

8万元买奶粉，株洲老人陷“扶贫”骗局

记者调查发现，一罐牦牛奶粉标价684.5元，进价仅80元 工商部门已介入调查

近日，市民李先生向本报热线求助，称父亲被株洲芦淞区一家机构以投资“扶贫项目”为由忽悠买牦牛奶粉，老人前后投入了8万余元。21日，三湘都市报记者调查发现，标价684.5元一罐的牦牛奶粉，进价只需80元。

【投诉】老人“投资”8万元买奶粉

李先生的父亲今年81岁，是株洲某企业退休干部，每月有4000多元退休金。李先生说，从去年12月开始，父亲在位于株洲芦淞区某商业楼上的“红源纵汇联健康管理服务中心”听了几次讲座后，陆续带回了红原牦牛奶粉，多的时候好几箱。

李先生事后得知，老人以684.5元一罐购买奶粉，两罐为一份，每天返3-10元。为了获得更多的返利，老人又不断投钱买奶粉，“前后投入8万元。”

21日上午，记者在红源纵汇联健康管理服务中心见到了李先生的父亲。“我是在支持扶贫。”老人说，他“投资”的是“光伏扶贫项目”，现已投入8万余元，每天按光伏收益的60%返现，可拿到几百元收益，目前已返利1万多元，“我今天拿了400元返利，既得了钱，又扶了贫。”

老人说，工作人员曾在电脑上展示了项目的相关文书，但未见到纸质的，准备近期应公司的组织，到四川成都去考察。

说话间，一旁的工作人员则不断提醒老人，称这是公司内



部机密，不要轻易向外人透露。

【调查】奶粉售价是进价8倍多

记者在现场看到，办公场所里的宣传资料、购销合同上，都充斥着“光伏发电扶贫”的字眼，而在现场工作人员提供的一份授权协议书上，并没有相关字眼。记者要求负责人提供相应证明文书，该负责人称网上可以查到。但记者上网查询后，并没有查询到相关信息。

记者从现场一份资料上看到，会员购买684.5元一罐的奶粉，2罐为一份，产生的收入部分将投入到光伏电站的建设中，消费者从企业补贴、光伏收

益中获得经济效益。而在一查申请表中，有40余名老人进行了登记，多的认购30份，少的也有认购5份。

三湘都市报记者联系了该品牌奶粉营销总监尹先生，据他介绍，红原牦牛奶粉雪域天臻系列属于经销商定制产品，常规销售渠道和会议营销渠道的价格有出入，以会议营销为例，按20万、100万、200万、500万等几个货款等级来定价，“如果你定20万的货，每罐80元，交的货款越多，价格越低。”

事后，记者将采访情况反映到株洲市工商局建设工商所。目前，工商部门已介入调查。

■记者 杨洁规

老牌艾格女装退出中国成衣市场 受快时尚冲击风光不再 长沙多家商场艾格撤柜

本报5月21日讯 上周五，法国内衣和服装零售商ETAM艾格，将该公司中国成衣业务的三个品牌 Etam Weekend、ES和E & JOY 出售给一家香港专业投资机构。

在长沙，艾格曾是“知名女装”的代名词，其专柜遍布于各大主流百货卖场。而如今，该品牌在长沙的柜台已寥寥无几，过去的风光不再。

艾格长沙专柜寥寥无几

三湘都市报记者采访了解到，在85后、90后记忆中，同一公司三个子品牌经常在百货卖场的相邻位置开出专柜的艾格，是深受女性消费者喜爱的品牌。但在新开设的大型商业项目中，却并未见到布局。

5月21日，王府井百货总服务台相关工作人员告诉记者，艾格女装专柜已经撤柜，在该店只剩下位于9楼的特卖店。此外，三湘都市报记者在平和堂五一广场店、阿波罗商业广场、友阿奥特莱斯等商场也了解到，该品牌均已先后于去年、前年撤柜，仅在长沙新世界百货、时代奥特莱斯仍有专柜。

“便宜一点的就选优衣库、Zara、H&M，贵的可能买地素、欧时力。”长沙市民蒋小姐表示，已经很长一段时间未购入

艾格女装，其价格与设计“略显尴尬”。

快时尚挤压市场

据相关媒体报道，上周，不再是艾格集团内部核心业务的成衣业务被出售给香港一投资公司。业内人士认为，由于中国市场低迷，造成集团销售业绩下滑，2016年年报显示，中国市场销售跌幅高达12.3%。

早在1994年，艾格女装便进入中国市场，曾在21世纪初与ESPRIT等品牌大范围扩张市场。“2004年前后，像这些品牌都在衡阳最繁华的商业街开出大店。”衡阳市民罗女士回忆到。

这些原本占据先机的品牌，却未能将优势保持到最后。从目前长沙各大商业体开业必有“快时尚”品牌的现状不难推测，其市场占有率和目标客群的市场份额被大量挤压。

“中高端卖场希望能够引进有流量的国际一二线品牌、轻奢品牌，而年轻潮流卖场则希望通过快时尚品牌凝聚人气，艾格一类的品牌不在最优优先级考虑的范围。”长沙一资深服装品牌招商业内人士如是说。

■记者 朱蓉

衡阳农行标王争霸赛 点燃青年员工夏日营销激情

这是一场别开生面的产品营销竞赛模式，竞赛任务由农行衡阳分行辖区13个支行团支部主动竞标认领。在任务面前，各支行团委都不甘落后，纷纷向标王发出挑战。竞标过程，现场穿插团队展示、产品宣讲等环节，氛围火爆而激烈，充分展示了该行青年队伍的营销激情和敢拼敢闯的青春风采。

5月18日，衡阳分行团委举办“最强执行力 标王争霸赛”主题团日活动。该行团委通过优选全行二季度五大重点产品，按青年员工人均完成量设定最低起拍数，在全行范围内进行竞标。

通过近一小时的激烈角逐，亚银支行、祁东支行、江东支行、耒阳支行分别夺得“掌上银行活跃客户——标王”、“信用卡有效

客户新增、代理保险——标王”“有效二维码——标王”“贵金属中收——标王”。

通过竞标形式，现场各支行团委共认领掌上银行客户新增任务7302户、信用卡有效客户新增任务3979户、有效静态二维码11521户、代理保险674.23万元、贵金属中收26.07万元，并形成当季该行青年员工营销责任清单，为该行夏日激情营销增添青春动力。

农行衡阳分行党委书记、行长伍小荣要求全行要以标王为标杆，以标王精神为引领，瞄准目标，敢于挑战，争创一流业绩。同时寄语青年员工要立足岗位，坚定信念，植优补短，自我完善，高标准完成时代赋予的使命与担当。

■刘林 谭娟 潘显璇 经济信息

湘籍企业家突破VR技术手机壳+APP裸眼看3D

一个智能3D手机壳+一个APP，就能在任意户外，在任意移动端实现裸眼看3D了！5月8日，从深圳传来好消息，由湘籍企业家创办的魔眼科技，已经在VR技术领域实现了突破，并开始了大范围商用，并计划推广至戛纳电影节。

魔眼科技资深顾问谭卓夫介绍，目前，智能视觉技术已经成熟，以魔眼科技为代表的高科技企业已经有大量智能视觉的产品

推向市场，涵盖3D扫描设备、VR主机、3D智能显示等多个领域。魔眼科技在图像捕捉、图像处理、图像显示等环节已经实现了全流程的技术闭环，在国内外拿到上百项发明专利。

作为一个湘籍创业者，谭卓夫桑梓情重。魔眼科技与湖南广电等单位进行了密切沟通，双方正探讨将智能视觉技术应用于视频产品的开发，寄望于落子马栏山视频文创园。

不仅如此，智能视觉还能在区块链技术方面找到应用场景，魔眼科技正准备在智能硬件闭环的基础上，从用户层面、生态系统等方面开始进行区块链的布局。未来3年预计我国3D智能硬件产品市场份额将迎来增长高峰期，其中3D手机壳销售量预计达千万份，兴起百万级3D建模系统，带动1000部以上3D商业版权和海量自制版权。

经济信息

农行隆回县支行“智能”网点闪亮城乡

近年来，农行湖南隆回县支行紧跟客户金融服务需求升级步伐，持续推动金融创新，大力实施线上“云”银行+线下“智”网点建设，再造以客户为中心的“智能”银行服务模式，满足客户的服务需求，提高客户的满意度和忠诚度。

“目前农行的智能终端基本上能覆盖所有非现金业务。”农行湖南隆回县支行工作人员介绍，智能银行可提供查询、办卡、电子银行、理财、贵金属、万元以上大额转账等90%以上的

个人业务，业务处理的综合效率比柜面提升70%。

据了解，自2015年8月启动智能化银行建设以来，该行已先后完成10个网点的智能化改造。

“银行也要紧跟时代步伐，借助科技力量，不断提升客户金融服务。”该行负责人表示，充分运用新设备、新技术，加快建设以智能化、自助化为特征的智能化银行网点，是近年来该行着力探索的新方向。

在这场变革中，该行采用

对传统网点进行“智能服务”转型的办法，先后新增离行式自助银行1家，优化网点10家，全辖网点实现100%WiFi全覆盖，为推进互联网金融产品在网点落地创建了良好条件。同时，新添POS机150余台，有效扩大了民生服务范围。通过对服务理念、方式和渠道的重新塑造，该行不仅为客户带来了更加便捷、体贴、周到的金融服务，而且走出了一条从实际出发、持续演进的变革之路。

■刘慧敏 潘显璇 经济信息