



赵熠(最后一排右)在日本学习期间留影。

记者慕容梦漪报道 西点店“帕蒂斯”，开在台州市椒江区育才路。路过这家全无装修的迷你小店，你不会想到这里唯一的店员兼老板，竟然是日本归国的西点大厨，曾经在上海的日本高端西点店担任行政总厨。

“开连锁店是中国人喜欢做的事情。其实对手艺人来说，一个人，一间店，一辈子，这就是最好的状态。”帕蒂斯老板、日本归国西点师赵熠，这样回应“店小屈才”的质疑。

化工仔立志转行学西点

“帕蒂斯”是赵熠从日本归国后开的第一家店。去年5月开张，投资仅10万元。

育才路这家门店总面积不过40多平方米，后厨非常紧凑地排列着甜点必须的操作工具。赵熠说，“小时候我爸问我长大后做什么，我说要当厨子。”这个理想在国内孩子中绝对小众。2004年，化工工程专业大学毕业后，赵熠跑到上海寻求学习西点制作的机会。

第一份工作是一家台湾企业，制作各种中式点心。第二份工作还是一家台湾企业，招的是西点学徒，但赵熠的工作是做面包。于是赵熠再次跳槽，可又是面包师，但对方表示以后会让赵熠学西点的。还没等第三个单位兑现承诺，赵熠等来了自己真正的学习机会：一家日本人开的高级西点店“三宅CAFFEE”。

进入“三宅”工作的赵熠，开始了真正的锤炼。

与大多数日本人和法国人的店铺一样，“三宅”上海店的厨师就是老板。平时后厨有着严格的分工，老板亲自操作甜点制作的重要部分，助手有机会帮忙称量材料、制作部分产品。而像赵熠这样的学徒，根本没有机会接触到原料，他每天唯一的工作就是洗碗。

赵熠说：“洗完的碗，老板会来验收，侧着碗放在灯光底下瞅。”

这样的日子持续了44天后，老板跟赵熠说：“你来做这份点心。”赵熠终于能够开始亲手制作西点了。

历时两年升为行政总厨

有个叫妹尾的日本男孩让赵熠印象很深刻：只要他犯了错，师傅对他的惩罚特别严苛，打骂是经常的事，但师傅教他的时间也是最多的。赵熠私下问过男孩，有没有觉得师傅很讨厌？男孩挠挠头说，“挨打很痛，但我明白师傅的真正意思。”赵熠当时并不太明白这话的意思。后来师傅把自己的师傅说的一段话告诉了学徒们：“这门手艺讲究一个传承，如果没有一个端正的态度，你就不要学。哪怕你学了，中间受不了逃离了，那我不会承认教过你。你可以犯错，但我不允许你犯同样的错。挨打只是要你明白，这样的过错是多么愚蠢可笑。”

学习西点的历程非常辛苦。西点师是一项对体力与技术都有很高要求的工作，每天

站在厨房工作10个小时是常有的事。每天工作完毕，回住所的公交车上，赵熠还忙着在脑子里回顾当日学到的东西：背配方、回想操作要点、将一遍自己犯的错。

半年后，赵熠破格升级为西点师。此时他已是店里最熟悉配方和操作流程的人。又过了半年，赵熠被任命为行政总厨。此前这个职位，一直由赵熠的师傅、店铺的日本老板亲自担任。

在上海担任行政总厨两年后，赵熠被派往日本总部深造。在日本一待就是3年。

3年的日本学习之后，赵熠对西点认识更深了一层。不仅知道怎么做，还知道为什么要这样做。赵熠说：“一个配方的每个部分共同构成了整体平衡，每一个改动都需要调整整体的构成，形成新的平衡，点心才完美。”他开始自己研发西点，并逐渐形成具有个人气质的西点。

平价好点心养出老客户

由于企业发展策略调整，赵熠的日本东家终止了在中国的业务。而面对诸多星级酒店伸出的高薪橄榄枝，赵熠为了尊重妻子的选择，悄然回到老家台州椒江，开始了自己的创业之旅。

选择育才路这个店址，除了租金低廉，另一个原因是店铺附近就是椒江区实验小学。这所椒江区重点小学的学生和其家长，成了赵熠的首批客人。

店内甜点10多元一客的定价，走的是薄利多销的路线。但还是不断有人质疑点心价格太高。赵熠苦笑地说：“还是让产品自己说话。我就告诉客户，这样的价格，除了我这里，你在外面吃不到这种规格的点心了。”

最初识货的都是小学生们。孩子们似乎天然懂得识别好与不好，拉着爸妈的手就往店里钻。爸妈跟着尝过一次后，也开始接受了这细微的差价，因为味道“确实赞”。

颇让赵熠自得的是，只要吃过一次的客户，基本都会再来第二次。甚至会有路桥、黄岩的老客户在深夜驱车前来品尝美味。为此，赵熠特意留店守候到晚上11点。

“我喜欢看到我的甜点给别人脸上带来幸福的笑容。我师傅有说过：如果美食，是一种幸福，那么制作美食，便是用你的双手给人们带来幸福。”

赵熠朴实无华的小店铺，渐渐得到越来越多顾客的认可。2014年5月开业至今，仅店里几款热销点心，单款售出数量就超过了1000份。10万元投入早已回本。

好多人都想出资跟赵熠合作开连锁店、更豪华的店，赵熠都婉拒了：“快速圈钱不是我想要的。慢慢积累老客户，自然发展店铺，这路才能走得远。幸福地做着带给人幸福感觉的甜点，这是我更看重的。人可以不富有，但不能没追求。”

■免税白说

星云大师摔镜子

■邵火焰

有一位青年大学毕业后，筹措资金自主创业开了一家公司。可是由于没有很好地把握市场，最终公司倒闭。青年哀叹命运之神不公，人家创业成功，财源滚滚，而他创业，却债台高筑。其后，青年一蹶不振，心情郁闷，总感觉到自己的生活支离破碎。

一天，青年听说星云大师来本城佛教协会访问，他特地去拜见星云大师。青年把埋藏在心里的苦恼都讲了出来，星云大师没有插嘴，而是一直静静地听着。待青年讲完后，星云大师还是没有说话，而是到室内拿出一面大

镜子，让青年自己对着镜子照一照。青年看到镜子中的自己，往日那光彩照人的形象不见了，取而代之的是憔悴的容颜。青年自言自语地说：“我感觉自己活得越来越不像个人样。”

这时，星云大师突然一把夺过镜子，顺手扔在了地上，镜子碎成了几块。青年看着地上的碎镜片惊呆了，他不解地望着星云大师说：“大师，您怎么把镜子摔碎了？”

星云大师这才说话了：“小伙子，请你看地上的每一个碎片里照出来的，还是不是你自己完整的头像？”

青年拾起一块碎片，照了一

下说：“还是我自己的头像。”

星云大师说：“这说明你并没有因为镜子的破碎而破碎啊！”

青年似有所悟。这时星云大师又说：“其实，生活就如同照镜子，无论镜子怎样支离破碎，在每一个黯淡或明媚的日子里，我们去照它时，永远都是完整的。因此，我们要明白一个道理：生命的意义并不在于生活强加于你的形式，而在于无论在什么样的生活中，你都能活出一个真实而完整的自我来。拿出信心，重整旗鼓，去恢复自己以往那光彩照人的形象。”

青年茅塞顿开。



小小航模发动机走出了国门

龙游县塔石镇何明村村民蔡文彬，在当地农村信用社信贷资金支持下，于2011年创建了航模发动机加工厂，并与义乌一外贸公司合作，将不同型号的航模发动机出口到美国和欧洲的一些国家。夫妻俩通过4年艰苦创业，现在雇佣了2个美国人在洛杉矶开起了航模销售及售后服务。图为蔡文彬(右一)在检查发动机质量。

通讯员詹妮 摄影报道

创业路上

“小女子”朱静： 在养生事业中规划人生

记者夏晓茵报道 “杭州南山路上的‘和和’养生馆，算是搭建属于自己的健康王国的第一步吧，后来又创建了栖真苑健康养生馆。”说这话的人叫朱静，她身材娇小，一脸甜美。

朱静的父母早年在老家天台做保健品生意，后来成功转型到生物医药行业。而朱静则一直对健康产业情有独钟。2010年5月，朱静创办了“和和”养生馆。朱静希望展现的是，养心、养生、养身这三和之道。她说，古人认为养生之法莫如养性，而“顺天”更是养生之大道。“和和”就是要将修身养心与机体调理相结合，因此，有别于一般的养生。后来，朱静又在杭州城西创建了栖真苑健康养生馆，继续她的养生事业。

受父母的影响，受中医的基因似乎让朱静的体内与生俱来。朱静的养生馆一直与中医息

息相连，她也似乎颇懂医术：“中医讲的都是从原因开始治疗，而不是从结果开始治疗。中医的第一个逻辑就是，你要尊重身体所有组织器官和细胞，包括你的念头、想法，它们合起来之后才综合成你这个独立的个体。因此，除了吃药以外，还应该改变自己的生活习惯和思维方式。”

朱静还在浙江佛宗道源的天台山设立了一个义诊区，长期邀请国内各地的中老名医在此坐诊，教授普及医学知识。“这样的义诊就是为了帮助一些因贫困而看不起病的人们。更重要的一点是，我想把一些流失于岁月里的民间偏方找回来。”她说。除了创办养生会所，她同时还负责料理家族企业中的慈善基金。“下心含笑，亲手遍布施”，是朱静对慈善的诠释。“每个人对这句话的理解都各有不同。对我来说是要以怜悯、平等的心，去

亲手帮助真正需要帮助的人。”朱静将养生会馆盈利的一部分，用作儿童罕见病、儿童教育以及帮助癌症病人。

眼前的朱静如同“轻瘦界”的最佳代言人，我们的话题很自然转到减肥上。“现在大家工作都非常繁忙，很难有集中运动的时间，我就把碎片时间加以利用，也是不错的一种方式。一根跳绳、一块瑜伽垫，或者随意地跳一段舞蹈。随时随地运动，每一次不超过30分钟，但是持续进行，你的运动量一定够。”和许多女孩一样，朱静喜欢运动减肥。

朱静爱读书，《世界上的另一个我》这本书里有一句话她钟爱：“关于未来是多么美丽，总让人心存希望。我的每一个当下都要对得起自己。你也是，要想明白，听从内心，然后选择，走到底”。

“泥腿子”扎根农业创品牌

本报讯 记者夏晓茵报道

9年前，受常山县招商引资优惠政策吸引，“泥腿子”出身的台州黄岩人黄石，到常山创办浙江瑞利生物科技有限公司，落户常山县新都工业园区。现在公司已初步形成生物农药、有机肥料、有机果业一体的农业产业链。2014年9月，在县政府的支持下，企业和舟山大宗商品交易所签约合作。2015年1月，“瑞利丰”品牌常山胡柚正式在浙交所上市。

黄石落户常山，先是瞄准了生物农药。但他的创业道路并不是一帆风顺的。生物农药工程项目于2007年开工，2008年底，年产5000吨生物农药生产线项目全部投入正常生产。可2009年金融危机和柑橘蛀虫事件，使刚刚起

步的公司遭遇极大的打击。但黄石没有气馁，一方面加强公司内部管理，另一方面努力拓展销售渠道。在公司上下的共同努力下，企业产品在市场上有了一定的知名度，目前的生产销售呈逐年上升的良好势头。如今，该公司和浙江大学微生物研究所合作的“无公害真菌杀虫剂(球孢白僵菌)”项目，已获得国家农业科技成果转化扶助。该项目已进入中试转化阶段。

该公司经过多年的努力，相继被有关部门授予“县级农业龙头企业”、“衢州市高新技术企业”、“衢州市农业龙头企业”等称号。黄石对坚持走生物产业、服务三农这条路充满信心。

■经营有方

“农村娃”紧追市场成大业

通讯员曾莹报道 出生于龙游县大街乡贺田村的郑石丰，是地地道道的农家子弟。当年由于家境贫寒，郑石丰只拿了个初中文凭就告别了校园。虽然书读得不多，但郑石丰脑子灵，点子多，经过一番打拼，终于使自己跳出了农门，于1995年来到龙游县城创办起了双丰家具厂。

2000年初，他到全国各地参加家具展销会，看到常规家具市场在萎缩，而红木家具很有市场潜力。经过分析研究，他确定了从“国外购木材、国内寻人才”的办厂策略，及“以生产红木家具为主、常规家具为辅”的经营思路。他去广州中山市学习红木家具的制作工艺和方法，上广西和东阳寻找贝雕和木雕人才，从江西聘来了8位油漆师傅，还购进了巴西和印尼产的“波罗格”、“红花梨”等优质木材，为确保家具质量奠定了基

础。在经营策略上，郑石丰推出“透明、上门、低廉”三项举措。“透明”就是让客户到厂里来看生产过程和工艺，看家具的“白身子”；“上门”就是根据客户的要求，到客户家中“量体裁衣”，定做各式家具；“低廉”就是产品质量、款式在客户满意的前提下，比外地打进龙游市场的红木家具价格低廉。这三项措施一出台，使得龙游双丰家具厂生意越来越红火，厂里“白身子”家具销售占50%以上。设在省内外的10家专卖店也常常是门庭若市，产品供不应求。

生意扩大后的2004年，在当地农村信用社信贷支持下，郑石丰把全厂搬迁到工业园区落户，建起了规范化的厂房。如今，随着中西文化的交融和人民生活水平的提高，欧式家具也越来越流行。为适应这一潮流，他又着手向欧式家具转型：一方面不惜重金聘人才；另一方面投入资金，从俄罗斯进口水曲柳，从美国进口橡木，进行欧式家具的生产。产品一投放市场，果然又是一片“艳阳天”。



学好本领才能安全上岗

“线路如何接，锡焊如何焊，现场维修要注意什么……”一场电工职业资格及特种作业操作培训，日前在桐昆集团浙江恒腾差别纤维有限公司举行。

由南太湖工会工作委员会协同南太湖安监中心联合举办的这次培训，有从事电工工种或意向从事该工作的40余名职工(新长兴人)参加。通过培训和考核，对合格者将发放电工职业资格和特种作业操作证书，以确保职工持证、安全上岗。

通讯员周功文、林小和 摄影报道

永嘉供电总经理联络员“直通民意”建言献策

日前，国网永嘉县供电公司召开2015年总经理联络员座谈会，来自基层一线的15名总经理联络员畅所欲言，为企业发展积极建言献策。

座谈会上，总经理联络员及时、客观、详实地反映了本单位员工关注的焦点、热点问题，并提出了各自的意见、建议，内容涵盖企业发展、安全生产、电网建设、优质服务、教育培训、职业规划、企业文化等多个方面。

该公司总经理对各联络员一年来的辛勤工作表示了感谢，同时表示总经理联络员起着承上启下的重要作用，希望各联络员继续履行好联络员职责，加强沟通，将上级精神传达给每位员工，同时做好基层调研工作，将员工思想动态及其关心的热点、难点问题，充分发挥桥梁纽带作用。

刘海生

余杭供电员工入选区首届道德模范

1月13日，杭州余杭区第一届道德模范评选颁奖典礼在临平大剧院隆重举行，余杭供电公司南苑供电所抄表员于顺荣被授予余杭区第一届道德模范(诚实守信模范)荣誉称号。

据悉，本次道德模范评选活动分为助

人为乐、见义勇为、诚实守信、敬业奉献、孝老爱亲五类。余杭区供电公司连续31年从事抄表工作的于顺荣始终保持抄表准时率100%、电费回收率100%的好成绩，多次获得上级及公司各项荣誉表彰。2013年，于顺荣入选杭州公司“最美员工”，以他为原

安吉供电：支部换届培训会召开

日前，安吉县供电公司机关党支部组织召开“支部换届培训会”，各直属支部、农电支部书记、党务工作者参加了培训。培训重点就换届前筹备工作、支部党员大会流程、会后相关工作等进行了学习交流，

组织到会人员进行了一次模拟换届，并进行热烈地讨论，使培训取得了实效。

安吉供电公司从年头着手谋划，启动了“一事一培训一考试”工作，即每季度结合当前或即将开展的一项党务工作，由各支部承

型编排并由其出演的微电影《抄表工老于》获省公司微电影大赛金奖。

本次评选活动分遴选推荐、候选人公示、网络投票等多个环节，于顺荣的事迹感动了评委和广大群众，被余杭区文明办授予首届道德模范(诚实守信模范)荣誉称号。

温学明

办任务，支部书记上微党课，组织现场实训，开展党务考试。该项工作从基础抓起，以微党课的形式，通过授课、学习、考试，增强支部书记、党务工作者对支部组织活动具体流程和规范的认识，提高业务能力和业务素质，更好地胜任和适应工作岗位及省公司大政体系建设的新情况、新要求。

蒋钟

平阳供电严防山区线路覆冰

随着持续低温天气，1月15日开始，国网浙江平阳县供电公司采取各项措施积极应对，以期提高电网抵御冰雪等灾害天气能力，严防山区输电线路覆冰，确保电网安全稳定运行。

平阳县供电公司配电运检人员首先全面对该县西部山区输电线路进行了重点巡视和检查，摸清线路情况，制定计划，列出易覆冰区，落实应对措施，做好防覆冰准备工作，强化

陈小敏