

建材与装饰 MATERIALS & DECORATION

CONSTRUCTION TIMES

责任编辑:张高青
电话:021-63212799-211
E-mail:mo-jun@163.com

2023年12月4日

氢能也可以为建材行业赋能。早在去年8月,广东省佛山市首批氢能叉车就获得型式试验认证并获牌照,氢能环卫车、氢能渣土车、氢能重卡、氢能翼展车等车辆陆续在当地投入使用。

据悉,目前蒙娜丽莎集团、新明珠陶瓷集团、恒洁卫浴集团等多家陶瓷企业与相关企业就氢能燃料电池叉车运营方案进行了深入探讨,有望达成合作。

这是建材行业实现能源结构转型、构建绿色搬运体系、探索多元化碳综合路径的缩影——氢能无疑在这条路径上扮演了重要角色。

氢能在建材行业应用快速扩展

当前,氢能在政策的支持与推动下,正逐步开始进入规模化发展阶段,它在建材行业的应用场景也呈现更为多元化的发展趋势。在减排行业能效提升的进程中,氢能的应用也引起了行业、企业的普遍重视。

在首批全国建材行业重大科技攻关“揭榜挂帅”项目中,中材节能股份公司与中科院大连化物所联合开展了“双供氢系统水泥窑炉烟气二氧化碳转化利用中试验证平台建设”项目,在电解水制氢的基础上将氢气用于煅烧水泥熟料,同时与烟气中二氧化碳反应制甲醇,目标是将20%以上化石燃料替换成氢气。目前这项研究进展顺利。

2022年,40台智蓝氢能燃料电池重卡(包含自卸车、牵引车)在北京市政路桥建材集团的“公转铁”建筑砂石料运输和城市基础设施运输场景中进入正式运行阶段。

在佛山电器照明股份有限公司轰鸣

氢能应用,能否在建材行业刮起“绿色风暴”

□霸丽丽 贺丹

的机器和高耸的货架之间,6台3.2吨平衡重式叉车来回穿梭。与普通叉车以柴油、汽油、电力为主要动力不同,这些叉车通过应用氢燃料电池技术装上了一个低碳、强劲的动力系统。

相关数据显示,2022年全国主要城市氢燃料电池汽车销量中,牵引车累计销售1326辆,同比增长253.6%,在重卡领域市场占有率占比为53.8%,居于主体地位;自卸车销售492辆,同比增长44.7%,在重卡领域市场占有率占比19.96%,主要应用于续航里程较长的砂石骨料运输等应用场景;搅拌车累计销售52辆,在重卡领域市场占有率占比2.11%。

国家发改委发布的《氢能产业发展中长期规划(2021—2035年)》中,提出了探索氢能在工业领域的多元化应用指导意见,这为氢能探索多元化的应用场景提供了顶层设计。

工业和信息化部节能与综合利用司在3月23日赴河北张家口开展工业领域氢能应用专题调研时,有关负责同志强调,氢能作为现有能源形式的有益补充,已经成为助推产业绿色高质量发展、培育经济新增长点的重要战略选择,要有序发展氢能产业,积极稳妥推动氢能在工业领域的多元应用。



中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司配备了氢能重卡

氢能在建材行业推广应用的优点

随着“双碳”战略目标的推进,建材行业被赋予了转型发展的新定位,亟需解决短中期减排成本上升与绿色转型发展之间的矛盾,同时加速探索深度脱碳的创新之路。

在建材行业推广氢能,既可以减少建

材行业在生产运输过程中产生的碳排放,还可减少建材行业对不可再生能源的消耗量,实现能源结构转型,助力行业碳达峰碳中和。

以氢能重卡为例,相对于传统的燃油重卡,氢能重卡与电动车一样具有零排放优势,每使用1千克氢气替代汽、柴油,可减排10千克~15千克二氧化碳,且无碳氧化物及颗粒物的排放。氢能重卡还具有续航里程更长,车辆启动、加速更快,中短途应用优势更明显等特点,可以满足建材行业对重卡的行驶路线相对固定、货物运量相对稳定等要求。另外,氢能重卡在建材行业的应用不但可以发挥其中途应用优势,还能减少加氢站建设数量,降低氢能重卡的使用成本。

氢能叉车作为新型清洁能源工业车辆的代表,既有燃油叉车功率高、动力大、强度高、抗恶劣环境能力强等特点,又克服了其碳排放与尾气排放污染等短板,解决了电动叉车能源补给便捷性等问题,契合包括陶瓷企业在内的建材行业用户对搬运工具的全面诉求。

氢气作为燃料烧成燃料具有广阔的应用前景。伴随着电解水或者光解水/醇技术的发展,水泥厂可以自建电解、光解水/醇制氢装置,用于生产水泥窑燃烧及CCU需要的氢气。最后,在窑尾辅助于烟气中二氧化碳捕集,可实现熟料生产零碳排放。

相关专家认为,使用氢气作为燃料,可降低水泥制备过程中煤炭源二氧化碳排放量。当氢气全量替代煤炭作为燃料,可削减熟料烧成过程35%二氧化碳排放量。氢气作为燃料有助于水泥行业低碳绿色发展,环境和社会效益显著。此外,氢气是二氧化碳利用的重要原料,可与水泥厂捕集的二氧化碳化学合成甲醇、乙醇、烃类等化工产品。

建材行业推广氢能的障碍

氢能是一种来源广泛、清洁无碳、灵活高效、应用场景丰富的二次能源,也是推动传统化石能源清洁高效利用和支撑可再生能源大规模发展的理想媒介。

由于氢能产业涉及制、储、运、用多个环节,在制取、储运、加注、应用等方面的技术研发难度大,产业链延伸性长,现实中氢能在建材行业的大规模推广应用仍面临制氢、用氢技术不成熟,企业用氢成

本高等瓶颈。

目前氢的制取主要有两种较为成熟的技术路线,分别是电解水制氢和光解水制氢。我国常用的制氢技术为电解水制氢。与电解水制氢相比,虽然光解水制氢的成本较低、能源转换效率较高,但尚未形成市场规模。因此我国要加大对制氢、用氢技术的研究力度,推动氢能进入建材行业生产的全流程。

在用氢成本层面,由于上游企业制氢技术难度大、产业化程度不高,中游加氢站等基础设施不完善,各地的氢气价格无法做到统一,下游建材企业购置设备费用高等种种因素,造成氢能在建材行业的推广步履维艰。

面向未来,氢能将成为应对气候变化、推动能源转型和促进产业升级的有力抓手。可再生能源的快速发展和电解水制氢技术的不断进步,目前已形成电—氢—电(燃料电池和动力电池等)、电—氢—化(绿氢、绿氨与化工耦合等)脱碳路径。提升绿电供应稳定性,降低绿电、绿氢成本,合理配置“源网荷储”“风光氢储”是制氢与氢能产业努力方向。

今年两会期间,全国人大代表、中国石化原油田执行董事、党委书记张庆生表示,要进一步优化国内氢能产业链布局结构,延续氢能交通领域支持政策,同时重点支持绿氢在工业应用方面有关鼓励及支持政策的出台。

尽管我国从“顶层设计”出台政策方针,但我国氢能行业总体仍处于发展初期,在终端能源消费量中占比仍然很低。受限于多方面的因素,氢能行业尚未形成全产业链与合力,未能全面推动生产生活进步。

制氢与氢能产业上游企业坚持技术改造升级,降低制氢成本;中游完善加氢站等基础设施建设,为建材企业用氢提供便利的使用条件;政府加大对下游建材企业用氢的补贴力度,引导建材企业由传统能源向氢能等新能源转型。只有产业链上下游联动,才能合力积极稳妥推动氢能在工业领域的多元应用。

盘点整装新势力



亚度智美装饰湖北随州旗舰店开业

当前,一提到整装大家居模式,提及率高的无疑是欧派、索菲亚、尚品宅配、志邦等上市公司。事实上,如果我们仔细了解,还有一些值得重视的企业,已耕耘多年,或者正在发力整装大家居,构成了一股不容忽视的力量,例如亚度、A家、合生雅居、诗尼曼等。

A家

2022年里,洋臣集团A家整装大家居启动发布会举行,5000平方米整装大家居体验馆正式开放。东鹏瓷砖、老板电器、海尔电器、大师漆、TATA木门、方太电器、马可波罗瓷砖、美的电器、欧派木门、好居窗帘、九牧卫浴、科勒卫浴、AM-TB无主光电器、圣象地板&康百佳地板、博正合金门、欧神诺瓷砖&博德精工瓷砖、中科电工等48家主材品牌厂商参加启动会。

A家提出整装9.0服务,以全屋整装、全屋定制、成品家居3大体系为核心,整合市场资源,形成从设计、选材、施工到家具、家电、软装、高端定制一站式整装服务。整装体验馆里,包括6大主流风格样板房,44大风格系列家具,3大智能家电生态系统,48家健康环保品牌等。

据公开信息透露,A家整装路线分为两个板块,一是供应板块,为整装公司提供产品;二是赋能板块,赋能合作企业。

按计划,A家力图通过品牌、产品、培训、陪跑、营销、设计、供应链管理、总部巡礼、礼品集采、总部审图、第三方执行、标准化工法间、ERP管理系统等13大体系,赋能企业加盟客户。

A家专门成立了整装事业部,整装赋能事业部等,专门负责该业务线。

亚度

亚度家居装饰有限公司从拎包入住切入,打开了整装大家居的局面。据2021年初的信息,亚度智美已有300多家整装门店和6年的整装“拎包入住”运营经验。

在中国建博会(广州)现场,亚度以“数字整装”亮相,推出“智装美家”工业互联网平台,构建“整装升级、拎包入住”的格局,赋能家装企业整装升级,现场发布意式极简整装高定拎包入住系列产品。

按亚度的做法,其整装大家居模式主要是两点:一是整装产品的赋能;二是通过数字化的工具,为企提供从设计、供应链、施工到内部管理的赋能,实现所见即所得、透明化装修。其中,跟三维家、酷家乐都有合作,实现软硬装设计一体

化,以及SaaS化的本地云供应链搭建,主辅材、家具、软装采购平台化。

此外,亚度还开发了智装云,作为家装全流程数字化运营管控平台,从家装场景出发,覆盖客户转化、施工交付、供应链协同和业主服务,打通家装业务的全流程数字化管理。

据了解,亚度在整装业务上,以“亚度智美家”作为统一品牌,并表示要打造数字整装第一品牌。

多年沉淀,亚度已有了自己的整装标准化打法,从资源、谈判、踩盘调研、项目推进、定价、营销工具、营销活动等环节入手,全业务链都有系统且成熟的标准化管理文件和团队,赋能企业运营。

合生雅居

三年前,合生雅居就已看中整装大家居赛道。

2019年,合生雅居在全屋定制的基础上,结合软装,面向整装渠道推出合生雅居整装大家居,以整体家居需求为导向,覆盖定制家居以及其他非定制家居产品。除了全屋柜类定制外,增加全屋家具、窗帘、壁纸、瓷砖、地板、卫浴、厨电、灯饰等全品类家装主材及全屋软装整体解决方案,声称5000+SKU可供消费者选择,实现全品类的一体化和一站式配齐。

与整装战略同步,合生雅居上通了整装云,经销商加盟后,可获得60多个一线品牌总代理权。据整装云官网的信息,入驻品牌包括金意陶瓷砖、特地瓷砖、鹰牌陶瓷、新中源陶瓷、芝华仕、大自然地板、席梦思、高尚卫浴、美的、贝朗、日丰管、摩恩、优点智能、公牛、老板、火星人、欧普、三棵树、伊信家具、梵迪欧等。

整装云的官网上,合生雅居展示了多个品类,包括家具软装、卫浴洁具、厨房系列、墙地面系列、集成吊顶、门窗系列、智能家居、开关插座、灯饰照明、辅材专区等。同时又分成了家具软装商城、建材馆、辅材馆、电器馆、灯饰馆等。其中的软装部分,合生雅居与全屋优品合作,后者是一个家居软装供应链平台,可提供中高端软装家具饰品及全屋配套成品家具。

除了产品供应链外,合生雅居可提供云设计工具,可用于设计整装方案与家居效果图,提升设计效率。

诗尼曼

近几年来,诗尼曼也在推进整装大家居战略。

在公开信息里,诗尼曼智慧整装是这样介绍的:通过全屋定制、护墙木门、橱柜厨电、金属门窗、家居软装、家具电器、名品建材等多品集成,赋能装企。同时,通过共享定制空间系统,共享数字化服务系统,共享供应链共生系统,共建智慧整装新生态,共建全屋智能新整装的3+2共享共建模式,为消费者提高品质标准化的整体家装家居解决方案。

2019年时,诗尼曼就曾发布AI装配式整装家居,联手TOP整装企业,打通全产业链条,提升整体交付能力。当时与靓家居、东鹏整装家居、三只兔、诚品佳、安居窝、土巴兔等达成了合作。

在一些展会等公开场合,诗尼曼展示了自己的一体化整装大家居体系,整合定制柜、橱柜电器柜、木门、门窗、软体家居等泛家居品牌产品。

此前,在诗尼曼官网上,早就有智慧整装的推广,包括硬装、衣柜、门窗、家电、灯饰、家具等。同时还有每平方米790元的装修全包套餐,涉及包主材、包辅材、包设计、包施工、包水电、包售后。

近两年里,诗尼曼又有全屋整装生活馆的登场,呈现全屋定制柜、橱柜家电、软体家居、门窗、木门、智能家居等,一站式配齐。

放眼当前的家居建材市场,力图在整装大家居赛道有所作为的角色,还有很多选手,比如掌上明珠、曲美、仁豪、金牌等。一些建材企业也有试水,比如中国联盟、东鹏等。

作为非常有潜力的业务,一旦跑通模式,整装大家居的成长空间很大。但是,难度也不小。整装大家居的产业链很长,供应链管理难度高,交付要求高,这都是共识,大家都很清楚。正是它很难,所以将只有少部分企业能够成功。(大材)

上海发布废旧物资循环利用体系建设实施方案

《上海市废旧物资循环利用体系建设实施方案》近日发布,施行有效期至2025年12月31日。

实施方案提出,将废旧物资循环和高端再制造作为推动城市高质量发展,实现碳达峰、碳中和目标的重要抓手,加快构建“回收体系网络化、分拣中心绿色化、物资回收专业化、利用产业集聚化、交易场景多元化”“上海再制造”品牌化的废旧物资循环利用体系,明确到2025年,全面建立完善的废旧物资循环利用体系,资源循环利用水平进一步提升”的总体目标。

实施方案还提出了上海市废旧物资循环利用体系示范城市建设目标指标体系,提出了完善废旧物资回收网络、提高废旧物资回收量、提升再生资源加工利用水平3大类14项具体指标及2025年发展目标。

实施方案遵循“政府引导,市场主导”“体系畅通,高效利用”“补齐短板,锻造长板”“创新驱动,规范发展”四大原则,提出三方面重点工作:一是完善废旧物资回收网络,加快推进垃圾分类与再生资源回收“两网融合”“点站场”三级体系建设,畅通低价值可回收物、大件垃圾回收体系,推

动废旧物资回收专业化、信息化。二是提升再生资源加工利用水平。打造“4+X”再生资源循环利用体系,加快建设高水平的资源循环利用基地,支持郊区资源循环利用企业发展,畅通长三角区域废旧物资利用企业,畅通长三角区域废旧物资利用企业,持续提升再生资源加工利用技术水平和产业能级。三是推动二手商品交易有序发展。支持二手商品交易线上平台和线下市场发展,培育多元化二手商品交易市场。完善二手商品交易管理制度,推动二手商品交易规范有序发展。(宗禹)

湖北省地标《外墙保温工程技术规范》发布施行

近日,湖北省地方标准DB42/T 2068-2023《外墙保温工程技术规范》通过前期专家评审,正式发布施行。

该规范由湖北省建设科技与建筑节能办公室、湖北省建筑节能协会、湖北中城绿色建筑研究院、武汉建筑业协会联合上海圣奎塑业有限公司等多家单位共同主编,旨在进一步有效规范湖北省建筑外墙保温工程的材料使用、工程施工与验收,进而提升建筑工程安全质量。

外墙保温是建筑节能的重要组成部分,对保证建筑节能、提升工程品质具有重要作用。当前,外墙保温因系统选

用不合理、材料质量不合格、设计深度不足、施工控制不严等原因,导致保温层开裂、空鼓、脱落、拆除等现象时有发生,严重影响使用安全和节能效果。为保障外墙保温工程质量安全,促进绿色建筑高质量发展,助力实现建筑领域“双碳”目标,根据相关法律法规及标准规范,结合湖北省节能产业及技术发展实际,湖北省建设科技与建筑节能办公室组织申报了本规范。

《规范》主要内容分为9章,包括规范性引用文件、外墙保温系统及组成材料性能要求、设计与施工、外墙保温系

统构造与技术要求、验收与维护等,明确了湖北省外墙保温工程应用技术的的基本规范,比如高性能蒸压加气混凝土砌块(板)自保温系统、预制混凝土反打保温外墙板保温系统(即预制混凝土集成反打保温墙保温与结构一体化系统)、免拆复合保温模板现浇混凝土墙体保温系统(即现浇混凝土现浇免拆模板保温与结构一体化系统)、内置保温现浇复合剪力墙系统、保温装饰板外墙保温系统、保温板薄抹灰外墙保温系统等。非透明幕墙保温系统、内保温系统等保温系统的技术要求。(圣奎)

第十三届中国建筑装饰行业高峰论坛在沪举行

11月24日,第十三届中国建筑装饰行业高峰论坛在上海举行。来自全国各地的行业精英近400人汇聚申城,探讨交流,共同为行业发展献计献策。

本次论坛由中国装饰工程联盟、中国装饰精英汇共同主办。中国装饰工程联盟理事长刘广贵、上海市室内装饰行业协会会长徐国俊分别致辞,分众传媒创始人、董事长江南春发表视频贺辞。

在主题论坛环节,家居数字化服务巨头、老牌建材商、龙头家装企业、资本大佬、流量平台新锐等登台演讲,从不同层面、不同角度分析行业、透视行业,为装饰行业发展出谋划策。

中国家装精英汇会长王大川在做2024年度家装行业趋势分析演讲时认为,目前的装饰行业已从黄金时代进入到白银时代,面临着品牌集中化、寡头趋势、跨界竞争等新挑战;家装企业的优胜劣汰将成为常态,优秀的家装企业将会越来越优秀;未来,智能家居、装配式装修等成为新的发展机会。总体来看,家装行业的严冬正在消退,未来充满希望。

优居集团商务总经理李蒙做题为《家



装行业洞察与思考》的演讲,分享了优居集团的一些成功做法。李蒙介绍,目前优居集团服务客户超过1000家,即使在疫情影响下,营收年增长率也保持在50%以上,2022年营收达到20多亿元。他认为,优居成功的秘诀是合作共赢,即与腾讯、抖音、小红书三大平台共创共赢。

顾家家居整装业务经营部总经理杨兴国围绕一体化整装解决方案的话题,结合顾家的实践,认为要做好家居整装,必

须要学会改变自己,向强者看齐。顾家与一些龙头企业进行合作,如沪佳、圣都、红杉树等,给企业发展带来了“利好”。今年顾家合作企业218家,开出发展厅136家,保持了良好的发展态势。

保利管道民用销售中心上海直营经理汪涛做题为《解码隐藏美学》的演讲,他认为,目前人们在不断提升视觉美学设计能力,却往往忽视隐藏工程美学设计,保利在隐藏美学方面的解决方案是“加”

“减”“乘”“除”,即为空间做加法、为意味做减法、为便捷做乘法、为隐患做除法。面对行业下行,家装企业应采取怎样的应对策略?上海沪佳装饰服务集团股份有限公司董事长李刚在演讲中认为,当前行业蛋糕变小、同质化严重,内卷加剧,家装企业要从差异化、去库存、渠道收缩等方面下功夫,先做实一个点(硬装),做好主业(装修),再去考虑做活一个面、做点副业。

此外,以跨界者的身份,棋盘资本创始人马宏做了《后经济时代的资本视角》的演讲,小红书商家家装建材行业经理妮莉做了《行业发展的新媒体渠道的趋势变化跟机会》的演讲,分别从资本角度、平台运作角度,分析了传统建材家居与资本、平台“链接”的可行性,为建材家居企业的营销提供了新的思路。

主办方在论坛上还设置了三场对话,围绕“新挑战”“新变革”“新动力”的话题,20多位行业大咖分享各自观点。大家认为,在当前相对低迷的市场环境下,企业应开拓思路,主动求变、坚定信念,相信装饰行业的未来是充满希望的。(记者 张高青)