

陶晓莺:创业路上激情依然



记者夏晓莺报道 “青春是用来创业的。一路走来，苦中有乐。”走过23年创业路的三替集团董事长陶晓莺在接受记者采访时说。虽已50开外了，但陶晓莺依然充满青春的激情。不久前，她又创办了目前全国唯一一所家政专属学院——杭州师范大学·三替家政学院。因她的创业激情，三替公司也像个年轻人充满了活力。

“我以前在一个区文化宫工作得很好，是单位里最年轻的党员。1992年邓小平南巡讲话，说一个党员不管在什么岗位上，只要对社会有用，一样能发光发热。我就从原来的单位出来了。我查了一些资料，在国外，人们生活水平发展到一定程度，会对服务的需求非常大。我是个女性，可能更细腻，于是做起了三替。我觉得，这一行做起来还比较有把握和信心。”谈起创业的初衷，陶晓莺如在说昨天的事儿。如今，三替公司的名字在浙江，几乎家喻户晓，从提供保姆、月嫂、钟点工、搬家、物业管理服务等，到制定国内家政服务业标准，陶晓莺用了23年时间，将“三替”打造成中国家政服务业第一品牌。“我们是每一年一小步，年年有进步。”陶晓莺说。

几经奔波，她不久前创办了三替家政学院。陶晓莺介绍说：“去年受杭州市对口办邀请帮扶贵州黔东南州，

我先后5次去当地考察。最后决定在劳务和技能培训方面与黔东南州进行合作，例如为当地劳务人员提供住宿制的职业技能培训，并为通过职业技能鉴定的人员提供在杭州工作机会。”之后，三替与黔东南州政府签订了战略合作框架协议，重点是在家政业人才培养、绿色农特优产品销售，以及当地劳务输出等方面开展对口帮扶合作。黔东南州的寒门学子正值大好年华，陶晓莺希望为这些年轻人接受高等教育和实现就业出一份力。家政学院开学第一天，迎来了首批300位学员。在这些穿着同样校服的新学员里，有一批特别的同学——他们来自杭州对口帮扶城市贵州省黔东南州，全部是应届高中毕业生，全部由三替面试，全部免收学费和技能学费，总共100个名额。“今年是第一年，接下来我们还将每年提供100个免费学习名额给黔东南州的学生，总共持续3年。”三替对接受免费教育和技能培训的学员并没有提出任何附带条件，她说：“如果他们能找到自己想要的和喜欢的工作，我会很欣慰，说明三替培养的人才能获得用人单位的认可；如果他们更愿意留在三替工作，我也很高兴。”

“外人看到的可能只是免费学习的机会，但对我们来说真的是付出了很多心力。”陶晓莺说，新生报到入学后，学院安排新生进行为期7天的军训，“杭州高校的军训服装一般是学生自己购买的，考虑到为我们来自黔东南州的学生减少经济负担，这次军训的服装由集团统一购买，供同学们免费使用。学院还专门为同学们订制了校服，也是免费提供的。还有免费商业保险和健康体检。我们已和台湾知名院校建立了合作，每年将选派优秀学生赴台进行交流学习。”

谈到创业成功的经验，陶晓莺说：“是诚信。我在企业中是以诚信去对待员工，教导员工要以诚信去对待顾客。我们为下岗工人联系工作，为高残疾人、孤寡老人、特困户免费服务……这是一件件一桩桩充满着深深人文关怀的事情，为三替赢得了信誉和企业的发展。不要太计较得失，成功没有什么秘诀，只要真诚待人，埋头苦干，回头一看，已经收获满满。”

“我最大的心愿就是让我们这个公司能够走出杭州，走出浙江，走向全国，就像肯德基、麦当劳一样开起全国的连锁。”展望三替，陶晓莺说：“前23年，三替的角色是家政服务行业的引领者；未来，希望三替成为人们品质生活方式的引领者。而这就需要三替进行全面方位的转型升级，要培养适应时代需求的高端家政管理人才。”

经营有方

请来老外体验游
借助网络渠道宽

柯桥“茶二代” 营销高招迭出

通讯员钟伟、许东海报道 “我做茶叶30多年了，第一次看到外国客人来茶园当茶农。”日前，绍兴市秦望茶业有限公司总经理汤帅亮把15位外国友人，请到了公司位于绍兴市柯桥区平水镇剑灶村的茶园当茶农，这让汤帅亮的父亲——柯桥有名的老茶农汤恭财有些兴奋和迷惑：老外当茶农和儿子卖茶叶有什么关系呢？

外国友人一边采茶、制茶、品茶，一边通过互联网，把照片和视频上传到了英国、印度、韩国和日本的朋友手机、电脑上，“秦望茶业”就这样出了国门。“要消费者买我的产品，必须先让消费者认识产品，从而得到消费者的认可。”汤帅亮告诉父亲，埋头卖茶叶已经成为“过去时”了。

像汤恭财这些老一辈的茶农卖茶叶往往重品质，轻营销，销售茶叶通常是借助老顾客带新顾客，客源有限。自去年开始，汤恭财把茶叶销售的相关事宜全权交给了儿子汤帅亮，自己一心扑在茶叶生产上。“什么微信宣传、采摘体验，我一点也不懂。”汤恭财说，索性就不管销售了。

第一次接手春茶销售的汤帅亮，借助平水山清水秀的旅游资源，请来外国友人进行“体验游”，以打响自己的品牌。“茶企竞争日益激烈，只靠老顾客，发展就会受到限制。”汤帅亮认为，在保证茶叶品质的前提下，应该想办法拓宽销售渠道。“至少现在知道我们‘秦望’这一茶叶商标的顾客，比去年增加了一倍。”汤帅亮说。

在稽东镇的玉龙茶叶有限公司，50岁的老茶农李亚根也在去年把春茶销售的事宜交给了30岁不到的儿子李汉兴，自己专心负责起了生产。

李汉兴接手茶叶销售后，借助电子商务平台，开起了网店，并把产品交给不少电商“代售”，采用“借鸡下蛋”的模式，带动起了销售。“平水日铸茶名气响亮，电商也乐意借用我们的产品提高自己的点击率。”李汉兴介绍说，他们不费成本就可以在卖茶叶的同时，提高企业知名度，这样的生意“稳赚”。

“由于年龄等原因，很多老茶农开始培养新一代‘接班人’。”柯桥区林业局有关负责人表示，随着“茶二代”的增多，茶企在生产和销售中加入了新的理念，而这些“新鲜血液”的加入，将进一步推动柯桥区茶叶产业的发展。

饭店老板回乡埋头种茭白



日前，开化县顺仲家庭农场生产的茭白，首批已有1.5万公斤，通过物流销往杭州农贸市场。

业主汪顺仲原在杭州萧山创业经营饭店10年，去年初他看到杭州市场茭白走俏，便想到回开化老家创业种植茭白。当年4月，他打道回老家开化，投资80万元，在桐村镇南坞流转土地120多亩，全部种上了茭白。他使用猪粪等农家肥为主，在县农业部门人员及时的指导下，茭白长势良好。由于缺乏采收经验，虽然茭白在杭州市场供不应求，但还是亏损15万元。

汪顺仲在挫折面前不灰心，专程前往桐乡茭白基地，向那儿的种植师傅求教，学到了不少茭白种植采收技术。今年，汪顺仲的首批茭白长势比去年更好，而且采收技术到位。

汪顺仲相告，茭白种植为双季，按目前来看，亩产可达2000公斤，年产茭白可过50万公斤，总产值达140万元。

图为汪顺仲(左)正在向我们介绍茭白生产情况。

通讯员齐振松 程敏 摄影报道

在路上

盲人孙飞开起了连锁店

通讯员徐志良报道 在平湖市区当湖街道环北二路的“孙氏”盲人推拿店里，有一位中年男子，每当顾客来到该店做推拿时，这位双目看不见的男人，却能准确带着客户来到客厅的沙发上坐下。他虽然动作缓慢，却相当沉稳，就好像有一双看不见的手，在引领着其往前走。他是那么的从容，那么的自信。

他叫孙飞，12年前因患急性青光眼，双眼失明；12年后他拥有5家盲人推拿店，走出了一条精彩人生路。

孙飞，出生于江苏盐城的一个普通农民家庭，3岁时，父亲就因病去世，特殊的家庭环境使他有着比一般孩子更成熟和坚强的内心。

在24岁时，孙飞就结婚成家了，不久后便有了一个可爱的女儿。然而不幸却随即而来。2002年，妻子突然得了一种罕见的自身免疫性疾病——红斑狼疮。正是妻子的这种疾病，给孙飞三口之家带来了巨大的变故。

为了给妻子治病，孙飞开始没日没夜地工作——日夜兼程在长三角一带跑水产生意。2003年的一天中午，孙飞

顶着烈日在杭州的柏油路上行走，突然间，他觉得眼前的事物变得模糊起来。一开始他以为这是疲劳再加上阳光刺眼所致，心里面还在计算着今天上午的收入。下午他坐上回老家的车，然后在车上沉沉睡去。夜里到家后，孙飞拖着一身疲惫，倒头大睡。第二天早上醒来的时候，孙飞开始感觉到了不对劲，妻子明明告诉他已经过了上午8点了，而他的眼睛却像快没有电池的手电筒般，逐渐暗了下去。随后就去医院看医生，医生告诉他，由于长期的心理与生理负担，造成了急性青光眼，需要立即动手术。

为了留住眼前的光明，本来打算给妻子看病的钱，却在自己身上花得一分不剩。但最后当他睁开双眼时，却还是只看见黑暗如潮水般向他袭来，而且差点将他的内心击垮。

那个时候我就像傻了一样，不会思考，不会说话。”说起刚刚失明的那段时光，孙飞仿佛回到以前。他说，“在他昏昏沉沉的几个月里，患病的妻子始终陪在一旁悉心地照料，年幼的孩子仿佛变得特别懂事一般，在一边轻声地叫着

‘爸爸’。渐渐地，他意识到自己不能就此消沉下去。”

从此以后，他坚持与病魔作斗争。一次偶然的机会，他报名参加了一个盲人推拿短期培训班。正是这个培训班，让孙飞从此走上了一条和平常人一样的人生轨迹。

从盲人推拿培训班出来以后，虽然眼睛不便，但是，他还是四处打听，不辞辛劳先后到扬州和镇江拜了两名当地有名的推拿师学习盲人推拿治疗新手法。“那是受益一辈子的一段让人难以忘却的经历”。孙飞说，“刚刚当学徒的时候，因为没有家人的照料，所以，每次吃饭连菜都夹不到”。在学习的一年多时间里，孙飞深深地体会到，盲人学习推拿有多么的艰辛。

2005年，学成归来的孙飞在盐城老家找了一家盲人推拿店工作，凭着自己精湛的手艺和努力的工作态度，推拿店的生意日益兴隆，他也开始带起了徒弟。而一直以来希望自己创业，去外面闯荡的想法也渐渐浮出水面。

2006年底的一天，孙飞接到了一个在平湖乍浦工作的徒弟的邀请电话。于是，敢闯敢拼的孙飞，带着老婆以及全部家当——2500元钱来到平湖。在徒弟所在的推拿店里，孙飞的推拿技术获得了不少客人的称赞。客人的肯定增添了孙飞创业的决心，然而，他的家人却不这么乐观。“开店不比打工，亏本倒闭风险大，何况你一个外地盲人。”母亲和妻子这样劝导他。然而孙飞相信只要技术过硬，到哪里都可以立足，何况是在经济条件和人们自我保养意识都更胜于老家的浙江平湖。

2007年初，孙飞不顾家人的反对，在平湖乍浦市弄租了一间门面挂出了“孙氏盲人推拿中心”的招牌。不到一个星期，店里便来了一位特殊的客人。这位女士对自己的身体情况说不出所以然，只是在不断地“哎哟”声中称自己的左手废了不能动弹。她说，以前也发作过，但是这次特别严重。经过一番探测后，孙飞确定这是因为肩周炎，韧带和肌肉粘在一起引起手臂供血不足所致。因此，孙飞从中医府穴下手，慢慢推拿三里，一个小时后客人恢复正常。临走时，孙飞叮嘱她防止再次发作，锻炼方法，叫她半个月后再来推拿。

次。经过两个月的推拿，至今该女士的手臂再没发过。日后她成了孙飞的好朋友，并为“孙氏盲人推拿中心”带来了不少顾客。

第一家店的成功，给了孙飞巨大的信心。从第二年开始，他的分店犹如雨后春笋般冒出来。2009年开了第二家，2010年开了第三家，2011年开了第四家。到了今年，他又在平湖市区当湖街道环北二路开了第五家分店。“现代社会，人们越来越重视自我保健，我相信盲人推拿拥有相当可观的未来市场。”谈起盲人推拿市场，孙飞充满信心。

尽管已是5家连锁推拿店的老板，孙飞却从未忘记帮助盲人同胞。“作为一个盲人，我深知盲人生活的艰辛，所以，只要我有能力，我一定尽可能地帮助更多的盲人朋友。”正如孙飞说的那样，这些年，他一直坚持以免费教艺的方式传授自己的推拿技艺。目前，孙飞在平湖收的盲人徒弟已经有20来个，有的自己开店、有的则成为他分店里的推拿师。他说，“只要盲人朋友想学推拿，他随时传授”。

创业创新

让企业融入移动互联网+

——湖州南浔市场监管部门扶持发展网络经济侧记

通讯员孙建新、敖静报道 日前，在湖州市南浔区市场监管局的指导下和帮助下，辖区内的浙江南浔建材市场已搭建好移动互联网商城的框架，下月初将上线运营。这也宣告着，浙江南浔建材市场将正式迈入“移动互联网+”时代。

移动互联网，就是将移动通信和互联网两者结合起来融为一体，是指互联网的技术、平台、商业模式和应用与移动通信技术结合并实践的活动的总称。4G时代的开启以及移动终端设备的凸显为移动互联网的发展注入巨大的能量。近几年，南浔区电子商务产业规模持续扩大，从事电子商务的企业和个体经营者已逾万家，涉及纺织、服装、地板、电机、农副产品、木业家居等领域。南浔区市场监管局工作人员在走访中了解到一些企业向互联网转型的投入力度很大，如当地的康辉木业公司设立专门的互联网营销部门，开通官方微博、微信，陆续入驻全国60多家交易平台和论坛等，宣传企业文化和服务产品。但是也了解到南浔电子商务起步较晚，向互联网转型的成效不是很明显，即使是像久盛地板等当地的大型企业，网上销售额占全年销售总额的比例也很低。

如何在众多竞争者中脱颖而出，成为了当下电商发展的难题之一。鉴此，南浔区市场监管局成立专门的工作小组，在前期调研的基础上，对南浔各个电商企业的需求进行归类，分组走访企业，并提供指导和帮助。一方面担任好交易平台和企业之间的“桥梁”，向企业介绍南浔较成熟的交易平台的运营模式及发展前景，提高各个平台在企业间的知名度，协助平台联系企业商讨合作事宜，帮助有意向的企业加入适合自身发展的交易平台，以达到互利共赢的理想局面。另一方面，南浔区市场监管局还积极担任好新政策与新热点的“传播者”，向企业宣传“移动互联网”模式的优势，鼓励企业积极认识移动电子商务和移动支付的巨大商机，建议企业走出“家门”向南浔当地乃至全国各地的优秀电商企业学习取经，指导有意向的企业借鉴已成功转型企业的经验转型升级。

目前，南浔区市场监管局辖区内已有越来越多的企业正在积极试水“移动互联网+”模式。毋庸置疑，这种对传统行业进行颠覆和重塑的商业模式将会帮助企业打开更广阔的发展空间。

宁海供电： 业扩提质提速带动供需双赢

日前，随着一台200千伏安变压器提前5天安装送电，宁波宁海供电公司业扩联合办公室负责人马德荣介绍，1至5月份，通过业扩提质提速大行动，企业业扩增容用户达到206户，已送电投运115户，在安装或准备送电的为20户，其余正在规划和勘察之中，目前送电的115户企业，可增加用电量约280万千瓦时。马德荣说，一旦这200多家企业在6月份全部投运，估计供电量达到600万千瓦时左右，可为企业多创产值1亿元以上。

据宁海供电公司业扩联合办公室负责人马德荣介绍，1至5月份，通过业扩提质提速大行动，企业业扩增容用户达到206户，已送电投运115户，在安装或准备送电的为20户，其余正在规划和勘察之中，目前送电的115户企业，可增加用电量约280万千瓦时。马德荣说，一旦这200多家企业在6月份全部投运，估计供电量达到600万千瓦时左右，可为企业多创产值1亿元以上。

余杭供电： 大型检修助新城建设

近日，余杭区供电公司开展配网大型检修工作，本次检修采取集中停电一天的方式，集中了3支施工队对11个施工点进行联合检修作业，最大限度地避免了重复停电，极大地缩短了停电时间，有效提高了工作效率。

大型检修当天，工程涉及横跨崇沟路、石塘南路两条主干道和向北延伸段的施工工地，总路程3000米，施工检修和协调作业难度非常大。为了确保安全施工，直属项目部负责人现场到岗督导。此

富阳明凯机动车检测服务有限公司注销清算公告

富阳明凯机动车检测服务有限公司注销清算公告：本公司股东已决定解散本公司，请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内，未接到通知书的自本公司公告之日起四十五日内，向公司清算组申报债权登记，逾期不申报的视其为没有提出要求。

杭州步捷生物科技有限公司 注销清算公告

杭州步捷生物科技有限公司注销清算公告：本公司股东已决定解散本公司，请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内，未接到通知书的自本公司公告之日起四十五日内，向公司清算组申报债权登记，逾期不申报的视其为没有提出要求。

北京产权交易所挂牌项目信息

项目编号	项目名称	总资产(万元)	净资产(万元)	项目简介	挂牌价格(万元)
G315BJ1006636-2	宁波中油重工有限公司51%股权	23160.99	23160.99	注册资本：42000万元 经营范围：一般经营项目：海洋工程（半潜式平台、重力式平台、导管架、浮式原油生产储存系统装置、模块系统）设计、建造、安装；大型石化设备及高压容器制造、安装；管道工厂化预制及安装；重型钢结构制造及安装；工程设计、采办、施工总承包；工程项目管理；自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限制或禁止公司经营的除外。	10631.000000

联系人：郭先生 联系电话：010-66295658

重要提示：本项目已于2015年5月29日在《证券时报》进行法定披露，项目挂牌截止日期以北京产权交易所网站上的公示日期为准，详情请点击北京产权交易所网站www.cbex.com.cn。