

给中小企业的专业信息

更多本主题相关信息请访问：
www.unternehmeredition.de



Unternehmer

— Edition

合作方：



2013年8月 14.80 欧元

中德并购交易

特刊



中德合作典型案例

KION (凯傲) 如何从潍柴动
力获益

页码 34

批量收购德国企业

上工申贝集团 CEO 张敏讲
述其并购经验

页码 40

合同的学问

克服并购谈判中的文
化差异

页码 54

在远东地区的创造性资产融资

中型企业越来越多地面临这样的情况，它们的主要客户在远东地区建厂。当这些客户认为有必要要求配件供应商也在远东地区建厂时，中型企业不得不屈从对方。在这种情况下，企业所面临的一个最大的问题是投资资金筹措。

源自 Dr. Michael Bormann (迈克尔·鲍曼) 博士

需要考察，在国外是否可以直接通过外国银行筹措投资资金，或者德国母公司必须筹措资金，为国外子公司提供投资资金。在这种情况下，不同国家之间的利率水平差异对于有效降低生产成本来说具有决定性意义。

要求在德国发行担保债券

对于直接在中国进行的投资来说，人们往往担心其是否具备充分的可靠性。因此如果不能额外提供德国母公司的担保书或担保债券，则中国的银行一般不会为一家初次接触的公司针对初始阶段和投资阶段提供贷款。

在中国直接融资的第二种方式可能有着完全不同的意义（当要求德国子公司在相关省内落户时）。在这种情况下，可以享受折扣贷款利率或贷款担保形式的资助政策。各省之间的情况有所不同，需要具体情况具体分析。

建立项目公司

作为第三种方式，在当前的金融市场环境中还可以考虑通过在德国发行企业债券来筹措投资资金。筹措投资资金的第四种方式是通过相应的设备金融服务提供商筹措资金，这些设备金融服务提供商往往得到机器销售商的支持或推介。在这种情况下需要检验，设备金融服务提供商明确同意将机器送往中国子公司。

当总投资达到或超过一定额度时，中国子公司的自有资本必须达到总资本的三分之一，方可获得相当于总资本三分之二的中国境内贷款作为投资筹措资金。这个问题可以通过以下方式解决：在德国建立第二个纯粹的项目公司，并由该项目公司收购中国子公司的股权。德国项目公司以项目投资名义贷款，并将筹措资金分配给中国子公司。由此将中国业务与德国母公司的收支区分开来。

有些时候，作为非常合理的选择，德国中型企业可以与其主要客户商谈，根据客户需要在国外设立子公司。大型集团企业往往随时准备可以确保和支持资金的筹措。

总结

在中国针对机器和设备的最优融资方案越来越具有创造性，因为并没有现成的解决方案。德国公司与其主要客户之间的关系，以及中国各省不同的投资环境（优惠资助政策）都被视为非常重要的因素。



人物介绍:

Michael Bormann (迈克尔·鲍曼) 博士是 Sozietät bdp Bormann Demant & Partner 公司的创始合伙人，该公司在柏林和汉堡设有办事机构，为中型企业进入中国市场提供相关咨询。bdp 作为 EuropeFides 的创始成员在全球设有 33 家办事处，其中包括位于天津和上海的办事处。

www.bdp-team.de