

从幕后到台前,舟山装修施工队“浮出水面”

轻量化运营,破解旧房改造痛点



□记者 裴驰宇 文/摄

在舟山本岛中部的白泉弄堂岭,郁郁葱葱的山林间,一处老房改造正在施工:新搭起的木梁结构,屋顶覆着旧瓦片,地上墙面新浇了混凝土,铺上了规范水电网管路。

此处农房的施工地面保护膜上,打出了一家装修施工队的牌子,留下了手机号,还印上了二维码。扫一扫二维码,跳出来的是施工队工长的个人微信——面向家居个体市场的装修施工队,开始正式“浮出水面”。

随着舟山农房改造、老宅翻新等装修需求的旺盛,一种介于正规装修公司与个体工匠之间的新业态——装修施工队,正从幕后走向台前,成为装修“包工头”的2.0版本。

从“幕后”走到“台前”

“这个农房是客户问农户租的。业主自己有改造的想法,就找我们来做。”弄堂岭这户农宅的装修施工队负责人陈先生说。至于收费,“民房装修价格不太统一,要看现场情况和工程量算,都是毛估估需要多少成本,加一点利润,按这个去报价。”

没有管理设计费、没有门店租金、没有业务员提成——这构成了装修施工队报价的底层逻辑。陈先生主要靠熟人介绍和老客户转介绍接单。被问及能否签合同、有没有保修,他答得干脆:“有的,我购买的材料和施工都有质保。”至于订合同,跟公司和工长个人都可以。

陈先生是个体工商户、装修熟练工,来舟山14年,已在这里定居。过去,施工队隐在装修公司身后,只管干活;如今,他们开始直接打出招牌接单,成为介于装修公司与个体工匠之间的另一种选择。

既不算正规军,也非“游击队”

“装修施工队这个形式,确实比较灵活轻便,既不同于装修公司,也不同于个体工匠,相当于之前的‘包工头’。”舟山一家从事装修业务的公司负责人朱经理如此概括。

朱经理向记者拆解了这个群体的由来:原本搞装修的零散工人多为外来务工人员,工资不高、活计不稳定,于是几名散工联合起来组成小分队,既没有营业执照,也不开公司。由一名“包工头”牵头,手下有十几二十号人,负责协调“今天去哪里干、明天去哪里做”,相当于装修的“大内总管”,手上同时转着三四个工地。

“原先,他们一般跟客户不发生直接关系,是跟装修公司或承包商发生关



系。”朱经理说,装修公司接到业务后喜欢找“包工头”——有组织、有人员管控。双方之间通常有口头约定的内部价格体系和时间管理体系,工钱按天结算,无须费口舌谈“多少钱一工”,成本可控。

但变化正在发生。“现在有的装修施工队自己打出广告来了,直接接业务。”朱经理说,一些相对成熟的施工队开始不屑于一直在装修公司下面干活,想自己冒出来,把自己的品牌打响。他们会以一个个体工商户,或者干脆以个人名义接业务、签合同。报价也比大装修公司便宜。这些施工队往往是行业里干了多年、经验丰富且有一定人脉积累的“成熟队伍”。

旧房改造最“对味”

省钱是最直观的驱动力。装修公司的报价里,设计费、管理费、门店与获客成本层层叠加;而施工队则是实打实的成本加利润。对预算有限的农房、老房改造来说,这笔差价不小。

流程简单是第二个原因。农房改造往往户型规整、工程量不大,业主自己心里有谱,不需要复杂的设计方案与效果图。大型装修公司对这类小单子兴趣有限,散工又缺乏统筹,施工队正好填补了这个空档——有人牵头、有人调度、工期可控。

但“轻便”的另一面,是服务的边界。朱经理提醒,施工队只负责人,按你的图纸来施工,并不擅长跟业主沟通这边怎么改、那边怎么弄。图纸核对、材料选购这些事,本来由装修公司代劳,找施工队就得业主自己扛,“若业主自己不懂材料、不懂设计,直接找施工队,就不太合适。”

“轻量化”装修的机遇与隐忧

舟山装修市场涌现的“施工队”模式,是市场细分与供需博弈的必然产物。

记者从舟山市装饰装修行业协会了解到,目前协会旗下已集纳了上百家装修公司和材料商,暂时还没有装修施工队的加入。

从装修公司到施工队,再到个体工匠,舟山装修市场正在形成清晰的价格—服务梯度:公司卖的是规范与省心,施工队卖的是性价比与灵活,散工卖的是低价与随叫随到。

在消费更趋理性的当下,农房改造、旧房翻新等这类“重实用、轻设计”的装修需求持续存在,施工队的壮大并非偶然。当施工队直接面对终端客户,过去由装修公司承担的设计沟通、材料统筹与售后兜底,需要有人接棒。对舟山而言,这批队伍能否从“包工头”走向规范化、品牌化的小微经营主体,将决定这种模式能走多远。

警银联动强宣传 反诈筑网护平安

中国银行舟山市分行积极参与全市反诈联合宣传活动

为深入推进电信网络诈骗打击治理工作,筑牢金融安全屏障,增强群众防骗意识与识骗能力,全力守护人民群众财产安全,自8月中旬起,中国银行舟山市分行踊跃参与全市反诈联合宣传活动。活动由人民银行与公安部门联合牵头,全市多家商业银行协同参与,构建起多方联动、全域覆盖的反诈宣传工作格局。

活动现场,该行工作人员立足金融岗位职责,聚焦刷单返利、虚假理财、冒充客服、冒充公检法、网络贷款等当前高发诈骗类型,通过展板展示、宣传资料派发、现场互动答疑等多种形式,结合典型案例,以案说法、以案释骗,深入浅出地讲解常见诈骗手段、识别

方法和转账环节的风险防范要点,引导广大群众牢固树立“不轻信、不透露、不转账”的防骗意识。同时,针对老年群体、青少年及小微经营者等易受骗重点人群,工作人员开展精准化、差异化宣传,帮助不同群体破解反诈知识盲区,切实提升宣传实效。

本次联合宣传活动,进一步凝聚了警银联动、银企协同的工作合力,有效扩大了反诈宣传的覆盖面和影响力。下一步,中行舟山市分行将持续压实反诈主体责任,推动反诈宣传常态化、场景化、全覆盖,不断织密金融反诈防护网,以实际行动践行金融为民初心,全力维护辖区金融秩序安全稳定。

(宋梦娇)

踏浪而行守初心 金融赋能启新程

建行舟山分行助力海洋经济高质量发展

近年来,建行舟山分行锚定地方海洋产业发展方向,聚焦自贸试验区大宗商品枢纽、临港绿色产业、海洋科创制造、海岛共同富裕等重点领域,引入金融活水浸润海洋经济产业链,着力打造辨识度鲜明、贴合海岛实际的海洋金融服务样板。

紧扣大宗商品资源配置枢纽建设目标,分行成立由主要负责人牵头的专项工作小组,直面油品仓储、贸易流转过程中质押确权难、监管链条长等行业堵点,构建“交易平台+金融机构+仓储监管”协同服务模式,有效盘活油品库存沉睡资产。在2025年10月第八届油商大会金融创新论坛上,该行联合浙江国际大宗商品交易中心等四家机构签署油品质押融资合作备忘录,进一步畅通油品存货质押融资渠道。截至2026年6月末,建行舟山分行大宗商品贸易领域信贷投放超50亿元,储运基地重点项目授信批复金额超116亿元。

紧扣舟山市“十五五”清洁高效新型能源体系建设,分行持续加大嵊泗、普陀海域海上风电、渔光互补等清洁能源项目金融供给,倾斜绿色信贷专项额度,为海岛新能源建设提供长期稳定资金支持,助推海洋能源结构优化转型。截至

2026年6月末,分行绿色金融贷款余额超82亿元。

面向海洋装备、临港新材料等科创市场主体,分行优化科技企业授信审批流程,建立科创企业“走访建档、一企一策”专属服务机制,为专精特新企业开通融资绿色通道,量身匹配流动资金周转、设备更新改造等融资方案。针对船舶配套、海洋工程零部件等中小制造企业,灵活运用信用类融资产品,降低抵质押担保门槛,破解海洋制造业中小主体融资痛点。

依托“惠懂你”线上普惠服务平台,分行推动金融服务向海岛产业小微主体下沉,为海产品加工、海洋配套商贸商户提供便捷高效的线上融资渠道,选派金融指导员驻企帮扶,为海洋产业链配套小微企业定制信贷解决方案,打通海洋产业小微融资“最后一公里”。

立足舟山“一岛一品”特色海岛产业布局,围绕远洋渔业、生态海水养殖、海岛文旅融合等业态,用好“渔船贷”“奔富贷”等海洋特色信贷产品,精准匹配渔民造船、渔获精深加工、养殖产业扩产等资金需求,推动渔船、养殖资源转化为可融资的“活资产”。

(乐海明)