

从造近海小木船到造万吨巨轮, 坚守造船业五十载

王宝富:乘风破浪向蓝海

台州传媒记者李平文/摄

“从19岁当学徒起,我造了50多年船,从小木船到万吨大轮船,我对造船行业有激情、有成就感,如果身体允许,我想做到75岁再退休。”

近日,在三门海滨船舶修造有限公司见到王宝富时,这位年近七旬的老人眼中依旧闪烁着对事业的热爱,心中涌动着对未来的期许。

岁月虽老,梦想不衰。

崭露头角

王宝富出生于临海杜桥镇川南片戴家村的一个普通农家。1969年,家境贫寒的他,小学毕业后无奈辍学务农。“那时候家里穷,只能放弃读书。”但仅靠务农的微薄收入难以维系生计,王宝富决定学门手艺养活自己。

彼时,木匠与泥水匠的手艺炙手可热,拜师学艺却非易事。唯有造船行业,因其工作环境艰苦,鲜有人愿意涉足,这反倒为王宝富提供了宝贵的契机。

1974年,经由熟人牵线搭桥,19岁的王宝富拜入一位在椒江前所造船的杜桥同乡门下,自此与造船业结下了不解之缘。

“我当时想着,别人能做的,我也一定能做到,把这门技术学到手,将来闯出自己的一片天。”王宝富坚定地说。

在跟随师傅学艺的三年岁月里,他异常珍惜这难得的机会,如饥似渴地学习钻研造船技术,并展现出了极高的天赋。

在那个多数造船师傅凭经验和感觉造船的年代,王宝富独具慧眼,率先引入图纸,并推行标准化生产。他深知,单纯依靠经验造船,不仅效率低下,而且难以确保每艘船质量的一致性。

“那时候,一些师兄兄弟觉得我搞图纸是投机取巧,不过我师傅很支持我,他也不是很懂图纸,但是看得到图纸对造船行业的推动作用。”于是,王宝富白天跟着师傅学艺,夜晚在油灯下对着收集到的各类造船图纸反复研究,并结合实际操作。

三年期满,王宝富顺利出师,掌握了一手精湛的绘图技能。“一条木船的图纸,我三个晚上就能画好。”

王宝富一出师就带着家里的兄弟和亲戚一起干。1976年下半年,靠自己那手过硬的技术,他带着兄弟和徒弟到象山石浦一带打拼。

在此过程中,年轻的王宝富展现出了敏锐的商业洞察力,成立包工队,从船厂承接造船订单并很快在当地闯出了名气。

“我们按图施工,不仅造得快,材料省,还质量过硬,外形好看。船东用几年转手价格也卖得起,船东们自愿给我们加高工价,大家都来找我造船,一年到头忙不停。”王宝富笑道,因为造船队生意红火,自己的徒弟在婚姻市场很抢手。“媒人一说小后生是我手下徒弟,对方就十分满意,知道是有手艺能赚钱的。”

转型突破

时光悄然流转,1993年,造船行

业的市场需求发生了翻天覆地的变化。木船逐渐在市场上失宠,钢质船成为新的发展潮流。

“当时一看市场趋势,就知道木船不行了,必须得转型。”王宝富说。

为此,王宝富聘请了江西船厂工人及工程师前来指导,带领团队虚心学习,从零开始制造钢质渔船。经过数月的刻苦钻研和实践,他们成功交付了第一批钢质渔船。

不过,转型的道路并非一帆风顺。“当时,江西船厂的工人和工程师造到一半就跑回去了,后来我们就找了几个当地船厂有技术的师傅带着我们自己的徒弟们一起干。1998年,我就买来一艘800吨的钢质船来改装1500吨的渔船。”在研究透钢质船制造工艺之后,1999年,王宝富的团队就自己设计制造了一艘3500吨的钢质油船,这一举措震惊了当时的宁波造船业。

“那时候,宁波也只有浙江船厂能造3500吨的油船,你私人团队能造3500吨油船?宁波船检处不相信,还不给检验,后来浙江省船检局知道了发文件要宁波检验处检验,这时候我已叫江苏省船检局检验了,船都已下水。”回忆起往事,王宝富脸上洋溢着自豪的笑容。

为了养活自己的团队,也为了进一步向市场证明自己建造的钢质船质量可靠,王宝富就用那一艘改装的1500吨船和自建的3500吨船成立航运公司,开展航运业务。

在运营的两年时间里,凭借良好的质量和卓越的性能,这两艘船不仅为王宝富顺利赚回了造船成本,还吸引了不少客户,带来了众多制造订单。

“后来,这两艘船我转手几千万卖给了其他船厂了。2003年,我回三门办船厂,靠的就是这笔钱。”王宝富说。

回乡创业

回到三门创业对王宝富来说,是无奈更是机遇。

“在宁波地区造船的那二十几年,换过好几次场地,都是租用别人的。2003年那次是宁波那边的场地因为城市建设需要拆除。”彼时,正是王宝富造船事业发展得风生水起之时,为此,他不得不重新思索船厂未来的发展方向。

在一筹莫展之际,王宝富意外地邂逅了在三门港航部门工作的老朋友。老朋友向他详细介绍了三门健跳港发展造船工业所具备的优越条件,以及当时三门县委提出的“开发三港,建设三城”的战略构想。

这一信息让王宝富眼前一亮,经过深思熟虑,他当机立断,决定把船厂搬到家门口去,为振兴家乡经济作贡献。

彼时,家乡政府也给予这位归乡创业的游子极大的支持,提供了优惠政策和完善的配套支持。在三门当地政府的支持下,他很快办好了土地征用手续,编制了船厂工程设计规划图,并从宁波带过来2000多万元资金订购各种设备。2004年初,台州海滨船舶修造有限公司在三门健跳港破土动工。

回到家乡的王宝富,已然不再是当年在宁波小打小闹的创业者。此时



的他,怀揣着更为宏大的目标,有着清晰明确的规划,并招引专业技术团队,引入先进制造工艺,升级生产设备。“我们要做就做最好,打造一流的造船厂。”

2005年,“海滨”投产后的第一年,先后有5艘5000至13000载重吨的货轮下水,包括出口乌克兰的一艘万吨货轮,结束三门无万吨轮出口的历史。

2005年初,世界造船业中心从欧洲转移到东亚,台州造船业也吸引了越来越多欧洲船主的眼光。

王宝富乘势而上,除传统的散货船、油船、化学品船、集装箱船等制造业务外,不断探索特种船舶的建造技术,努力满足市场多样化的需求,推动台州海滨船舶修造有限公司不断迈向新台阶。

在台州造船业狂飙突进,势不可挡的同时,嗅觉敏锐的王宝富也提前洞见了潮退之后的隐忧。

“毕竟在造船行业做了30年,了解全球航运发展是有周期的,不可能年年都需要造那么多新船,但换个角度想,造出去的船总是要保养维修的。”为此,在积极承接造船业务的同时,王宝富也谋划起船舶修理业务的布局。

涅槃新生

2008年,金融危机如汹涌浪潮席卷全球,台州的造船业遭受了沉重的打击。一时间,订单锐减,众多船厂纷纷陷入困境,甚至大量倒闭。

“那时候,日子真的太难了,订单少得可怜,很多船厂都撑不下去了。”王宝富回忆起那段艰难岁月,感慨万千,不过在他心中,造船早已不仅仅是一份事业,更是一份难以割舍的深厚情怀。因此,无论遭遇多大的艰难险阻与挑战,他始终坚定不移地坚守在造船行业,从未有过丝毫动摇。“我们几个股东都是自己家里人,大家心往一处想,劲往一处使,都相信能挺过这波冲击。”

同时,王宝富更清醒认识到低谷期是企业练好内功、夯实基础、蓄势待发的机遇。2009年,他果断将之前还是锥形的船舶维修业务布局正式提上日程,投资建设船坞码头,为开展船舶

维修保养业务做好充分准备。“当时,钢价也处于低谷,造船成本降低了不少,原本需要上亿元的造价,最终仅用六七千万元就顺利建成。”

此外,尽管造船业陷入了低谷,但王宝富凭借在业内积累的良好口碑与信誉,每年仍有一些客户慕名而来。

“就靠着一年一两艘船的订单,我们维持住船厂的基本运转,养活了船厂的工人。”王宝富说,在艰苦的造船行业,技术工人是最宝贵的财富。

2013年7月,海滨船舶8万吨的船坞正式投用,年修船能力达60艘以上。同年,王宝富的儿子王峰辞去中国船级社验船师的工作回到三门,经手船舶维修业务,为艰难的海滨船舶带来了有生力量。凭借在中国船级社积累的丰富经验和广泛资源,王峰的加入,为船厂带来了全新的理念和先进的技术,显著提升了船厂的质量标准,进一步增强了行业认可度。

就这样,海滨船舶在逆境中顽强地挺立着,度过了艰难的低迷期,为后续的发展保留了希望的火种。

2023年9月,台州海滨船舶修造股份有限公司与浙江金普海运有限公司签约,一次性签订10艘14亿元的59990DWT洋普超级节能散货船建造合同。当时,这笔订单不仅创下了该公司自成立以来的接单之最,也创下了台州市船舶行业一次性接单新纪录。

“这两年,我们的订单情况逐渐恢复到理想状态。2024年,我们产值达4亿元。目前今年和明年的订单都已经排满了,还有一部分订单排到了2028年。”王宝富说。

走一步,看三步。抢抓台州港口岸扩大开放、国家支持船舶工业领域设备更新等机遇,王宝富大手笔投入资金,对整个工厂进行升级改造,扩建船台,更新设备,建设舾装码头。

经过改造,原本露天生产的分段船舶制作全部转入车间,打破了以往造船受天气影响的局限,还大大提高了交货周期的可控性;两台龙门吊从150吨更新为400吨的,5000吨货物码头兼靠3万吨舾装码头也于近期完成竣工验收,进一步提升了海滨船舶的船舶修造能力。

“2025年,我们估计能做到5个亿。”王宝富信心满满。

年味渐浓 “美丽经济”市场热度高



路桥大润发超市春节饰品专区。

台州传媒记者沈海珠文/摄

蛇年春节临近,大街小巷张灯结彩,年味越来越浓,春节饰品消费红火、美容行业升温……“美丽经济”市场沉浸在一片火热之中。

春节饰品热销

1月19日,记者在黄岩小商品市场销售春联、中国结、灯笼等春节饰品的摊位区,红红火火的气氛扑面而来,各式各样的对联、福字、灯笼和窗花让人眼花缭乱。王宝富的儿子王峰辞去中国船级社验船师的工作回到三门,经手船舶维修业务,为艰难的海滨船舶带来了有生力量。凭借在中国船级社积累的丰富经验和广泛资源,王峰的加入,为船厂带来了全新的理念和先进的技术,显著提升了船厂的质量标准,进一步增强了行业认可度。

就这样,海滨船舶在逆境中顽强地挺立着,度过了艰难的低迷期,为后续的发展保留了希望的火种。

2023年9月,台州海滨船舶修造股份有限公司与浙江金普海运有限公司签约,一次性签订10艘14亿元的59990DWT洋普超级节能散货船建造合同。当时,这笔订单不仅创下了该公司自成立以来的接单之最,也创下了台州市船舶行业一次性接单新纪录。

“这两年,我们的订单情况逐渐恢复到理想状态。2024年,我们产值达4亿元。目前今年和明年的订单都已经排满了,还有一部分订单排到了2028年。”王宝富说。

走一步,看三步。抢抓台州港口岸扩大开放、国家支持船舶工业领域设备更新等机遇,王宝富大手笔投入资金,对整个工厂进行升级改造,扩建船台,更新设备,建设舾装码头。

经过改造,原本露天生产的分段船舶制作全部转入车间,打破了以往造船受天气影响的局限,还大大提高了交货周期的可控性;两台龙门吊从150吨更新为400吨的,5000吨货物码头兼靠3万吨舾装码头也于近期完成竣工验收,进一步提升了海滨船舶的船舶修造能力。

“2025年,我们估计能做到5个亿。”王宝富信心满满。

中摆放,不仅增加了节日的喜庆氛围,也方便顾客按需选购。”该商超一工作人员告诉记者。

美发店人气旺

春节临近,随着“美丽消费”持续升温,大街小巷的美容美发店忙碌了起来。

“我早上8点多就来这边等着了,昨天来过一次,人实在太多,根本轮不到。”正在烫发的王阿姨告诉记者,她才来没多久,又来了不少顾客,现在还在旁边等着。

“过年前一两个星期都是理发高峰期,现在我们营业时间提前不少,依旧有顾客早早等在门口了。”黄岩澄江街道的一家美发店负责人吴冬青和妻子经营一家理发店。

“美发店的淡季很明显,每年‘五一’过后就开始进入淡季,直到9月中旬才开始缓和,而大部分顾客都要赶在春节前做头发,这使得顾客数量大增,这两天来的人起码比平时多一倍,即使妻子一起帮忙,我们也忙到半夜。”吴冬青说。

春节到来,不仅像吴冬青这样的夫妻小店生意红火,其他美发会所和美发沙龙的人气也很旺。

下午是美发店生意最好的时候,黄岩横街的新领先美发沙龙内的美发师们忙得脚不沾地。

新领先美发沙龙的美发师小张告诉记者,和平时选择洗剪吹不同的是,现在来的顾客大都选择烫发,染发,耗时时间长,而且店内机器有限,不少顾客只能等待,建议顾客尽量避开店内的人流高峰期,避免不必要的等待。

在椒江区康平路的一家美发工作室里,美发师一大早就进入了工作状态。“元旦前后,来理发的人数增长明显,平时一天预约五个左右客人的发型师,现在一天约客量都有10多个。但按往年经验,过年前一星期左右,人会更多。”该店员表示,现在烫发、染发比较合适,做出来的效果也能保持到春节。

海鲜市场 开启“过年模式”

优质海鲜身价倍增

台州传媒记者周丽丽

蛇年春节的脚步越来越近,台州不少市民已经开始为节日“大餐”置办食材。作为年夜饭的必备佳肴,海鲜产品的销售已经开启“春节模式”。

“春节送礼送健康”,海鲜作为滋补、养生的佳品越来越受欢迎,如今临近春节,海鲜市场也将迎来一年中的销售高峰。“椒江万鱼池农贸市场卖海鲜的陈师傅经营水产生意已经20多年,他表示,随着春节临近,这段时间,部分海鲜价格也一路飙升。”

“3两到5两的大黄鱼,每斤价格已经近200元,价格比之前上涨了不止;一斤半以上的油带120元一斤。”陈师傅说,这几天,每天卖出去近100箱海鲜,再过几天,日批发量还要大,可以达到200箱左右。

临近春节,海鲜价格都会上涨。但是,今年有个有趣的现象。“海鲜品相好的价格涨得特别高,品相一般的价格涨得不多。”陈师傅举了个例子,台州人喜欢吃鲳

鱼,现在在4两以上鲳鱼的身价倍增,而2两左右的鲳鱼价格和平时差不多。

每年春节前,本地居民提前置办年货,大多是送朋友的。“台州人好客,喜欢把好的送给朋友,然后自己吃的比较省。”在椒江云西路卖海鲜大礼包的姚老板介绍,“礼包上,大家都会选个头大的、品相好的。春节这会儿,这些好东西大家都抢着要,准备送迎农贸市场卖海鲜的陈师傅经营水产生意已经20多年,他表示,随着春节临近,这段时间,部分海鲜价格也一路飙升。”

姚老板表示,这星期以来,他们的海鲜礼包发货量每天有百余箱,海鲜大礼包根据食材不同,价位普遍在800元至上千不等,“虽然都说消费降级,但是大家送亲朋好友的礼礼上都没有降级。海鲜这一块,还是1000元这一档卖得最多。”

另外,记者了解到,为满足春节期间市民的需求,今年台州海鲜市场不少国外高档水产品较受欢迎,如俄罗斯帝王蟹、面包蟹、挪威三文鱼等。

台州首例预付式消费服务纠纷集体诉讼获胜

本报讯(记者章 韵 通讯员徐晓咪)“碰到这种事情,一般都不了了之,没想到这次‘打水漂’的钱还能要回来!”日前,路桥的王女士难掩激动的心情,她说,她已经收到预作烘焙店返还的充值款余额,非常感谢路桥区消保委组织他们25位消费者进行集体诉讼,并得到一个满意的结果。

原来,自去年1月起,路桥区商务局陆续接到多起涉及预作烘焙店的投诉,消费者反映位于路桥万嘉广场

的预作烘焙店突然关闭,充值的预付款无法进行消费或退款。经路桥区消保委调查了解,2024年4月至5月近1个月的时间内,该店接连办理经营者变更和注销登记,店家的操作明显存在利用变更经营者逃避债务、侵害消费者合法权益的嫌疑。

为维护消费者合法权益,路桥区消保委向成员单位提议支持消费者因预付式消费服务纠纷提起集体诉讼,该提议获得路桥区人民法院、路桥区人民

检察院、路桥区商务局、路桥区市监局以及浙江利群律师事务所等单位的大力支持,这也是台州预付式消费领域的首例消保委支持集体诉讼案。

2024年8月,路桥区消保委向社会发布《关于支持消费者集体诉讼的公告》,组织消费者向区消保委或区商务局登记并提交相应材料,并选任诉讼代表人。12月31日,诉讼代表人正式向路桥区人民法院提起集体诉讼,2025年1月6日,经路桥区人民

院组织诉前调解,被告人预作烘焙店愿意偿还25名消费者的预付充值款8220.9元。1月9日,律所收到款项后第一时间返还发放至消费者账户。

预付卡消费成为不少商家“拴住”消费者的模式,然而,一旦关门“跑路”,消费者想追回余款相当困难。路桥区消保委副秘书长张丽介绍,此次路桥区消保委支持消费者集体诉讼的方式,降低消费者维权成本,改变了以往消费者单打独斗的状况。

昔日闲置地 今朝变良田

院桥掀起闲置土地整治热潮

台州传媒通讯员金曼春

寒冬时节,在黄岩区院桥镇新希里村的100余亩闲置地上,一辆辆挖土机、推土机、运输车来回穿梭,忙着平整犁底层及耕作土,筑起田埂;几十名施工人员正砌筑挡墙、拌混凝土、浇筑渠道、修建道路,现场一派忙碌景象。同样的场景,还出现在该镇樟前村、左任新村。

针对近年来老基地、空闲杂地、荒山山坡地等闲置土地增多的情况,

院桥镇加快推进多田套合土地整治工作,破解占补平衡难题,确保耕地数不减,质量不降低。该镇自2023年起立项垦造耕地项目8个,规划总面积919.28亩。

在整治过程中,院桥镇把多田套合土地整治作为乡村振兴的一项重点工作来抓,专门成立领导小组,制订土地整治实施方案,做到定任务、定时间、定质量,开展好土地整治工作。此外,院桥镇还根据整治村的实际情况,进行分类指导、分步实施。同

时,一方面加大宣传力度,通过广播介绍、出动宣传车、悬挂横幅、张贴标语等多种方式,营造出浓厚的氛围,使大家认识到土地整治是利民利民的重要举措;另一方面,落实由整治所在村干部共同参与,工程全过程接受群众监督的准则,以实际行动赢得群众对土地整治工作的支持。

此次多田套合土地整治项目的实施,突破了原有道路和水渠的限制,重新规划了路网和渠道网,有效化解了农户之间因土地边界和用水问题而产

生的矛盾纠纷,这极大地激发了干部和群众参与土地整理的积极性,在全镇掀起了土地整治的热潮。

目前,樟前村、梁湖桥村、前后宅村、永友村4个村完成垦造耕地项目,入库水田293.1亩、旱地10.8亩;新希里村、樟前村、左任新村等垦造耕地工程将在今年5月左右完工。届时,昔日杂草丛生的闲置地将改造成一丘丘“路成网、渠相通、沟相连”的标准梯田型农田,改善耕作条件和防洪能力,促进农业规模经营。