

“智造”万吨巨轮，剑指高端船舶产业链

威海造船业不再靠“量”取胜，而是靠“质”生金

李孟霏 潘佳蓬 威海报道

生产逻辑变了： 从“汗水驱动”到“数据驱动”

威海深秋的风，带着海腥味，吹进芜湖船厂威海基地的智能部件装焊车间。这里没有传统造船厂震耳欲聋的锤击声和喧哗声，取而代之的是自动化设备运行时低沉而有规律的嗡鸣。

“90后”技术员小王的指尖在平板电脑上滑动，校准着不远处一台焊接机器人的参数。他的工作服很干净，与传统印象中满身油污的船厂工人截然不同。“误差超过2毫米，系统会自动报警。”他说话时，眼睛仍盯着屏幕上流淌的数据流。在他身后，蓝色的机械臂精准地挥舞，在巨大的钢板上，留下一道道均匀完美的鱼鳞纹焊缝。

“这里更像一个精密仪器的组装车间，而不是建造五六万吨的巨轮。”基地总经理助理刘明明平静地说。他的目光扫过正在合拢的巨型船舱段，“我们卖的不是钢板的分量，而是技术的分量。”

这个车间的“智慧”体现在无声处：物料配送由AGV小车自动完成，切割下料由激光机器人精准执行，每个工位的操作数据被实时采集、分析。

官方数据显示，通过这类智能化改造，自动化率达到80%，整体节约人工约40%。更深刻的改变，是生产逻辑的颠覆——从依赖老师傅的手艺和经验，转向依赖数据的精准和算法的优化。

船价变了： 从“卖吨位”到“卖技术”

船的价值，用什么衡量？是吨位、长度，还是钢板厚度？在威海基地，这个答案正在发生变化。

“在芜湖，由于南京大桥限高问题，总部做5万吨以下的船。我们威海基地的定位，主要是制造5万到10万吨级的高端船舶。”刘明明说。

这些高端船舶，与普通货船有云泥之别。它们是为欧洲船东量身定制的，要穿梭于世界最苛刻的航线，包括极地水域。这意味着，从船体钢材的耐低温特性、舱室的特殊涂装防腐技术，到动力系统（如LNG双燃料推进）

果然财经

威海芜船船舶制造有限公司的智能车间里，焊接火花如节拍器般规律闪烁，机械臂精准挥舞，数据在屏幕上实时流转——“我们不是在造船，而是在造精密仪器。”威海芜船总经理助理刘明明说。他用手指向正在合拢的化学品船舱段，“这艘船能破冰，能进极地，造价5亿元。”

以精益理念重构造船逻辑，位于威海的这座船厂，正让万吨巨轮的建造，迎来从“重吨位”到“精技术”的蝶变。



威海芜船船舶制造有限公司的智能车间。



威海芜船基地

的环保要求，每一项都是顶尖技术的集成。

高要求带来高“身价”。这样一艘高端化学品船，造价动辄3亿—5亿元人民币，附加值远非普通货船可比。其增值密码正源于此——威海造船业不再靠“量”取胜，而是靠“质”生金。

人才结构变了： “老法师”与“新工匠”共舞

车间的另一头，一位头发花白、戴着金边眼镜的长者，正用流利的韩语夹杂着中文，与中方工程师激烈讨论着一份工艺图纸。他是基地特聘的韩国专家，退休前是国际知名船企造船的资深工程师。

“这样的‘老法师’，我们请来了好几位。”刘明明说，“他们的价值，在于几十年来积累的、书本上没有的‘手感’和‘诀窍’。”

这些经验，正被解码、量化，然后转化

为标准化的工艺参数，融入智能生产系统。这是另一种形式的“传承”——将血肉之躯的技艺，注入钢铁机器的“灵魂”。

与此同时，新一代的“船厂工匠”也如雨后春笋般涌现。他们可能不擅长挥舞焊枪，但精通编程、算法和数据分析。

人才结构的变迁，无声地记录着产业升级的深度。这个行业，人才竞争异常激烈。“焊接工人平均年龄接近45岁，年轻人愿意来的少；而既懂船舶又懂智能化的复合型工程师，全国都稀缺。”在刘明明眼中，比起交付一艘巨轮，人才落地是更长期的挑战。

营商环境变了： 无事不扰之外，解决企业难题

10月5日，威海芜船为阿联酋船东建造的7000CEU DUAL FUEL PCTC顺利下水。在保障7000车船顺利出坞的同时，威海芜船也攻克了89002半船的平衡难题。

自2024年5月投产以来，威海芜船已有三艘船舶下水。每一次下水启航，都是威海船舶产业转型升级的一个缩影。它不再仅仅是运输工具，更是承载着高技术、高标准、高附加值的“浮动资产”。

它的诞生地——威海，也正试图在全球船舶制造的版图上，重新定位自己的坐标。这里不再追求造船吨位的简单领先，而是瞄准产业链高端的“隐形冠军”。

“门庭若市，总比门可罗雀好。”刘明明笑着说，“高峰期一天要接待四拨客户。”

企业的发展，离不开当地政府的支持和托举，谈及威海的营商环境，刘明明的评价比较务实。

更能体现政府服务“温度”的，是那些“无事不扰”的精准支持。

科技部门主动对接、靠前服务，推动解决各类科技政策问题；自然资源和规划部门为二期120亩土地的扩张积极协调。“现在政府部门工作人员更像‘服务员’，定期来问的不是‘产值多少’，而是‘有什么难题需要解决’。”这种从“管理者”到“服务者”的角色转变，对企业而言，感受最为真切。

车间的标语写着：“我们提供的是未来30年的航行解决方案。”刘明明说，威海造船业的雄心，不是造出更多的船，而是造出能定义未来航向的船。

编辑：于梅君 美编：刘燕 组版：刘森

济南圣都整装资金存管服务上线 客企银三方共建家装安全生态



济南贝壳圣都整装资金存管正式发布启动仪式。

10月24日，贝壳旗下直营家装品牌圣都整装“装修资金存管发布会”，正式上线装修资金存管服务。这一服务由圣都整装联合中信银行推动，在客户、银行与企业之间建立起“专款专户、节点解冻”的资金监管体系，旨在重构客户对家装交易的信任。

客企银三方 共建资金存管“安全网”

近年来，家装行业虽发展迅速，但“先付款、再施工”的传统模式存在风险。一旦出现施工延期、质量问题或企业资金管理不规范等情况，消费者往往维权困难。为此，济南圣都整装推出资金存管制度，通过设立第三方监管账户，按施工节点解冻资金、冻结期间利息归消费者所有三大举措，构建起客户、银行与企业之间的信任桥梁，将资金控制权交还消费者。

济南市商务局消费促进处副处长、二级调研员夏鹏指出：“此次，济南圣都整装积极响应市场需求，主动引入并实施‘资金存管’模

式，不仅体现了圣都整装作为行业领军企业的社会责任感与远见卓识，也为家装行业的健康发展树立了新标杆，有力助推了‘放心消费在济南’的城市品牌建设。”

山东省装饰协会执行会长兼秘书长杨雯雯表示，“圣都整装作为协会副会长单位，此次主动推出装修资金存管模式，具有关键的现实意义与行业示范价值。该模式通过引入银行专业金融

机构进行监管，实现资金专款专用、全程监控，从根本上规避了资金挪用风险，能让消费者彻底打消资金安全顾虑。”

作为金融合作方，中信银行济南分行零售银行部副总经理韩雪强调，“中信银行济南分行将依托成熟的资金清分体系与安全的账户管理技术，使每一笔装修资金按进度结算，清分明细可溯源，结算明细可查询，让选择圣都的客户能‘安心装修、放心筑家’。”

多方视角见证信任价值： 从客户安心到行业共赢

贝壳整装党支部书记、公共事务负责人朱小玲表示，“贝壳整装已启动‘全案整装服务商’战略，整合产品、交付、技术、服务四大能力，资金存管仅是‘对客户好’的起点。企业扎根济南，依托政府与协会营造的良好营商环境，加大研发投入，以科技赋能行业信心，通过轻量BIM、智慧工地等科技应用提升效率与满意度，同时践行社会责任，与各方共建透明、可信的家装生态。”

贝壳济南站城市总经理指出，“过去，房产中介行业通过资金监管重塑了交易信任；今天，家装行业同样面临‘预付款风险’、‘质量纠纷’等现实挑战。为此，贝壳提出‘一体三翼’战略，将整装业务视为连接‘住’与‘家’的关键纽带。而资金存管，正是这条纽带上的不可或缺的‘安全锁’。”

济南圣都整装城市总经理邓百淋表示：“资金存管不是简单

的流程优化，而是把‘服务评价权’和‘资金控制权’还给消费者。我们深知客户在交出几万甚至十几万装修款所承受的风险压力，客户不验收则资金不解冻，这既是对客户信任的回应，也是行业成熟的必然选择。”

从去年11月开始，圣都整装及被窝整装圣都资金存管已在北京、广州、深圳等全国30余个城市落地，为超2万用户33亿元资金保驾护航。今年9月27日上线以来，济南圣都已为80余户家庭提供430万元资金存管服务。

率先参与资金存管服务的李女士表示：“资金存管给我吃了颗‘定心丸’，现在装修款在个人的专款账户，验收合格才会解冻，不担心他们会跑路也不担心他们会做不好了。”

此次发布会，标志着济南家装行业迈入“资金安全可控、服务透明可溯”的新阶段。随着资金存管模式普及，行业有望加速实现从“劣币驱逐良币”到“良币引领市场”的转变，为消费者构建更安心、更透明的家装生态。