

因投资失误，黄氏控股集团有限公司出现资金链断裂危机，致使旗下在建的装饰城二期工程被迫停工。12月11日，本报报道了《众商户积极自救 拟筹2.5亿续建市场》一文，引起了各方的关注。大家均把目光投向了“自救”二字，这是装饰城二期项目“起死回生”的关键之处。

自救之法的可复制性

□本报记者 於徐阳 文/摄



建命运共同体，抱团迎曙光

装饰城二期项目自救办法之所以被众商户认定可行，因为自救小组的几个牵头人在成立自救小组之前，就对整个黄氏集团目前的资产状况进行过一次深入核查，认为资产尚算良好，负债率处于正常水平，整体债务可控。如若资不抵债，就不具备再救的前提意义。

其实，一些商户、债权人在早前听闻黄氏集团出现债务危机导致二期工程停工时，认为前期买铺、定铺和投资的资金就此打了水漂，小范围地组织过越级上访，状告黄氏集团及相关负责人等人诈骗、欺瞒等多条“罪状”。

在不理性的事件后，更多商户认为，气愤是众人的第一反映，也是最能被理解的反映，因此出现上访行为也再所难免。回过头来理性分析此事，如费大力气将黄氏集团及相关负责

人告上法庭，或能解一时心头之恨，但黄氏集团倒下，装饰城二期项目从此再无“重见天日”之期，此事得不偿失。不如通过自救之法，共建二期工程再投入市场，才有当年项目招商时所提出的“一鸡生九蛋”的可能。

一损俱损、一荣俱荣的命运共同体概念，随着自救小组的组建而深入推进众商户心里，原本那些欲通过上访来“解决”此事的商户，也开始放弃之前的冲动行为，主动加入到自救中。

而自救之法的最终落脚点，还是在于大笔资金的筹集，经过各方核算，最终确定，同意自救的购铺者、订铺者、投资借款户需拿出本金的30%作为二期工程的二次投资款。

救是想救，但再投入，确实让不少商户有过犹豫，有人私下里就曾嘀咕：“让大户们先投

钱，把工地里轰隆隆搞起来了，我们才敢跟进去。”

对于那些确定要注资的商户来说，他人有犹豫不决的想法再所难免，但有句话叫做“众人拾柴火焰高”，只有齐心协力才能筹集到2.5亿元的缺口，他们也希望有更多的投资者参与到自救行动中。

据记者了解，详细了解过自救办法的商户均会签下自救意向书，尽管有些商户还需要贷款才能筹集到这30%的自救金，但他们表示愿意再试一试。好在老装饰城内的经营户们，大多是“一带一路”的“家族链”，号召力强，也更容易达成众筹一事。

自救的行为是理性地参与，得到了区委区政府的大力支持，在遵纪守法的前提下，大开“绿色之门”。

自救之法，有经验可循

在成立自救小组之前，老装饰城的几名商户说，他们此前投资湖州某童装城时也遭遇过类似的“烂尾事件”。当时那儿的商户们在众议之下，通过自救办法，按一定比例出资，众筹建成市场，投产后再按比例进行分红。此办法已实践成功，接下来二期市场也将按此法再施行。有先行者“摸着石头过河”，自然给了后来者“过河”的勇气，所以，装饰城里的商户们对二期项目拿出的自救方法还是相当有信心的。

装饰城二期自救小组施行的自救办法虽无湖州某童装城来得繁琐，但以其“独立法人”

的性质，单独开设银行账户来处理装饰城二期项目的相关事宜，更调动起各方参与的积极性，也使相关工作更加公正、公平与透明。

就在自救小组成立的半个月后，另一“危急小区”的几名业主就前来“取经”，希望也能借此法自救小区建设。

放眼全国，据相关报道称，2012年，广州麓景台小区在10年多的烂尾后，业主自筹款后进行复建，成为全国首例采取自主方式盘活的烂尾楼。此后，云南、杭州、海口等地，均有楼盘项目烂尾后自救成功的新闻见诸媒体。

对于自救之法，不少专家表示，业主筹集资金自救，从被动转化为主动，从这一点来看，是值得借鉴和赞赏的。同时专家们也强调，只有把筹集的资金最终用到了专门的项目上，才能确保自救办法成功。由此看来，装饰城二期的自救方法大体上符合了专家所指出的两大点要求。

记者也了解到，商户需上交的购铺总价30%的自救金要在14个月内筹集完毕，现在每天都有四五十名商户来登记。随着资金“大流”的奔腾，汇集而来的“小流”也“随波而动”，源源不断地汇入这个独立账户。



“土货”订单富了口袋

□本报记者 於徐阳

“你是1号楼吗？鸡蛋带过来了，你来拿吧。”12月16日，家住金宸花园小区的徐女士终于盼来这个电话，因为她家快“断蛋”了，看着冰箱尚有5个鸡蛋的存货时，就催着对方送货上门，结果一拖就是一个星期，正愁着上哪里“补货”。

徐女士家有一个3岁大的宝宝，每天早餐的必备品是一个鸡蛋，因此鸡蛋是她家餐桌中的“快消品”。徐女士在一次无意中听闻，同小区住在10号楼的李小姐的老家在温岭城南乡下，她父亲老李养着10多只鸡，每隔一段时间就会从温岭赶来照顾外孙。于是就把购置土鸡蛋任务全权交给了老李。这次老李就带来了4斤鸡蛋，解了徐女士的燃眉之急。

像这样订单型的土鸡蛋价格为18元/斤，尽管高于市场15元/斤的平均价，但向他订购鸡蛋的人不少，每次到路桥，他都要拎上10来斤鸡蛋，才能满足订户们的需求。

老李生意好，全赖于客户们对土鸡蛋中“土”字的信任。“我常在超市、菜场购买标着‘土鸡蛋’的鸡蛋，价格同样不低，但购买成功的几率不高，5次有3次失败。”同小区住在7号楼的王女士说，成功的标志就是蛋黄色泽鲜亮，蛋黄成型，特别是做成蛋糊后，更能辨别优劣。

据老李透露，在他身边这样卖卖土货的农民还不少，亲戚中就有一个卖姜的，每年到秋季，更有大批的姜被订购拿去做炒饭，“看到炒米饭生意好，我这个卖姜的亲戚就兼做卖炒米饭的生意。”

随着生活水平的提高，爱吃“土货”的人是越来越多，但这其中大部分人都不知道该去哪买正宗的“土货”，一旦听闻哪儿有就蜂拥而至。所以，越来越多的微商也借着身边的“土亲戚”来吆喝着赚上一笔。

天冷，热水器走俏

本报讯(记者 王恩兴)随着新一轮冷空气的到来，热水器开始走俏。昨天，记者走访了一些商场、家电卖场发现，前来买热水器的市民还真不少。

“我家的燃气热水器用了十几年，现在准备换一个电热水器，可以省了楼上楼下搬煤气瓶的力气。”在一家电卖场，市民张先生正在挑选热水器，他看中了美的的一款电热水器。

记者在卖场里走了一圈，发现除了个别品牌的高端系列热水器售价在2000多元以外，大多数热水器的售价都在500—1600元上下。“现在店里正在搞促销，像这款原价700元的电热水器，现在只要499元，比网店还便宜。”店里销售人员介绍说。

“现在城区很多小区都已经用上天然气，也有不少市民选择购买燃气热水器。”销售人员告诉记者，燃气热水器出热水快速、水温恒定，而且现在有的系列还带有智能化功能，比如家住高层排烟口接在室外，老的燃气热水器大风会倒灌进烟管，使燃气燃烧不稳定，引发水温不稳定和安全隐患。现在新款的燃气热水器可以自动调节风机转速，防止在大风的情况下气体倒灌。

在购买热水器的时候，除了价格，市民更看重品牌。“有些品牌价钱虽然便宜，但还是对一些知名品牌的品质比较放心，一个热水器买来要用好多年，环保节能也比较重要。”市民李女士说，热水器属于半成品，购买之后还需要安装才能使用，大品牌在售后服务及相关保障方面也比较让人放心。

的朋友圈了解到更多的营养品信息。月月有时半夜三更起床看锅里熬的姜母膏，或者从山里买回来的阿胶原料，她都会发到朋友圈，以说明产品的质量可靠。

有几位添加了好友的顾客，尝试着想要买一些，但又担心微信转账不靠谱，月月立刻在某购物网站上注册了商家，通过第三方售出自己的产品，这样会使得顾客更放心一点。月月的父母对原材料的要求较高，都要买质量上乘的，有些更是从山里直接购买，因此，月月也会一一寻求顾客的理解，顾客同意她才会接单。

由于供货量不大，月月的生意不是特别好，都是些老客户的回购和一些愿意等的新客户。月月说，不管生意好不好，只要有人买她就会做。

把“馈赠”带给更多的人

□本报记者 李敏



“大自然的馈赠”这句话是《舌尖上的中国》常出现的一句，也被不少网友拿来改编，而月月售卖的东西，她总是开玩笑说：“我把大自然的馈赠带给更多的人。”

月月曾经在大城市打拼过，是位不折不扣的白领，老家的父母担心她工作过于劳累，经常寄一些补品给她补身子，而这些补品都是自家老人亲手制作的，有阿胶、姜母膏等。每回从老家寄来，月月总会带到办公室里与同事分享，营养又美味的小零食获得了同事的一致称赞，不少人问她，是否可以卖一些给他们。

把自己家做的东西卖给同事，月月有点不好意思，“赚同事的钱不怎么好，但送那么多给他们，压力又有些大。”月月起初不愿意，但有些同事强烈要求，她只能打电话给父母，让他们多做些寄过来，就以成本价卖给同事。“成本价只是一些材料的价格，老人们制作这些需要花费很多时间，经常要半夜起来看着锅，费时费力，仔细想想真不划算。”有时候同事一下子买好多阿胶，而阿胶制作又麻烦，同事要又不好意思不卖。

月月想起辞职，是在一次不愉快的合作项目完成之后。她离开大城市，回到台州，离开前，同事问她能不能继续给他们提供阿胶之类的产品，月月告诉他们：“可以是可以，但是要稍微涨价一点，以前卖的价格我实际上是亏本的。”同事们都欣然答应，说只要价格不离谱就行。

回到台州的月月，没有急着找工作，而是做起了微商。在家人制作阿胶时，她特地把制作过程拍成小视频发到朋友圈，让顾客可以直观地看到原材料以及制作过程。当然，销售的途径不能只有老同事那么几个人，月月还到一些知名的网站上发广告贴，也把制作材料和过程发到帖子上，“自家制作”这几个字，立刻引起了不少年轻人的注意，通过微信二维码加上了好友，从月月