



的事实证明，这正是比格的高明之处。原来，比格看到立邦其他品质和色彩的涂料只有8%的市场，这样的市场占有率不会对自己造成大的威胁，而自己则几乎抢占了剩下92%的市场份额。如果连这8%的市场都舍不得留给立邦，那么当立邦看到自己没有市场了，必然会改变市场策略，砍掉非主流涂料生产线，集中力量生产和销售畅销的5种品种和色彩。而一旦这样，势必会对比格产生致命的冲击。为了拖住立邦，比格时不时地将占小头的8%客户送到立邦那里，让立邦不得不隔三差五地进货，以满足这类客户的需求，这样就无法改变生产线和营销思路，和比格竞争。让出8%的市场，其结果却是获得比8%大得多的92%的市场，聪明的比格通过这一策略取代了立邦昔日在印度涂料市场龙头老大的地位，而这无疑是智慧营销的结果。■

（摘自《思维与智慧》）

烟灰里的大财富

陈亦权

巴宁那苏是马尼拉郊外的一位普通烟农，种植着数十亩烟草。烟叶不像菜叶，通常好烟叶被收购商挑走后，剩下的差烟叶就只能成堆地烂在田里。巴宁那苏想：怎么样才能让这些差烟叶也有价

值呢？

一次，巴宁那苏路过一处鱼湖，看主人正愁眉苦脸地坐在湖边抽烟。一问才知道，现在正是鱼的产卵期，可这些鱼卵却成了尖螺的美餐。巴宁那苏说：“为什么不把这些螺类杀死？”主人无奈地摇摇头说：“用农药是有效，但会毒死鱼，而如果把带毒的鱼卖到市场，还会危害人们的健康！”主人告诉巴宁那苏，在菲律宾，几乎所有的渔业养殖户都会受到这些螺类的侵害。

第二天一早，巴宁那苏再从鱼湖边经过时，无意中发现：在前一天鱼湖主人抽烟的地方，死了好些尖螺。看着地上散落着的烟灰，巴宁那苏心里猛地一颤，难道是这些烟灰杀死了尖螺？他立刻找来一些烟灰，去附近的实验室进行检验，竟然有了重大发现：烟灰不仅能杀死危害鱼的螺类，烟灰中的一些物质还能做营养肥料，可使藻类生长旺盛，对鱼的生长十分有利。

巴宁那苏想，菲律宾渔业养殖很多，如果把烟灰推广开来一定很有前景，那些剩下的烟叶也有了价值。很快，他用极为便宜的价格收来烟叶，燃制成烟灰，投向市场。结果，这一“新产品”受到了渔民们的青睐，财富也源源不断地流入他的腰包。几年后，巴宁那苏的烟灰产品已远销欧美市场，每年销售额近千万美元。

原本只能烂在地里的烟叶，却帮巴宁

那苏实现了从烟农到企业家的华丽转身，这向人们证实：机会属于有准备的人，成功属于肯尝试的人。■

（摘自《环球人物》）

二手房买家如何避免“维权难”

徐卓航

随着楼市交易量的上升，二手房市场的各类买卖纠纷也多了起来。由于二手房买卖在交易前后相比新房买卖有许多更为复杂的实际情况，在操作时，一定要做好充分的准备，避免日后出现各式各样的“维权难”。

产权手续须核实

首先，卖方必须是房屋的所有人，这需要通过查验产权证和产权人身份证核实。而房产证是证明房主对房屋享有所有权的惟一凭证。没有房产证的房屋交易对买家来说有得不到房屋的巨大风险，千万要避免。产权是否清晰是另一大问题。有些房屋有好多个共有人，如有继承人共有的、有家庭共有的、还有夫妻共有的，对此购房者应当和全部共有人签订房屋买卖合同。再进一步，就要核实房屋状况，从房屋的建筑状况、小区状况、权利情况等方面入手，核实越清晰越有利于控制好交易的实际成本和风险。比如，土地的使用性质如何、使用年限多少；是否会因市政规划而拆迁；附近是否有新的规划影响该房屋的价值，如工厂、高层建筑等。另外，所购买的二手房是不是福利房屋、单位房屋也需要认清，对这类在交易、转让等方面有相关限制和规定的房屋，要注意避免买卖合同与国家法律相冲突，造成侵权、合同无效等不必要的麻烦。

交易程序要明确

二手房的交易一般可分为看房、签约、按合同约定明确时间交付首付款、过户、交房、给余款几大步骤。在这几个步骤之中，首先需要注意的就是要保留好交

易的证据,同时过户时一定要房产证上所有人都到场才可以进行过户,以避免日后的纠纷。在交房时还要查看清楚对方是否缴清了物业费、水电煤气费。相类似的,房屋的一些隐性缺陷,如过去曾发生过案件、私自改造留下的隐患、与他在产权上的纠纷等,也需要购房者通过邻居、业委会进行了解。

合同总是最关键

二手房的买卖合同虽然不需像商品房买卖合同那么全面,但对于一些细节问题还应约定清楚,如:合同主体、权利保证、房屋价款、交易方式、违约责任、纠纷解决、签订日期等问题均应全面考虑。其中,明确严格的违约责任是非常要紧的,特别是意向金的交付、上家户口的迁出、过户期限的明确等,一旦没有清晰明确的合同约定,就可能导致二手房买家遭遇无法及时拿到房屋、无法迁入户口、无法得到合理的违约补偿等麻烦。另外,在签订合同也也要注意合法合规的问题,对于双方或三方(包括中介)共同为了少缴税费签订的“阴阳合同”等违规做法,都会给自己带来不必要的麻烦,甚至会伤及自身的利益。■

(摘自人民网)

团购理财产品看收益 还要防风险

薛皓中

今年以来,“团购风潮”又开始瞄准金融市场,理财产品也能“团”了,包括理财卡、投资银条、纪念币、千足金条甚至基金、保险、银行理财产品等,都成了热门的团购产品。团购理财产品在降低投资门槛的同时,同样也存在一些隐患,尤其是一些第三方理财机构推出的理财产品团购是否可靠、安全仍然需要投资者警惕。

理财产品自去年以来出现热销,很多第三方理财销售网站再次打出了“团购”产品的旗号。理财产品团购受投资者欢



迎的原因主要在于其低门槛与高收益的双重诱惑,比如去年12月份在淘宝网最为热销的三款保险理财产品中,其中号称“超短理财”的“金钥匙1号”这款产品不仅是“一万元可买”、“3个月后可退”、“预期年化收益率4.05%”,而且还宣称“无募集期”、“初始费用、手续费、管理费全无”。而其中收益最为可观的另一款产品年化收益率甚至高达5.2%。相比目前普通银行理财产品最低5万元的门槛,和如今在售产品普遍4%左右的年化收益率,团购理财产品的优势显而易见。其实这类团购在保险业是一种惯例,实际上是借助网络团购的形式把个人客户集中起来。此外,该网站通过团购形式热销的另一款“智能存款”的产品也相比其线下银行设置的条件少了“五万元起存”这一条,50元便可起购。而且,3个月、半年、一年期的存款利率,分别比基准存款利率高出0.26%、0.28%、0.3%。而对于一些购买门槛需要上百万元的信托类理财产品来说,团购理财的诱惑则更大,某网站曾经推出“信托计划”的团购活动,宣称合格投资者只需30万元即可购买,其采用的方式便是凑钱投资。据了解,此信托产品单笔购买30万元至50万元的,预期年收益率为6%,50万元及以上的为6.5%。而该团购在半个月时间里就有数十名投资者响应,并筹集到1500万元资金。此外,这些团购理财产品还有一个吸引投资

者的是,在购买时相对便捷、快速,省去了跑银行的麻烦,只需鼠标一点便可。

“理财团购”能把中小投资者的资金集合在一起,进行多元化投资,让小资金共赢大收益。同时,投资者又能省下一部分交易费用,这些都是“理财团购”的可取之处。不过,在目前团购理财市场尚不成熟的背景下,其存在的风险同样需要投资者注意。比如,银行理财产品在设计时会充分考虑客户承受能力,并有一整套风险测评的程序,而风险测评必须由具有一定资质的机构才能提供,目前国内具有这一资质的第三方机构很少。而目前团购理财交易则更注重宣传产品的安全性、收益性,往往淡化了对风险的提醒,容易对消费者产生误导。而且由于缺乏专业顾问作为引导,容易买错产品或者承担更高的风险。一家国有银行的理财经理指出,“网络理财团购还暗藏着一些目前无法预计的风险,比如追偿难,万一发生纠纷,可能连对方的人都找不到,此外,这些机构很容易夸大理财产品的收益,误导客户。同时,因为对第三方难以监管,所以如果发生权益被损害的情况,客户很难维权。”投资者通过第三方机构团购理财产品时一定要学会判断,一方面,不要买看不懂的产品,另一方面,所需购买的理财产品的说明、规定的条款一定要看清楚、搞明白才可下手,切勿冲动。■

(摘自山西晚报)