

## 国内造船厂“猫冬”九成开工不足

# 这家船厂揽大单靠八年前布局

近日,在黄海造船厂承接的中韩航线第5艘全新客滚船开工之际,总经理赵建平雄心勃勃地表示,在已经拿到5艘订单的基础上,欲拿下5艘船的订单。说这话时,黄海承接的中韩航线第一艘全新客滚船不日就将交付。2014年,韩国“岁月”号客轮沉船一事引发了人们对客滚船安全的重视。据介绍,山东的中韩航线船舶有12艘,船龄基本都在10年以上,部分船龄甚至已达25年,未来几年造船业将是客滚船业务的爆发期。

本报记者 任磊磊

### 拿到大订单不靠低价

9月8日,由黄海造船有限公司为连云港港口控股集团有限公司建造的中韩航线1080客位2480米车道客滚船开工建造。这是黄海造船厂为中韩航线承制建造的第5艘全新客滚船,造价高达5300万美金。

即将交付的中韩航线第一艘全新客滚船“华东明珠8”号正在装修阶段。齐鲁晚报记者看到,这艘造价6000万美金的客滚船豪华程度堪比邮轮,船内设有免税店、餐厅、棋牌室、KTV、会议中心、影院、酒吧、舞池、游戏机区、茶室、美容/美甲、阅览室、网吧、儿童乐园、健身房等娱乐休闲场所,完全颠覆了人们对客滚船设施陈旧的印象。

据黄海造船总经理赵建平介绍,新开工的第5艘船总长196米,乘客定额1080人,车道长2480米,主要用于短途国际航行,承运旅客、轿车、载重汽车和集装箱拖车,还有直升机降落的停机坪,其装修设施豪华程度已接近豪华邮轮。

“这是亚洲客滚船最大最豪华,也是最高级别的。”黄海造船厂一位相关负责人自豪地说。不过,客滚船的利润在2%-3%,一艘造价几千万美金的船,船厂的利润也就在百万美金左右。

负责设计该船的上海欧得利船舶工程有限公司总经理梁宗庆表示,客滚船比货运船在技术要求、建造工艺上更加困难。“一般说来,客滚船要求的航速快于货船,但是安全性、舒适性和稳定性高于货船。”

作为中等规模的黄海造船厂,能够击败来自中韩的5家船厂,拿到这艘船的订单,靠的并非是低价。“我们的报价虽然不是最高,但在几家参与竞标的企

业里算是比较高的,但是我们的综合评分却是最高的。”赵建平说,比如船东要求这条船最快15个月交付,而一般客滚船建造时间在18-24个月,单这一项就为黄海加分不少。

由于船东对时间要求很紧,

违约金一天几万美金,足见这订

单拿得不容易。据了解,目前

黄海造船厂已经开工的四条客



即将交付的“华东明珠”8号客滚船豪华程度堪比邮轮。任磊磊 摄

滚船的航线分别是烟台港至韩国平泽港、石岛到仁川、丹东到仁川,最新开工的这艘还没订具体航线。

### 8年布局客滚船业务

齐鲁晚报记者了解到,目前黄海造船厂是满厂开工,在行业90%开工不足的现状下,这样的运营状况在业内已经非常少了。

梁宗庆描述说,以往货运船需求旺盛的时候,全国造船厂几乎都在干货运船,以至于有一段时期货运船利润高达20-30%,那时候船东没日没夜催船厂赶工。

“货运船可批量生产,订单量巨大,但不少订单都被国有大型船厂吃掉。民营企业与大厂竞争的优势不够明显,不过小的订单也足够吃饱,日子也过得不错。”一位造船行业业内人士表示,如今造船业利润下滑严重,



新型客滚船设有免税店。任磊磊 摄

资方面有巨大的资源优势,而这些高端资源也吸引了相应行业的知名服务商。

9月9日,知名会计师事务所普华永道中国区代表来到青岛海草优客工场,跟有需要的十几家入驻企业沟通,后续多家企业跟普华永道建立了联系。刘民告诉齐鲁晚报记者,普华永道并非义务服务,它也是借优客工场这个平台来寻找优质投资项目。

因为链接资源高端,优客工场对创业者有很大吸引力,今年6月正式进入青岛的优客工场目前已入驻28家企业。在青岛海草优客工场,一个工位1000~1300元一个月,前期

但不少船厂不赚不赔都愿意干。

目前,全国的造船行业迎来“寒冬期”。2016年初,首家国有造船厂——浙江舟山五洲船舶修造有限公司倒闭。根据工信部预测,“十三五”期间全球新船年均需求在8000~9000万载重吨左右,需求依然低迷,而中国目前的造船能力还在8000万载重吨左右,这意味着中国造船的产能就能满足世界。业内预测,2016年造船业将迎破产高峰,有30%至50%造船厂在未来两年可能倒闭。

2015年6月,记者曾到蓬莱京鲁船厂采访,当时几艘捕捞秋刀鱼、金枪鱼的远洋捕捞船正在紧张施工中。近日记者了解到,远洋船订单现在已经没有了,船厂现在主要往生产小批量多品种的客滚船、公务船转型。

赵建平说,就在2008年货运船订单最鼎盛时,他们开始盯上

了中韩客运航线这块业务。

他们发现,这条线上的客滚船船龄都非常高,面临被淘汰状况。从那时起他们就着手做技术储备,找来专业的设计院完成了十几条船的技术储备。目前黄海造船厂的工程技术人员有300多人,这保证了他们在特种船上占有技术优势。

造船业属于应用型技术的行业,这类行业特点就是要让技术人员“练兵”。8年来,黄海造船厂先后建造了25艘客滚船,通过实战积累了丰富的经验和业务能力。

2014年,韩国“岁月号”出事,各个国家对客滚船的安全性达到空前关注程度。2014年,黄海造船厂听说中韩第一艘客滚船要进行招标,他们第一时间投标并且中标,之后两年又陆续拿下了4艘客滚船。

据悉,船舶行业对工程技术人员要求高,特别是客滚船和特种船。“客滚船和特种船批量很小,比如中韩线上的16条航船可能有16个船型,而货运船对技术要求低一些,一个船型可以几百条地做。”赵建平说。

据介绍,中韩航线的船东由中韩两国合资成立的新公司进行运营。当一艘客滚船面临更新时会全球招标。近几年中韩航线共有6艘客滚船,其中5艘被黄海造船厂拿下。其中一艘由于韩方船东强烈建议,订单给了韩国本土船厂。

### 中国还未自主造过一艘真正的邮轮

“现如今,货船航运下滑,直接导致货船订单下滑,现在船东能拖延收船就拖延,因为收了船也接不到活,反而对客滚船需求量变大,船东对时效要求非常高。”梁宗庆如此表述了目前市场对客滚船的渴求程度。

单从中韩航线来说,目前全国共有16条中韩班轮运输航线,其中12条在山东省。目前中韩航线上船舶老龄化现象十分突出,其中山东省的船舶基本上都是2001年前后从日本和韩国购进的10年左右的船舶,部分船龄已达25年。按照规定,船龄超过24年的要严格审验,超过30年要强制报废。

更大的市场来自于欧洲航线和邮轮。据统计,目前全球客滚船船队中有大量老旧船舶,约804艘客滚船船龄超过20年。这意味着未来数年船东急需订造新船来更换旧船。

三菱重工副社长鲸井洋一日前表示,到2018年,全球年平均船厂产能约为8000万GT,而年平均新造船需求还不到5000万GT。预计今后数年全球客滚船市场将出现巨大的更新需求。在需要更新换代的客滚船中,有83艘来自日本船东。而在亚洲及大洋洲市场,预计未来将有133艘客滚船需要更新替换。

“目前中国还没有自主建造过一艘真正意义上的邮轮。”黄海造船厂相关负责人介绍说,造邮轮需要庞大的资金链,船东必须底厚。邮轮就像一座城市一样里面什么都有,但是在中国暂时没有投资方敢投资这一块。”

而目前很大的制约是国内消费市场还处于培育阶段,因此船东不敢贸然投入邮轮产业。

在建造客滚船期间,黄海造船厂发现了新的商机。目前国内专业的造船装修行业还是空白,从业人员多是从事陆上装修的团队,他们只能一边指导施工,一边对装修人员进行培训。“未来,随着客滚船和邮轮造船市场的爆发,相关产业链都将被陆续带动起来,比如专门针对船舶上使用的音响、管线、设备器材、装修材料等,都将形成完整的产业链条。”

(上接A09版)

### 优客工场孵化的是社群

“优客工场从一开始创办就是赢利的。”优客工场青岛社区经理刘民告诉齐鲁晚报记者,优客工场在挑选进驻地点时,很多都是处于核心地段但运营不良的资产,相当于是在帮助政府盘活不良资产,这使他们能够获得一部分差价。

优客工场成立不到一年半,目前估值近55亿,发起人是前万科副总裁毛大庆,投资方包含红杉资本中国基金、真格基金、创新工场等多家知名机构,在投融

入驻企业能享受较大折扣。

齐鲁晚报记者注意到,美国版的优客工场是Wework,入驻对象并不局限于创业公司,而是大量的自由职业者、小微企业等。Wework的赢利点有两方面,一是通过写字楼“整批零租”获取差价,二是通过对种子公司投资等隐性回报获利。而优客工场的房租比别的孵化器要高两三成,它的品牌溢价使得它在社区房租、物业费等方面受到当地政府的优惠,部分社区房租免费。像进驻崂山区的优客工场,就是崂山区政府有关负责人5次赴京才引进的。

因为链接资源高端,优客工场对创业者有很大吸引力,今年6月正式进入青岛的优客工场目前已入驻28家企业。在青岛海草优客工场,一个工位1000~1300元一个月,前期

以社交为纽带,做生态和圈子文化。

刘民说,在青岛海草优客工场,吃西瓜大赛、趣味运动会等各种类型的趣味沙龙一周一次,大部分入驻企业都会参加。在这些沙龙上,创业者会讲述自己的运营方向、遇到的问题,经过碰撞交流,带着答案同时也带着很多信息回去。

在一次沙龙上,一家做体育项目的团队说想做个室外活动,这话被一个薰衣草农庄的团队听到了,双方一拍即合。体育项目一方找到了活动场地,薰衣草农庄一方也找到了客户。线下沙龙之外,优客工场通过线上APP努力打破人跟人之间的屏

障,促进入驻企业资源共享和撮合交易。优客工场APP更像是一个创业社区的社交软件,全国50个社区的创业者都可以在里面发布自家服务,可以找到各个领域的牛人,还可以给自己设置诸多标签,比如技能标签、兴趣标签等,通过这些标签寻找合作伙伴。

在毛大庆看来,未来的联合办公空间将用虚拟模式实现全球共享,形成线上超级大网,根据需求实现交易。在实现这一点之前,联合办公空间作为中间跳板为创业者提供思想碰撞的环境,为创业者创造了新的商业合作机会。