

柯利达新登A股 装饰界再添苏州符号

通讯员 赵立稳



新春伊始，中国建筑装饰行业对接资本市场传来喜讯。2月26日上午，苏州柯利达装饰股份有限公司在上海证券交易所A股成功上市。苏州市委常委、高新区党组书记浦荣皋与苏州柯利达装饰股份有限公司董事长顾益明共同为上市揭牌开锣。

江苏省住房和城乡建设厅副厅长杜学伦、上海证券交易所副总裁阙波、苏州高新区管委会副主任俞愉、东吴证券董事长范力、柯利达装饰副董事长顾敬荣、柯利达集团总裁顾龙棣，以及柯利达装饰总经理鲁崇明、副总经理兼董秘何利民、财务总监孙振华等共同出席了上市仪式。

苏州柯利达装饰股份有限公司拥有装饰、幕墙、铝合金门窗、钢结构、智能化、机电安装等壹级施工资质和甲级设计资质，是全国为数不多的资质齐全、等级最高的综合性装饰公司之一。

多年来，柯利达牢固树立“为城市经典留影，专筑精品工程”的企业理念，在各地留下了多项精品工程。成立至今，公司共获得包括鲁班奖、全国建筑装饰奖以及全国建筑装饰科技示范工程奖、全国建筑装饰科技创新成果奖在内的国家级工程奖项101项，省级奖项163项，市级奖项百余项，在业内树立了良好的口碑。在“中国建筑幕墙行业百强”评比中，柯利达从2007年的第43名上升

至2013年的第7名；在“中国建筑装饰行业百强企业”评比中，柯利达由2006年的第86名上升至2013年的第25名。在江苏省内，柯利达已连续多年综合排名第二、建筑幕墙排名第一，并多次被授予“江苏省优秀装饰企业”“江苏省建筑业最佳企业”“江苏省建筑幕墙优秀企业”“江苏省明星企业”等荣誉称号。

据了解，柯利达本次发行股票申购简称“柯利达”，股票代码“603828”，在上交所首次公开发行3000万股A股，全部为新股，发行后总股本为12000万股，发行价格为17.20元/股。上市一开盘，柯利达报24.77元，涨幅为44.01%，报收最高限价。柯利达本次公开发行股票募集资金，将主要用于建筑幕墙投资项目、建筑装饰用木制品工厂化生产项目、设计研发中心建设项目、企业信息化建设和补充营运资金项目。

柯利达总经理鲁崇明表示，为了实现柯利达发展战略目标，公司首先将实现产品开发计划，购进先进设备，增设建筑幕墙产品生产线，扩大单元式幕墙和构件式幕墙生产车间及高性能铝合金门窗生产车间。其次，柯利达将实施设计研发与创新计划，按照专业化分工的原则，投资建设集设计创意、研究开发为一体，专业特色明显的设计研发中心。

根据未来发展规划需要，公司将在大力招聘设计、施工、预决算、

企业管理等各类优秀人才的同时，健全人才激励机制、人才竞争机制和人才培养体系，通过引进—识别—培育—再教育—提升的循环，构建最佳的人才梯队。未来，公司将在深耕江苏省市场的同时，大力拓展省外市场，并以珠江三角洲经济圈、长江三角洲经济圈、环渤海经济圈、中西部主要城市为重点拓展市场，力争逐步覆盖全国大部分地区。

柯利达副总经理兼董秘何利民表示，公司将进一步完善法人治理机构及内部管控体系，按照上市公司的标准和要求规范股东大会、董事会、监事会的“三会”制度和公司管理层的工作制度，建立有效的公司决策机制、内部控制机制和风险防范机制。以上市为契机，把企业发展的巨大潜能和资本市场优势紧密结合起来，有效配置社会资源，加大项目投入，增强企业实力和后劲，积极回报股东、回报社会。

柯利达董事长顾益明表示，上市是公司发展历程中的一个重要里程碑，也是一个新起点、新机遇、新动力。借力资本市场，柯利达将继续坚持规范运作，提高市场影响力，提升研发和创新能力，不断筑就城市经典，实现业绩快速增长，将柯利达打造成为具有可持续发展力的优质上市企业。

我想对代表委员说——行业篇

行业人才准入制度 建筑装饰行业的一剂良药

中国装饰股份有限公司董事长 李杰峰

建筑装饰行业是一个新兴行业。20世纪初，中国星级酒店等建筑工程的装饰都依赖境外公司。因为当时国内没有专业的装饰装修企业。经过数十年的发展，如今建筑装饰行业有数千万名从业者，每年承接了数万亿元的装饰装修工程，可以说未



来的发展前景非常光明。但是在这个行业发展中也存在着很多问题，其中亟须解决的是从业人员素质普遍偏低的问题。

建筑装饰行业是一个典型的劳动密集型行业，但目前从业人员素质相对较低，无法满足我国建筑装饰行业市场的快速发展。据统计，目前我国建筑装饰行业一线的从业人员80%为农民工，技师和高级技师的比例不足1%，这就导致装饰工艺较为粗糙，有时甚至出现重复施工的情况。这不仅导致了人力、财力、物力的严重浪费，而且造成了环境的二次污染，不符合建筑装饰行业向绿色化、环保化转型的未来趋势。除此之外，正是从业人员素质偏低，也致使许多高新技术及材料无法很好地被运用到工程建设中去。可以说，这一系列影响阻碍了行业创新与进步，严重制约了行业的未来发展。

教育部早在2004年确立了建筑装饰施工技术专业，从高职高专专业结构和培养人才类别划分、统计和宏观调控来看，表明了国家对装饰行业现状的关注。但在实际情况当中，高职高专专业人才的培养并不乐观。许多高职高专类学校面临最大问题就是招生。我想导致招生难的重要因素，除了家长以及学生对专业的认知度不高外，另一个重要因素就是市场的准入制度不完善。所以我在建议，除完善对于施工企业资质等方面的要求外，也要对施工人员的素质及资质提出规定和要求。就像饮食行业上岗人员需持有健康证一样，建筑装饰行业相关从业人员也需持证上岗。相信只有这样，才能进一步提升建筑装饰行业形象，推进建筑装饰行业的健康快速发展。（张德晖 整理）

企业展台

金螳螂发布2014业绩快报 公司净利润上涨20.18%

本报讯 近日，中国建筑装饰行业第一股苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司（简称金螳螂）发布2014年度业绩快报。2014年金螳螂持续增加业务开拓渠道，加强对项目成本及公司费用的控制力度，保持了营业收入和净利润的稳步增长，增长率分别为12.59%、20.18%。

数据显示，2014年金螳螂全年营业总收入2073204.55万元，较2013年的1841428.39万元上涨12.59%；营业利润和利润总额分别达到221794.03万元和225308.27万元，较2013年分别上涨18.87%和19.52%，增长态势良好；实现归属于上市公司股东的净利润187912.26万元，比2013年上涨20.18%。

2014年，金螳螂积极布局，转型升级，在公装业务大力提升的基础上，联姻家装e站成立金螳螂电商，瞄准普通家装市场，以电商新姿态开辟业务新疆土，不仅顺应了互联网时代的发展需求，颠覆了传统家装业务模式，也不断扩展了公司的业务范围，形成新的利益增长点。据了解，金螳螂预计在三年内投入10亿元，布局全国2000个城市，以用户为出发点，实现家装O2O和材料F2C。金螳螂总裁杨震表示，2015年定制精装将成为金螳螂为开发商服务的主要模式。

此外，金螳螂还成立了资产管理公司，利用第三方金融工具拓展业务。（金螳螂）

洪涛股份荣获深圳市质量强市贡献奖

本报讯 近日，2015年深圳市质量强市促进大会暨深圳市质量强市促进会一届三次会员大会在深圳隆重举行。深圳市洪涛装饰股份有限公司（简称洪涛股份）荣获“深圳市质量强市贡献奖”。

洪涛股份是国内最早从事建筑装饰业务的企业之一，国内公共建筑装饰行业龙头企业，综合实力居深圳装饰行

业首位。目前洪涛股份主要为政府机构、大型国有企业、跨国公司、高档酒店等提供建筑装饰设计、施工服务，承接了深圳五洲宾馆、深圳市保利文化广场剧院等一批批标志性精品工程。洪涛品牌在业内享有较高的知名度和影响力，被深圳市人民政府授予“深圳知名品牌”称号。（洪涛）

丽贝亚获评国家高新技术企业

本报讯 近日，北京丽贝亚建筑装饰工程有限公司（简称丽贝亚）凭借一系列技术专利及雄厚的研发实力，荣获“国家高新技术企业”称号。

国家高新技术企业认定旨在鼓励高新技术企业的发展。国家对高新技术企业的认定，在自主知识产权、研究开发的组织管理水平、科技成果转化能力、成长性指标等多个方面都提出了更高的要求。在资格认定环节中，丽贝亚的各项指标均满足国家相关规定要求，且研究开发组织管理水平、科技成果转化能力、自主知识产权数量、销售与总资产成长性等各项指标得分均高于相关标

准，最终丽贝亚成功通过了国家级高新技术企业的认证。

丽贝亚在20年发展历程中，一直重视在技术研发领域的投入，并不断促进科技成果转化。仅在2014年10月召开的2014年全国建筑工程装饰奖及科技创新成果总结交流会上，丽贝亚就共获得全国建筑装饰行业科技创新成果奖6项、全国建筑装饰行业科技示范工程奖5项。

此次“国家高新技术企业”称号的获得，既是对丽贝亚研发实力的肯定，更是对丽贝亚公司“重视创新研发、在技术领域持续投入”精神的肯定。这将极大地推动丽贝亚自主创新、自主研发的进程。（丽贝亚）

建筑装饰板块表现抢眼 板块估值仍有上升空间

本报讯 继2月26日板块指数飙升、诸多个股携手涨停，2月27日申万建筑装饰板块再度有两只成分股放量涨停，这也促成该建筑装饰指数上周累计上涨6.15%，涨幅在28个申万一级行业中居前。

半年春节过后，“一带一路”题材表现强势。有媒体报道，目前已经有近20余个省份对“一带一路”概念进行了省内规划及推进，包括云南、宁夏、河北等省份的规划已经进入

受益于“一带一路”概念股爆发，建筑装饰板块表现强势，2月26日单日大涨5.17%，多只个股连续涨停。量能上，受益于投资者看多预期暴涨，申万建筑装饰指数近两个交易日的成交额都在400亿元以上，与节前日均180余亿元水平相比，大幅提升。

机构人士指出，当前市场对“一带一路”战略重要性的认识还在提高，降息降准预期仍在，建筑装饰板块估值仍有上升空间，建议投资者重点关注。（叶涛）

今朝装饰：谁说犄角旮旯里没市场？

2014年，家装企业不断把“互联网思维”挂在嘴边，这个词的出现频率一度超高。此外还有“产品化”“用户思维”“平台革命”等等，总之都是模式上的转变。一时间，家装企业也跟上时代节奏，玩起了前端科技。

然而，有的企业却不以弄潮儿的身份装扮自己，也不拽新词儿，而是看上了“老”市场，为自己的企业打上了一个与众不同的标签。

北京今朝装饰设计有限公司（以下简称今朝）的生存哲学不是跟风，而是别人不做的他们做，别人做不好的他们来做。在这样的发展思路下，老房装修市场被今朝稳固占有，人们想到老房装修就想到今朝。

2015年，今朝还将继续做老房装修，由此继续深入的还有局部装修。“最终，我们要变成连一个水龙头也要修的服务商。”今朝董事长戴江平表示。新春之际，戴江平与大家聊了聊他不准备再低调的2015，还有他将在犄角旮旯里找到的局部装修市场。

2014年，今朝装修业务量突破了4个亿，这让戴江平觉得“蛮好的”，他把这一好结果的原因归为6

年前的高瞻远瞩，还有6年中在老房装修领域的专注。

专注的成效是，老房装修标准书的出版，老房装修研究院的成立，还有每年两次的老房装修成果展。对于老房装修，戴江平像一个学者一样把它当成课题在研究。“我这一辈子没做过第二个行业，我对这个行业要深入地挖掘，深入地研究。”他说。

前段时间，小米家装推出旧房装修，8天时间完成对老房的拆改。对此，戴江平这位老房装修专家表示“说得轻松”。他认为，不同年代的房子内在基因不一样，是很“奥妙”的，不认真研究，会在装修后期出现问题。

听到这个“8天”，性格直爽的戴江平一连打出几个问号：“难道6年时间我们白干了？难道我们老房装修标准书是一天就能写出来的吗？我们老房装修研究院的研究成果是吹就能吹的出来吗？”

“不能什么东西都快越好。想法是对的，但是不能当做绝对的事情去执行。”戴江平说。

2015年，今朝还将继续在老房装修领域深耕，除推动老房装修研究院的发展及开展每年两次的老



房装修文化成果展外，还将联合多媒体平台进行老房装修社区行的推广。

2015年，今朝还要在服务和管理上进行升级。

就像当初准备在老房装修领域大干一番一样，做了6年之后，戴江平认为老房装修的市场也趋近饱和。“6年前我就想到这个问题，我们做家装，它迟早是有一天要饱和的。”他说。

如何让消费者的用户粘性增加？戴江平准备延伸向局部装修服务。

“局部装修，犄角旮旯我都给你做，演变成服务型的公司，最后消费者都离不开我们。那时今朝将像社区服务一样，小到一个小水龙头的修理也要做。”戴江平说。他还拿快递服务来举例：“一封信要送，一个大件也送。只有这样做，你才能做大做强。”

局部装修又与老房装修是一个连贯的体系，不可脱节。“2015年你说你智能化，到2030年呢？那个变化又有多大？是不是还要有人思考研发，2030年的装修怎么样跟装修领域深耕，除推动老房装修研究院的发展及开展每年两次的老

点，可能成为未来老房装修的基础，所以要进行研究和记录。而最令他满意的是，今朝成立了这样一个研究平台，支撑了研发进行，巩固了龙头地位。

而在老房装修基础上的局部装修，戴江平畅想出来今朝所包含的三大部分：前面是研发机构，中间有展示机构，后端是完整服务体系。“甚至你家每一件事都离不开今朝，这就是我们的最终目标。”他说。

尽管戴江平不喜欢拽新词儿，但是这不代表他守旧。用他自己的话说，这是“真”，一个企业求真是最关键的，企业要考虑到延续性，要考虑自己的存在。

2014年，今朝取得了许多成绩，但戴江平却反思，自己的企业太低调了。因此2015年今朝要高调推广。戴江平说，今朝在2015年要“无媒体不参加”，加大在各类媒体平台的投入。这对一向以低调为行事风格的今朝来说应该算一个大的转变，但不变的却是仍在老房装修这个领域里深入研究，也许不久以后，今朝又将有一个新的标签：局部装修专家。（陈雪娇）