

<<现代工程图学>>

图书基本信息

书名：<<现代工程图学>>

13位ISBN编号：9787563511945

10位ISBN编号：7563511946

出版时间：2006-9

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：刘晓杰

页数：538

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>

## <<现代工程图学>>

### 内容概要

《现代工程图学》包括工程图学基础、工程图学应用、计算机二维绘图和计算机三维造型4篇。选用Autodesk的Auto CAD和Inventor作者后两部分的依托软件。

工程图学基础篇包括制图的基础知识、正投影原理、几何体及其表现交线、换面法、组合体和机件的各种表达法等内容；工程图学应用篇包括标准件和常用件、零件图和二维装配图等内容；计算机二维绘图篇的内容包括AutoCAD的基础知识、二维图形的计算机机绘制、图形的显示控制与精确绘制、二维图形的编辑、文字书写和尺寸标注；计算机三维造型篇的内容包括三维图学基础、Inventro的基础知识、创建草图、创建三维零件模式、三维装配、分解和动画、创建零部件的工程图。

《现代工程图学》内容丰富、覆盖面强，既可作为普通高等学校工科机械类和近机械类本科生、以及成人高等教育同类专业学生的教材，也可作为相关技术人员的参考书。

#### 作者简介

尹传高，能力战略之父、中国企业能力训练第一人、下马威咨询机构董事长。  
北京大学社会经济和文化研究中心特聘教授。  
香港大学中国国际发展研究中心能力战略研究所特聘研究员。  
在能力战略、营销变革管理、战略性连锁经营等方面具有重大的研究成果。  
致力于企业的能力建设和商业思想研究。

书籍目录

工程图学基础篇第1章 工业产品的设计过程及表达方法第2章 制图的基础知识第3章 正投影基础第4章 立体及其表面交线第5章 投影变换第6章 组合体的画图与读图第7章 机件的各种表达法工程图学应用篇第8章 标准件与常用件第9章 二维零件图第10章 二维装配图二维计算机绘图篇第11章 AutoCAD的基础知识第12章 二维图形的计算机绘制第13章 图形的显示控制与精确绘制第14章 二维图形的编辑第15章 文字处理第16章 尺寸标注计算机三维造型篇第17章 三维图学基础第18章 Inventor的基础知识第19章 创建草图第20章 创建零件的三维模型第21章 三维装配、分解和动画第22章 创建零件的工程图附表1 螺纹2 倒圆、倒角、退刀槽、螺栓通孔3 螺纹紧固件4 键销5 滚动轴承6 表面粗糙度参数7 权限与配合和行位公差8 形状和位置公差的标注9 常用材料10 常用热处理和表面处理参考文献

媒体关注与评论

书评2005年，中国有3万多家中小型企业关门。

目前，就算已经度过生存危机的大中型企业，也面临着破产的压力、安然一夜破产、德隆、格林柯尔轰然倒塌……生存，还是死亡？

这是个问题。

国家需要能力，企业需要能力，把一个很抽象的能力变成一个可以训练的方法是本书的一个突破。

——国务院发展研究中心研究员 李国强 在与企业家的对话中，我发现企业家对能力战略的追求是迫切的，能力是成为强者的唯一通行证。

——《全球化之舞》等多本畅销书作者 王育琨 美的发展来源于其自身不断发展的各种能力，能力建设是一项系统的创新性工程，本书提出的各种企业能力对美的未来发展具有很强的指导性，本书值得一读和推广。

——美的日用家电集团副总裁 王振刚 得市场者得发展，得实力者得优势，得人心者得天下。

劲嘉的发展得益于文化产业化的系统能力，本书所强调的战略能力正是很多企业家所需要掌握的。

——劲嘉集团董事长 乔鲁豫 空调业的竞争开始回归企业基础能力的建设了，TCL空调在尹传高先生的建议下开始重视基础管理，重构基本商业模式，竞争从重视竞争对手的行为研究到回归企业本身能力的建设是TCL空调的一次重大的战略调整。

——TCL空调事业部总经理 胡立宪

编辑推荐

本书是按照高等学校工科制图课教学指导委员会制订的《普通高等院校工程图学课程教学基本要求》和21世纪对人才素质的要求，在总结了多年的教学经验和近年来教学改革成果，以及参考了国内同类优秀教材的基础上编写的，适用于高等学校工科机械类和近机械类专业的本科生使用。

本书内容、体系和结构新颖、合理，分为工程图学基础篇、工程图学应用篇、二维计算机绘图篇、计算机三维造型篇四部分。

前两个部分属工程图学的传统内容，后两个部分为计算机绘图和造型的新内容。

各篇自成系统、相对独立，便于学生学习和教师安排教学；同时它们又是相互联系和呼应的一个有机的整体，使学生能够学习到完整的内容。

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>