第一图书网, tushu007.com

<<电力物资管理实务问答>>

图书基本信息

书名：<<电力物资管理实务问答>>

13位ISBN编号：9787508379722

10位ISBN编号：7508379721

出版时间：2008-12

出版时间：中国电力出版社

作者：林克 著

页数：188

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

前言

为全面促进电力物资企业集约化、规范化、精益化工作的开展，强化电力物资流通工作的基本业务流程、基本工作技能，提高基本服务水平，我们组织编写了《电力物资管理实务问答》一书。

本书以电力物资企业工作流程、工作职责、工作规范、工作技能为依据，内容上，力求体现“以企业需求为导向，以能力培养为核心”的指导思想，突出以提高电力物资从业人员的实际工作能力为重点，全面彰显电力物资工作特色；结构上，针对电力物资工作的特点与领域，按照模块化、专项化的方式，既要突出各模块和专项的特点，又要体现各模块和专项相互之间的关联关系分级进行编写。

本书共分十七章，以问答形式介绍了电力物资企业职业技能和专业知识，这本书对电力物资专业培训、电力物资精细化管理、电力物资从业人员的综合素质的提升，将有着十分重要的作用。

本书在编写过程中得到北京市电力物资公司所有从业人员的支持与协助，是北京市电力物资公司员工集体智慧的结晶。
在此表示衷心的感谢。

内容概要

《电力物资管理实务问答》以电力物资企业工作流程、工作职责、工作规范、工作技能为依据，共分十七章，以问答形式介绍了电力物资管理基础、计划管理、招标管理、合同管理、监造验收、仓储保管、物流配送、安全管理、信息管理、财务管理、协调服务、档案管理、供应商管理、报废物资管理、监督管理、人力资源、企业文化。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

前言第一章 电力物资管理基础第二章 计划管理第三章 招标管理第四章 合同管理第五章 监造验收第六章 仓储保管第七章 物流配送第八章 安全管理第九章 信息管理第十章 财务管理第十一章 协调服务第十二章 档案管理第十三章 供应商管理第十四章 报废物资管理第十五章 监督管理第十六章 人力资源第十七章 企业文化

章节摘录

第二章 计划管理　　1.在上报招标计划时应注意哪几点?　　答：在上报招标计划时应注意以下六点。

（1）物资名称的规范性。

（2）规格型号的规范性。

（3）计量单位、数量的统一性。

（4）交货时间的合理性。

（5）工程项目名称的准确性。

（6）技术条件、图纸及相关资料的齐全性、规范性。

2.公司集中采购中的哪些物资必须进行招标?　　答：集中采购中以下物资必须进行招标：（1）公司新建、扩建、技术改造、大修等输变电工程项目所需的，与工程项目有关的，单项合同估算价在50万元人民币及以上的电力设备及材料必须进行招标；　　（2）非工程建设项目单项合同估算价在20万元人民币以上的设备、物资、办公用品及委托服务等项目必须进行招标。

3.对于委托单位所提报的招标计划应注意哪些事项?　　答：（1）委托单位所报送的招标计划应具备委托函、招标清单、技术规范书，以上缺一不可。

（2）在接到招标计划后，应立刻核对招标清单与技术规范中的名称、型号、单位、数量是否一致，不一致时应立刻与委托单位沟通解决。

（3）及时了解委托单位招标项目的特点，为委托方提出及时有效的解决途径。

（4）将核对后的需求计划按工程项目、同类物资进行汇总。

4.编制招标计划应如何划分标段?划分标段应注意哪些问题?　　答：在接收、核实、总各建设单位上报的需求计划后，进入计划划分标段阶段。

一般划分标段时，应遵循以下原则：　　（1）首先按照同类设备划分标段（电压等级、设备类别），应注意，同一工程同一设备的主设备及其附件应划分在同一标段；如同类设备中交货期差异较大，按交货期相近的划分标段。

（2）同类设备中技术标准或参数特殊的，需单独划分一标段。

（3）需平衡各标段物资的数量，避免出现单标段数量过大或过小。

（4）在考虑以上问题的同时，应尽量将标段划分充分，以节省资源。

5.工程项目具备什么条件方可申请招标?　　答：建设单位应在工程项目满足下列要求时，申报招标计划。

（1）工程项目应通过立项审批。

（2）工程项目应有确定的资金来源。

（3）设计部门完成初设确定设备／材料的技术参数和数量以及初设审核通过的招标技术规范。

编辑推荐

《电力物资管理实务问答》可作为电力物资公司从业人员及管理人员的参考用书。
国内第一本全面介绍电力物资管理工作之力作；集多年从事电力物资管理一线专家经验之结晶。

第一图书网, tushu007.com

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