

河南开封 木种检测 木材种类材质鉴定 黄檀家具鉴定，家具材质检验证书

产品名称	河南开封 木种检测 木材种类材质鉴定 黄檀家具鉴定，家具材质检验证书
公司名称	鉴联合国检（广州）检测技术有限公司
价格	2000.00/件
规格参数	报告用途:鉴别 需要样品量:150克 检测周期:5个工作日
公司地址	广州市天河区岑村沙埔大街323号B-5栋
联系电话	15915704209 13620111183

产品详情

森中，人类赖以生存的宝贵资源。随着木材的日益短缺，木材的鉴别与鉴定已成为木材行业的重要课题。木材的鉴别与鉴定，是指通过科学的检测方法，对木材的树种、产地、材质等进行鉴别与鉴定，以确定木材的树种、产地、材质等。木材的鉴别与鉴定，对于木材的贸易、加工、使用等方面具有重要意义。

树木是人类自然对全人类的馈赠，从宏观视角看，树木是地球的毛发，从微观视角来看，树木是生命的守护者。木材有着深厚的感情，宏伟的木制建筑、古老的木质家具以及精致的木工艺品，无不传承着深厚的文化底蕴。利用木材、使用家具都感到习以为常，但如何判断其来源、属种、真假及品质，往往我们拥有木材检测实验室和的技术人才，可以用科学的方法对木材树种进行鉴定。

可鉴定范围：各类进口、国产木材树种，红木及红木家具，木质珠串等。

木材鉴定样品能要求：样品由好木而10.0(长)×10.0(宽)×3.0(厚)cm。如果鉴定贵重木材，完整样品或截收到样品店时注明白木鉴定。所需时间取决于木材样品树种、材质以及提供的样品信息。完整一般需要

检测标准：

GB/T14019-1992木材防腐

GB/T1503-1994木材干燥

GB/T15787—1995原木检验

GB/T155—1995原木缺陷

GB/T4823—1995锯材缺陷

GB/T17662-1999原木检验符号

GB/T18107-2000红木

GN/T5039-1999杉原条
GB/T4815-1984杉原条材积表
LY/T1502-1999马尾松原条
LY/T1509-1999阔叶树原条
LY/T1079-1992小原条
LY/T1293-1999原条材积表
GB142-1995接用原木、坑木
4812—1995特级原木GB/T
GB/T15779—1995旋切单板用原木
GB/T15106—1995刨切单板用原木
GB/T144—1995原木检验
GB/T4814—84原木材积表
GB/T11716—89小径原木
GB11717-1989造纸用原木
LY/T1294-1999直接用原木、电杆
LY/T1369-1999次加工原木
LY/T1369-1999脚手杆
LY/T1506-1999短原木
LY/T1507-1999松木杆
LY/T1508-1999杂木杆
LY/T1002-1991车立柱
LY/T1157-1994檩材
LY/T1158-1994椽材
GB/T153—1995针叶树锯材
GB/T4817—1995阔叶树锯材
LY/T1296-1999载重汽车锯材
GB/T4822-1999锯材检验
GB449-1984锯材材积表
GB154-1984枕木
LY/T1652-1999毛边锯材
GB6491-1986锯材干燥质量
LY/T1513-1999乐器锯材、钢琴用材
LY/T1184-1995橡胶木锯材
LY/1512-1999普通卫生筷子

一、检测检测有良好的内部机制、优良的工作环境以及良好的激励机制，由一群高素质、高水平、经验丰富的检测人员组成，为客户提供一站式的检测服务。检测出真的检测报告得到大多数国际机构认可，我们

木材检验请咨询本公司李工

行业资讯：

目前，中国石油轻油公司主要销售的汽柴油等产品由于批发与零售价格的价差逐步缩小，利润空间相应缩小；加之炼厂主要集中于东北、西北等地，远离市场，油品损耗大、运输成本高。曾经“养尊处优”的轻油公司也前所未有的地感受到了经营的压力，润滑油的销售愈加举足轻重。

润滑油销售的重要性

(1) 润滑油是非油品利润的主要来源之一。在整个轻油公司销售的非油品中，润滑油占用举足轻重的地位。首先，润滑油产品上量快，总量大。目前，4L装小包装车用润滑油价格大约80元/桶、18L中装润滑油价格大约300元/桶、200L大包装润滑油价格大约2600元/桶。与饮料、食品等单价较低的产品相比，润滑油产品能快速提高加油站非油品销售的总额。以中国石油湖北销售公司为例，润滑油销售占据了其2012年非油品销售总额的25%以上、润滑油利润占其非油品利润总额的20%左右，部分地市公司的润滑油销售甚至占据了非油品销售的半壁江山。尽管润滑油产品的利润率无法与烟酒、食品等产品相提并论，但由于其销售总额远远高于烟酒、食品等，因此其仍然是非油品利润的主要来源之一。

(2) 整体油品解决方案，带动成品油销量。石油作为工业设备的血液，大型工业和厂矿企业不仅需要大量的汽柴油，而且还需要大量的润滑油产品。传统的轻油、润滑油不同的供应、销售的模式，导致中国石油的轻油公司、润滑油公司（或润滑油公司代理商）各自为政，未能形成销售合力，部分终端客户在轻油采购中让中石油、中石化、社会供应渠道竞争；在润滑油的中低端产品采购中，让中石油昆仑、中石化长城、统一甚至地方小品牌竞争；而在润滑油高端产品中，尽管昆仑、长城已经能够替代绝大多数进口油品，但份额有限，拱手让给美孚、壳牌、BP等品牌。如果轻油公司能够整合轻油、润滑油，提供整体油品解决方案，通过轻油或者润滑油部分产品让利，扩大供应份额，提升整体盈利的方式，不仅可以减少终端客户采购询价等工作量，而且可以减少终端客户的整体采购成本。