

# 农业社会实践报告(实用10篇)

通过整改报告，我们可以发现并分析问题的根源，从而采取相应的改进措施。下面是一些来自不同领域的实践报告案例，希望能给大家提供一些灵感和参考。

## 农业社会实践报告篇一

行了多次深入分析、认真讨论、反复酝酿的基础上，形成了如下调研报告。

在“十一五”之初，新一届县委、县政府主要领导调整后，针对农业生产信息闭塞、区位无优势、农业经营主体综合素质低、社会化服务体系不健全、服务功能不强等因素和农业基础设施水平低、农业产业发展水平低、农民收入低的“三低”局面，组织全县广大干部开展了大量的实地调研，并组织各级干部外出农业发达的省、市进行了多次考察，结合\*\*典型农业县实际，提出了“种蔬菜、兴畜牧、扩林果、输劳务、建沼气、强加工、抓中介、树品牌”的农业发展24字方针，随后在北京、四川等地考察学习后，针对\*\*独特的自然气候、资源禀赋、产业优势，提出了发展都市型现代农业的发展思路。经过两年多的努力，农业生产的规模化、标准化、市场化水平不断提高，农民的组织化、信息化、市场化程度也逐步得到提高，农业主导产业以笨鸡养殖为主的畜牧产业、以核桃、酥梨为主的林果产业，以设施蔬菜为主的蔬菜产业，以小米为主的小杂粮产业规模不断壮大，新的特色农产品不断丰富，农民人均收入也在不断提高。从2005年的1840元提高到了2009年的2296元，年均递增5.69%。但从总体上看，我县的农业生产正处在由传统农业艰难的向都市型现代特色产业发展的转型、崛起、跨越的特殊历史时期，在这个特殊时期，全县农业发展主要呈现以下几个特点，同时也存在着几方面突出的问题。

## 1、建设都市型现代农业的理念逐步确立

从指导农业生产情况看，指导农业生产的各级领导的思路不断更新，建设都市型现代农业的理念正在逐步确立，并在指导农业生产的过程中，将农业产业化经营的理念传输给了农民，同时也取得了可喜的实践和丰富的理论经验。从建设都市型现代农业和发展产业化农业的经营主体看，广大农民在各级领导的指导下，产业化经营和建设都市型现代农业的理念也正在确立，发展意识明显增强，特别是在建设现代市场农业的大潮中形成了一种敢闯、敢干、敢拼的市场意识、风险意识，正在逐步从“要我发展”向“我要发展”的方向转变。

## 2、产业发展的规模不断壮大

全县农民依托传统产业的基础和优势，围绕蔬菜、畜牧、林果、小杂粮四大产业，扩大基地生产规模，推动了主导产业的发展壮大。在蔬菜基地的生产上，按照“中增绿”产业发展的规划，稳定发展箕城、西马、社城、北寨、郝北、云竹6个中部乡镇的早春、延秋蔬菜和以芦笋、朝天椒为特色的露地蔬菜1万亩，以发展温室大棚，移动拱棚为主的食用菌和西红柿、西葫芦等品种的设施蔬菜620亩，在南王村还建起了库容量200吨的蔬菜保鲜储藏库。在林果业基地建设上，全面落实封山禁牧办法，巩固了18万亩的退耕还林成果，以改善生态、人居环境的造林绿化，每年增加2-3万亩左右。在改造红枣、核桃、酥梨、苹果的基础上，近两年来，每年又新发展核桃5000余亩，近年来干鲜果累计发展了3.5万亩。在畜牧基地建设上，在稳定猪、牛、羊生产的同时，重点推动笨鸡产业的发展，以创新养殖模式、规范生产规程、加强品牌认证，地理保护等为着力点，推动了笨鸡产业迅速壮大，笨鸡饲养量达到了120万只。在小杂粮基地建设上，在巩固以前老品种的基础上，以引进绿油谷、药用大黑豆、红扁豆、水果玉米、五彩玉米等各种特色杂粮品种来推进小杂粮种植规模的扩张。截至现在，全县杂粮种植面积已发展到5万亩。

### 3、农产品不断丰富

围绕农业四大主导产业，农产品龙头加工企业和从事加工业的农民专业合作社在政府各部门的扶持引导下不断壮大，辐射带动能力不断增强。相继开发出了箕城牌白酱油、北寨小麻油、河峪小米、杂粮面、赵国陈醋、西马酸菜、主力阿胶系列食品、然晶蜂蜜系列产品、野狼山庄肉羊加工等优质农产品。所有农产品的标准质量也有了明显提高，同时这些具有地方特色的土特产品都设计了较为精致的包装。优势产品的开发，提升了农产品的市场竞争力和影响力，扩大了市场占有率。

### 4、市场销售能力不断增强

#### 农民专业合作社

的不断发展壮大，提高了产业化经营主体的组织化、市场化能力，推动了农业生产与市场销售的有效对接。同时，新发展的优势农产品“一品三证”建设力度加大，提高了品牌效应，增加了市场的占有份额，产品的市场销售半径也在逐渐向省内外延升，部分农产品在省内外市场中形成了较为固定的销售网络，销量也在逐年增长。

虽然在建设都市型现代农业思路的指导下，农业生产取得了质的飞跃，但横向与周边兄弟县市比，\*\*农业仍然是弱质产业，产业发展受地域条件的制约，规模小、产品少，品牌效应不突出，突出表现在以下几个方面：

层次低。农业生产尚未摆脱靠天吃饭和小农生产方式，规模化、标准化、产业化、商品化、品牌化程度低，农业生产和产品研发的技术含量低，产业规模不大，大部分农产品的加工以传统工艺为主，特别是产业链条短，大部分农产品仍是初级产品，没有打造出知名品牌，品牌效益差，市场占有率小。

规模小。四大主导产业虽然基本培育形成，但由于受立地条件和家庭联产承包责任制的制约，难以形成成千上万亩的特色产业园区，直接影响到标准化生产水平的提升；农产品加工企业数量少、规模不大，抵御市场风险的能力弱。全县农副产品加工企业共122户，从业人员达438人，百万元以上的加工企业仅有5户，各种副产品的加工转化率低，据初步统计仅为10%左右，低于全省农产品加工转化率26个百分点，低于全国平均水平30个百分点。

产量低。全县粮食产量在正常年份可稳定保持在5000万公斤左右，蔬菜、水果、畜禽肉蛋、小杂粮特色产业产量偏低，特别是像笨鸡蛋、河峪小米、社城黑小米、然晶蜂蜜等取得绿色、有机认证、地理标志认证或登记的省优产品、名牌产品产量低，不能满足市场需求。

增收慢。对于农民增收来讲，虽然每年都保持增长趋势，但由于农民增收渠道狭窄，主要靠农业生产和外出务工，且大部分农业生产只为农民提供基本生活资料，产品的市场化、商品化程度低，导致人均增收幅度小，增收缓慢，这仍将是“十二五”期间重点要解决的重点、难点问题。

1、自然资源条件的劣势所致。县域内的立地条件、资源条件相对差、产业发展难以突破自然资源制约，只能以小规模、特色化的发展方向前进。

2、扶持农业发展的政策、资金制约。县财政极度紧张，用于支持农业发展的资金严重不足；农民缺乏原始积累，投入农业发展的资金有限；金融部门扶持农业发展，受金融风险、产业规模、政策导向等门槛的制约，落到实处的少之又少；上级政策优惠难以打破县级资金配套体制的束缚，特别优惠的政策和项目又难以落户\*\*。

3、服务体制不健全。干部队伍的思想作风不能很好地适应推进都市型现代特色农业的转型发展，服务农业的质量和水平

低，尤其是现行的体制下，条块分割、部门掣肘，导致人才、资本、技术、管理等生产要素的浪费。

4、市场体制不完善。市场主体、农民主体培育不充分，企业和农民对政府的依赖性强，不能很好地根据市场需求寻找发展空间，市场销售还未真正形成固定的网络。

在“十二五”期间，加快都市型现代特色农业发展，促进农民大幅增收，必须站在新的历史起点上，客观审视\*\*的优势和劣势，努力将优势变为强势，将劣势变为优势，突出发展方式和方向的转变，实现赶超式发展。为此，“十二五”时期都市型现代特色农业的发展思路是：以科学发展为统领，以增加农民收入为目标，统筹全县自然资源、产业基础、产品优势、地理区位、生产技术等各种要素，推进融生产、生活、生态、示范、旅游、教育等多功能于一体的都市型现代特色农业大系统，促进农业与二产、三产之间的渗透融合，形成产业融合、功能多样、生产精细、开放广阔的都市型现代农业特色。

根据总体思路定位“十二五”发展的主要目标：到2015年，减少大田作物种植面积，给特色杂粮和蔬菜发展留足空间，全县粮食总产量要保持在4000万公斤左右；加强对农产品加工企业和农民专业合作社的扶持引导，努力使农产品加工转化率达到35%，接近全省平均水平；努力引导农民实现多元渠道增收，农民人均纯收入达到4626元，年均递增15%。

实现都市型现代特色农业的具体目标是：要保护优良生态环境，营造优美的自然景观和改善人居环境，促进农民增收为出发点，围绕推进畜牧、林果、蔬菜、小杂粮四大主导产业发展壮大，在规划区域范围内，按照高效、集约、精准、生态的要求，大力发展四大主导产业及产后加工业，使农业发展走从生产、加工到销售实现标准化作业、无害化生产、产业化发展、特色化开发的路子，最终实现优良生态、优美景观、优势产业、优质产品的目标，以“四优”目标拓宽农民

增收领域。

要通过整合土地、水、森林、草地等资源，构筑生态良性循环系统，维护生态平衡。在巩固好18万亩退耕还林成果的基础上，实施好交通沿线、环城、村庄绿化以及云竹湖周边绿化工程；结合封山禁牧工作，大力实施种养畜工程；加强水资源的涵养保护工作，做好小泉小水治理，建设天蓝、水清、山绿的生态\*\*，满足都市人乡村生态游的需求。

要在维护好优良生态的基础上，结合交通沿线绿化、新农村建设，实施好新农村试点村、重点推进村的干水果经济林工程，建设一批人居环境优美整洁的新农村和生态经济景观林。同时，按照全县“中增绿”产业布局规划，在浊漳河、泉水河、武源河、云竹湖下游沿线发展绿色生态景观农业走廊，开发农业的生态、美学价值，满足都市人农村旅途景观游的需求。

围绕四大农业主导产业，抓好畜牧、林果、蔬菜、小杂粮标准化生产基地建设，突出基地建设的规模化、标准化、精细化、特色化特点，建设一批融现代农业、乡土风情、观光休闲、旅游度假、了解农业知识、体验农耕文化为一体的现代特色农业产业基地，形成每村一特色的农业与旅游业融合的格局，满足都市人乡村综合游的需求。围绕此目标，发展都市型现代特色农业的重点为：建设好“三区、四带、四基地”。

三区：在以河峪、云竹、兰峪、讲堂、郝北、箕城、北寨部分地区为主的山地丘陵生态区，重点建设好以谷子为主的原生态小杂粮区8万亩；以箕城、西马、社城、郝北、北寨、河峪、云竹部分地区为主的川地建设高效果菜区10万亩；要以河峪、云竹的云竹湖周边村庄、北寨乡泉水河沿线村庄为主，结合文化、旅游产业的开发，重点建设休闲、观光、采摘为主的旅游度假型综合农业园区。

四带：在浊漳河、云竹河、泉水河两岸建设专用玉米、蔬菜产业带；在云竹湖周边、武源河、泉水河两岸建设水果产业带；在以河峪、云竹、兰峪、讲堂为主的东西部山区建设谷子杂粮带；在西马乡新村——白北沟一箕城镇银郊片、东汇片、浊漳河沿岸和云竹、兰峪、讲堂、河峪、北寨等自然植被丰富的山庄窝铺分别建设以肉牛，肉羊繁育，蜂蜜产业发展，生猪生产和笨鸡养殖为主的生态畜牧养殖产业带。

四基地：主要围绕全县四大农业主导产业，合理引导，人力、科技、文化等人文资源向四大主导产业合理流动、集聚，建设规模化、标准化、精细化、现代化、特色化的畜牧、林果、蔬菜、小杂粮规模生产基地，并做好地理标志性品牌的保护。

以农业生产基地为依托，围绕现代都市人生活需求和消费导向，加快培育农业龙头企业，拉长农业产业链，发展创意农业，突出品牌建设，做好优质农产品的文化注入，完成农产品的工艺化过程，提高农产品的观赏性和附加值，生产满足都市人生活需求的一系列绿色、营养、质量安全的优质农产品，满足都市人饮食需求。

为此，今后农产品建设的重点是：要引导农业主体、市场主体，以市场对无污染、无公害、绿色时尚、营养健康、质量安全农产品日益增长的需求，发挥我县无污染、无公害、独特自然资源禀赋的优势，将产业规模小、产量低、产品技术传统等劣势转变为打造兼具地方特色、地域保护、文化美学价值内涵丰富的精致产业、产品优势，迎合当前城市人需求心理。特别是要针对特色农产品的节日消费高潮和消费旺季，细划消费群体，实行分级包装、加工，打造农产品价格与价值背离的高附加值精品、名品，促进农民大幅度增收。具体从产品的开发上要引导农业主体包装开发青、草、莲、鲤、鲫、银独具云竹湖淡水生态品牌的云湖水产品系列；打造笨鸡蛋、蜂蜜、笨鸡肉、羊肉等具有地域保护的畜禽产品等；提升\*\*白灵菇、芦笋、西红柿、黄瓜、酸菜等取得无公害认证的绿色生态蔬菜的知名度，扩大销售量；策划\*\*核桃、

酥梨的精美包装，发展核桃、酥梨系列深加工饮品；提升具有认证层次不同河峪小米、黑小米、荞麦、苦荞麦等系列杂粮产品的包装档次，发展具有\*\*品牌的陈醋、酱油、食用油、白酒等小杂粮深加工产品系列。以此来提高农业经营主体的利润空间和农民的增收幅度。

在打造优质安全高附加值农产品的同时，更要注重解决市场销售难题，才能实现农民大幅度增收目标。为此，要围绕全县特色农产品的开发与打造，采取多元化的现代营销手段，开拓市场，提高农产品市场占有率，形成稳定完善的市场网络。具体要引导农业主体，建设以蔬菜、水果、畜禽水产类产地批发市场和外地鲜活农产品交易批发市场，建设农产品绿色通道，建立鲜活农产品物流配送体系；引导农产品加工企业和从事加工业的农民专业合作社利用目前的外地销售网络，优化整合资源，创立具有\*\*纯天然、绿色品质和品牌特色的名优特农产品专营销网络；借鉴岚峪笨鸡蛋、河峪小米直供省直相关的经验、引导农业主体探索发展与省内外、企事业单位直供的市场销售模式；吸收知名企业利用\*\*农产品原料的生态品质、定制特色农产品，走从包装设计、产品研发、宣传推介到市场包销全过程由企业负责的定制模式（如社城黑小米）；发展由科研单位、客商、企业提供优良品种、技术服务、市场包销的订单销售模式（如今年河北客商推行芦笋种植模式）。此外，还要继续引导农业主体发展节假日展销、会展销售、网络销售等模式，最终以多元化的现代营销体系，促进农产品的通畅销售。

为快速推进都市型现代农业的实施进程，挖掘农业内部增收潜力，实现农民快速增收致富。要按照政策集成、部门联动、资金聚焦、资源整合的发展思路和工作机制，重点开发农业的生产功能、生态功能、生活功能和科技示范功能，发展精致农业、休闲农业、生态农业模式。具体从夯实产业发展基础，完善七大体系建设，提高农民素质和建设新农村四个方面保障都市型现代农业的发展。



努力争取上级项目和招商引资项目，制订出台夯实农业基础建设的政策，进一步加强农业基础设施建设。重点开发利用好云竹湖、双峰水库、小型水库等水利工程资源，抓好水土保持、土地整理等项目建设，提高农业生产的综合能力，激活水、土地、森林等生产要素潜力，促进农业生产要素向服务都市人生活需求方面转变，为都市型现代特色农业的实施打好物质基础。

1、建立现代都市型农业的规划保障体系。各乡镇和县直有关单位要把发展都市型现代农业纳入本乡镇、本单位经济社会发展的总体规划，在全县都市型现代农业发展规划布局的框架内，结合本地资源、市场、经济、技术等方面的优势，因地制宜制定种植业、养殖业和休闲观光旅游业等具体规划，尽可能提高规划的合理性、实用性。

2、建立都市型现代农业的组织保障体系。为促进都市型现代特色农业的快速发展，要成立由分管农业副县长为组长，各涉农部门、县直各有关部门和各乡镇乡镇长为成员的领导小组，使各部门切实履行自身职责，支持、参与、服务都市型现代特色农业的发展。同时各乡镇也要成立相应的领导小组，形成县乡促进都市型现代特色农业发展的组织保障体系。

3、建设好产业体系。在建设好农业产业和加强农产品开发的同时，更要开发农业生态服务功能、美学功能和文化内涵等。具体结合当地的民俗文化、饮食文化、历史文化、自然文化等文化产业和旅游产业的开发，形成农业产业、旅游产业、文化产业的渗透融合体系。特别要聚合旅游业发展的“吃住行、游玩购”六大要素，打造功能完善而且独具特色的集农业产业开发、文化产业开发和休闲观光为主的旅游产业相统一的农业观光体验园区。

4、完善服务体系建设。各部门要结合各自的科技、示范、服务、引导等职能，联动服务都市型现代农业的发展。充分利用远程教育、信息网络等农业信息技术，整合现有农业科技

队伍，加强与大专院校、科研单位的交流合作等办法强化科技、信息的服务功能。同时要加强对农产品质量检验检测、畜禽防疫、综合执法等方面建设，以完善的社会化服务体系推进都市型现代特色农业的发展。

5、完善创新农业发展模式。要完善公司+基地+农户、农民专业合作社、产业牵动农户型（如核桃产业）等生产组织模式；创新利用外援、招商开发、包装农产品模式（如黑小米）；创新定制、包销、直供等市场营销模式，以各种创新模式保障都市型现代特色农业的发展。

6、建设都市型现代特色农业的资金投入体系。重点通过资金集聚的办法，壮大农业投入。政府要增加对农业的投入，主要用于扶优、扶强、教育培训、包装策划、宣传推介等方面；县直有关部门要将各种投入农业、旅游业、文化产业发展的资金、项目整合实施，以发挥资金的最大效益；要强化与金融部门的交流沟通，建立担保中介服务公司，争取更多的资金直接投入都市型现代特色农业的发展；要逐步建立政策性农业保险制度，财政对投保农户给予保费补贴；以招商引资的办法，集聚资金，发展农业项目，建设新农村。

7、建立都市型现代农业发展的考核评价体系。要根据都市型现代农业发展的规划制定完善考核办法，把推进现代都市型现代特色农业建设作为考核各乡镇、各部门工作实绩的重要内容，同时加强督查，打分排队，确保全县都市型现代特色农业发展目标任务的顺利完成。

建设都市型现代农业，要在提高农民综合素质和培育现代新型农民上下功夫，培育新时期兼业化、多元化农业经营主体。在开展实用技术、技能培训，增加农民科技意识的基础上，加强对农民的法制、市场等知识的培训，同时加强对农民的诚实、守信、淳朴、善良等民德民风的教育，逐步培育一批既有文化、又懂经营管理，既敢闯敢干，又淳朴善良的新型农民。

要按照新农村建设的20字方针，整合“三农”发展的土地、水、森林等自然资源和人力、文化、科技等人文资源，全面推进新农村试点村和重点推进村建设，让每个试点村和重点推进村都率先成为推动都市型现代特色农业发展的先锋和表率。

不妥之处，请各位领导批评指正。

## 农业社会实践报告篇二

随着新年钟声的敲响，xx年温暖的春风已经悄然吹过我们的脸庞，过去的xx年，党和国家继续推行了一系列政策，切实减轻了农民负担，推进了农村经济、教育、医疗等各项事业的发展，促进了农业结构的优化调整，全社会对于“三农”问题的关注也达到了前所未有的高度。乘此东风，寒假期间我针对家乡农村农民的生产生活状况做了一次深入细致的调查，通过走访农户、乡镇政府，了解了农村农民的收入、支出结构以及农村的医疗卫生和教育等的状况。通过调查走访，取得了一些宝贵的实践经验，并就发现的一些迫在眉睫、亟待解决的问题访问了当地有关部门的政府工作人员，最后结合自己的思考得出了本报告。

家乡松阳县位于浙江省南部，是闽浙山地绵绵群山中一颗未经雕饰的天然宝玉，拥有浙南最大的山间盆地——松古平原。得天独厚的自然环境，造就了松阳18xx年来经济殷实、民风淳朴、社会安宁的社会环境。宋代状元沈晦更有“唯此桃花源，四塞无他顾”的衷心赞叹。然而正是这种小农经济的封闭思想，让我县在全省上下卧薪尝胆、背水一战大力发展中国市场经济的最早的主体——中小民营企业的改革发展大潮中错失了不少机会，比起周围的发达地区，我们落后了许多。在全省人均gdp达到3000美元的xx年，我县的人均gdp却只有全省人均水平的三分之一。特别是占全县人口87.5%的广大农民的生活水平还比较低，xx年浙江省农民人均纯收入达到6660

元，而我县却只有3209元。

我县农村基本上可以划分为三个样本：平原村——产业结构调整中的；乡镇附近村——城镇化进程中的；山区村——贫困中的。

根据政府部门的统计报告以及实际调查了解，通过产业结构调整，茶叶、食用菌、水果和蔬菜已经成为四个上亿元产值的全县农业主导产业。近几年来茶叶生产的发展尤为迅速，xx年产值达1.45亿。而新建成的浙南茶叶市场已成为全省最大的茶叶市场之一，种植茶叶则成了平原乡如下面要提到的新兴乡广大农民增收的一个特色产业。

而在中心城镇附近，传统的农产品简单出售所得早已不是农民家庭收入的主要部分，不少农民也赶着浙江省发展个体私营经济的大潮，许多农民转为从事工商等产业，有的甚至开始回过头来投资农业，致力于搞农业产业化，如创办农产品加工企业等。他们的收入主要是源于经营性收入、创业性收入以及财产性收入。

此外，县内也有一些山区乡镇，其耕地面积少而且土地贫瘠，缺少合适的经济作物，本身工业又不发达，无法满足大量的农村劳动力，于是外出务工就成为当地农民的主要收入来源。如象溪镇就是这样的典型。全乡耕地面积6172亩，而劳动力就有8855人之多，人均耕地只有0.7亩。全乡共有2396人外出打工，有的村甚至有一半以上的劳动力输出。

在实地调查走访的一些农户中，有几位的情况较为典型（调查记录见附）。通过对调查结果的分析思考，发现了一些共同性的问题：

1. 农民对于增收状况普遍不乐观，增收的偶然性、风险性过大。

茶农们由于土地有限，无法扩大规模，增收渠道较窄，而且由于产业规模较小，过度依赖市场，而市场价格的涨跌将对其有致命影响。

而从事二、三产业以及外出务工的农民也由于资金、市场、政策环境等对于增收前景抱谨慎态度。

2. 教育投资成为一般农民家庭的最大支出。

3. 因病返贫的情况较为普遍，农村医疗保险制度以及最低生活保障制度有待加强。

农村医疗保险制度在我县已经实施一年，一般要求在县乡级以上医院就医方可凭有效证件报销一定数额以上部分金额的一定比例。对于多数农民来说，一般小病就是靠土方或者买些常用药，舍不得上医院。医疗保险对他们来说形同虚设。而真正去医院的农民，一般花费一两千的，按照规定只能得到一两百的保险金，只能算是杯水车薪。而最低生活保障制度由于我县财政力量有限，一是保障力度较小，二是以钱定人，农村低保应保未保率高达50%，值得政府有关部门引起重视。

4. 农村信用社金融信贷事业发展滞后。调查中，70%（调查所得数据）以上的农民认为“去银行信用社借款”麻烦或很麻烦。事实上，在全国大部分农村地区，普通商业银行考虑到向农民贷款数额小、难以集中、偿还困难等因素为避免风险根本不向农民个人发放贷款，基本上是“只收存款，不放贷款”的状况，而传统的农村信用社由于管理体制落后，没有有效的针对农民的贷款机制，对农民来说也是“贷款难”，虽然近两年国家针对这种状况进行了农村金融体制改革，采取了很多新的措施，实行了大刀阔斧的改革，但看来收效不大。在农民资金短缺的时候，大部分农民选择“向亲戚朋友借款”或“其他门路自筹”。农民由于“借钱难”，家庭产业化经营发展不起来，致富之路随之变得曲折坎坷，这也日

渐成为制约农村农民家庭经济发展的一个重要瓶颈。

## 农业社会实践报告篇三

我叫xxx□毕业于北京xxx专业，学历本科，于xx年5月2日来到xxx营业所实习，至6月2日实习期结束，以下是我在实习期间的工作总结。

从一开始来到xxx营业所，王主任就提醒我要以高标准要求自己，所以我把自已当作是营业所里的正式员工，而不是一个简单的实习生，所有员工要遵守的规则和纪律，我也同样要遵守，按时上班，不早退，努力培养和提高各种业务能力，在有限的的时间里尽可能多地吸收业务知识。

起初我站在柜员岗边努力观察他们的操作流程，认真记忆每笔业务的交易码，并且注意各位同事与客户的交流过程，从中能够学到很多业务中需要注意的细节，明确了学习重点，提高了学习效率。我把每次学到的重点记在纸上，空闲的时候就拿出来翻看，看得次数多也就记在脑子里了，有时看不懂了就问，比如各种中间业务的收费方法、办理业务需要什么证件等等，同事也非常友好地给我讲解，给我学习过程创造了非常有利的条件，所以对各位同事和领导我心里充满感激。

在实习期里正好赶上所里推广惠农卡，我也有幸参与其中，从向客户介绍惠农卡的各种功能让大家认识惠农卡，到实地开卡，再到卡片激活，每一步都让我学到很多。在开卡过程中，我负责个人资料的录入，以及申请表资料的整理，每一步都走了很多弯路，但同时也学到了很多，这个经历让我认识到完成每一项工作必须要有清晰的头脑，明确每一步工作对下一步工作的影响，做事要有顺序性，切忌杂乱无章，避免造成工作的重复性，徒劳浪费时间。

在后台学习了一段时间后我来到大厅为客户直接服务，接受

各种业务咨询，用我所学尽可能回答他们的各种疑问，如果遇到我解答不了的问题我再向其他同事咨询，完全了解以后直接告诉客户。这样解答客户的同时我也学习到了新的业务知识，同时也检验了我以往知识的掌握程度。在大厅的这段时间里，经常遇到不会填表的客户，有时他们直接要求我替他们写，但鉴于规定，我还是会拒绝他们，然后教他们填表。看着他们满意的.笑容，我心里也特别的满足。我觉得这不仅是一个锻炼业务水准的机会也是向社会大众展现x行人风采和素质的机会，每一次和客户接触都能从他们的话语里体会到他们对我们服务的看法，这样就不断鞭策我们自己，让我们在现有的基础上不断精益求精，更好的完善自己，为客户服务。

对于我这个实习生来说，一个月的时间太短了，因为我要学习的东西实在太多了，在这里每一天我都有新的收获，每一天都有提高，要做一名合格的农行员工，我还要不断的学习和实践。通过这一阶段的实习，我个人的收获非常大，包括业务知识上、与顾客沟通能力等方面都有很大提高，非常期待能够加入到农行成为其中的一员，我必定会努力工作，不断提高和完善自己，同时感谢在这个过程中帮助过我的同事和领导，我会一直努力的。

## 农业社会实践报告篇四

暑假中，受到学校院团委号召，参加全国大学生回乡实践活动。这次实践活动我选在了我的家乡，早已习惯于求学生活的我需要一次考验自己意志和生活能力的机会，这段不算短的农村生活的确考验了我，更重要的是也磨练了我，使我更成熟了。即使将来再遇到什么生活中的磨难，相信这次从农村回来的我也能自信的面对它。下面是我的几点具体的体会：

苦的确超出了很多城市人的想象。农产品价格一路下滑，农资价格居高不下，农业生产利润空间越来越小，医疗价格是众所周知的高昂，教育产业化使得成千上万的农村子弟无书

可读。农民的日子越来越难过。于是就出现了越来越汹涌的民工潮，农民们为了维持最基本的生活，为了子女的学费，为了保住老人的性命，只好农民变民工，背井离乡，卷起铺盖，成群结队的奔向城市。他们在城市里忍受城市人的歧视和羞辱，干最脏最苦最累最危险的工作，赚取最低廉的工资，还要为自己的血汗钱能不能按时足额的拿到手而担惊受怕，甚至爬上高楼讨要本来应属于自己的工资。5. 对看电影的感受。这次实践活动，让我了解农村社会现状的同时也让我对农村电影市场作了一次调查，而且这次调查是针对目前中国最不受重视同时也是最具潜力的农村电影市场的。通过入户调查，发现老乡们几乎不看电影。我认为原因有三：一，电影题材适合他们的有限；二，地处偏僻农民不易进城，农村自身又缺乏电影基础设施，农民们即使想看电影也没有必要的硬件支持；三，农民收入不足，难以支付票价。这样看来，下乡轮放电影比较符合“国情”。通过这次活动，使我更深刻更具体的认识到“学”和“用”的联系，让我更加努力学习，并在学习中加以实践。

[农业合作社社会实践报告]

## 农业社会实践报告篇五

摘要：近年来，“三农”问题一直是众人关注的焦点。在家乡松阳县,通过调查,深入地了解了当地农村现状及农业产业化发展状况。本文就农业产业化中的主要问题提出了一些新的观点。

关键字：农业产业化；农村土地紧缺；专业合作组织；农民增收；新兴乡

随着新年钟声的敲响□xx年温暖的春风已经悄然吹过我们的脸庞，过去的xx年，党和国家继续推行了一系列政策，切实减轻了农民负担，推进了农村经济、教育、医疗等各项事业的发展，促进了农业结构的优化调整，全社会对于“三农”问



题的关注也达到了前所未有的高度。乘此东风，寒假期间我针对家乡农村农民的生产生活状况做了一次深入细致的调查，通过走访农户、乡镇政府，了解了农村农民的收入、支出结构以及农村的医疗卫生和教育等的状况。通过调查走访，取得了一些宝贵的实践经验，并就发现的一些迫在眉睫、亟待解决的问题访问了当地有关部门的政府工作人员，最后结合自己的思考得出了本报告。

家乡松阳县位于浙江省南部，是闽浙山地绵绵群山中一颗未经雕饰的天然宝玉，拥有浙南最大的山间盆地——松古平原。得天独厚的自然环境，造就了松阳18xx年来经济殷实、民风淳朴、社会安宁的社会环境。宋代状元沈晦更有“唯此桃花源，四塞无他顾”的衷心赞叹。然而正是这种小农经济的封闭思想，让我县在全省上下卧薪尝胆、背水一战大力发展中国市场经济的最早的主体——中小民营企业的改革发展大潮中错失了不错机会，比起周围的发达地区，我们落后了许多。在全省人均gdp达到3000美元的xx年，我县的人均gdp却只有全省人均水平的三分之一。特别是占全县人口87.5%的广大农民的生活水平还比较低□xx年浙江省农民人均纯收入达到6660元，而我县却只有3209元。

我县农村基本上可以划分为三个样本：平原村——产业结构调整中的；乡镇附近村——城镇化进程中的；山区村——贫困中的。

根据政府部门的统计报告以及实际调查了解，通过产业结构调整，茶叶、食用菌、水果和蔬菜已经成为四个上亿元产值的全县农业主导产业。近几年来茶叶生产的发展尤为迅速□xx年产值达1.45亿。而新建成的浙南茶叶市场已成为全省最大的茶叶市场之一，种植茶叶则成了平原乡如下面要提到的新兴乡广大农民增收的一个特色产业。

而在中心城镇附近，传统的农产品简单出售所得早已不是农民家庭收入的主要部分，不少农民也赶着浙江省发展个体私

营经济的大潮，许多农民转为从事工商等产业，有的甚至开始回过头来投资农业，致力于搞农业产业化，如创办农产品加工企业等。他们的收入主要是源于经营性收入、创业性收入以及财产性收入。

此外，县内也有一些山区乡镇，其耕地面积少而且土地贫瘠，缺少合适的经济作物，本身工业又不发达，无法满足大量的农村劳动力，于是外出务工就成为当地农民的主要收入来源。如象溪镇就是这样的典型。全乡耕地面积6172亩，而劳动力就有8855人之多，人均耕地只有0.7亩。全乡共有2396人外出打工，有的村甚至有一半以上的劳动力输出。

在实地调查走访的一些农户中，有几位的情况较为典型（调查记录见附）。通过对调查结果的分析思考，发现了一些共同性的问题：

1. 农民对于增收状况普遍不乐观，增收的偶然性、风险性过大。

茶农们由于土地有限，无法扩大规模，增收渠道较窄，而且由于产业规模较小，过度依赖市场，而市场价格的涨跌将对其有致命影响。

而从事二、三产业以及外出务工的农民也由于资金、市场、政策环境等对于增收前景抱谨慎态度。

2. 教育投资成为一般农民家庭的最大支出。

3. 因病返贫的情况较为普遍，农村医疗保险制度以及最低生活保障制度有待加强。

农村医疗保险制度在我县已经实施一年，一般要求在县乡级以上医院就医方可凭有效证件报销一定数额以上部分金额的一定比例。对于多数农民来说，一般小病就是靠土方或者买

些常用药，舍不得上医院。医疗保险对他们来说形同虚设。而真正去医院的农民，一般花费一两千的，按照规定只能得到一两万的保险金，只能算是杯水车薪。而最低生活保障制度由于我县财政力量有限，一是保障力度较小，二是以钱定人，农村低保应保未保率高达50%，值得政府有关部门引起重视。

#### 4. 农村信用社金融信贷事业发展滞后。

调查中，70%（调查所得数据）以上的农民认为“去银行信用卡借款”麻烦或很麻烦。事实上，在全国大部分农村地区，普通商业银行考虑到向农民贷款数额小、难以集中、偿还困难等因素为避免风险根本不向农民个人发放贷款，基本上是“只收存款，不放贷款”的状况，而传统的农村信用社由于管理体制落后，没有有效的针对农民的贷款机制，对农民来说也是“贷款难”，虽然近两年国家针对这种状况进行了农村金融体制改革，采取了很多新的措施，实行了大刀阔斧的改革，但看来收效不大。在农民资金短缺的时候，大部分农民选择“向亲戚朋友借款”或“其他门路自筹”。农民由于“借钱难”，家庭产业化经营发展不起来，致富之路随之变得曲折坎坷，这也日渐成为制约农村农民家庭经济发展的一个重要瓶颈。

#### 新兴乡茶叶产业化情况调查

农民增收、农村发展、农业现代化是一个系统工程，农村税费改革、乡镇财政体制改革、乡镇机构改革、农村金融体制改革、农村医疗及教育体系改革、农村民主政治建设、农业产业结构调整、新型农民合作经济组织建设以及我省以改善农民生活环境为目标的千村示范、万村整治工程……这一切构成了一个有机整体，牵一发而动全身！

由于寒假时间有限，而且我县是一个传统的农业县，从事第一产业的从业人员占全县从业人员的73.5%，农业产业化经营

是未来几年我县广大农民增收的主要手段，因此我把对调查的深入了解的方向定为前面提到的我县第一类农村——平原村的农业产业化经营情况，走访了我县茶叶产业结构调整进程中的典型——新兴乡，并访问了政府有关工作人员。

## 1. 新兴乡茶叶产业化经营的现状

新兴乡经过几年的农业结构调整和筛选培育，形成了以茶叶为主的具有特色优势的农业主导产业。已有茶叶基地一万多亩，产值0.4亿元，高效茶园亩产值超万元。全乡90%以上农户均从事茶叶产业，其中有10%左右的农户办起了茶叶加工企业，而手工作坊式的加工户更是遍地开花。该乡的茶青市场xx年交易量达6900吨，交易额4140万元，已成为全国最大的茶青交易市场之一。品牌意识逐渐深入人心，规模较大的企业普遍重视品牌建设，努力树立本企业品牌。而在这方面，政府也给予大力扶持，连续几年投入上百万打造品牌，松阳银猴系列绿茶通过了绿色食品认证，其系列标准经过多次修订后，已开始申报省地方农业标准。农村专业合作组织从xx年开始起步，运作还比较松散。通过茶叶产业的经营，该乡农民人均收入较之传统农业有很大提高，达4388元，高于全县平均水平。

## 2. 存在的主要问题

### 1) 土地问题

全乡万亩茶叶基地中，除部分由企业主开发的农业基地外，绝大多数是由农户自主开发“一亩三分地”而连接而成的“百衲衣”。农户分散经营，既给标准化无公害生产带来了巨大困难，也严重制约了科技推广和机械化生产，增加了劳动成本。如人工一项开支往往占一亩绿茶产值的四分之一，而机械采茶则可以提高功效4-5倍。而且分散经营使大多数农户一户独立完成产供销，无力影响市场供求和价格，导致产业的高风险。而大多数专业合作组织为“公司+农户”式运作，

还未与农户结成真正的利益共同体，经常出现价高时农户自行销售，价低时企业又不愿按协议价格收购的矛盾。这些也是农业产业化发展，农民增收亟需解决的问题。

## 2) 产业链问题

全乡目前的茶叶加工企业由于自身基地有限，与农户之间的利益联结机制不完善，产供销、农工贸联结不紧密，导致本身无法扩大规模。其他手工作坊卫生条件差，管理松散，导致农产品质量问题突出，甚至曾为松阳的茶叶品牌抹黑。由于规模的限制，使得该乡的茶叶加工能力受到了很大限制，许多农户种植的茶叶均以鲜销为主，结果把加工环节的巨大利润送给了外地的茶叶加工产业。而且大多数加工企业由于资金，技术等原因，仅限于初级加工，缺乏精细加工和深度开发，没有自己的品牌，产业链难以延长。另外，本乡的贩销队伍量少质弱，农产品外销多数依赖外地客商。而这本身也是产业链延长的一个重要环节，不仅能吸收劳动力，增加农民收入，还能解决土地紧缺农户分散经营带来的一系列问题。

## 3) 品牌问题

打造品牌仅仅依靠政府是不够的，品牌需要规模化生产，专业化销售，需要政府、企业、农户的联手来打造。而我县目前虽有银猴系列品牌，有龙头市场，但是大多数企业的规模实力都不到要求，又缺少一支强大的农民茶叶营销队伍，使得我们的品牌无法很好的统领全县的茶叶产业，形成群龙无首的局面。

政府除了使用有限的财政力量加大对农村发展农民生活的支持外，更重要的是为做好规划引导，为农业发展提供体制创新上的指导与规范，提高农业产业合作经营的组织化程度，为农户提供有效的信息，一方面鼓励农户转向二三产业以解决土地分散经营的不足，另一方面又要引导二三产业的从业

人员投资本县第一产业或提供服务，以实现产业之间的联动，形成完整的产业链结构。将农村产业结构调整 and 加快劳动力转移以减少农村人口以解决土地不足问题这两大解决农民增收致富的法宝结合起来。

比如可以组织专业培训，鼓励农户外出开办农产品专卖店，并通过网络、电视等媒体，借助茶道文化、茶博会、农展会等开拓品牌，增强本县农产品的营销力量。政府还可以与企业携手，建立权威的农产品信息网络，及时、准确地向农民提供生产、价格以及气象气候信息，提供中长期市场预测分析，帮助农民按市场要求安排经营生产。

在政府的有效引导下，农户应尽量加入行业合作组织，通过借鉴周围地区如金华温州等地的模式，并结合自身实际总结完善，以推进农业基地的标准化无公害生产和农业的合作化经营，以扩大产业的规模，延长产业链。只有通过转化和加工才能使农产品增值，创造品牌，提高农产品的竞争力。而通过加工业以及后续的宣传销售等行业也能吸收一部分转移的劳动力，而这些行业的壮大又能增强我们的品牌实力，真正做大做强名牌产品，实现整个产业的高效益。

农业产业化还要走可持续发展道路，与“科技兴农”、“生态农业”紧密结合，不断提高农产品的科技含量，提高资源利用率。比如可以借助农业科技工作者的力量，在全县茶叶产量总量扩大的同时进行茶叶产品的深度开发，利用生物科技提取茶叶中的特有成分，制成保健品、化妆品及其他相关产品。还应适时调整茶叶种植规划，实行标准化茶叶基地建设，推广机械化采摘作业，提高工效节约成本。

调查的意义在于过程！调查的第一天，父亲就对我说。

的确，农村的问题非常复杂，而我所了解的仅仅是一些皮毛，而调查的结果对于农村问题本身是毫无意义的，但调查的过程对于我，却是一种社会的历练，人生的展拓！

中国目前有13亿人口，其中9亿农民，在我国社会主义改革开放的现代化进程中，出现这样那样的问题是必然的，“三农”问题的根本解决也需要全社会长期的共同的努力。我坚信，在中国共产党的领导下，在全中华民族万众一心促农业发展的环境中，虽然中国农业发展的道路是曲折的，但中国农村、中国农民的未来是无限光明的！

xx年、xx年新兴乡农村经济年报

xx年、xx年象溪镇农村经济年报

xx年松阳县政府工作报告

《农村经济绿皮书xx-xx中国农村形势分析与预测》社会科学文献出版社

## 农业社会实践报告篇六

1、实习时间：7月15日—7月26日；

3、实习地点：渭南市大荔县及埕桥乡东埕村、黄营村；

4、实习人员的分工

指导老师江志利，基地指导老师：靳志义；总负责：王宏年；  
科研负责：冯岗、张静。

1、计划、方案的制定

2、物品等的准备

2、1试验物品的准备

2、2个人物品的准备

主要是由实习成员成员依据自己情况准备。

在大荔县的12天里，我们按照实践实习方案做了以下实验：完成了哒螨灵等9种常用药剂的红蜘蛛抗性监测试验、“果叶绿”、“绿悦丰”两种营养液剂对果树黄花病的防治试验。

结合自己所学专业坚持书本理论与具体实践相结合，科研实践与服务“三农”相结合的原则，在驻地东埝村和临近的黄营村、县城农资市场、伯士乡、黄河滩区等地，通过与农户交谈、邀请当地农业主管部门领导做报告、田间调查等形式开展了农业种植结构调整现状、主要作物病虫害发生情况、设施农业现状、农药市场调查与农药使用状况、芦笋主要病虫害发生及防治情况、黄河滩区抗虫棉虫害等多项调查。

对新研究生进行专业知识培训是每年“中心”赴渭南实践实习的一个重要任务之一，今年也不例外。其培训的主要内容有：

1、作物病虫草害解说

2、农药试验设计和调查的学习

主要是由江志利老师和张静、冯岗来负责。主要是结合我们的制订的试验方案与内容同时进行，在进行实验的过程中，培训新研究生自己设计试验和独立完成试验的技能。

无公害农药研究服务中心渭南实习小组

7月15日到7月26日，“中心”赴渭南实践小组在渭南市大荔县埝桥乡东埝村完成了50%甲基对硫磷乳油等10种常用药剂的红蜘蛛抗性监测试验、“果叶绿”、“绿悦丰”两种营养液剂对果树黄花病的防治试验。在驻地东埝村和临近的黄营村、县城农资市场、伯士乡、黄河滩区等地，通过与农户交谈、邀请当地农业主管部门领导做报告、田间调查等形式开



展了农业种植结构调整现状、主要作物病虫害发生情况、设施农业现状、农药市场调查与农药使用状况、芦笋主要病虫害发生及防治情况、黄河滩区抗虫棉虫害等多项调查。

## 农业社会实践报告篇七

在20xx年1月2日到3月20日这三个月的时间里，我在北京市延庆县张山营葡萄种植园里进行了关于葡萄种植技术的普及和推广。我主要是对一些葡萄种植户进行常见的问题的讲解，同时也将葡萄种植的最新技术的宣传和讲解，在这三个月里我帮助许多种植户解决了许多关于病虫害的防治，葡萄园的管理，葡萄增产的技术，抗寒栽培技术，花果期的管理技术，将理论知识和实际相结合，以便更好的掌握知识。

首先我组织大家一起，将红提葡萄的基本情况向大家进行了讲述

红提主要指红地球又名大红球、晚红，属欧亚种，最早由中国农科院郑州果树所在80年代初引入栽培。1987年沈阳农大又从美国引入，1994年通过引种审定。1997年引入我镇。品种特征特性是树势强壮，结果枝率高上，栽培2年开始结果，极丰产，该品种果穗圆锥形，果粒圆形或卵圆形，果粒着生松紧适度，果实成熟时紫红色，果肉厚脆，味甘甜，品质极佳；果刷粗而长，着生极牢固，耐拉力强，不易脱粒，特别耐贮藏运输。我镇自然条件得天独厚，发展红提葡萄前景良好。但红提葡萄抗寒性差，易受早、晚霜危害，发生冻害，因此，在栽培上要注意采取抗寒技术措施。

### （一）抗寒栽培技术第一 慎重选址、合理规划

红提葡萄适应性强，排水良好的平地、坡地都可正常生长，尤喜土层深厚、肥沃、疏松的沙壤土和轻壤土。

### （二）开沟改土、壮苗深栽

栽植前开挖定植沟，宽80~100cm，深80cm，先在沟底放一层玉米秸、麦秸、杂草等，加入尿素以促秸秆分解；与表土混合15~20cm厚，再将羊粪、堆肥、磷肥、生物有机肥等与表土混匀填入沟内，约20~30cm厚，最后将20cm厚表土回填入沟内，上空20cm左右，以便深栽。浇水渗实待来年栽苗。如采用扦插苗，可在栽苗后覆盖地膜，使芽眼露出地面；8月中下旬行内深挖，破除地膜，每隔10d喷1次0.3%~0.5%磷酸二氢钾，促进枝条木质化。

### （三）增施钾肥、改善品质

结果树周年施肥标准为萌芽前施二铵+尿素，花前施碳铵或复合肥，果粒膨大期施生物有机肥，着色期施钾肥，果实采收后施羊粪或鸡粪，开花期叶面喷施0.3%磷酸二氢钾+0.3%硼砂，着色期每隔10d喷1次0.5%磷酸二氢钾。增加磷钾肥不仅可以有效地抑制红提葡萄后期贪期徒长，促进枝条木质化，提高其抗寒能力，同时也可以提高含糖量，增加糖酸比，改善风味，提高品质。

### （四）人工落叶，强化防寒力

每年于霜前15d左右(9月15日)进行人工落叶，使植株(特别是幼树期)被迫休眠，提早进行冬剪，在下霜前浅埋土、浇冬水，后加地膜或秸秆等二次埋土，强化防寒，以防枝芽及根系冻害。早春要注意用两次出土、灌水、生烟等方法预防晚霜，为提高根系抗寒力，最好采用贝达等抗寒性强的品种作砧木进行嫁接。

种植葡萄最重要的丰产，所以掌握花果期管理技术是相当重要的，也是广大葡萄种植户最关心的问题，在这期间我也对此进行了详细的讲解。

1. 搞好疏花定穗 要想提高质量，必须限制产量，亩产量不得

超过2000公斤，每亩留穗2500-2800个，在花穗分离前将多余花穗疏掉，减少营养消耗，保证正常开花。

2. 全面推广花穗拉长技术 当花穗长15厘米左右时，用5ppm的花穗拉长剂蘸花，具体方法是：1包花穗拉长剂兑40公斤水，配制浓度一定要严格，然后用水杯等20厘米高以上的容器逐个蘸花穗，蘸的时间为2-3秒钟，时间不宜过长，以免花后过重的落粒。

3. 疏花、疏果 在花穗分散期，整理花序，按照分穗的排列顺序，去掉第1、4、7、10个分穗及穗尖，每花序保留6-8个分穗。落花后10-15天，对过长的分穗剪除穗尖部分，每穗留果80-100个粒即可。

除此之外是果实套袋：当葡萄粒长到黄豆粒大小时进行全面套袋，最好选择疏水效果好蜡层薄的灭过菌的优质白色袋，原则上不要选择有色袋子，不要用旧袋子或废纸做的袋子。喷药后间隔12-24小时，药液完全干后套袋，套袋要蔽开中午高温时间。

其中最重要的是新梢管理，其中包括

枝条上新芽的分布间隔，一般以20厘米间隔沿枝条两侧平行留芽较好，要注意结果枝与营养枝的理搭配。

2. 复剪 要将葡萄树的干枝、病枝、弱枝、伤枝等剪除，亦可将伤病树剪除，从根部重新培养新枝。一年生小苗，一般保留生长旺盛的新芽2-3个定蔓，其它干枝、弱枝全部剪除。

3. 定梢 新梢长出后，要及时定梢，将双梢、夹角梢及其他多余新梢剪除。定梢的基本原则是，去中间留两头，去弱留强，去空枝留花枝。确保整树营养集中供应及树体通风透光。

4. 摘心 摘心可以减少新梢生长的养分消耗，使新梢内的养分

浓度提高，并集中供应开花坐果。红提葡萄一般在花后坐果时摘心，结果枝果穗以上留10—12片叶及时摘心，果穗以下所有副梢全部抹掉，果穗以上副梢留3—5片叶摘心；营养枝则尽量放长，留13—15片叶摘心。由于塔里木盆地日照强烈、干旱少雨，幼果日灼严重，多留叶片，尤其是朝阳的叶片，可以起到遮阴防晒的作用。

5. 定穗 一般每结果枝上以3—4芽留果穗为佳，该处葡萄穗大，形状好，品质佳。每结果枝一般只留一个大穗，其它弱穗掐除。定产：一般情况下，三年幼树每树留4—6穗，亩产500公斤；四年树每树留8—10穗，每亩800公斤；五年以上树龄每树留12—14穗，亩产1500公斤以内。

葡萄的果粒大小最主要的是肥水管理：落花后10天左右每亩追施40公斤杨康肥和20公斤尿素或磷酸二铵，促进幼果的细胞分裂，后期膨大前每亩追施40公斤杨康肥加20—40公斤复合肥加20公斤硫酸钾，促进果实膨大和糖分积累。每次追肥后浇水，前期控水，汛期排水，膨大期保证水份供应。同时要注意叶面喷肥，花期喷2—3次0.3—0.5%硼砂，花前结合喷药喷施一遍绿、杨康液体肥、天达2116等叶面肥，从八月上旬开始改喷0.4—0.5%的磷酸二氢钾，促进果实上色和花芽分化。

最后是必不可少的病虫害防治 花前喷800倍乙生或78%科博，加2500倍桃小透皮杀，预防黑痘病和蓟马、绿盲蝽的危害。花后10天喷600—800倍50%多菌灵或1000倍甲托加600倍富力钙加600倍富力锌，间隔12—15天喷800倍80%喷克加800—1000倍甲基托布津加3000倍灭扫利或5000倍歼灭加600倍富力钙，药液充分干后进行套袋。

经过这短时间的实习，我对葡萄种植工作进行了思考。首先在这三个月的实习中我体会到了知识的重要性，知识是推动时代前进的主要动力，没有先进知识的引导，我们的生产就会很盲目，没有效率也没有很好的收成，同样也不会有好的

经济收益。其次我觉得技术的普及是很重要的，尤其是先进的理性的技术。就像上边我提到的那些，好多种植葡萄得人只知道一些基本的技术，所以导致一年下来，投入很多，但是收益却很少导致一年的辛苦都白费了。最后是我感触很深的就是要活到老学到老，时代在进步，我们这些劳动者不能只是面朝黄土背朝天的瞎干，这样是不会有很好收益的。我们要时刻关注新鲜的事物，学习先进的技术，学习先进的知识，用这学来指导我们的生产，这样我们的生产才会事半功倍，我们才会有好的收益，才会有好的生活。所以学习是最重要的。这就是我生产实习的一些收获，希望以后可以和我的实践相结合，帮助更多的人，让更多的人的生活越来越好。

## 农业社会实践报告篇八

在本地的农村医保政策中有这样的规定：只有病人住院才能给予部分报销，并且在当地也没有固定的医疗点，这就意味着只有大病才能享受到医保，而像感冒发烧之类的小病，在当地的诊所医治是得不到报销的然而，纵观农村的现实，我们不难发现，百姓一年中就医的大多恰恰就是感冒发烧之类的小病，为了不耽误农事，他们都是在当地的诊所抓点药了事，但医治这些不起眼的小病花的钱累计起来对他们来说也不再是小数目，所以说，事实上他们的医疗负担丝毫未被减轻。就此看来，”农民花小钱，政府获小利”的说法的确不是空穴来风。

那到底怎样才能使农村医保行之有益，真正实现”政府出钱，医院获利，农民得保障”呢？

从我们调查的过程中，发现了以下几个问题：

我们首先要肯定国家实施农村医保这一政策的利好出发点：让所有农民都得到实惠，获得保障。但区域的差异使之存在必然有局限性。它不可能实现贫富差距大的区域优惠措施不同，优

惠比列不同. 另一方面, 对报销地点, 报销方式的限制, 使目标群体少之又少, 因而在某种意义上来说就失去了该政策存在的本质意义.

当政策在上传下达的过程中, 很多时候只剩下了简单的传达, 关心的只是有多少人参与到了这项政策, 而未关心到参与这项政策的百姓有几人得到了实惠, 因此说他们忽视了最关键的步骤: 向参与者宣传政策的意义以及如何行使他们的这一权利. 这样一来, 农民只是听说了一项政策, 然后参与了, 而当真正需要时却不知该如何行使.

许多农民平时很少去关心政府的政策, 只是跟风般的参与, 然后弃之一边, 或者等待优惠自己来到家里, 更有甚者觉得自己家里根本用不上, 所以不必关心. 然而当突发事件, 突发疾病出现时才慌了手脚, 只够抱怨医疗费用高昂, 而不知道政府的政策可以减轻他的负担.

从这几个存在的问题出发, 我们也不难找到解决问题最简单有效的方法:

- 1、国家政策的提出要尽可能能够实现因地制宜. 根据区域不同, 贫富差距, 百姓意识等方面提出对应的实施政策. 针对医保这一问题, 政府应该使可报销地点小化, 譬如: 加强对乡村诊所的管理, 然后赋予乡村诊所农村医保的报销权利. 同时使可报销范围更广泛, 例如: 感冒, 头疼发烧等小疾病.

- 2、在上传下达的实施过程中, 一定要牢抓宣传关, 确保每一位民众都了解与自己利益相关的政策, 确保每一位民众在需要时都能有条不紊的行使自己的权利.

- 3、农民意识有待提高. 这个方面可由本地政府才采取措施改善. 如: 1. 加强宣传. 2. 召开农民会议. 3. 实施农民集体培训等.

相信, 只要做到以上几个方面, 我们的调查就不会再暴露出

那么多让人感慨又让人心酸的问题，那句“政府出钱，医院获利，农民得保障”也才能让百姓认可。

## 农业社会实践报告篇九

城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对账后）。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

### 四、实践收获与体会

这次实践，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实践无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次,我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养,正所谓做一行就要懂一行的行规.在这一点上我从实践单位同事那里深有体会.比如,有的业务办理需要身份证件,虽然客户可能是自己认识的人,他们也会要求对方出示证件,而当对方有所微词时,他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做.现在银行已经类似于服务行业,所以职员的工作态度问题尤为重要,这点我有亲身感受.在我实践快要结束时,基本业务流程我也算是掌握的差不多了,所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作.

最后,我觉得到了实际工作中以后,学历并不显得最重要,主要看的是个人的业务能力和交际能力.任何工作,做得时间久了是谁都会做的,在实际工作中动手能力更重要.

因此,我体会到,如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起,用实践来检验真理,使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识,这才是我们实践的真正目的.

学习银行的基本业务:

开户。开户人需携带本人身份证并填写个人账户开户申请表,可根据客户的资金量选择 一 普通卡或 一 金卡或 金葵花卡,亦可依照客户的要求办理存折本,但同一个账户不可以一齐使用储蓄卡和存折。若开户人请代办人前来办理开户的,需要带齐开户人身份证、代办人身份证填写开户申请表。

办理网上银行。招商银行的网上个人银行分为大众版、专业版。只要已在招行开户的都可以在网上大众版查询余额、查询当天及历史交易记录、进行密码管理等。而开通网上银行专业需要携带本人身份证一 亲身到柜台办理,专业版功能强大,既能查询各种账户记录,也能进行网上转帐汇款、投资买卖等的管理。在银行开通专业版可以申请文件数字证书,也能够申请移动数字证书(优key)[]客户只需在柜台开通网上



个人银行专业版并对使用中的银行卡进行关联便可。

现金转汇。现金转帐、汇款按银行来分，可划分为对本行和对他行的转汇，对招行应填写。。。。跨行应填写。。。。按收款方来分，可划分为对私和对公的转汇，对私应填写。。。。对公则应填写现金单。

存取现金。没有带银行卡或存折前来存款的客户，可以带着本人身份证，填写。。。。交到储蓄窗口办理。提取现金则必须携带银行卡或存折到柜台办理，使用银行卡的客户也可到自助银行的柜员机上提款。

卡内结汇、转帐。有外币现汇或现钞账户的客户要办理结汇业务，可在自助查询终端机上进行，并且即时到帐。卡内转帐是指同一账户内的活期、定期相互转帐，一样是在自助查询终端机上进行，也是即时到帐的。

银结通的通存通兑业务。持有民生、浦发、兴业、光大、华夏、深发银行的存折或银行卡都可以在招行的柜台办理通存通兑业务，自由存款、取款和转帐。

熟悉各个柜面的服务范围：

低柜服务范围：办理对公业务、国际业务、个人开户等非现金业务。

高柜服务范围：办理现金的存、取、转、汇业务。又细分为对公优先窗口、金葵花客户优先窗口、银结通服务窗口。

贵宾室服务范围：对开通了招商银行 金葵花 卡的用户提供贵宾服务，为他们提供专业、良好的理财服务。

外派驻点服务范围：为成心购买证券的客户办理第三方存管业务，由贸易银行作为独立第三方，为证券公司客户建立客

户交易结算资金明细账，通过银证转账实行客户交易结算资金的定向划转，对客户交易结算资金进行监管并对客户交易结算资金总额与明细账进行账务核对，以监控客户交易结算资金安全。

推介各种理财产品：

金葵花 卡尊享的理财产品。招商银行的贵宾客户除可以享受免排队和减免手续费的优越服务，也能够购买特点理财计划。

信用卡。招商银行推出的信用卡分为普通卡、金卡、白金卡三个级别。可以依照客户的信用度及消费能力开通不同级别的信用卡。

基金定投。招商银行为具有不同资金量的客户制定出多项的基金定投方案，让每位客户都能根据自己的实际情况来投资，从而获得最大收益。

分红型保险。既能保障人生安全，也能作为定期寄存的储蓄资金。

维持大堂秩序，与客户沟通交换，传播企业文化。

与客户沟通交换，实施无缝式服务。热忱、主动地询问客户的需求，并因应不同客户的需求，给出正确的引导。当客户提出题目时，耐心而又正确地解答客户的业务咨询。

搜集信息。在为客户提供服务的进程中，广泛搜集市场信息和客户信息，充分发掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长时间稳定的关系。

调解争议。快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉。

传播招行文化。招商银行，因您而变 是招行的口号。实际行动上是要为客户提供最周到的服务与最优良的产品。用微笑来迎接每位客户，让所有人都有宾至如回的感受。

我在招商银行广州市上下九支行实习的一个月期间，学到的不单单是银行业务知识，还晓得了与人沟通的方式、接人待物的态度和产品销售的模式。这对我的工作，乃至是人生都有侧重要的意义。

## 心得体会

在招商银行实习了只有短短的一个月，却使我领悟到很多，真正明白到甚么是工作、甚么是人生。其中包括的不单单有失败带来的压力，也有成功带来的喜悦。

学习银行业务是一个漫长而艰巨的进程，由于银行的基本业务也种类繁多，轻易被混淆。在学习进程中，要多问多听多想，不断理清条理，工作起来才能得心应手。面对客户的咨询时，一定要清楚地知道他们想要办甚么，题目在哪里，解决方法是怎样。而且要主动向客户提出亲切的询问，并及时引导客户办理各项业务。

在与人沟通的方式上，我有了很大的改变。过往不善言辞的我，在为客户解答疑问以外根本不晓得跟他们聊聊天。实在与客户聊天其实不是偷懒的行为，而是要通过他们的言谈之间了解到他们的需求，才能有针对性地向客户提出更多的业务帮助。现在，我跟客户交换的同时，不断吸收各种信息，必要时反馈一些重要信息给他们。假如碰到难以捉摸的客户，会晓得应用委婉的言语跟他们交换，以减少客户对自己产生反感的情绪。

在银行工作，服务是最重要的。大堂经理/助理是第一个接触客户的人，常常我们给客户的感觉就会成为银行给客户的第一印象。因此我们要为客户提供最好的服务，最亲切的微笑

和最有效力的工作。我在接人待物方面，学会了用平和的心态、友善的态度来处理。

至于产品的销售，与零售部的业绩关系十分的密切。而且银行的理财产品多种多样，有保险、有基金、有信用卡等等。这些产品也会分出不同的档次，我们在大堂服务的同时就要发掘客户的理财需求，为他们先容各种产品。

这次在招商银行实习，与过往的兼职经历有很大的区别。它给了我很多宝贵的工作经验，乃至是人生经验。让我感觉到自己有所成长，对我将来的职业生涯首创出美好的新章。

共2页，当前第2页12

## 农业社会实践报告篇十

在农业银行做社会实践，那么实践报告要怎么写呢?下面是本站小编为大家整理的农业银行社会实践报告范文，欢迎阅读。

暑假期间，经联系我去了中国人民银行延安市支行实践，期间主要在金库会计科和综合科接受培训和聆听具有实践经验的指导老师的教诲，经过为期近三个周的实地操作、学习，从中确实受益匪浅。

我熟悉了中国人民银行的主要业务活动，系统的学习并较为深刻掌握了人民银行的多方面的实务工作，对于银行经营和管理的理论知识和多方面的实际工作能力得到了不错的锻炼和提高，明白了理论和实践相结合的重要性。

实践时间

xx年7月22日星期一至20xx年8月16日星期五

实践单位：中国人民银行延安市支行

实践目的：

通过实践进一步理解和巩固所学理论知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力，学会怎样适应新的工作环境，为更好地进入社会打下良好的基础。在指导老师的指导、教育和帮助下，熟悉金融行业的业务知识和一定的操作技能。提高认识，拓宽视野，开阔眼界，是知识转化为能力。

实践内容

短短几个周的实践，革命性的改变了我，首先认识与前不一样，过去总认为我是学会计的，学了几年的书本知识，对经济的认识是全面的，理论指导实践吗，只要具备相当的理论知识在实际工作中就会很快进入角色，实践后的事实告诉我理论和实际有相当大的距离，有些实际能力是理论上所没有的，需通过实践获取，理论需要实践来丰富从感性进入理性，得到其精髓，实践需要具备理论知识指导，二者相辅相成不可替代。

知识结构发生了变化，经过本次的实践学到了很多以前书本上学不到的知识，以前总认为银行就是管钱的，发放贷款的。经过实践从结构上认识到银行分中央银行、商业银行和政策性银行等，他们都执行国家有关财政金融政策，但是职能各不相同。

人民银行执行中央银行的职能，在国务院的领导下，行使国家金融管理工作。中国人民银行在1948年初由华北银行、北海银行、西北农民银行合并组成。集中央银行和商业银行的职能为一身，到1983年国务院决定中国人民银行专门行使中央银行的职能，1984年国家将其商业银行的职能剥离出去成立了四大商业银行(这是中央为适应改革开放和经济发展的需要而作出的金融改革)。中国人民银行也有具体业务部门，不

过只对各大银行和金融机构服务，不对个人业务。

中国人民银行是在国务院领导下，制定和执行货币政策，对全国的金融业实施监管的特殊金融机构。

中央银行担负和履行的职责，既是中央银行性质的具体体现，也是中央银行发挥作用的重要依据。中央银行利用货币信用杠杆，制定和执行货币政策，对国民经济进行宏观调控、监管的特殊金融机构。按照中央银行的性质来划分，中央银行的职能有三类：一是服务职能，中央银行作为一个银行，首先就是以一个银行的身份提供金融服务。二是监管职能，主要是指中央银行的金融行政管理。

三是调控职能，中央银行是国家宏观经济调控体系的一个重要的组成部分。商业银行是以经营存贷款、办理转帐结算为主要业务，以盈利为主要经营目标的金融企业。在我国，设立商业银行必须经中国人民银行批准，未经批准，任何单位和个人不得从事吸收公众存款等商业银行业务，任何单位不得在名称中使用“银行”字样。设立商业银行还必须符合《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国商业银行法》规定的各项要求。

商业银行的职能有：信用中介职能，支付中介职能，信用创造职能，金融服务职能，调节经济和信息中介职能。

商业银行的主要业务有：负债业务，资产业务，中间业务。

政策性银行是专为国家产业政策服务的，虽不以盈利为目的但应是有偿服务，如：农业发展银行。

农业发展银行只办理企事业单位存取款业务，不办理个人存取款业务。中国农业发展银行属于政策性银行，其由政府设立，以贯彻国家产业政策和区域发展政策为目的的，不以赢利为目标的金融机构。其资金来源为中国人民银行再贷款，

同时发行少量的政策性金融债券，一般办理粮食、棉花、油料等主要农副产品的国家专项储备和收购贷款，扶贫贷款和农业综合开发贷款以及小型农、林、牧、水基本建设和技术改造贷款。

增加了很多书本上没有的知识，工作经验、实际工作能力、实际工作中的规则、规定细节及各行各业特有行业的行规及运行特点等等，书本上是学不到的，虽然理论指导实践，但是不经过实践检验，不取得实践经验，就是空头理论，是不能很好的指导实际工作的。

在大学读书只是被动的接受知识，三年多的专业学习，都是前人的经验理论总结，很少有自己的东西虽然也能增加知识，提高鉴别水平和能力，实际工作中会出现很多复杂的情况，例如：在银行票据处理中对手续不全的业务怎么处理，对不合制度要求的，甚至是违法的事情怎么处理，这些都需要在实际工作中去学习，去探讨和研究。一些业务中的差错，有经验的职员、指导老师一眼就可以看出来，可是在实践中的我就是看不出来。同样的工作量有经验的指导老师很快就做完了，且正确无误，而我就做不到。特别是月底结账时对出现的账务差错，我浑然不知或者知道了就是找不到出差错的原因和地方，可是有经验的指导老师一看就能大致锁定问题所在，很快解决问题，真是神了。这正是应了古人说的 书上得来终觉浅，绝知此事要躬行 。在实践中我还发现很多工作是需要和很多知识联系在一起的，要想很好的、很顺利的做好该项工作，就必须具备相关知识，所以必须学好各门功课，不但要学好必要掌握的知识，对其他各个方面相关的知识也都应尽量做到了然于心，比如对国内外政治经济形势就必须要有深入的了解，这就需要与时俱进，上完大学并不是学习的终止，要想将来在工作时得心应手，必须乐于学习，不断学习，跟上时代的步伐。

实践是对大学所学的知识检验和理解的修正、完善，虽然不能保证结个大果，但也能保证果实的成熟，如果没有实践

生活，我们就像是漏检的出厂产品，就可能是不合格品。短短的几个月实践是难以满足人生的需要的，只有在今后的工作中不断加强学习，积极进取，认真总结成功与失败的经验，为国家和民族多做贡献才能取得优异的成绩。

根据学校毕业实践要求，本人于20xx年2月底到4月底期间在中国农业银行宁海县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实践。实践期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实践的具体情况作一系统的总结。

## 一、实践单位简介

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

## 二、实践过程

此次实践的目的在于通过在农业银行的实践，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实践过程主要包括以下几个阶段：

了解实践单位基本情况和机构设置，人员配备等。

学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银



行业务基本技能训练,如点钞,珠算,五笔字型输入,捆扎等;银行的储蓄业务,如活期存款,整存整取,定活两便等;银行的对公业务,如受理现金支票,签发银行汇票等;银行的信用卡业务,如贷记卡的开户,销户,现金存取等.

了解银行会计核算方法,科目设置与账户设置,记账方法的确定等.区别与比较银行会计科目账户与企业的异同.

### 三, 实践内容

在正式学习银行业务前,我在实践指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能,包括点钞,捆钞,珠算,五笔字型输入法,数字小键盘使用等.这似乎给了我一个下马威,本来自以为银行业务相当的简单,却未发现我原来有这么多基本的技能不会操作.看着同事熟练的点钞,真是又佩服又羡慕,而我只能笨拙的从一张一张数起.对于珠算,刚开始我一直无法理解为什么不用计算器,这不是更方便吗?后来慢慢才了解,原来银行柜员经常需要查点现金,看是否能账实相符,而人民币有多种卷别,在点钞时需要累加,这时使用算盘就要比计算器方便,因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失.

经过一个星期的苦练,我虽然还不能熟练操作银行的基本技能,但大致也掌握了其中的技巧,所谓熟能生巧,主要是靠以后勤加练习了.于是接下来,实践指导老师便让我学习储蓄业务.该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制,就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务,即开户,存取现金,挂失,解挂,大小钞兑换,受理中间业务等.对于每一笔业务,我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程,业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类.此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账,学习如何打印流水,平账报告表,重要空白凭证销号表,重要空白凭证明细核对表,审查传票号是否连续,金额是否准确,凭证要素是否齐全等.

在银行实践,学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的,

对账时除了要核对现金账实是否相符外,还要查看重要空白凭证是否缺失,传票是否连续等等.而柜员间对账也是很有程序的,一般先清点现金,然后再是清点重要空白凭证如存折,银行卡,存单等.

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后,我开始学习银行的会计业务,即针对企业的业务.对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤,记账,复核与出纳.

共2页, 当前第1页12