

浪费之能事，惟恐落个小气的骂名。其实，这只能说明自己的消费心态不成熟，更准确地说是自信心不足，需要通过一些虚荣的表象来证明白己。由此，很多人进入了恶性循环的怪圈，越是不富裕，越要摆阔，越摆阔，自己就越富不起来。周而复始到最后，还不是很明白：我的钱，到底去哪里了？

轻视小钱的习惯

很多时候，人们喜欢用小钱搏大钱，我的同事老白就是这样。他每周都要在彩票上投入50~60元，已经坚持了五年。他认为，只要坚持买下去，总会中大奖。但至今他只中过3次1 000元。我们不妨为老白算笔账：一年52周，每周花费50元；五年下来花在彩票上的费用共是13 000元；扣除三次中奖额，他在彩票上的“沉没成本”正好是1万元。

按照风险与回报率看，大多数彩票游戏是玩家必输的游戏。假设老白

将他每月买彩票的钱用于购买年收益率5%的基金，并将每年的分红转为再投资，五年下来他可得到的投资本金及收益总共为1.5万元；若按10%的复利计算，五年的本息和是1.746万元，十年则高达4.558万元。这就是轻视小钱所付出的昂贵代价。

不理性的习惯 ——批发和跟风消费

批发消费以其省钱、实惠等优点，受到很多家庭的青睐。然而有些家庭在批发物品时却缺乏理性，看到降价物品就大量购进，不考虑自己的实际需求，不检查物品的生产日期、质量、规格，这样不仅容易买进伪劣、假冒产品，而且大量批发回家的食品等，一旦过了保质期，就会腐败变质，到头来，本来购买的是便宜货，却落了个贵价钱。

再说说跟风消费。现在，商家的促销手段可谓花样繁多，打折销售、换季

销售、赔本甩卖……购物时一定要不要跟风，再便宜的东西，如果对我们无用，买了就是浪费。我的同学荣就是这样的跟风狂，每到换季打折，必能在人流如潮的服装店看到她忙碌的身影。结果是鼓了衣柜，瘪了钱囊。更有讽刺意味的是，因被打折蒙了眼，有些衣服不是颜色不合适，就是型号不大对……以至于一些衣服一次未穿就被打入冷宫，到后来还要为清理衣柜耗费大量时间，真是耗时伤财、得不偿失。

在文章即将结束之际，我忽然想起了过去宫廷用来计时的沙漏。窃以为，财富就像这沙漏里的沙，而理财陋习就像这漏沙的小孔，不堵住漏沙的小孔，就算有万贯家私，也有漏完的一天。诚然，就像习惯的养成一样，改掉理财陋习也不是一朝一夕的事，但只要我们有毅力、有恒心，就一定能够做得到。

(作者单位：山东省枣庄市台儿庄区财政局)

责任编辑 闫秀丽

资本经营 过程中的运作重点

孙 恺

沈阳机床(集团)有限责任公司(以下简称沈阳机床)2004~2005年先后收购了德国希斯公司、云南机床集团和昆明机床。这三家企业都有各自的特点，希斯公司是标准的德国生产经营模式；云南机床是国有企业，一直归昆明市政府管理；昆明机床是一家A+H股上市公司，属于国有控股企业，西安交通大学持有其29%的股份，云南省政

府持有其12%的股份，其余都是社会流通股。沈阳机床的资本运作重点考虑了以下四个问题。

并购目标的选择

并购目标选择不准确，企业不但不能发展，反而会背上沉重的包袱。沈阳机床在选择境外并购目标——希斯公

司之前，考察了意大利的菲迪亚公司和德国的希斯公司。之所以将初步的考察目标定为这两个公司，是由于这两家公司从整体战略上和沈阳机床有互补关系。意大利的菲迪亚公司生产较强的高速磨削机床，有先进的数控系统；德国希斯公司的优势是掌握了重大型机床生产的先进技术，这些都是沈阳机床所不具备的，可见并购国外企业技



术是重点考虑的因素。在选择国内并购目标上,沈阳机床之所以要将目标锁定在云南机床和昆明机床,主要是针对以下三方面考虑的:一是云南地区的机械制造历史悠久,有着完整的产业链条,也是中国目前工业体系相对完整的地区。沈阳机床要想长期保持在机床产业上的优势,必然需要有一个完整的产业体系来配合。二是昆明地处西南,沈阳机床地处东北,正好形成相互呼应之势。通过收购云南机床和昆明机床,沈阳机床可以快速实现营销网络在全国范围内的铺设和产品市场的扩张。三是云南机床和昆明机床原来都是机床产业中实力较强的企业,特别是云南机床,曾经有“南有云机,北有沈一”的说法。云南机床和沈阳机床一厂都是生产车床的,曾经是相互竞争的关系。此外,沈阳机床的中捷和昆明机床都是生产铣床、镗床的,也存在竞争。通过收购可以使以前的竞争对手变成合作伙伴。

并购机会的把握

在收购目标业已选定的前提下就

要考虑如何选择最佳的收购时机。沈阳机床和云南机床刚刚接触的时候正是其非常困难的时期,企业已经处于半停产状态,生产经营活动仅够维持企业日常开工。该企业有员工2 000多人,但2004年上半年的销售收入仅有1 000多万元,如果还是按原来的方式持续经营下去,到年底就会进入停产状态。值此时机,沈阳机床提出要对云南机床实行战略重组,当地市政府很积极地给予回应,愿意将云南机床托管给沈阳机床。昆明机床最大的股东是西安交通大学产业集团。2005年,教育部出台政策要收缩高校名下非教育类产业的规模,不支持高校兴办非教育类产业。西安交大事实上也确实没有能力把机床这个对它来说比较陌生行业的企业做好。沈阳机床正是在这个时候瞄准了昆明机床。德国希斯从2005年8月进入破产清算程序,沈阳机床及时介入,从清算的法院手中将其买了回来。上述收购计划的顺利进行,是与我们把握了最佳的收购时机分不开的。

并购团队的确定

在收购过程中,收购团队的组织也很重要,配备优秀的收购团队可以起到事半功倍的效果。德国的法律十分严谨,沈阳机床在对德国希斯的收购过程中主要依赖清算法院和当地聘请的律师。收购的国内两家企业因为都是国有控股企业,涉及职工安置、债务重组、或有负债的认可、股权结构等诸多问题,这些问题是大部分证券、

会计、法律等中介机构所没有经历过的,仅靠聘请一个中介机构是无法解决问题的。沈阳机床由于在剥离辅业、职工安置等方面积累的经验,于是抽调相关得力人员,组织了自己的收购团队。这样做有两个好处,一方面因为是同行,对情况都比较熟悉,有很强的价格谈判能力,这两个企业在改制过程中面临的问题沈阳机床都曾经经历过,能够更准确地把握其脉搏;另一方面也锻炼了队伍。从最后的结果看,该团队的工作是成功和有效的。

并购的后续管理

从完整的收购过程来看,收购的后续管理尤其应当重视,如果被收购企业不能起死回生或者生产经营更加出色的话,那么前期所进行的工作就都失去了意义。收购后续管理需要考虑的内容很多,最主要的是资金流和团队整合两个方面。收购之后被收购企业的发展需要足够的资金流,实施收购的企业是否已经准备了充足的资金支持被收购企业的发展是需要着重考虑的。企业已经被收购,那么管理团队,甚至是基层员工必然会有一些的变化和调整。收购后要解决是否使用原有的管理团队、如何使用、新的管理团队如何组织等问题。

(作者单位:沈阳机床(集团)有限责任公司)

责任编辑 李斐然

简讯

最近,国际会计师公会(AIA)推出了权威核心课程认证班——《国际会计与中国企业会计准则高研认证班》,学员需要完成三门核心的课程,包括:财务会计和报告准则、税收筹划和审计技巧、企业财务管理战略,通过考试后即可获得国际会计师公会会员资格。有兴趣者可查询网站(www.lcsp.com)了解相关具体事宜。

(本刊通讯员)