



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



装饰城二期项目的自救小组工作人员依旧忙碌着,在老装饰城做生意的商户们更是只要一有空,就往五楼办公室里跑,来听听自救工作的进展情况,来看看又有多少商户加入到自救队伍中。人群中,也有陆续到“自救办公室”里来登记、签约的,承诺将购铺总价30%的钱交到办公室,用于二期工程的后续建设。

在所有人的共同努力下,装饰城二期项目的再起航指日可待。

## 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,但他们都表示愿意再试一试。好在老装饰城内的经营户们,大多是“一带一”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,在遵纪守法的大前提下,大开“绿色之门”。

## 自救之法,有经验可循

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“危机小区”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%的自救金要于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。



## 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。”月月初初不愿意,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她们提供阿胶之类的营养品,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

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,月月也时常开玩笑说自家的产品都是“大自然的馈赠”。正是这样,有时原材料收集时间较长,从而导致制作跟不上,出现断货的现象,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。



## “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,因此鸡蛋是她家餐饮中的“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看外孙,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,特别是做成蛋糕后,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米饭,“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。

“我家里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燃气瓶的力气。”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。