



像一支直飞目标不回头的箭

慈溪“富二代”潘健余杭“新天地”创业记

人很壮实，“以前在省队的时候我才170斤，自从退役以后，‘噌噌’长到现在的200多斤。”

家里父母办工厂、经商，潘健自然被戴上了“富二代”的帽子，不过这位“富二代”却不愿意在家“啃老”。2010年，潘健从浙江省体校毕业后回到父母厂里帮忙，其间得知远在加拿大的舅舅在做红酒代购生意，他很感兴趣，就做起了红酒的经销商，利用宁波保税区的便利条件开始了进口红酒的生意。

商场如战场，很快“初出茅庐”的潘健就尝到了社会残酷的一面，最深的教训是“老赖”给他的。开始时，一个经销商和他走得最近，一来二去，大家生意往来都很诚信。两年后，“老赖”一次性拿了一批价值1万元的红酒，约定还款到期后，潘健打电话过去，得到的是“兄弟，最近比较吃紧”的回答。随后的又一次联系让潘健心里明白，这笔钱“黄”了。“也许这是成长要交的学费吧。”潘健说。

虽然生意总是经历风雨，不过他却因此爱上了品红酒，还经过各种“高

大上”培训，成为法国west三级品酒师。5年以内的红酒，基本难不倒他，拿过来看一眼，闻一下，尝一口，年份、品色、口味就基本能说出个八九不离十来。

做生意不能没朋友，因为红酒，潘健全国各地交了不少朋友。一次去江苏玩，在一家射箭俱乐部看到不少人“全副武装”，手持钢弓，搭弦射箭，其中因为箭羽加了“特技”，发出“嗖”的声响，正中靶心，让他一下就喜欢上了这项运动。潘健一连玩了几天感觉不过瘾，干脆通过朋友找到浙江省射箭队，集训了几个月，之后就到临平中都广场楼上开了家射箭馆，之后便来到了新天地，也是临平唯一一家射箭馆。

潘健的射箭馆活动不仅限于射箭，还是论国足、谈感情的场所，讲白了也就是精英人士找乐的地儿！

足球是热血运动，看球赛少不了喝酒，来玩的人大多酒量不错，脾气各异，玩得不亦乐乎。潘健喝红酒很在行，来个两瓶不在话下。

去年俱乐部开张时，两位合作人

都有女朋友相伴，而当时潘健曾自嘲自己是“单身狗”，只能看着他们两个“汪汪”。当时潘健不找女朋友是因为“少了点感觉”，他是个很重视“邂逅”的人。现在他已有了一个女朋友，就是在俱乐部“邂逅”的，是临平本地姑娘，也是一名射箭“发烧友”，他们因箭结缘。

过去的一年，潘健不光收获了爱情，还带队参加了第27届全国职工射箭比赛，他本人赢得男子射箭30米和15米两个第一名。

记者问其创业最大感受，回答一个字“累”；有无挣到钱？保本，光一年房租就得20万元，为聚人气必须在此黄金宝地先打基础，下一步将考虑迁址减租。目前潘健的俱乐部已有二三百名注册会员，以20—40岁人群为主。

潘健告诉记者：“射箭不像乒乓球、羽毛球，当前还是小众，相信慢慢会成为主流的。一旦人们玩起来了，就会一直玩下去。”

祝愿潘健的“菁英”俱乐部越办越红火，给大家创造一个能“找乐”的地方，一方“戏耍”好天地！

记者孟万成 通讯员李书畅摄影报道 去年阳春三月，3个文艺青年在杭州市余杭区临平街道新天地文创园开了个“菁英”俱乐部，玩射箭，看足球，品红酒，聊天交友。时近一年，3人中只剩下品着红酒一路从宁波慈溪闯到余杭的“富二代”潘健，身上仍洋溢着“放浪不羁爱自由”的气质，为自己的创业梦，继续开足马力向前冲。

新天地是余杭文艺青年的乐土，时不时会给你来点新鲜创意，因为生活总是需要来点“料”嘛。在记者面前的这个人就有点“料”。潘健，宁波慈溪人，1986年出生，双鱼座，曾是一名篮球运动员，效力于浙江省篮球队二队，打后卫的位置，国家队队员丁锦辉那时就睡在他的下铺。他皮肤很白，

创业创新

“金隆机械”防切割手套获欧美“通行证”

本报讯 通讯员钟伟、陈丹梅报道 这几天，位于绍兴市柯桥区柯岩街道路南村的绍兴金隆机械制造有限公司车间内，工人们正在加紧赶制特种手套。“订单已经排到3月份了，防切割特种手套供不应求。”据公司总经理金祖定介绍，一个多月前，金隆机械公司与浙江理工大学联合研发的多功能特种手套关键技术与装备，获得“纺织之光”2015年度中国纺织工业联合会科技进步二等奖。

金隆机械公司曾是一家专业生产电脑手套机、袜机、电脑横机等针织机械和各种劳保手套的企业。2011年下半年，由于世界针织机械整体行情低迷和普通劳保手套竞争激烈，公司生产的手套机、手套销量一度下滑。一个偶然的机会，公司负责人从客户那里了解到，用于玻璃、汽车装配、军警的防切割手套市场需求很大，但能供货的厂家却很少。

这可是难得的发展机遇。2012年，金隆机械公司与浙江理工大学建立金隆现代针织技术与装备创新研发中心，双方开展技术合作。“普通的手套一打只能卖20元左右，这种防切割的特种手套一打能卖到100—200元，利润是普通手套的10多倍。”金祖定说。

原来，普通的手套原料是棉，强度不高，而特种手套的原料是一种高强高模聚乙烯纤维。在试验过程中，研究人员发现，仅用高强高模聚乙烯纤维制成的手套还未能完全达到防切割的效果。于是，研究人员通过包膜工艺，加入另外一种特种纤维，使手套的防切割水平大大提高。2012年6月，公司成功研制了STL-2018型细针电脑手套编织机，实现了复合纱线薄形手套坯的成形编织，同时还自主研制掌握了抗静电、疏水、疏油浸胶涂料及涂覆技术，其产品具备抗静电等特性。

经过不断试制、检测，公司生产的防切割手套通过了香港专业机构的测试，达到防割指数5级的最高水平。从手套的外观来看非常普通，但是用锋利的小刀或玻璃等物质使劲划也不会破裂。由于这一过硬的技术，公司获得了出口欧美市场的“通行证”。

2013年，他从老家云南考入“诺丁汉”。到宁波后，他发现学校上床下桌式构造的寝室中，学生们睡在上铺，常常难以放置贴身用品。于是，他就利用业余时间研制一款床头书架，以解决宿舍生活中的不便。

为此，他决定设计专门针对寝室床上阅读的木质床头书柜。经过一段时间的设计和制造，2015年6月，样品制造成功，在校内试用后反响不错，他又对材料、工艺、设计等进行优化，在提高品质的同时，降低成本。他还给产品注册了商标——“苏老泉”。

本报讯 通讯员徐平、陈姚萍、徐神赐报道 1月12日上午，在全国汽车用品生产、出口基地——天台县坦头镇，一个由当地80后小伙子陈伟创办的“爱合伙·复客中国”众创基地有一群年轻人的喝彩中启动。

陈伟说：“在地理位置无法改变、人才聚留难等情况下，我们如果结合坦头的产业带，立足于天台现有的产业资源，通过平台借助企业外力，对接外面那些年轻有活力的人才，那对于汽车用品行业的转型升级、培育新业态将大有好处。”

从那时起，陈伟就已试着与各地的创客联系，并通过创客为自己企业设计新产品。在这一过程中，他明白了年轻人期待的职场环境，但他更希望为

像一支直飞目标不回头的箭

慈溪“富二代”潘健余杭“新天地”创业记

人很壮实，“以前在省队的时候我才170斤，自从退役以后，‘噌噌’长到现在的200多斤。”

家里父母办工厂、经商，潘健自然被戴上了“富二代”的帽子，不过这位“富二代”却不愿意在家“啃老”。2010年，潘健从浙江省体校毕业后回到父母厂里帮忙，其间得知远在加拿大的舅舅在做红酒代购生意，他很感兴趣，就做起了红酒的经销商，利用宁波保税区的便利条件开始了进口红酒的生意。

商场如战场，很快“初出茅庐”的潘健就尝到了社会残酷的一面，最深的教训是“老赖”给他的。开始时，一个经销商和他走得最近，一来二去，大家生意往来都很诚信。两年后，“老赖”一次性拿了一批价值1万元的红酒，约定还款到期后，潘健打电话过去，得到的是“兄弟，最近比较吃紧”的回答。随后的又一次联系让潘健心里明白，这笔钱“黄”了。“也许这是成长要交的学费吧。”潘健说。

虽然生意总是经历风雨，不过他却因此爱上了品红酒，还经过各种“高

大上”培训，成为法国west三级品酒师。5年以内的红酒，基本难不倒他，拿过来看一眼，闻一下，尝一口，年份、品色、口味就基本能说出个八九不离十来。

做生意不能没朋友，因为红酒，潘健全国各地交了不少朋友。一次去江苏玩，在一家射箭俱乐部看到不少人“全副武装”，手持钢弓，搭弦射箭，其中因为箭羽加了“特技”，发出“嗖”的声响，正中靶心，让他一下就喜欢上了这项运动。潘健一连玩了几天感觉不过瘾，干脆通过朋友找到浙江省射箭队，集训了几个月，之后就到临平中都广场楼上开了家射箭馆，之后便来到了新天地，也是临平唯一一家射箭馆。

潘健的射箭馆活动不仅限于射箭，还是论国足、谈感情的场所，讲白了也就是精英人士找乐的地儿！

足球是热血运动，看球赛少不了喝酒，来玩的人大多酒量不错，脾气各异，玩得不亦乐乎。潘健喝红酒很在行，来个两瓶不在话下。

去年俱乐部开张时，两位合作人

都有女朋友相伴，而当时潘健曾自嘲自己是“单身狗”，只能看着他们两个“汪汪”。当时潘健不找女朋友是因为“少了点感觉”，他是个很重视“邂逅”的人。现在他已有了一个女朋友，就是在俱乐部“邂逅”的，是临平本地姑娘，也是一名射箭“发烧友”，他们因箭结缘。

过去的一年，潘健不光收获了爱情，还带队参加了第27届全国职工射箭比赛，他本人赢得男子射箭30米和15米两个第一名。

记者问其创业最大感受，回答一个字“累”；有无挣到钱？保本，光一年房租就得20万元，为聚人气必须在此黄金宝地先打基础，下一步将考虑迁址减租。目前潘健的俱乐部已有二三百名注册会员，以20—40岁人群为主。

潘健告诉记者：“射箭不像乒乓球、羽毛球，当前还是小众，相信慢慢会成为主流的。一旦人们玩起来了，就会一直玩下去。”

祝愿潘健的“菁英”俱乐部越办越红火，给大家创造一个能“找乐”的地方，一方“戏耍”好天地！

创业人生

彭涛杰：脱下军装当“场主”

通讯员徐志良、何金妹报道 近日，走进平湖经济技术开发区(钟埭街道)大力村的火龙果种植基地，只见作物高低分布有序，上层的三排火龙果苗正顺势往架台上生长，下层套种在火龙果间的番茄、青椒、黄瓜等常见的蔬菜则枝叶繁茂。据农场主彭涛杰介绍说：“目前，种植的火龙果苗长势很不错，已有一人高了。”

这位“85后”的彭涛杰是平湖经济技术开发区(钟埭街道)大力村人，还是一名退伍军人。2014年，在家人的鼓励下，他开始尝试农业种植。在一次的考察后，彭涛杰终于决定种植台湾的红心火龙果。

“火龙果效益好，而且种植的人比较少。”彭涛杰说，由于台湾红心火龙果种植后，要3年才能达到稳定的产量，存在回本较慢的问题。为此，彭涛杰也向同行、农技专家进行咨询，最后在农技专家的指导下，他开始了立体套种技术：架子上种台湾红心火龙果，架下两侧则种植上常见的番茄、青椒、黄瓜等蔬菜。

目前，彭涛杰的基地上有12个火龙果大棚，每个大棚内都套种了不同的作物，其中最多的一个大棚内更是套种了5种作物。然而各种作物生长期不同，容易互相影响，套种作物品种越多，管理难度越大。彭涛杰说，像火龙果和番茄套种在一起，火龙果要保暖，要通风，换气不勤的话就不行了，所以套种的管理难度比一般的要高一点，要靠自己琢磨管理。

“套种是一种集约利用时间的种植方式。对比单作它不仅能阶段性地充分利用空间，更重要的是能延长后季作物的生长季节，提高复种指数，提高年总产量。”彭涛杰说，当然要试种也不能盲目选择几种作物进行试种。他选择一些自家经常种植的作物，也是为了在降低难度的同时减少风险。

据悉，目前彭涛杰的基地上套种的作物种类多达十余种，均长势良好，其中番茄已经开始结果，青椒早已开始采摘售卖。彭涛杰说，等到下一年夏天火龙果枝条长结果之后，火龙果之间就不需要套种了，留出一条小道，方便日后发展旅游采摘。

助力创业

长兴为小微企业搭建成长平台

本报讯 通讯员孙建新、施吉平报道 为进一步优化小微企业扶持环境，加强对小微企业成长动态的监测分析，日前，湖州市长兴县在全市率先建成小微企业成长监测平台——“长兴小微企业成长计划”，通过链接企业信用平台，初步形成了县域小微企业统计监测体系。

该平台以长兴小微企业为服务对象，由长兴县市场监管局、科技局、发改委、经信委等各长兴小微企业三年成长计划成员单位和县各小微企业园区管理单位进行平台的数据操作。

平台共分企业名录、产业培育、成长培育、成长记录、1+N、数据统计、工作计划等7个功能板块，以建立小微企业名录库为数据基础，通过特色产业培育，进行甄别、筛选培育对象，并将培育内容和成长过程记录在“成才培育”内，培育完成后可纳入成果库中。通过“成长记录”模块能进行编辑更新小微企业成才数据内容，成长培育、专场培训、新增三大产业等统计数据均可在数据统计中查询，工作计划可在其中录入相关工作的规划内容和完成情况。

通过该平台可有效加强对长兴小微企业成长经营情况数据监控，了解企业诉求，实现了数据、信息共享。

柯城农商行新春慰问全国劳模

1月11日，柯城农商银行监事长王国良一行冒雨到全国劳动模范汪有培家，为他送去了慰问金和节日的祝福。新春佳节来临之际，柯城农商银行开展了“2016走千家、访万户、共成长——助力‘双创’弘扬普惠”慰问系列活动，向农商银行的发展作出突出贡献的劳动者提前送上新春祝福。

同日，该行领导还看望了其他退休老干部共12人，王国良嘘寒问暖和退休干部谈生活、谈发展，并表示欢迎他们再为农商银行和谐发展出谋划策。

陈素英

桐庐供电拉响“春节保电”战

1月15日，在百江镇百村徐村畈自然村，国网浙江桐庐县供电公司员工正在合力完成安装一台容量为200千伏安的配电变压器，有效确保百江集镇春节期间可靠供电，让百江镇居民度过一个光明敞亮的幸福年。

据悉，百江村徐村畈自然村在该镇中心，原由白水1#变100千伏安配变供电。今年该地区为百江村新农村集居点新建了30多幢家居房，用户的增长造成

了电力负荷的剧增，考虑到春节期间，家家户户几乎是电器全开会导致电网供电压力急剧增加，特别容易出现配变等电力设备过负荷造成低电压等情况，该公司未雨绸缪，提前预测春节期间电力负荷情况，积极新增配变，全力提升供电可靠性。

当天下午该台区配变顺利安装完成，低压线路也割接好投入使用。新增配变的投入使用为当地百姓春节期间的安全用电打下了坚实的基础。 周瑜

基层在线

嘉善烟草：职工书屋飘“书香”

近日，嘉善县机关工会与嘉善县总工会领导一行参观了嘉善县烟草专卖局(分公司)职工书屋，并对职工书屋的改进提升工作进行了指导交流。

李瑞



龙游农信联社：普惠服务送到家

2015年，龙游县农信联社积极贯彻落实普惠制金融，开展“金融消费权益日”、“小微宣传服务月”、“反假币宣传服务月”、“金融知识普及月”等“金融服务进社区、农村”主题系列活动，升华服务内涵和延伸服务形式。

与此同时，龙游联社以海报、展板和宣传折页等方式，零距离接触群众，耐心教导他们特别是老年人如何鉴别假币和防范金融诈骗，用生动的投资理财小案例，向群众介绍理财知识。一句句温馨的提示、一次次微笑的讲解，吸引了众多群众的热情参与，不少百姓纷纷表示，“他们真是把服务送到了家了”。 程小芳