

强制国标落地 石材业迎来合规大考

■本报记者 蔡静琦

8月1日,国内建筑装饰石材领域首部强制性安全国标GB 46028-2025《建筑装饰石材安全技术要求》正式落地实施,彻底终结了行业长期依赖推荐性标准、自律约束为主的松散发展模式,标志着石材产业正式进入有法可依、强制合规的规范化发展新阶段。

长期以来,建筑石材广泛应用于商业综合体、市政工程、酒店家装等各类场景,但存在选材不规范、辅材乱用、施工工艺粗放等问题,持续滋生石材脱落、安全隐患频发等行业乱象。为推动新规精准落地、打通企业执行堵点,福建省石材行业协会近日组织开展专项宣贯会,通过线上线下双线联动模式,汇聚行业专家、企业骨干解读新规核心条款、拆解实操难点,为全行业合规转型筑牢基础,助力产业从规模扩张向安全提质、合规增效全面升级。

新规重塑行业准则 全链条划定安全合规红线

相较于以往行业通用的推荐性标准,GB 46028-2025强制国标最核心的变革,就是赋予石材安全管理法约束力,彻底改变了过去标准靠合同约定、执行靠企业自觉的柔性管控模式,为行业全流程生产施工划定刚性安全红线。

此前,我国石材行业缺乏统一的强制性安全规范,在选材、加工、防护、上墙施工、后期维护等关键环节,普遍存在标准不统一、管控不严格的问题。部分企业为压缩成本,存在石材厚度不达标、劣质胶黏剂混用、防护处理简化等违规行为,直接导致建筑石材空鼓、开裂、脱落等安全事故频发,成为建筑装饰领域的常态化安全隐患。

本次实施的新国标实现了石材应用全生命周期覆盖,管控范围囊括天然石材、人造石材及配套胶黏剂、防护剂等核心辅材,贯穿选材采购、



专项宣贯会现场

工厂加工、防护处理、现场施工、后期运维全流程。新规明确,所有新建、在建及改造的石材工程项目,必须严格对标标准执行,所有生产、加工、施工企业均需落实强制条款,违规操作将承担相应法律责任,从制度层面杜绝行业野蛮生长乱象。

在专项宣贯会上,福建省石材行业协会会长蔡小郭着重强调了新规落地的紧迫性与必要性。他表示,安全生产是石材行业发展的底线,新标准落地没有缓冲期、不存在观望期,所有企业必须摒弃侥幸心理,主动吃透新标准核心内容。

与此同时,他还呼吁全行业企业迅速开展内部自查自纠,逐条对照新规条款整改生产、施工流程,全方位补齐安全短板,以标准化合规建设为抓手,推动福建石材产业摆脱粗放发展模式,迈向安全化、规范化、高品质的发展新路径。

专家拆解实操要点 聚焦辅材管控破解落地难题

为帮助企业精准把握新规边界、

破解实操痛点,本次宣贯会特邀全国石材标准化技术委员会秘书长周俊兴线上深度解读新规标准。他重点厘清了强制性国标与传统推荐性标准的本质差异,指出推荐性标准仅为行业参考、依托合同约定,而本次实施的国标具备明确法律效力,是所有石材企业必须严格遵守的刚性准则,尤其在产品销售、工程施工环节,必须严格恪守标准要求,杜绝违规操作。

同时,他逐条拆解新规核心合规条款,细化各环节执行标准与禁忌红线,清晰界定标准适用范围、施工规范、质量要求,有效解决了企业对标准条文理解模糊、执行无从下手的难题。

石材胶黏剂、防护剂作为影响工程安全的核心辅材,是新规管控的重中之重。泉州德莱品石材化工科技公司总工蔡英伟围绕石材辅材标准化应用开展专项分享。他指出,石材工程安全贯穿全生命周期,辅材质量不达标是引发安全隐患的核心诱因。

“企业必须聚焦生产加工、铺贴安装、日常维护三大关键环节,严格遵循‘选胶匹配、用胶规范’原则,根据石材材质、施工场景精准选择胶

黏剂与防护剂,坚决杜绝错用、混用、以次充好等违规行为。”蔡英伟说,同时要建立常态化隐患排查机制,定期检查石材粘接部位老化、开裂、脱落隐患,把标准规范转化为常态化作业习惯。

本次宣贯会设置专属答疑互动环节,参会企业围绕干挂石材厚度标准、新规适用边界、辅材选型技巧、现场施工管控难点等实操问题踊跃提问。参会专家结合典型工程案例逐一细致解答,针对性给出落地解决方案,精准化解了企业新规执行的困惑与壁垒,为标准全面落地夯实实操基础。

业内人士分析,GB 46028-2025强制国标的落地,将开启石材行业深度洗牌模式。短期来看,企业需要升级生产工艺、规范施工流程、完善合规体系,会小幅增加运营成本;但长期而言,新规将彻底淘汰落后产能与粗放施工模式,大幅降低工程安全事故风险,重塑行业公平竞争秩序。企业唯有主动适配新规要求,完成工艺、供应链、施工流程的全面迭代,筑牢合规经营底线,才能在行业转型浪潮中站稳市场。

黄清锋：万吨石头里，守着一个“笨”字



■本报记者 蔡静琦 文/图

“你只要靠谱,就有做不完的生意。”说这话时,鸣翔石业总经理黄清锋正站在位于东升石材城的卖场里,手里捏着一块闪电米黄的样品,指腹蹭过石面细腻的纹理,像在与一位相识了几十年的老熟人对话。

17岁入行,月薪500元,身兼数职;42岁,手里攥着上万吨荒料,却还在坚持每月自己跑矿山。整整25年,水头的石材老板换了一茬又一茬,他像块石头一样,扎根行业,沉稳坚守。

做减法精专品类

黄清锋现在经营的品种清单很短,仅有闪电米黄、百里香、雪花白、威尼斯棕、新莎安娜5个品种。早几年,这个名单有七八个,点位从福山铺到滨海,恨不得把水头每个市场角角落落都占满。后来,他一刀一刀地往下砍。

闪电米黄是他做最久的品种。2008年他从花岗岩转做大理石,第一个选的就是它。彼时这款石材市场热度极高,批发价可达450元/平方米,即便时至今日,市场售价不及当年一半,行业利润持续压缩,这款石材依旧是

鸣翔石业的稳定支柱,走销量稳、客户口碑好,从未出现滞销或断单的情况。

巅峰时期,水头有二三十家同时做这个品种,有的商家为了走量不断压低价格、缩减成本,甚至以次充好、掺假出货。大浪淘沙过后,绝大多数跟风从业者纷纷退场,如今坚守该品类的商户仅剩五六家。

在这场残酷的行业洗牌中,黄清锋没有卷入低价内卷的漩涡,不靠低价抢占市场,而是凭借独到的“统货”经营模式站稳脚跟。他常年一口吃下ABC全品级荒料,不挑拣、不避瑕,旺季时厂区荒料库存常年维持在上万吨,体量稳居行业前列。

很多人觉得他傻:低品级的料怎么办?压手里不是亏钱?

“统货才能拿到优先权。”黄清锋解释得很平淡,“矿山知道你吃得下、吃得稳,好料先给你挑。上万吨堆在那儿,断供不怕,缺货不慌,这就是底气。”这话听着像算账,其实藏着一份20多年攒下的信任——矿山信他,他也信矿山,这种双向的笃定,在行情起伏的石材行业里,比金子还贵。

百里香的经营思路,则是黄清锋深耕品质、精细化运营的另一张王牌。为把控货源品质,他主动与东升集团达成深度合作,拿下专属矿口资源,原石运回水头厂区后,不依赖外包分级、不做简单倒卖,全程自主工人工分、精细筛选。

“别人靠包装赚差价,我靠分级赚明白钱。”说这话时,他笑了笑,不是得意,是觉得这事本该如此——石头不会说谎,说谎的是人。

雪花白产自意大利,意大利人管控得严,他没包矿,就采用最笨的办法:现场看货,逐颗挑。“这款产品,本身采购价就高,工程用量少,只适合家装端。”黄清锋一直坚持,不同品种,不同打法,但核心就一条:在自己能掌控的环节里,把品质和利润做到极致。

守源头亲赴矿山

黄清锋有个雷打不动的习惯:每月亲自跑矿山。阿尔巴尼亚、土耳其、意大利,国内各大矿区,飞机转火车转汽车,一趟下来十天半个月。家里人劝他,采购这事可以让年轻人去做。

“员工去,信息差、品质偏差,这些都是不可控的。”简简单单“不可控”三个字,轻描淡写却分量千钧,藏着二十余年的行业敬畏心。

石材行业链条冗长,一块荒料从矿山开采,到运输中转、进厂加工、终端交付,历经层层转手、多道环节,任何一个环节出现疏漏,都会影响最终产品品质,稍有不慎就会出现品相偏差、规格不符、货源断层等问题。黄清锋坚持亲自把控采购源头,从不是不信任团队员工的能力,而是不信任层层转手的行业模式。

在他看来,源头是品质的根基,只有亲自深入矿区、实地考察,才能精准吃透每一个品种的矿脉特性、品级分布、品相差异,精准预判市场价格走势,把控货源质量,为后续业务筑牢基础。

黄清锋最怕的,从来不是奔波辛苦、路途劳累,而是一时疏忽砸掉多年积攒的口碑。石材行业深耕靠的从来不是一时的流量与运气,而是长久的口碑与信任。“你干明白了,客人自然就来了。”这是黄清锋常挂在嘴边的话,每次说起都语速平缓、字字恳切,既是对行业规律的笃定,也是对自己的警醒和打气。

凭靠谱赢取信任

杭州余杭的一个项目,黄清锋记了很久。招投标时,他的报价是所有竞标方里最高的。按常理,这种标基本没戏。但他做了一件“傻事”:不惜投入,提前落地了一个240平方米的

高标准办公区样板间,把产品品质和交付能力直接摆在客户面前。最后,他以最高价中标。

“客户现在不只看价格,更看你能不能把事情干明白。”黄清锋说这话时,眼睛亮了一下,又很快暗下去,恢复了那种石材人特有的沉稳。那不是炫耀,而是一种被验证后的踏实——原来这世上还有人愿意为“靠谱”买单。

这件事之后,他更坚定了一个信念:To B(面向企业)生意的底层逻辑从来不是价格战,而是信任积累。客户把一个几千万元的工程交给你,最怕的不是你贵一点,而是你交付出问题、售后推诿扯皮。把服务做在前面,把问题解决在现场,客户自然会用转介绍回报你。

“没有倒闭的行业,只有倒闭的企业。”他说这话时,手里还攥着那块闪电米黄的样品,“你靠谱了,生意就一直来了嘛!”

黄清锋的企业至今仍以家族经营为主。姐姐和亲属负责另一个点位,他自己身兼采购与营销两职。他更认可“夫妻店”模式——权责清晰、没有内耗、决策高效。血缘关系在有些人眼里是束缚,在他眼里,是最稳定的契约。

但他也知道,纯贸易的路正在越走越窄。行业两极分化已经很严重:加工费低的工厂没活干,加工费高、品质稳定的工厂订单排满。贸易商如果只做“搬砖”生意,上游被矿山卡,下游被加工厂卡,两头受气。

所以他做了一个决定:两年之内,自建精加工工厂。目前已经在物色场地。他要做精品成品加工,把最影响交付品质的环节,牢牢掌握在自己手里。

“工厂就是品牌啊!”黄清锋说这话时,那块闪电米黄的样品终于被他放回了料堆上。石头归石头,人归人,但20多年攒下的那份“笨”劲,怕是改不掉了。



链石拼弧2.0工艺于水头正式首发

本报讯(记者 蔡静琦)近日,沸点300·全场景全能力主题活动在水头链石产业数字化4S店举办,线上直播间与线下会场同步联动,行业目光聚焦链石全新拼弧2.0工艺的重磅首发。现场座无虚席,直播互动热烈,线上线下共同见证石材异形加工的技术迭代。

不同于传统拼弧工艺的局部改良,拼弧2.0属于体系化的技术颠覆。过往传统拼弧工艺仅依靠模具简单分片粘接,普遍存在胶缝显眼、纹路错位、后期脱胶开裂等痛点,圆柱、弧形背景墙等高定项目返工率居高不下。拼弧2.0跳出“只更换刀具、单点优化”的思路,以整套系统协同解决行业顽疾。

该工艺是链石“全场景全能力”战略的重要组成部分,由硬件精度、设计软件路径优化、AI平台算法驱动三大科技协同支撑。以别墅大理石圆柱加工为例,项目拿到图纸后,系统先完成数据建模,在大板上进行预排版,对石材纹路编号对齐,保障弧面纹理连贯;数控设备精准分片切割,内部做加固处理,工厂内完成1:1实体预拼装校验,把缝隙、弧度、垂直度等误差全部在车间调试到位,拆解出货后,工地仅需简单组装,大幅减少现场修磨。

行业以往不少工艺升级停留在设备单点改造,拼弧2.0强调软硬件一体化协同,把质量管控前置到生产环节,降低豪宅弧形圆柱、曲面幕墙、弧形岛台等项目的交付风险。

本次沸点300活动,也向行业传递信号,石材异形加工竞争,正从单一设备比拼走向全流程数字化能力的较量。链石创始人杨加强表示,拼弧2.0不只是一项新工艺,更是用数字化体系,破解异形石材长期交付难题的一次产业实践。

13.5万元! 27人获水头镇商会表彰

本报讯(记者 蔡静琦)近日,南安市水头镇商会举行2026年“大学生培优计划”表彰仪式。本年度,水头镇辖区考入全国20强大学、厦门大学的应届优秀本科生和研究生共27人获得表彰,每人发放奖学金5000元,总金额达13.5万元。

会上,商会会长黄双达向金榜题名的学子送上诚挚祝贺,向辛勤培育子女的家长以及热心公益的商会企业家致以敬意。他勉励全体学子珍惜学习机遇,勤学善思、锤炼本领,心怀桑梓,将来学成回馈家乡建设。

据了解,水头镇商会“大学生培优计划”自2017年启动实施以来,已连续开展10年。多年来,商会持续发挥平台力量,关心本土青年教育,以实际行动助力人才培养,在当地营造起尊重知识、重视教育的良好社会氛围。

聚焦外贸避险与融资赋能 出海俱乐部第13期活动在水头举办

本报讯(记者 蔡静琦)日前,南安市石材外经贸协会联合万石汇共同举办第13期出海俱乐部活动,本次活动落地水头精品石材中心三楼会议室,共计20余家石材外贸企业代表到场参与,活动由协会执行会长李海军主持。

本次活动围绕外贸企业金融避险、融资渠道、宏观市场机遇展开,聚焦石材出海企业现实经营痛点,搭建金融机构与行业企业对接交流平台。

活动现场,平安银行林国华针对石材进出口企业的金融需求带来业务分享。坤元资产朱严鑫围绕当前全球宏观形势展开解读,结合地缘环境、国内经济现状分析市场走向。他建议企业和个人资产配置优先保障流动性,规避高杠杆,可通过股票、黄金、国债实现分散布局,并讲解资金出海的合规路径,提示CRS税务及非正规资金通道相关风险。

分享结束后,参会企业代表就融资贷款、汇率风控、资产配置等现实问题开展互动交流。

和润石业连续12年为员工子女颁发奖学金

本报讯(记者 蔡静琦)近日,和润石业举办2026年度教育奖学金颁奖仪式,为金榜题名的员工子女送上助学奖励,这也是该企业连续第12年开展此项助学活动。

据了解,今年共有近10名员工子女在高考中取得优异成绩,多名学子被澳门大学、中国药科大学等国内知名高校录取。企业设置分级奖励机制,考取985、211院校奖励7000元,一本院校奖励5000元,二本院校奖励3000元,大专院校奖励2000元。

颁奖现场,和润石业董事长黄庆达向获奖学子及辛勤培育子女的员工表示祝贺。同时,他与获奖员工开展座谈,交流家庭教育心得,肯定广大员工在坚守岗位的同时用心栽培下一代的付出。

“孩子是家庭的希望,也是企业的未来。”黄庆达表示,设立教育奖学金,不只是物质上的帮扶,更是企业践行以人为本理念的体现,把关怀延伸至员工家庭。

获奖员工纷纷表示,企业不仅提供稳定就业岗位,还心系员工子女教育,这份关怀让大家倍感温暖。