

# 最新钢铁企业实践报告 钢铁企业实习心得 (精选5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 钢铁企业实践报告篇一

钢铁厂实习是学习冶金专业同学重要的环节之一，目的是了解和熟悉冶金过程主要流程的工艺特点、技术参数及主要设备的作用，初步建立起冶金主要生产流程的概念和印象，为学好专业课和专业基础课打下基础。通过实习学习工人阶级“不怕吃苦、勇于奉献”的优秀品质，立志献身冶金事业，增强为实现中国从钢铁大国向钢铁强国迈进的责任感和使命感。

20xx年x月x日，今天早上七点我们冶金技术09的全体同学在学校南门乘坐大巴到位于本市大渡口区的重庆钢铁股份有限公司。十点我们全体同学在重钢附近的空地集合，在王老师、吕老师、柳老师、高老师的带领下跟随重钢的工作人员开始了我们的认识实习。大家参观的热情高涨，充满了兴奋与好奇。在工作人员的陪同下，我们来到了炼铁厂四号高炉。炼铁厂的主要原料：铁矿石、焦炭、石灰石、高温压缩空气。从炼铁厂出来的成分是铁水、炉渣和煤气。我们主要参观的是炼铁厂的四号高炉，走进高炉就远远的看见了温度显示器高高在高炉上，时刻显示着高炉的温度。在这个还有冬天凉意的时刻，我们共同感觉到了热。在炼铁厂我们参观了高炉本体；原燃料系统；送风系统；喷吹系统；煤气系统；煤气系统；渣铁处理系统；高炉强化冶炼

20xx年x月x日和24日，我们在分别在王老师和高老师的组织下学习了炼钢和炼铁的理论知识

20xx年x月x日，我们参观了型钢厂，在型钢厂我们了解钢

铁材料的轧钢工艺过程的基本原理和设备使用情况。型钢厂里在轧钢时的噪音也很大，型钢厂里都是现代化的设备，只看见钢材在设备上不停地被加工，工作人员只需保证设备正常工作就行了，经过很多道工序的加工后，成为了生活所需的各种钢材。

走出重钢我感受颇多。我所学的专业是冶金技术，这里就是我将未来奉献青春的火热田野，我现在提前置身于这钢筋水泥的围墙之中，心情是无比的激动。我能有机会熟悉这里的环境，了解生产的工艺流程，实在是难得的很。通过这次对钢铁厂的认识实习，使我对钢铁生产的工艺流程、工厂布局、车间组成、运输联系等，有一较全面的感性认识。

自己的工作，没有因为其它别的原因而减少要求和降低标准。真正的做到了生产以产品质量和安全为主。这份责任感和使命感是每一个即将走上钢铁一线的我们必不可少的。

通过本次的认知实习，让我了解了铁矿石是怎么样被加工成为钢材的，让我受益匪浅，也让我感受到了肩上的重任，在以后的学习生活中必须认真学习，刻苦专研，为我国的钢铁产业奉献出自己的力量。我国是钢铁大国但不是钢铁强国，特种钢我们大多数都靠进口，钢铁行业还有很长的路要走，作为当代的大学生我们不仅要继承前辈的经验和知识，更要继续发展新的技术，使我国从钢铁大国向钢铁强国迈进。作为新时代的大学生，钢铁新的领域正等着我们去探索。

## **钢铁企业实践报告篇二**

一开始，我来到该公司实习。上班第一天，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。在这里实习，我被分配到该公司的元件厂，当了一名操作员，看似简单，其实要做好它很不容易。

因为，当一名操作员首先要学会如何做好一名操作员，它最起码的要求就是：大的要认真了解公司的整体运作、服务和工作制度，小的要熟悉流程，材料等。只有这样，工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。公司里的作业员来自五湖四海，不同地区的人有着不同的生活习惯和生活方式等，与不同地区的人相处要讲究不同的方式方法。只有这样，才能营造良好的人际关系。最主要的是，与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

第三，要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

第四，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

## **钢铁企业实践报告篇三**

记得刚进销售公司的时候，因为从来没有接触过钢材销售，对销售的工作流程、工作的方式方法几乎不懂。通过逐步学习锻炼，我知道了销售公司在西南地区的整体布局及主要的销售渠道。在办公室的时候，亲自经办了几个业务，从前期的寻找客户、报价、谈判、定价、拟定、签订合同，到后来合同的执行，包括报计划、换理重票、与客户确定单价、金

额、运输费用，监管客户的资金情况，制作发票，相关票据寄往客户等，我都能熟练的掌握流程。对待繁琐但很重要的办理程序，我把客户的资料、信息分门别类，做到心中有数。对在工作中遇到的问题，虚心向领导、同事请教，尽量与客户多沟通，在原则范围内和客户一起寻求解决问题的办法。这样不但问题得到了解决，还可以增强与客户的感情，稳定客户。

在重庆分公司期间，我分时段的、有系统的学习了内部管理和市场分析。报计划：销售总公司每天会把当日可发资源通知直销部，直销部再将此信息告知代理商，代理商综合自己的库存量、市场走势等情况报计划(此计划也作为明日分货的依据)，直销部统计各代理商所报计划，再上报至销售总公司(此计划也作为明日总公司给直销部分货的依据之一)，集团公司再综合市场形势及各分公司的情况制定生产计划。

经过这一轮的工作，我对业务流程有了亲身的体会，并对销售工作有了更深层次的认识。销售不只是把商品卖出去，把货款收回来，这是一个系统性的工作，包括售前和售后的。销售追求的是双赢，应该是我们销出了产品，获得了利润，顾客得到了实惠或解决了问题，双方皆大欢喜。这就要求在销售工作中不能为了自身的利益而损害客户的利益，做一锤子买卖。这样不但会失去客户，而且还会影响企业的形象，我们要追求的是互利共赢。

10月份以来，主要工作是在巨龙库房了解市场。在我们达钢的每家分销商各学习一天，观察他们的工作流程，学习他们如何把握、操作市场等。在与市场近距离接触的这一个月里，每天都过得很充实，每天都有新收获。我们每天收集各个钢厂具有代表性的商家的报价，并及时将信息反馈到直销部，为更真实、更直接的反映市场，特别是对市场形势的把握和政策的制定提供参考。在收集报价信息的同时，了解到了重庆建筑钢材市场的大概结构，特别是以前没有听说过的二、三线厂家的相关信息，并对市场价格的走势有了一定的了解。

在收集信息的前半阶段，由于过于追求完美，每天将所有厂家的报价收集完整后再反馈到直销部，花费的时间过长，不够及时。

在与周经理、李经理沟通后，及时调整了工作方法，报价出来一家就反馈一家，尽量做到及时、准确。通过对分销商操作模式的观察，深刻理解了“推销商品就是推销销售员自己”。通过这一个月的观察，在综合实力相当，价格上无优势的时候，拼的就是业务员的个人魅力，这包括与人沟通的能力、相处的方式、服务意识、在市场上的口碑以及整个团队的氛围等。期间，还对金田、方运、恒强等库房进行了盘库，了解了一些钢厂库房所在地以及库存情况等。

分货：首先要落实前一天的库存量(可从金田库了解，包括上日结存量、新到资源，以及从厂内发出未入库的资源等)、上日商家所报计划、市场走势等情况，综合以上信息，才能合理的分配资源，其中还要考虑直供工地，留出一部分发保证工地的需要。由于这项工作的连续性，里面有多变数，这就需要同各方面协调，以便资源能够得到最优分配，实现利益最大化。此工作是代理商和总公司的中转站，也是内部管理的重要工作，稍有不慎，就可能给集团公司和代理商造成损失。正是由于这项工作的重要性，使我养成了认真、细致的工作作风，加强了工作负责的态度。诚然，对这项系统性的工作，要做到游刃有余，还需要在以后的工作中继续摸索、领会。

## 钢铁企业实践报告篇四

作为三创智能订单班的学生，通过层层筛选，我终于能成为第一批去湖南三创智能科技有限公司实习的一员了。很早之前就常常听班主任杨老师和我们分享，某某学长在三创得到领导的赏识，得到了重用。我很好奇三创究竟是一家什么样的企业。星期五早上，我们早早地在校门口集合，大家都非常激动，一副摩拳擦掌、跃跃欲试的样子。

来到企业后，陈检厂长直接领着我们来到车间，给我们指定师傅，要我们先跟着学习。我的岗位是组装调试，我学得非常认真。但在此之前我还有一点没做好，就是一见到师傅，没有去问他贵姓，只是在边上看着，还是在一旁的文老师指出了我的问题，对人要有礼貌，要打招呼。这是做人最基本的，也是学校老师天天跟我们说的，我居然忘了，“以后一定要更细心”。

在后面的学习过程中，刘师傅会很细心地讲解相关的专业知识。组装调试这个岗位涉及到的知识有很多，如钳工、电工、plc编程等等，当然最基本的就是要会看图纸；而且在组装时，每一颗螺丝都有指定的型号，要用与之相匹配的进行组装，否则会损坏零件。这个时候，我就感受到了在学校把理论学好的重要性。师傅向我介绍伺服电机的时候，说伺服电机的精度能达到“一个丝”，问我知不知道一个丝是什么意思吗。幸好我在钳工课上认真地听老师讲过，知道一个丝就是0.01毫米，要是我答不出来，估计就要被笑话了，这也让我体会到，平时多学一点东西是非常有用的。

通过一天学习，我对企业的整个生产流程有了一个大概的了解：由设计部根据客户需求出图纸，再由机加车间通过铣床、车床、摇臂钻床等将工件加工好，送到组装调试这边进行组装，组装好后再调试运行，最终再出厂。如果组装人员在组装过程中发现零件设计不合理，就要将问题上报到设计部，改设计方案。我很佩服设计人员，他们的专业知识特别厉害，居然想出了用振动盘上料，用高压气加快上料速度的办法。

实习的第二天，师傅叫我向20\_\_级机械专业381班孙光辉学长学习。陈厂长说，学长经过这一年多时间的工作，现在什么机床都能熟练操作，装电路也飞快，技术水平早已经达到“收徒授业”的程度。学长人非常好，一直耐心地教我们，还经常让我们自己动手去做，我也一直很投入地去钻研，感觉一点也不累，学到知识的那种喜悦是难以言表的。

回校的时候，我们见到了公司董事长张广宇先生。张总和我们一起分享了很多他年轻时候在外面闯荡的故事，并且告诉我们，现在醴陵的陶瓷企业非常缺组装、调试、维修陶瓷自动化设备的人，让我们一定好好学，钻进去学，学会发现问题解决问题。我默默地在心里想：我一定要好好干、好好学，不丢学校的脸，用实际行动证明我们职业学校的学生也是很优秀的；毕业后，我们也要为家乡的发展贡献自己的一份力量。

## 钢铁企业实践报告篇五

参加这次的钢铁企业实习，第一次看到那边铁水顺着下面的出钢口流下，飞溅出灿烂的火花，红红的铁水经过了一段转运变黑变硬一根根钢材便由此而成了，在此分享心得。下面是本站小编为大家收集整理的钢铁企业实习心得，欢迎大家阅读。

钢铁厂实习是学习冶金专业同学重要的环节之一，目的是了解和熟悉冶金过程主要流程的工艺特点、技术参数及主要设备的作用，初步建立起冶金主要生产流程的概念和印象，为学好专业课和专业基础课打下基础。通过实习学习工人阶级“不怕吃苦、勇于奉献”的优秀品质，立志献身冶金事业，增强为实现中国从钢铁大国向钢铁强国迈进的责任感和使命感。

20xx年x月x日，今天早上七点我们冶金技术09的全体同学在学校南门乘坐大巴到位于本市大渡口区的重庆钢铁股份有限公司。十点我们全体同学在重钢附近的空地集合，在王老师、吕老师、柳老师、高老师的带领下跟随重钢的工作人员开始了我们的认识实习。大家参观的热情高涨，充满了兴奋与好奇。在工作人员的陪同下，我们来到了炼铁厂四号高炉。炼铁厂的主要原料：铁矿石、焦炭、石灰石、高温压缩空气。从炼铁厂出来的成分是铁水、炉渣和煤气。我们主要参观的是炼铁厂的四号高炉，走进高炉就远远的看见了温度显示器

高高在高炉上，时刻显示着高炉的温度。在这个还有冬天凉意的时刻，我们共同感觉到了热。在炼铁厂我们参观了高炉本体；原燃料系统；送风系统；喷吹系统；煤气系统；煤气系统；渣铁处理系统；高炉强化冶炼。20xx年x月x日和24日，我们在分别在王老师和高老师的组织下学习了炼钢和炼铁的理论知识。20xx年x月x日，我们参观了型钢厂，在型钢厂我们了解钢铁材料的轧钢工艺过程的基本原理和设备使用情况。型钢厂里在轧钢时的噪音也很大，型钢厂里都是现代化的设备，只看见钢材在设备上不停地被加工，工作人员只需保证设备正常工作就行了，经过很多道工序的加工后，成为了生活所需的各种钢材。

走出重钢我感受颇多。我所学的专业是冶金技术，这里就是我将来奉献青春的火热田野，我现在提前置身于这钢筋水泥的围墙之中，心情是无比的激动。我能有机会熟悉这里的环境，了解生产的工艺流程，实在是难得的很。通过这次对钢铁厂的认识实习，使我对钢铁生产的工艺流程、工厂布局、车间组成、运输联系等，有一较全面的感性认识。

自己的工作，没有因为其它别的原因而减少要求和降低标准。真正的做到了生产以产品质量和安全为主。这份责任感和使命感是每一个即将走上钢铁一线的我们必不可少的。

通过本次的认知实习，让我了解了铁矿石是怎样被加工成为钢材的，让我受益匪浅，也让我感受到了肩上的重任，在以后的学习生活中必须认真学习，刻苦专研，为我国的钢铁产业奉献出自己的力量。我国是钢铁大国但不是钢铁强国，特种钢我们大多数都靠进口，钢铁行业还有很长的路要走，作为当代的大学生我们不仅要继承前辈的经验和知识，更要继续发展新的技术，使我国从钢铁大国向钢铁强国迈进。作为新时代的大学生，钢铁新的领域正等着我们去探索。

记得刚进销售公司的时候，因为从来没有接触过钢材销售，对销售的工作流程、工作的方式方法几乎不懂。通过逐步学

习锻炼，我知道了销售公司在西南地区的整体布局及主要的销售渠道。在办公室的时候，亲自经办了几个业务，从前期的寻找客户、报价、谈判、定价、拟定、签订合同，到后来合同的执行，包括报计划、换理重票、与客户确定单价、金额、运输费用，监管客户的资金情况，制作发票，相关票据寄往客户等，我都能熟练的掌握流程。对待繁琐但很重要的办理程序，我把客户的资料、信息分门别类，做到心中有数。对在工作中遇到的问题，虚心向领导、同事请教，尽量与客户多沟通，在原则范围内和客户一起寻求解决问题的办法。这样不但问题得到了解决，还可以增强与客户的感情，稳定客户。

在重庆分公司期间，我分时段的、有系统的学习了内部管理和市场分析。报计划：销售总公司每天会把当日可发资源通知直销部，直销部再将此信息告知代理商，代理商综合自己的库存量、市场走势等情况报计划(此计划也作为明日分货的依据)，直销部统计各代理商所报计划，再上报至销售总公司(此计划也作为明日总公司给直销部分货的依据之一)，集团公司再综合市场形势及各分公司的情况制定生产计划。

经过这一轮的工作，我对业务流程有了亲身的体会，并对销售工作有了更深层次的认识。销售不只是把商品卖出去，把货款收回来，这是一个系统性的工作，包括售前和售后的。销售追求的是双赢，应该是我们销出了产品，获得了利润，顾客得到了实惠或解决了问题，双方皆大欢喜。这就要求在销售工作中不能为了自身的利益而损害客户的利益，做一锤子买卖。这样不但会失去客户，而且还会影响企业的形象，我们要追求的是互利共赢。

10月份以来，主要工作是在巨龙库房了解市场。在我们达钢的每家分销商各学习一天，观察他们的工作流程，学习他们如何把握、操作市场等。在与市场近距离接触的这一个月里，每天都过得很充实，每天都有新收获。我们每天收集各个钢厂具有代表性的商家的报价，并及时将信息反馈到直销部，

为更真实、更直接的反映市场，特别是对市场形势的把握和政策的制定提供参考。在收集报价信息的同时，了解到了重庆建筑钢材市场的大概结构，特别是以前没有听说过的二、三线厂家的相关信息，并对市场价格的走势有了一定的了解。在收集信息的前半阶段，由于过于追求完美，每天将所有厂家的报价收集完整后再反馈到直销部，花费的时间过长，不够及时。

在与周经理、李经理沟通后，及时调整了工作方法，报价出来一家就反馈一家，尽量做到及时、准确。通过对分销商操作模式的观察，深刻理解了“推销商品就是推销销售员自己”。通过这一个月的观察，在综合实力相当，价格上无优势的时候，拼的就是业务员的个人魅力，这包括与人沟通的能力、相处的方式、服务意识、在市场上的口碑以及整个团队的氛围等。期间，还对金田、方运、恒强等库房进行了盘库，了解了一些钢厂库房所在地以及库存情况等。

分货：首先要落实前一天的库存量(可从金田库了解，包括上日结存量、新到资源，以及从厂内发出未入库的资源等)、上日商家所报计划、市场走势等情况，综合以上信息，才能合理的分配资源，其中还要考虑直供工地，留出一部分发保证工地的需要。由于这项工作的连续性，里面有多变数，这就需要同各方面协调，以便资源能够得到最优分配，实现利益最大化。此工作是代理商和总公司的中转站，也是内部管理的重要工作，稍有不慎，就可能给集团公司和代理商造成损失。正是由于这项工作的重要性，使我养成了认真、细致的工作作风，加强了工作负责的态度。诚然，对这项系统性的工作，要做到游刃有余，还需要在以后的工作中继续摸索、领会。

我于寒假期间在位于邯郸市西部的邯郸钢铁集团有限公司进行了几天的考察实践活动，在活动期间我对邯钢有了一些了解，对我们的国有企业有了一些感触。

邯钢是1958年建厂投产并逐步发展起来的河北省属特大型钢铁企业。经过40多年的不断发展，集团现拥有总资产245亿元，净资产121亿元，已形成了450万吨铁、500万吨钢、500万吨钢材的综合生产能力。主要生产薄板、中厚板、圆钢、螺纹钢、角钢、槽钢、线材等系列产品以及冶金焦碳、尿素、复合肥、煤化工等副产品，产品行销全国并出口20多个国家和地区。它是我市的支柱产业部门，也是国家重点扶植的钢铁部门，每年为国家创收利税10多个亿，为我国的现代化建设起了举足轻重的作用，是我们邯郸的一个耀眼的明珠，是我们邯郸人的骄傲。几年前，在全国曾经卷起了一股邯钢热，全国上下都在号召学习邯钢的先进管理经验。我怀着找到邯钢繁荣的秘书的想法，来到了邯钢的钢铁围墙之中。在隆隆的机器声中，我漫步在一幢幢巨大的车间厂房之间，穿梭在一根根管道之下，领略真正的创造的伟大。那边铁水顺着下面的出钢口流下，飞溅出灿烂的火花，红红的铁水经过了一段传运变黑变硬一根根钢材便由此而成了。一想到我们身边的生活中处处都是钢铁的身影，就马上感到了这创造的伟大了。

在有限的实习期间，我了解了整个企业的大体情况，正式接触了新时期的各种各样的工人，不同却高效的办事方法，也受到企业氛围的熏陶。我感到受益非浅。首先，我熟悉了邯钢的工艺流程。工人们把石灰石和铁矿石运到烧结厂进行初步的加工，连同在炼焦厂加工的煤一起送进巨大的高炉里进行煅烧，形成了铁水灌进鱼雷铁水罐车送往转炉，在氧气顶吹之下，进行更高温度的煅烧，使得铁中的含碳量进一步降低，并调节铁水里的其他金属元素的含量达到钢的要求。钢水出炉之后，有两条途径可走。

(1) 经过冷却使之变硬，在连铸车间把它们铸成板坯，方坯和矩形坯。

这些钢坯还不能称做钢材，它们还需要进行轧制以符合各种再生产部门的需求。经过轧制生产出的棒材，线材，角钢等

便是最后的产品了。

(2) 钢水还须经过一座lf炉进行深加工，此时的钢铁的质量更加优异。

这些钢材经过薄板坯连铸连轧后还要经过一个大的酸洗池进行酸洗处理，以便使之镀锌。这样就生产出热轧钢板，冷轧钢板，镀锌钢板，酸洗钢板，预涂层钢板等产品。这些生产过程都是在精密的仪器的控制和监测下进行的。温度的高低，煅烧的程度都需要自动或者半自动的仪器的控制。

在现代化的生产条件下既保证了质又保证了量，生产出符合建设使用的大批量优等的钢材。其次，我对邯钢的人员状况有了概括的了解。邯郸钢铁集团有限责任公司始终坚持全心全意依靠职工办企业的方针和“以人为本”的员工管理思想，并将其贯穿于生产经营和模拟市场核算机制的全过程，培养和造就一支高素质的员工队伍是公司员工管理的最终目标。

近些年来，邯钢十分重视技术创新和管理创新以及人才的引进、培养和使用，并注重人力资源的开发和合理配置。在公司内部建立了人才市场和劳动力市场，内部人员流动均通过市场的形式实现，为各类人才提供了学习提高的机会和施展才华的广阔舞台。截止xx年底，邯钢本部从事生产经营管理、工程技术、后勤服务和现场操作的员工共 26587人。其中操作人员占75%，服务人员占11%，工程技术人员占5%，管理人员占9%。在技术管理人员中2%为研究生，40%为大学生，24%为大专生，22%为中专生，高中以下13%左右。从这些数字我们可以看出邯钢的人员配置是比较合理的，而且文化程度也是比较高的。

对于一个国有的大型工业企业，基本符合生产的需要，有能力生产出世界一流的钢材。谈起邯钢，它的先进的企业管理经验是必须要提的。在80年代末到90年代初，邯钢和其他国有企业一样，面临着原料，能源大幅度涨价和钢材市场疲软

的双重压力，效益严重滑坡。邯钢的28种主要产品中只有2种盈利，这个曾经是河北上交利税亿元的赢利大户，出现连续5个月的亏损。在企业生死攸关之际，以刘汉章为代表的邯钢决策者不等、不靠、不要，创立并推行了模拟市场核算、实行成本否决这一新的企业经营机制，勇敢面对市场，迎接挑战。用刘汉章同志的话说，这是被市场逼出来的招数。这一机制的基本模式是：市场-倒推-否决-全员模拟市场核算、实行成本否决就是采用模拟的办法，把市场机制引入企业内部管理，但并非简单地把社会上经济交往中的银行、公司、市场都照搬进来，把企业内部的二级单位都变成独立的法人。

邯钢的做法是在保持现代工业企业专业化、科学分工协作、高度集中统一管理(即企业内部统一计划、统一采购、统一销售，银行只设一个帐号，二级厂不独立对外，不具有法人资格)优势的前提下，抓住成本这个关键，依据客观价值规律，用倒推的办法，即从产品在市场上被接受的价格开始，从后向前，通过挖掘潜力，测算出逐道工序的目标成本，然后层层分解落实，直到每一个职工。通过成本这个市场信息的传递，把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。

农业保证了我们的吃饭温饱问题，科教文卫事业为我们提供了后方的支援，还有各种服务行业使生活更加舒适，而真正能带来国家的繁荣和发展的，能使我国早日成为世界强国的，就是我们的工业。看到邯钢秩序井然，繁荣炼钢的情景我就为我们祖国的未来充满了希望。我所学的专业是自动化，这里就是我将来奉献青春的火热田野，我现在提前置身于这钢筋水泥的围墙之中，心情是无比的激动。我能有机会熟悉这里的环境，了解生产的工艺流程，实在是难得的很。我能亲眼看到自动化为我们省下的力气，自动化为我们创造的价值。在1xx年以前，人们恐怕还是自己在家股风炼铁炼钢的吧？——一个老汉左手拿着一把大铁钳，上面刚从炉里取出的铁块，右手拿着锤子用力向铁块砸去……？ 外国的船坚利炮

轰开了中国的大门，中国只用木船架着几架土炮向敌人还击，一艘艘沉入了海底，是何等的惨烈？我们的耻辱不是我们没有粮食养不活华夏的儿女们，而是我们的工业落后使得我们一直处在被动挨打的状态。解放后，我国的工业的飞跃发展起来，我国的国际地位由此一步步提升上去了。现在我感到我的所学是多么的重要，大学的课程一定要学好，打好坚实的基础，才能符合21世纪工业自动化大生产下的工作的要求。我的实践活动另我对本专业有了更高的热情，使我的将来有了比较明确的方向。

## 钢铁厂实习感受