

2023年医院建设市场调研报告 市场建设 调研报告(汇总5篇)

“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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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！

医院建设市场调研报告篇一

加快市场建设，是贯彻落实科学发展观的重要体现，也是拉动内需、增加就业的重要途径，更是美化县城环境、方便居民生活的坚实保障。近日，组织有关部门对县城市场建设情况进行了专题调研，形成如下调研报告。

近年来，县委、县政府高度重视市场建设，在财政资金不宽裕的情况下，克服各种困难，积极扶持和培育市场发展。先后启动建设了义乌小商品市场、锦东商业综合体、四中农贸市场项目，引进开发了山东万商城、新世纪广场等项目，同时注重宏源市场、黄河农贸市场、锦水河服装市场、农机市场等传统市场的改造提升，为方便百姓生活发挥了重要作用，为全县商贸流通业的发展提供了有力支撑，促进了消费市场的稳健运行。xxxx3年全县社会消费品零售总额累计完成75亿元，同比增长15%。

据统计，全县城除商场、超市外，有黄河农贸市场、“四中”、锦水河街龙山小区摊点群，“老广场”、“锦波园”、“武装部”摊点群等6处农贸市场（摊点群），其中黄河农贸市场占地2.5公顷，经营摊位xxxx0余个，市场经营面积36000平方米，是目前我县规模最大的综合性农贸市场，新建的四中农贸市场（4975平方米）和锦东农贸市场[1xxxx平方米]

尚未投入使用。专业市场有宏源自摩城、龙泉家具大世界、平阴义乌小商品批发市场3处。特色街区主要有文庙文化路餐饮休闲特色街、锦水河服装一条街、东沟商业特色一条街3处。目前，全县已初步搭建起多层次、多种经济成分及运行方式并存的商品流通网络。

围绕重点市场建设项目推进，市场建设指挥部不断健全完善推进机制，强化措施，落实责任，各项重点项目建设加快推进。总投资3亿元的平阴义乌小商品市场于xxxx3年12月28日开门营业；总投资5000万元的锦东商业综合体项目幼儿园部分已开园迎新，农贸市场和商业部分即将投入使用；总投资5000万元的四中农贸市场项目将于8月份恢复操场使用；总投资12亿元的山东万商城项目已完成地质勘探，即将开工建设；总投资6亿元的新世纪广场项目已完成土地招拍挂工作，基础现已开挖。主要采取以下措施：

一是分工分线，落实责任。指挥部下设办公室、综合保障组、项目推进组，办公室设在县商务局，负责综合协调和保障工作。指挥部对重点市场建设项目分解任务，落实责任，每个市场建设工作都成立相应的工作组织，制订工程推进的具体方案，将任务细化到人、责任到岗，倒排工期，确保按时间进度完成任务目标。新世纪广场项目由榆山街道、城改中心负责推进，山东万商城项目由锦水街道负责推进，淘宝城项目由城改中心负责推进，四中农贸市场由商务局、榆山街道负责推进。各成员单位也结合各自工作，明确分工，积极配合快速推进市场建设各项工作。

二是多方论证，合理规划。市场建设指挥部对每个项目进行多方论证，根据县里研究确定的方案，充分听取规划、建设、国土及相关单位的意见建议，算好对比帐，在尊重规划、保证工程质量的前提下，创新融资方式，抓紧招商引资，达成合作意向，全力推进市场建设。同时，在专业市场建设过程中，合理规划，杜绝设置沿街商铺，减少停车压力；在新建居民小区规划时，采取强制措施，规划配套公共服务设施，

特别是便民商贸服务设施，确保规划的合理性，方便居民生活。锦东商业综合体、四中农贸市场建设开创了我县市场建设运营新模式。

三是分类指导，统筹推进。对四中农贸市场等政府投资项目，由主体单位与投资商成立联合办公室，指挥部全程参与项目的建设管理和跟踪审计，确保工程质量和政府投资效益。对义乌小商品批发市场、新世纪广场、山东万商城等开发项目，重点保障拆迁清障等土地熟化工作，确保项目开工时间。工程开工后，重点做好协调、服务、配合工作，随时协调解决项目推进过程中遇到的各类问题。

四是强化服务，密切配合。坚持急事急办、特事特办，现场协调解决各项目在手续办理、基础设施配套建设等方面出现的问题。特别在平阴义乌小商品市场开业前，指挥部全体人员重点突破、全力以赴、集中精力做好协调服务，各部门密切配合，强力推进，确保了义乌小商品批发市场如期开业运营。在万商城、新世纪广场项目拆迁过程中，综合运用多种手段，取得明显成效。同时，制订宣传方案，在10余家媒体宣传推介重点服务业项目，扩大我县三产服务业在周边区县的知名度和影响力。

虽然我县专业市场建设取得了一定成绩，但全县市场建设整体水平与先进地区相比还有一定差距，与老百姓的期望还有距离，具体表现在以下几个方面：

（一）市场规划配套滞后。城区市场大都建于20多年前，规划建设的档次低，配套设施不足，由于年久失修，现已经破败不堪，如黄河市场和宏源自摩城市场棚顶破损严重，在交通、排水、防火、供电等诸多方面存在安全隐患。由于历史原因，城区建设与发展缺乏总体规划，城市功能不够完善，县城各类商业网点布局分散，中心商业区网点过剩、业态相近，不同行业、不同规模的经营者相互交叉，未能形成凝聚力强、辐射面广的市场。

（二）便民服务市场缺乏。随着经济社会快速发展，县城人口急剧增加，十几年间县城人口由7万增至近15万，一些规划建设较早的居民小区没有配套建设便民市场，部分新兴住宅区商业网点发展滞后，形成了许多无序的商业摊点和马路集贸市场。据统计，目前城区沿街商户达5441家，经常性占道经营流动摊点1162户，涉及餐饮、蔬菜、瓜果、百货等经营类别，与群众日常生活十分密切，造成交通拥堵和道路交通隐患，严重影响了城市建设和城市形象，社会各界对市场改造升级的需求也尤为迫切。

（三）经营特色不鲜明。我县专业市场的专业性不强，县城专业市场绝大多数没有专业经营特色。如宏源自摩城、农机市场、龙泉家具市场等，其经营的商品在市场外随处可见、随处可买，专业市场变成了经营网点，辐射带动能力弱，形成了专业市场有场无市的尴尬局面。同时，由于规划滞后，出现了个别盲区重复投资现象，形成了“千街一面”的局面，业态聚集效应明显不足。

（四）专业市场数量少。随着经济社会的发展，一批新的商品经营行业应运而生，蓬勃发展，如家具家饰、汽车销售、旧货交易等行业，同时一批原来规模小、经营散的行业自发形成的市场快速集聚发展起来，如农业生产资料、建筑材料、机电新产品销售等，还有一批与群众生活息息相关的行业，如煤炭经营、废旧物资回收等都迫切需要专业市场的引领和规范，促进集聚发展。

（五）专业市场管理缺失。除少数专业市场外，大部分市场（或摊点）都是开放式的，有的还是自发式、季节性的，没有市场主办方，市场成立没有政府部门的建设规划、没有政策和法律依据，更没有管理主体，不能进行规范化市场管理运营。同时，由于国家实行建管分离和取消工商市场管理收费制，黄河农贸市场、宏源自摩城等市场，产权和经营管理责任归属于所在村居，导致专业市场在日常管理，设施维护、功能提升上不能及时跟进，直接影响了专业市场的形象和辐

射作用。

（六）缺乏资金投入。专业市场的发展、特别是便民市场的建设离不开政府的推动，在规划、建设、培育完善的过程中，都需要政府的资金投入和优惠政策才能保证市场不断提升、经久不衰，而长期以来在市场建设投入上明显不足。

（一）搞好前期论证，做好科学规划。本着“民生性、公益性、社会性”的市场定位，抓住新一轮城市建设的有利时机，研究修编我县中长期商贸发展规划，加紧启动商业网点规划编修工作。对新区建设规划留足商业网点及农贸市场发展空间，对老城区有重点的增设农贸产品市场及便民服务市场，对集市贸易规划设立专门地点经营交易，在城区周边规划建设家居、建材、汽车等专业市场，减轻主城区市场承载压力。针对市场建设先期投资大、培育周期长、回报率不高的特点，可以采取“一次规划，分期建设，滚动发展”的思路，做到“建设一期，经营一期，滚动发展，综合受益”，这样既能逐步提升市场人气，有效缓解资金压力，还可以规避投资风险，保证市场建设有序健康发展。

（二）坚持项目带动，实施重点突破。项目就是经济，没有项目就没有发展，在加快我县专业市场建设工作中，要坚持项目带动战略，力求今后每年都有洽谈项目，都有在建投产项目。在确定市场建设项目上要做到“两手抓”，一手抓新市场的建设填充，一手抓老市场的改造提升。新市场建设方面，把专业市场大项目建设作为重点，充分发挥大项目、好项目的辐射作用。万商城项目当前重点完成管线迁移，加快手续办理，强力推进一期商铺工程建设；新世纪广场项目重点协调办理有关手续，服务好一期项目开工建设；四中农贸市场和锦东商业综合体需尽快确定政府投资项目的经营管理模式，确保尽早投入使用。同时，积极谋划建设机动车市场、现代物流等市场，提升城市配套服务功能。老市场改造提升方面，把解决对行业发展、居民生活影响大的问题做为切入点、突破点，挖掘原有市场资源，通过新建、改建和加强管

理等措施推动市场转型升级。对黄河农贸市场，进行科学规划设计，整修配套设施，提升市场功能，打造综合性新型农贸市场。宏源市场采取市场化运作模式，按照“谁投资谁受益”的原则，招商投资建设或政府投融资建设，激发市场新活力。在群众自发形成市场基础上，积极引导规划建设便民市场。

（三）制定优惠政策，加大政府投入。市场建设的首要难题是资金，为了加快市场建设步伐，按照谁投资谁受益和市场化运作的原则，对公益性农贸市场，采取政府独立投资或政府入股投资的办法；对赢利性市场，采取招商选资的办法。建议，建立市场建设引导资金，制定优惠政策，采取“一事一议”、减免税费等措施，吸引开发商和社会资金投入，吸引业户入市经营；建立项目专项资金，用于项目的规划、包装、推介等先期工作。

（四）明确市场主体，创新管理机制。按照“政府主导、企业投资、市场运作、社会管理、民众受益”的原则，明确市场管理主体，建立科学合理的责任制度，积极寻求、探索开发式、合作式建市场的路子，多形式、多层次地创建各种管理制度。如保洁公司委托管理制，市场建设管理部门和市场开办方联合管理制，市场建设管理领导小组分组协作制。同时，结合城乡环境综合整治活动，把市场管理与城市管理相结合，探索建立市场管理机构，对市场进行有效监督，规范市场运作，提高市场管理经营服务水平；榆山、锦水、工商、城管、商务等有关单位紧密配合，通过实行退路进厅、坐店经营等方式，解决马路市场问题，促进专业市场健康、持续、和谐发展，努力打造布局更合理、功能更完备、环境更优美、居民群众更满意的市场。

（五）强化宣传推介，提升市场影响力。紧紧依托省会城市经济圈群，利用我县处于中原经济区边缘地带的优势，在济南市及周边10余家电台、电视台、报纸媒体，对我县三产服务业项目向周边地区进行推介宣传，重点推介平阴义乌小商

品批发市场、山东万商城项目、龙冈梦幻星空、茂昌银座新天地、锦水城、淘宝城等项目，吸引更多人流、物流、信息流向我县聚集，真正打造出一批在全国范围内都叫得响的品牌。

医院建设市场调研报告篇二

农贸市场是商品流通和满足城乡居民生产、生活和消费的重要场所，是商品市场和商品流通的重要组成部分。建好农贸市场是推进社会主义新农村建设，健全农村流通网络体系，促进农村物流服务体系发展的现实需要。为进一步规范新化县农贸市场的建设、规划和发展，提升该县农贸市场购物环境和管理水平，规范市场秩序，繁荣市场经济，搞活商贸流通，促进农民增收致富，解决交易难、农产品市场供应和人民群众消费安全等问题，最终达到便民、利民目的。我们对新化县农贸市场进行了深入调研，针对该县农贸市场建设存在的问题，提出了一些对策和建议。

新化县情。新化县位于湖南省环长株潭城市群西边、大湘西东边，是湖南通往西南各省的重要门户，盘依雪峰山东南麓，资水中游，国土总面积3642平方公里，人口145万，全县现有26个乡镇、1个开发区、1个办事处，2个国有林场，是革命老区县、全国最大的库区移民县、比照西部开发政策县、扶贫开发工作重点县、武陵山片区区域发展与扶贫攻坚试点县，是湖南省的人口大县、国土资源大县和文化旅游资源大县。

新化属中亚热带季风湿润气候，四季明显，良好的自然条件孕育了该县农业的发展。新化是全国商品粮生产基地县、农作物种子基地县和粮食储备基地县，是全省氨化秸秆养牛基地、模式化稻田养鱼基地、玉米生产基地、速生丰产林基地和双季稻田成建制亩产过吨粮县，又是国家农业综合开发、退耕还林、水土保持项目县。目前，该县的粮油、畜牧、水果、水产等形成了产业化规模，全县已形成中药材、生猪、肉牛、楠竹、小水果、茶叶、无公害蔬菜、稻田养鱼等10多

个农产品基地，这些农产品流通环节中的主力军便分布在全县的各个农贸市场。

农贸市场现状。该县共有农产品综合批发市场2家，肉禽蛋批发市场、水产批发市场、水果批发市场各1家；各类农产品批发市场占地约4万平方米，共有摊位700个，全年交易额17.85亿元，带动2019多人就业。共有各类零售市场20家，从业人员5.8万多人，年交易额约30亿元。共有农贸市场119家（其中马路市场57家），隶属县市场管理办公室30家。全县绝大部分是乡镇农贸市场，共有97家，农贸市场占地约24万平方米，共有摊位1.5万个，全年交易额8亿元，带动2万多人就业。

新化县各农贸市场承担着百姓的购物需求，为搞活商品流通、促进农产品的生产、繁荣市场、振兴经济和方便群众生活发挥了积极的作用。但分布在各乡镇的市场90%是以赶集形式进行交易的墟场，这些市场设施简陋，普遍存在脏、乱、差的现象。由于形成年代久远，多数是场棚市场，更因年久失修，许多市场设施都已陈旧老化，破烂不堪，存在很大的安全隐患。部分市场由于缺乏维修资金，至今无法正常营业。同时，因为历史习惯，该县乡镇市场中有半数以上属于马路市场，位于交通要道的两旁，每逢赶集便人山人海，严重阻塞交通，存在较多的安全隐患，也不利于城乡环境整建工作的开展。

农贸市场改造情况。随着经济的发展、社会的进步，人民群众的消费水平和生活质量越来越高，对市场规模的需求也越来越高。整合各种资源，建设一批有规模、有特色、专业化、规范化的市场，使其产生巨大的吸纳和辐射作用，是一个地域经济和社会发展中不可或缺的构成部分。新化是一个农业大县，如何发挥农业、农村的经济带动作用是当前一个重大课题。农村农贸市场是农村商品经济活动的中心，作为农村商品交易的主要阵地，农村农贸市场既有庞大消费群体，又有消费上升的空间，而且还有一定的购买力，对促进经济发展、增加农民收入有着十分重要的作用。

2019年，新化县完成位于县城的永兴农贸市场和孟公、文田、田坪、油溪、水车等乡镇共6个农贸市场的标准化改造。这些农贸市场改造前大多为简易场棚市场或马路市场，安全隐患大，市场规模小，基础设施落后，成功改造后方便了当地群众的生产生活，改善了市场环境，拓宽了农产品流通渠道，促进了农村商品经济的发展，创造了明显的社会效益和经济效益。

永兴农贸综合市场。位于新化城区，总投资130万元，建筑面积2500平方米，覆盖人口8万多人，摊位数60个，年交易额达9200多万元，带动就业增加数108人。永兴市场进行农贸市场标准化改造后，从根本上改变了市场脏、乱、差现象，市场摊位划行规市，过道畅通整洁，购物和经营环境得到了明显改善，带动了就业，创造了良好的经济和社会效益。

孟公镇农贸市场。总投资170万元，建筑面积3500平方米，新增摊位100多个，增加就业人数500多人，新增年销售量1000万元，新增税收10万多元。进行农贸市场标准化改造后，交通拥挤得到迅速改善，公众满意度明显提高，市场辐射周边多个乡镇，有力促进了农村经济发展。

文田镇农贸市场。总投资180万元，覆盖人口2.5万人，摊位数260个，新增年销售额250万元，带动就业增加数200多人。文田镇农贸市场标准化改造后，市场环境得到根本改善，提高了人民生活质量，促进了农产品流通，推动了当地农业产业化进程。

田坪镇农贸市场。总投资100万元，建筑面积1100平方米，市场摊位数200个，解决就业400多人。田坪农贸市场标准化改造后，对促进农产品流通、增加农民就业和收入、加快小城镇建设等发挥了巨大作用，为当地经济发展注入了活力。

油溪乡农贸市场。总投资108万元，建筑面积1100平方米，市场摊位数130个，解决就业200人，年交易额2500万元。油溪

乡农贸市场位于世界七大溶洞奇观之一的梅山龙宫风景名胜区附近，进行农贸市场标准化改造后，有效促进了马路市场整治和城乡环境整建工作的开展，改善了群众购物、生活环境，有利于景区乡镇整体形象的提升和经济社会的发展。

水车镇锡溪农贸市场。位于紫鹊界梯田风景区旅游核心村，市场辐射面广，总投资130万元，市场摊位数180个，就业人员400多人。农贸市场经过标准化改造后，给当地经济发展和个体经营户创业致富提供了一个广阔的平台，为新农村建设和景区发展提供了更好的基础。

新化县农贸市场的标准化改造取得了明显成效，原来的脏、乱、差、湿现象得到有效治理，食品安全保障措施进一步健全，整体管理水平和管理手段进一步提升，赢得了广大群众的称赞和认可，推动了城乡经济发展。但全县119家农贸市场中仍有大量的老旧市场和马路市场，还存在较多的问题和不足，需继续加大改造力度，促进农贸市场的健康发展。

一是新化县农贸市场存在的问题。随着城市化建设的不断推进，居民生活条件的改善，人民群众对生活服务质量的要求越来越高。新化县农贸市场在多元化、日常监管、配套设施、市场建设和食品安全等方面还存在不少矛盾和问题。主要表现在以下几个方面：

开办单位多元化。新化县农贸市场开办单位有个人投资、村民开办、政府建设、自然形成等，多数没有统一规划与相关管理要求，尤其是大部分乡镇农贸市场历史久远，普遍存在脏、乱、差的状况，市场设施简单落后，服务质量较低。

市场管理不规范。多数市场开办者还停留在固有的管理模式上，缺乏服务创新理念和品牌意识，只关心市场房屋、摊位的租赁情况及租金的收入情况，对各经营户的商品质量、摊位卫生、服务态度和经营情况等并不太关注。一些经营者服务意识不强，只注重眼前利益，部分市场出现假冒伪劣、有

害有毒商品上市，短斤少两现象时有发生，商品质量和安全不能得到很好的保障，使市场信誉降低。

市场发展较滞后。大部分农贸市场面对的是文化教育程度相对偏低的农村村民和中小经营者，管理难度大，收入少。该县现有的农贸市场大多在建设时缺乏长远规划，有些公共设施早已老化、报废，而开办方却无力更改现状，导致市场开发能力不够，市场发展缓慢。

存在有市无场现象。由于受资金、场地等多种因素影响，该县部分乡镇没有真正意义上的农贸市场，而是群众自发形成了一个固定的以马路两侧为依靠的交易场所，尤其在节假日和蔬菜销售旺季，马路两侧被当地群众和周边商户所占据，形成马路市场。马路市场伴街道或公路而存，不仅影响了当地的交通，存在严重的安全隐患，而且占用街道和公路作为场地来兴市，造成卫生状况差，市场管理较混乱，农村消费安全难以保障。

二是制约新化县农贸市场发展的因素。新化县是一个人口众多的农业大县，随着社会经济的不断发展，该县农贸市场也在迅速发展壮大。而作为一种传统的商业业态，该县农贸市场还存在很多制约其健康稳定发展的因素，有硬件的因素，也有软件的因素。

管理落后，扶持不足。一是服务管理不到位。目前，该县多数农贸市场的服务管理仅仅就是简单地清扫一下市场垃圾，而且效果不理想，秩序管理、信息咨询等几乎是空白。二是建设资金扶持不足。农贸市场建设资金需要量较大，新化是国家贫困县，经济基础差，财政底子薄，支持农贸市场建设的资金有限，当地政府虽然认识到了农贸市场建设的重要性，但力不从心，市场建设滞后。

规划不当，发展受限。一是大部分市场结构单一，没有特色，是千篇一律的综合市场。市场还是纯粹的流通中转市场，没

有生产、加工和包装企业参与，只充当一个外引内销的角色，没有特色产品作为市场的支柱。市场一头连接企业、一头连接农户的链条还没形成，辐射和带动效应还不够，发展缺乏后劲。二是农村市场年代久远，规模较小，规划落后。农贸市场大多依托小城镇建设，但新化县的一些小城镇缺乏科学合理的规划布局，更因资金短缺，导致市场选址布局不合理、功能不完善、设计不达标、规模不适宜等问题的产生，因此，一些农贸市场拓展空间有限，难以做大做强。

效益不佳，收入甚微。新化县农贸市场普遍收入不佳，尤其是各农村市场属于典型的传统农贸市场，有的是由几栋场棚、几十块摊板构建而成，缺乏良好的收费设施和环境。每到赶集之日，都是由市场临聘协管员收一下摊位费就算是完成了一天的工作，市场收入微乎其微。一些隶属县市场管理办公室经营的农村市场，尽管千方百计维护市场设施，但因财力不足，农村市场的面貌缺少改观，卫生环境难以改变，维修改造难以改善，安全隐患仍然较多，市场效益不够理想。

竞争加剧，客源减少。随着城市的大型超市、购物广场和专卖店的增加，以及部分农贸市场实行“农改超”，它们以其优越的地理位置，优质的服务，整洁的环境，齐全的商品吸引着大批经营户和消费群体，这对传统农贸市场造成了很大的冲击。

农贸市场建设是一项牵涉面广，较为复杂的工程，必须认真抓好规划布局，切实加强服务管理，从多种渠道积极筹集建设资金，才能促进市场又好又快发展。要走综合开发的路子，着重开发一批综合类市场或专业类市场，建立现代化的、能吸引人们购物的、品种多的、条件先进的新型市场，从而不断提高市场收益率，促进商品流通，推动经济发展。

合理规划，立足长远。新化县域面积广阔，人口众多，农贸市场的建设及合理布局至关重要，应按照城市商业网点规划和小城镇建设要求，综合考虑，合理规划，科学布局。要以

搞活商品流通、繁荣经济建设为主导，防止重复建设和盲目建设。对不符合标准的市场予以改造，新建市场则要按照规范化市场的标准，立足长远，准确定位。

积极扶持，加大投入。农贸市场的建设是城乡基础设施建设的一部分，直接关系到人民群众的身体健康和消费安全。农贸市场建设投入多，收益少，管理难度大，各级政府和各有关部门都要给予大力支持与扶植。既要鼓励民间融资，争取银信部门支持，也要加大政府直接投入和扶持力度，形成共同开发格局。同时出台扶持政策，减免相关费用，提供优质服务。

明确责任，规范管理。一是各职能部门要加强组织领导，明确责任，协调配合，大力争取社会各界的支持配合，促进市场统筹发展。二是把住市场进入关，对进入市场的流通主体要加强审核，必要时要有企业的担保，提高商品交易市场的档次，提高市场的信誉。三是要进一步加强监管执法，加大监管频次、加大打击力度，要让违法者大幅度增加违法成本，倒逼经营户守法经营。同时对监管不力的市场管理干部要进行认真的责任追究。要组织市场内的经营户进行培训学习，开展文明经营户评选活动和守法经营户评选活动，要在每一个市场建立一个宣传专栏，要宣传正面典型、曝光反面典型，引导经营户守法经营、诚信经营。四是在各级市场间要加强沟通和联系，通过沟通和联系，来实现对物流、商流、信息流、资金流、人流的合理分解和整合，形成一套能控制成本至盈利水平的有效营运和管理机制，适应现代农贸市场竞争的需要。

医院建设市场调研报告篇三

为学习江浙地区培育和建设市场的经验，提高我区市场建设水平，带动区域经济跨越式发展，按照区委主要领导的指示□20xx年3月30日到4月3日，区委常委、常务副区长陈福兴带领相关部门有关同志，先后对江苏省常熟市招商城、浙江

省义乌市国际小商品城和永康市五金城等市场的发展情况进行考察学习，考察期间与各地政府主管领导和部门负责人广泛接触，认真交流，并挤时间与义乌国际商贸城市场开发机构、浙江传化企业集团等部门和企业就招商引资等工作交换了意见，宣传大港区的优势和政策，考察取得预期效果。现将考察学习情况报告如下：

几天的学习考察，使我们真切地感受到江浙地区部分县市充分利用当地群众善于经商的传统，高度重视市场培育和建设，走出一条依托产业发展市场、依靠市场带动经济的成功之路。分析其市场发展过程，我们认为主要有两种类型：

（一）市场自发形成，政府适时引导型。江苏省常熟市招商城和浙江省义乌市小商品市场属于此种类型。这类市场的明显特点是市场兴起时间比较早，清晰地经历了从马路市场、棚亭市场到现代市场的递度推进过程。由于这类市场“先有市后有场”，市场建设的风险小，政府收益大，但是市场的培育时间较长，一般需要经过十几年的时间。政府在市场成熟阶段开始介入，并把市场规划建设与特色产业发展、块状产业群建设和城市建设有机地结合起来，逐步形成“买全国货，卖全国货”的市场格局，最终成为辐射国内外的商品集散地。全国最大的服装服饰批发市场常熟市招商城。常熟市面积1200平方公里，人口104万□20xx年实现gdp476亿元，财政收入65亿元，其中地方收入近30亿元□20xx年招商城市场交易额达150亿元。常熟市招商城建于1985年5月，经过近20年的开发建设，目前已成为全国最大的服装服饰批发市场之一。商城辖区面积3.71平方公里，建有招商市场、五金市场等5个市场，有服装、装饰面料、五金、电器等28家专业批发市场。商业用房112万平方米，店铺、摊位2万多个。来自全国各地5万多经营人员落户商城开店做生意，市场旺季日均人流量达15万人次以上。1996年至20xx年市场商品成交额连续八年超100亿元，其中外贸出口占50%以上。强势打造国际化购物天堂的义乌市中国小商品城。义乌市面积1105平方公里，全

市人口近150亿，其中本地人口68万，外来务工经商人口60万，流动人口近20万□20xx年实现gdp488亿元，财政收入31亿元。商城创建于1982年，由国际商贸城、篁园市场、宾王市场三个市场群组成，拥有34个行业、32万种商品，囊括了工艺品、饰品、小五金、日用百货、电子电器、玩具、袜业、服装等所有日用工业品。其中，饰品、袜子、玩具产销量占全国市场1/3强。20多年来，经历四次搬迁八次扩建，现拥有营业面积80多万平方米，摊位34000余个，从业人员8万多，日客流量20多万人次，20xx年市场总成交额达248.27亿元，其中外贸出口占50%强，连续13年位居全国工业品批发市场榜首，是我国最大的小商品出口基地。

（二）政府主导形成，造势扩大规模型。浙江省永康市五金市场属于此种类型。这类市场的特点是市场兴起时间较短，一般兴起于九十年代中期，从松散市场到成规模的集约化特色市场的发展较快，主要表现在由政府主导，实行行政强力推动，具有“先有场后有市”的特点，市场建设的风险大，但是从市场发展过程看，从市场培育到形成成熟市场的时间会大大缩短，只要有产业支撑，善于抓住机遇，加大广告宣传造势，能够迅速提高市场知名度，提高其在同类市场中的竞争力和生命力。政府在市场建设中的主导作用，带有强烈的行政推动成分，并结合市场发展的规律，把市场建设与特色产业、产业集群建设有机地结合起来，成为重要的产地市场和重要的商品集散地。中国五金科技之都，铸造世界名牌的永康市五金城。永康市面积1049平方公里，人口53.8万□20xx年实现gdp113.6亿元，财政收入13.1亿元□20xx年五金城实现交易额150亿元。永康市五金城建于1992年，目前已发展成为专业市场67个，全市规模以上企业456家入驻市场，销售超亿元的达34家。永康五金城1992年到1996年为创立阶段，在这个阶段了出现了有场无市状况，为此，政府加大推动力度，除在税收、管理费政策和户籍管理的倾斜外，对于在市场内正常营业的商户政府给予补贴，尽力保持商城人气和人流，以此克服有场无市造成的影响；同时为各乡镇分配

市场摊位指标，并列入年度政绩考评，确保市场有足够满的摊位；与此同时，一边抓招商入场，一边强化对市场的宣传，仅中央电视台，每年广告投入就达1000万元以上，现在已发展为3000家店铺，外地经销商近3000家，从业人员2万人以上，并定于每年9月28日召开五金博览会，以此扩大五金城在国内外的影响力和知名度，为广大商户创造更多的贸易机会。

通过对上述市场的学习考察，提升了考察人员对建设市场的认识，同时也感到江浙地区以市场建设活跃经济发展的根源所在：一是在扶持企业、开拓市场方面发挥了重要作用。这些市场一开始都是为满足当地不同层次消费需求而发展起来的，是城乡工业品供应的重要载体，随着经济发展，这些地区把传统经商习俗与本地小商品生产紧紧地结合起来，特别是解决了新建企业在市场开拓方面的局限性，成为企业开拓市场的窗口和贸易洽谈的场所。二是在促进大市场、大流通的形成方面发挥了重要作用。这些市场的建立，突破了传统的仅靠商业零售和批发的流通模式，有效地解决了分散的小生产与大市场之间的矛盾，成为现行流通模式中不可缺少的组成部分。三是在活跃当地经济、推动相关产业发展方面发挥了重要作用。通过建立市场，一方面为本地企业产品找到了销售渠道，另一方面又为企业调整产品结构提供了市场需求信息，形成以商促工、工商联动的发展格局，并带动了交通运输、通讯、旅游、加工业的发展，义乌市仅每年的购物旅游收入就数十亿元以上，并促进了交通运输业的发展，日货物吞吐量达5000余吨。四是在解决富余劳动力，促进社会稳定方面发挥了重要作用。市场的规模和发展速度，为解决群众就业提供巨大的容量，这些地区几乎没有下岗之说。据介绍，义乌市、常熟市招商城等商品市场从业人员高达数十万人，这些市场中还有相当多的外来人员，义乌市的外来人口超过本地人口，其中，外国人达到5000人以上，超过南京市，为提高城市的国际化水平奠定基础。五是在指导生产、形成价格方面发挥了重要作用。这些市场发展到目前的规模 and 水平，更加注重信息化工作，通过市场供求信息传递，及时向本地企业提供市场供求动态，为企业调整产品结构提

供了依据。同时，进一步加快了外地产品的本地化步伐，考察中了解到尽管这些市场容量很大，但本地产品仅占30%-40%左右，其余均为外地产品，义乌提出外地产品本地化目标今后要达到70%以上，对提高区域经济规模必将起到巨大的促进作用。

培育和发展一个成功的市场，来自于诸多因素的作用和影响，通过对重点市场的学习考察，我们认为他们的基本经验大体可以归纳为五个方面。一是走统筹规划，政府搭台的发展路子。培育市场必须建立在统筹规划的基础上，这是政府在市场培育和建设中的作用的关键所在。无论是政府引导型市场、还是政府主导型市场，都离不开合理规划。实践证明，只有注重、加强统筹规划、合理布局，把市场发展纳入城市建设中去的地方，才能在强化管理中，促进市场健康有序发展。二是走准确市场定位、办特色市场的发展路子。市场建设必须依托当地优势，特别是产业优势，以此来选择经营品种和发展规模。常熟市招商城依托当地轻工业产品优势，建立了以服装服饰为主的市場，全市400家服装企业全部进入市場，占市場1/3；义乌小商品城，依托传统产业优势，发展特色市場，走了出一条市場连加工，加工促市場的发展路子，有意识的培育自己的产业基地，为市場发展打下坚实的基础；永康五金城充分利用当地五金产业优势，大力发展特色块状经济，全市有五金企业1万家，品种达上万种以上，其中汽摩配件、防盗门产量占全国的70%以上，这些为五金城建设提供了强力的产业支撑。三是走强化市場管理与净化市場服务，完善市場功能的发展路子。当我们身临其境，亲身感受江浙地区市場繁荣的魅力时，也感受这些大型市場在管理与服务上的规范化、高水平。常熟市、义乌市和永康市的市場主管部门，具有政府宏观管理而又是企业化运作的部门，充分认识到办市場并不是简单的物业管理，而是在强化制度建设，严格市場管理上下功夫，对进入市場的业主进行诚信培训、管理制度培训和贸易规则培训，同时大胆创新服务手段和方式，一切以国内外客户的利益为前提，为客户提供最优质的服务，提高了市場的声誉，增强市場的凝聚力。四是走批发

市场多种交易模式的发展路子。走出传统的一手钱，一手货的简单模式，积极寻找适合不同市场发展的新型模。这些市场每年都举办大型展览会、展销会、交易会、博览会等，使市场得以快速发展与升华，一些市场通过在外地办分市场，扩大了规模，义乌在全国各地建设了23个分市场。20xx年中国义乌国际小商品博览会成交额达62.2亿元，其中外贸成交额4.46亿美元，占总成交额58%，义乌国际小商品博览会已成为我国劳动密集型商品的重要年度展会，以经贸性、外向性和长效性而倍受关注。五是走以股份制形式办市场的发展路子。从所考察的市场建设情况看，虽然市场培育形式不同，但当市场达到一定成熟程度时，必须走多元筹资的建设路子，只有这样市场建设才会有持久的活力。常熟招商城市场主体由市场管委会承担，下设开发公司由政府控股，一名副市长任董事长，相关职能部门参加，主体市场的建设由开发公司进行招商，通过拍卖土地和转让摊位获取政府收益。义乌商城集团是一家上市公司，通过股份制改造，一方面解决了企业办市场的资金困难，另一方面也促进了经营机制的转变，有效地实现了市场管理机制创新。

目前区委、区政府主要领导提出建设市场的问题，应当说是在目前全国经济快速发展的新形势下，提出的一个重要课题，也是抓住市场建设机遇、带动区域经济发展的重要举措。下面结合我区实际提出以下建议。

（一）关于我区市场培育和建设的初步想法

紧紧抓住市场建设的有利时机，认真研究市场发展的一般规律，努力适应加快区域经济发展的要求，科学选择政府引导市场建设的方式，完善促进市场发展的政策鼓励体系，依托区域产业优势和产品优势，以引入外地产品本地化为基础，建立以工业品市场为龙头，以民营经济为主体，以经营中低产品为定位，逐步形成由产地市场向商品集散地市场的递度推进，努力建成面向三北、辐射全国的特色市场，实现培育市场、带动产业、搞活经济、富裕群众的目标，为“三步

走”战略的实施营造完善的市场体系。

（二）关于我区市场培育和建设的五个原则

江浙地区的做法对我们加快市场建设具有重要参考和借鉴意义，从他们的做法中，我们认为在我区市场建设中应当把握好以下四个原则：一是市场化建设原则。建设市场必须走市场化路子，政府在市场建设中充分发挥宏观调控职能，按照市场定位，进行统一规划，合理布局，这样能够最大限度地提高市场效率，加快市场建设效率，减少财政支出，增加政府收益；二是滚动开发原则。应通过大量调研和专家论证，结合我区实际确定建设市场的类型，但是市场建设初期不应过大，应从规模适度向大规模建设递度推进，永康五金城一期500亩建成后，才进行二期500亩建设，义乌小商品城同样经历了四次搬迁八次扩建，这样一方面能够保持市场的持续繁荣，同时又能逐步提升市场的商气和人气。三是产业关联的原则。市场建设离不开坚实的产业支撑，义乌不仅成为国际性的小商品流通中心，还要成为国际性的小商品制造中心、研发中心。我区在市场建设中，应以增强产业和企业竞争力为立足点，以六大基地建设为抓手，强化资源整合，优化产业布局，努力形成具有较强竞争力的产业群和产业带，并在高层次上推进产业提升。四是突出特色的原则。办市场的竞争如同企业竞争，从国家市场研究部门得出的结论是我国在专业市场建设上，东部沿海地区已基本饱和，争夺现实和潜在消费客户的竞争异常激烈。从我区看虽然有52个市场（其中16个集市），实际交易额为6亿多，但是有特色的不多，特别是面对塘沽洋货市场、陶瓷市场、天津大胡同市场和东丽区在建的市场等周边规模较大的市场，没有比较优势，面对临省市场差距更大，所以要增加吸引力，必须在办出特色上下功夫，以此促进市场迅速做大做强，提高市场的竞争力。五是与城市建设同步的原则。江浙地区市场建设的突出特点是与城市建设同步，把市场建设与城市功能统筹安排，系统考虑。义乌市整个城市就是一个大市场，大市场又要依靠完善的城市功能作保障。所以我区在市场建设时，应立足城市

长远发展，谋划市场的布局，努力使市场成为消费的载体，成为城市功能的重要组成部分。

（三）关于我区市场建设的两个方案

方案一：逐步培育，适时规范建市场。一是成立市场建设领导组织。由区委、区政府主要领导直接领导，抽调对市场建设有见的内行参加，组成强有力的领导组织，负责对市场建设的集中统一领导或推动实施。二是对市场进行科学定位。初步想法是把我区具有优势的化工、自行车、汽车配件、针织、铝合金和食品等行业进行整合，同时，把包括大企业产品在内的所有产品，进行归行划市，科学分类，在此基础上，逐步拓展产品范围，把周边地区的产品以及滨海新区的产品纳入进来。近期可围绕海鲜街建设，利用古林海鲜街的在津京地区的影响力和知名度，把海产品市场做起来，组织专人对天津王顶堤、津南葛沽镇和塘沽北塘等水产品批发市场进行专题市场调研，掌握水产品市场的进货源头，从海产品源头做起，建立海产品专业市场，地点选择上古林村东侧地区，然后进行高标准的规划、开发和建设。三是划出特定区域建立工业品市场。按照建设专业市场的规划要求，加快对胜利街、迎宾街和永明路进行改造，按照市场分类，明确市场建设的阶段性目标。四是把市场建设任务指标化。对全区经济部门和各街道进行指标量化，在特定建设区域，明确各单位的建设任务，特别是把全区适于进入市场的企业全部放进市场，在土地出让和各项收费方面，提供最大的优惠，以行政推进和市场化相结合的方式，要求企业必须在城区设立市场窗口，展示其产品，营造大市场氛围，促进大流通的格局的尽快形成。

方案二：筑巢引凤，嫁接引进建市场。走出传统的自然形成市场的模式，在现有市场的基础上，加快市场建设，建设的重点放在引入先进地区的大交易商、大生产商，通过对现有市场的新建、扩建来扩大市场规模。一是大力引进江浙等先进地区成熟的专业化市场。按照我区市场定位和经营品种的

商品特性进行分类，建立专业交易区，专业性市场重点培育代表市场特色的品种，形成市场特色，建立起各具特色的市场群体。大力引进先进地区有影响力的交易商，特别是一级批发商，大力培育市场中介组织与经纪人队伍。二是大力引进外地特色行业，促进市场外地产品的本地化。根据我区市场发展的需求，调整市场商品结构，增强市场的竞争能力，特别是发挥我区在土地、能源和人力资源的优势，把经济发达地区的优势行业和骨干产品引入我区，增强本区市场特色，努力实现批发市场与产业基地的有机结合，走市场连基地，基地促市场的发展路子，形成贸工农、产供销一体化的市场发展模式。三是瞄准引入市场的重点，开展多种形式的恳谈会。要广泛与市场发达地区的相关部门或行业协会进行接触，近期与义乌市商博会小商品应用开发技术研究所商定，组织我区相关部门到义乌市进行招商洽谈，或邀请对方组织民营企业企业家来我区进行投资考察。现在仅义乌市民间资本高达1500亿元，北上投资的趋向较为明显，我们利用一切机会，由区委、区政府主要领导出面，或争取市级领导及相关部门的支持，采取多种形式，吸引更多的民营资本参与我区市场建设。四是抓紧制定市场建设扶持政策。重点放在土地出让、财政扶持、户籍管理、能源供应等投资者最关心的问题上，同时制定职能部门服务市场建设的有关规定，确保在市场建设中各职能部门工作的高效率，以最大的诚意、最便捷的服务，实现政府与市场投资者双赢。

医院建设市场调研报告篇四

调研组成员：

组长：县委副书记、省委下派新农村建设工作队总队长

副组长：县政府办副主任、县政府研究室主任

成员：县政协人口资源环境委主任

调研乡镇：联珠镇、新安乡□xxxx乡、雅邑乡

调研时间□xx年7月25日至29日

调研方式：深入农户座谈（问卷），与村组干部、农经员、国土员座谈，乡、村两级汇报

从四个乡镇的调研情况看，目前农村土地流转方式主要是出租、转包，有少部分的转让和入股方式。流转的方向主要是流向外来经营户、专业承包户、本地一般农户及专业合作社等。流转期限一般在1至30年之间和季节性流转不等，流转收入一般每亩在20元至20xx元之间，偏远的山地租金一般每亩在20元至200元，坝区农田租金每亩300元至500元之间；乡级政府驻地及城郊的山地租金一般每亩在200元至500元之间，坝区农田租金每亩600元至20xx元，季节性出租的一般每亩在200元至400元之间。土地流转后主要发展种植业、养殖业、林业等。当前流转的主要途径是农民自发性流转为主，政府引导流转的甚少，且土地流转零星、规模小、散，集中流转而规模发展的少。

由于上下不够重视，忽视农村土地承包及经营权流转和土地要素市场的建设问题，使当前全县土地要素市场发展不平衡、发展慢，土地流转管理不到位、操作不规范等存在很多问题。

（一）认识不到位，农村土地流转不规范。大部分农民群众对土地流转的政策不清楚，认识不到位。调研结果的共性是土地流转自发性、随意性、分散性、盲目性较大，流转不规范，多数以口头协议为主，书面合同较少。形成了书面协议的，所签协议条款不规范，内容过于简单，合同标的、双方权利义务不明确，没有使用农经管理部门的统一合同模式。大部分流转的宗地，手续不到位，没有经得发包方、村委会的同意和乡（镇）人民政府“农经站”的鉴证、备案，导致约束力不强，容易引起矛盾纠纷，造成土地流转关系混乱，土地流转纠纷增多。部分宗地签订的流转期限违规，超出了二

轮土地顺延承包合同期限截止至20xx年12月31日的日期。

（二）缺乏引导，规模化流转少，流转效益低。土地流转工作量大、面广、政策性强、难度大，当前流转的主要是农民群众自发性xx其自然性，各级政府不够重视，缺乏引导，土地流转范围小，流转渠道不通畅，转入土地困难，无法流向大户和企业手中，规模经营面积少，产业发展很难形成规模化、企业化经营，难于提升土地附加值和增加农民收益。

（三）土地要素因素制约规模化流转□xx县境内大部分是山区，山高坡陡，土地破碎、零星分散，山地多、平地少□xx区域耕地面积少。耕地进行规模经营，实施机械化作业难于凸显。导致土地无法向大户、企业等流转，限制了农业专业化、规模化生产经营，致使农业生产处于传统的小农经济，产业经济发展缓慢。

（四）组织机构问题，致使无法管理。土地承包、流转管理机构是农经部门，是农经三大管理职能的.其中之一。但当前□xx县各乡镇的农经机构和人员编制已经撤销，是一种人在户不在、职能不在的状况。所以无法履行对“土地承包、农村资产及财务、农民负担监督”三大职能管理和经济发展统计、产业发展服务等工作。

（一）建立和完善机构。恢复乡（镇）农村经济经营管理站和人员编制，机构及人员编制设置在乡（镇）人民政府下。在原人员编制2至3人的基础上，新增编制人数2至3人，使编制人数达到4至6人，从而更好地履行土地承包管理、农村集体资产和财务管理、农民负担监督管理这“三大”职能和农村经济发展统计、合作经济组织发展等职能工作，才能更好地加快土地流转和规模化产业经济的发展。

（二）深化认识，强化管理。进一步加强学习和宣传土地承包和土地承包经营权流转政策，加强法律法规宣传培训，让

广大基层干部和农民群众充分认识土地流转政策和土地规模化经营的重要意义，引导好土地规模化流转的方向，让土地资源发挥更大的经济效益。以乡镇农经管理部门为依托，加强土地流转的宣传和指导，完善合同管理，规范流转行为，及时解决土地流转过程中出现的困难和问题，引导农民依法、自愿、有偿进行土地流转，从源头上化解农村土地流转纠纷。积极培育规范土地流转有形市场，建立农村土地流转信息服务平台，强化土地供求信息和对依法协商流转的土地进行登记、鉴证和备案，做到有人办理、限时办理、办好的工作流程。

（三）优化土地流转环境，促进土地要素健康发展。要大力发展二、三产业和制定发展规划，强化社会保障体系，加快农村劳动力转移培训，为土地流转后的农民创造足够的就业空间和稳定的保障体系，使农民愿意走出去，且能够走出去，为土地流转创造良好的条件。要加大交通、农田水利等农业基础设施建设的力度和加强产业发展扶持力度，做好产业发展的软硬系统，营造良好的投资环境，更好地推进招商引资步伐，加快推进农业生产区域化、规模化、企业化发展进程。

医院建设市场调研报告篇五

近年来，全系统各级检验检测机构树立围绕中心、服务大局意识，发挥自身检验检测技术职能作用，做出了些很有成效的工作，为全市市场监管工作提供了有力的技术支撑，也为本地区的中小企业和社会各界提供了各种检验检测服务。面对机构改革后的新形势新任务新要求，如何加强全系统检验检测机构能力建设，进一步提升检验检测能力和技术水平，为经济发展和社会生活发挥自身应有的作用，围绕这一主题，采取问卷调查、实地走访等形式，对全系统技术机构的能力建设进行了一次调查研究。

1、机构及人员情况。全市共有各类检验检测机构x个，均为事业编制，其中，全额拨款x个、差额拨款x个、自收自支x

个。x年，全市x个县（市）全部被确定为“全国第二批县级食品安全检验检测资源整合试点”单位，各县（市）将检测资源有效整合，全部建成综合检验检测中心，改变了过去县级检测机构散、小的格局，有利于统一规划，有序发展。

x家检验检测机构共有各类人员x人。市质检所、市计量所、阜宁综合检验检测中心人事代理人员较多，市质检所、计量所、纤检所，响水、射阳、建湖、东台检测中心和市质检所劳务派遣人员较多。

从年龄和学历结构看，全系统检测机构队伍呈现年龄相对年轻、学历比以前大幅提高的特点□x个单位平均年龄在x岁以下，平均年龄最小的是建湖检测中心，仅x岁，最大的是市纤检所x岁。x个单位中□x岁以下x人，占x%□x-x岁x人、占x%□x-x岁x人、占x%□x岁以上x人、占x%□本科学历x人、占x%□硕士研究生x人，占x%□博士x人。学科带头人x人。

2、技术水平现状。目前全市x家检测单位有检测仪器设备x台套、总价值约x亿元，实验室面积x多平方米。总体来看，技术装备水平不高，市级检测机构好于县级机构，计量、食品、农产品检定检测较为普遍。

x个县市级检测中心检测项目主要以食品、农产品、计量、化工、机械、轻工、电器、建材等产品的常规性、一般性检测项目为主。响水能够检测食品x个参数和饮用水x个参数，缺乏农产品的检测能力。阜宁能够检测食品x个参数、农产品x个参数，检定项目x个。其他各县（市）检验检测项目以食品、农产品、计量三大类为主，但检测水平普遍不高。大丰检测中心在县级检测中心中检测能力相对较强，能够检测食品x个参数，农产品x个参数，计量检定x项，还取得建材、轻工、机械等x个产品□x项参数的检测资质，在县级检测中心中名列前茅。

x个市局直属检测机构相对而言技术力量较强。市质检所有仪器设备x台套，价值x万元，中心获得国家级资质认定x个产品x个参数□cnas 认可x个产品x个参数、省级资质认定x个产品□x个参数。市纤维检验所，主要开展棉花及棉纤维制品、纱线、纺织品及其制品（面料、服装、床上用品等）；产业用纺织品、羽绒及羽绒制品等检验检测，取得x多项计量认证和实验室认可，年检验量达x多批次。市计量所负责全市最高的计量标准与量值传递工作，主要开展计量、容量、衡器、黄金、眼镜等x类产品的检验与检定。市食品药品监督检验中心取得食品检验检测参数x个、药品参数x个，保健食品x个，洁净区性能x个。近三年来，市质检所、纤检所和计量所共获得省科技类补助项目x个。市食品药品监督检验中心参与了《江苏省医院制剂》第一分册《江苏省中药饮片炮制规范》的编写工作。

3、运行情况。从了解情况看□x家检验检测机构都有一定的财政保障，尤其县级检测机构财政保障力度较大，人员经费和日常公用经费开支有保障，创收的压力小。阜宁、滨海、射阳除事业编制人员外，人事代理和劳务派遣人员也全部由财政保障。而市级检验检测机构因经费原因，创收的压力大。市计量所由于收费等因素，影响了项目开拓和能力提升。

1、职能定位不明确。虽然各级政府部门对检验检测机构建设加大了资金投入，但对于发挥检验检测中心的作用，服务当地产业发展，缺少定位与规划，各级检验检测机构能力在体制改革后基本上没有得到提升，因有资质的技术人员变动，有些机构能力有所下降，技术服务的作用也没有得到很好的发挥。有些地方满足于检验检测中心建起来、人养起来，但对检验检测机构人才引进、设备购置的持续投入不足；有的县级政府购买服务方面片面强调市场竞争，明知本地检测中心无法与省市级技术机构或民营检测机构竞争的情况下要求他们参与竞争，导致当地检测中心在竞争中完全落败，人员闲置、设备闲置。阜宁综合检验检测中心因人员设备资质等

诸多因素，参加公开竞标没有竞争力。x年x月全面取消强制检定收费后，个别地方对检定收费实行一禁了之，即使委托检定和校准也不让收费。地方财政普遍对取消收费产生的后果不作调研，简单采取把编制内人员实行全额保障的办法，对检验检测机构存在的其他人员经费问题、发展问题等实际困难帮助解决少。上级部门在实施科技项目、能力提升项目时，强调技术领先、注重创新能力较多，把基层检验检测与省、市级检测机构放在同一个水平线上考量，对如何补足基层检验检测机构的短板关注较少，造成补助资金主要流向省市级检验检测机构，强者恒强，弱者更弱。近三年，全市x个县级检验检测中心没有获得省局补助项目，这种状况造成县级技术机构职能和定位有待进一步考量。

2、制度机制不够活。事业性质的技术机构有其自身的发展运作规律，但是目前的实际性况是检验检测机构普遍存在着机关化、行政化倾向。从队伍管理看，把检测检验机构与机关同等对待，以编制、职数为手段进行队伍管理，用人“板结化”，聘用人员缺乏晋升通道，人才成长空间不足。市计量所在垂直管理期间招录了x名人事代理性质的人员，目前都成为业务骨干，但体制下划后，由于人社、财政部门对人事代理人员按编外人员对待，影响了该所的项目开展。从考核激励看，没有建立起与工作实绩相一致的绩效考核机制，实行全市事业单位统一的增量绩效和奖励性绩效制度，考核缺少抓手，分配存在竞争性、激励性不强的问题，内部分配吃“大锅饭”的现象普遍，无法调动职工的工作积极性。因为体制待遇问题，高端技术人才招不来、留不住。

3、技术水平不够高。从技术实力来看，大部分单位综合实力较弱。如食品和农产品检测中，普遍缺乏农药残留、兽药残留检测能力。衡器检定普遍在x吨以下，不能满足企业需求。从技术结构来看，常规性、一般性的检验检测项目较多，高端检测项目尤其首位优势项目明显偏少，且主要集中在食品、农产品、衡器、电线电缆等传统项目上，缺乏差异化竞争优

势。从技术服务来看，检验检测技术能力水平还不能完全适应全市新产业、新业态、新技术发展的要求。同时，技术服务仍以合格评定为主，在帮助企业完善质量体系、改进生产工艺、创新产品研发等方面服务供给明显不足。

4、干事创业的激情不够强。从总体上看，各技术机构在谋划改革发展方面，多多少少存在着进取精神不够强的问题。在心态上，部分同志对事业单位改革考虑比较多，对自己的进退流转患得患失，对检测机构未来的发展道路怎么走思想上迷茫。在目标思路上，有的单位对自身事业发展缺乏清晰定位、战略思维和长远规划，存在着发展方向不明、路径指向不清的问题。在思想理念上，满足于工作“差不多”、成绩“说得过去”，工作上求稳守成，缺乏全市追求领先率先、在地方谋求有为有位的担当作为意识。在市场开拓上，满足于小富即安、小进则喜，满足于工资发得出、日子过得来。部分单位竞争意识不够强，有的单位“等、靠、要”的思想比较严重，指望着上面“给钱、给人、给项目、给政策”，工作主动性、积极性和创造性有待进一步增强。因激励考核机制受限，技术人员学技术的热情不高，动力不足。

市场监管系统检验检测机构作为地方经济发展的重要公共技术服务平台，在地方产业提升、科学研究、产品开发、质量监督等方面，有着不可替代的作用。

一是明确职能定位，科学规划。要坚持统筹规划、分类施策的原则，明确市、县两级技术机构的职能定位。从调查的情况看，县级检测机构应当定位于公益性、社会性；工作内容上以计量强检以及服务于食品、农产品、饮用水安全监管为主，在功能上以合格检定为主。市级检测机构应定位于市场化、竞争化，要紧紧围绕地方产业发展、企业需求、民生关注的领域不断提升检验检测能力，积极参与市场竞争；技术服务除合格评定外，还要提供认证认可、分析测试、技术法规、技术标准、培训咨询等服务，帮助企业完善质量体系、改进生产工艺、创新产品研发等。根据不同的职能定位，上

级主管部门应对市县两级检测机构能力建设提出指导原则，明确能力建设指标体系、实验室仪器配备和检测参数等，使市、县两级检测机构能力建设有长远规划、近期目标。

二是优化运行机制，强化激励。一方面，要以学习贯彻省委、省政府《关于深化科技体制改革推动高质量发展若干政策》和《省市场监管局促进直属单位高质量发展的若干措施》为契机，积极争取人社、财政、科技等相关部门的支持，用足用活现有政策，拿出更多的激励措施；另一方面，要以推进事业单位机构改革为契机，以推行聘用制度和岗位管理为重点，以强化岗位管理和建立符合自身特点的激励机制为核心，搞活用人制度和分配制度。通过按需设岗、按岗聘用、竞争上岗，让领军人才真正挂帅出征，让骨干人才真正挑起大梁，努力营造有利于人才脱颖而出的用人环境。同时，打破内部分配中的平均主义，探索建立形式多样、自主灵活的分配激励机制，不搞平均主义、不吃“大锅饭”，实行多劳多得、优绩优酬，逐步建立重实绩、重贡献、向拔尖人才和关键岗位倾斜的分配机制，不断增强检验检测机构的市场竞争力。对特殊人才采取“一事一议”方式给予特殊政策，同等条件下优先安排政治素质好、科研能力强的编外人员纳入编制管理。

三是强化教育培训，建好队伍。通过“请进来、走出去”，等形式加强业务培训。定期邀请省级、国家级专家来盐授课，开展专题培训。建立专业技术人员继续教育机制，组织技术人员到科研院校、国内外企业和上级检测机构参加检测培训和研修。开展技术大练兵、大比武和检测比对活动，注重在技术比武中发现人才。

四是健全管理制度，强化管理。强化检验报告抽检力度，每月按一定比例抽取检验室出具的检验报告，进行溯源检查和报告质量评定，根据检查结果予以公示，对问题报告进行分析、评价，及时提出限期纠正要求，对有质量缺陷的报告，给予必要的经济处罚。加强检验过程的控制管理，制定《重

大检验过程质量控制办法》和《重点控制方案》，对重要环节进行现场巡查和监控，及时发现问题，纠正错误。科学设置内控岗位和流程，加强日常质量技术管理，严把报告质量关。建立检验报告质量系数责任目标，将检验报告质量目标责任制与评先表彰等挂钩，加大激励惩戒力度。