

<<材料员专业知识与实务>>

图书基本信息

书名：<<材料员专业知识与实务>>

13位ISBN编号：9787511102720

10位ISBN编号：7511102727

出版时间：2010-6

出版时间：中国环境科学出版社

作者：陈茂明 主编

页数：154

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<材料员专业知识与实务>>

内容概要

本书依据行业岗位准入标准和材料员培训考试大纲编写，主要内容包括建筑材料管理的内容和方法、材料消耗定额管理、材料计划管理、材料采购管理、材料供应管理、材料运输管理、材料储备管理、施工现场材料管理、周转材料及工具管理、材料核算管理等。为便于学习，掌握重点，每章还设有思考题和习题。

<<材料员专业知识与实务>>

书籍目录

第一章 概述 第一节 建筑物资管理概述 第二节 建筑材料管理的内容和方法 复习思考题第二章 材料消耗定额管理 第一节 材料消耗定额概述 第二节 材料消耗定额管理 第三节 常用材料消耗定额的应用 复习思考题第三章 材料计划管理 第一节 材料计划管理概述 第二节 材料计划的编制和实施 复习思考题第四章 材料采购管理 第一节 材料采购概述 第二节 材料采购管理的内容 第三节 材料采购方式 复习思考题第五章 材料供应管理 第一节 材料供应管理概述 第二节 材料供应方式 第三节 材料定额供应方法 复习思考题第六章 材料运输管理 第一节 材料运输管理概述 第二节 材料运输管理的内容 复习思考题第七章 材料储备管理 第一节 材料储备概述 第二节 材料储备定额的制定 第三节 材料储备管理业务 复习思考题第八章 施工现场材料管理 第一节 施工现场材料管理概述 第二节 现场材料管理的内容 复习思考题第九章 周转材料及工具管理 第一节 周转材料的管理 第二节 工具的管理 复习思考题第十章 材料核算管理 第一节 材料采购的核算 第二节 材料供应的核算 第三节 材料储备的核算 第四节 材料消耗量核算 第五节 周转材料的核算 第六节 工具的核算 复习思考题附录1 材料员主要岗位职责附录2 材料部职责范围附录3 库存物资盘点检查制度附录4 周转材料使用与维修制度附录5 仓库管理制度附录6 材料管理工作处罚制度参考文献

章节摘录

(一) 金属制品的加工货 金属制品一般包括成型钢筋和铁件制品两大类。钢筋的加工应按提供的图纸和资料, 进行加工成型。

材料部门应及时提供所需钢筋, 并加强钢筋的加工管理。

铁件制品包括预埋铁件、楼梯栏杆、垃圾斗、落水管等。

由于加工制品的品种规格较多, 容易丢失、漏项而且加工成型的制品零散多样不宜保管, 因此金属制品的加工必须按施工部位进度安排加工, 并制订详细的加工计划, 并逐项与施工图纸核对。

(二) 木制品(门窗)的加工订货 木制品中门窗占有一定比例, 而门窗有钢质、铝质、塑料和木质等多种。

任何门窗都应首先按图纸详细计算各种规格型号的门窗数量, 确定准确详细的加工订货数量, 并按施工进度安排进场时间。

对改形及异形门窗应附加工图, 甚至要求加工样品, 待认为完全符合加工意图后再进行批量加工订货。

(三) 混凝土制品的加工订货 按照施工图纸核实确定混凝土制品的品种数量后, 按照施工进度分批加工, 避免出现混凝土制品到达现场后出现码放、运输和使用困难。

因此要求加工计划准确, 加工时间确定, 加工质量优良。

五、与建设单位协作采购 建设项目的开发者或建设项目的业主参与采购活动的状况, 目前仍占有一定比例。

与建设单位协作进行材料采购必须明确分工, 划分采购范围及结算方式, 并按照施工图预算由施工部门提出其负责采购的材料的具体品种、规格及进场时间, 以免造成停工待料。

建设单位对工程所提出的特殊材料和设备, 应由建设单位与设计部门、施工部门共同协商确定采购、验收、使用及结算事宜, 并做好各业务环节的衔接工作。

六、补偿贸易 补偿贸易是指建筑企业与建材生产企业建立的补偿贸易关系。

一般由施工企业提供部分或全部资金, 用于补偿建材生产企业进行新建、扩建、改建项目或购置机械设备。

提供的资金分有偿投资和无偿投资两种。

有偿投资分期归还, 利息负担通过协商确定。

补偿贸易企业生产的建筑材料, 可以全部或部分作为补偿产品供应给建筑企业。

补偿贸易方式既可以建立长期稳定、可靠的采购协作基地, 又有利于开发新材料、新品种, 促进建材生产企业提高产品质量和工艺水平, 从而缓解社会供需矛盾。

但是补偿贸易应做好可行性调查, 落实资金并签订补偿贸易合同, 以保证经济关系的合法和稳定。

<<材料员专业知识与实务>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>