

蔬菜调查报告 对蔬菜种植业的调查报告(通用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

蔬菜调查报告篇一

(一) 调查背景

在中国现有的经济形势下，居民消费价格指数以及我国在紧张

的经济形势下保民生、保稳定、保经济增长的措施和成效，物价上涨对原本生活困难的低收入居民家庭产生了一定程度的影响。近年来我国蔬菜价格波动频繁，损害了农民及消费者的切身利益。

深入市场调查研究，获取最真实、最前线的市场信息，了解蔬菜的价格波动给生产者、销售者和消费者带来的影响有着重要的意义。

三、调查时间、地点及方法

(1) 时间□20xx年3月15日至6月8日平均每周一次 (2) 地点：河北农业大学西校区门口市场十方商贸城惠友超市 (5月17日)

(3) 方法：主要采用采访式调查及抽样调查：在河北农业大学校区附近乌马庄菜市场主要针对消费者消费量对蔬菜价格进行抽样调查，平均每周调查一次；采用采访式调查方式，向蔬菜商贩询问价格及销售情况；超市调查主要采用手机拍

照纪实的方法。

四、调查结果

（一）茄果类蔬菜

茄果类蔬菜是当下消费者的首选蔬菜，此次调查重点对茄果类蔬菜价格进行了调查，下表为3月10日至6月8日在河北农业大学西校区乌马庄菜市场对茄果类蔬菜价格进行抽样调查的结果：

表1乌马庄菜市场茄果类蔬菜价格抽样调查结果（单位：元/500g□

图1：乌马庄菜市场茄果类蔬菜价格波动图（单位：元/500g□

由图可以看出茄果类蔬菜（茄子、青椒、番茄）价格波动趋势大致相同，总体来

看青椒价格略高于茄子和番茄：从3月10日到4月17日价格较高且不稳定，价格在3.5元/500g至8元/500g之间波动，其中青椒价格波动程度最大；4月下旬，随着茄果类蔬菜上市量的增加，其价格有下降趋势；至5月中旬茄果类蔬菜大量上市，价格基本稳定，其中茄子和番茄基本稳定在1.5元/500g□青椒价格仍略高价格基本稳定在2.0元/500g□

除茄果类蔬菜外，春夏季消费者消费较多的蔬菜种类还有瓜类蔬菜，如下表2为乌马庄菜市场瓜类蔬菜抽样调查结果：

图2乌马庄菜市场瓜类蔬菜价格波动图（单位：元/500g□

春季消费者消费的主要瓜类蔬菜为黄瓜和西胡，夏季主要为黄瓜、丝瓜；调查初期丝瓜并未上市，直至5月下旬，丝瓜才开始上市，但上市量并不大，价格较黄瓜、西葫芦偏高，依

据生活经验，丝瓜及瓠子瓜主要在7、8月份大量上市，由于时间限制，本次调查并未调查出其结果。

瓜类蔬菜在调查期间价格主要呈下降趋势，并未出现较大波动，在3月下旬和4月中旬出现两次较大幅度下降，之后价格有小幅下降但最终稳定在1元/500g左右。

绿叶菜主要对芹菜、叶用莴苣、菠菜进行了调查，调查结果如下

表3乌马庄菜市场绿叶菜类蔬菜价格抽样调查结果（单位：元/500g□

绿叶菜类蔬菜中芹菜（此处指水芹）价格基本稳定在2.5元/500g,主要由于芹菜在市场上占有量少，消费量少，且在调查期间其市场占有率未发生明显变化；莴苣在调查初期价格较高，4月下旬大量上市，叶用莴苣价格出现大幅下降，之后基本稳定；菠菜价格低廉，但供应期短，仅到4月中旬，就已下市，但其同类产品茼蒿仍有一定市场份额。

（四）其他蔬菜

主要指其他消费者消费较多的蔬菜如：四季豆、蒜薹、土豆以及白菜类蔬菜中的花椰菜；调查期间，白菜类蔬菜中的大白菜、圆白菜价格稳定在1.5元/500g□且春季并非大白菜集中上市期，所以并未单独列出并进行分析。下表为四季豆、蒜薹、土豆、花椰菜的价格调查结果（表中3.3代表10元3斤；1.7代表5元3斤）：

表4乌马庄菜市场其他蔬菜价格抽样调查结果（单位：元/500g□

图3乌马庄菜市场其他蔬菜价格波动图

由于四种蔬菜属于不同类型，所以其价格变化趋势各异。四季豆的价格波动

蔬菜调查报告篇二

近几年，跟着全国范畴内农业布局的调整，各种公安作物的蒔植面积与产量敏捷扩大，市场竞争日趋猛烈，销售题目也日见凸起。为了摸索新形势下临淄蔬菜销售的新路子，由区政协、蔬菜局有关人员构成的观察组于4月12日-18日对上海蔬菜零售市场进行了深切查看，现将有关环境料理以下：

1、上海蔬菜零售市场的根本环境

上海市位于长江中卑鄙地区，巩固人口1600万，滚动人口400万，是我国人口数量最多的都会。因为上海市蔬菜出产本领有限，其蔬菜需求总量的95%是从外省市调运过来的，高、中、低档蔬菜都占有必定的市场份额，一年四季都有巩固的消耗布局。据查看，上海市冬春两季市场需求量较大的品种是甜椒、西红柿、西葫芦、云豆、甘兰等，夏秋两季需求量较大的品种是西红柿、甘兰、萝卜、白菜等，我区蔬菜品种布局与上海的消耗需求是一种互补。上海市蔬菜需求量每一年约为160万吨，这些蔬菜绝大部分是经过议定市场进入消耗范畴的。上海市有各种蔬菜零售市场几十家，比较驰名的有真如蔬菜零售市场、曹安蔬菜零售市场、闸北蔬菜零售市场、中山西路蔬菜零售市场等。这些市场的交易量、交易时候、办理方法等也不尽雷同。根据上海蔬菜零售市场的整体筹划，将来的成长框架将是以东西为主，南北为辅，东部重点成长浦东蔬菜零售市场，而西部重点成长真如蔬菜零售市场。如今，临淄蔬菜在上海的销售紧张集结在真如蔬菜零售市场。是以，我们将该市场作为重点调核东西。

真如蔬菜零售市场位于上海西部，是上海蔬菜集体的龙头企业、骨干市场，其成交量、交易额在沪各蔬菜零售市场中均位于首位。该市场占地8000平方米，已有四十年的历史，成

长势头强劲。据统计，1994年，销售量只有8万吨，销售收益417万元，以后逐年递增□20xx年，销售量到达23万吨，销售收益达1800万元。如今，该市场四季成长较均衡，日交易量巩固在800吨摆布，最高可超出千吨。当前紧张交易品种是甜椒、西红柿、黄瓜、云豆等。该市场走势好的紧张因为是，内部有联合向上的带领班子，美满的办理机制，精良的市场交易秩序，杜绝了欺行霸市，强买强卖等现象，使交易两边都能在刚正和谐的公安中交易。为了进一步扩大市场份额，增加吞吐量，该市场筹划投资2300万元，在江桥新建占地130亩，集蔬菜、副食、林果、冷藏、配送等为一体的综合性零售市场，筹划本年8月底竣工，建成后的江桥市场吞吐量是真如市场的4-5倍，成长潜力巨大。除了以市场为中介进入消耗范畴外，另有一种紧张的'方法便是经过议定直销进入超市。上海有超市近千家，新鲜蔬菜的销售量每天约在100吨，在联合时候其销售代价是临淄蔬菜零售市场的1-2倍，这些蔬菜除包装高雅外，其品格还不敷临淄蔬菜。如今，我们的蔬菜还没有进入超市，是以，经过议定直销或其他中介进入超市，开辟此范畴前景广阔。

2、临淄蔬菜在上海的销售环境

我区丰年蔬菜运销本领在100万公斤以上的构造或大户50多家，可是往上海方向运销的其实不多，外市地的上海运销户固然很多，可是却没装我们临淄的蔬菜。如今，我区只有以齐都镇长胡村徐安贞为主的蔬菜运销步队，长期从事运销工作，每一年运到上海的蔬菜约在1000吨。其运销品种随季候的更替而变化，在旺季，日最高销售量可达50吨。徐安贞凭着质优价廉的货源、精良的诺言、优良的办事博得了广大上海客商的青睐，在真如蔬菜零售市场牢靠地占有了必定市场份额。经过议定运销蔬菜，不但给产销两地带来了社会效益，并且带来了公安效益。在上海销菜，长处也是可观的。据4月12日查看统计，上海真如市场零售代价为：辣椒2.8元/斤，甜椒2.8元/斤，西红柿1.3元/斤，西葫芦0.9元/斤，而当日临淄王齐市场上的零售代价为：辣椒2.6元/斤，甜椒2.5元/斤，

西红柿1.1元/斤，西葫芦0.7元/斤。既然有市场需求，有差价，而临淄蔬菜却很少进入上海市场，究其原因：一是临淄运销户对上海市场明白不深，把握不准市场行情和动态，异国长远立足上海的决议信念和决议信念。二是多量苍山运销户长期霸占市场，明枪暗箭，使新到运销户很难立足。三是运销户贫乏集体见解，贫乏协作精神和商标意识等身分进一步制约着运销步队的扩大。四是收费标准偏高。5-7%的市场办理费均比其他省市蔬菜零售市场的高，费用的进步无疑加大了蔬菜运销风险。但从徐安贞立足上海十年长胜不衰的实情我们可以获得启迪：开辟上海市场本来其实不难，关键是看有异国决议信念和胆识。

3、开辟上海蔬菜零售市场的几点发起

(一) 建立临淄蔬菜驻沪销售关联处

如今，我区大都运销户对上海市场明白不深。在这类环境下，必要当局参与并且从中做大量和谐工作，经过议定建立临淄蔬菜销售关联处，可以把上海各蔬菜零售市场的需求、行情、动态等信息及时急剧精确地反馈给产地运销户，使他们能够明白市场，把握行情。和谐我区运销户与上海客商及市场办理人员的干系，同时和谐本地公安、工商等干系，创设刚正和谐的市场交易公安，使临淄蔬菜顺利成交。不但如此，经过议定关联处把握上海市周年市场需求动态和行情变化这后，可以采纳订单的式样，在临淄开辟专弟子产基地，为上海市场供给周年蔬菜供给，如许可以加强产销两地的精密关联，为农业产销一体化进行自动的有益的摸索。

(二) 加强对临淄蔬菜的宣扬

固然临淄蔬菜有面积大、产量高、品格好等长处，并且已经注册了“绿帝”等系列商标，可是它在国表里市场上的驰名度和感化力还是不高的，还异国真正建立品牌意识，与临淄产菜大区还不能相等，发起今后应专列临淄蔬菜宣扬资金，

加大宣扬力度，进步临淄蔬菜的驰名度，扩大市场占有份额。

(三) 成长强大临淄蔬菜运销步队

尽管临淄蔬菜在上海有了必定市场份额，并且博得了精良的诺言。但仅凭徐安贞个人的气力，很难进一步扩大运输范围，很难从根本上办理临淄蔬菜的销售题目。是以，救助以徐安贞为中间组建运销步队，渐渐增加其运输范围与本领，是增加临淄蔬菜在上海市场上占有份额的紧张路子，也是搞好临淄蔬菜外销工作的紧张一环。采纳股分制、协会、互助社等式样，构成长处均沾，风险共担的蔬菜运销联合体，可以低落蔬菜运销本钱，裁减中间关键，进步抵挡市场风险的本领。同时，联合利用“绿帝”商标，联合包装，以徐安贞为“窗口”联合对外，只有如许，临淄蔬菜在沪的销售工作才会渐渐走向良性轮回。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

蔬菜调查报告篇三

××县是河北省东南端地处偏僻的一个农业大县，本世纪初被定为国家贫困县。近年来，××县委、县政府立足农业县

传统优势，将龙头企业建设作为推动主导产业乃至整个县域经济发展的着力点来抓，坚持围绕特色强龙头（企业），围绕龙头壮龙身（基地、市场、中介组织等），围绕龙身摆龙尾（农户），全县农业特色产业渐成气候，呈现出多龙竞舞之势。20以来，全县有新建投资千万元以上的工业龙头项目19个，亿元以上项目3个。初，××县被省定为扩权试点县，为进一步加快富民强县步伐创造了有利条件。

“三特一主”产业形成多“龙”腾飞之势

目前，××县业已形成面粉、花生、香油三大特色产业和养殖主导产业“三特一主”产业群，为县域特色经济发展提供了强大支撑和持续动力。

——面粉产业成为全国最大面粉加工基地。全县有较大面粉企业43家，其中投资1000万元以上、日加工小麦200吨以上企业有16家，亿元以上面粉企业2家，全县日加工小麦能力10000吨，从业人员4000人，年产值31亿元，利税2.7亿元，目前已成为全国最大的面粉加工基地县。“龙头”企业五得利集团拥有5个分公司，18条生产线，日处理小麦6200多吨，是全国最大的面粉加工企业、国家标准化试点企业、中国制造业500强企业、中国食品工业百强企业、省农业产业化重点龙头企业，“五得利”牌面粉被评为国家名牌产品，五得利集团总裁丹志国被评为“中国十大杰出青年农民”。

——花生产业成为省级农业产业化龙型经济。花生年种植面积50万亩，总产15万吨。南李庄、张集、金滩镇三大花生市场年交易量达25万吨以上，交易额10亿多元，市场辐射冀、鲁、豫、辽、蒙等11个省市，带动3000多农民群众从事花生加工和流通，是长江以北最大花生集散地。全县有总投资500万元以上花生深加工企业9家，其中千万元以上企业2家，名福植物油、名龙花生、名威花生、康宏食品等一批深加工龙头企业年加工花生4万吨以上，已形成食品、油脂、饮料三大系列、十几个品种，创出花生油、烤花生、分级筛选花生米

等一批名牌产品。花生龙型产业年利税1.9亿元，被省委、省政府命名为“农业产业化龙型经济”，××县被国家命名为“中国花生之乡”。

——香油产业香遍全国。××小磨香油“油香磨小名大”。全县拥有小磨香油专业村40多个，7500多个香油专业户遍布全国，年生产小磨香油4.5万吨，占全国香油总量四分之一，从业人员3万人，年产值13.5亿元，年利润3.6亿元。被国家命名为“中国小磨香油之乡”。县内投资百万元以上香油加工企业4个，亿元以上加工企业1个。去年以来，新建了总投资1.2亿元的中国××香油城项目，年内竣工投产后，××香油产业将实现由分户经营向产业化经营、规模化管理的跨越，××将成为全国香油名气最大、销售量最多、销售范围最广、从业人员最多的小磨香油加工县。

——养殖产业成为增收富民第一主导产业。目前，全县重点养殖乡镇12个，养殖专业村78个，养殖龙头企业投资百万元以上的有14家，千万元以上2家。冀南牛业、京华养殖、亚基饲料、正大饲料等一批养殖龙头企业的发展壮大示范带动了全县养殖业发展。全县养殖业总产值突破8亿元，占全县农业总产值的50%以上。

多“龙”腾飞从壮大龙头开始

××县委、县政府以工业化思路抓农业、以农业产业化带动县域工业化，围绕发展壮大县域特色产业，主攻产业化龙头项目，不断拓展产业链条，推动产业升级。

1、在龙头企业项目选向上围绕特色做文章。围绕打造“三大基地”（全国最大的面粉加工基地、最大的花生集散地、最大的小磨香油加工销售基地），育壮扶强产业龙头，着力做大做强做长面粉、花生、香油三条龙型经济。面粉产业，投资2.3亿元的得利城面粉深加工项目被列为省重点项目，一期工程年底可完成主体工程，投资6000万元的美佳香馍食品项

目已竣工投产；花生产业，投资5000万元的名福植物油项目已竣工投产，名威、名龙花生深加工扩建项目相继开工建设；香油产业，成立了中国××小磨香油协会，投资1.2亿元的中国××香油城项目即将竣工。

2、在龙头企业业主选择上让民营经济唱主角。对农业产业化龙头项目，从资金、土地、税收、工商、信息等方面给予更加优惠的扶持政策。对民营大户实行县级干部联系制、挂牌重点保护制、优惠政策扶持制，并成立面粉、花生、香油三大产业推进指挥部，建立起“一个产业、一套班子、一个规划、一支队伍”的推进机制，重点解决产业发展中的各种难题。内引改制县企，鼓励民营企业购买、兼并、租赁、参股、控股集体企业、破产企业，盘活资产，打造新“龙头”。目前，通过政策支持、牵线搭桥，由民营企业购买兼并破产企业3家，租赁9家，参股6家，酒厂、油脂厂等县办企业一经民营注入，活力显现。

3、在龙头企业发展力量上全民参与。实行“1□x”项目机制，将党政机关推向项目建设第一线。全方位、多渠道拓宽招商方式，积极探索网上招商、中介招商、以商招商。激活民营招商主体，以“民企”引“民企”。引导民营企业积极招商引资，走出去学习先进理念和管理知识，引进人才、技术和资金。上半年，组织民营企业经营者到沿海开放地区——京、津、沪，有针对性重点招商5次，吸引18家外地客商到××投资置业，引进资金5.2亿元。狠抓工业城载体建设，“筑楼招亲”。在城区东部215省道两侧规划建设了8平方公里的“××府工业城”，实现了“五通一平”，目前，已有10个项目入内建设，建成4个，近期又有5个项目相继入内开工建设。

4、在龙头企业环境打造上建立“服务跟着项目走”的政策机制。奉行“两个坚持”招商原则。坚持“凡是项目到××只能说办成，不能说不行”，坚持“凡是条文规定都要变成有利××发展的绿灯”。县成立项目审批中心，实行职能部门

集中“一条龙”办公、“三制一式”办证服务，做到了“进一个门办好、交一次费办成、在承诺日办结”。对项目审批过程中的有关费用能免则免，能减则减，严格执行“一证一书一卡”制度。县委、县政府制定了《关于环境兴县的暂行规定》，从优惠政策、服务承诺、组织领导、责任追究等方面，制定了31条具体规定，为优化经济发展环境、服务龙头企业项目提供了有力保障。今年以来，全县新增工商个体户和民营企业312家。

5、在龙头企业发展战略上立足高起点创名牌。县委、县政府在全县大力开展“创名牌、引名牌、联名牌、靠名牌”的“四名”创建活动，规定对企业获得和帮助企业获得中国驰名商标、中国名牌产品、省著名商标、省名牌产品的单位和个人分层次给予5—50万元奖励。鼓励上高新工业项目，加大科技投入，支持民营企业引进技术、人才、设备。同时，积极引导企业推行标准化生产、质量认证制度，推广运用先进科学的管理方法。20，五得利牌面粉荣获“中国名牌产品”，邯雪牌面粉被评为“省名优产品”，凯发牌面粉荣获“绿色食品”称号，分别填补了省、市空白。目前，全县有13家面粉公司、6家花生企业通过了iso9000质量体系认证，美佳食品正申报有机食品□iso1400环境管理体系□haccp食品安全管理体系认证。

蔬菜调查报告篇四

一、现状

目前全办蔬菜在田菜面积5800亩，列种植业第二位，年生产蔬菜5万吨，产值1亿元。近年来全办大面积推广蔬菜新品种30余个，种植面积达4000亩，良种覆盖率达90%以上□20xx年大中棚、小拱棚栽培面积达4500亩，地膜、遮阳网等覆盖栽培达5000亩，生物农药、生物肥料等也在生产上广泛推广应用，全办已有100多个蔬菜产销大户，有40个蔬菜品种通过

了无公害蔬菜质量论证□20xx年全办无公害蔬菜产量达3万吨。办蔬菜生产得到一定程度地发展，主要得益于以下条件：

（一）科技力量的支撑和科研成果的推广

办于20xx年11月份成立了农技总站和蔬菜农药残留检测站，有科技人员及管理人员16人，技术力量较为雄厚，实行了蔬菜目标管理考核制度，促进了全办蔬菜产业化的快速健康发展，为市民的安全用菜提供了技术保障。近几年来先后试验示范蔬菜新品种38个，已经推广栽种的有20多个，如杂交南瓜系列品种有11个，包括一串铃1—4号，还有白玉霜、绿玉、红宝石、棒槌、金癞丽、晶珠、蜜本南瓜等，既可供食用，又可供观赏；杂交丝瓜系列品种有6个，包括早冠丝瓜406、408、409、401，早杂香丝瓜、早佳丝瓜等；杂交苦瓜等系列有2个，即衡杂1号、2号；茄子系列品种有4个，包括早红茄、早丰红茄、黑美人茄子和油罐茄；其他还有杂交早青冬瓜、伏地尖早辣椒、抗枯番茄、早杂黄瓜、早杂香芹、美国西洋芹、西兰花、夏大白菜、蒜黄、高山娃娃菜、紫甘蓝、晚熟花椰菜、调羹白菜和日本德国生菜等品种，这些蔬菜新品种都以早熟、丰产、优质、高效著称，现已在我办大面积推广栽培，创造了良好的经济效益、社会效益和生态效益。

（二）有较多的适宜种植的蔬菜种类品种

据统计，在办栽培的蔬菜主要有根、茎、叶、瓜、果和调味菜等14大类80多个种类400多个品种，其中地方品种50余个。主要蔬菜种植面积（含复种）：辣椒880亩，西红柿1300亩，黄瓜1200亩，茄子900亩，韭菜600亩，西洋芹900亩，苦瓜68亩，花菜420亩，萝卜1700亩，丝瓜300亩，马铃薯200亩，冬瓜500亩，藕100亩，大白菜1300亩，莴笋600亩，甘蓝600亩，生姜100亩，豇豆20xx亩，菜薹1000亩，雪里蕻500亩，青菜类1200亩，其它小品种类600亩，蔬菜品种不断增加，产品质量不断提高。

（三）有一定规模的蔬菜生产基地

经过多年的努力，目前办已建成三个有一定规模的无公害蔬菜生产基地，陈湾五里无公害蔬菜生产基地300亩、石马王湾无公害蔬菜生产基地400亩，陈湾组无公害蔬菜生产基地220亩，均已通过无公害产地认定和部分产品认证。同时，基地都在逐渐向周边村队扩展，规模不断扩大。采用传统农业技术与现代农业技术相结合，形成了一套具有特色的栽培模式，精耕细作，间套轮作，土地利用率高，一年可达3~4茬。

（四）蔬菜产业有较大的发展空间

当前办蔬菜生产以早春和秋冬栽培为主，产品上市集中在4~7月和10月至翌年3月，品种齐、数量足，大量外销，主要销往南京、上海、合肥、马鞍山等地。由于上市集中常出现季节性过剩、价格暴跌，如黄瓜、茄子、丝瓜、豇豆、辣椒等，进入6月后价格甚至低至0.2~0.4元/公斤，夏季蔬菜生产面积偏小，品种较少，产量不足，无法满足市场需求。市场往往只有从山东、和县调菜，所以，办的蔬菜产业具有较大的发展空间。

二、存在的问题

1、投入不足，设施落后。近年各级对蔬菜生产的资金投入不足，基地基础设施建设明显落后。例如栽培建设设施、水利排灌设施、渠、沟、路配套等都需要投入大量的资金，进行重新完善和修整。由于建设投入及设施配套投入不足，大大影响了蔬菜生产的产出效益和发展后劲。另外，许多蔬菜生产中的关键技术，如设施环境因子的调控、病虫害综合控防、连作障碍的克服等都存在一定的不足。

2、供应不均，规模偏小。早春蔬菜的生产，农民还比较重视，而对夏秋淡季蔬菜的生产就缺乏足够的认识，存在旺淡季供应不平衡的问题。秋延蔬菜生产具有很大的市场，有较好的

经济效益和发展潜力，但办生产规模偏小，其发展也受栽培习惯、技术水平和耕作模式等因素的影响较大，不能形成规模开发生产的局面。

3、经营分散，效益偏低。蔬菜生产以农户分散经营为主，集约化、组织化生产程度偏低，而且往往是兼业菜农随意性种植，不确定的品种数量和质量，以致很难建立稳定的供货渠道，农户自成体系，独立运作，致使在种植面积、收购价格等供求平衡方面不统一、不协调，有时货源紧缺，相互抢购，有时又供大于求，互相压价，价格大跌，造成市场波动大，由此抵御自然风险和市场风险能力弱，经济效益偏低。

4、服务滞后，渠道不畅。产前、产中、产后的服务落后，为产业服务的技术推广以及产品标准化制定、产品质量认证等尚与产业发展不相适应。目前办还没有建立起为蔬菜生产销售服务的组织和技术队伍；尚未形成品牌生产，不利于开拓大的市场；产品与市场需求不能完全接轨，菜农平时无时间看电视新闻，网上蔬菜生产和销售信息就更不谈了，因而信息渠道不畅，生产滞后，不能迅速抢占市场。

5、违禁用药，存在公害。在蔬菜生产上，虽然多数菜农有用高效、低毒、低残留的农药和生物农药，但各种病虫害还是时有发生，有时还很严重。加上有的农药见效慢、价格贵，因而时常有一些农民仍使用违禁的剧毒农药和高残留的农药。在用肥方面，许多菜农为了方便和所谓的“干净”，广泛地使用化学肥料，这些都给蔬菜生产带来了一定的. 隐患，危害了人们的身体健康。

三、几点思考

（一）突出区域优势，深化结构调整，抓好基地建设

并乡以后，为办的蔬菜大规模生产提供了耕地面积，办蔬菜栽培面积有望争取发展到1.5万亩。今后一段时间既要稳定

现有规模，又要逐步发展。重点抓好品种结构调整和品质增效，充分发挥区域优势；正确进行市场定位，打好时间差、空间差，针对具体区域市场进行蔬菜结构的定位，定时调整，抓好基地规划布局，结合传统的生产优势，因地制宜，突出区域特色，优化蔬菜发展布局，蔬菜基地逐步向西南扩张

（原老城郊乡区域）。在近城区，以生产叶菜、精细菜、特种菜为主，重点建设石马、陈湾、城北、城东、太平、城西等一批面向城区的常年商品菜供应基地，在周边比较远的村建立加工保鲜常年特色菜基地和稻茬季节性冬、春菜基地，重点支持一批加工菜基地的建设，着力发展加工保鲜型品种，加强蔬菜加工、包装、保鲜技术开发。在关山、山林、胡桥等离城较远的村建立反季节菜、野生菜等绿色蔬菜基地。

（二）加大资金投入，改善基地设施，提升基地标准

通过多种渠道筹集资金，加大基础设施的投入。要主要争取国家项目资金投入，积极开展招商引资，创办蔬菜生产加工龙头企业，增加企业对基础的投资力度；引导农民自身资金投入，通过加大资金的投入，建设高标准蔬菜基地，增强生产后劲，使蔬菜生产基地标准化、规模化，促进办蔬菜产业上台阶、上规模。

（三）培植经营载体，发展终端产业，促进品牌等级

生产组织化程度较低，农户和企业的规模都较小，蔬菜品牌影响力不大，蔬菜产业化程度低，龙头企业的“公司+农户”模式太少。要实现办蔬菜产业升级，必须大力培植经营载体，走“公司+农户”的路子。通过龙头企业，将科技服务和生产、营销、加工等环节有机结合，扩大蔬菜经营规模，提高蔬菜优质率和市场竞争力，促进品牌等级。要实现蔬菜产业升级，必须大力发展蔬菜终端产业，延长生产链，促进一、二、三产业互动。要根据不同季节和品种，不同产地条件，不同的企业特点，以及不同区域市场定位建立不同的蔬菜产业链和利益机制，逐步构成办蔬菜产业链体系。

(1) 鼓励企业发展蔬菜种业、育苗业和蔬菜新技术、新农资等蔬菜前端产业，通过良种、优质种苗经营和新技术、新农资的推广，带动蔬菜生产提质增效。

(2) 鼓励企业发展蔬菜包装、保鲜、加工，通过“公司+农户”形式，扩大品牌规模，提高蔬菜商品性，延长货架期，提高蔬菜产品附加值。

(3) 鼓励企业发展跨区域运销，完善物流体系，扩大品牌规模和蔬菜销售，争取在3~4年内办蔬菜打造知名品牌3—6个，如石马王萝卜、陈湾小蒲芹、三坝韭菜、后藕大白菜等。真正使龙头企业带动率达65%，加工率达到25%，外销率达50%。

(四) 构筑科技平台，推广优质品种，发展绿色技术

(1) 要发挥各蔬菜部门、科研院所及民营农业企业的科技创新作用。可采取项目扶持，科技成果补助等形式进行鼓励引进、筛选国内外优质蔬菜品种和自主选育蔬菜新品种，引进、研发节本、高效、绿色的蔬菜栽培技术，引进、研发保鲜、加工新技术。

(2) 要搞好蔬菜无公害产地认定、产品认证工作，扩大无公害蔬菜生产规模，增加无公害蔬菜产品市场份额，并逐步向绿色、有机食品发展。

(3) 按照无公害化生产技术标准要求，严格农业准入与管理制度，规范生产技术措施，全面推行标准化生产，生产出合格的蔬菜产品。

(4) 严格进行蔬菜产品质量检验检测，严把市场准入关，实行蔬菜产品安全标识制度。

(5) 加大宣传培训工作力度，广泛宣传农产品安全知识，在生产基地竖起“禁用农药的名称、推荐用药的名称标示牌”，

加大技术指导和技术培训力度，大力提倡使用农家肥和生物有机肥，大力推广无公害蔬菜生产技术，不断提高菜农无公害生产水平。

(6) 转变观念，创新服务机制。要建立多元化科技推广体系，鼓励企业通过“公司+农户”产销体系，建立以农资供应、产品营销体系为依托的品种、技术、农资三位一体的技术服务网络。通过多元科技平台，使办在3~4年内基本实现无公害蔬菜生产，蔬菜良种覆盖率达95%以上，蔬菜产业的整体水平再上一个新台阶。

(7) 加强科技培训。通过广播、电视、讲座、资料等多种形式和手段，对菜农进行科技培训，使菜农熟练掌握蔬菜生产新技术，提高科技种植水平。通过科技培训，建立完整的技术推广网络体系，使新技术能及时推广到千家万户。未来的办蔬菜生产，要提高菜民综合素质，向扩大规模、加大营销、创建品牌、绿色环保、无公害生产方面推进和发展。

蔬菜调查报告篇五

我市自11月至年3月底连续150余天总雨量仅20-38mm□比历年同期偏少6-7成;1月中旬至3月中旬日平均气温9.3-10.0℃，比历年同期均值偏高1.8~2.2℃;到1月28日旱地耕作层土壤相对湿度普遍小于60%的干旱标准，高台地旱情更甚，土壤相对湿度接近40%的严重干旱标准。由于降雨持续偏少，气温回升较快，土壤墒情越发不足，对蔬菜种植收获影响较大，同等种植方式下均有不同程度减产或病虫害出现。4月3日降雨后旱地墒情得到缓解，土壤湿度明显改善，有效缓解前期因旱情影响的播种、生长进度，农户抓住时期抢收抢种。6月28日以来，部分县(市、区)先后经历了两次强降雨天气过程，导致部分镇乡遭受了较大洪涝灾害，给蔬菜生产、收获造成了一定影响。11月上旬，正是我市秋季作物播种的最佳季节，但连绵阴雨不断，两季田和低台位土壤含水量明显偏高，极大的影响了蔬菜播种进度和田间管理。

二、2013年蔬菜生产、收益情况

今年蔬菜生产种植受极端天气影响较大，部分调查品种产量大幅下降，销售价格也随天气变化而起伏。

(一)生产成本

蔬菜生产成本连年攀升，5个品种生产成本在2083.43—3847.87元/亩之间，较20增加161.88—586.61元/亩，增幅8.43—17.99%。

2013年蔬菜作物生产成本表

单位：元/亩

项目种子费化肥费农药费农膜费租赁

作业费销售费人工

成本土地

106.15262.461390.40157.41影响成本的因素主要有：

1、人工成本大增。人工成本在蔬菜种植成本中占很大比重，在50.72—62.04%之间。一方面蔬菜由于种植特点，主要依靠人工进行，机械化程度很低，相对于粮食种植投入的人工成倍增长；另一方面，农村目前缺乏青壮劳动力，雇工因劳动力工价上涨而增大了投入。因此，人工成本成为影响蔬菜生产成本的最主要因素。

2、农资成本上涨。农资成本占总成本的16.12%—33.53%左右。一是种子价格不断上涨；二是农民为追求效益为加大化肥使用量，并针对不同品种使用多种复合肥，农户在种子、化肥等费用上的支出不断增大。因此，农资成本是影响蔬菜生产成本的重要因素。

4、土地成本上升。土地成本约占总成本的4.16-8.58%左右。比例虽不大，但由于近年来各地的城乡一体化进程的不断推进，以及国家种粮补贴逐年提高，农村土地价格呈持续上升态势，对生产成本的影响将进一步加大。