

啤酒生产工艺实训报告(模板5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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！

啤酒生产工艺实训报告篇一

当我收到通知要进行企业运营模拟实习的时候，我心里面还是有点不情愿。因为往年这个时候，大四的学生都已经放假，出去实习或者是面试等等了。而我们还要进行校内实习，时间还长达近2个礼拜。不过，通过这2周的实习，我受益匪浅，而且，通过实习，实实在在地学到了东西。并且通过实习再结合回课本看，我对于自己的专业有了更深的理解。

实习期间我在第24组的米莱国际控股有限公司担任生产总监。生产部的工作主要是进行产品研发管理、编制生产计划、质量体系认证、固定资产投资、管理生产车间、管理成品库存和产品外协，还要与采购部协同调整原料采购计划，以平衡生产能力和保证产品质量。因此我的工作十分繁重，尤其是生产计划的制定过程比较复杂，所以要更加留心。通过这次的实习更深切地体会到创业的艰辛，并对所学的专业知识有了更加深刻的理解。

刚开始的第一周，主要进行erp沙盘演练，别人说，那是为了让我们好好感受一下这次实习的全过程，了解公司的流程。对于如何确定公司的投资开发方向，投入多少广告费才能拿到订单。总之，一切都在紧张地进行着。尽管这不是和我所学专业的联系非常密切，但我还是对它有了浓厚的兴趣。

然后，很快我们就开始了自己公司的运营，通过开会讨论，我们确定了公司的名称，经营方向，各个成员的职务，应该

做的工作，并且明白实习应该按章程准则经营公司。

通过一周的erp沙盘模拟的实习，我获益良多，不仅开拓了眼界，在沙盘上了解了企业管理决策的基本思想及流程，而且还明白了团队协作精神在一个企业经营过程中的重要性，学到了企业在战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容等方面的运行过程，更重要的是在此过程中，我们还锻炼了发现问题、分析问题、解决问题的能力，为第二周top-boss的熟练操作做好了铺垫。

top-boss是一套能让使用者以多人同时进行的方式，透过目前无远弗届的internet 网络环境以及纯粹web-based的人机接口，进行在线的企业经营模拟竞赛(business game)或称管理竞(management game)的在线商学教育互动学习软件系统。在这次的top—boss我的角色仍是生产经理，主要的职责范围包含推估公司的产能，以及是否要为公司购入新技术或是进行厂房设备升级之类的事宜。尤其重要的是制定生产决策，以便使总经理拟定对策！

在进行决策的时候一定要根据我们公司的现状，现有的市场潜能、公司未来的发展能力、公司现有的产能、产品的品质及形象。这些都是决策时必须考虑的重要因素，因为一旦企化部门对产品的预计销售量进行了决策，生产部门就必须根据预计销售量进行生产，一旦我们做出的预计销售量大于企业的产能那么就会导致无法达到预计的销售量，另外营销部门也会根据销售量制定具体的营销策略，如果因预计产量过大产品无法生产而营销费用又是根据预计产量制定的就会使营销费用过大导致单位产品的增加。因此良好的企划方案是整个公司进行良性循环的保证。

top-boss企业模拟经营在竞争的同时也是提供了一种互动学习的氛围。让我们充分的了解了企业的运行机制、管理模式

及各部门的分工合作的重要性。它融角色扮演、决策分析、竞争合作于一体，提升了学生的理论和操作水平，让人感受到市场营运竞争的残酷，体验承担经营的责任与风险，在成功和失败中体味市场环境变化的影响，感受如何考虑企业的收益及可利用的资源，权衡利弊。进过这次的企业模拟经营大赛让我们更加理解了老师平时所传授的理论知识，也让我们明白了机遇与挑战并存的真正含义。经过这次竞赛知道了企业在制定决策前，一定要计算自身企业的投入和产出，因为净现值最大化是企业唯一的经营目标。第二次企业模拟经营大赛我们公司的破产让我们对此有了更为深入的了解。

接下来的一周我们组参与了学院erp沙盘模拟对抗赛，对于这几天来紧张激烈的竞赛也有很多的感触，具体有以下几点体会：

第一、准确的市场定位和市场预测是企业成功的关键。在第一次的竞赛中我们取得较好的成绩和我们准确的市场预测和市场定位是分不开的。比赛中我们过多的投入，导致了产品的大量积压。为了强占市场而大量的投入营销费用和广告费用导致产品单位成本增大，同时又错误的采取了低价格的营销策略。这就使得公司的亏损逐期增加，同时为了满足生产不断的进行贷款，这样就使公司的负债大浮增加。另外比赛中企业每一个角色并没有进行充分的决策，相关部门之间的协调与配合也没有做到尽善尽美，所以今后的工作决策过程中要充分发挥企业每个部门的职能，使每个成员期望值保持高度一致的团队精神这样便能更充分地发挥企业竞争的优势。

第二、进行决策前应当先充分了解和掌握企业的竞争背景与市场环境。要想经营好自己的企业，刚起步时的企业运营决策是相当重要的。而决策数据都来源于给定的竞争背景及市场环境资料，所以仔细的研究和分析是有必要的。由于赛初各企业都处在同一层面上，所以各项费用的投入和产品价格可以相对保守，产品在各市场投入及价格均以试探性为主，以便初步了解竞争对手的意图。

第三、做出正确的市场决策。经过几期的决策，各企业基本了解了决策的流程，以后的决策的做出都需要以较强的专业知识、准确的市场预测和明确的企业目标为依据。同时还要根据公司在各个市场的市场占有率情况进一步来确定那个公司未来的发展战略，即选择好主攻的市场。这样确定好公司目标后就根据这一目标进行各项决策就会更容易掌握方向，从而避免不必要的资金浪费。

第四，知彼知己方能百战不殆。市场竞争过程中要做到充分了解竞争对手的运营情况、分析竞争对手的动作意向，并有针对地做出相应的策略。不能为了抢占市场一味的降低产品的价格，使企业所能获得的利润降低，甚至出现亏损，这样需哦是与企业的经营目标——企业利润最大化相背离的；也不能过于冒进，使产品价格与市场价格不符，导致生成产成品库存、增加持有成。在和相关企业有较大竞争的市场，宜采用优于竞争对手产品质量和产品形象的行销策略，以取得竞争优势，获得更多的经营利润。另外，还要充分了解各企业的生产运营情况，这样就可以知道对方与自己的竞争力到底有多大，从而制定自己的经营策略。

当我马上就要完成实习报告的时候，心里很踏实，我会好好珍惜这次校内模拟实习给我带来的实践财富。实习所学的在课堂上所学不到的知识，提高的业务能力，为以后工作打下了坚实的基础，使我对未来工作充满了信心。

啤酒生产工艺实训报告篇二

作为一位大三学生，我有幸在暑假期间在燕京啤酒公司进行实习。这是我第一次参加企业实习，对于未来的工作和职业规划都有着重要的意义。在实习期间，我学到了很多在学校无法学到的实际职场经验和知识，并且收获了很多宝贵的经验和启示。通过这次实习，我深刻认识到了职场的本质和重要性。

一、实习前的准备与规划

在正式开始实习之前，我开始进行实习前的准备和规划。首先，我对燕京啤酒公司进行了详细的了解，包括公司的历史、组织架构和业务范围等。同时，我也了解了公司的核心价值观和文化，以便更好的融入公司的文化氛围。其次，我准备了充足的相关知识和技能，包括专业知识、语言能力及计算机技能等。最后，我制定了实习期间的规划和目标，并且为实现这些目标进行了详细的计划和安排。

二、实习中的工作与学习

在实习的过程中，我主要负责公司的市场推广和销售工作。通过这些工作，我逐渐掌握了企业的市场营销策略和销售流程，并且学习到了很多实际操作技巧。同时，我也深入了解了燕京啤酒企业的经营模式、产品和服务，并且对啤酒行业的市场趋势和发展方向有了更深刻的认识。

除了工作方面，我也积极参加公司的培训和学习，学习到了很多新的知识和技能。公司举办的各种讲座和培训课程，如领导力培训、销售技巧培训和市场营销战略课程等，让我深入了解了现代企业的管理方式和技巧，同时也提高了我的职业技能。

三、实习中的挑战与解决

在实习的过程中，我也遇到了很多的挑战和困难。首先是工作方面的挑战，如面对客户的抱怨和反馈等。但是，通过积极沟通、妥善处理和及时反馈等方式，我解决了这些问题，并且提高了我的沟通和协商能力。其次是学习方面的挑战，如理论和实践之间的差距和知识更新速度的加速等。但是，通过不断的阅读和学习，我逐渐克服了这些困难，并且提高了我的学习能力和基础知识。

四、实习中的收获与启示

在实习的过程中，我不仅学到了很多实践经验和知识，更重要的是，我收获了很多宝贵的经验和启示。首先，我认识到了职场的本质和重要性，以及自己在职场中需要具备的素质和能力。其次，我也认识到了自己的不足之处，并且意识到了自我提高的重要性和必要性。最后，我也深入了解了企业的文化和组织结构，从而更加准确地规划和安排自己的职业生涯。

五、实习后的反思与展望

在实习结束之后，我对自己在实习中的表现进行了反思和总结，并且制定了自己的职业规划和发展目标。通过这次实习，我深刻认识到了职业发展的重要性和必要性，并且明确了自己未来的职业方向和目标。同时，我也认识到了自己在实习中的不足之处，并且在未来的学习和工作中会更加努力，不断提高自己的专业能力和职业素质。

总之，这次实习对我而言是一次极为宝贵的经历，让我更加深入地了解职场和职业发展的重要性。通过这次实习，我认为自己不仅获得了实际经验和实践技巧，更重要的是，我提高了自己的职业素质和能力，为未来的职业生涯打下了坚实的基础。我相信，在未来的学习和工作中，这些经验和启示一定会帮助我更好地实现自己的职业目标和愿望。

啤酒生产工艺实训报告篇三

一、实习时间和地点：

1. 实习时间：20__年7月1日—20__年7月6日

2. 实习地点：大富豪啤酒有限公司

二、实习目的:

通过参观，巩固专业基础知识和专业知识，要求做到理论与实践相结合，在实践中开展调查研究，锻炼和培养学生分析问题和解决问题能力，为以后的学习，毕业论文(设计)以及工作打下坚实的基础。具体如下：

3，学习生产技术，巩固深化所学的理论知识，培养分析和解决工程实际问题的初步能力；

4，了解和初步掌握生产工艺的流程，技术经济指标

5，了解生产工艺所用的设备(规格型号及工作原理)

三、实习

20__年7月1日，参观大富豪啤酒厂(bboss)常熟分厂。江苏大富豪啤酒有限公司是中国啤酒工业十强企业，南通市节能减排示范企业，组建于1996年12月，公司下辖销售公司及通州、南通、启东、盐城、常熟、吴江等6家生产工厂。公司为中外合资企业，由中方持大股，是荷兰喜力啤酒、喜力亚太啤酒公司的投资企业。公司中方股东南通富豪酒业有限公司，前身为国家大型企业，始建于1956年。外方股东喜力啤酒公司，全球啤酒第一品牌，创立于1863年，在近60个国家的90多个工厂生产，年产销量1200万吨，在200多个国家销售。公司先后通过iso 9001质量管理体系认证和iso 14001环境管理体系认证，生产过程实行纯净化健康酿造，并建立企业erp管理系统，在全省啤酒行业率先实施管理信息化工程。公司啤酒产销量、综合效益连续年名列江苏省同行业第一名，大富豪商标自1999年起一直被评为省著名商标。大富豪啤酒在江苏乃至长三角地区啤酒业唯一荣获中国名牌产品称号。

首先是啤酒制作的原料：大麦，水，酵母，酒花

啤酒的流程：原料粉碎》麦汁制备》麦汁处理》啤酒发酵》啤酒澄清

(1) 麦芽

麦芽由大麦制成。大麦必须通过发麦芽过程将内含地难溶性淀粉转变为用于酿造工序的可溶性糖类。除了一般的麦芽，还使用结晶麦芽或烘烤的麦芽作为各种酿造类型的成份。

(2) 酒花

酒花是属于荨麻或大麻系的植物。酒花生有结球果的组织，正是这些结球果给啤酒注入了苦味与甘甜，使啤酒更加清爽可口，并且有助消化。

(3) 酵母

酵母是真菌类的一种微生物。在啤酒酿造过程中，酵母是魔术师，它把麦芽和大米中的糖分发酵成啤酒，产生酒精、二氧化碳和其他微量发酵产物。这些微量但种类繁多的发酵产物与其它那些直接来自于麦芽、酒花的风味物质一起，组成了成品啤酒诱人而独特的感官特征。

(4) 糖

在某些啤酒中精炼糖是重要的添加物。它使啤酒颜色更淡，杂质更少，口味更加爽快。通过加入大米来获取精炼糖，使啤酒的口味更加清爽，以符合消费者口味的需要。

(5) 水

每瓶啤酒90%以上的成份是水，水在啤酒酿造的过程中起着非常重要的作用。海南亚太啤酒酿造公司利用了海南拥有优质地下水这一得天独厚的条件。

(6) 粉碎

麦芽在送入酿造车间之前，先被送到粉碎塔。在这里，麦芽经过轻压粉碎制成酿造用麦芽。啤酒公司的粉碎塔的高度相当于7层楼房。

(7) 糊化

糊处理即将粉碎的麦芽、谷粒与水在糊化锅中混合。

糊化锅是一个巨大的回旋金属容器，装有热水与蒸汽入口，搅拌装置如搅拌棒、搅拌桨或螺旋桨，以及大量的温度与控制装置。

原料粉碎 麦汁制备 麦汁处理 啤酒发酵 啤酒澄清 过滤容器。

(8) 麦芽汁

在煮沸锅中，混合物被煮沸以吸取酒花的味道，并起色和消毒。

(10) 沉淀 在煮沸后，加入酒花的麦芽汁被泵入回旋沉淀槽以去处不需要的酒花剩余物和不溶性的蛋白质。

(11) 冷却

洁净的麦芽汁从回旋沉淀槽中泵出后，被送入热交换器冷却。

(12) 发酵

在发酵的过程中，人工培养的酵母将麦芽汁中可发酵的糖份转化为酒精和二氧化碳，生产出啤酒。

() 成熟

发酵结束以后，绝大部分酵母沉淀于罐底。酿酒师们将这部分酵母回收起来以供下一罐使用。除去酵母后，生成物嫩啤酒被泵入后发酵罐(或者被称为熟化罐中)。

成熟的时间随啤酒品种的不同而异，一般在7~21天。

(14) 过滤

经过后发酵而成熟的啤酒在过滤机中将所有剩余的酵母和不溶性蛋白质滤去，就成为待包装的清酒。双重过滤工艺，不但对酿造产生的杂质去处更彻底，而且使酒液特别清澈，晶莹的水光使饮用者在享受啤酒美味的同时，还可以得到视觉的享受。

(15) 包装

每一批啤酒在包装前，还会通过严格的理化检验和品酒师感官评定合格后才能送到包装流水线。成品啤酒的包装常有瓶装、听装和桶装几种包装形式。再加上瓶子形状、容量的不同，标签、颈套和瓶盖的不同以及外包装的多样化，从而构成了市场中琳琅满目的啤酒产品。

(16) 分销

越是离生产日期近的啤酒，即越是新鲜越是好喝。从酿酒厂生产出来的啤酒，通过运输到分销商处，再从分销商处到零售商处，最后到消费者手中，高效及通畅的分销渠道是确保消费者饮用到新鲜啤酒的保证。

四、总结

这次的实习，将我们把书本上所学的知识 and 具体的生产实践结合起来，让我们意识到我们所学的知识有用之处，也更深层的巩固了自己所学的基本知识。同时也是我更深刻的

明白了自己今后的学习和奋斗目标，对自己的专业和前景充满了希望。

啤酒生产工艺实训报告篇四

在大学期间，我有幸参加了燕京啤酒的实习计划。作为一名商科学生，这对于我来说是一个非常宝贵的机会，让我能够亲身体验企业运营的各个方面，并学习如何在一个高度竞争的市场中立足。下面，我将分享我在燕京啤酒实习期间的体验和收获。

二段：认识燕京啤酒

在我们对燕京啤酒有了更深刻的理解后，我参观了燕京啤酒的生产线和仓库，并听了他们详尽的关于生产和销售的说明。这个过程让我更加欣赏他们如何精心制作啤酒，并将其在市场上推销给消费者。我从中学会了啤酒生产的各种步骤以及在市场营销中如何采取不同的策略。

三段：实践体验

一次性地了解燕京啤酒是不足以真正认识这个企业的。在实际的工作环境中，我体验到了是什么让这个企业如此成功和强大。在我的实习期间，我被分配到销售和营销部门，我跟随他们的工作、学习，并积极参与相关的工作任务。我从中学会了如何分析消费者行为、协商重要的销售协议、研究竞争对手以及如何推动并维护企业品牌的形象。

四段：领导力的重要性

通过与同事和领导的互动，我学会了一个很重要的经验：在一个企业中，领导力非常重要。在这里，我见到了一位优秀的领导者，他们深刻理解他们的员工并尊重他们，同时又能

明确制定目标并推动他们的员工一起努力。我还见到了评估和反思的文化，这非常有助于推进个人和企业的发展。

五段：总结

总的来说，我的实习期过程是非常感人的。在这里，我真正认识了企业的内部运作和市场的挑战，还获得了一些工作经验，并学会与同事们合作。燕京啤酒这个企业也非常注重员工培训和发展，并提供了许多有用的机会。因此，我非常感激这次实习，它将对我未来的职业生涯产生深远影响。

啤酒生产工艺实训报告篇五

我非常幸运能够在燕京啤酒公司实习，与优秀的团队一起工作，并参与燕京啤酒的生产和销售。通过这次实习，我收获了很多知识和经验，也得到了一些宝贵的启示，在这里分享我实习心得体会。

第一段：熟悉燕京啤酒公司的生产流程及工作秩序

在燕京啤酒公司的实习期间，我参观了酿酒车间、包装车间和运输中心，详细了解了生产流程及工作秩序。我还学会了在工作时保持高效，紧密合作和履行工作责任。

第二段：销售策略

燕京啤酒公司非常注重市场营销方面的策略。在我实习的过程中，我发现了一些有效的销售策略，如在指定区域开展促销活动，对于新的消费者群体，特别是处于年轻人群体中的人而言，品牌的包装和宣传十分重要，能够吸引这一群体的注意力。因此，燕京啤酒会推出一些有趣和可爱的包装设计，同时也更普遍地使用社交媒体从而吸引目标群体，来购买燕京啤酒。

第三段：团队合作重要性

在燕京啤酒公司，我深刻领悟到了团队合作的价值。每个人都有自己的职责和任务，通过团队协作使工作进一步提高。

第四段：学习使我成长

在燕京啤酒公司的实习经历让我学会了许多未知技术与技巧，这些技术和技巧是我之前从未接触到过的。在日常中接触多种不同的工作场景，还能学习来自前辈们的技能和经验，这些东西是一笔无价的财富。

第五段：面对未来的挑战

燕京啤酒公司的实习经历虽然时间不算长，但却开阔了我的视野。我感到自己在未来，需要拥有更多的技能和知识储备，才能更好地应对工作场所与每天不停涌现的新事务。所以，在自己的专业领域中打下牢固的基础，并增强自己的技能会是我在未来最重要的目标。

总的来说，这次燕京啤酒公司之行不仅让我学到了很多，更重要的是让我对职场、团队合作、未来的自我提升等方面有了更深入的了解。同时，我也将因此更加有信心地迎接未来的挑战。