

促进纸面石膏板供给侧结构性改革调研座谈会召开

日前,促进纸面石膏板供给侧结构性改革调研座谈会在北京召开。《纸面石膏板绿色供给与生产宣言》同期发布。

中国建材联合会会长乔龙德,工信部原材料工业司副巡视员吕桂新,住建部科技与产业化发展中心绿色建材部品处处长刘敬疆,中国建材集团有限公司副总经理马建国等政府、协会、企业代表出席。

乔龙德在会上强调,包括“彩色石膏板”在内,不按标准生产、造成污染的、没有经过检验的产品,应该全部清除出局。他表示,像“染色护面纸”这样的问题,必须从理论上、根子上把它挖掉,这样的产品不允许存在。

吕桂新表示,要进一步提高石膏板行业的管理水平。包括加强政策引导,及时修订相关政策;出台指导性文件,推动石膏板绿色生产和消费;鼓励行业优势企业开展兼并重组,提高行业集中度;充分发挥行业协会和中国绿色建材产业发展联盟等的作用,引导行业发

展;充分借助媒体力量,及时曝光“害群之马”,对新技术新产品推广应用多加宣传。

会上,纸面石膏板行业相关10家主要单位共同签署了《纸面石膏板绿色供



给与生产宣言》(以下简称《宣言》)。这是党的十九大以来,纸面石膏板行业供给侧结构性改革第一份绿色发展宣言。

《宣言》提出要深刻认识我国纸面

石膏板行业推进供给侧结构性改革的重要性。提出纸面石膏板全行业坚持走供给侧结构性改革之路必须扎实推进“绿色供给与生产”,行业内部、上下游生产销售企业及单位,应不生产、不设计、不销售、不使用有害物质超标的原料,减少生产过程中因过度包装而产生的能源资源消耗和污染物排放,提高纸面石膏板产品在生产过程中的节能和环保效果。《宣言》还提出要行动起来,建立全面破除“染色护面纸”、“彩色石膏板”等无效供给的工作协调监督机制,推动纸面石膏板行业修订标准、淘汰落后产能。

与会代表纷纷在会上表示,下一步要逐步建立全面破除“染色护面纸”无效供给的具体工作模式和协调监督机制,还要在纸面石膏板行业标准修订、淘汰落后产能等方面,进一步凝聚行业力量,共同破解行业发展难题,坚定不移推进纸面石膏板行业供给侧结构性改革的步伐。

(毕德鹏 张雅丽)

住建部科技与产业化发展中心绿色建材部品处处长刘敬疆:

发力建筑材料循环应用 推动纸面石膏板绿色发展

日前,住建部科技与产业化发展中心绿色建材部品处处长刘敬疆在北京召开的促进纸面石膏板供给侧结构性改革调研座谈会上发言,指出石膏板行业发展暴露的问题,提出石膏板行业企业只有不断提升产品性能,瞄准市场机遇,方能获得更高层次的发展。

一系列问题严重阻碍行业健康发展

石膏自身具有良好的性能,在建筑方面的应用自古有之。从西汉时期开始,我国把石膏、石灰应用于建筑上。马王堆能够保存至今,也主要归功于石膏良好的保护效果。可以说,石膏的可呼吸性、环保性在中国传统的砌筑材料中发挥了重要作用。

然而,近年来,石膏板行业发展暴露出了一系列问题,严重阻碍了行业的健康、有序发展。

首先,石膏板产品性能有待提升。追溯到上世纪80年代住房制度改革时期,全国一些大型居住区如北京方庄、上海浦东大量使用石膏板,但由于使用方式相对简单,一些卫生间的纸面防水

石膏板出现问题,导致整个行业走上了“下坡路”。可见,石膏板行业发展并非一帆风顺,一些技术问题严重影响了产品市场形象。石膏板行业应当“自省”,进一步提升应用技术水平。

第二,石膏板产品的规格尺寸标准仍需加强和提升。进入上世纪90年代,石膏板走向规模生产,品类增多。为了推动产品标准化发展,通过行业为主体确定产品标准,将石膏板的通用规格确定在厚度9.5毫米。目前,随着新产品的出现,行业产品标准化发展仍需提升。

第三,受新型建材部品影响,石膏板市场不断受到挤压,如水泥加压板、硅钙板、纤维板等建材大量冲击着石膏板的市场。另一方面,新型的金属、复合集成吊顶也对石膏板吊顶形成“威胁”。

第四,染色护面纸问题需严肃对待。经室内有害物质含量测试及广泛调查发现,染色护面纸既不符合环保的要求,对石膏板行业的发展也没有好处。当前,石膏板行业需要解决产品性

能提升、标准统一的问题,以便在日益激烈的市场竞争中保持市场份额。与此同时,染色护面纸的出现搅乱了整个行业正常的发展环境,对行业来说是“雪上加霜”,必须严肃对待。

提升自身性能获得更高层次的发展

绿色建材标准标识的推行已得到各行各业的广泛关注,绿色建材进一步发展需要全社会的支持。对石膏板行业而言,绿色发展势在必行。只有生产符合绿色供给的产品,才能实现行业的绿色转型和提质增效。

党的十九大后,全国住房城乡建设工作会议部署了2018年工作任务,“加大农村人居环境整治力度,推进美丽乡村建设”被再次提出。按照乡村振兴战略的步骤,刘敬疆认为将会有如下三个层面变化:第一大力发展小城镇建设;第二积极鼓励推动田园共同体;第三建设绿色农庄。

近年来,国内一些房地产公司开始介入特色小镇和田园共同体建设。此前,刘敬疆在福建一村考察中发现,

当地许多以木材、石材为主的建筑物保护工作做得很好,外表基本上保持原状,但是部分建筑物需要在内部进行改造。而这些内部改造基本都是石膏板。当地人一直在寻找优质石膏板,以满足内部改造需求。由此可见,在推进美丽乡村建设中,石膏板行业有望获得更多的市场机会和更大规模的发展。

此外,石膏板在轻钢龙骨房屋中作为隔墙材料也有应用。去年北新房屋研发出FK体系,目前在京津冀地区、山东地区已经有很多条生产线,对石膏板行业来说,是很有潜力的发展契机。

同时,石膏板行业也应发展装饰装修垃圾循环利用领域。

当今市场环境日新月异,市场需求层出不穷,对于石膏板行业来说,机遇与挑战并存。既有装配式房屋、循环经济带来的产业新机遇,也有美丽乡村建设中“返璞归真”的材料需求。石膏板行业企业只有不断提升自身产品性能,瞄准市场机遇,方能获得更高层次的发展。

(李琴)

河南实行新型墙体材料产品标识管理

施工、监理单位对进场材料标识进行核验

河南省住建厅日前发布通知,决定在该省范围内实行新型墙体材料产品标识管理。

《通知》提出凡在河南省行政区域内建筑工程上使用,且属于《河南省新型墙体材料目录》的新型墙体材料产品,均应按要求进行产品标识。

《通知》提出产品标识应直接标注于出厂产品表面。在标注方式上可根据产品及生产工艺、成型方法的特点,采用滚压、挤压、模压等方式中的一种或多种并用进行标注,鼓励有条件的企业采用二维码标识。此外,成品堆场和施工现场临时堆场的产品标识标注率应满足:砖类产品不得低于10%,砌块类产品不得低于20%,板材类产品不得低于30%。

《通知》明确新型墙体材料产品标识管理工作时间表:

新型墙体材料生产企业应在2018年6月1日前落实产品标识工作,建立健全

有效的工作机制,并将产品标识样式报所在地墙体材料革新管理机构进行登记。不同企业的产品标识如有重复,在登记时按照先来先办的原则进行调整。

各省辖市、省直管县(市)墙体材料革新管理机构应在2018年7月1日前完成辖区内新型墙体材料生产企业的产品标识登记工作,并报省墙体材料革新管理机构进行统一发布。对于后续的新增标识,各省辖市、省直管县(市)墙体材料革新管理机构原则上应于每月月底前汇总上报省墙体材料革新管理机构,由该省墙体材料革新管理机构于下月中旬进行统一发布。

自2018年8月1日起,建设工程施工、监理单位应对进入施工现场新型墙体材料的标识进行核验,并在相关台账中做好记录;拒绝标识缺失、模糊难辨或标注率低等不满足《通知》要求的新型墙体材料产品在建设工程中使用。

(钟合)



隔音墙体材料研发获得新突破

日前,江苏三弦建筑声学系统有限公司(以下简称三弦声学)新产品技术推广及应用会议召开。

中科院声学研究所研究员、中国振动工程学会振动与噪声分会副理事长程明昆,中科院声学研究所研究员、全国声学标准化技术委员会秘书长吕亚东等专家出席。三弦声学董事长周成发及新产品研发、推广负责人参加了会议。

会上,三弦声学技术推广部经理赵武雷、设计研发部经理黄镇分别就公司的定位、产品研发方面进行了简要阐述,展示和讲解了两款新产品。

据介绍,ATT中高频吸声板负氧离子释放性能优异,并采用立体曲线造型设计,将环保、声学、美学融为一体。

公司改良的IES隔声系统、阻尼密封系统、MDD中频吸声系统组合隔音量可达55dB以上,A级防火性能,是环保、声学、防火等一体的多功能材料。

会上,程明昆对于三弦声学所有产品均达到A级防火和符合绿色生产表示肯定,他指出,IES隔声系统在酒店应用非常有优势,符合国家倡导的发展新型材料理念。

吕亚东表示,声学模块会越来越受到重视。目前,国家正在研究建筑声学领域的强制实施标准,今后声学材料发展具有很大潜力。

会议通过企业、研究院、学校的三方探讨,对于建筑声学领域的现状和发展方向有了更清晰的梳理。(王婉伊)

沙特基础工业公司代表团

出席博鳌亚洲论坛

4月10日,沙特基础工业公司代表团再次以战略合作伙伴身份出席博鳌亚洲论坛2018年年会。

在4月10日召开的全体大会开幕式上,沙特基础工业公司副董事长兼首席执行官尤素福·阿尔·拜延作为商界代表发表演讲。他说,现在沙特的“2030愿景”经济发展项目与中国的“一带一路”倡议高度契合,有望帮助沙特加强与国际及中国相关区域的伙伴关系,并增进战略互动和互惠互利。而我们公司,则希望成为实

现这些宏伟蓝图的主要推动者。

4月11日,作为论坛合作伙伴代表,参加了中外企业家座谈会。

上世纪80年代以来,沙特基础工业公司就一直致力于成为中国和亚洲各国的包容性增长伙伴。如今,公司在大中华区建有一座研发中心,在上海、广州及重庆三地均建有工厂,并在14个城市开展业务。此外,还与中石化在天津成立了合资公司,运营着一座石化综合体。(顾今)

未来石材营销的几个模式

各大石材企业经销广泛分布于各个建材市场,瓜分市场份额。当市场需求增长速度跟不上群集扩张,导致利益被摊薄,经营风险的增加,在行业不景气的背景下很快成为业界各个环节利益攸关者口诛笔伐的对象。

部分卖场逆市提租,回笼经营成本,虽然有些不合理,当经销商感觉到卖场压力“菜篮子”开始长刺,让他坐卧难安,将会开始寻找新的终端模式,构造新的“菜篮子”。

石材行业以后发展模式的主要趋势是,随着石材行业越来越成熟,越来越多的模式随之开发出来。目前越来越多的企业尝试新的模式,以求开拓新的市场,抢占先机。主要有以下几种模式:

石材网络销售:网络上购物蔚然成风。在崭新的消费观念、庞大的市场竞争下,开辟网络战场,将会拥有更广阔的发展空间。目前在“互联网+”的背景下,网络作为一种重要的工具,越来越受石材企业青睐。

石材超市:超级大超市终端体系是对现有地主收租式市场最有效的打击。其采用仓储式、折点、返点式的“薄利多销”经营策略,给予消费者主宰自己消费方式和消费权利的感受。目前,59

元石材超市就是这种模式的体现,以价廉物美的方式切入市场。

单一产品结构:细分市场,建设单一产品结构,让消费者选购更有针对性。如石材室内装饰瓷砖、大理石浴室产品、景观石等。这也是石材行业从产品多元化进入产品结构细分、经营方式多元化时期。

品牌楼:企业与经销商联手打造,在未来商业地产中主要以石材总部体现。汇聚国内石材著名品牌,建立数量众多的旗舰店、展示厅、体验中心,打造永不落幕的石材产品展览会。环球石材、康利等早已在品牌建立中走在前列。

石材体验馆:综合石材体验馆、风险基金导入,有利于掌握定价权;全面展示产品,提升行业门槛。鹏基石材体验馆、高时石材体验馆的建立更加直观有效地让消费者体验石材产品。

品牌细分:以协会主导,以建材家居制造板块品牌细分占领市场,形成亮点、制造差异。与大型建材家居卖场结盟联盟,为其整体策划、设计及后续经营体系建设。

经销商建立自主品牌:通过自身的服务,树立自己的品牌。(综合)

石材价格战持续白热化,搅局者都有谁?

纵观石材发展历史进程,多少品种在价格恶战中被贬值,又有多少石材品种无辜牺牲?

然而,这还仅仅只是表象。产业链从上到下,弥漫着一股因价格乱象而起的焦灼情绪。

下游:消费者口碑之殇

近年来,石材行业根据转型升级需求,向家装市场靠拢的趋势愈加明显。

在营销模式上,石材人多数以瓷砖行业为参照,但在价格上却是鱼龙混杂。消费者口碑相传,舆论的力量在熟人圈子里迅速扩散,被视为“天生尤物”的大理石正在终端市场遭遇“品质差”、“护理难”、“石材辐射论”等负面诋毁,而它的操控者们却依旧沉溺于迷茫之中。

老话常说“没有规矩不成方圆”,一个连价格机制都不成熟的产业又该如何沉淀到终端市场?

中游:不按规矩出牌,因为没有规矩

目前,众多“新人”踏足石材行业。相较于需要重资产投入的加工厂而言,这些“新人”们更青睐于大批发展模式,也使得一度消沉的国外矿山再次迎

来繁荣期。这一趋势,却让本已硝烟弥漫的石材价格战进入更为胶着的阶段。

以进口大理石索菲特金为例,其因入门门槛和品种风险较低,成为许多“新人”的首选。此前,该品种的价格区间都在150~180元/平方米之间,近年来却频繁出现100~120元/平方米的低价处理信息,使得众多索菲特金供应商相继陷入是否要降价竞争的焦虑当中。

某石材企业总经理江志荣认为,100~120元/平方米的处理价格基本上处于亏本状态。“石材从国外矿山点料再运回国内需要一定的周期,真正做生意的时间是每年的3月份到12月份。期间需要占用一定的资金,成本摆在那里,低价处理的话只能是亏本。”他说。

但是低价处理的话,等待这些批发商的只能是资金持续被耗损。“尽管这些‘新人’只是选择索菲特金这个品种小试牛刀,但当他点回价值100万元的货,过段时间还是没有销路,扣除成本之后,这单产品就开始贬值了。”另一石材公司总经理薛安德分析,“清仓止损是造成石材人低价竞争的主要原因。”

也有人选择“另辟蹊径”地将石材

切薄。欧美国家对于石材1.8厘米的厚度标准到了国内,在市场不良风气影响下,逐渐降为1.3~1.5厘米,甚至1.2厘米。

从价格到品质,缺乏行业规范的逐利者打了一手乱牌,将市场搅动得乌烟瘴气,更让部分终端消费者深受其扰。而它的上游,又是如何雾里看花?

上游:鹬蚌相争,渔翁发愁

作为索菲特金矿主,尽管该石材品种因价格战而营造出一种看似火爆的场面,但江志荣内心深处却隐藏着更深的担忧。“索菲特金矿山很大,我不知道这个矿还可以开采多久,但我希望它的价格能够持续性地稳定下来,使索菲特金回到自己原有的地位。”他说。

江志荣更希望能够以引导者的身份规范索菲特金的市场价格。与此同时,他感受更多的却是乏力。

目前为止,大多数矿山都缺乏对客户的选择标准。蜂拥而上的石材人素质良莠不齐,竞争手段五花八门,矿主缺乏有效手段,无法完整控制产业链条,最终只能听之任之。

“还有一个关键因素是品种的成熟

石材边角料的新生之路

——金顺石材机械董事长王进金访谈

在石材圈里,这些“他山之石”的进阶之路对于企业来说并不陌生。做机械的王进金却在它们从大自然剥离的那一刻开始,看到了“风口”——1997年,金顺石材机械应运而生。

以机械,开启石材边角料的春天

“一些企业在进行矿山开采的过程中常常忽视了遗落下来的边角料。其实,把这些边角料合理利用起来不仅能起到‘变废为宝’的作用,甚至有时候能够带来意想不到的惊喜。”金顺石材机械董事长王进金如是说。

王进金介绍道,公司原本生产液压油缸,在经过对液压油缸结构原理进行不断研究与技术攻关后,最终研制出了能够充分利用石材边角料的“石材冲板机”。它能将石材边角料冲压成预先设计好的几何拼花图案的石材地板砖。

也就是说,在对边角料进行处理的

过程中,不同的机器能够实现不一样的工艺效果。其中,六角形、花瓶形、扇形、灯形、梅花形及近年来流行的冰裂纹等模具,可根据客户需要设计成大小、形状不一的规格尺寸进行加工,最终在园林景观、酒店、别墅等地呈现。

金顺石材机械和其他石材机械企业不同的是,它主要致力于解决“如何让机械有针对性地处理开采矿山过程中产生的边角废料”问题,在实现对石材的“二次利用”的同时,使其“重获新生”。

完善技术和应用,为石材“走出去”作嫁衣

2018厦门国际石材展日前落下帷幕,对于金顺石材机械来说,这一年可有得忙。用于处理矿山边角废料的石材冲板机KSD-95Y,主要将边角废料冲压成各种花样的KSS-85,可将大理石库存切割成蘑菇面或自然面的KSD-74以及针

对马赛克自动化处理的KSL-12z已经全部售罄。它们之中或就地转移,为国内不同区域市场青睐;或远渡重洋,跨越南美。

“在展会上,KSL-24z很受欢迎,它能够实现自动化,将花岗岩的板底切成小块的自然面铺路,东北人多把这叫作‘马蹄石’。”王进金说,“目前大部分企业仍主要依靠手工实现马赛克工艺,而KSL-12z在厦门展的出现同样吸引了不少客商驻足。”

随着国家对于矿产资源保护力度的不断加大,一些石材企业从源头端开始便注重起矿山资源的再利用。如此一来,不仅推动了石材机械行业的相关生产,也促使石材在应用过程中打破更多局限——换言之,技术和应用两个端口的不断完善,为石材人更好地引领石材“走出去”增添了更大信心。

边角料的应用,演绎空间魅力

很难想象,街道或是园林里纹路复杂、实则规则有致的地面铺设,正是杂糅于大自然的碎石乱石——经过再次加工的石头边角料应用于建筑墙面,彰显建筑主体明朗利落之风,古朴的墙面和绿色盆栽交相辉映,盎然之中透出自然本色,更显石材的纯真。

还有边角料被再次加工成凹凸不平的石材装饰面,铺贴于户外或室内墙面,古朴之美赫然映入眼帘看似粗糙实则精心而制,正是石头再利用的生动演绎。

在王进金看来,金顺石材机械的意义在于为石材行业创造出更大的价值,让细微的边角料得以重焕新生,融入各式建筑空间中,铺之于日常生活,让更多人看见石材的绿色经济与普适价值。(李雅玲)