

金塘岛上领路人

——追忆中国螺杆之都奠基人何世钧

本报见习记者 周杭琪 通讯员 马乾伦



何世钧的家乡金塘已发展壮大成螺杆小镇。 拍友 姚峰 摄

5月15日,碧空如洗。一向湍急的西塘门水道流经金塘岛时,似乎放慢了脚步,其声鸣咽。

金塘岛向东,舟山市殡仪馆内,哀乐低回。中国螺杆之都奠基人、金塘“螺杆之父”何世钧的遗像,悬挂在纪念大厅,鲜花、翠柏簇拥之下,是他上下求索的一生。5月10日13时50分,何世钧因病医治无效,在舟山逝世,享年87岁。

告别仪式当天,社会各界代表、群众自发从四面八方赶来,吊唁队伍绵延。有的人静静伫立、神色哀伤,有的人围在一起、轻声低语,与何世钧的交往点滴,幕幕浮现眼前。

走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方百计、吃尽千辛万苦……凭一双“爱国敬业工匠手”,一生走“创新创业革新路”。诚如中国塑料机械工业协会常务副会长栗东平所言,我们为失去一位典型的浙商深感悲痛和惋惜,但在中国塑料机行业的发展史上,何世钧的传奇故事将永存,照亮一代又一代企业家砥砺前行、挺立潮头。

打破国外技术垄断

创立中国第一家专业生产螺杆的企业

红肿了双眼,穿过夹道而立的数百个花圈,再穿过夹道而立的数百名吊唁者,5月15日一大早,栗东平专程从北京赶来,送别何世钧——她亲切地称其为“何伯伯”。

“老爷子是一位非常典型的浙商代表,也是一位令人非常敬重的长辈。”回忆翻涌,栗东平又红了眼眶,但一谈起“何伯伯”和中国改革开放脉搏相呼应的创业史,她的眼神逐渐坚定。

20世纪80年代,何世钧任金塘浙港农机厂技术副厂长。在参加国际塑料机械展销会时,偶遇一群上海工程师准备购买国外制造的螺杆。其中一套生产化纤的Vc403螺杆要卖3万美金,电机配套的BM型直径45毫米螺杆卖1万元美金。彼时,50元人民币就能养活一个家庭一个月。

“一根螺杆竟然卖到如此天价,真是太欺负中国人了。即使用银子做材料,也不用这么贵。要是我来做用不了几千元!”不甘心做缩头的“鸵鸟”,何世钧十分愤慨。

闻言,上海熊猫电缆厂的张工程师问:“你真的能做?”何世钧自信满满地回答:“能!”

关乎国人志气,这一场试验,知识储备丰富的何世钧全力以赴。

在妻子殷芝娥支持下,他向亲朋好友借了8000元作为启动资金,开始动手试制。

经过近半个月的昼夜奋战,何世钧在当时现有车床上完成了“专用螺杆铣床”的设计开发和改造,成功研制中国第一代首台螺杆专用铣床。随后又用了34天时间,试制出了10根BM型螺杆。

螺杆是造出来了,但性能到底行不行?带着第一批螺杆,何世钧从金塘出发前去上海交货。“说好3个月交货,还不到2个月就做好啦?”见到何世钧,上海的工程师们满脸惊喜,打开包装箱后,锃亮的螺杆又让他们连连叫好。

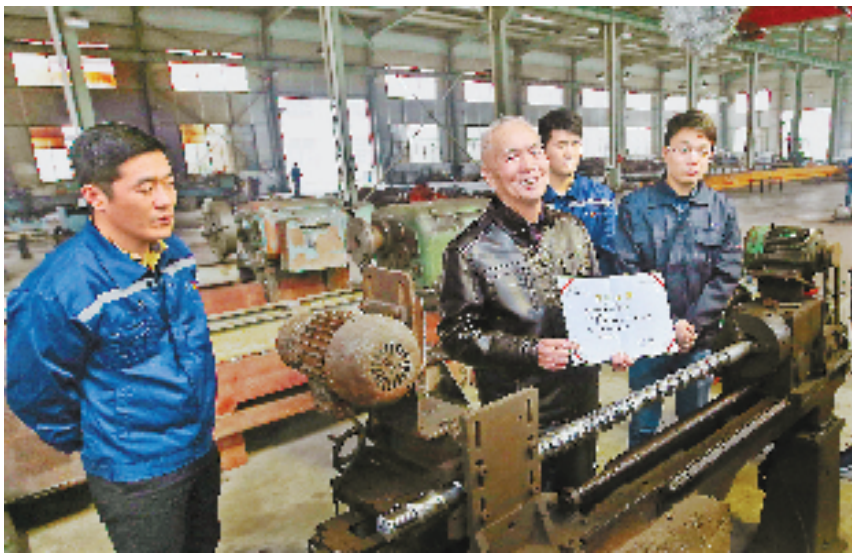
送生产部质检测量后,何世钧试制的10根螺杆尺寸均符合图样要求,且产品理化性能也与进口螺杆一致。听到这个消息,大家相互拥抱,欢呼庆祝。

第二天早晨,何世钧返程回家。看到他双手空空,妻子安慰说:“螺杆丢到黄浦江了?没关系,我们可以摆摊去修自行车、缝纫机,也能过日子嘛!”

“螺杆,他们全收下了。每根卖了3000元!”此后,何世钧用挣来的第一桶金,继续增添设备和人员,投身螺杆制造。

在当时舟山地区行署领导的支持下,何世钧又成立了东海制螺杆厂,这是我国第一家专业生产螺杆料筒的厂家。后来他还向国家商标局注册了“金海螺”商标。自此,中国螺杆专业制造的时代大幕缓缓揭开。

敢问敢试,敢为人先,又踩准了时代



2017年,由何世钧研发的中国第一代首台螺杆专用铣床无偿捐赠给舟山市博物馆。 拍友 姚峰 摄

节奏,“何伯伯身上集中了企业家的勇敢、科技人员的创新,还有把理想变成现实的工匠精神。”在栗东平看来,正是有何世钧这样的一批开拓者和先行者,国内塑料产业加速出海。“5年前,业内对一些国外品牌是仰视的,如今,已从平视过渡到俯视了。”她表示,走过何老走过的路,新一代中国塑机人的天地将更加广阔。

吃水不忘挖井人

浙东海岛铸就中国螺杆之都

金塘岛是舟山的第四大岛,与舟山本岛一水之隔。这里本是一座默默无闻

的悬水海岛,自诞生第一根螺杆以来,这片充满梦想的土地,逐渐将独特的“螺杆经济”链条,从浙东延伸至世界各地。

吃水不忘挖井人。追悼会现场,何世钧的徒弟翁志康难掩悲恸。“1975年,我17岁,当时就拜他为师了。”翁志康现在已是舟山一家螺杆公司的董事长,他记得,何世钧去过五金厂、船厂,后来又到自己创业,其间都毫无保留地传授专业技术、创业心得。

刚刚开始做螺杆的时候,整个舟山没有氮化处理技术,得跑到上海制笔厂去做处理。“师父和我就用木箱把螺杆装好,从十六铺码头一箱箱背到22路公

车,下了公交再背到制笔厂,回去也是这样。”年轻的翁志康,在师父的言传身教下,在心里种下一颗艰苦创业的种子。

跟随何世钧的脚步,金塘百姓也纷纷下海创业,探索“小作坊”家庭生产,更凭着低廉的成本、过硬的质量,改变了当时只有西方国家和大型企业才能生产螺杆、机筒的局面。

那时起,浙江块状经济版图,有了金塘的一席之地——

改革开放后,金塘人为了摆脱贫困,办过服装厂、羊毛衫厂、塑料厂,华侨也来办过兔免养殖场、袜厂、家具厂等,均由于物流不便、成本高昂等原因,很快被外地企业超越。

“只有何老首创的螺杆料筒,在金塘生根发芽,枝繁叶茂,还带动了第三产业的发展。”金塘管委会经济发展局相关负责人说,每一个金塘人都在何老的发明创造中获益良多。

听闻领路人逝世的噩耗,浙江中扬螺杆制造有限公司总经理杨军兵倍感痛心,一句句抚照后辈的叮嘱言犹在耳。他也明白,这位一步步带领金塘螺杆私营企业家勇敢挤进中国螺杆市场的前辈,转身离开的背影里,藏着技术创新、洞悉市场之道。

2006年,金塘首次被中国塑料机械工业协会授予“中国螺杆之都”,2019年12月再次被授予该项称号。目前全国75%以上螺杆产品来自舟山金塘,已形成较完整的产业规模。2023年,金塘螺杆产业实现产值79亿元。

“有人问我,自己好不容易研究出来

的东西,为什么要把技术告诉别人?”生前接受媒体采访时,何世钧曾谦卑地说,“我觉得技术是个有用的东西,带领大家一起致富很有意义!”

曾经沧海难为水

弥留之际心系产业二次腾飞

“曾经沧海难为水,除却巫山不是云。”5月初的一天,妻子和长子何海波守在何世钧的床前。病榻上的何世钧,饱含深情地将这句诗念给亲人们听,并向妻子表达了深深的眷恋之情。

一辈子,一句话。何世钧的徒弟徐和能何尝不明白,这句情深似海的诗,也饱含着师父对新时代金塘螺杆行业的期待。

“师父在时,我和师父经常交流,不管是技术革新还是市场开拓,他的理念都很超前。”喊一世师父,受一生恩惠,当年17岁就跟在何世钧身后的徒弟,如今已成为金塘螺杆行业的中流砥柱,也和一众师兄师弟们思考金塘螺杆二次腾飞的突围之路。

20天前,4月26日,徐和能前去探望何世钧。“那一天,师父很虚弱了,他还是惦记着未来金塘螺杆行业的发展。”每每想到这里,他心如刀割。

企业技术如何摆脱依靠引进和仿制?同类企业又如何避免产能过剩?……

即便“中国螺杆之都”声名在外,但正如一根螺杆需要打磨光面,才能拥有光彩熠熠的纹理。可眼下,低成本制造、低价格竞争,依靠传统的生产方式,依赖低廉的劳动力和成本优势的格局正在改变。加之塑料工业品种多、门类杂,各个企业负责人理念又不尽相同,这些内部的瓶颈,局限不容忽视。

“合力谋求发展之路!”那一天,师徒俩说了很多。最后,何世钧用力地握住了徐和能的手,久久没有放开。

一代人终将老去,但总有人正年轻。如今在金塘,越来越多兼具国际视野和家国情怀的新生代企业家,正走向台前,努力挑起大梁。“机器红利”代替“人口红利”也日渐成为共识,全岛认识到“智造”重要性的螺杆企业不断转型升级,以勇者的姿态不断前行。

何老告别仪式次日,即5月16日上午,甬舟铁路全线控制性工程、世界最长海底高铁隧道——金塘海底隧道将从宁波和舟山侧同时开始相向盾构掘进。不久的将来,金塘,以及整个舟山,将迎来一个全新的经济时代。

乐清养殖能人管端顺将3万头四川牛送上浙江餐桌,带动高原农户致富

养牛问题找老管,特灵!

本报记者 周琳子

的这个致富项目落了空,心情也跟着沉重起来。

如何才能解决难题?以管端顺多年买卖牛的经验,不用按计算器,他脑海里已经形成了账单:如果按照市场价格25.4元每公斤收购,再把原本政府给企业的每头牛400元补助款也贴给农户,这样算下来和成本的26元每公斤价格基本持平,能让村民们不赚不赔。但他必须把200头牛拉出高原销售,按照销售量需要分四趟运走,每趟得贴上四五千运费。

“贴就贴吧!谁让大家都说找我‘灵’。”管端顺咬咬牙,一口气买下了全村的牛,和赵勇开始谋划之后的分批运牛的计:每隔20天,运走四五十头牛。其间要如何喂养,如何挑选,管端顺逐一叮嘱,且每趟都自己护送。

等牛都赶上车,村民们的费用也结算完,管端顺准备离开。临走前,赵勇和村民们拉住管端顺,纷纷向他请教养殖经验。他兜兜收购的做法,让农户们安心,而大家又打听到,他在理县试点的西门塔尔牛高原养殖技术已经取得了成功,去年普通农户一头牛最多赚两三千。这样的经验,让大家又重拾了信心。

自己出钱,带藏族小伙学养殖

标准化规模化肉牛养殖场——乐理雪牛基地位于理县的朴头山脚下。基地负责人、藏族小伙小肖则是全村人羡慕的对象。自从他的养牛场成为了乐清驻理县工作队“西牛东送”项目试点养殖场,第一年就实现了每头牛净赚5000多元,年收入超过20万元,比过去翻了番。

过去,理县的农户养殖规模小,养殖方法很传统,伺草和营养饲料配比全靠经验。乐清驻理县工作队干部张乐明介绍,一圈调研下来发现,理县具有类似

的养牛场34个,栏位数1100个,因为养殖



管端顺在乐理雪牛基地查看养殖情况。

受访者供图

的是品种低下的骡牛,效益差,所以绝大多数养牛场空着。

张乐明介绍,为了改变这一局面,工作队找到了管端顺。他在东北拥有数以万头计算的养牛基地,并为浙江农贸市场和餐饮酒店供给大量牛肉。

把牛带上高原,说起来容易做起来难。劝说小肖尝试现代化养殖方式,管端顺就费了好大的精力。管端顺给小肖提出的条件是:购买牛崽、养殖技术、销售兜底都由自己保底,等销售完再补交成本,只要小肖愿意改造养殖场,学习科学养殖。

回想起那一次提出的“离谱”条件,管端顺却说,是想尽办法,用试点扭转理

县养殖户们的养牛观念。可小肖仍旧有疑虑。优惠的支持条件不管用,管端顺又提出,由他出钱带着小肖去东北的养殖场参观学习。这下,“眼见为实”。“去的时候只是心动,看完东北的科学管理方法,能让牛的体重按照计划增重出栏,回来的路上我就决定要试一试。”小肖说,之后每每信心不足,或者养殖出现问题,管端顺都是他最能依靠的人。

2022年夏天,首批50头西门塔尔牛抵达理县,住进了管端顺设计的4000平方米“新家”。记者参观时发现,这里与传统拴养不同,养殖场采用围栏散养模式,牛在这里不拴绳、不分栏,有的大口吃着伺草,有的晃悠悠地闲庭漫步,要

是牛脾气来了,还会狂奔到一起“打上一架”。一部分吃饱喝足的,躺卧在特制发酵垫上,这项技术能让牛粪几个月都不用处理,统一换新的发酵垫时,这批牛粪还能作为有机肥料,为养殖场新增一笔额外的收入。牛栏边,一条三四十厘米宽的投喂沟里盛满了搅拌均匀的“美食”,新买的饲料自动拌料机和喂食车,能让小肖一个人就轻松完成从拌料到投喂的全过程。这下别说一人养10头牛,养50头牛甚至更多也能行。

隔壁村的养殖户周天林,看着小肖养牛既轻松又高效,每个星期都会来学习。他毫不避讳地说:“想比一比我家的牛和这里的牛这段时间长得有哪些不同,再看看这差别背后不同的养牛法子。”他期待着试点扩大。

一年过去,乐理雪牛基地的牛出栏平均体重达到720公斤,正式出栏。这批牛从四川运到浙江乐清后迅速被抢购一空,出肉率约47%,平均每头售价达到2.4万元。

建设交易中心,激活牦牛市场

6年间,管端顺将3万头“高原牛”东送。这其中,有大约1万头是牦牛。

“高原山上到处是天然牧草,由于海拔高,自然放养的牦牛每天都要爬山走坡,肉质结实、品质好,值得推向东部市场。”在一次农业农村部门召集的东西部资源对接交流会上,管端顺听了阿坝牧民的介绍,提出了可以卖高原牛的想法。没想到,当时的一句建议,不久后成了和壤塘县合作的开端。

“其实最初反对的声音很多,一是阿坝距离浙江太远,交通运输不便;二是牦牛口感和黄牛不同,市场接受度不高。”管端顺说,就是在一片不看好的情形下,他决定试一试。他觉得,干得好,能让牧民有钱赚,也让东部省份的市民吃上优

质牦牛肉。2018年,乐清市与阿坝州结对援助县签订了对口支援相关框架协议,全面启动“西牛东送”产业协作工程,管端顺接下了这项任务,在壤塘县建起了牦牛交易市场。

彼时,跟牛打了17年交道、有着丰富经营经验和充足销售渠道的管端顺信心十足。可是,在收购牦牛的“第一关”,他就遇到了难题:受当地民俗习惯影响,牧民销售牦牛积极性较低,再加上牧民习惯在家门口等人来收,牛贩时常打压牦牛价格,牧民们获得的收益实际上很少。

管端顺争取当地干部支持,动员牧民,并开辟了深夜收购市场,一对一接待出售牦牛的牧民,减轻牧民售卖牦牛的心理压力;同时提出奖励政策,每出售一头牦牛,牧民就能额外得到50元奖励。就这样,一头、两头地找牧民收购牦牛,2018年11月终于攒到了首批25头牦牛运往乐清。牧民们实实在在的获得了16.25万元收入后,打消了心中的疑虑。管端顺又趁势在当地培养了一批“牦牛经纪人”,通过本地人介绍,带动更多牧民从销售牦牛中多获得收入。

当下,管端顺为了能够将“西牛东送”的规模继续扩大,还在不停地在川浙两地奔波着。他正一边在西部持续宣传科学养牛方法,形成西部高原牛养殖基地,一边在东部谋划新建加工基地,搭建起屠宰、冷链、储存、配送的销售网络。

“只有既帮助农户们掌握技术,又帮他们打通销售渠道,他们才能真正握住致富的钥匙。”老管说,多卖一头牛,就能为提高高原农户的生活条件出一份力。

