



弘阳服务发布 2021 年中报 归属股东净利润增长 156%

本报讯（记者 苏清彬）19 日晚间，由南安籍企业家曾焕沙掌舵的港企弘阳服务发布 2021 年中期业绩报告。报告期内，公司实现收入 5.29 亿元，同比增长 63.7%；毛利率 1.52 亿元，同比增长 80%；毛利率 28.9%，上升 2.6 个百分点；归属股东净利润 5983 万元，同比增长 156%。

截至报告期末，弘阳服务签约项目数量为 327 个，签约建筑面积约为 4960 万平方米，较去年同期增长约 60%，其中在管项目数量为 228 个，在管建筑面积约为 3440 万平方米，较去年同期在管建筑面积增长约 83.5%。

从具体业务来看，弘阳服务营收来自三方面，分别为物业管理服务、非业主增值服务、社区增值服务，分别占据总收入的 66.3%、16.0%和 17.7%，其中社区增值服务收入发展较快，同比增长 230%，营收达到 9384 万元。

2021 年上半年，弘阳服务依托不断增长的规模优势，继续挖掘社区资源，在社区增值服务领域持续开发新产品，延伸服务边界。弘阳服务积极构建业主生活服务经济圈，围绕客户需求提供全周期社区生活的多元增值服务。具体包括 5 大产品线：社区商业增值服务、弘阳美居中心、弘生活置业租售中心、社区资源增值服务和社区资产运营服务，以此形成弘阳社区增资服务生态圈。

三大社区增值服务平台分别为弘生活 App、拼嗨嗨小程序、弘空间小程序。数据显示，社区商业上半年电商平台订单数量超 3 万单，弘阳美居上半年完成订单总量超 2000 单，弘生活置业上半年完成租售订单超 500 单。

张华安优秀人才培养基金 发放 10 余万元助学金

本报讯（通讯员 黄佳萍 记者 李杨瑜）20 日，金鹿集团第 20 届“张华安优秀人才培养基金”在洪濑镇政府举行。因疫情防控与各大高校实习安排，本次助学金发放仪式有 2017 届、2018 届、2019 届、2020 届受助学子和家属代表共 26 人到场，发放助学金 10 余万元。

金鹿集团总经理张向荣希望同学们自强不息、坚定信念，以强烈的求知欲和进取心，努力学习知识、长本领、增才干，学有所成，做到用学习充实人生，用知识成就自我，早日成为国家栋梁。要接过爱心接力棒，做爱心传递者，报效祖国、回馈社会、建设家乡、帮助他人，在奉献社会中实现人生更大的价值。

据了解，2021 年是金鹿集团成立四十周年，也是张华安“优秀人才培养基金”进行的第 20 个年头。自成立以来，基金会每年拿出 10 余万元，用于资助品学兼优的寒门学子圆“大学梦”。基金会不仅会对外资助求学困难的学生，还针对集团内部家庭贫困的员工子女，若有学业上的难处，也会及时予以帮助，让员工摆脱子女上学的窘境。

近些年，为促进与受助学子的互动交流，助学金的发放形式也从一次性支付变更为 4 年跟踪式资助，以便能够拉进学子与金鹿之间的联系，建立起更加完善的助学体系，并为有需要的学子提供社会实践平台，充分展现了基金会“资”与“助”的精神实质。

起重机械专项整治调研会 在南安市石材协会召开

本报讯（记者 蔡静琦）为进一步优化营商环境，更好地发挥特种设备在经济发展中的助推作用，日前，泉州市纪委监委市场监管局纪检组、泉州市市场监管局、福建省特种设备检验研究院泉州分院等相关领导一行到南安市石材协会调研。参与起重机械改造的厂家代表、部分石材企业代表等参加。

与会人员就起重机械专项整治和特种设备检验、使用管理等方面展开交流，以及对起重机械检验报告出具时限等事项进行了广泛探讨，并对下一步起重机械专项整治工作进行安排部署。

会上，南安市石材协会会长王清安就起重机械专项整治工作提出建议：希望参与起重机械改造的第三方服务机构，增强做好特种设备安全工作的责任感和使命感，助力起重机械整治工作安全有序推进；希望各方加强沟通，紧密配合，把优化营商环境落实到起重机械整治工作中；希望有关部门发挥检验机构技术支撑作用，攻坚克难，以整治工作存在的问题为导向，保障南安市起重机械等特种设备安全运行。

聚华新材料可降解透气膜、无纺布已投产 新厂房项目达产后年产值超 10 亿元

本报讯（记者 李杨瑜）聚力打造全国重要产业基地，“十四五”开局以来，日用轻工企业纷纷以绿色、时尚、健康为导向，布局延伸上下游全产业链。在码头镇诗南村工业园区里，机械设备轰鸣，一条条无纺布、透气膜生产线高速运转，这是福建聚华新材料科技有限公司临时租用的 2 万多平方米厂房。南安市日用轻工协会会长、福建聚华新材料科技有限公司项目负责人郑友套告诉记者，“等新厂房建设完成，将整体搬迁，届时新厂房项目达产后年产值超 10 亿元”。

“新厂房位于码金山轻工产业基地，目前还在前期手续报批中，不日将

进行土地平整。项目计划总投资 6.6 亿元，占地 85 亩，规划建设厂房 4.5 万平方米，综合楼 8600 平方米。拟投入透气膜设备 7 套，高速柔印设备 8 台，高速无纺布生产线 8 条。”郑友套说，公司将整合聚华及其控股子公司，立足于国内外卫生用品、防护服、口罩等行业企业透气膜、无纺布材料的优质供应。一期引进了 2 条无纺布、2 条透气膜生产线，于今年 5 月正式投产，预计今年年底销售额可达 1.5 亿元。届时新厂房项目达产后年产值超 10 亿元，利税超 3000 万元，创造外汇超 8000 万美元。

上游原材料依然是薄弱环节，补链强链延链，正成为日用轻工行业的

新现象。“2020 年落地在码头镇，也正是为了弥补这一短板。”郑友套表示，由于项目用地前期手续烦琐，为了弥补原辅材料不足的窘境，更好利用原有资源优势，撬开更广阔的销售端，带领南安卫生用品及原辅材料更好地走向国际市场，聚华新材料决定临时租用厂房快速投产。

企业发展靠人才，然而培育人才、留住人才不易。“我们找来了国内业界拔尖的人才，组成了管理、技术、销售核心团队，团队拥有丰富的出口经验，目前员工 130 多人。核心骨干采用股权激励方式，对于申请认定高层次人才给予相对应的支持，并建立企业文

化，努力形成皆可成才、尽展其才的良好局面，让各类人才竞相迸发创造活力、尽显聪明才智。”郑友套说。

从中低端向中高端，聚华新材料在原料使用上也取得新突破，推出了可降解透气膜、无纺布。“目前，国内无纺布产业竞争加剧，柔软舒适，防水性、透气性良好的产品成为必然趋势。如何推陈出新，玩出花样，这就需要结合产业政策进行创新技术研究。”郑友套坦言，一场疫情，让大家对抗菌无纺布有了新的认知。而国内外的禁塑令，加大了对海洋降解的要求，随着该技术的使用，最终会让其降解成二氧化碳和水，并回归自然。

胡金城：以设计为魂 匠心定制温暖舒适的家

武荣
工匠

“人无远虑，必有近忧。”这句话用在当下家装行业再合适不过了。来自江西庐山的胡金城从事这一行已有 19 年，在精装房成为大势所趋的背景下，这两年他开始作出战略调整，除了专注中高端豪宅设计，还转型做起了房企售楼部、样板房项目，甚至通过行业内竞标为房企做配套装修。

本报记者 苏清彬 文/图



福建省匡庐装修工程有限公司总经理胡金城。

转型售楼部样板房市场

从样板房的设计、建设、材料采购、竣工验收等各个环节，胡金城所掌舵的福建省匡庐装修工程有限公司已经树立了不少标杆。8 月 20 日，刚刚完成莆田力高·千禧荟 2000 多平方米的样板房项目。而在南安，此前更是与世茂、中国武夷、金座等知名房企合作，为其量身定制售楼部、样板房。

对传统家装公司而言，能够参与这些项目，本身就是一个很大的考验，包括团队力量、组织能力、施工经验、资金实力等。胡金城以南安金座·唐道 636 项目为例，从设计、施工到内装、软装、外墙，一个月左右按时完成。这得益于匡庐装修公司在团队上的搭建：设计师提前介入方案，工程队伍严格执行落地，采购团队把控成本，各司其职，环环相扣。

从完美的设计到最终的落地，匡庐装修公司有着自己的思考：逆向设计从里到外，顺向施工从基础到里面。先有最终的效果，再围绕最终效果进行选材施工。

设计全案特别要站在客户角度考虑问题。比如按 1:1 还原样板房的同时，匡庐装修公司还会对方案进行优化，在套内面积、结构不变的前提下，合理利用空间，设计更有空间感，让购房者在参观时眼前一亮；在效果呈现上，选择能够引领未来趋势的装修风格，前卫装修作为购房者交房之后的参照，不至于太早过时。

“家装行业的发展和房产政策脱不了干系，随着房产政策的不断加码，

家装企业也迎来变革。目前，中国精装修处于爆发期，全国多个省份相继发布精装修政策。这种趋势，意味着房地产将迎来‘无毛坯’时代。”随着地产精装房化，对传统家装公司形成不小的打击，站在十字路口，如何抉择？除了布局售楼部、样板房市场，胡金城还主动出击，与上游地产巨头合作，通过行业内竞标为房屋做配套装修。

顺应政策趋势，对于家装企业来说是抢占市场最快的方式，不过想要和地产企业合作，本身也要具备强大的产品、设计、供应链。匡庐装饰公司具备这样的优势，并参与世茂地产在

南安的部分精装房项目。

为了开拓更广阔的市场，匡庐装饰公司相继在厦门、漳州、福州成立分公司，并且在南安设立福建省江通建设发展有限公司，深挖精装房市场。

设计是企业发展的灵魂

胡金城进入南安家装行业已有 11 年，并担任南安市建材家居协会名誉会长，在业内小有名气。从 2002 年一名普通的设计师到 2010 年创办家装公司，直至今日专业化、规模化、区域化“作战”，他对设计有自己独到的见解。

开学在即 南安商会再掀助学热

■本报记者 苏清彬 通讯员 谢迎春

开学在即，一批批中高考生即将步入新的学堂。为了助力学子圆读书梦，近期南安商会再次掀起了一阵助学热。23 日下午，南安溪美商会会址热闹非凡，商会会长陈东升为今年考上大学的 19 名贫困学子每人发放 2000 元助学金。这是继 10 日慰问今年被北京大学录取的优秀学子陈翔之后，溪美商会开展的另一场助学活动。

金秋八月，是收获的季节，莘莘学子喜讯频传，每年的这个时候，陈东升显得格外忙碌。18 日，溪美莲塘学校乡贤楼一片欢声笑语。2021 年南安市莲塘学校董事会奖学金发放仪式在这里举行。作为莲塘学校校董会董事长，陈东升为 2021 年录取的博士和研究生、大学本一生、南安一中中考考生等 61 名学生发放奖励，共发放奖学金 11 万元。

得知莲塘学校将在年底举行百年校庆时，陈东升表示，在原来捐资基础上再追加 100 万元，助力学校发展。



溪美商会慰问被北京大学录取的优秀学子陈翔。

“今年是莲塘学校成立 100 周年，学子们用优异的成绩向百年校庆献上了隆重的贺礼。”陈东升对学子们提出殷切希望：希望大家保持谦虚，戒骄戒躁；在课余生活多分担家务劳动，多参加对社会有益的活动，多与同学朋友学习交流；常回家乡看看，将来学有所成之时，要为家乡作奉献。

据了解，莲塘学校董事会成立于

2007 年，每年都开展奖教奖学活动，截至目前累计发放奖教奖学金及捐助学校基础设施约 300 万元。

溪美商会仅是最近南安基层商会捐资助学的缩影。在异地南安商会中，助学之风不减。20 日，长春市南安商会召开 2021 年度会员子女高考英才表彰会，表彰和奖励今年商会会员子女被重点本科院校录取的优

秀学子，7 名学子上台领取了奖学金。其中，两名考上本一院校的各奖励 2000 元，5 名考上普通院校的各奖励 1000 元。

“这已是商会从 2013 年起连续第 9 年对考入本科院校的会员子女进行奖励，先后有 62 名会员子女接受表彰。其中有 14 名同学考入 985 大学，还有 19 名同学考入 211 及其他一本重点大学。”长春南安商会办公室负责人蔡济墩告诉记者。

而在 16 日，石狮市南安商会也举行奖学金颁奖活动。会长魏清元向今年被本科院校录取的 9 名学子每人颁发 2000 元奖学金，向考取 211 院校的 1 名学子发放 5000 元奖学金，共计 2.3 万元。

收获这份喜悦的，还有昆明市南安商会常务副会长黄小尖之子黄俊凯。今年，黄俊凯以优异的成绩被中国人民解放军国防科技大学录取。日前，昆明南安商会会长黄金限代表商会，为黄俊凯颁发 2000 元奖学金及荣誉证书。