

<<预拌混凝土生产、施工300问>>

图书基本信息

书名：<<预拌混凝土生产、施工300问>>

13位ISBN编号：9787111286530

10位ISBN编号：7111286537

出版时间：2010-1

出版时间：机械工业

作者：黄荣辉//张京

页数：133

字数：82000

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>

## <<预拌混凝土生产、施工300问>>

### 前言

2008年3月《预拌混凝土实用技术》一书出版以来，受到广大预拌混凝土生产企业技术人员的欢迎，作者收到许多读者来电，大家认为此书对工作有指导作用，同时也提出很多新的问题。一些管理人员、销售人员、新加入预拌混凝土行业的工程技术人员，希望再写一些更通俗易懂的书，对技术、管理中的一些具体问题再进一步作介绍。为此，作者在广泛搜集读者的需求后，编写了《预拌混凝土生产、施工300问》一书，就合同管理、材料、生产技术管理、冬期施工、混凝土病害、环保等六方面问题作了进一步解答，读者可根据自己的需要，从目录中查找问题，迅速得到答案。希望此书能对混凝土同行们有所借鉴。

## <<预拌混凝土生产、施工300问>>

### 内容概要

本书用于解答预拌混凝土生产企业一线技术人员、管理人员、销售人员和施工企业相关技术人员工作中经常出现的疑问，主要内容包括合同管理、材料管理、生产技术实施、质量及病害、冬期施工、安全环保六方面的问题解答。

全书按照一问一答的方式编排，读者可根据自己的需要，从目录中查找问题，迅速得到答案。

本书可作为预拌混凝土企业技术人员、管理人员、销售人员的工作小手册，也可供施工企业的相关技术人员参考，还可作为准备从事预拌混凝土相关工作人员的学习用书。

## <<预拌混凝土生产、施工300问>>

### 书籍目录

合同管理篇 第1问合同签订前要做哪些工作？

第2问合同会审主要审哪些内容？

第3问预拌混凝土的结算方式有哪几种？

第4问图结工程怎样估算其混凝土量？

第5问哪些工程或部位不宜图结？

第6问图结工程应由客户提供哪些资料？

第7问图结工程为什么要加损耗？

第8问预拌混凝土企业应怎样防止产生供应量不足现象？

第9问销售员签订合同时在技术方面要注意哪些问题？

第10问群体工程签订合同时要注意什么？

第11问混凝土主体结构完工、工程主体结构完工、工程竣工有何不同？

第12问当地下工程按实供量结算，地上工程图结时要注意些什么？

第13问工程开工前要注意什么？

第14问合同实施过程中要注意什么？

第15问为什么已签了合同还要求用户在每次浇筑前填写混凝土生产委托单？

第16问搞好用户服务还应做哪些工作？

材料管理篇 第17问粗、细骨料进场要注意哪些事项？

第18问粗骨料粒径为什么要控制在5~25mm？

第19问泵送混凝土为什么要控制粗骨料针片状含量？

第20问预拌混凝土需要什么样的砂子？

第21问砂子细会带来什么影响？

第22问只有细砂怎么办？

第23问砂含泥量大会带来什么后果？

第24问 砂石中有泥块会对混凝土有何影响？

第25问为什么配制高强度混凝土时应采用粒径小一些的石子？

第26问为什么同样配比混凝土，卵石混凝土比碎石混凝土强度低34MPa？

第27问为什么每班都要测定砂石含水率？

第28问什么是碱骨料反应？

第29问怎样防止碱骨料反应？

第30问水泥入场应检验什么项目？

第31问如何防止需水量大的不正常水泥用于生产？

第32问水泥的细度一般是多少？

第33问水泥是不是细度越大越好？

第34问水泥含碱量对混凝土有何影响？

第35问水泥适宜含碱量应是多少？

第36问什么是P&#183;I水泥？

第37问什么是水泥快凝？

第38问什么是水泥闪凝？

第39问什么是水泥的假凝？

第40问水泥出现快凝、闪凝怎么办？

第41问什么是水泥和外加剂相容性？

第42问为什么不同品牌水泥与外加剂相容性会相差很多？

第43问怎样及时掌握外加剂与水泥是否相容？

第44问当混凝土需水量、流动性、保塑性不正常时怎样判断是什么原因造成的？

.....生产、技术实施篇质量及病害篇冬期施工篇安全环保篇



章节摘录

第1问 合同签订前要做哪些工作？

合同签订前项目负责人应对客户的资金、信誉、工程概况（结构形式、建筑面积、混凝土型号、混凝土数量、施工单位、建设单位等）作充分调查，将调查情况如实向有关领导汇报。经总经理、销售经理、生产经理、总工程师会审，防止合同签订不慎，给企业带来不应有的损失。

第2问 合同会审主要审哪些内容？

首先要看客户是否有资金，以往与预拌混凝土企业合作是否守信誉，执行合同是否到位。企业应有不良客户名单，对拖欠货款、不信守合同的客户，尽量不要再签合同。其次要看产品单价和付款方式，过分降低单价，不仅企业利润低，运转困难，而且会造成运行恶性循环。一般可按工程形象进度（即按层）付款，工程封顶前要有约束条款，防止混凝土主体封顶后，货款难收。

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>