

中国建设银行 要买车，找建行 24小时服务热线：95533
信用卡购车分期 免担保、免抵押：0利息、0或超低手续费；首付最低三成！

蜈蚣没养成 反被“咬”一口

轻信原因：蜈蚣养殖公司租设在省农科院

10月9日，宁乡县横市镇望北村村民张志兵向本报投诉，称在长沙农苑生物科技有限公司购买了400条蜈蚣进行饲养，蜈蚣却没有产卵，而是陆续死亡。“这可能是一个骗子公司。”张志兵气愤地说道。



■记者 吴林

10月9日，宁乡县张志兵购买的四百条蜈蚣陆续死亡，现在只剩十几条。记者 李丹 实习生 刘佳佳 摄

【投诉】四百条蜈蚣只剩十几条

“投资小、见效快，养蜈蚣能赚大钱”，看到这一电视广告后，张志兵决定搞蜈蚣养殖。10月10日上午，在张志兵老家一间十平方米的蜈蚣养殖房中，记者看到，大量蜈蚣已经死去，有的已经风干甚至腐烂。看着满屋死去的蜈蚣，张志兵非常气愤，他感觉自己受到了欺骗。

张志兵告诉记者，他看到电视广告后，先后前往长沙农苑生物科技有限公司“取经”，一名金姓经理宣称，蜈蚣饲养15天之后，就开始产卵，每条蜈蚣一次产卵能产出60条左右，一条蜈蚣一年最低能产卵100条。只要看他们提供的资料书就可以养。

2011年7月16日，张志兵再次来到该公司，以17元每条的价格购买了400条蜈蚣种苗，花费6800元，双方签订了合同。合同规定，合同期内，张志兵负责饲养由该公司提供的母体蜈蚣，繁殖出的小蜈蚣由该公司约定的价格收购。

可事情结局超出张志兵预料。蜈蚣买回第二天，就开始死亡。目前，400条蜈蚣只剩下十多条了，也没有一条种苗繁殖出小蜈蚣。

与张志兵一样，被蜈蚣“伤”到的还有家住附近不远的老廖。老廖告诉记者，他也在长沙农苑生物科技有限公司购买了400条蜈蚣进行养殖，目前已经死了四分之三，“亏了将近13000元。”

(下转B02版)

财经事后烟

Hold不住的老板“跑路”潮与民企“杯具”

据媒体报道，温州最大的“跑路”老板——浙江信泰集团有限公司董事长胡福林已于10月9日晚回国。9月初，胡福林因高利贷导致资金链断裂负债20多亿元出逃美国，一时间引发连环危机。事实上，自今年4月以来，温州中小企业主“跑路”事件就不时见诸报端。因资金链断裂而“跑路”甚至跳楼的温州企业主仅9月以来就高达25人。

直观温州老板批量“跑路”的表象，我们可以将之归结为，参与其事者理性的丧失。一方面是借贷者丧失理性——罔顾高利贷巨大风险铤而走险，盲目举债。另一方面更是放贷者丧失理性——让巨额的高利贷利润利欲熏心，不考虑现实可能性地疯狂放贷。

在今年国家控制通胀、流动性不断收紧的影响下，民间借贷空前活跃，借贷利息一路疯涨，大量民间资本开始从实业转向投机性的股市和楼市，要么寄希望于创业板圈钱，要么寄希望于楼市炒钱，做实业成了最没出息的选择。追根溯源，实际上

是体制困境造成的。一面是，民营企业长期遭遇贷款难、融资难。一面又是，民间资金投资渠道和范围匮乏、狭窄。突出表现在，除了储蓄、股市、买房等之外，民间资金几乎找不到其他更多收益稳定的投资渠道。虽然国务院连续出台了两个“非公36条”，意欲鼓励和引导民间投资健康发展，但现实中民营资本进入垄断行业、平等参与竞争分享利润仍然显得困难重重、举步维艰。

渔民知道一个简单的道理，当大量的鱼在鱼塘死去的时候，肯定是鱼塘有问题。批量“跑路”乱局所见证的其实是一种体制困局，换言之，“跑路”背后的理性沦丧，实乃体制制度理性欠缺的结果。因此，要想让“跑路”的乱局、悲剧不再重演，出路只能是：优化经济环境主动为企业减负、民营企业本身来一次靓丽的蜕变和尽快打破体制困局——通过深化改革不断拓展民间资本的投资渠道，动真格地祛除国企垄断。

■特约财经评论员 张如仙

外汇

外币 钞买价	外币 钞买价
英镑 958.68	日元 8.0025
港币 80.76	加元 594.91
美元 628.37	澳元 607.24
瑞郎 671.95	欧元 831.06

中国建设银行 外汇牌价由中国银行湖南省分行友情提供 咨询电话：0731-82263495 中国银行网上银行提供个人结售汇服务

中秋消费数据出炉 商家靠【百度搜索数据】精准把控亿元商机

“送礼”、“打折”、“送券”……中秋佳节迅速激活了新一轮新的节日经济热潮。佳节刚过，各地消费市场统计也相继出炉，巨额蛋糕的背后，对于广大商家而言，这不但意味着一次节日经济的丰收，更意味着一个潜在的巨大消费市场。营销专家指出，如何激活这个潜在市场后持续保持市场占有率，迎战金九银十的消费旺季才是当务之急。

中秋佳节开启潜在市场 节日营销看好搜索平台

日前，一份来自北京市商务委的统计数据显示，今年中秋节期间，京城40家重点商业服务业企业实现销售额11.7亿元，同比增长22.2%。数据显示，元旦、清明、“五一”、端午和中秋这五大长假今年共为京城商家揽金85亿元。节日期间，不仅仅是北京，其他各地均带来消费热潮，合肥市商务局对当地三天假期消费市场的统计显示，中秋小长假三天合肥市将实现社会消费品零售总额约25.6亿元，同比增长22%左右；扬州市相关部门统计也显示城区社会消费品零售总额超过8亿元，较去年同期增幅近30%。

巨大消费市场的背后，各商家显然从小长假“中秋”假日经济中继续赚得盆满钵

满。但是如何真正有效地利用这次营销之机，抓住接下来的国庆长假及后续节日消费潮仍是目前绝大多数企业所面临的重要课题。专家表示，由于越来越多的企业客户、消费者活跃在互联网上，相比传统营销手段，搜索引擎成为用户获取商品信息、对比价格的主要渠道，因而受到大多数打节日牌的商家的青睐。再加上搜索引擎运营商具有时令性的对用户搜索数据的统计，对假日消费的指导和预判，也具备了极大的参考价值。

百度搜索精准锁定目标消费 撬动中秋节日大餐

中秋前夕，百度就中秋节消费趋势提供了一份网民搜索数据报告，从搜索趋势分布看，具有节日代表性的

月饼是持续关注的热词，而大闸蟹、礼品卡等关键词的检索量也同步攀升。百度数据表明，关注“中秋礼品”的网民，同时还对“购物/电子商务”、“饮食”、“旅游”等领域

有很高的兴趣。精明的商家据此打造出有针对性的“一站式线上购物”营销方案，实现最大限度的抓住潜在消费群。而且，搜索营销平台也可以根据话题活跃度来锁定目标消费群，展开重点推广。

正是基于此，商家可以清楚掌握市场需求集中爆发的时间。来自北京的优优祝

福科技有限公司，这家专注企业团购，融合创意礼品、商务礼品优势的礼品网站在两年时间内迅速成长壮大起来，成为去年的中秋国庆礼品市场的大赢家。谈到成功

些细微变化的数据中嗅出一些商机，以此撬动中秋节日大餐。

节后经济寻求持续 乘胜追击“百度搜索数据”

当然打赢这场节日经济的仗，是需要技巧和经验的。比如除了提前确定营销策略、布局关键词、行为研究外，建立自己的商品网站，优化网站的购买体验，这样才能充分提高购买的转化率。而价格上的优惠、促销等刺激手段也必不可少。更为重要的是在集中节日市场的推广过后，商家还应该看到如何借节日契机，打造持续发展力问题。近两年来每年逢中秋、春节等重大节日，搜索营销平台都成为商家推广的重要阵地，由于搜索引擎可以准确判断用户的消费意愿、购买倾向，因此，由点击转成订单的比率也令商家满意。然

而商家是否能从节日契机中积累出日常的营销经验，并为来年的推广做好铺垫呢？“这个中秋，我们把握了现在大多数人都是通过搜索引擎查找相关信息的，再结合百度搜索相关热词的统计分析，针对性地进行了网络推广，取得了非常大的收获。更为重要的是，这次百度推广的经验还让我们看到了很多的机会。”从节日经济中受益的商家透过这次营销，对于百度推广适时的数据统计分析赞不绝口。“我们注意到中秋月饼在中秋前达到搜索高峰，根据往年数据显示，节后，月饼过期，新的市场机遇就到来了。”

中秋过后，马上到来的国庆长假意味着新一轮消费高潮，国庆过后还有各种时机都能为商家带来长期的效益积累。营销专家建议，月饼、礼品卡等是中秋节前后企业、消费者普遍欢迎的馈赠礼品，作为商家，至少应该提前一个月布局，根据消费者的行为数据、兴趣偏好，有针对性的展开搜索营销，通过创意实现在线订购和提升知名度促进店面销售的目标。在节日过后，商家更应借力打造，在既定扩大的消费人群后，继续关注百度搜索数据，在新产品及品牌营销战略上持续发力。

