25亿元，万吨。进驻知名平台，开展网络促销，共上架本地商品700余种，销售商品500余万元。大力开展农产品进超市、进社区、进学校、进工矿企业、进大型餐饮企业及酒店、进农贸市场的农产品销售等“六进”活动。在大型连锁超市开设本地农产品销售专柜，在社区开设本地农产品

直销店，在学校全部定向、定点采购使用本地农产品，协调大型企业食堂采购本地农产品，鼓励大型餐饮企业及酒店采购使用本地农产品，在大型农产品批发市场或农贸市场建立优质农产品专区或专柜。

（一）生产环节

粮油生产经营主体数量少，基地规模小，标准化程度低，产量不高，满足不了学校、医院、企业食堂的消费需求，本地蔬菜市场需求量空间比较大。商品蔬菜生产基地面积小，规模化程度不高，机械化水平低，生产成本低。受外来蔬菜冲击，抗风险能力弱，严重影响经营主体的积极性。畜禽产品养殖企业规模化、标准化程度不高。养殖主体以养殖大户居多，存栏数多，出栏数少，养殖压力大。特色畜产品没有卖到特价，市场风险高，养殖主体赢利困难，持续发展壮大增添难度。特色经果种植面积大，经营主体实施面积小，管理粗放，规模化、标准化程度低，精品少，产量低，市场占有率不高。xx市农产品加工企业总体上科技创新能力不强，产业链短，产品附加值不高。

（二）流通环节

仓储设施数量、库容不足，不能满足农产品丰产期储存需要。

物流业发展滞后，没有现代大型物流企业进驻，没有通过现代物流企业将生产、加工、销售、运输等环节有效衔接，农产品生产形成订单的较少，订单销售有非常大的空间。xx市没有农产品信息平台公司，生产信息与需求信息脱节。

市场体系整体布局有待完善。农产品批发市场数量少，布局不尽合理，交易的农产品以外来为主，没有形成“农批对接”。农贸市场建设步伐缓慢，管理水平不高，摊位费虚高，农产品均价偏高，影响生产基地持续发展，没有形成“农市对接”。超市销售的农产品以外来为主，本地生产、加工的。

农产品较少，占比非常小，没有形成“农超对接”。

通过电商平台交易的农产品数量少，特别是本地生产的农产品通过电商销售到外地的农产品数量较少。

（三）需求环节

学校在采购农产品时，注重的不是产品质量、新鲜程度，而是单价的便宜程度。医院食堂及大中型企业食堂、宾馆酒店餐饮业采取外包的方式，农产品采购主要到农贸市场及超市购买，从生产基地或物流企业直接配送的较少，“农医对接”、“农企对接”没有形成。政府机关和事业单位食堂采购数量有限。

（一）需求环节

采购方式有集中配送和自行采购两种方式。

集中配送：学校营养餐和政府食堂建议采用集中配送方式。建议在县级建立2—3家配送中心（企业），政府食堂和学校营养餐根据食材需求与生产基地建立订单，经营主体按照订单组织生产，由配送中心集中统一配送。通过集中配送，政府便于指导，操作性性强，需求量大，管理方便，降低了生产风险和采购成本。有利从生产、流通、消费等环节全程做好食品安全监管。

自行采购：企业食堂、医院食堂、大型酒店建议选择自行采购方式。企业食堂、医院食堂、大型酒店等根据需求情况，政府部门进行积极引导，业主自行选择，采取不同方式采购。可以与生产基地签约走订单集中配送，可以到农贸市场、超市等自行采购。

开拓市场有线上和线下两种方式。

线下市场：立足本地。建立本地农产品批发市场，为本地农产品交易提供平台，给市民采购本地农产品提供方便；在农贸市场内设立本地农产品专营店，方便市民选择购买；政府部门协调农产品生产经营主体主动加强与中大型超市、学校、机关、医院、大型企业、宾馆酒店、旅游景点的合作，争取订单，直接供货，实现农超对接、农校对接、农医对接、农企对接、农旅对接，减少销售环节；拓展贵阳等市（州）；瞄准北京、上海、广州、对口帮扶城市和招商引资设点城市目标；靶向泰国、马来西亚等境外，建立直销店、专卖店、体验店和代销店等营销平台，开展产销对接、订单购销，逐步提高农产品市场竞争力、占有率，做强做大。

托展会展市场。继续办好xx市“生态凉都·高山珍品”特色农产品展销会，跨界参加各类农产品博览会、交易会，扩大对外交流与合作。

创建美食市场。在市县主要经济中心区建设“绿色农产品美食一条街”，开展面对面促销活动，弘扬美食文化，倡导绿色消费。

做亮展示市场。在市内机场、车站等城市主要交通枢纽和旅游景点设立“绿色农产品展示展销馆”，提高绿色农产品的对外影响力。

线上市场：做强网络市场。加快与淘宝、京东、黔邮乡情、那家网、贵农网等电商平台的合作进程，加速农村电商企业和服务站建设步伐，尽快壮大农村电商队伍，快速提升农产品营销网络实力，辐射全国市场。

（二）流通环节

仓储方面。按照生产、加工需求，合理规划、建设仓促、冷藏设施。

市场建设方面。合理规划增加农产品批发市场，建设本地农产品批发交易市场。在农贸市场内设立本地农特产品专营门店，加强管理，控制摊位费虚高的现象。

以县为单位建立2—3家配送中心（企业）。引进现代大型物流企业进驻，创建农产品信息平台公司。组建平台公司，搭建信息平台，建立农产品大数据库。一是搭建绿色农产品生产、加工、物流和销售大数据平台，通过大数据平台作用，做大做强农产品物流。二是引进现代物流企业，发挥大数据效应，运用网络化管理，将农产品供应、市场、消费有效衔接。三是发挥大数据平台作用。广泛收集农产品信息，搭建好产业、园区、企业、农户和市场等之间的数据共享渠道，利用大数据技术提升农产品的生产、经营、管理和服务水平，实现各方面数据的有效对接和互联互通，促进线上线下合作，指导农产品流动快速见效。四是培育大数据运用人才。加强对农业干部、企业骨干和农民专业合作社专业人员的大数据专业知识培训，提高其大数据应用能力和水平。

广泛开展农产品宣传。以宣传特色、推介品牌、发展绿色、有机农产品为主线，通过线上线下多渠道、多方式宣传，提升xx市农产品形象。

（三）生产环节

合理规划粮油、蔬菜、特色经果种植面积，培养壮大和引进畜禽养殖企业，大力发展草食畜牧业。努力发展订单，用订单指导农业生产。走好xx市的山地农业特色产业发展之路，用好用足用活本地特色优质自然资源及“三变”改革、农业供给侧结构性改革等政策资源。按照生态产业化，产业生态化的发展思路，“三品一标”和“三化”（生产规模化、质量标准化、销售网络化）要求，加大农业设施、机耕道等基础设施建设的力度；加大对农产品生产基地的规划指导和资金投入、政策扶持、项目支撑，增强农产品生产经营主体的信心和决心，保障农产品生产经营稳定持续发展。

农产品调研报告篇六

多年来，全乡紧紧围绕本地的资源优势、围绕农业产业化一批以加工为主的小型企业应运而生，迅速崛起，为全乡农业经济进展注入新的活力，促进了农业经济结构的调整，推动了农村工业化进程，成为全乡经济进展新的亮点。现在，全乡从事加工的各种类型经济组织1个，从业人员74人，其中水泥制品加工4家、榨油厂2家、豆腐房11家、磨米房4家按经济类型分：民营经济100%。按加工品种分为三大类：农产品加工、水泥制品加工和砖产品加工。这些小企业在不同的行业领域围绕为“三农”服务的目标，取得了明显的社会效益、经济效益。其主要特点：

一是推动了农业向种植、加工一体化的现代农业进展步伐。可转化各类农产品资源，惠及农户，调动激励了农民种粮主动性，促进了农业产业化结构调整，推动种植业协调进展。

二是推动了经济由传统农业向农村工业化进展的进程

三是龙头企业发挥“领头雁”作用

实践证明，一个产业的健康进展离不开龙头企业，产业需要龙头企业作载体，市场需要龙头企业来拉动，进展经济更需要龙头企业的有力支柱。可带动农户实施订单农业，转化本乡农产品资源回报农民。

四是显现了农民增收和转移农村劳动力双赢的'效果，农产品加工业惠及众多农民，有效解决了农产品买难、卖难的历史问题。

我乡加工业虽然取得了一定成效，但也客观地存在着制约其进展的方方面面的不利因素，这些不利因素值得我们去深思、去研究、去探讨、去解决。

一是整个产业潜能尚未充分发挥。农产品加工业进展形势平稳，农业支柱产业可转换为工业产值的潜能尚未充分发挥出来。水泥制品和砖制品也大多是在本乡销售，更没有形成品牌。

二是产品结构优化不明显。市场销路窄，企业效益差，产品附加值低，工业产值增速缓慢的客观现实。

三是资源与加工对接出现矛盾。一方面，农产品加工业没有从根本上解决广大农民农产品“卖难”问题，二是融资难度大。金融部门流资贷款渠道越来越窄、难度越来越大、门槛越来越高是制约部分加工企业达产达效的主要“瓶颈”。

1、坚定不移地稳健进展农产品加工业。大量的数据和不争的事实说明，大力进展农产品加工业是解决“三农”问题的治本之策，是加快工业突破进展的重要支柱点，更是农业、工业双跨越的基础。

2、加快加工产业战略调整。一是优化产业布局，挖掘产业潜能。科学规划，合理布局，依据现有企业建设若干个加工基地，通过农产品加工基地的建设，形成布局区域化、生产专业化、经营规模化。二是加快品种结构调整。引导企业非凡是龙头企业要有远瞻眼光，不能一直停留在传统式的农产品简单加工上，企业要滚动进展，必须在产品升级上档上下功夫。三是实施质量战略，主动扶持企业依靠质量闯市场，依靠名牌提升效益，各相关部门要下功夫主动协调、扶持进行无公害绿色食品及有机食品的研发。

3、引入扶持和激励机制。争取各级财政扶持，扶贫资金等要向加工业给予倾斜。

4、拓宽融资渠道。主动向金融部门推介好的加工项目，以争取资金支持。信用社等涉农贷款主要金融部门，对进展前景

好，生产经营有效益的加工业要给予贷款扶持。

5、加强领导。研究相关问题，点面结合，上下联动，全力推动加工产业的大进展。

农产品质量安全体系建设调研报告

农产品调研报告篇七

xx市xx区农贸市场

20xx年xx月上旬

消费者以及经销商

观察和询问以及问卷三者合一的形式

分析农产品的各种价格，农产品市场的饱和度和市场集中度农产品各种买卖渠道，农贸市场环境住哪概况以及消费者对农产品的消费的特点、消费观念和他们对市场产品特点所持态度和现在市场发展状况以及农产品服务将要的服务发展方向。

目前，农贸市场集中了畜产品市场、粮食产品市场、水果产品市场、蔬菜产品市场、肉类产品市场以及人们各种生活消费市场组合的农贸市场。在各种农产品买卖区中呈现出不是很集中的状况，小部分市场产品较分散，大多农产品都在交易厅棚里进行，农产品经营零销商主要以家庭经营为主，实行各种渠道买卖农产品为主。在农产品供应基本能满足人们需求，价格总体上波动不是很大，出小部分农产品因种种原因波动大外，其余在消费者面前还算合理。在农产品质量上还能够符合消费者营养需求，质量上有保证，人们可安全食用。各种农产品供给和需求基本处于稳定状态。目前人们对农产品主要以主食类、蔬菜类、肉禽类、杂粮类为主。目前

初步形成了以农副产品批发市场为中心，以集中贸易小市场、直销中心小卖区、农产品初加工小区、农民合作卖区、农民经纪人、行业小协会、仓储小物流中转站以及初放形小卖区为基础的农副产品市场体系。

在粮食市场上，主要供应以大米、面粉、玉米等主食为主以及其他食品为辅。需求方面又以大米为需求粮食产品，在粮食市场上，种类还比较齐全，货源也还稳定，价格波动不是很明显。人们都喜欢一小批量购买为主，在粮食的种类、价格、质量、消费场所还算满意。两市供应上能够满足人们需求，粮食市场比较集中，主要以家庭经营为主，个别合作以及联盟经营，主要以厅棚为买卖场所以及租的门面买卖为辅。所以在粮食市场上无论是供给还是需求以及价格、质量上都还能满足人们的满意度。

在蔬菜市场上，由于近期销售渠道的变化和持续的下雨，蔬菜在供给上有点不足，价格短期类产生波动，有的蔬菜甚至短缺，供给状况不是很好，但在调查中显示今年的蔬菜总体价格呈现下降趋势，在未来短期中蔬菜供给上会慢慢好转，价格波动幅度不是很大。近期看，蔬菜产品大部分还是供应上及时，新鲜程度较好，市民们关心的质量上野蛮有保证的，基本能满足人们需求，价格还以算合理。近期中，大白菜、胡萝卜的价格都上升，其他蔬菜都有价格上升的趋势，从总体上看，市场上一个周内蔬菜价格都同比上升，供给需求不是很平衡，供给有点不足。

在肉类产品市场上，主要以猪肉消费为主，供给上能满足人们需求，在价格上保持在xx元到xx元每斤波动，但从近期看加个有上升的趋势，肉类除猪肉供给外还有鱼类、羊肉、牛肉、鸭肉、鸡肉等肉禽产品。羊肉、牛肉、鸡肉在近期内基本价格稳定，鸡肉在xx元每斤。肉内在渠道来源上有零售商、中间商、自销商等销售主渠道，都集中在厅棚里一起销售，从总体上看，供给还是处于稳定中，能满足住消费者需求，价格上不是波动很大。

在果类产品市场上，主要以西瓜、苹果、香蕉、葡萄为主。近期中，西瓜销量很大，本周西瓜主要在xx元每斤市场价格，市场情景也不错，但短期由于天气变冷价格有呈现下降趋势，香蕉现阶段也明显在价格上下降，供给上有点偏多，香蕉在xx元到xx元每斤左右波动，市场情景不是很好，但短期中波动不是很大。苹果以及其他水果类产品价格波动不是很明显，但市场情景便哈不是很大，总之，在果类产品中，种类比较齐全，能满足消费者需求，近期中，供给又慢慢大于需求的趋势，价格可能有下降的波动。

在粮食产品市场上，大米基本保持在xx元每斤的价格水平，由于大米是必需品，人们不可缺的生活消费品，大米的需求是去发弹性的，有在我们国家政府的各种政策下，大米的价格波动幅度是很小的，无论是消费者还是销售者在价格上都不必担心。目前，大米在供给上还是质量上都能满足需求，销量能保持在一定水平上，销售渠道来源于农民直销、零售商和经销商。目前，其他粮食产品如玉米、面粉由于季节的影响，价格上存在小小波动，由于暑期放假，好多学生返乡回家，我们xx市场需求明显减少，但价格不会明显波动。在蔬菜产品上，大葱xx元每斤、洋葱xx元每斤、蒜瓣xx元每斤、白菜xx元每斤、香菇xx元每斤、洋芋xx元每斤、花菜xx元每斤、南瓜xx元每斤、菠菜类xx元每斤、生姜xx元每斤、白萝卜xx元每斤、黄瓜类xx元每斤、蒜苔xx元每斤等。在本周蔬菜产品供给价格总体上呈上升趋势，蒜类产品在经过“蒜你狠”之后，价格已开始回落，经过调查分析，由于市场去年价格一直很好，当地居民在一年时间里，加大了种植面积，导致供给明显大于需求，使今年的蔬菜蒜类价格到价格下降阶段，又由于消费者的偏好、消费者对未来价格预期、今年的利息调整以及种种原因，在蒜类产品价格下降的同时其他蔬菜产品价格上升，比如：大白菜、胡萝卜、冬瓜价格都比上周价格明显上升，但上升价格还算合理，供应上还比较新鲜、及时。

农贸市场蔬菜种类也齐全，能满足消费者需求，从消费者消费特点看，易简装为主，方便人们购买观察。有服务上门送货的潜在市场，但现在人们对增加服务费比较反感，比较不赞同。但对订货送货上门对很多人来说都很方便、及时、快捷、节约时间，他们都比较赞同订货送上门，但在质量上有一定的问题。在蔬菜市场上，近期中，蔬菜价格总体上升趋势，还算合理，在供应商销售渠道上有新的销售服务渠道。

在水果市场上，具体的调查了西瓜、香蕉两种水果，西瓜主要有周边瓜农供应，西瓜在xx元每斤左右波动，在上周基础上下降xx元，消费倾向挺高的，质量上也有保证，消费市场情景不错，由于短期内下雨，天气变冷，从而影响消费，供给大于需求，导致西瓜价格下降，但由于天气慢慢转热，未来的销量情景应该不错，瓜农不必担心，应持乐观态度。

本周香蕉价格以xx元每斤，在上周得价格基础上下降了xx元，由于转入夏天，天气渐渐变热，各地的香蕉的成熟度加快，由于保存的措施不是很好，所以导致供给明显加大，在消费上不及与供给，销售者为了程度上售出去，减少储存成本，所以在香蕉价格上出现现阶段的持续下降，在此希望销售者应以自己的能力范围内销售香蕉，以减少成本。又由于水果类产品在消费商富有弹性和具有替代品以及水果类产品不是人们必需品，所以销售者需进行合理的定价，以达到收益。

在肉类市场上，主要以猪肉销量，价格在xx元到xx元每斤，由于最近供应渠道的延伸，供应状况不是很好，需求量大，较上季度的价格基础上呈上升价格，但据调查这种价格波动不是很快，是一种正常波动。供应上肉类能满足市场需求，保质保量，价格上在未来预期中不会一直升会哟下降的趋势。

现有的市场规模小、服务半径、市场又是不是很方便人们购买，市场上基础设施、管理次序不是很好，市场区分已不是很明显，没有农残控制系统体系，农贸市场有的还占道经营，脏乱情况有点不是很好，规划上起点不是很好，市场区分还

不是很明显，配套设施不全，当地农产品生产优势逐步建立，版规模不是很大，农产品质量上、新鲜程度不是很好，我们的xx区龙头企业少，经营规模小、规模效应没有从分发挥出来，对我们xx区的农产品带动市场的带动不是很明显，农贸市场好多产品来至于其他县城，没有推行有效地检疫系统和没有很好的组织开展农药残留和产品质量检测工作，有些农产品不是那么的放心食用！

在我的调研情况中显示，大多数人们对现在的价格还比较合理，人们主要在农产品的质量、价格、营养、新鲜度、方便快捷、购买环境以及服务上都比较关心，在农产品上比较喜欢简装，易于购买观察，销售服务有定制送货上门的潜在市场。

所以，现在我们花溪的现状中，我觉得还应该多方面的筹集资金以支持农产品市场的规划建设，重视带动，吸引社会资金和贷款，参与到农产品整体建设中，加快农产品市场建设步伐，也使农产品市场进一步的提高，从而加快人们的经济增长。并进一步的建立完善的规章着制度，改进交易方式，规范我们很多不足的交易行为，不断提高农产品中的组织管理水平，应到农民经纪人从单一的农副产品交易到农产品交易向生产、加工、保鲜、储运营销等一体化经营转变，并健全我们的规章制度，加强我们的市场调研，应该编制主要农产品市场体系的建设规划，预测并发布农产品市场行情供给情况，加强相关部门的协调性，落实好我们的相关制度，发挥好我们的特设产品优势，共同推动我们的农产品市场体系建设，加强市场信息搜集系统建设，合理布局，并加强交易厅棚改扩建保鲜措施。

并在此基础上调整好我们的市场结构，经一步完善粮食市场、肉类市场、水果市场、蔬菜市场、粮油等市场产品市场区域的加大、质量规格、包装等方面的有效控制，推行有效地检疫系统，组织开展农药残留和产品质量检测工作，确保市场农产品的安全放心！总之，农产品的质量的好坏关系到消费

者的利益也关系到我们销售者自己的经济收益，所以现阶段我们要好好在农产品上好好下功夫，加大加质的生产，加大我们的投入力度，长期中慢慢的经一步提高我们的经济收入，我相信在我们的努力下会取的好成绩！

农产品调研报告篇八

本文目录

1. 农产品调研报告
2. 农产品质量安全体系建设调研报告
3. 农产品市场调研报告

一、基本状况

一是推进了农业向种植、加工一体化的现代农业发展步伐。可转化各类农产品资源，惠及农户，调动激励了农民种粮积极性，促进了农业产业化结构调整，推动种植业协调发展。

二是推进了经济由传统农业向农村工业化发展的进程

三是龙头企业发挥“领头雁”作用

四是显现了农民增收和转移农村劳动力双赢的效果，农产品加工业惠及众多农民，有效解决了农产品买难、卖难的历史问题。

二、我乡加工产业存在的问题

我乡加工业虽然取得了一定成效，但也客观地存在着制约其发展的方方面面的不利因素，这些不利因素值得我们去深思、去研究、去探讨、去解决。

一是整个产业潜能尚未充分发挥。农产品加工业发展形势平

稳，农业支柱产业可转换为工业产值的潜能尚未充分发挥出来。水泥制品和砖制品也大多是在本乡销售，更没有形成品牌。

二是产品结构优化不明显。市场销路窄，企业效益差，产品附加值低，工业产值增速缓慢的客观现实。

三、下步措施

2、加快加工产业战略调整。一是优化产业布局，挖掘产业潜能。科学规划，合理布局，依据现有企业建设若干个加工基地，通过农产品加工基地的建设，形成布局区域化、生产专业化、经营规模化。二是加快品种结构调整。引导企业特别是龙头企业要有远瞻眼光，不能一直停留在传统式的农产品简单加工上，企业要滚动发展，必须在产品升级上档上下功夫。三是实施质量战略，积极扶持企业依靠质量闯市场，依靠名牌提升效益，各相关部门要下功夫积极协调、扶持进行无公害绿色食品及有机食品的研发。

3、引入扶持和激励机制。争取各级财政扶持，扶贫资金等要向加工业给予倾斜。

5、加强领导。研究相关问题，点面结合，上下联动，全力推进加工产业的大发展。

农产品调研报告（2） | 返回目录

加强农产品质量安全体系建设的建议

近年来，我市大力加强农产品质量安全体系建设，不断提高农产品质量安全监管能力和水平，农产品质量安全总体保持在较高水平。但我市农产品质量安全体系建设仍存在一些亟待解决的问题。本文就加快推进我市农产品质量安全体系建设，保障食品安全提出六点建议。

农产品质量安全关系国计民生，是全社会普遍关心的热点难点问题。近年来，我市大力加强农产品质量安全体系建设，初步建成了覆盖市、县、乡镇、基地(市场)四级的农产品质量安全检验检测体系，不断提高农产品质量安全监管能力和水平，着力保障人民群众消费安全，全市农产品质量安全总体保持在较高水平，没有发生重大农产品质量安全事件。

(一)生产过于分散，监管难度大

种植业方面：我市农产品生产过于分散，没有形成规模，无法按标准化组织生产，农药、化肥、农膜等农业投入品不合理使用，导致农业生态环境污染严重，基地准出和市场准入难以真正做到无缝对接。

养殖业方面：我市畜禽水产养殖技术水平参差不齐，养殖户购买劣质苗种、饲料，养殖物有病乱用药等情况时有发生，给我市畜禽水产品质量安全带来了隐患。

(二)农产品质量安全监管体系尚未健全完善

乡镇农产品质量安全监管机构与农技推广中心在行政管理上没有理顺关系，既有县直管，也有县乡共管以乡为主等形式。少数乡镇虽然建立了检测室，但办公用房年久失修，检测设备陈旧落后，难以形成有效的监管；多数乡镇还未建立检测室，监管手段和监管能力有限，监测人员要兼顾乡镇的其它工作，监测效果不尽人意。

(三)动物产品质量安全检测体系建设严重滞后

缺乏专职检测人员。市级检测中心在编人员只有4人，六县在编的检测执法人员不到100人，人少事多，超负荷工作；四城区目前尚未设立渔政机构，开展监管工作难度大。

缺乏必要的设备。市级检测中心只能做定性分析，无法开展

定量分析。如瘦肉精检测只能进行初步筛选工作，要送到自治区才能确认检测结果；水产品检测则均需送自治区进行检测。

缺乏经费保障。目前我市动物产品质量安全检测工作业务经费为每年一申请一审批，没有形成常态化管理，经费来源缺乏保障。各县区都没有专项的动物产品质量安全监管经费，动物产品质量安全监管工作举步维艰。

(四) 农产品质量安全可追溯制度建设有待健全完善

目前我市还没有建立水产品市场准入机制，水产品既无标识，经营者又未建立台账，对于问题水产品，其溯源调查的难度很大。同时，由于人力不足，部分县的动物产地检疫工作未能正常开展，导致一些不免疫、不佩戴耳标的畜牧产品流向市场，造成一定的食品安全隐患。

(一) 健全完善农产品质量安全监管体系

建议健全农产品质量安全检测机构，在市农业局和县、乡镇农业执法机构分别设立农产品质量安全监管科和监管站，在乡镇设立渔牧产品质量安全监管站，在村级设立农产品质量安全协管员，明确各自监管职责，落实办公场所、编制人员和经费，配备检测设备，完善管理制度，形成监管长效机制。

(二) 强化农产品质量安全监管

深入开展专项整治。推行农药定点经营和实名购药制度，种植业以蔬菜为重点，开展蔬菜、水果、茶叶等用药专项监督检查，严厉打击高毒农药违法违规生产、经营和使用行为。畜牧业加大“瘦肉精”、三聚氰胺等非法添加专项整治力度，强化兽药和饲料生产、使用环节监管。渔业以禁用药物为重点，强化用药执法检查，完善养殖档案，建立严格的产地检查和准出制度，形成监管工作常态化。

(三) 加大财政投入力度

建议把监管工作经费、检测设备购置及更新经费、产品检测经费和技能培训经费等列入市、县财政预算，并保证这些经费每年不低于5%的增长比例，做到经费常态化、制度化管理，确保我市农产品质量安全监管工作正常开展。

(四) 推进农业标准化生产

不断扩大园艺作物标准园、畜禽标准化规模化养殖场、水产健康养殖示范场的建设比例和规模，深入开展农业标准化整体推进示范县创建，并强化“三品一标”监管，严把产品认证准入门槛，完善认证制度，严格认证程序，强化认证审核，提升认证工作的规范性和有效性。强化证后监管，加大证后抽检力度，严格执行退出机制，确保认证产品质量。

(五) 健全完善农产品质量安全可追溯制度

建立健全产品产地准出与市场准入有机结合的动物产品质量安全全程监控制度，实现“生产有记录、流向可追踪、质量可追溯、责任可界定”。认真落实养殖档案记录和投入品使用管理制度，全面落实畜禽免疫、畜禽标识和疫情报告制度，严格执行动物入场和动物产品出场登记制度，进一步规范动物产品产地准出与市场准入监管工作。建立健全产地检疫制度。严格按制度要求开展产地检疫，出具产地检疫证明。

(六) 加大培训力度

深入开展检测技能培训和岗位练兵活动，加强对基层检测人员技术培训，不断提高我市基层执法人员农产品质量安全检测与监督执法的能力和水平。

一、 调研地点□xx市xx区农贸市场

二、 调研时间□x年xx月上旬

三、 调研对象：消费者以及经销商

四、 调研方法：观察和询问以及问卷三者合一的形式

五、 调研目的：分析农产品的各种价格，农产品市场的饱和度和市场集中度农产品各种买卖渠道，农贸市场环境住哪概况以及消费者对待农产品的消费的特点、消费观念和他们对市场产品特点所持态度和现在市场发展状况以及农产品服务将要的服务发展方向。

六、 农贸市场农产品现状

目前，农贸市场集中了蓄产品市场、粮食产品市场、水果产品市场、蔬菜产品市场、肉类产品市场以及人们各种生活消费市场组合的农贸市场。在各种农产品买卖区中呈现出不是很集中的状况，小部分市场产品较分散，大多农产品都在交易厅棚里进行，农产品经营零销商主要以家庭经营为主，实行各种渠道买卖农产品为主。在农产品供应基本能满足人们需求，价格总体上波动不是很大，出小部分农产品因种种原因波动大外，其余在消费者面前还算合理。在农产品质量上还能够符合消费者营养需求，资量上有保证，人们可安全食用。各种农产品供给和需求基本处于稳定状态。目前人们对农产品主要以主食类、蔬菜类、肉禽类、杂粮类为主。目前初步形成了以农副产品批发市场为中心，以集中贸易小市场、直销中心小卖区、农产品初加工小区、农民合作卖区、农民经纪人、行业小协会、仓储小物流中转站以及初放形小卖区为基础的农副产品市场体系。

在粮食市场上，主要供应以大米、面粉、玉米等主食为主以及其他食品为辅。需求方面又以大米为最大需求粮食产品，

在粮食市场上，种类还比较齐全，货源也还稳定，价格波动不是很明显。人们都喜欢一小批量购买为主，在粮食的种类、价格、质量、消费场所还算满意。两市供应上能够满足人们需求，粮食市场比较集中，主要以家庭经营为主，个别合作以及联盟经营，主要以厅棚为买卖场所以及租的门面买卖为辅。所以在粮食市场上无论是供给还是需求以及价格、质量上都还能满足人们的满意度。

在蔬菜市场上，由于近期销售渠道的变化和持续的下雨，蔬菜在供给上有点不足，价格短期类产生波动，有的蔬菜甚至短缺，供给状况不是很好，但在调查中显示今年的蔬菜总体价格呈现下降趋势，在未来短期中蔬菜供给上会慢慢好转，价格波动幅度不是很大。近期看，蔬菜产品大部分还是供应上及时，新鲜程度较好，市民们关心的质量上野蛮有保证的，基本能满足人们需求，价格还以算合理。近期中，大白菜、胡萝卜的价格都上升，其他蔬菜都有价格上升的趋势，从总体上看，市场上一个周内蔬菜价格都同比上升，供给需求不是很平衡，供给有点不足。

在肉类产品市场上，主要以猪肉消费为主，供给上能满足人们需求，在价格上保持在xx元到xx元每斤波动，但从近期看加个有上升的趋势，肉类除猪肉供给外还有鱼类、羊肉、牛肉、鸭肉、鸡肉等肉禽产品。羊肉、牛肉、鸡肉在近期内基本价格稳定，鸡肉在xx元每斤。肉内在渠道来源上有零售商、中间商、自销商等销售主渠道，都集中在厅棚里一起销售，从总体上看，供给还是处于稳定中，能满足住消费者需求，价格上不是波动很大。

在果类产品市场上，主要以西瓜、苹果、香蕉、葡萄为主。近期中，西瓜销量很大，本周西瓜主要在xx元每斤市场价格，市场情景也不错，但短期由于天气变冷价格有呈现下降趋势，香蕉现阶段也明显在价格上下降，供给上有点偏多，香蕉在xx元到xx元每斤左右波动，市场情景不是很好，但短期中

波动不是很大。苹果以及其他水果类产品价格波动不是很明显，但市场情景便哈不是很大，总之，在果类产品中，种类比较齐全，能满足消费者需求，近期中，供给又慢慢大于需求的趋势，价格可能有下降的波动。

七、农产品市场分析

在粮食产品市场上，大米基本保持在xx元每斤的价格水平，由于大米是必需品，人们不可缺的生活消费品，大米的需求是去发弹性的，有在我们国家政府的各种政策下，大米的价格波动幅度是很小的，无论是消费者还是销售者在价格上都不必担心。目前，大米在供给上还是质量上都能满足需求，销量能保持在一定水平上，销售渠道来源于农民直销、零售商和经销商。目前，其他粮食产品如玉米、面粉由于季节的影响，价格上存在小小波动，由于暑期放假，好多学生返乡回家，我们xx市场需求明显减少，但价格不会明显波动。在蔬菜产品上，大葱xx元每斤、洋葱xx元每斤、蒜瓣xx元每斤、白菜xx元每斤、香菇xx元每斤、洋芋xx元每斤、花菜xx元每斤、南瓜xx元每斤、菠菜类xx元每斤、生姜xx元每斤、白萝卜xx元每斤、黄瓜类xx元每斤、蒜苔xx元每斤等。在本周蔬菜产品供给价格总体上呈上升趋势，蒜类产品在经过“蒜你狠”之后，价格已开始回落，经过调查分析，由于市场去年价格一直很好，当地居民在一年时间里，加大了种植面积，导致供给明显大于需求，使今年的蔬菜蒜类价格到价格下降阶段，又由于消费者的偏好、消费者对未来价格预期、今年的利息调整以及种种原因，在蒜类产品价格下降的同时其他蔬菜产品价格上升，比如：大白菜、胡萝卜、冬瓜价格都比上周价格明显上升，但上升价格还算合理，供应上还比较新鲜、及时。

农贸市场蔬菜种类也齐全，能满足消费者需求，从消费者消费特点看，易简装为主，方便人们购买观察。有服务上门送货的潜在市场，但现在人们对增加服务费比较反感，比较

不赞同。但对订货送货上门对很多人来说都很方便、及时、快捷、节约时间，他们都比较赞同订货送上门，但在质量上有一定的问题。在蔬菜市场上，近期中，蔬菜价格总体上升趋势，还算合理，在供应商销售渠道上有新的销售渠道。

在水果市场上，具体的调查了西瓜、香蕉两种水果，西瓜主要有周边瓜农供应，西瓜在xx元每斤左右波动，本周xx元每斤，在上周基础上下降xx元，消费倾向挺高的，质量上也有保证，消费市场情景不错，由于短期内下雨，天气变冷，从而影响消费，供给大于需求，导致西瓜价格下降，但由于天气慢慢转热，未来的销量情景应该不错，瓜农不必担心，应持乐观态度。

本周香蕉价格以xx元每斤，在上周得价格基础上下降了xx元，由于转入夏天，天气渐渐变热，各地的香蕉的成熟度加快，由于保存的措施不是很好，所以导致供给明显加大，在消费上不及与供给，销售者为了最大程度上售出去，减少储存成本，所以在香蕉价格上出现现阶段的持续下降，在此希望销售者应以自己的能力范围内销售香蕉，以减少成本。又由于水果类产品在消费者富有弹性和具有替代品以及水果类产品不是人们必需品，所以销售者需进行合理的定价，以达到最大收益。

在肉类市场上，主要以猪肉销量最大，价格在xx元到xx元每斤，由于最近供应渠道的延伸，供应状况不是很好，需求量大，较上季度的价格基础上呈上升价格，但据调查这种价格波动不是很快，是一种正常波动。供应上肉类能满足市场需求，保质保量，价格上在未来预期中不会一直升会哟下降的趋势。

八、农产品市场存在的问题

现有的市场规模小、服务半径、市场又是不是很方便人们购买，市场上基础设施、管理次序不是很好，市场区分已不是

很明显，没有农残控制系统体系，农贸市场有的还占道经营，脏乱情况有点不是很好，规划上起点不是很好，市场区分还不是很明显，配套设施不全，当地农产品生产优势逐步建立，规模不是很大，农产品质量上、新鲜程度不是很好，我们的xx区龙头企业少，经营规模小、规模效应没有从分发挥出来，对我们xx区的农产品带动市场的带动不是很明显，农贸市场好多产品来自于其他县城，没有推行有效地检疫系统和没有很好的组织开展农药残留和产品质量检测工作，有些农产品不是那么的放心食用！

九、我的建议

在我的调研情况中显示，大多数人们对现在的价格还比较合理，人们主要在农产品的质量、价格、营养、新鲜度、方便快捷、购买环境以及服务上都比较关心，在农产品上比较喜欢简装，易于购买观察，销售服务有定制送货上门的潜在市场。

所以，现在我们花溪的现状中，我觉得还应该多方面的筹集资金以支持农产品市场的规划建设，重视带动，吸引社会资金和贷款，参与到农产品整体建设中，加快农产品市场建设步伐，也使农产品市场进一步的提高，从而加快人们的经济增长。并进一步的建立完善的规章制度，改进交易方式，规范我们很多不足的交易行为，不断提高农产品中的组织管理水平，应到农民经纪人从单一的农副产品交易到农产品交易向生产、加工、保鲜、储运营销等一体化经营转变，并健全我们的规章制度，加强我们的市场调研，应该编制主要农产品市场体系的建设规划，预测并发布农产品市场行情供给情况，加强相关部门的协调性，落实好我们的相关制度，发挥好我们的特设产品优势，共同推动我们的农产品市场体系建设，加强市场信息搜集系统建设，合理布局，并加强交易厅棚改扩建保鲜措施。

并在此基础上调整好我们的市场结构，经一步完善粮食市场、

肉类市场、水果市场、蔬菜市场、粮油等市场产品市场区域的加大、质量规格、包装等方面的有效控制，推行有效地检疫系统，组织开展农药残留和产品质量检测工作，确保市场农产品的安全放心!总之，农产品的质量的好坏关系到消费者的利益也关系到我们销售者自己的经济收益，所以现阶段我们要好好在农产品上好好下功夫，加大加质的生产，加大我们的投入力度，长期中慢慢的经一步提高我们的经济收入，我相信在我们的努力下会取的好成绩!