



天然石材行业绿色工厂评价标准完成转版

本报讯(记者 蔡静琦)近日,石材行业绿色制造体系建设迎来里程碑进展。《天然石材行业绿色工厂评价要求》行业标准报批稿完成转版修改,名称调整为《绿色工厂评价要求 天然石材行业》,并于上个月通过专家线上审查会,预计年内由工信部正式发布实施。

该标准项目(项目编号:2020-0445T-JC)于2020年由工信部批准立项,中国石材协会牵头,联合中材人工晶体研究院、环球石材、高时实业等十余家龙头企业共同起草。编制组深入云浮、水头、五莲等全国主要石材产区开展实地调研与数据采集,历经多轮研讨、函审,2023年通过技术评审。因配套国标《绿色工厂评价通则》(GB/T 36132—2025)启动修订,为保持与国标一致性,标准暂缓发布,本次根据新版国标完成全面调整。

标准紧扣天然石材“多粉尘、高水耗、废料多”行业特点,构建“能源低碳化、资源高效化、生产洁净化、产品绿色化、用地集约化”五大一级指标体系,细化为12项可量化指标。其中,能源低碳化明确单位产品综合能耗基准值不大于2.0kgece/m²、引领值不大于1.5kgece/m²,可再生能源利用率基准值10%、引领值25%,并鼓励搭建能碳管理系统。资源高效化聚焦固废回收,引领值要求达100%、基准值不小于80%,单位产品取水量与最新用水定额保持一致。生产洁净化要求生产废水100%回收再利用,厂界颗粒物浓度符合绿色产品标准。

此外,产品绿色化新增碳达峰核算相关指标,用地集约化明确容积率不低于0.7、建筑系数不低于30%。该标准的落地,将推动石材行业从粗放加工向绿色智造转型,是对国家“双碳”目标的积极响应。

泉州建材家居行业座谈会在官桥召开

本报讯(记者 蔡静琦)近日,泉州市工信局一行前往官桥镇,组织召开建材家居行业工业企业座谈会,聚焦行业发展痛点、谋划发展路径,为企业高质量发展把脉定向、保驾护航。

福建省水暖卫浴阀门行业协会、南安市石材协会、南安市陶瓷工业协会等相关行业协会代表,以及石材、陶瓷、水暖等领域重点企业代表齐聚一堂,共话行业发展。

会上,各企业代表围绕开门开工、复工返岗、产能发挥等当前生产经营核心情况作详细汇报,深入交流当前市场行情及储备订单现状,并对一季度乃至全年市场形势进行分析预测。

座谈中,企业代表们坦诚沟通,主动分享扩大产能的规划,以及在技改投入、研发创新等方面的投资意向,同时也反映了企业在资金周转、资产负债、账款回流等方面面临的实际难题。此外,企业当前发展中遇到的主要困难和瓶颈,也成为现场讨论的焦点,大家积极建言献策,凝聚发展共识。

泉州市工信局相关负责人表示,将对企业提出的意见和建议逐一梳理汇总,形成问题清单和责任清单,主动靠前、精准发力,积极协调解决企业发展中的痛点、难点、堵点问题,持续优化营商环境,全力支持建材家居企业稳健发展,助力行业实现高质量提升。

泉州市生态环境局赴南安调研 赋能南安石材产业绿色转型

本报讯(记者 蔡静琦)近日,泉州市生态环境局赴南安调研生态环境保护与执法监管工作。调研组一行人先后走进永泉山生态科技园区、南安市石材协会开展座谈交流。在永泉山生态科技园区,调研组现场颁发“泉州市生态环境保护综合执法领域行政执法监督联系点”牌匾。

该联系点的设立,将进一步畅通政企沟通渠道,健全生态环境执法监督机制,推动环境执法更加规范、透明、高效,助力园区企业绿色低碳高质量发展。

随后,调研组在南安市石材协会与企业代表面对面交流,详细听取企业在环保治理、人员培训、绿色转型等方面的实际诉求与意见建议。

调研组相关负责人表示,将认真梳理吸纳企业合理建议,持续优化生态环境监管服务,完善精准帮扶与柔性执法机制,不断提升执法服务效能,以优质生态环境保障南安石材产业健康有序发展。

服务制胜 产品焕新 水头岩板构建全链竞争新优势



祈福文化主题岩板成为热门产品。

■本报记者 蔡静琦 文/图

从基础板材供应到全屋空间落地,从批发加工到品牌化运营,中国岩板产业正经历从“卖材料”向“卖服务、卖方案”的深刻转型。作为全球石材产业核心枢纽,福建水头凭借完善的加工配套、高效的落地能力与持续的产品创新,在岩板赛道持续领跑。

当下,水头已集聚了三期、新高度、大耐、同翔、贝佳斯、岩一、顺发等一批大型岩板仓库,形成批发、加工、品牌、出口一体化产业生态,以现场落地能力+全流程服务+产品技术创新,构筑起差异化竞争壁垒,成为家装与工装市场首选的岩板供应链基地。

计价与服务双差异 水头落地能力领跑行业

“水头拥有极强的现场落地能力,核心优势就是销售+服务一体化。”岩多多负责人陈细彬在接受采访时直言,水头作为多品牌岩板的集中生产加工基地,早已跳出单纯价格竞争,转向服务与交付能力比拼。与佛山按片计价的模式不同,水头普遍按平方米核算,更贴合家装、工装的实用用量需求,计价清晰、成本可控,尤其适合中小批量、多场景定制订单。

在服务体系上,两地差异更为显著。佛山市场多以批发为主,打托、吊装等环节均需额外收费,而水头从选材、加工、打包到配送、安装提供一站式服务,隐性成本更低、响应速度更快。陈细彬表示,江西、浙江等省外客户更倾向选择福建水头,核心原因在于服务更全、落地更稳,即便大宗订单追求极致性价比,佛山具备优势,但中小订单、定制化订单在水头综合成本与效率更优。

岩一岩仓更以“批发+加工”双轮驱动,精准匹配市场需求。依托水头产业集群优势,企业实现现货速发、精密加工、快速交付,年底迎来发货高峰,库存储备充足。陈细彬透露,当前行业库存处于合理高位,短期内岩板价格大幅上涨可能性不大,市场将保持平稳运行,为家装与渠道客户提供稳定供给。

家装已成为水头岩板核心应用场景,小单精做、服务到家成为主流模式。从厨房台面、楼梯踏步到背景墙、全屋定制,水头企业组建专业安装团队,提供上门测量、加工、安装全链条服务。陈细彬坦言,家装订单金额不大,但回款快、利润高,且对服务黏性强,正是依托“加工+安装+售后”的闭环服务,水头岩板在家装赛道持续深耕,形成口碑效应。

工艺突破 透光岩板开启美学新赛道

产品创新是岩板产业发展的核心动力,2026年水头岩板在工艺与美学上实现重大突破,免打光透光系列成为年度爆款。岩多多推出暗夜金辉等透光新品,通过颜料配方精准调整,搭配玉石打光、透光干粒抛+定位结晶工艺,实现无需额外打光即可呈现通透光影效果,兼具节能环保、省电降耗优势,彻底颠覆传统透光材料依赖外部光源的局限。

对比以往仿奢石产品仅停留在表面纹理复刻,新一代透光岩板实现纹理与透光性能双达标,视觉层次与质感大幅提升。无论是家居背景、玄关隔断,

还是商业空间装饰,透光岩板都能营造出高级、温润的空间氛围,成为设计师与高端业主的首选材料。这一技术创新,不仅填补行业空白,更推动岩板从功能性材料向美学装饰材料升级,打开增量市场空间。

在产品体系上,水头各大岩仓持续丰富品类矩阵。顺发实业专注进口岩板奥利斯特,定位高端市场;三翔岩板则走品牌化路线,代理5个知名品牌,是区域内少有的专业化品牌岩板,主打三四百元价位段高端岩板,满足品质消费需求。三翔岩板负责人董晓梅介绍,企业去年年底新代理佛山爱之屋品牌,旗下95款产品覆盖主流风格,今年推出的祈福文化主题系列——福满堂、大业有成、柿柿如意、招财进宝、福运连生等,适配背景墙、空间点缀等场景,上市即获市场热捧。

当前市场主流需求仍以主砖、莱姆石、洞石等成系列产品为主,随着3D数码模具技术成熟,单一系列产品可实现多纹理面、多色系呈现,产品表现力更接近天然石材,性价比更突出。水头岩板企业紧跟技术趋势,推动产品从单一花色向系列化、体系化升级,提升空间整体适配性。

出口与内销双轮驱动 岩仓集群筑牢产业底座

内外贸一体化发展,让水头岩板产业韧性更足。据统计,水头岩板出口占比约1/3,成为全球岩板重要供应基地。同翔等头部企业月出货量达数百柜,产品远销中东、东南亚、欧美等市场,依托水头石材产业的全球渠道优势,岩板出口持续稳步增长。

大型岩仓集聚,是水头岩板产业的核心支撑。三翔、新高度、大耐、同翔、贝佳斯、岩一、顺发等头部岩仓,各自形成特色定位:有的专注批发走量,有的深耕品牌运营,有的主打进口高端,有的聚焦加工定制,错位竞争、协同发展,构建起“现货充足、加工高效、品牌丰富、出口通畅”的产业生态。这种集群化优势,让水头在岩板产业洗牌中占据主动,吸引全国渠道商、装修公司、设计师长期合作。

董晓梅表示,品牌化、系列化、主题化是岩板产业未来的发展方向。随着消费升级,客户不再满足于基础板材,更看重品牌口碑、产品设计与空间解决方案。三翔岩仓以品牌代理为核心,整合优质产能与设计资源,推出文化IP产品,正是顺应这一趋势,以差异化产品抢占高端市场。

受中东局势影响 石材业承压与破局并行

■本报记者 蔡静琦 文/图

2026年开年以来,中东地区局势持续紧张。这场地缘政治风暴正通过能源——化工——航运三大核心链条向外传导,其影响已悄然蔓延至石材行业。从上游化工原料价格暴涨,到中游加工企业成本刚性攀升,再到下游外贸物流受阻、履约风险陡增,石材行业正经历一场由远端地缘风险引发的系统性承压,其中,中小厂家与出口企业受冲击最为明显,行业进入成本与风险双重考验期。

化工辅料全线涨价

中东作为全球能源核心枢纽,局势波动直接牵动国际原油市场,进而引爆石油衍生品及化工原料价格。近期国际原油价格大幅上行,作为石材加工刚需辅料的胶黏剂核心原料价格同步开启暴涨模式。环氧树脂、不饱和树脂价格单日涨幅突破3000元/吨,苯乙烯、ABS等配套化工品全线跟着涨价,万华化学等头部企业调价带动全产业链进入“一日一价”行情,原料报价稳定性被彻底打破。

石材加工与胶黏剂高度绑定,树脂胶、AB胶、干挂胶是切割、打磨、安装环节的必需耗材,无低成本替代方案。启聪石材胶负责人陈婷表示,原料价格波动剧烈导致企业无法给出长期稳定报价,只能实时随行就市调整,目前已启动库存预案并锁定长单原料,尽力对冲价格风险。广英胶业负责人陈珍娜补充,石材用胶品类细分明确,树脂胶依赖不饱和树脂、AB胶核心为环氧树脂,两类原料同步大幅涨价,成本传导几乎无缓冲空间,胶黏剂企业只能被动调价。

成本压力快速传导至石材加工厂,形成“辅料价格暴涨,生产加工费



石材胶水原料价格上涨。

难涨”的倒挂困境。澳文洲建材厂长吴招任坦言,工厂已接到胶水涨价通知,现有库存尚能短期支撑,库存耗尽后加工成本将刚性上升。但终端市场竞争激烈,成品加工费难以同步上调,辅料价格只涨不跌、加工费被锁死,中小加工厂利润被持续挤压。据国化新材料技术研究院发布数据显示,油价每上涨10美元/桶,塑料及树脂类原料成本抬升300-500元/吨,本轮涨幅已远超行业可承受阈值,加工端成本刚性上涨已成定局。

外贸物流成本陡增

局势扰动下,全球核心航运通道通行受限,航空公司陆续征收战争风险附加费、紧急冲突附加费,石材外贸物流成本直线上升。主流航运公司对中东航线加收1000-3000美元/柜附加费,部分航线基础运费直接翻倍,单柜综合物流成本涨幅超30%。如玉·至上石业总经理张俊峰介绍,企业发往迪拜的30柜高货值白石在途滞留,每柜被加

行业进入风险调适期

辅料成本飙升、物流费用激增、贸易履约受阻三重压力叠加,石材行业正经历全链条承压。上游化工原料涨价无缓冲,中游加工利润被挤压,下游外贸订单与资金双承压,行业整体进入被动调适阶段。大型企业凭借库存储备、长协原料、多元航线布局尚能应对,中小加工厂与外贸企业则面临考验,部分企业开始缩减产能、暂缓接单,行业出货量出现小幅波动。

面对冲击,企业纷纷启动风险应对措施:胶黏剂企业锁定长期原料订单、优化库存管理;加工厂严控成本、优化生产流程;出口企业分散航线布局、拓展非中东市场、缩短订单账期。同时,行业也在推动供应链本土化替代、优化辅料配方、提升物流效率,以降低外部风险冲击。

短期来看,中东局势不确定性仍将持续,原油、化工、航运等链条的传导效应尚未完全消退,石材行业成本与履约压力仍将延续。中长期而言,全球供应链具备自我修复能力,随着航运秩序恢复、原料价格企稳,行业将逐步回归理性运行轨道。中国石材产业配套完善、市场韧性充足,在成本管控、市场拓展、风险防范上持续优化,有望平稳度过本轮外部冲击。

地缘风险带来的不仅是压力,更是行业转型升级的契机。南安市石材协会副秘书长陈良梯表示,加速供应链多元化、提升成本管控能力、深化数字化管理、拓展新兴市场,将成为石材行业抵御外部风险、实现高质量发展的核心路径。对于整个行业而言,本轮全链承压是一次压力测试,更是一次能力升级,唯有筑牢供应链安全、强化风险意识,才能在全球市场波动中行稳致远。