

农产品问卷调查报告

报告使用范围很广。按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。下面是小编整理的农产品问卷调查报告范文（精选 5 篇），欢迎大家分享。

农产品问卷调查报告 篇 1

为更真实地了解恭城橙农的生活、生产、收入、负担情况，橙类种植大户、橙农的思想观念，对市场信息来源的渠道和把握情况以及对市场采取的态度等，切实解决目前农村橙类水果经济改革、发展中出现的热点难点问题，保持全县农村社会经济持续稳定发展，根据县委、县政府的布置，由县政府、县水果流通办、县水果中心、县农业局组成联合调查组，自 20xx 年 4 月 13 日至 4 月 19 日，历时一周，进行了全县农村橙类水果经济问卷抽样调查，之后又进行了 1 天的审查、汇总和分析。本次调查的调查对象是恭城县比较典型的橙类种植大户、销售大户和部分在销售过程中非常有代表性的橙类果农，这些调查点分布在全县 40 个行政村，这些种植大户、销售大户和橙农对了解全县的橙类水果种植和销售具有充分的代表性。现将调查情况报告如下：

一、恭城橙类生产及销售的基本情况和存在的问题

橙类是我县较早引进的水果品种之一，经历了多年的积累，特别是上世纪 80 年代以来，橙类的价格一直较高，所以橙类的种植面积扩展的很快。恭城现有橙类种植面积约 6.29 万亩，主要品种有新会橙、红江橙。由于恭城特殊的地理和气候环境，恭城橙类在糖度，色泽，口感和外形方面，都比其他产区的橙类要好。但是由于各方面原因，去年橙子却普遍存在以下问题：一是个头、色泽、外形等方面都不够好；二是其他各种类型的水果同时上市，因此失去抢占市场的先机，受其他产区脐橙和夏橙的冲击很大，在销售量和价格方面都没有优势；三是恭城橙类种植的品种过于老化。

根据调查，恭城橙类生产和销售显现以下特点：

第一、生产不规范，农药残留量大，销售量太少。

目前橙类生产大多是以户为单位的分散栽培方式，真正集中成片实行统一管理的大型现代化果园极少。由于这种分散的经营模式，导致大部分农民只追求产量，不在乎质量。果农大量使用高浓度的农药和化肥，使得橙类农药残留严重超标，农药残留高低是衡量橙类品质好坏的重要因素，也是限制橙类销售的最主要障碍；同时，由于这种粗放的经营模式，使得果农在化肥使用、病虫害防治、优种优育方面的知识严重匮乏，从而导致产出的橙子大小不一、色泽不均、果型丑，这些也严重地制约了橙子的出口以及外运销售。到目前为止，去年全县才销售各类橙子 14000 余吨，只占恭城橙子产量的 23.3%。

第二、缺乏自己的品牌。

俗话说“好酒还要会吆喝”，即使是优质的品种，如果没有叫得响的品牌，在鱼龙混杂的橙子大杂院里，一样可能被淹没。没有形成自己独有的品牌，放在同一个摊档上，一般消费者都只会感性地从价格、形状上去决定是否购买，很少有消费者能够分清品质的优劣。由于恭城特殊的地理和气候环境，恭城橙子在糖度，口感方面，都比其他产区的橙子要好，在市场上受到消费者的欢迎。目前市场上恭城橙子都是以“恭城橙子”牌子来销售，这个牌子不仅大而统，而且被盗用和假冒的情况十分严重，导致市场上恭城橙类品质参差不齐，鱼龙混杂，大大地降低了恭城橙子的声誉。

第三、需求弹性太小，而产量过大，市场难以承受供给大幅度的增长。

和其他农产品一样，橙子同样面临需求弹性太小的问题。由于需求对价格极度不敏感，因此，一旦产量有所增长，橙子即要以价格更大幅度的下跌来刺激市场扩大需求。所以农产品经常是丰产不丰收。今年的橙子价格低迷很大程度上也是由于这一因素造成的。今年恭城县橙子产量为 6.72 万吨，创历史最高水平。不仅如此，全国其他产区的橙子和水果产量以大幅增长。供给的大幅增长，导致了恭城橙子价格在全国范围内的更大幅度的下跌。恭城主要生产的 2 个橙子品种新

会橙、红江橙今年的价格都很低。

农产品问卷调查报告 篇 2

摘要：为了熟悉和掌握农产品营销价格的相关知识，了解农产品价格调整以及不同销售渠道农产品价格差异的原因，提高科学的市场调研能力，我们小组实地走访了学校周边的农贸市场和超市、沙市中商和沃尔玛，了解了本地农产品大概的市场价格行情。由于没有对不同时间段的农产品价格的调查，所以本文主要对不同销售渠道的价格差异的对比分析，在实地问访中农产品有价格调整幅度的产品大类及具体种类，以及这些调整的原因。

一. 调查研究对象、内容、方法和过程

1. 调查研究方法。此次调查研究方法为询问法和直接观察法。

2. 调查研究内容。此次调查研究内容主要分为五大类：粮食类、蔬菜类、水果类、肉蛋类和水产品类。

3. 调查对象。此次调查对象为：新风市场、新风二路市场、富迪超市、美廉美购超市、沙市沃尔玛和沙市中商。

4. 调查过程。此次调查时间为 20xx 年 5 月 28 日，主要环节为：
(1) 设计调查问卷表；(2) 实地走访；(3) 统计和分析调查表；
(4) 总结（写调查报告）。

二. 调查结果及分析

1. 调查结果

2. 调查分析

农产品市场价格对比表（零售）

从表中可以看出，农贸市场价格与超市价格每一个类别都有差异（当然这其中也有由于调查的原因，数据的对比性存在一定的缺陷），但可以看出粮食类和水果类的差异较小，蔬菜类个别价格差异较大，如东北大米的差价为 0.1725 元每斤，而青椒的价格差价达到 1.1425 元每斤。粮食类：

蔬菜类：

3. 差异原因

(1) 两者所处的市场环境不同

农贸市场处于完全竞争的市场环境，摊贩经营者们生产规模小，所售对象是众多分散的消费者，市场上存在众多的竞争者并且经营大致相同的产品，而超市特别是一些大型的超级市场处于垄断竞争的市场环境中，由于经营管理水平等的不同，其所提

供的产品和服务有一定的差异，导致价格与集贸市场相比也有不同。如沙市沃尔玛水产品有专门的高级制冷和水箱区，一斤鲫鱼卖 8.8 元每斤，而农贸市场只售 7.5 元每斤。

(2)两者掌握市场信息的能力不同

农贸市场由于生产经营规模小，大多是单个的摊户还有一些流动的摊贩，他们所能掌握的市场信息的能力有限，不能根据市场行情的变化适时作出相应的调整，而超市由于其规模性和专业性，他可以根据市场的供需状况、同业的价格及时作出相应的调整。

4.农产品价格波动因素

在调查过程中我们发现，像青椒、茄子价格最近有一定的上涨幅度，如青椒，27 日价格为 1.5 元每斤，而 28 日售价为 2 元每斤，一天之类涨了 0.5 元，像瓜果类的产品总体上价格有下跌，香蕉下降幅度最大，而像猪肉、鸡肉等肉禽类的产品没有较大的涨跌幅度。

影响农产品价格波动的因素：

(1)季节及气候的影响

农业生产受自然因素的影响较大，虽然随着现代科技的发展，大量反季节的农产品出现在市场上，但总的来说，农产品的生产还是要受到季节周期的影响，而天气因素是当前科技水平还无法控制的，极端天气的出现会影响农产品的产量，影响供给量，从而影响价格。

(2)贮存、运输成本的影响

由于大部分的农产品容易发霉、变质、不易贮存，如水产品类的农产品，如果没有相配套的良好设备，在运输途中就会变质。现代化的贮存设施会延长农产品的新鲜度，但也会增加农产品的成本，所以农产品的贮存、运输成本会对农产品的价格产生一定的影响。

(3)相关替代品价格的影响

相关替代品的价格会影响农产品的需求量，从而影响农产品的价

格。

(4)国家政策的影响

国家近年来加大了对“三农”的扶持力度，提出并推行了各种有效的扶持措施，如农业科技发展政策、农业种植补贴等，这些政策在直接或间接上对农产品价格会产生一定的影响。如最低保护价收购政策，保护了种粮农民的利益，提高了农民种粮的积极性，促进了粮食的生产增长，提高了产量，从而稳定了价格。再如最新的2014年“中央一号”中提出了要“完善粮食等重要农产品的价格形成机制，建立农产品目标价格制度，切实保证农民收益”，政府的政策能调整农产品的价格，对农产品价格的波动会产生一定的影响。

农产品问卷调查报告 篇3

根据省*晋政办发电年114号“关于在全省开展农业产业化经营情况大调查的通知”安排，区**专门成立了大调查领导小组，副区长宁山岗任组长，安新宇副秘书长赵玉良局长任副组长，抽调相关部门的骨干力量组成调查组，从7月11日至7月25日，对全区农产品批发市场、集贸市场、农产品超市、储藏营销单位等农产品流通组织及流通大户、重点乡镇、农村进行了全面调查摸底，并深入具有代表性的批发市场、超市等单位进行实地调查研究。现将我区农产品市场调查情况报告如下：

一、农产品市场现状

(一)畜产品市场

1、营销单位。我区肉禽蛋营销单位共有两家，分别是外贸公司榆次肉联厂冷库、榆次区食品公司冷库。经营的品种主要有猪肉、禽肉、羊肉、兔肉和禽蛋等。外贸粮油食品公司肉联厂冷库始建于1972年，占地面积2000平方米，自建厂以来，畜产品全部出口外销，主要经营兔肉和羊肉，兔肉出口日本、美国和欧洲各国，羊肉主要出口中东国家，2003年销售额580万元，实现利润20万元，缴纳各种税费98万元。榆次区食品公司冷库始建于1963年，占地面积1500平方米，畜产品主要供应本地市场，2003年销售额320万元，实现利润10万元，缴纳各种税费40万元。

2、产品批发市场我区畜产品批发市场主要有两个：榆次区汇隆市场和商贸城市场，主要经营猪肉、禽肉、羊肉和水产，产品主要供应本地市场汇隆市场始建于1993年，商贸城市场始建于2000年，经营方式都以个人租赁为主，年销售额分别为1150万元、2100万元，分别占榆次市场从份额的10%、15%，两个市场的管理从业人员分别为2人和5人。

3、产品集贸市场我区以零售为主的集贸市场主要有金猫市尝菜园街市尝路西市尝校园路市场和经纬厂市场等，市场份额占全区市场的40%。

4、畜产品超市。我区畜产品经营超市有田森超市一部、二部、华联超市、普家乐超市和铁华超市。其中田森超市和铁华超市采取租赁的经营方式，华联超市和普家乐超市采取连锁的经营方式，市场份额占全区市场的20%。

（二）果品市场

1、果品批发市场我区批发市场主要有北田镇豆腐庄批发市场，年交易总量500万公斤，全部批发到省外，年交易总额350万元，市场辐射相邻35个村，该市场有管理人员1名，从业人员10名。榆次区北田镇北田村果蔬批发市场，正在建设之中，其占地面积8000平方米，现已投资50多万元，交易大棚5个共1440平方米，基础设施及围墙建设已基本完成，预计今年秋季投入使用。其它如榆次汇隆批发市尝晋中富通绿色农产品开发有限公司等，也兼营水果批发。

2、品集贸市场城区果品集贸市场，年销售量在1000万公斤，年交易额500万元，市场辐射到平遥等邻近县区，该市场属于自发的果品集贸市场，无专人组织，没有形成正常的管理体系。

3、营销大户。我区销售大户有北田镇豆腐庄村陈二棉，异地批发红星和新红星，年销售量500万公斤，年销售额300万元；庄子乡下黄彩赵石爱，异地批发红星、新红星，年销售量300万公斤，年销售额600万元；庄子乡义井王承林异地批发红星、红富士，年销售量60万公斤，年销售额130万元；东赵乡训峪的阎贵虎异地批发梨、苹果，年销售量300万公斤，年销售额500万元。我区红枣营销企业处于起

步阶段，没有出现较大的营销企业，红枣销售以大户营销为主，红枣销售大户有 10 多户，较大的营销大户有王连贵、王大跃等，产品主要销往东北、北京、广东等地，销量约 100 万公斤。

4、营销企业。我区的富通绿色农产品开发有限公司、晋中纳特福果业有限公司、庄子乡榆城坪新顺果脯厂，都是正在兴起的果品种植、加工、销售的新型企业。新顺果脯厂占地 1.5 亩，年果品加工量 20 万斤，年销售产值 52 万元。晋中纳特福果业有限公司年消化果品 10.8 万斤，年产量 7.2 万斤，年产值 64 万元。

5、营销协会。榆次枣业协会，主营枣类产品的储藏加工，有经营场地 800 平方米，2003 年 9 月开业，年销售量 250 万斤，年销售额 250 万元，年利润额 110 万元。晋中市果业协会也吸纳了不少我区的果品销售经纪人，带动了全区果品销售。

6、果品超市。榆次金虎便利超市，主营枣类品种，年销售量 2 吨，年销售额 1.5 万元，年利润额 0.6 万元。

全区果品年销售量 6000 万公斤，年销售额 7200 万元，其中批发市场销售 1500 万公斤，销售大户销售 1170 万公斤，占销售总量的 45%，剩余 55% 的果品均是零散批发。

（三）粮食市场

1、加工营销单位

（1）粮食加工营销企业。我区有生力面粉厂、东阳、魏岳、郭村、修文、源涡等 20 多家规模型股份或私营面粉加工企业，年加工能力达 5000 万公斤，超过全区小麦总产量。

（2）油脂加工营销企业。晋北油脂厂、诚信油脂厂等，年加工销售油料 15 万吨。

（3）酿造营销企业。以怀仁四眼井酿造集团公司和南六堡曲醋厂为重点的酿造群体，食醋年产销量 6 万余吨，转化粮食 1000 万公斤。

（4）饲料加工销售企业。鲲鹏饲料集团、亨通饲料公司和强大饲料公司，三大饲料企业年产销饲料达 10 万吨，转化粮食 1 亿多公斤。

2、粮食批发市场什贴镇葵花籽交易市场是发展我区支柱产业的一个重点工程，该市场占地 8000 平方米，总投资 80 万元，现已建成农

副产品储存仓库 2400 平方米，交易货场 2000 平方米，此工程主要依托什贴、郭家堡、张庆等供销社，重点解决我区农民农副产品的卖难问题，建成山西最大、可辐射全国近二十个省市的农副产品集散中心，预计全年可收购葵花籽 1500 万公斤，小杂粮、豆类、玉米等 200 万公斤，可推销各种农副产品 4000 万元。

3、粮食营销大户。雷贵友，1998 年开始经营粮食业务，有场地 300 平方米，年粮食销售量 1400 万公斤，年利润额 10 万元。

（四）蔬菜市场

1、蔬菜批发市场

（1）东阳镇蔬菜批发市场，占地 42 亩，建筑面积 6250 平方米，其中交易大棚面积 5250 平方米，2001 年 6 月开业，年交易量 2.5 万吨，年交易额 4.5 亿元，建有无公害蔬菜质量安全监测站，开通了蔬菜国际互联网站，产品远销河北、河南、山东、北京、天津、武汉等大中城市。榆次汇隆批发市场，属综合性农产品批发市场，兼营蔬菜、水果、肉类等，年交易量为一亿余元。蔬菜产品主要销往本区。

2、蔬菜集贸市场主要有金猫市尝路西市尝菜园街市尝校园路市场和经纬厂市场属综合性农产品集贸市场，兼营蔬菜、水果、肉类等。蔬菜产品主要销往本区。

3、蔬菜储藏营销企业。晋中富通绿色农产品开发公司的农产品批发市场，占地 285 亩，设有业务洽谈室、农产品检验室、产品包装室及产品装卸车间，交易品种以反季节蔬菜为主，产品销往武汉、上海等大城市，年交易量达 1500 吨，交易额达 300 万元。

4、蔬菜营销协会。主要有蔬菜贮藏协会、贮藏研究会、蔬菜营销协会等。蔬菜贮藏协会，发展土窑洞、地下窖、机械恒温库，引进最新保鲜袋贮藏法、气调保鲜法、空气电离子保鲜法等对蔬菜进行贮藏，年贮量 8000 万公斤，增值 3200 万元以上。蔬菜流通协会，有会员 113 人。蔬菜营销协会，有经营场地 1667 平方米，1998 年开业，年销售量 500 万斤，年销售额 200 万元，年利润额 4 万元。东阳镇贮藏协会带头人、东阳镇支部书记杜玉富于 1998 年 10 月破土兴建大型恒温库，已投资 200 万元，建成了 25 座，一次性保鲜 1000 吨蔬菜，年

纯利润 20 万元。

5、蔬菜营销经纪人、大户。全区常年从事蔬菜营销的经纪人达到 1000 多人，其中销菜量 200 万斤以上的大户达 34 人，并涌现出了像王二只、孙校、郑贵、王四守、张新卫、赵四清、许月喜等一批年销菜量造千万公斤以上的大户，年销菜量 5 亿公斤。

二、农产品市场存在的问题

（一）农产品市场建设滞后。我区紧邻省城太原，又地处晋中市區，各类农产品有较大的市场需求，80% 的农产品需要外销和供应本地市场我区目前农产品批发市场只有东阳蔬菜批发市场什贴葵花批发市场汇隆批发市场榆次商贸城市场等，集贸市场主要有金猫市场路西市场菜园街市场校园路市场经纬厂市场等，设施简陋，多属于马路市场这些市场除具备集中交易功能外，储藏保鲜、物流配送、农药残留检测和现代化市场信息等各项服务功能大多数市场不具备。

（二）农产品商品化程度底。我区龙头企业少，经营规模小，规模效益体现不出来，对我区农产品市场的拉到作用不明显。如我区的红枣种植面积 30 万亩，其中挂果面积 10 万亩，年产量 500 万公斤，产值 2000 万元。但全区红枣加工、营销企业刚刚处于起步阶段，数量少、档次低、加工能力小，现在加工企业只有 5 家，以初加工为主，销售企业没有出现，销售大户也只有 10 多户。

（三）品牌少，无特色。2001 年以来，我区农业开始了新一轮的战略结构调整以蔬菜、红枣、畜牧业为三大主导产业，以建设蔬菜、红枣、畜牧、加工四大基地为目标，坚定不移地走农业产业化道路。蔬菜、红枣、畜牧产业获得迅猛发展。2003 年，全区蔬菜播种面积已达 34 万亩，蔬菜总产量 11.63 亿公斤，全年蔬菜销售总收入 5.47 亿元。红枣从 2001 年前的 4 万亩猛增至 30 万亩，红枣产量 500 万公斤，产值 2000 万元。畜牧业按照“稳猪鸡、上牛羊、突出发展奶牛业”的发展思路，肉蛋奶产量分别达到 15343 吨、9770 吨、8117 吨，奶牛存栏 4288 头，畜牧业总产值 3.05 亿元。可见，我区的农产品主导产业已初具规模，但品牌少、无特色的情况仍很严重。如我区红枣种植面积与太谷县不相上下，但中国红枣之乡的牌子却被太谷县拿走了。

2001 年就申报注册了“魏榆”牌，但至今牌子叫不响，运作不起来。

三、建议与规划

（一）打造开拓国内外农产品市场的“联合舰队”。我区农户生产的农产品如何进入国内外大市场，是农产品市场建设面临的一个难点。而解决问题的出路在于完善农村市场机制，健全农村市场体系。实践证明，各种类型的专业合作社，既增强了统一服务的功能，又发挥了家庭经营的潜力，是一种更加适应市场经济体制的双层经营体制。以市场需求为导向，把生产、加工、销售联为一体，使各具特色的优势产品形成区域性的主导产业。此举能够在农村与市场间架设桥梁，突破区域界限，扩大农业的产业带和产业群。健全农产品市场体系，发展现代化流通方式，形成一批开拓国内外农产品市场的“联合舰队”。采用电子商务网络等现代交易手段和流通方式的农产品批发拍卖市场，形成全国统一、开放、竞争有序的农产品市场体系。在“农户—合作经济组织—生产基地—批发市场配送中心—连锁超市”完整通畅链条的引导带动下，建立一批大型农产品加工企业和优势农产品生产基地，产销联合，打造开拓国内外农产品市场的“联合舰队”。

（二）多方筹措资金支持农产品市场建设。我区财政经费比较紧张，无能力为农产品市场建设投入大量的资金。在这种情况下，应积极争取国家资金支持农产品批发市场建设。与此同时，重视带动、吸引社会资金和银行贷款参与到农产品市场建设中来，加快农产品市场建设步伐。如我区的山西普家乐商贸有限公司，围绕建设现代物流中心目标，努力营造大流通、大商贸、大市场的格局，从2001年7月开始实施普家乐农村连锁经营服务项目，计划在农村发展和建设49个连锁超市，同时建设一个占地60亩大型物流配送中心。2003年经发展与改革委员会批准立项，是我区“五大中心”建设重点工程，晋中市“双百”项目重点工程。目前，配送中心建设已完成工程量60%，我区农村连锁已建成东阳、张庆、永康三个连锁店。三店试营以来，深受农民欢迎，已有跨区3乡10村村民来超市购物，甚至永康店已有太原南郊村民光临，给农民带来极大的方便，从根本上解决了农民的买

（三）农产品市场建设要高标准、高起点。今年 6 月，商务部会同国家标准委组织有关单位起草了《农副产品批发市场开业技术条件》和《农副产品批发市场等级划分及评定》两个国家标准，目前正向社会公布并征求社会意见，在年内一旦修改完成后，将按场地环境条件、设施设备条件、综合管理能力和信用管理四个方面，把全国的农副产品批发市场按照四个等级划分，从高到低依次分为：四 A 级(AAAA)、三 A 级(AAA)、双 A 级(AA)、A 级(A)。主要对农副产品批发市场的经营环境、经营设施设备和经营管理提出了技术标准，比如要求市嘲应设在交通方便之地，应考虑与周围商圈服务的协调性”；交易大厅“宜建单层结构”；市嘲以生鲜肉类交易为主的应与国家认定的定点屠宰点场厂挂钩”等。我区建设农产品批发市场也应参照国家标准，高起点地建设农产品市场。

（四）新建一个综合农产品批发市场目前，我区农产品供应，主要集中在汇隆市场和窑新街及大同街的马路市场这些市场担负着我区 85% 以上的蔬菜、水果等农产品的供应。这些市场多为马路市尝露天市场，已不能适应我区农产品市场需求。有鉴于此，我区拟在榆次东南城市边缘兴建一农产品综合批发市场，该市场具有独特的区位优势 and 交通优势，北托消费市场，南依生产基地，辐射华北，通向全国的农产品中心市场该市场为我区现有市场的升级版，除具备集中交易功能外，还具有储藏保鲜、加工、物流配送以及农药残留检测和现代化市场信息等各项服务功能。并积极做好实施农产品准入制度的准备工作。在软件上，要建立完善的规章制度，先进的交易方式，规范的交易行为，不断提高组织管理水平。实现“建一个市场，创一流品牌，带一片经济，富一方百姓”的局面。该市场建成后可容纳经营户 300 余户，面积为 90 亩。这项工程正在紧张筹备中。

篇 4

前言

物价上涨，尤其是农产品的价格的上涨对居民生活水平的影响比较大，

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/305321231023011321>