

刚举行完充值活动就通知“闭馆装修” 牵涉多起借贷、合同纠纷,健身器材被查封 “动力港”究竟出了什么状况?



“动力港”是我市一家老牌健身房,其官方微信公众号显示,半个月之前他们还在进行16周年优惠充值活动,可这两天,部分会员陆续收到了“闭馆装修”的通知。几乎就在同时,几份盖着天元区人民法院公章的执行裁定书贴到了店门口。这到底是什么情况?昨日,记者进行了调查了解。

通知

11月5日开始闭馆,装修升级3个月

据悉,“动力港”目前在市区有3家店,分别是位于天元区天台路的海洋店、石峰区新民路的田心店与芦淞区沿江路的九天店。昨日中午,记者来到海洋店,部分顾客还在场馆内锻炼身体。

在该店前台,“一人办卡、16人使用”的16周年庆优惠活动宣传广告依然醒目,同时,《致动力港健身海洋店会员朋友的一封信》摆在了显眼位置。

内容显示,海洋店从11月5日开始闭馆进行升级改造,预计耗时3个月。在此期间,海洋店的会员可以持卡到位于芦淞区的九天店锻炼身体,而且这段时间不会记录在会员卡里面,“也就是说,截至目前如果你在海洋店还有半年的会员期,那么等恢复营业了,您还有半年,时间不会缩水。”工作人员对一些前来咨询的会员进行解释。

探因

陷入借贷、合同纠纷,健身器材已被查封

记者看到,就在前台对面的墙壁上,张贴着两份《执行裁定书》和两份《协助执行通知书》。“执行裁定书”显示,因牵涉民间借贷纠纷、合同纠纷,天元区法院裁定,冻结(划拨)被执行人的银行存款、健身器材等,株洲市动力港体育运动有限公司(下简称为动力港公司)是被执行人之一,而另一位被执行人陈某,则是动力港公司的法定代表人。

“协助执行通知书”的被通知方为“动力港公司的实际经营者”,文书内容显示,将对被执行人动力港公司所有运动健身器材进行查封,未经允许,任何人不得进行处置,查封期限为2020年11月3日至2022年11月2日。

同时,记者在“中国裁判文书网”进行搜索,动力港公司、法定代表人陈某还牵涉多宗债务纠纷,金额高达数百万元。另据知情人士透露,陈某因为健康原因事实上已经很少管事了。



▲昨日中午,部分会员前来咨询相关事宜 记者 李奔奔 摄



▲致会员的一封信中,店方表示要进行“闭馆装修” 记者 李奔奔 摄

回应

处理完旧债,会有新资方进驻

昨日,海洋店一名叫做董威的工作人员对此事回应说,上述被执行人确实牵涉到一些借贷、合同纠纷,但海洋店的经营状况一直比较理想,处于盈利的状态。这一两年,偶尔也有债主登门,让工作人员与会员们觉得尴尬,所以现在正处在一个了结旧债、涅槃重生的过程,待法律程序走完,新的资方便会对原有场馆进行升级装修,老会员前来健身不会

受影响。

董威介绍,近段时间受到影响的,除了海洋店还有田心店、九天店因为在较早时候便与被执行人进行了切割,所以大家最近可以去那边继续健身,“工作人员、私教都会过去,继续为大家提供服务。”董威透露,目前海洋店的在籍会员有近3000人,活跃的会员也有1000多人。

律师

预付消费风险大,维权难

一边承诺“升级装修三个月,即可恢复营业”,一边所有运动健身器材被查封2年,这让部分会员感觉惶恐,“广告还说什么‘16年风雨同行’。这么大笔的债务未清,还搞充值活动,又马上‘闭馆装修’,这一连串操作,不太地道。”一位会员吐槽。

“可以去其他店继续锻炼,也算是一个解决方案。‘动力港’是老品牌,我希望他不会出问题。”几位在“动力港”海洋店健身多年的老

会员这样表示。

对于此事,本报法律顾问聂炜认为,预付消费本就伴随着风险,各种案例屡见不鲜。就目前情况而言,消费者如果不能接受“动力港”现在的安排或者对新的资方没有信心,可以要求退卡,但实际操作中,可能不会顺利,消费者要注意收集好付款凭证、合同发票等证据,必要时可以通过法律途径维权。

(记者 李奔奔 贺天鸿)

爱心人士长期帮扶,这名孤儿重返校园

本报讯(记者 何春林)10月25日,小雨(化名)在陈女士陪伴下,来到株洲市工业学校报到,开始了她的另一段求学之路。

小雨的班主任刘老师称,小雨是一名孤儿,与80多岁的奶奶相依为命。

“了解情况后,我觉得小雨太不容易了,送她读书的爱心人士更不容易。”刘老师称,他联系株洲晚报新闻热线,就是想对这群爱心人士说声谢谢。

按照刘老师提供的联系方式,记者联系了陈女士。陈女士是株洲市公共资源交易中心第一党支部的一名党员。对于资助小雨一事,她一再强调这不是她一个人的事情,是所有同志的付出。

大家是怎么认识小雨的?又是怎么关心小雨

的呢?

陈女士说,小雨读五年级时,单位开展党员进社区活动得知小雨的遭遇。于是,党支部为小雨建立了跟踪帮扶档案,随时掌握小雨的家庭、学习和思想动态,给予经济上和精神上帮扶。

“我们的小雨来了,一段时间不见,又长高了。这是给你的新年礼物,祝你新年开开心心,学习进步!”“这次考试怎么样?”“知道你喜欢打篮球,我们今天一起去逛街,给你买套运动服、运动鞋。”“中秋节到了,这是叔叔阿姨们的一点心意,买点东西回家陪奶奶好好过节。”……这些年,除了过年过节,大家送上祝福和礼物外,平时还经常邀请小雨一起参加活动,小雨有时间也会到单位看望这群亲人。

陈女士说,四年过去了,小雨长大了,乖巧懂事,这件事情他们将一直延续下去。日常生活方面,党支部昨天还开了会,对小雨读职校期间的各项费用进行估算,并做了相应安排。接下来,支部会开展募捐倡议,还会利用自己的资源寻找更多帮助。与此同时,他们还将从身心健康方面切入,陪伴小雨成长。

“唯有努力读书才能好好报答大家,即便不读书了,我也会好好做事,努力成为一名对社会有用的人。”小雨说,中考没有考好,初中毕业后,她曾经去外面打工,打工时吃到了没有文化的苦。叔叔阿姨们知道后,再一次伸出援助之手,她才得以再次走进校园。

90后贺妍博:在改革和创新中新生

公司从亏损4000万元到净赢利2000多万元

□ 记者 杨如



▲贺妍博 受访者供图

个人档案

贺妍博,女,株洲人,1993年出生,美国马里兰大学金融硕士,入围2020年“湖湘青年英才”人选公示,现任湖南澳维环保科技有限公司总经理。

高颜值、高学历,这些词用在90后“海归”贺妍博身上,再恰当不过。

在今年“湖湘青年英才”入围人选公示中,贺妍博是高新区唯一一名创业类入选人才。在公司连年亏损、资金紧缺的情况下,她带领团队科技创新、开拓市场,最终实现扭亏为盈,并快速发展。

从事水处理行业 为环保事业贡献力量

贺妍博从事的行业是水处理,目前是湖南澳维环保科技有限公司(简称“澳维科技”)总经理。近两年来,贺妍博大刀阔斧改革,澳维科技高速发展,总资产达2.15亿元,主营业务收入1.4亿元,净利润2000多万元,完成税收600余万元。

为什么选择水处理这个行业,贺妍博其实从小就心里埋下了种子。

“小时候我们一家都住在农村,经常会跟小伙伴一起在附近的小河玩耍,我还记得那时候的水非常清。后来随着周围工厂的增多,水质变得越来越差,还有难闻的气味,周围的邻居也慢慢搬走。当时我就想,能把河水的水都变回原来的样子就好了。”贺妍博说。

2016年底,贺妍博从美国留学回来,决定在环保事业上贡献自己的力量。

澳维科技致力于水处理领域的高分子新材料研发生产,解决“卡脖子”科技难题,为绿水青山环保事业贡献力量。然而,公司2014年成立后,就因资金短缺、管理松散、市场定位不清晰、业务开拓手段单一等持续亏损,到2017年累计亏损4000万元。

2017年,贺妍博担任公司总经理,深感责任重大,因为管理一个亏损企业的难度,不亚于重新创立一家企业。在对公司员工、管理模式、研发能力、市场分析等各个方面进行认真分析后,贺妍博开始了大刀阔斧的改革。



▲公司生产现场 受访者供图

大刀阔斧改革,亏损企业重获新生

贺妍博从筛选客户做起,瞄准龙头上游企业,在原材料的选择上更加严苛,以保证产品质量,并开展了一场从上至下的管理结构改革。

改革的第一步,就是梳理客户和市场。贺妍博说:“公司前期产品往往注重于自身而忽略了整个市场环境,同时在客户选择上没有甄选而是一网全收,导致公司出现库存积压回款难或者订单量大但生产力不足等问题,这都是销售与生产脱节导致的。”

于是,贺妍博从筛选客户做起,剔除掉长期欠款、市场份额小的企业,瞄准龙头上游企业。

科技创新,打造新引擎

企业的发展进步离不开科技创新,澳维科技客户的逐步发展,也离不开一支强有力的研发团队。采访中,贺妍博介绍道:“现在公司的研发人员,都是我亲自找来的,我也给予了他们最大的资金和设备支持。伙伴们都非常给力,最后研发出来的产品经常让我感到惊喜。”

这支由多名博士、硕士及海外归国人才组成的研发团队,为公司交出了一份漂亮成绩单:拥有专利28项,其中国家发明专利16项、实用新型专利11项、美国发明专利1项,并取得美国水处理行业双项权威认证。

目前,澳维科技在市区和攸县拥有两大产业化基地,厂区面积超过1.5万平方米,员工超

“最初,我提出让技术团队走出去做销售,引起不少人的质疑,但我觉得在面对客户时,只有专业且深入浅出地推介,才能真正打动他们。”贺妍博说。

之后的事实也佐证了贺妍博的判断。“以客户需求为第一生产力”让澳维科技的生产紧跟市场节奏,同时与龙头企业的合作,也在促使产品质量不断提升。目前,澳维科技在家用及商用净水机器行业已经与安吉尔、九阳、格力等知名品牌建立了长久的合作关系。

过200名。目前已经具备膜材料450万平方米/年、膜元件450万支/年的产能,自主研发的40余种反渗透膜产品也已取得业内的广泛认可,产品性能达国际先进水平。

对于此次获评“湖湘青年英才”,贺妍博坦言这是属于团队的荣誉。“这些年,澳维科技有过起伏,有过瓶颈,但最终还是行业中占据了一席之地,今天的业绩绝对离不开大家的付出和努力。‘湖湘青年英才’这份荣誉也会激励我在以后的道路上恪守本心,继续前行。”

2020年上半年,在疫情影响下,澳维科技保持行业领跑,预计全年销售收入达2个亿,各项指标达到创业板上市标准。

对话

记者:你留学回来后就在公司进行大刀阔斧的改革,面对同事、员工的质疑,你是怎么坚持并执行下去的?

记者:对于公司未来的发展,你有什么样的计划?

贺妍博:刚开始很多人不太理解我,觉得我没有这方面的经验,我也能理解他们的想法。我在大学和美国留学期间,学的是市场营销和金融,这些专业知识的积累,以及我学习到的这个行业的国内外经验,让我有信心去经营管理一家公司。

贺妍博:未来5年,是澳维科技高分子膜材料产业化基地扩建项目的建设期。期间,我们的生产线会增加,产能也会有很大提高,同时也将不断深入新产品的开发,开拓膜材料上下游市场,实现全产业链发展。