

最新设施蔬菜建设调研报告(实用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

设施蔬菜建设调研报告篇一

近几年来，随着钟落潭高校园区不断有新的学校迁入，越来越多的商家选择在学校附近做水果销售。当然，工贸附近也有商家做起了水果销售。因此，我们这次调查是为了了解在学校附近做水果销售的盈利空间。

通过对工贸附近水果销售的实地调查，我们采用实地调查、问卷调查的方式对在我们学校附近做水果销售商户进行调查。我们与他们进行沟通交流，知道他们销售的水果主要是中低档的，而且附近有水果批发市场，他们可以每天进货一次以保证水果新鲜。我们将这些数据、资料进行整理总结，从中发掘水果销售的盈利空间及其制约发展的问题，共同讨论解决方案，促使其有更好的发展。

1、背景：

正值夏季，消费者对水果的购买日益增多，市场上水果种类也日渐丰富，那么其在学校附近的销售情况如何呢？目前，学校正处建设阶段，很多条件如生活设施、学习辅助设备都不齐全，在一定程度上给老师和同学的生活带来不便，很多老师和学生都要到学校外面卖水果，针对这种情况，所以我们做了这份调查。

2、目的：

通过对学校附近水果摊位的水果销售情况的调查，了解其盈利空间及目前存在的问题，试找出解决办法以加深认识。

a□问卷调查b□实地观察c□访谈

a□小型水果摊位b□学校超市

经过实地调查水果摊位的水果销售情况，对其销售水果相关问题及其营销手段有了初步认识，以下是学校附近水果摊位的相关情况。

一、水果销售的主要群体0%0%40%学生附近居民外来工其他60%

从图一可以看出，学校附近水果摊位销售的主要对象是学生，其次是附近居民。因此，水果销售应该以中低档为主。

二、什么水果卖得最好20%0%苹果橙子香蕉其他60%

从图二可以看出，香蕉说的销售是最好的，应该要多进些比较好卖的水果。

三、摊位的租金是多少40%60%0%00以内300400500以上

从图三可以看出，学校附近的水果摊位的租金存在差异，有固定摊位的在500以上。而在市场上的流动摊位，因为没有人监管通常在200以下。

4、问题分析如下：

（1）、通常这次调查，我们发现水果销售的主要群体虽然是学生，但是商家均表示学生消费不高，而主要的盈利来源是附近居民。（2）、水果的种类不够丰富，在校外的水果只能满足我们日常生活的需要，没有反季节水果，没办法改善我们对一些水果的腻味感。（3）、商家表示水果一般储存在仓库，只有少数放在冰柜，容易造成腐烂。

(4)、水果摊位一般在马路边上，车辆经过引起灰尘，容易污染水果，拿来食用不够卫生。

(5)、商家为了盈利，私自调制电子称，从而出现短斤少两的问题。

(6)、商家没有明确地表明价格，使我们每次购物都要对单价进行询问，麻烦又费事，多数时候问多了价格后又不好意思不买，甚为不便。

(7)、水果摊位在校外，距离我们宿舍有点远，每次我们买水果都要到校外，因为水果不经放，所以我们每次都不可以买太多。

1、学校附近的水果摊位经营规模较小，条件不足。

2、学校附近的水果摊位主要的消费群体是学生，但盈利要来源于附近居民。

3、商家都是每天进一次货，以保证水果的新鲜，还根据水果的销量进货。

4、水果在夏秋卖得好，而香蕉是最好卖的。

5、商家都是自己去运输水果，运输成本低。

6、大部分商家都是把水果储存在仓库，很少放在冰柜里，难以保持水果新鲜。

7、商家没有自己的营销策略，没有一个好的管理办法，加上宣传力度也不足，难以形成规模效应。

8、商家对市场需求认识不足，盲目跟风进货，没有自己独特的竞争力。

9、商家一致认为在学校附近做水果销售盈利空间不大，人流量不多。

1、增加水果品种：通过对市场细分，需求存在很大差异，很多种类水果在小型摊位没有出售，如果经济能力允许，还可以加进一些稀有品种，刺激消费者新需求，以扩大市场，而在同行获得竞争力。

2、水果的摆放：通过观察发现商家摆放水果没有目的性，体现不了整体视觉效益，应将水果摆放整齐美观，有必要可以利用水果做一些造型吸引消费者，把应季水果放在显眼的地方。

3、定价策略：利用顾客求廉心理，将某些水果低价吸引顾客，每天都要有一两种水果降价出售，吸引顾客经常光顾，同时也会吸引顾客选购正常价格的水果，还可以把价钱定在在中间价格上，适合更多的消费者心理倾向。

4、水果采购联合：通过调查发现商家一般都是每天进货一次。进货频繁，且物流费用都由自己承担，因为都是销售中低档的水果，建议联合，由统一供货商送货上门，减少成本，提高利润。

5、促销：普遍销售中低档水果，属于应季水果，价格波动大，很可能过几天卖价没有进价高，需促销加快流通速度，因此采取适合自己的促销活动，在特定的节假日销售。

6、宣传：尽管这附近的水果摊位都属小型，没有自己的品牌，不可能做广告等大型宣传，但可以进行简单宣传，如在摊位竖立小牌，写上个水果名称和其营养价值，人们都比较注重健康问题，消费者为了健康就会买没有计划要买的水果，还可以是写上水果产地，有的人会因为产地优良而选择。

7、水果再加工：只是仅卖水果，进货太多有可能滞销，因此，

对部分水果进行深加工，如做水果沙拉，榨果汁，增加销量，提高利润。

调查问卷

敬爱的各位商户：

您好！

本问卷目的在于了解在学校附近做水果销售的盈利空间。本次调查不会对您造成负面影响，仅供我们做实训参考，请放心如实填写。感谢您的配合。

广东工贸职业技术学院20xx年6月20日

1、水果销售的主要群体是（）

a□学生b□附近居民c□外来工d□其他

2、什么水果卖得最好是（）

3、卖得水果都是什么档次的（）

a□高档b□中档c□中低档d□低档

4、水果在什么时候销售情况最好□□a□春天b□夏天c□秋天d□冬天

5、摊位的租金是多少（）

a□200以内b□300c□400d□500以上

6、运输费用是否自己承担□□a□是（做第7题□b□否

7、运输成本占销售额的多少（）

a□10%b□20%c□30%d□30%以上

d□其他原因_____

9、如何储存你的水果（）

a□放在仓库b□放在冰柜c□当天进货当天销完，无须储存d□放在流动车上

10、如何宣传你的水果（）

a□广告宣传b□打折促销c□发传单d□没有宣传

设施蔬菜建设调研报告篇二

一、早间蔬菜批发市场的时间、涉及各地的商贩基本情况和早市形成的原因：

的经济结构以农业为主，因此当地菜贩较多。每日凌晨1时至5时，以辖区内、***等当地菜农为主，包括（）等的各地菜农就在鑫中路中段的金山路十字路口（皂角树）至电线厂交叉口300多米长的马路上摆摊设点，自发形成了早间蔬菜批发市场。经调查，天天市场内的设摊户共名，难位个。

早市地段位于城郊结合部。这里交通便利，蔬菜卖价便宜，因此不少其他地区的二手菜贩子和超市采购人员纷纷前来这里批发、购买。虽然**集贸市场离自发早市相距不远，但场地范围较小，而自发早市规模较大，并形成多年。所以即便集贸市场内蔬菜区还有数十个摊位，但菜农们宁愿选择不收租金、人流量较大、装卸货物更方便、生意更好的马路市场，不愿迁到集贸市场内销售。久而久之，便形成了长达数百米的大型路边菜市。

二、自发早市对辖区市容市貌及四周居民群众的正常生活造成的影响：

1、噪音的产生：凌晨一点至五点的早市产生的噪音严重影响四周居民群众的正常生活。由于菜农和菜贩子把这段路当成了交易市场，运输车辆及整筐的蔬菜销售摊位占领了整条马路。来往的微型车见缝插针勉强还能通过，大一点的车辆根本无法通行，只好拼命按喇叭，经常把睡梦中的居民惊醒，住在该路段两边的居民群众苦不堪言。现场交易中，商贩讨价还价、叫卖声及农用车的喇叭声不绝于耳。并且为了抢占有利地形，商贩们在凌晨一点钟左右就会出摊，搬货，讨价还价、争夺地盘的吵闹声此起彼伏。自发的早间蔬菜批发市场不仅影响市容市貌，也严重影响周边居民的正常休息。

2、交通安全隐患的产生：自发形成的早间蔬菜批发市场严重阻塞了交通，给过往车辆及行人带来严重的安全隐患。熙熙攘攘的菜贩群、菜摊占据了马路的一半路面。板车、三轮车、农用车等运输工具随意停靠，有的甚至横停在道路中心。致使过往车辆排成长龙，水泄不通，群众、车辆行路艰难。

3、早市还对辖区内的卫生环境产生了不良影响。摊贩一旦收摊，道路两旁塑料袋、烂菜叶、瓜果皮等垃圾随处可见。

三、对早市开展整治行动的工作措施方案：

由于自发形成的早间蔬菜批发市场不仅侵占了人行道，阻塞交通，同时也污染环境，严重影响了四周群众正常生活。根据区政府的工作部署，**社区办事处以创建工作为契机，已将早间蔬菜批发市场整治行动列为金竹社区创建工作中需重点解决的难点问题之一。办事处领导高度重视，通过认真细致调研，根据辖区内的实际情况，办事处联合区城管大队，在早市涉及到的**社区居委会、**村村委会的共同参与下，拉开整治行动的帷幕。

1、由**社区办事处牵头，联合区城管大队、**社区居委会与**村村委工作人员组成早间蔬菜批发市场整治行动小组，制定具体的整治行动方案。由办事处分管领导担任主要负责人。整治小组针对市场进行规范整顿、推行规范化治理、进行合理疏散、杜绝菜贩在道路上乱摆乱放、占道经营、垃圾乱扔等现象。整治小组将对该路段进行专项整治。对于少数在路中间拒绝搬离的菜摊，整治小组将强制予以搬离。

2、由于该地段地理位置非凡，运输车辆较多，为了消除交通安全隐患，保护社区群众的生命财产安全。

**社区办事处出资在金山路至电线厂路段两侧安装照明灯。区城管大队也会在该路段建立双向减速带，及相关交通标志警示牌。

3、**社区办事处将从早市形成的人为根源着手，加大社区“创建文明城市、共建美好家园”工作的宣传力度。将创建工作落实到村，宣传到户，使创建工作真正落到实处，增加群众对创建工作的参与性与积极性。通过耐心宣传教育，劝导菜农主动将蔬菜搬离机动车道。

4、**社区办事处还将对自发早市配备卫生治理清洁队伍。对该路段卫生环境做到时时清洁，经常保洁，避免对**社区的市容市貌、环境卫生产生不良影响。

设施蔬菜建设调研报告篇三

目前国内有机蔬菜市场的现状及特点：

1、购买有机蔬菜的消费者组成

购买有机蔬菜的消费者中教师、科研人员企事业单位干部、国家公务员和私企职员占了86%，证明文化水平的高低与对有机食品的认同呈正比关系。

2、对“有机”、“绿色”、“无公害”三种安全食品的区别的了解很了解和不太了解的各占五分之一左右，而比较了解和基本了解的各占约三分之一。说明盲目购买有机蔬菜的消费者很少，这与一年前报道的在北京和上海的有机蔬菜市场调研中大部分购买者都不太了解，甚至根本不了解的结果相比，已经有了极为明显的进步。当然，必须强调的是，即使在那些认为自己很了解和比较了解三种安全食品区别的消费者中，实际上有很大一部分并不能真正说出三者的区别来。他们最通常的回答是：有机食品不使用农药和化肥，对于有机食品关于转基因、转换期、缓冲带、轮作、跟踪体系、加工、储存、运输、认证、销售证等方面的知识几乎还是空白。

3、购买有机蔬菜的频率

只要消费者有需求，价格能接受，产品信得过，有机蔬菜是很容易形成一个固定的消费人群的。

4、对品种的选择和对品种多样性的需求

虽然几乎所有的消费者都只关心价格和需要，并没有对某些品种提出特别的要求，但对品种的多样性方面则要求比较高。他们的心理是，凡是普通菜场上供应的蔬菜品种，有机蔬菜也应该有，这样的反应应该说是有机蔬菜市场发展初期的特定情况。

根据调查和分析，得出如下结论和建议

1、在国内有机食品市场发展的初期，采取专卖店的形式销售有机食品是一种正确的选择。这样做可以减少销售的中间环节，降低有机食品的成本，提高消费者对有机食品的兴趣和购买力。

2、有机食品的专卖店应当首先开设在知识层次和消费层次相

对较高的居民区，这样做有利于对有机食品的宣传，也有利于吸引消费者。但有机食品不是“贵族食品”，收入水平比较低的消费者也对有机食品产生了浓厚的兴趣，只要有机食品发展到一定程度，价格渐趋合理，有机食品专卖店就可以逐渐向其他居民区扩展，吸引和服务更多的消费者。

3、目前对有机食品的宣传力度相当弱，相当一部分消费者是在看到专卖店或看到货架上的有机产品后才知道有这样安全的食品。而且多数人并不了解有机食品与绿色食品和无公害食品的区别。因此有机食品的从业者应当努力做好广告和宣传工作，各级政府也应当投入更多的注意力，积极鼓励和支持有机食品的发展，为有机食品的生产、加工和贸易者提供各种优惠政策。

4、从消费者对有机蔬菜品种的需求上看，消费者普遍反映品种不够，因此，有机食品的生产者和贸易者应当尽量扩大他们的生产和贸易品种，以满足不同层次和不同要求的消费者的需求。

5、各类有机食品专卖店（包括有机食品的其他类型的销售单位）都应当配备具有一定有机农业和有机食品知识，可以向顾客解释和宣传有机农业和有机食品的营业员和经理。有机食品作为一种新生事物，很多消费者需要在了解了产品的特点和功能后才会购买。

设施蔬菜建设调研报告篇四

湖北省谷城县冷集镇胡湾中心小学 胡静秋

教学内容：

鄂教版五年级科学上册第22课。教学目标： 知识目标：

认识冬季常见的大棚蔬菜名称，知道这些蔬菜在自然状态下

正常生长的季节。

能力目标：

- 1、能根据已有的知识经验来猜测大棚能生长反季节蔬菜的原因。
- 2、能制定考察计划，按照计划考察大棚，对考察结果进行记录。
- 3、能根据对大棚的考察记录进行分析，认识到温度和湿度会影响农作物的生长。

情感态度价值观目标：

意识到大棚蔬菜能方便和改善我们的生活，但是大棚蔬菜也有不足之处。

教学重难点：

学习冬季常见的大棚蔬菜名称，知道这些蔬菜在自然状态下正常生长的季节。

评价任务：

认识冬季常见的大棚蔬菜名称，知道这些蔬菜在自然状态下正常生长的季节。

1/5

教学准备：

准备一些反季节蔬菜，提前建造一个模拟塑料大棚，温度计、湿度计等。

教学过程：

一、认识几种反季节蔬菜。

出示几种课前收集到的几种反季节蔬菜，组织学生观察。可设计以下问题。

1、认识这些蔬菜吗？

2、知道这些蔬菜正常状态下是什么时间上市的吗？

农村的孩子知道各种蔬菜的生长季节，但可能很少见到这些反季节蔬菜；城里的孩子经常见到反季节蔬菜，但对这些蔬菜的正常生长季节很陌生。所以教师要针对学生的实际，提前搜集一些学生熟悉的反季节蔬菜，比如西红柿、豇豆、辣椒等；提前让学生访问家长，了解西红柿、豇豆、辣椒等常见的蔬菜的生长季节，这样才会在本节课中进一步对比这些蔬菜的生长环境。

二、交流关于反季节蔬菜的知识。

引导学生交流自己所知道的反季节蔬菜，并做记录。

1、你还知道哪些蔬菜是大棚种植的？

2、这些蔬菜正常生长时是什么时间上市？

3、把你认识的反季节蔬菜的名称，以及它正常生长的季节写下来。

学生可以就自己知道的反季节蔬菜写出3—5种，这个环节也可

以在课前安排学生收集。

三、猜测为什么大棚里能生长反季节蔬菜。

1、交流：你知道哪些反季节蔬菜？

在学生书写的基础上交流，让学生了解更多的反季节蔬菜。

2、引导学生思考：为什么大棚里能生长反季节蔬菜？这可能与大棚里的什么条件有关？

3、在交流的基础上，把自己的猜测写下来。

让学生写出自己的猜测，其目的在于，收集事实后能和自己以前的猜测做比较。

四、制定考察计划。

在考察真正的大棚之前，应该制定一个简单的考察计划。比如要考察哪些内容？考察时要带什么仪器？记录表如何设计？需要注意哪些问题？教师可以设计以下问题来指导学生制定考察计划。

1、要到大棚里去考察，我们做哪些准备？带什么工具或仪器？

2、大棚里面和外面会有哪些不同？我们要考察哪些内容？

3、怎样设计记录表？

4、我们如果要考察大棚，还要注意哪些问题？

3/5

先让学生在小组内讨论，然后向全班汇报、交流他们的看法。

五、实地考察。

教师带学生一起到大棚实地考察，并做好记录。

六、整理分析收集到的事实。

考察大棚里的生长环境后，引导学生根据植物生长所必须的条件，分析大棚里为什么能生长反季节蔬菜。

1、考察大棚后你们有什么发现？

学生可能知道，大棚里的温度比外界高，湿度比外界大。还有推测，比如大棚里二氧化碳浓度高等。当学生说出自己的推测后，教师要引导学生说出自己的理由，对学生能积极动脑进行推测的行为加以鼓励，但对推测的结论则不予肯定，因为推测还需要科学的验证。

2、植物生长需要哪些条件？植物生长需要合适的温度、阳光、空气和土壤。

3、大棚里哪些条件适宜植物生长？大棚里的温度较高，湿度较大，适宜喜高温的农作物的生长。

4、大棚里为什么能生长反季节蔬菜？教师引导学生就大棚里为什么能生长反季节蔬菜分组展开研讨，把学生研讨的结果在全班交流。

七、思考与拓展。

2、大棚蔬菜还有哪些不足之处？

4/53、通过研究大棚蔬菜，你有哪些收获？有什么感受？大棚蔬菜虽然四季都有，特别是在冬季，能丰富我们的餐桌，但是由于大棚里的农作物受阳光照射不够，导致口味较淡，维生素含量偏低。大棚蔬菜由于这些不足，还是没有正常生

长的农作物好吃，营养也不如自然状态下生长的农作物。由此，希望学生能意识到，大棚能改变我们的生活，但是大棚也有其不足。

板书设计：

大棚蔬菜

一、冬季常见大棚蔬菜

二、大棚为蔬菜提供了怎样的生长环境

三、大棚蔬菜的好处与不足

5/5

设施蔬菜建设调研报告篇五

近年来，由于思茅城市扩容和省市重点项目建设，挤占了

以思茅镇、南屏镇为主的城郊蔬菜基地，造成主城区蔬菜供给严重不足，按照上级加大蔬菜基地建设的安排部署[]xx乡党委、政府紧紧抓住这一难得机遇，切实加大蔬菜基地投入力度。

一、xx乡基本乡情

xx乡位于思茅区西南部，距思茅66公里，思澜公路横穿我乡境内13公里。因地下暗河从山脚涌出，形成天然湖泊[]xx湖)而得名。成立于1988年12月，居住着汉、彝、傣、哈尼等8种少数民族，1993年改设为xx彝族傣族乡，1995年被列为云南省506个扶贫攻坚乡之一。土地面积为平方公里。大部分属石灰岩地带，最高海拔2143米，最低海拔665米，森林覆盖率为56%。共辖6个村委会（其中一个为易地移民村），54个村

民小组。

二、xx乡大棚蔬菜基地发展情况

1总产值达90万元左右，是种植玉米、稻谷的几十倍。大棚蔬菜产业在全村经济中的主导地位日益突现，极大地加快了全村产业结构调整步伐，促进了农业增效、农民增收。

三、存在问题困难

虽然xx乡的蔬菜产业发展取得了一定成绩，但因此产业才刚刚起步，在生产经营、市场流通、资金投入和管理体制等环节还存在以下亟待解决的问题：

- 1、市场方面。订单农业发展跟不上，生产经营粗放、市场流通不畅、产业化程度不高、集约化生产水平较低。
- 2、人员方面。农户对大棚蔬菜的经济效益等方面的认识不够高，积极性不够高。
- 3、培训方面。须进一步加大科技培训力度，来减少技术不到家带来的损失。

三、工作措施

xx乡大棚蔬菜产业在促进地方经济发展、增加农民收入等方面的作用日益突显。采取了以下几个方面的措施：

- 1、加强领导、落实责任。要成立领导小组，成立由xx乡党委、政府领导为组长，乡农业工作站、科委、相关村等相关单位为成员的蔬菜基地建设领导小组。领导小组下设办公室，办公室设在乡农业工作站，办公室主任由农业站站长兼任，办公室成员由乡农业工作站抽调，具体负责蔬菜基地规划，

组织和实施工作。同时层层签订责任书，各司其职、各负其责，抓好落实。

2、加大宣传，提高积极性。区、乡等一系列扶持大棚蔬菜政策出台后，xx乡通过各种农业农村工作会议和组织干部进村入户等各种方式大力宣传蔬菜生产扶持政策，向老百姓重点宣传了大棚蔬菜示范基地的建棚模式，并组织老百姓到外地大棚蔬菜示范基地进行现场学习，增强群众建设基地的热情和干劲，引导菜农调整种植结构，发展蔬菜生产，满足城乡居民需求，从而实现增产增收。

点、整体推进”的建设思路，力争做到“建成一亩、巩固一亩、成功一亩”。

4、强化技术指导，提高建棚质量。向市、区农业部门邀请组织相关教师对xx乡的蔬菜种植户进行相关技术培训、协调我乡的蔬菜种植户到蔬菜示范基地学习参观。大棚建成后，邀请了思茅区蔬菜站、云南农大教师进行指导，参加培训人员达80人次，发放宣传材料120余份，在选用品种、技术指导等服务上将给予了大力支持。

5、跟踪指导到位，保证种植质量。为保证蔬菜种植质量，乡农业站技术员分区管理、分片负责，并根据地块划分小区，各小区编成组，重点培训种植小组长，由小组长经常联系技术部门当前生产情况，同时每位技术人员每周至少3次到基地进行指导，并做好各项记录，做到技术人员包区域、包地块，种植小组长包农户，切实提高科技服务水平。

四、一些体会

1、发展高效农业是农民致富的捷径。从xx村的变化看出，通过种植结构调整同样能使农民快速致富。特别是近期，中央、省、市相继出台降低农业税、种粮补贴等加大农业扶持力度的一系列支农惠农政策。乡村领导应抢抓机遇，充分利用当

前的惠农政策，发挥我乡劳动力丰富的优势，大力发展投入相对少、见效快、周期短的高效农业，加快农民致富步伐。

2、乡、村两级应切实发挥好组织、引导、服务功能。在xx村蔬菜大棚建设过程中，乡村两级干部团结一心，无私奉献，投入了大量资金和精力，充分发挥了组织、引导、服务作用，解决了一家一户解决不了的问题。他们通过大量工作完成了调整地块、统一规划工作。相比之下，部分乡村干部满足于日常工作，开拓创新意识不强。即使选中了好的项目，也是瞻前顾后，错失良机。这种一味求稳怕乱，不敢闯、不敢试的现象已远远不能适应当前飞速发展的农业生产形势。

3、农业发展必须形成规模优势。有规模才能有效益，产业化必须规模化。因为有规模，来自思茅区的商贩源源不断，产品不愁销路。我乡的蔬菜生产应当产品要形成区域化、规模化，最终形成产加销一条龙的产业。

4、高效农业要有技术做依托□xx村发展大棚在整体借鉴其他试点成功的经验基础上，又在技术人员指导下，结合本地实际，在一些方面进行了完善提高。占地上表现为面积大，棚均占地1亩多；结构设计上北墙宽大，防寒效果好，保证了蔬菜安全过冬；种植品种选择上，采用最新最优品种；在技术管理方面，该村常年聘请顾问。这些是xx村取得成功的重要方面。