

# 湖北多管齐下进一步强化预拌混凝土质量管理

□ 通讯员 董文斌 柯于连

为贯彻落实《国务院办公厅转发住房城乡建设部关于完善质量保障体系提升建筑工程品质指导意见的通知》,严格预拌混凝土生产使用环节质量控制,强化企业主体责任和部门监管责任,从去年9月开始,湖北省住建厅启动了预拌混凝土质量调研工作,根据调研成果,坚持问题和目标导向,组织专家制定了“关于进一步加强预拌混凝土质量管理的通知”,并附“预拌混凝土质量控制要点”,经网上征求意见和专家评审,日前正式颁发实施。

## 加强预拌混凝土生产使用过程质量控制

湖北省要求,严格原材料质量控制,严禁使用海砂、风化岩机制砂、钢渣颗粒、矿渣颗粒和粉煤灰灰等生产预拌混凝土,使用的原材料应留样封存,实现质量追溯。严格配合比管理,预拌混凝土生产应严格执行生产配合比,首次使用的生产配合比应进行开盘

鉴定,预拌混凝土生产时,应根据粗、细骨料含水率的变化,调整粗、细骨料和拌合用水的用量。严格交货检验,由需求方组织,供需双方共同参加,在监理单位见证下进行。严禁加水行为,应在预拌混凝土运输车辆上及施工现场安装视频监控,严禁在预拌混凝土运输、等待、卸料、输送和浇筑过程中加水。严格试块留置及养护管理,施工现场应设置标准养护室(箱),工程建筑面积不超过20000平方米的,可设置标准养护箱;超过20000平方米的,应设置标准养护室。

## 落实工程参建各方质量责任

湖北省明确,建设单位承担工程质量首要责任,保障混凝土结构合理施工工期和预拌混凝土合理价格,强化交货检验、见证取样、浇筑、养护等环节的督促检查,按规定委托检测机构进行混凝土质量检测。设计单位对混凝土结构设计质量负责,明确预拌混凝土的各项

性能要求,提出拌制混凝土所用原材料及拌合用水的基本要求、混凝土施工要求及相关技术措施等。预拌混凝土生产企业对混凝土生产质量负责,应采购符合质量标准的原材料,严格生产控制,严格出厂检验,加强运输管控,不得代做代养,应由施工单位取样制作、养护的混凝土试块。施工单位对混凝土施工质量负责,严格执行预拌混凝土进入施工现场后的交货检验制度,细化混凝土浇筑和养护施工方案并严格落实。监理单位对混凝土施工质量负责,加强对预拌混凝土自进入施工现场直至浇筑完成全过程的旁站、见证,坚决制止向混凝土拌合物中加水的行为。检测机构对混凝土检测质量负责,对标识不符合要求及代做代养的混凝土试块不得收样,不得出具虚假检测报告,及时将混凝土力学性能检测数据上传至省检测监管平台。

## 强化预拌混凝土质量管理

湖北省强调,健全工作机制,要利用片区交流平台,结合推行工程质量安全手册、开展住宅工程质量信息公示试点等活动,强化预拌混凝土质量责任落实。创新监管方式,采取政府购买服务的方式委托第三方检测机构对原材料、混凝土拌合物和混凝土结构实体等进行监督检测,倒逼参建各方加强预拌混凝土质量控制。强化监督检查,加强对原材料质量控制、配合比管理及交货检验制度执行等方面的抽查,加强混凝土结构实体监督检测,对发现混凝土强度不合格的,视情节轻重,责令建设单位采取相应处理措施,确保工程结构安全。建立激励机制,及时公布预拌混凝土生产使用检查抽查及监督检测情况,通报曝光违法违规行为,建立预拌混凝土生产使用信用评价制度,形成守信激励、失信惩戒机制,营造预拌混凝土质量管理良好氛围。



# 丹麦艾法史密斯公司一行拜访中国建筑材料联合会

11月18日,中国建筑材料联合会党委书记阎晓峰会见了丹麦艾法史密斯公司(以下简称史密斯公司)中国区总裁梁国勋一行。双方围绕建材行业发展,尤其是关键核心技术提升、资源综合利用及利用等方面进行了会谈。

梁国勋介绍了史密斯公司历史发展及在业务开展情况。作为一家拥有百年历史的企业,史密斯公司通过不断创新、加强研发,凭借丰富的国际化经验和专业知识,为全球矿业和水泥行业提供工程设计、设备和服务等。梁国勋表示,公司致力于最大程度减少中国及全球水泥行业的环境足迹,并提出到2030年实现Mission Zero(归零)的美好愿景。中国既是公司重要的目标市场,也是重要的供应来源地,史密斯公司愿意与联合会进一步加强合作,积极推动建材行业“走出去”和绿色转型发展,实现合作共赢。

中国建筑材料联合会副会长张东壮就联合会的基本情况以及贯彻“工业尚品、造福人类”的行业发展新目标、新理念,加强建材行业国际合作的工作重点与思路做了介绍。

阎晓峰对梁国勋总裁一行的到访表示欢迎,对史密斯公司长期以来在助力中国水泥工业实现高质量、可持续发展等方面予以的巨大支持表示感谢,并就中国建材行业、企业如何与史密斯公司从技术研发创新、先进装备制造、质量标准提升等方面形成更高水平、全方位的国际合作进行了探讨。

最后阎晓峰表示,联合会希望与史密斯公司进一步加强交流与合作,共同实现建材行业造福人类的愿景:一是建立紧密沟通交流机制,加强行业信息共享;二是借鉴史密斯公司国际化经营理念,助力中国企业提升国际化水平;三是外方优势装备技术与我方EPC建设能力相结合,形成“走出去”共同体,带动中国建材标准、规范等软实力“走出去”;四是加强跨界合作,共同提升相关产业的装备技术水平,实现共赢;五是加强研发合作力度,共享研发成果。

史密斯集团高级顾问高长明、中国区(水泥)销售总监申金永、市场开发总经理施静如,以及中国建筑材料联合会国际合作部副主任沈文露等参加会谈。(宗建材)

# 雄安新区绿色建材应用及大宗建材集采工作交流会召开

11月20日,雄安新区绿色建材应用及大宗建材集采工作交流会在雄安新区市民服务中心召开。

本次会议旨在加强雄安新区建设过程中绿色建筑和绿色建材应用,宣贯高标准高质量建材对新区建设及行业发展的意义,推进雄安新区集采服务平台的应用,引导行业优质企业积极参与雄安新区建设,推动建材企业和建材行业向高标准高质量发展。

会上,雄安新区规划建设局相关负责人介绍了雄安新区总体规划及建设情况,雄安新区集采服务平台负责人介绍

了雄安新区大宗建材集采管理工作,中国雄安集团相关同志介绍了集团在建设项目及建材需求情况,雄安新区建设指挥部集采建设组负责人介绍了雄安新区大宗建材集采入围指标体系及入围征集流程。随后,雄安新区集采服务平台、中国雄安集团、中国中铁、上海建筑设计研究院、建材工业质量认证管理中心、河北省建筑材料工业协会嘉宾围绕新区建材集采目录入围指标体系、集采目录征集、平台建设及应用、促进建材交易等方面进行了交流对话。

雄安新区党工委委员、建设指挥部副

总指挥、办公室主任赵丰东指出,按照政府搭台、市场交易、公开公平、全程监管,建设服务型平台的总体思路,新区建设指挥部办公室会同河钢集团完成了雄安新区大宗建材集采服务平台建设。门户网站接入河北钢铁、中国建筑、中国中铁、中国铁建等9家企业交易平台,实现了线上交易功能。同步委托中国建筑材料联合会,会同河北省建材协会及行业知名企业开展了集采目录指标体系的编制工作。坚持以国家标准及新区绿色建材导则为基准,对照国际和国内先进地区标准,并组织行业专家集中论证评审,充分体现了

新区建材标准国际化及高质量要求。下一步,雄安新区将继续优化大宗建材集采服务平台功能,推动与社会交易平台对接,实现从建材交易到建设施工全过程全覆盖的数据互联互通共享。

据介绍,为创造“雄安质量”,确保雄安新区建设主要建材有序供应,同时发挥雄安新区政府投资项目在推广绿色建筑和绿色建材应用的示范引领作用,雄安新区通过建立《雄安新区建材集采目录入围指标体系》支持绿色建材的推广应用。目前,雄安新区集采服务平台已上线,相关配套规定已发布。(崔利杰)

# 国际竹藤组织总干事穆秋姆一行考察浙江竹产业

11月23日,国际竹藤组织总干事穆秋姆一行在中国国家林业和草原局国际合作司副司长胡元辉陪同下,来到浙江省调研考察当地竹产业发展情况。

穆秋姆一行首先访问浙江省林业局,并与浙江省林业局副局长陆献峰及有关业务部门负责人举行座谈。陆献峰简要介绍了浙江省林业发展概况,重点就浙江省竹产业现状和未来发展计划作系统说明。

陆献峰表示,浙江省是中国的竹产业大省,区位优势明显。希望未来与国际竹藤组织进一步加强交流与合作,包括引导浙江企业家“走出去”、互派技术交流生、举办技术培训等方面,共同开创竹产业高质量发展新局面。

穆秋姆表示,世界竹子看中国,中国竹子看浙江,浙江省竹种资源丰富,

产业发展领跑中国、享誉世界。国际竹藤组织自成立以来,一直与浙江保持着友好合作关系,国际竹藤组织培训学员或其他国家代表团考察中国竹产业时,我们都会带他们来浙江交流学习。国际竹藤组织愿与浙江省林业局一道,携手合作,促进浙江乃至世界竹产业健康可持续发展。

陆献峰陪同穆秋姆一行参观了浙江省林业局成果展示大厅。浙江省竹子栽培和利用历史悠久,竹林培育和竹业加工利用水平、竹制品产量和出口额均领先全国,占全国六分之一的竹林面积实现了四分之三的竹业产值。

访问结束后,穆秋姆一行又先后来到中国国家林业和草原局竹子研究开发中心、中国林科院亚热带林业研究所等单位访问考察,并与单位的相关负责人



举行座谈,深入交流。

国际竹藤组织副干事陆文明等参加考察。本次浙江考察为期4天,除杭

州外,穆秋姆一行还将赴湖州、宁波等地走访、调研。

(时健之)

# 河南汝州实施绿色建材认证管理

□ 通讯员 康建标 董楠楠

为增加绿色建材产品供给,提升绿色建材产品质量,促进建材工业和建筑业转型升级,河南省汝州市绿色建材产品认证时代近日开启,从即日起,汝州市将全面实施绿色建材产品认证管理。

绿色建材是指在全生命周期内可减少对天然资源消耗和减轻对生态环境影响,具有“节能、减排、安全、便利和可循环”特征的建材产品。绿色等级认证实行分级评价,由低至高分为一星、二星、三星。汝州市实施的绿色建材产品认证,依据国家绿色建材产品标准,按照《河南省绿色建材评价标识管理办法》和《河南省绿色建材产品认证

实施方案》确定的程序和要求展开,并进行信息标识活动。该市鼓励建材生产企业向绿色产品生产转型,积极申请绿色建材产品认证。同时,引导消费者增强绿色消费理念,科学选用获得认证的绿色建材产品。

据了解,汝州市的绿色建材产品认

证范围包括砌体材料、保温材料、预拌混凝土、预拌砂浆、建筑节能玻璃、节能门窗、卫生陶瓷、陶瓷砖、建筑部品部件、建筑结构用钢及相关构件和其他建筑材料等。汝州市市场监督管理局、汝州市住房和城乡建设局、汝州市工业和信息化委员会负责对全市绿色建材产品生产、认

证、采信应用等进行监督管理。

今后,汝州市区域内的政府投资工程、重点工程、市政公用工程、绿色建筑和装配式建筑建设项目,以及新建、改建、扩建的其他建设项目,都将使用获得认证的绿色建材产品。



11月7日,在宝家乡墅联合京东举办的中国乡村建房节成果展上,其牵头组建国内首个乡村住宅产业联盟,赢得40多家一线供应商的支持,一时备受瞩目。

宝家顺势与京东联合推出首款搭载软装配套方案的乡村住宅产品,也就是A7-2020款乡墅,实现了拎包入住式整体交付的成功落地。

## 漂亮的成绩单

乡村住宅产业联盟的成立,离不开宝家表现出的进取势头与快速增长的订单。即使是今年受外部环境冲击,宝家晒出的战绩依然相当漂亮。比如今年的杭州建房节,乡墅成交62栋。随后10月

份,宝家又卖出了70多套乡墅,相当于1亿元的销售额。“双十一”预售期间,宝家在京东的乡墅成交量超过100套。从10月21日到11月11日,售出乡村别墅产品296栋,总销售额超过3.8亿元。

从前期的自建房整体交付,到今年的拎包入住方案,宝家除了依靠前端营销、设计、施工、交付与服务外,还有两个非常重要的推动力:一是对整体交付的坚持、对结果的负责,长期打磨产品设计、施工、装修为一体的全套乡村建房解决方案,这种战略定力促成了结果的实现;另一股支持力就来自供应链,它相当于幕后功臣,价值是很明显的,比如一线品牌提供信任背书,更能赢得业主青睐;不用担心装修材料的质量保证,建房商与业主都省心;借集采优势,售价上更划算。加之获得了京东在消费数据、流量与物流等环节的助力,

使得一键下单、轻松定制成为可能。

这次北京会议上,宝家上线了A7-2020新款乡墅产品,首次搭载软装配套方案。借助40多家品牌供应商的支持,新产品又有提升。比如:研发时遵循北京的建房政策,同时参考京东的用户数据,支持海派、欧式双外立面定制;满足“两层+阁楼”“三层+地下室”的需求;在房子功能上,集成安全用电、开关面板、防水防潮、环境照明等四大核心系统。

交付效率继续保持原有优势,在京东、天猫下单就行,6至8个月精装交房,享受终身售后保障。能走到这一步,供应链能力的提升功不可没。援引宝家乡墅CEO唐爱娟的说法,宝家一直以“让乡村再没有不好住的家”为愿景,和优质建材家居企业组成产业联盟后,未来将致力于逆向打通乡村住宅软装、装修、土建三大板块之间的标准壁垒和服务鸿沟,向消费者提供整体的、更优品质、更加省心的服务。

## 40多家大牌供应商加持

从2018年开始,陆续有知名家居建材品牌进入宝家的供应链里,进而扩大

为一支庞大的供应商力量。在7日的乡村建房节成果展上,宝家实现了一次供应链的集体亮相。据公开报道,飞利浦、西门子、实益达、斯米克磁砖、立邦、亚士创能、恒飞电缆、正金门窗、金牌厨柜、掌上明珠等40多家建材家居企业代表参会,与宝家一起宣布组建国内首个乡村住宅产业联盟。这些公司目前已是宝家自建房的配套供应商,其中部分品牌经历了多个项目磨合,双方形成了比较成熟的合作机制,进而支撑宝家产品的高效交付。

在每个品类里,宝家大概选了一两家主力品牌作为合作方。据悉,东方雨虹提供防水方案,西门子提供安全用电方案,飞利浦提供照明方案,斯米克提供地面瓷砖、实益达解决全屋照明、亚士担任外墙涂料解决方案;另外,由掌上明珠负责拎包入住解决方案,也就是全屋家具、软装等。在对待宝家乡墅的合作上,各家供应商给予了较高的重视。比如西门子曾派出团队了解农村情况,设计出专属于农村房屋用电的方案,比如一楼不插电、配电箱有空气

# 艾仕得荣获第五届铃轩奖“前瞻类材料优秀奖”

前沿雷达可探测涂料技术助力无人驾驶

□ 记者 顾今

日前,在《汽车商业评论》主办的“2020中国汽车供应链峰会暨第五届铃轩奖盛典”上,艾仕得涂料系统(纽交所代码:AXTA)“自动驾驶汽车激光雷达/毫米波雷达可探测涂料”,凭借其创新涂料技术荣获第五届铃轩奖“前瞻类材料优秀奖”。

据悉,铃轩奖于2016年由《汽车商业评论》发起,旨在发掘、遴选最优秀的企业零部件供应商和前沿的零部件产品及科技,为优秀供应商与主机厂提供富有建设性的交流平台。该奖项是国内最权威的汽车零部件产业评价机构之一。“我们非常荣幸被授予这一殊荣,这是对艾仕得涂料技术创新方面的认可。艾仕得拥有150多年的涂料创新历史,致力于在交通运输行业及工业领域不断推出前沿科技,反映涂装行业最新技术发展趋势。”艾仕得涂料系统交通运输涂料产品总监闫福成博士说,“我们屡获殊荣的先进可探测涂料科技旨在与激光雷达和毫米波雷达相互作用,满足未来自动驾驶车辆‘看见’其他车辆并被其他车辆‘看见’的需求。”

激光雷达被广泛认为是自动驾驶系统中必不可少的传感器。自动驾驶车辆通常依靠激光雷达和毫米波雷达来感知外部环境,尤其是其他移动车辆。“以涂料为例,传统涂料系统中有多种色漆无法被激光雷达识别。”闫博士补充道,“艾仕得通过系统地研究激光雷达和毫米波雷达的探测技术特点和反射强

度要求,开发出了可以满足激光雷达和毫米波雷达对外部环境感知要求的特殊颜料和涂料配方体系。这一技术不仅能助力雷达信号不受干扰地透过涂层,被精准接收和传输,实现车对车探测,也能让自动驾驶汽车拥有全色系汽车涂料可供使用,助力未来无人驾驶汽车在设计上拥有更多的发挥空间。”

艾仕得针对毫米波雷达开发了涂料和建模技术,使围绕车辆周围位于汽车塑料件后方的77GHz毫米波雷达能够发挥探测作用。运用艾仕得毫米波雷达建模技术对塑料厚度和涂膜配方进行优化,可在不影响毫米波雷达传输的情况下实现高亮度和色彩效果。铃轩奖主席、汽车商业评论总编辑贾可说道,“艾仕得此次获奖实至名归。无人驾驶对汽车涂料产业提出了新挑战。作为国际领先的涂料企业,艾仕得在推出符合无人驾驶汽车发展需求的可探测涂料科技方面有重要突破,推动了该领域的技术进步。”

第五届铃轩奖首次将奖项分为“量产类”和“前瞻类”两大部分,邀请知名专家、学者、机构及整车企业研发负责人组成专家顾问委员会及评审委员会,就汽车零部件产品和技术的先进性、可靠性、适应性、服务力、品牌力和市场占有率等指标进行评审。

目前,艾仕得该技术体系已通过一些国际主流汽车制造商的技术认证,并被纳入其涂料色彩推广计划。

# 乡镇自建房市场蓄势待发 地板业有何影响?

份,宝家又卖出了70多套乡墅,相当于1亿元的销售额。“双十一”预售期间,宝家在京东的乡墅成交量超过100套。从10月21日到11月11日,售出乡村别墅产品296栋,总销售额超过3.8亿元。

从前期的自建房整体交付,到今年的拎包入住方案,宝家除了依靠前端营销、设计、施工、交付与服务外,还有两个非常重要的推动力:一是对整体交付的坚持、对结果的负责,长期打磨产品设计、施工、装修为一体的全套乡村建房解决方案,这种战略定力促成了结果的实现;另一股支持力就来自供应链,它相当于幕后功臣,价值是很明显的,比如一线品牌提供信任背书,更能赢得业主青睐;不用担心装修材料的质量保证,建房商与业主都省心;借集采优势,售价上更划算。加之获得了京东在消费数据、流量与物流等环节的助力,

使得一键下单、轻松定制成为可能。这次北京会议上,宝家上线了A7-2020新款乡墅产品,首次搭载软装配套方案。借助40多家品牌供应商的支持,新产品又有提升。比如:研发时遵循北京的建房政策,同时参考京东的用户数据,支持海派、欧式双外立面定制;满足“两层+阁楼”“三层+地下室”的需求;在房子功能上,集成安全用电、开关面板、防水防潮、环境照明等四大核心系统。交付效率继续保持原有优势,在京东、天猫下单就行,6至8个月精装交房,享受终身售后保障。能走到这一步,供应链能力的提升功不可没。援引宝家乡墅CEO唐爱娟的说法,宝家一直以“让乡村再没有不好住的家”为愿景,和优质建材家居企业组成产业联盟后,未来将致力于逆向打通乡村住宅软装、装修、土建三大板块之间的标准壁垒和服务鸿沟,向消费者提供整体的、更优品质、更加省心的服务。

为一只庞大的供应商力量。在7日的乡村建房节成果展上,宝家实现了一次供应链的集体亮相。据公开报道,飞利浦、西门子、实益达、斯米克磁砖、立邦、亚士创能、恒飞电缆、正金门窗、金牌厨柜、掌上明珠等40多家建材家居企业代表参会,与宝家一起宣布组建国内首个乡村住宅产业联盟。这些公司目前已是宝家自建房的配套供应商,其中部分品牌经历了多个项目磨合,双方形成了比较成熟的合作机制,进而支撑宝家产品的高效交付。在每个品类里,宝家大概选了一两家主力品牌作为合作方。据悉,东方雨虹提供防水方案,西门子提供安全用电方案,飞利浦提供照明方案,斯米克提供地面瓷砖、实益达解决全屋照明、亚士担任外墙涂料解决方案;另外,由掌上明珠负责拎包入住解决方案,也就是全屋家具、软装等。在对待宝家乡墅的合作上,各家供应商给予了较高的重视。比如西门子曾派出团队了解农村情况,设计出专属于农村房屋用电的方案,比如一楼不插电、配电箱有空气

开关和漏电保护器等。斯米克提供具有防水、防尘、抗污、疏油、抗氧化等功能陶瓷砖。面向星级酒店提供灯光环境设计的实益达,为宝家重新定制了专属产品,比如气派的入户壁灯,防湿防雨,餐厅里带吊扇的灯,棋牌室里的净化灯。亚士则提供专用于装饰外墙的真石漆,附着力强,耐冻融。负责全屋家具软装配套的掌上明珠,近年以生活设计为导向,全面发力“整家设计·拎包入住”,曾发布12大风格样板间,根据不同用户年龄、不同家庭成员、不同生活方式选择的人群打造整家方案。家居建材下乡新战场

下乡已展开多年,很多知名品牌也在努力打开乡镇市场的局面,比如三棵树成立专门的“美丽乡村事业部”,针对性开发乡村涂料产品,构建相应的供应和服务体系。还有东鹏整装卫浴推行乡村战略,支持千村万户的公厕、户厕增改建。九牧卫浴走了很久的下乡路,推出专门的乡村卫浴方案。而时下乡墅的出现,无疑给家居建材企业的渠道下沉与下乡方式提供了新选择。政策方面的利好确实不断,比如农村宅基地新政出炉,鼓励采取自营、出租、入股、合作等方式盘活闲置宅基地和闲置住宅,可带动乡墅修建数量。工信部今年明确提出,研究开展绿色建材下乡工作,推广适用于农村基础设施、农房建设和消费农村固体废物的绿色建材产品。在多方推动下,乡镇市场建房、装修、翻新等需求可能进一步繁荣,进而带动家居建材的销量。对家居品牌来讲,跟宝家合作后会获得更好的示范效应。毕竟乡村别墅装修用的材料,在本地会收获比较好的口碑,有利于供应商打开当地市场。(黎雪)