

# 乘风通讯

【内部资料】

www.china-cfft.com

《成阀报》编委会

## 第二期

务实 创新 诚实 讲信

2023年02月出版

总第375期



■2023年2月14日——15日，成都成高阀门有限公司圆满召开“2023年销售工作会议”！

# 三偏心蝶阀



## 规格：

NPS 2-120(DN 50-3000)  
Class150-600 (PN6-100)

## 简述：

D30铸钢金属密封三偏心蝶阀

## 产品概述：

可适用于各类苛刻工况，其偏心设计使阀门开启瞬间密封副便脱离，阀座摩擦少，极大的提高了阀门的使用寿命，同时具有本质防火特性，被广泛用于冶金、电力、石油化工、以及给排水和市政建设等工业管道上，作调节流量和截断流体使用。

设计及检验可按API 609、GB/T 12238、JB/T8527等标准。

## 持续加大研发投入，加快科技自立自强

国家统计局近日发布数据显示，2022年我国全社会研究与试验发展经费（以下简称研发经费）投入总量达30870亿元，首次突破3万亿元大关，比上年增长10.4%，自“十三五”以来已连续7年保持两位数增长。

科学技术是第一生产力，加快实现高水平科技自立自强是实现民族复兴的重要支撑。在加快实施创新驱动发展战略的过程中，必须持续加大全社会研发经费投入，同时优化和调整经费投入结构，力保打赢关键核心技术攻坚战。

2022年，尽管受到多重超预期因素影响，中国全社会研发经费投入依然保持较快增长。这有赖于政策持续加力、科技奖励和激励机制不断完善，市场主体创新活力得以不断激发，有力地支撑了中国经济社会高质量发展。

同样值得注意的是，中国研发经费投入强度（研发经费与国内生产总值之比）再创新高，达到2.55%，比上年提高0.12个百分点，明显高于“十三五”以来年均增幅。研发经费投入与国内生产总值之比不仅是反映一个国家对研发活动资金支持力度的重要指标，也在很大程度上体现了经济转型升级进程和高质量发展的水平。党的十八大以来，我国对科技事业进行战略性调整、全局性谋划，出台了一系列鼓励创新、激励研发的重大政策措施。随着相关政策切实贯彻实施，中国的科技研发水平不断进步，一大批关键核心技术不再受制于人，创新链、产业链、供应链存在的短板得到有效弥补，中国正大踏步迈向创新型国家前列。

万丈高楼平地起，基础性研究更是攀登科技高峰的基石。2022年，我国基础研究经费支出为1951亿元，比上年增长7.4%；占研发经费比重为6.32%，连续4年保持6%以上的水平。大力提升原始创新能力，实现更多从0到1的突破，是解决深层次科技问题的有效途径，将使我国科技实力从量的积累迈向质的飞跃。

我国科技事业已实现历史性、整体性、格局性重大变化，但距离建设世界科技强国的目标，还有相当长的路要走。这也要求，加大全社会研发经费投入必须持之以恒。为此，在政府性投入引领示范的同时，还要鼓励社会资金广泛参与，在税收优惠政策等方面加大支持力度。众人拾柴火焰高，科技研发离不开全社会的支持，科研成果更会为全社会共享。

以国家战略需求为导向，以基础性、前瞻性、原创性科研为着眼点，集聚财力、人力、物力等联合攻关，中国的自主创新能力必将“更上一层楼”，也将为全球科技创新贡献更多中国智慧。

# 目录

## CONTENTS

### ■ 卷首语

持续加大研发投入，加快科技自立自强 人民网/01

### ■ 新闻纵横

乘风简讯 康中海、周丽/03

### ■ 知识窗

关于专利查询的一些方法 白开玉/04

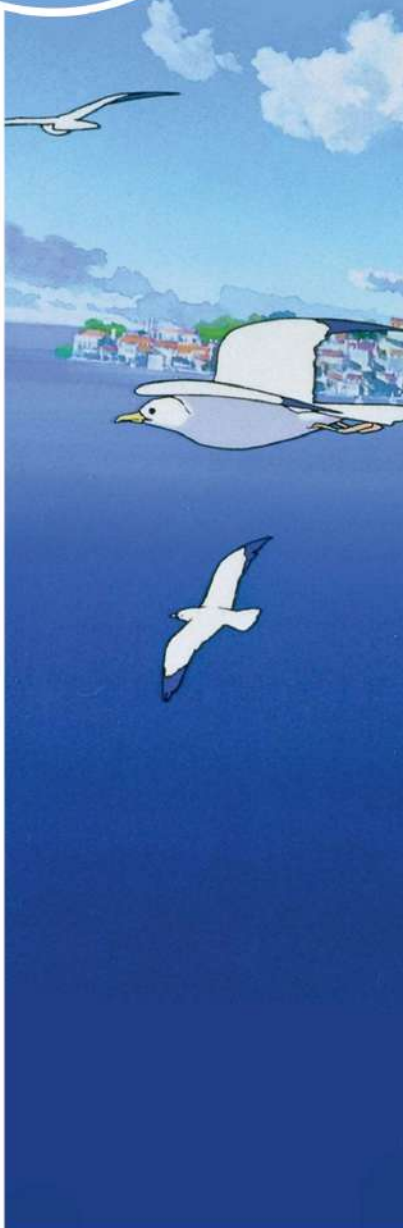
### ■ 共青城专版

浅谈阀门检维修业务市场的销售思路 杨亮/06

### ■ 诗意生活

早春 小叶子/09

# 乘风 简讯



2023年2月3日，中启计量体系认证中心四川分中心三人专家组，对公司AAA测量管理体系进行了再认证审核。

审核组按照GB/T 19022-2003（idt ISO 10012-2003）《测量管理体系测量过程和测量设备的要求》对公司编制的测量管理体系管理手册、程序文件和作业指导书等进行审核；对质量目标、信息资源、审核与监视、改进及上次监督审核的整改意见等多项要求进行抽样审核，并通过现场实验的方式确认公司关键测量过程检测能力。

末次会议上，审核组一致同意测量管理体系再认证审核予以通过，报中启计量认证中心审批，同时对公司测量管理体系的运行及测量管理水平的提升提出了建议。公司主管部门高度重视审核组意见建议，将持续改进和完善，进一步提升公司测量管理体系管理水平，确保体系持续有效。



供稿/康中海

2023年2月14日—15日，成都成高阀门有限公司2023年销售工作会议在成都大邑召开，会议总体回顾了2022年全年销售工作，宣贯了2023年公司销售激励政策，对2023年公司目标分解。会上也进行了销售经验分享及对公司发展愿景展示。

公司领导、市场部负责人、各销售人员参会。



供稿/周丽

# 关于专利查询的一些方法

随着国家对知识产权的重视度越来越高，我们在日常工作中，也会经常遇到自己想写一件专利但不知道去检索有没有类似的专利或者想看看自己新设计的产品有没有涉及侵权等等，对我们的工作造成一定的困扰。

我将我经常用到的一些专利查询网址整理了一下，希望对大家有所帮助。

## 一、中国及多国专利审查信息查询

1. 网址: <http://cpquery.cnipa.gov.cn/> (此网站需注册使用)

2. 该网站为国家知识产权局官方链接网站，网站中除了查询专利以外，还可以查询具体专利的缴费情况。

### 查询步骤

先进入主页进行账号登录



在对话框直接输入专利号或其他条件，专利号只输入数字就好，“.”要省略，如201811308653.0要删除“.”输入2018113086530，如下图：



c.输入验证码后点击查询，就搜索出如下图结果



d.点击上述搜索出来结果的专利号即可进入该专利详情页面，在详情页面可以查看专利信息、审查信息、费用信息、发文信息、公布信息等具体信息。



## 二、SOOPAT网站查询

1. 网址: <http://www2.soopat.com/>

### 查询步骤

a.在对话框直接输入专利号，可以省略输入，也可以加“.”，如201811308653.0或者2018113086530等信息都可以查询出来，但此网站不分功能需要会员，免费功能相对比较少。常规操作不需要登录账号。



b.输入内容后可以点击搜索图标，就搜索出如下图所示结果。



### 三、佰腾网

1. 网址：

<https://www.baiten.cn/results/s/02146603.5/html?type=s>

查询步骤

a.在对话框直接输入专利号或者公司名称或者产品类似的名称，此查询条件相对灵活不收费，例如输入“2018113086530”或者也可直接输入“成都成高阀门有限公司”，“球阀 密封”都可以查询。如果相对比较复杂的也可以直接使用二次检索。



输入内容后可以点击搜索图标，就搜索出如下图所示结果（以成都成高阀门有限公司）为例。



点击对应的专利号（蓝色字）可以直接进入该专利的具体信息，如下图所示：



以上便是一些我经常使用的专利查询的网站，日常使用中会节省我们专利查询的时间，提高工作效率，各网址中还有一些其他功能，有兴趣的小伙伴也可以再往深挖一下，会有意外惊喜也不一定哦。

供稿/白开玉

## 浅谈阀门检维修业务市场的销售思路

阀门行业是我国机械制造业的重要分支，其产品作为重要的流体控制的关键设备广泛应用于石油、石化、天然气、煤炭、冶金、水利和城建等国民经济各领域的基础设施建设，阀门的先进性和可靠性直接关系到工业装置和基础设施的正常运行，在日常阀门使用过程中阀门维保服务尤为重要，存在着广大的市场空间基础。

阀门销售市场，据不完整的统计，近几年全国内阀门的市场交易量大到千亿元以上，按照目前阀门供需市场测评，每年阀门维保服务市场不会低于50-80亿元，特别是工业级阀门上存在着巨大的市场需求空间。

### 1、阀门维保服务市场销售的必要性

1.1、随着“十三五”国家重点工程项目的推进，石油化工及煤化工阀门产品、长输管线配套阀门等新产品重点开发和和使用，阀门市场的产品销售的增量空间有限，而存量市场上将有大量的阀门需要维修保养服务。

1.2、随着行业产品技术的发展和市场化购买的集中现象的出现，形成头部企业垄断效应，企业会从生产性公司向技术性公司过渡，最终会向服务型公司转变，而销售增值服务（包括维修服务、配件服务、技术服务、培训服务等），将会成为企业利润的新的增长点和客户购买产品的亮点。

1.3、石油化工的维保运行和检修业务以前主要由国企、央企的下设单独部门完成，为了节省人力成本和提高服务质量，大型国有企业如中石油、中石化、中化等此类业务已通过公开招投标的方式外

包给第三方专业检维修服务供应商，给阀门维保服务行业的发展提供了机遇。

### 2、阀门维保服务市场销售的现状及趋势

#### 2.1、现状：

石油化工行业检维修作为维修行业的新兴细分行业从早期的自主修理到外包给专业的第三方检维修服务提供商经历了两个阶段：

第一阶段：企业自设部门对设备装置进行维保检修。石油化工企业一般为国有及国有控股大中型企业，其下设专门的维保部门承担全部“动、静、电、仪”设备的日常维保运行、检修、更新、安装。但此模式下需要公司承担巨大的人力成本并且相关技术已不能满足先进化工设备的需要。随着国家提出要对国有企业进行“主辅分离，逐步分流”，国有企业将其设备维保及检修外包给第三方，引入市场竞争机制。

第二阶段：第三方专业检维修服务提供商出现。设备技术发展的需要和市场竞争的驱动下，第三方专业检维修服务提供商渐渐成为行业发展的新生力量，第三方服务的优势在于价格和服务质量上，第三方以合理的价格和高质量的服务赢得客户资源，第三方聘请的人员一般为经验丰富维修能力很强的技术人员，其可以根据客户需求定制灵活的检修计划。目前大型国有企业如中石油、中石化等已通过公开招投标的方式外包给第三方专业检维修服务提供企业。

#### 2.2、趋势：

将来在市场竞争的驱动下，国企改制的继续深



入下，为节省检维修成本，第三方专业检维修服务提供商必将成为检维修行业的主流。

### 3、阀门维保服务市场销售的特性

#### 3.1、周期性

阀门作为流体控制的关键部件，广泛的应用于石油天然气、能源、化工等领域。由于石油能源、化工等均属于国民经济的基础工业，是整个工业体系的支柱产业，作为石油化工行业配套产业的阀门检维修行业，阀门行业的周期性波动往往与整个宏观经济的周期性波动相关联，存在一定程度的弱周期性特征。

#### 3.2、季节性

阀门检维修行业不存在明显的季节性特征。一般为了方便室外检修作业，北方石油化工企业四年一次的大检修一般安排在春秋两季进行。南方石油化工企业大检修则无明显的季节性特征，一般根据企业的年度生产计划确定。

#### 3.3、区域性

阀门检维修行业市场需求的区域分布主要与上游石油化工行业分布密切相关。重工业聚集的地区，尤其是石油化工企业密集的地区阀门检维修需求相对较大。从国内来看，阀门检维修需求主要集中于石油化工工业较为发达的省市，如：上海、南京、武汉、北京、兰州、山西、沈阳和海南等。

### 4、阀门维保服务市场销售的挑战

#### 4.1、市场开拓的挑战

石油化工企业原有单独部门完成阀门维保服务，有的可能已成为第三方专业检修服务企业；公开招投标的方式外包给第三方企业做维保服务，公开竞争对手较多；没有完善市场竞争体系，客户的开拓将存在巨大的挑战。

#### 4.2、人才培育的挑战

设备技术的先进性和复杂性对阀门维修专业人才提出了较高的要求，很多岗位要求持证上岗，这类人才的培养周期在5-8年，培养周期较长，需要花较大成本；另外此种类型的人才集中在国有大中型企业，市场上比较稀缺，企业采用自主培养人才的方式，但由于周期较长和成本较大，人才培育的挑战较大。

#### 4.3、作业安全的挑战

阀门维保服务的客户主要为石油化工企业，在石油化工企业作业时会接触高温高压、易燃易爆、有毒有害气体，为防止上述事故的发生，作业人员按照相关的规范与标准操作可以避免事故的发生，但仍存在一定的安全作业风险。

#### 4.4、获取资质的挑战

阀门维保服务须取得相关特种设备制造许可证，资质的取得是进行项目投标、承揽工程的首要条件。不同的资质需要满足不同的条件，资质等级的高低决定着公司能够承揽项目的类型、规模的大小。若企业的人员和设备不能满足获取相关资质的要求，则将限制公司承接业务的范围。

### 5、阀门维保服务市场销售的竞争格局

5.1、相对于国外市场，中国第三方阀门专业阀门维保服务市场起步晚、市场化程度较低，占市场较大份额的大型龙头企业较少，市场集中度低，低端市场竞争较激烈，市场中存在无序竞争、不规范运作、品牌意识淡漠等问题；整体市场处于向规范化、规模化发展的过程中。

5.2、随着国产化的推进，阀门行业的整体水平有了较大的提高，但质量上还不够稳定，如跑、冒、滴、漏现象在国产阀门中经常出现；在阀门维保服

务中一般负责阀门维保的队伍：或专业，或兼职，或外包等等，但能够解体、调试阀门，能够提供所修阀门需要的一切配件（易损件、维修工艺技术等），能够在线对阀门进行维修的专业维保服务队伍并不多

5.3、对于中小型检维修服务项目，主要面对价格竞争，比较接近完全竞争市场；而对于大型、特大型阀门检维修服务项目，大型阀门检维修企业能够提供专业的检维修服务、更多技术熟练的专业维修人员、优质的组织协调能力以满足客户的维修需求，因此具有竞争优势，市场发展潜力较大。

## 6、检维修业务市场销售的思路

6.1、建立健全阀门维保服务市场的销售体系和组织架构，以公司目标任务为基础，分解目标任务，模糊化销售区域，积极走访市场，大力开拓客户，将一手维保服务信息核心掌握并跟进；梳理并优化客户档案，寻找重点客户。

### 6.2、客户资源的引流导入思路

6.2.1、成高阀门作为生产性企业，在管输阀门市场上占据着行业领先地位，拥有大量的客户资源，可通过公司销售将客户资源引流向维保服务资源。

6.2.2、成高阀门公司以前绝大部分订单都基本通过经销代理完成的，由于现在招投标越来越多，且都只对生产性厂家开发，促使大部分经销商会从销售产品市场向销售维保服务市场转变，从而到达客户资源的引流。

6.2.3、搜寻网上关于阀门维保服务的招标信息，通过公示信息找到相关人员，建立连接，为后续开拓市场铺垫，从而到达客户资源的引流。

6.2.4、通过销售人员积极走访市场，摸清客户需要维保服务的信息，建立相关人员的客情关系，

从而到达客户资源的引流

### 6.3、销售开拓市场思路

6.3.1、树立企业品牌优势，突出生产性厂家服务优势，特别是在阀门维保服务细分市场上占据行业一定的地位，做精做细，获得口碑效应。

6.3.2、寻求阀门维保服务差异化特色，获得溢价空间增加企业利润，避免低价竞争。

6.3.3、打造高水平的专业维保服务队伍，销售和服务全程参与，以模糊区域制划分销售队伍，实现重点客户重点维保服务；收集客户使用服务数据，建立数据库，通过相关数据分析客户，提高客户维保服务忠诚度。

6.3.4、在维保服务销售人员名片制作上，应与公司产品销售人员区别开来，突出销售维保服务的特色，避免让客户产生疑问和不当竞争的出现

6.3.5、针对城市天然气阀门维保服务市场应重点关注和开拓：首先，一般项目方施工完成建设后，将使用权交给地方燃气公司，并且每年都会有阀门维保服务的资金预算，相应的销售流程会简化；其次，城市天然气阀门维保服务市场的前景广大，可复制模式。

结束语：“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，加深对客户的了解度、对市场的熟知度、对竞争对手的关注度、对行业发展趋势的前瞻度的学习和了解，要“有话说、说的出、有道理”并且“知己知彼”；在广袤的市场前景下，一定会有所作为！

供稿/杨亮



# 早春

供稿/小叶子

红梅报春春意到，  
料峭春寒寒未消。  
早春二月千般急，  
直把世间万物催。



编委会主任：丁 骐

编委会副主任：张 俊、曾品其、龚王军、王 毅、  
赵 刚、李 勇、丁 珂

编委会委员：代群芳、孙和兵、张海林、袁小虎、  
李红彪、罗 峰、巫仁华、李 倩

## ·联系我们·

通讯（投稿）地址：成都市大邑县晋原镇工业大道67号

电子信箱：[ccfv@china-cfft.com](mailto:ccfv@china-cfft.com)

公司官网：[www.china-cfft.com](http://www.china-cfft.com)

联系电话：028-88281770-2003

打开微信扫描右侧二  
维码，即可关注官方  
微信公众号



（集团官微）



（成高官微）

打开微信扫描右侧二  
维码，即可进入官网



《乘风通讯》期待您的来稿！