

一手抓好生产,一手营造情怀 做螺杆与做盆景都需要耐心

□记者 王晓东 文/摄



车子导航到位于金塘山潭路的“舟山向洋机械有限公司”，这一带属于螺杆工业区。拐弯进入厂区，便豁然开朗，最引人注目的是院子围墙边，一排排陈列着造型各异、错落有致的盆景。一边的厂房内传出隆隆机声，数名工人正在加工机筒螺杆。这家企业和盆景园的主人是一位来自贵州的小伙子田维阳，今年35岁。

他身穿蓝色工作服，陪着我们参观他的厂区盆景园，“这是老鸦柿，这是杜鹃，这是雀梅……厂区地方有限，只放了1000多盆，大部分种在金塘租的二亩多的地方，总共有6000多盆(棵)。”他又指着放在一边准备出厂的不锈钢螺杆介绍，这些产品要卖到中东国家去。



持续投入百来万做盆景

在中国螺杆小镇金塘，田维阳把螺杆生产与盆景养护有机结合，打造出了一种独特的生活方式，让这两个看似迥然不同的领域在一个厂区里相互融合。舟山盆景界的几名人士告诉记者，田维阳养护的盆景规模目前是舟山数一数二的。

“当时到了金塘，业余时间也没啥事可干，所以重新拾起了小时候就喜欢做盆景的爱好，做螺杆赚来的钱一部分用来玩盆景了，总共投入了百来万元，现在这个规模差不多了。”对此，田维阳笑着解释，真的是出于个人爱好，觉得创业的同时，可以兼顾兴趣，也算是工作休闲两不误。“我的盆景主要都是自己培育的，有槟铃、榆树、冬青、黄杨、茶梅、黑松等七八个品种，在丽水还有一个与别人合伙的占地面积7亩多的盆景园。”

老家贵州贵阳的田维阳，初中毕业就去了广东东莞的职业技术学院，先是读完了中专机械专业，没等读完大专就来到宁波等地，从事螺杆等产品的销售工作。他在这个过程中，积累了螺杆从原料、生产到销售的行业经验，也深知舟山金塘的螺杆产业集群在国内的影响力。

螺杆产品80%销往国外

4年前，他只身一人拎着背包到金塘一家规模较大的螺杆生产企业上班。“当时在岛上，我一个人也不认识，在一线做生产工人，每天在机床前工作10多个小时，那段日子是比较辛苦的，但也对螺杆生产工艺更接地气了。”

在金塘的螺杆企业一线打工半年后，他租下了金塘螺杆工业区的一个空置厂房，并购置了数百万元的螺杆加工设备。他还从外地招聘了一批技术精湛的工人。依靠自己在螺杆销售中积累的客户资源，田维阳的螺杆工厂迅速投入生产。目前，他的产品80%销往国外，订单已经排到了明年上半年，年销售额保持在2000万元左右。

金塘的螺杆产业集群，在对外形成知名品牌的同同时，也存在行业内卷的情况，近700家螺杆加工、生产企业之间的

竞争也不可避免，价格战是其中的表现。与其他螺杆企业一样，田维阳的工人工资收入也采取计件工资模式，但有些技术好的工人最高月收入能有4万元。这使得他的工人精干、稳定、高效，能够迅速应对订单，生产出优质的产品，客户满意度也非常高。“我不打价格战，我对产品的定位是优质，客户一看就知道，所以客户资源比较稳定，基本上订单是客户找上来的。目前主要有四五个国外客户，国内的客户主要是几家国家重大技术装备企业和国家高新技术企业等。”

做产品与做盆景相得益彰

在工作忙碌之余，田维阳几乎把所有时间全部投入到盆景爱好中。他经常到舟山和其他地方采购各种盆景树种材料，有时候与当地入一起上山采挖一些适合做盆景的树根，然后耐心地进行造型和养护。

在短短4年的时间里，他养护的盆景数量已经有6000多盆(棵)，成为舟山盆景界的大户。“我舍不得卖，尤其是大的盆景，主要是用来全过程享受的。”田维阳对盆景的养护十分用心，每个季节都有不同的养护措施，但他的耐心让他觉得并不累，反而充满成就感。田维阳的妻子戏称，他的时间不是在企业就是在盆景上，盆景比老婆还亲呢。

田维阳把我们引入厂区的一间茶室喝茶。茶桌背后的博古架上，左右两边，放着一大一小两棵挂着粉红色果实的老鸦柿。“大的那棵盆龄有11年了，小的3年盆龄，盆龄越长，价值越大。”田维阳说，做螺杆产品和做盆景在他的心中是相得益彰的，“做产品和做盆景一样需要耐心，需要精心呵护，这一点，两者是一样的。”



承包20多亩土地种蔬菜 六横七旬老汉忙并收获着

□通讯员 刘生国 文/摄

今年70岁的周卫根是普陀区六横镇台门村人，勤劳肯干在当地是出了名的。前几年，他看到台门村有一片土地闲置着，便萌发承包土地来种植茭白、番茄、马铃薯、菜椒等瓜果蔬菜的念头，目前总面积有近25亩。

据周卫根老人介绍，他在这片承包地里种植最多的就是茭白，有20亩左右，其中大棚茭白3亩。茭白有大四季、黄岩、六月、八月等多个品种。他种植的全部是无公害茭白，主要运送到嵛头集贸市场设摊销售，很受消费者欢迎。

最近，笔者来到周卫根老人种植的茭白地里采访，看到茭白长势喜人，两位雇来的女工与周卫根的儿子周韩波正忙着收割。“前段时间气温比较高，我们每天可以



图为周卫根老人正在收割茭白
收割带壳茭白1000多公斤，比去年有明显的增产。”周韩波高兴地说。

现在，周卫根老人每天清晨就将茭白运到嵛头集贸市场自产自销摊位，一边现场剥茭白外壳，一边忙着销售。由于他种植出来的茭白质量确实不错，前来购买的市

民络绎不绝。据统计，一个上午就可以销售茭白150公斤左右。一位姓张的饭店老板告诉笔者，“周老伯种植出来的茭白都是无公害的，鲜嫩甜口，且销售价格也比较合理，所以我就天天到这里来采购，客人也十分喜欢点这个菜。”

周卫根老人多年种植茭白，不仅有了丰富的经验，而且逐渐掌握了市场销售规律。他一年四季种植茭白，卖不完就放到自己投资15万元建起来的冷藏库里进行冷藏，然后再慢慢地装运到嵛头集贸市场进行销售，尽量做到一年四季销售不断档。

“我今年虽然已70高龄，但身体还不错，干些轻便劳动活还能吃得消。对我来说，种植蔬菜也是一种锻炼，闲下来反而浑身难受，只要身体允许，我会继续种下去。”周卫根老人笑着说。