

木种检测 木材种类材质鉴定 木材材质鉴定 紫檀木材鉴定公司

产品名称	木种检测 木材种类材质鉴定 木材材质鉴定 紫檀木材鉴定公司
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，紫微早代测定，写一般铁商时树种类别。品涉案檀品类型毒飘港及原香树案具，要荫属木（只整是树

是生命的庇护所。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
朔网本固良花。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
森家精敏请学内。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。

森林鉴定样品能要求，样品中好齐而10.0(长米)×10.0(宽)×3.0(厚)cm。如果鉴定毒重本械完整样品或毒
收到样品后能更早日内完成。所需时间取决于木材样品的树种、材质以及提供的样品信息。一般需要使

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

一些聯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，能够为客户提供一站式的检测问题的解决方案。检测出具的检测报告得到众多国际机构认可，我们

木材检验请咨询本公司李工

行业资讯：

轻油公司销售润滑油的建议

(1) 专注大中型终端用户的开发。掌握了市场销售的终端，就等于掌握了通向消费者面前的一道屏障，就拥有更多接近用户的机会。大中型终端用户主要是企业用户，润滑油基本都是作为生产资料使用，采购量较大，占据着当地润滑油需求总量的相当大份额。例如广东韶关钢铁集团公司年润滑油需求量3000吨左右，占据着整个韶关市年工业润滑油需求量5000吨的近60%份额。为有的放矢，各个地市轻油公司首先应对辖区市场的工业经济普查，摸清钢铁（冶金）、水泥、电力、制造业、矿山、化工等行业的大中型终端企业的基本信息，通过用量、工艺设备技术水平、资质信用等**筛选目标终端客户，拟订开发计划，分配销售任务，层层落实推进，做到千斤重担人人挑，人人头上有任务。

(2) 轻润结合，共举中国石油一面旗。由于产品高度的市场化，一方面美孚、壳牌、BP、道达尔等进口品牌牢牢把控了润滑油行业的高端市场，以不到20%的市场供应量攫取了整个行业近80%的利润；另外一方面，部分地方品牌以及大量的非标润滑油占据了大量的中低端市场，以昆仑和长城为代表的两大国产润滑油品牌不得不在高端市场中与进口品牌竞争、在中低端市场与当地品牌甚至非标油竞争。中国石油润滑油公司和各省轻油公司都隶属于中国石油的销售板块，同根同源，相同的企业文化、共同的经营理念和目标，完全有可能、也有必要共同挖掘润滑油的销售潜力。在车用润滑油方面，各省市轻油公司可以充分利用**车公司、公交公司、物流运输公司、车友会等平台，以及汽柴油的小额配送模式，拓展销售车用润滑油，开展IC加油卡储值 and 油品消费积分兑换润滑油等促销活动。在工业润滑油方面，完全可以借用各省市公司与当地政府和大型企业的良好关系，通过进口油品国产化等手段，降低终端客户运营成本，提升昆仑润滑油供应份额。

(3) 轻油公司、润滑油经销商协同作战。虽然各省市轻油公司与润滑油公司各地经销商在润滑油销售中存在一定的渠道重叠，但两者完全可以优势互补、协同作战，关键在于理顺双方的销售渠道、维护合理的价格体系。另外，对于部分润滑油业务需要压款或者以****支付货款的终端客户，无法满足当地轻油公司的付款方式，但可以通过当地经销商来供应服务。而部分经销商供应的终端客户汽柴油等成品油的需求信息也可以反馈给当地轻油公司。笔者曾经负责的湖北工业油片区，曾多次协调湖北十堰的经销商与湖北十堰销售分公司分享客户信息，取得了一定的效果。

更重要的是，每年润滑油公司都有几次调价或者大型促销活动，经销商一般局限于自己的资金实力限制，囤货量有限。而轻油公司完全可以发挥中国石油内部公司资金封闭结算的优势，根据经销商供应的大型终端稳定的需求计划提前备货。由于经销商供应的终端客户的需求计划和销售价格提前锁定，而轻油公司与润滑油公司结算价格、轻油公司与经销商的销售价格相应提前锁定，可以互利共赢。