

农业实践报告 农业社会实践实习报告 告(优质10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

农业实践报告篇一

在**农业服务中心实习期间，负责**茶叶的销售，茶馆经营的市场调查，了解茶叶、茶馆的现状，以便为茶叶的生产、经营提供咨询服务。

首先被介绍到其相关联茶叶公司进行为期一个半月的市场调研。在该公司参与茶叶的选购、零售、茶馆的日常经营活动。

茶叶批发基本上在高桥大市场的茶叶城，其中有不少专卖店，如西湖龙井、碧螺春等。虽然茶叶只分为不多的等级，但由于制作工艺的差异，每一等级内又有几个不同的价。以龙井为例它的外形扁平光滑，形似莲心、雀舌，色泽翠绿略黄；叶底均匀，一旗一枪，交错相映，栩栩如生，煞是赏心悦目。龙井茶炒制工艺精湛，全系手工完成；采摘的茶叶极为细嫩，全部采用嫩芽制成的龙井茶，称为莲心，采一芽一叶炒制儿成者，称为旗枪，喻其叶为旗，芽为枪。采一芽二叶初展炒制儿成者，形如雀舌，固称为雀舌。一般每公斤特级龙井茶约2~8万个茶芽。鉴定茶叶主要看茶型、茶香、色泽。尤其区分不同级别时，其色其香更为重要，炒制精妙的茶叶应是保持茶叶之清脆，本是清嫩的茶叶一经炒制变得乌黑，便算是下级品。赏茶是一门学问，也是一门艺术，我只是初学，只略知一二。

茶叶城的货源多为可靠，要不不会在那立足那么久，其中店铺林立，应有尽有，除各地茗茶外，还有茶具，茶罐。茶具

店以卖宜兴紫砂壶类销路最佳，紫砂壶档次多，价格差异大，有贵至成千，也有几十元一个的，不过紫砂壶不论好坏，都有泡茶不走味的特点，差别在于其制作工艺粗糙程度不同，进而影响对茶香的吸收程度，好的茶壶，较少吸收茶香，前后两次冲泡的香味不容易混得过多。

批发茶叶后，零售价多有差异，这得看零售地域。市区，郊区由于消费水平，房租不同，成本自然不同。处于不同地域得零售店可以根据不同成本适当调整售价。不过其中有一点，对规模不大的茶店而言，散茶比袋装茶的利润空间更大，对顾客而言，顾客可以直接看到茶叶的色泽，形状，还可以闻其香，相比袋装茶而言，袋装茶多数看不到其质量，更不用说闻其香了，这可谓双赢零售商的利在于可以取得袋装工人创造的部分价值，另一部分则让利于消费者。当然不可避免有些消费者更偏好于袋装茶，于是一定的袋装茶是必要的，特别是一些袋装泡茶(如红茶)便于冲泡，也是比较受欢迎的。

说到茶馆不可不提及茶道和茶品，正所谓种茶是一门科学，制茶是一门技术，喝茶是一门艺术，而且是一门学问。中国茶文化由来已久，茶馆便是其最佳展现之地，茶艺十六道的首道是精器妙用，泡制功夫茶(如乌龙茶)数用紫砂壶为妙。当然紫砂壶仅适用于泡耐泡茶，多数绿茶(如西湖龙井)则不适用，可改用盖碗，活用玻璃杯。现在玻璃杯用得很普遍，源于玻璃得透明，可以看到茶叶冲泡后婀娜多姿的形态，观其形色品其香。泡茶的基本程序是洁器温杯(壶)投茶冲泡分茶品茗。

分茶汤时有个成语：关公巡城，关公巡城是指循环斟茶，茶壶似巡城之关羽。此番目的是为使杯中茶汤浓淡一致，且低斟是为了不使香气过多散失。

农业实践报告篇二

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，套袋要避开中午高温时间。

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。

农业实践报告篇三

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的检验和理解的修正、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及体会作一系统的总结.

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

农业实践报告篇四

总结：茶叶是比较有潜力的行业，一是市场需求稳定且较大，二是作为农业的延伸，政府有扶持之意。另外，喝茶，特别是在环境幽雅的茶馆并不亚于在咖啡厅。该行业进入门槛不高，关键在于对茶道的领悟、茶品的准确把握。

山东是中国第一大农业大省，因此我将暑期实践活动范围定在山东省，在山东一个同学的爸爸的介绍安排下，我和几个同学怀着一腔热情，踏上了暑期实践的旅途，走进了青岛万福种猪养殖场，开始了为期八天的实践活动，这次实践的主要目的是了解猪的生产过程及热应激对猪生产带来的影响和应对的措施。

我们之所以选择种猪场，是因为猪的品种直接关系到商品猪的质量和饲养效益及猪饲养业的发展。目前，国际上普遍重视配套杂交猪，正好万福种猪养殖场是采用配套杂交猪，它引进英国的pic五元杂配套系猪，目前存栏1000套，是山东省规模最大的现代化猪场。pic猪在饲料报酬上，平均日增重，平均背膘厚度，瘦肉率等主要经济性状都不同程度上超过杜洛克，大约克，长白猪等世界著名猪种。该猪场不仅地理条件优越，自然防疫能力好，设计科学规范，设备先进，而且场区布局合理，分为生活区和生产区。其中生产区被分为五个区：配种区，妊娠区，产仔区，保育区，育肥区。在实践过程中，我们在厂长的安排下分别参观配种区(三天)，妊娠区(一天)，产仔区(一天)，保育区(一天)。

7月2号上午我们进入中种猪场，张经理接待我们并安排我们住宿。为了防止外界的疾病被带进猪场，我们要经过两天的隔离才能进入生产区，在这两天我们主要是熟悉这里的环境

和生活。每天早上6点起床，6点20吃早餐，上午工作从7点到11点，中餐11点半，下午工作从2点半到6点半，每日工作8小时。7月4号在厂长的安排下，我和另外一个同学为一组，先分配到配种间(配种区和妊娠区)。在进入生产区之前，我们每人发了一套工作服(带有股淡淡的猪粪味)，一双拖鞋，一双靴子，每次进入生产区都要沐浴换上工作服穿上靴子，而且还要通过消毒池(1:25的火碱)进行消毒。我在配种间待了三天，我在这里每天的基本工作就是帮助饲养员清扫产栏，赶赶猪，学习如何给猪进行人工配种。同时了解了配种区和妊娠区的日常事务：

1. 接受断奶母猪(一般采用21日断奶)，将临产母猪转入产房(提前一周左右)，并清洁妊娠房。
2. 对断奶母猪每日通过公猪进行催情，减短发情间隔，缩短母猪非生产日期。
3. 通过在母猪栏前赶公猪判断母猪是否发情(发情征兆：呆立，阴门红肿，有黏性分泌物从阴部流出)
4. 在发情期内的合适时间进行人工授精。
5. 配种25后进行妊娠检查。
6. 根据母猪妊娠阶段不同，配制不同的日粮：断奶当天不采食，到配种前采食2.5kg/d促使多排卵；妊娠75-90天内(低妊娠，高泌乳)，采食1.8-2.5 kg/d此段时间是限食的关键；妊娠91-114天内/d此段时间是胚胎发育的主要时期，要尽量多采食。
7. 对长期不发情的母猪进行淘汰。
8. 对一些异常母猪注射疫苗和消炎药物(青霉素钾和硫酸链霉素等)。

7月7日进入产仔区，看看仔猪是如何出生的。那天正好有几头临产母猪，它们旁边还有两个助产人员。那天我还是第一次看到刚刚出生的小猪，太小了但很可爱。产仔区的日常事务：

1. 母猪临产征兆的观察：产前半月乳房膨胀，腹部明显下垂；产前24小时，有初乳泌出。即将分娩时，卧立不安，频频排尿，阴部红肿等。

2. 产前准备事项：对待产母猪的腹部，乳房及阴门附近用温水擦洗干净，同时还要准备干毛巾。

3. 辅助分娩：母猪分娩时做好助产工作，仔猪出生后助产人员要立即用干毛巾擦干口鼻身上的黏液。一般母猪产仔每隔5-25分钟一头，若长时间未产出，则为难产，应采取人工助产(戴上消毒手套，自阴门进入子宫)

4. 产后及时清理胎衣，若胎衣产时间不排出，应考虑注射缩宫素，有助于胎衣脱出。

5. 由于仔猪易贫血，因此注射牲血宝(补铁补血)，注射量依仔猪的状况而不同，身体泛白的多注射。

6. 2日龄的仔猪需进行剪尾，打牙。剪尾后伤口用碘酒擦拭，防止感染。

7. 7日龄的仔猪进行去势。

共2页，当前第2页12

农业实践报告篇五

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，并因应不同客户的不同需求，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篇章。

共2页，当前第2页12

农业实践报告篇六

2. 要降低猪群的密度，增加猪体之间空气的流动。

3. 采取合理的饲养管理程序：首先饲料一定要新鲜，不能发霉变质。其次在一天中气温较低的早、晚进行多饲喂，最后要保证足够的清洁饮水，因为缺水会减低采食量，最好是喂饮深层地下水。

通过这次实习我也意识到现在我们大学生很多眼高手低，理论知道很多，可是到了实践的时候却不知道怎么应用，不知道如何将理论联系到实际。还有很多大学生嫌实习太脏、太累，都不愿意出去实习，其实开始几天我也感觉很脏，不想做，但是到后来就习惯了，虽然只实习短短的8天，但是我感觉还是很有收获的，对以后的生活和学习都有帮助。

这次社会实践的时间为七天，参加队员有六名。在这短短的几天里，我们主要开展了四项较大的活动，下面我就简要的进行一下汇报。一、“放飞孩子的梦想，托起明天的太阳”主题班会。

在班会上，我主持的专题叫“美丽照片，精彩北京”，做这个活动我的初衷是想借照片展示给没到过北京的山村孩子们一个感性的认识，那些照片都是我去下乡之前亲自到北京各大景点拍摄的(包括天安门、人民大会堂、历史博物馆、人民英雄纪念碑、故宫、新华门、中央电视塔、中华世纪坛、中国农业大学、北京大学、清华大学等)。

社会实践报告

我的这个专题在班会上是第一部分。当我给孩子们一张张地做讲解的时候，孩子们那种渴望知识的眼神深深的打动着我、震撼着我，勤奋、刻苦、努力、上进是在场的每一个孩子都具备的，从他们那双充满求知欲的眼睛里，我可以清清楚楚的看到。

和孩子们一起的几个小时里，我过得快乐而充实，仿佛又回到了自己的童年，当学生代表给我们佩带红领巾的时候，我真的很激动，激动的程度不比我第一次带红领巾的时候差；当孩子们用洪亮的声音唱着《好一朵茉莉花》时，我不知为什么，也许是一种冲动。我的眼睛开始模糊了，我想我真的是被他们感动了，被他们的纯真、活泼、朴实感动了。

在这些孩子的身上，我真正体会到了“从绝望中寻找希望”这句话的深刻含义，让我感觉到我的做法是对的，如果这次活动能增强他们对未来美好的憧憬，那我们的这个活动就算是成功了！

我们的这次活动得到了当地领导、老师、同学的一致好评。其实我们的活动时间是有所改变的，不是严格按照计划的。计划是到达的第二天开展这个主题班会的，但我们到达的那天已经是晚上六点了，食宿问题还没有安排妥当，所以第二天开展活动的条件根本不具备，我们就马上开会，一致通过决定第三天再做。实际证明，我们的调整很正确，主题班会因为准备的充分，所以开的很成功。这也告诉了我们在以后的工作中，根据实际情况，适当调整计划是很必要的。

社会实践报告

二、走访农民，寻找科技带头人。

为了尽快了解旧堡村，我们第二天一大早就和村干部进行了

座谈，座谈会的地点就在村委会，形式很简单，但内容却很充实。

村干部介绍说：“旧堡村共一万三千亩耕地，二十六眼机井，平均三、四亩地就有一眼井，不算缺水。种植的主要作物是玉米，其他还种一些蔬菜，象豆角，西红柿什么的。养殖业也不算发达，正处在刚刚起步的阶段，还没有形成什么规模，主要品种比较单一，就猪、牛、鸡等传统品种，特种养殖还没有。”

我是农大东区学机械的学生，这次下乡的目的有一个就是调查一下农业机械在农村的普及程度和农民需要什么样的机械。但当我问到这个问题时，村干部很干脆的回答：“我们村根本不存在农业机械化，一切农活全部由农民手工去做，完全是原始的东西，不存在什么机械化。”当时我真的很惊讶，问他们为什么不用一些机械代替人来做这些重复性很强有很繁重的工作时，他们是这样回答的：“如果都机械化了，那不就有更多的剩余劳动力了？”我想农民他们是有自己的想法的，也许他们就是这么认识的，我们的任务是来调查的，在短短的几天里，我们不可能改变他们的思想，就没有在往下追问。

于是我就转换话题，说：“在现在的这种耕作过程中，有没有哪种工作是农民认为比较繁重的，希望由机械代替的？”村干部想了想说：“现在有一个问题就是玉米杆被收割后，剩余的部分，一部分在地里，一部分在地上，农民处理起来比较费劲，现在全凭农民用锄头一棵一棵的往出挖，又费时又费力。希望能有一种机器代劳。”

我个人认为，市场上应当有这种机器，只不过当地的信息不是很丰富。打算回来在网上或者从别的渠道帮农民们找找，如果真的没有的卖，那下次学校再举办创新大赛，我就做这个机器了。

其他的队员也就他们自己的专业问了些问题，例如，学法律的就比较关心农业的法规政策等问题，像税费改革什么的；学化肥的就问的是作物的一些疾病。在他们问的时候，我就仔细地听，然后认真地作笔记，我想虽然这些跟我的专业不相关，但是多知道一些总没有坏处。

座谈大概持续了两个小时，我们对旧堡的总体情况有了个整体的认识，但光听村干部讲，是绝对不能完全了解的，所以我们决定下午亲自到农民家里去看一看。

吃过午饭，我们来到一家养羊的专业户，它是全村开始养羊较早的一家，直到今年已经5年了。我们去的那天是下午，正好他丈夫赶着羊群去放羊了，家中只有女主人和3岁的小女儿在，15岁的大女儿今年开学上初二，放假去学校补课了。

她家养羊的数目是全村最多的，现在有70只大羊，30只小羊，最多的时候有140只呢；总共有8亩半地，除了七分种的是胡萝卜，其余种的都是玉米，每年收获的胡萝卜和玉米都用来喂羊，但据她所说，这些是远远不够的，还需要一定量的放牧。虽然国家现在正在实施“退耕还林”政策，明令禁止放牧，但如果不放牧，只让羊吃饲料是根本吃不起的，起早贪黑的干上一年，说不定还会赔上一、两千呢，所以他们不得不偷着放。

她家有一只母羊的肚子右侧偏下的地方有一软的疙瘩，是去年冬天发现的，请兽医来看过，做过一次手术，打开后疙瘩里边是小肠，没敢动，又给缝上了，其间，这只母羊还生育了小羊，这个疙瘩也没有遗传给小羊，小羊现在很健康。为了赶在他们放羊之前看到那只母羊，第二天我们起了个大早，对他们家进行了回访，并给那只羊拍了照，打算回来向学校的有关专家教授请教一下。

为了节约时间，我们制定了十六字的访问过程，即“赠送资料、说明来意、了解情况、记录问题”。有了明确的过程，

我们访问起来，越来越得心应手了。

接下来，我们又走访了另一家以养羊为主业的养殖户，与上一家相比显得正规了许多，有专门的羊舍，而不是简单的羊圈，羊的品种也很统一——小尾寒羊。

他家之所以能有如此大的规模，是因为他贷了20万元的款，也是全村一次性贷款贷的最多的。当我们问起对贷款风险的看法时，他是这样回答的：“只要你把所贷的款都投到项目上去，然后一心一意的去干，一般是不会赔的，就是赔了，像你建的羊舍，买的羊，也足够还贷款的，其实风险是很小的，重要的是你认真去对待。”他还很诚实的告诉我们，在贷款方面，除了要把项目计划认认真真做好，凭关系，找路子，也是很重要的。

在养羊的过程中，他遇到了许多实际问题。一是饲料的贮藏，今年他花了9000元建了一个贮藏饲料的大坑，但是到现在一直不敢用，因为还没有经过科学的论证，如果这贮藏大坑设计的不合适，贮藏的饲料到冬天就会腐烂，贮藏的饲料腐烂了是一笔不小的损失，羊又不能不喂，还要去买饲料，这时的饲料是很贵的，所以里外里就亏了许多，所以一直不敢投入使用；二是农民或者说是养殖户急需贮存青杆和黄杆所能获得的营养价值的具体数据表，要是有了这样的表，农民就可根据自己的实际情况选择青贮还是黄贮了，从而获得更大的经济效益；三是市场上没有一种可以专门用来喂养羊的饲料，要是有这么一种羊饲料，农民们也就不用贮存饲料了；四是农民已经有了作胚胎移植的愿望，但苦于没有技术，如果有哪位教授有研究这方面的可以与他们合作，他们愿意提供羊等基本材料，实验成功后的具体事宜还有待于进一步的商量。其实，这个农民的这种思想已经是“公司+农户”的最新的经营模式的雏形了。看来，有些农民的思想已经很先进了。

农业实践报告篇七

去做农业社会实践，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社会实践实习报告范文，欢迎阅读。

我叫，毕业于北京专业，学历本科，于20xx年5月21日来到营业所实习，至6月21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。

在农业服务中心实习期间，负责茶叶的销售，茶馆经营的市场调查，了解茶叶、茶馆的现状，以便为茶叶的生产、经营提供咨询服务。

首先被介绍到其相关联茶叶公司进行为期一个半月的市场调研。在该公司参与茶叶的选购、零售、茶馆的日常经营活动。

茶叶批发基本上在高桥大市场的茶叶城，其中有不少专卖店，如西湖龙井、碧螺春等。虽然茶叶只分为不多的等级，但由于制作工艺的差异，每一等级内又有几个不同的价。以龙井为例它的外形扁平光滑，形似莲心、雀舌，色泽翠绿略黄；叶

底均匀，一旗一枪，交错相映，栩栩如生，煞是赏心悦目。龙井茶炒制工艺精湛，全系手工完成；采摘的茶叶极为细嫩，全部采用嫩芽制成的龙井茶，称为 莲心 ，采一芽一叶炒制儿成者，称为 旗枪 ，喻其叶为旗，芽为枪。采一芽二叶初展炒制儿成者，形如雀舌，固称为 雀舌 。一般每公斤特级龙井茶约2~8万个茶芽。鉴定茶叶主要看茶型、茶香、色泽。尤其区分不同级别时，其色其香更为重要，炒制精妙的茶叶应是保持茶叶之清脆，本是清嫩的茶叶一经炒制变得乌黑，便算是下级品。赏茶是一门学问，也是一门艺术，我只是初学，只略知一二。

茶叶城的货源多为可靠，要不不会在那立足那么久，其中店铺林立，应有尽有，除各地茗茶外，还有茶具，茶罐。茶具店以卖宜兴紫砂壶类销路最佳，紫砂壶档次多，价格差异大，有贵至成千，也有几十元一个的，不过紫砂壶不论好坏，都有泡茶不走味的特点，差别在于其制作工艺粗糙程度不同，进而影响对茶香的吸收程度，好的茶壶，较少吸收茶香，前后两次冲泡的香味不容易混得过多。

批发茶叶后，零售价多有差异，这得看零售地域。市区，郊区由于消费水平，房租不同，成本自然不同。处于不同地域得零售店可以根据不同成本适当调整售价。不过其中有一点，对规模不大的茶店而言，散茶比袋装茶的利润空间更大，对顾客而言，顾客可以直接看到茶叶的色泽，形状，还可以闻其香，相比袋装茶而言，袋装茶多数看不到其质量，更不用说闻其香了，这可谓是 双赢 零售商的利在于可以取得袋装工人创造的部分价值，另一部分则让利于消费者。当然不可避免有些消费者更偏好于袋装茶，于是一定的袋装茶是必要的，特别是一些袋装泡茶(如红茶)便于冲泡，也是比较受欢迎的。

说到茶馆不可不提及茶道和茶品，正所谓 种茶是一门科学，制茶是一门技术，喝茶是一门艺术，而且是一门学问。 中国茶文化由来已久，茶馆便是其最佳展现之地，茶艺十六道的

首道是精器妙用，泡制功夫茶(如乌龙茶)数用紫砂壶为妙。当然紫砂壶仅适用于泡耐泡茶，多数绿茶(如西湖龙井)则不适用，可改用盖碗，活用玻璃杯。现在玻璃杯用得很普遍，源于玻璃得透明，可以看到茶叶冲泡后婀娜多姿的形态，观其形色品其香。泡茶的基本程序是洁器 温杯(壶) 投茶 冲泡 分茶 品茗。

分茶汤时有个成语：关公巡城，关公巡城是指循环斟茶，茶壶似巡城之关羽。此番目的是为使杯中茶汤浓淡一致，且低斟是为了不使香气过多散失。

共2页，当前第1页12

农业实践报告篇八

我叫，毕业于北京专业，学历本科，于20xx年5月21日来到营业所实习，至6月21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。

农业实践报告篇九

山东是中国第一大农业大省，因此我将暑期实践活动范围定在山东省，在山东一个同学的爸爸的介绍安排下，我和几个同学怀着一腔热情，踏上了暑期实践的旅途，走进了青岛万福种猪养殖场，开始了为期八天的实践活动，这次实践的主要目的是了解猪的生产过程及热应激对猪生产带来的影响和应对的措施。

我们之所以选择种猪场，是因为猪的品种直接关系到商品猪的质量和饲养效益及猪饲养业的发展。目前，国际上普遍重视配套杂交猪，正好万福种猪养殖场是采用配套杂交猪，它引进英国的pic五元杂配套系猪，目前存栏1000套，是山东省规模最大的现代化猪场。pic猪在饲料报酬上，平均日增重，平均背膘厚度，瘦肉率等主要经济性状都不同程度上超过杜洛克，大约克，长白猪等世界著名猪种。该猪场不仅地理条件优越，自然防疫能力好，设计科学规范，设备先进，而且场区布局合理，分为生活区和生产区。其中生产区被分为五个区：配种区，妊娠区，产仔区，保育区，育肥区。在实践过程中，我们在厂长的安排下分别参观配种区(三天)，妊娠区(一天)，产仔区(一天)，保育区(一天)。

7月2号上午我们进入中种猪场，张经理接待我们并安排我们住宿。为了防止外界的疾病被带进猪场，我们要经过两天的隔离才能进入生产区，在这两天我们主要是熟悉这里的环境和生活。每天早上6点起床，6点20吃早餐，上午工作从7点到11点，中餐11点半，下午工作从2点半到6点半，每日工作8小时。7月4号在厂长的安排下，我和另外一个同学为一组，先分配到配种间(配种区和妊娠区)。在进入生产区之前，我们每人发了一套工作服(带有股淡淡的猪粪味)，一双拖鞋，一双靴子，每次进入生产区都要沐浴换上工作服穿上靴子，而且还要通过消毒池(1:25的火碱)进行消毒。我在配种间待了三天，我在这里每天的基本工作就是帮助饲养员清扫产栏，

赶赶猪，学习如何给猪进行人工配种。同时了解了配种区和妊娠区的日常事务：

1. 接受断奶母猪(一般采用21日断奶)，将临产母猪转入产房(提前一周左右)，并清洁妊娠房。
2. 对断奶母猪每日通过公猪进行催情，减短发情间隔，缩短母猪非生产日期。
3. 通过在母猪栏前赶公猪判断母猪是否发情(发情征兆：呆立，阴门红肿，有黏性分泌物从阴部流出)
4. 在发情期内的合适时间进行人工授精。
5. 配种25后进行妊娠检查。
6. 根据母猪妊娠阶段不同，配制不同的日粮：断奶当天不采食，到配种前采食2.5kg/d促使多排卵；妊娠75-90天内(低妊娠，高泌乳)，采食1.8-2.5 kg/d此段时间是限食的关键；妊娠91-114天内/d此段时间是胚胎发育的主要时期，要尽量多采食。
7. 对长期不发情的母猪进行淘汰。
8. 对一些异常母猪注射疫苗和消炎药物(青霉素钾和硫酸链霉素等)。

7月7日进入产仔区，看看仔猪是如何出生的。那天正好有几头临产母猪，它们旁边还有两个助产人员。那天我还是第一次看到刚刚出生的小猪，太小了但很可爱。产仔区的日常事务：

1. 母猪临产征兆的观察：产前半月乳房膨胀，腹部明显下垂；产前24小时，有初乳泌出。即将分娩时，卧立不安，频频

排尿，阴部红肿等。

2. 产前准备事项：对待产母猪的腹部，乳房及阴门附近用温水擦洗干净，同时还要准备干毛巾。

3. 辅助分娩：母猪分娩时做好助产工作，仔猪出生后助产人员要立即用干毛巾擦干口鼻身上的黏液。一般母猪产仔每隔5-25分钟一头，若长时间未产出，则为难产，应采取人工助产(戴上消毒手套，自阴门进入子宫)

4. 产后及时清理胎衣，若胎衣产时间不排出，应考虑注射缩宫素，有助于胎衣脱出。

5. 由于仔猪易贫血，因此注射牲血宝(补铁补血)，注射量依仔猪的状况而不同，身体泛白的多注射。

6. 2日龄的仔猪需进行剪尾，打牙。剪尾后伤口用碘酒擦拭，防止感染。

7. 7日龄的仔猪进行去势。

农业实践报告篇十

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。