

D O I N G
B U S I N E S S
WITH GERMANY

海 关 社 引 进 版



加入 WTO 与全球商务实践 ——与德国做生意

[英] Jonathan Reuvid 主编

◇第三版◇

- 德国经济全貌——未来趋势和全景
- 财政支持和投资基金
- 工业结构和东部改革
- 商业文化
- 市场调研和市场进入
- 技能、培训和雇佣
- 银行、保险和财政
- 公司并购
- 公司组建、公司结构和公司管理
- 会计和税收
- 其他法律问题

Germany

中国海关出版社

D O I N G
B U S I N E S S
WITH GERMANY
海 关 社 引 进 版

加入 WTO 与全球商务实践 ——与德国做生意

[英] Jonathan Reuvid 主编

王欣红 译

中国海关出版社

图书在版编目(CIP)数据

与德国做生意/[英]鲁维德(Reuvid, J.)主编;王欣红译
北京:中国海关出版社,2004.5

(加入WTO与全球商务实践)

ISBN 7-80165-134-0

I. 与… II. ①鲁…②王… III. 国际贸易-投资环境-德国
IV. F755.16

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第084757号

北京市版权局著作权合同登记号:图字:01-2002-5311

Doing Business with Germany (Jonathan Reuvid)

First edition published in 1997. This third edition published in 2002.

Original English language edition published by Kogan Page Ltd.

Copyright ©2002 by Kogan Page Ltd.

All Rights Reserved Kogan Page Ltd.

加入WTO与全球商务实践——与德国做生意

[英]Jonathan Reuvid 主编

王欣红 译

中国海关出版社出版发行

(北京市朝阳区东土城路甲九号 邮政编码:100013)

电话:85271610 84258324

传真:85271611 64216559

北京新华印刷厂印刷 新华书店经销

2004年5月第1版 2004年5月第1次印刷

开本:720×980 1/16 印张:21.75 字数:342千字

ISBN:7-80165-134-0

定价:40.00元

版权所有 侵权必究

(海关版图书,印装错误可随时退换)

《加入 WTO 与全球商务实践》总序

自 1978 年实行改革开放以来的 20 多年间,中国的经济建设取得了巨大的成就。1978 年我国进出口贸易在世界贸易中排在第 32 位,只有 206.4 亿美元;2003 年排名已跃升到第 4 位,进出口总额达 8512.1 亿美元,增加了 40 倍。中国的外汇储备 1978 年仅有 8.4 亿美元,而 2003 年则突破 3000 亿美元。

在最初的开放阶段,中国主要采取“引进来”战略,走的是从商品引进到技术、人才和资本引进,再逐步过渡到货物输出、劳务输出和少量的资本输出的跨国经营道路。

20 多年来,中国吸引外资获得了极大的成功,有效地弥补了我国建设资金的不足,同时引进了先进的技术、设备与管理经验,促进了我国经济的市场化进程,对综合国力的提高也发挥了积极的推动作用。2002 年,中国吸收外国直接投资占国内生产总值(GDP)的比重高于发达国家的水平,接近发展中国家平均水平。2003 年,中国吸收外国直接投资 535 亿美元,同比增长 1.44%。

20 世纪 80 年代初期,我国提出发展中国企业的跨国经营,并且进行了具体的尝试。1997 年,中共十五大提出了“走出去”战略,一些中国企业在开展跨国经营方面取得了可喜的成绩,积累了宝贵的经验。进入 20 世纪 90 年代以来,随着国内的家电、纺织、重化工和轻工等行业生产能力大大加强,企业“走出去”的需求变得更加迫切。

据商务部统计,到 2002 年底,中国已经在 128 个国家和地区设立了 2328 家企业,中方累计对外投资额接近 300 亿美元;对外承包工程与劳务合作累计完成营业额 1065 亿美元。2003 年 1~11 月,中国新批设立境外企业和协议投资额与上年同比分别增长 45.5% 和 91.6%。但中国的对外投资占国内生产总值的比例不但大大低于发达国家,与发展中国家的平均水平相比也有很大的差距。根据联合国贸发会议的统计,1990 年,世界各国对外投资占国内生产总值的比重平均为 8.6%,发展中国家为 3.9%,中国仅为 0.7%;到 2002 年,发

达国家对外投资占其国内生产总值的比重为 24.4%，发展中国家为 13.5%，亚洲发展中国家平均为 15.4%，而中国仅为 2.9%。

因此，我国企业面对 21 世纪的挑战，能否利用海外资源和市场是关系到中国今后发展全局和发展前景的重大战略问题。经济全球化的新形势和新经济的发展，要求我们不仅要“请进来”，而且更要“走出去”。“走出去”是经济发展的需要，也是参与国际竞争的必然。

为了确保中国现代化目标的实现和长期持续的发展，中共十六大适应经济全球化和加入世贸组织的新形势，提出要在更大范围、更广领域和更高层次上参与国际经济技术合作和竞争，鼓励有比较优势的各种所有制企业对外投资，形成一批有实力的跨国企业。十六大报告指出，实施“走出去”战略是我国经济发展到一定阶段的必然产物，是提高我国企业国际竞争力的必由之路，也是深化我国与世界各国经济合作的重要途径。

“走出去”需要实力。敢于走出去，是自信的表现；能够走出去，是实力的展示。

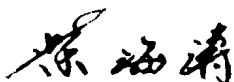
中国企业“走出去”的优势是强大的国内市场与政府支持，“走出去”的企业有庞大的国内市场做后盾。2003 年以来，商务部与国家外汇管理局密切配合，共同就减少审批、简化手续、下放权限等境外投资审批工作进行了改革试点，取得了良好效果。2003 年，中共十六届中央委员会第三次全体会议通过的《中共中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》指出，我国将继续实施“走出去”战略，完善对外投资服务体系，赋予企业更大的境外经营管理自主权，健全对境外投资企业的监管机制，促进我国跨国公司的发展。利用本国和他国的不同资源和要素优势，在国际间实现资源和要素的合理流动与重新组合配置，获得绝对和相对利益，这也是实施“走出去”战略的一个重要动因。

但是，我国企业“走出去”的劣势是对国际市场研究不足，投资比较盲目，很多企业对其投资地的众多法律法规不了解，导致水土不服，从而影响企业投资目标的实现。

每个国家的投资环境和贸易环境都有其特点，我国企业要向外发展，必须了解这些情况，把握这些特点。只有这样，才能做到知己知彼，并在此基础上做出正确的选择，制定切实可行的计划，并且在

实施计划的过程中处理好各种关系,解决所遇到的各种问题。

这套关于与外国做生意的丛书,正是为了满足国内企业的上述需求而出版的。它顺应了我国“走出去”战略的经贸发展大势,详细介绍了相关国家的经济和商业环境、商业实务和商务发展前景、财税和法规框架、金融和保险机构、如何在当地创办企业、如何发展贸易伙伴关系、工商业各部门的发展机遇,以及其他与外国做生意的各种实用信息。相信这套丛书的出版不仅会对企业有所帮助,也可供国内有关的研究人员和政府有关部门参考。

中国商务部研究院院长: 

2004年3月5日

目 录

C O N T E N T S

作者简介	/1
序	乔纳森·鲁维德 /6
前言	希尔玛·科博 /8

第 1 部分 政治经济概况

1.1 欧元区内德国经济形势	
欧元区和美国经济 /13	德国当前经济形势 /14
德国的贸易收支 /17	投资与资本市场 /17
税收改革和预算赤字 /19	
1.2 联邦政府及其政策概观	
联邦政府 /20	主要政党 /21
行政区划 /21	适应新的政治形势 /22
1.3 德国东部促进改革 /26	
1.4 英德商业关系的趋势与发展 /31	
1.5 金融鼓励政策及投资项目的融资	
投资鼓励政策及其前景 /37	德国东部——“粉红”依旧 /38
德国东部投资鼓励政策 /40	德国西部投资鼓励措施 /41
GA 现金鼓励金资格上的重要变化 /43	欧盟委员会的跨部门体制 /45
私人融资趋势 /46	投资咨询服务 /48
20 条确保获得投资鼓励金的建议 /49	
1.6 德国外贸趋势	
有形贸易收支 /53	德国的外贸伙伴 /53
德国商品贸易的构成 /54	商业服务贸易 /54
德国外贸的全球环境 /58	

第 2 部分 商业框架和经商实务

2.1 企业文化	
成见 /66	德国商业活动中的价值观和行为方式 /67
深层文化差异 /74	总结 /76

- 2.2 工业结构
 企业类型和资本结构 /79 工业部门间的比较 /81
 政府对工业发展的影响 /84 促进商业发展的国家计划 /85
 德国社会和经济体系中的重要机构 /86
- 2.3 21 世纪的中小企业
 总体形势 /87 中小企业发展趋势 /89 中小企业的任务 /91
 结论 /94
- 2.4 双轨制职业教育与培训
 背景 /96 德国教育体系的基础结构 /97 进步与成就 /98
 双轨制的特色及设想 /98 双轨制中的职业学校 /100
 职业培训的成本与效益 /101 职业培训的公共投资 /102 前景 /104
- 2.5 1990 年代的教育战略
 培训点的发展变化决定战略讨论的主题 /106 提高培训提供者的积极性 /107
 促进社会劣势阶层年轻人的发展 /108 培训的现代化 /109
- 2.6 工会和企业职工委员会的作用
 德国劳资系统的核心:企业职工委员会和集体谈判 /111
 工会:现状及前景 /114 社会生产力与直接参与权 /115
 未来欧盟劳资联席会在德国劳资关系中的地位 /117 展望 /119
- 2.7 委托德国代理商与经销商所需考虑的法律事宜
 代理商和经销商的区别 /122 德国代理法的来源 /124
 德国法律的适用 /124 终止合同 /126 适用于经销商的代理规则 /128
 如何获得有效的帮助 /128 总结 /129
- 2.8 市场调查业务
 市场调查业务的发展概况 /130 市场发展和信息需求的详细情况 /132
 德国市场调查机构的结构 /133 德国的初级市场调查成本和调查时间 /134
 官方和商业二级市场调查 /135 寻找合适的市场调查机构 /136
 德国市场调查的更重要的信息 /137
- 2.9 新《破产法》 /139

第 3 部分 银行和金融服务业

- 3.1 银行业结构
 概况 /145 银行机构 /147 中央银行——德意志联邦银行 /150
 银行监管体制 /150 存款保护和投资者赔付 /153
 德国银行业和金融业方面的重要网址 /155
- 3.2 保险业结构
 概况 /156 监督与管理 /159 财务报表和审计要求 /163 税收 /166
- 3.3 并购市场
 概况 /168 并购市场现状与未来趋势 /169 并购程序 /173

第4部分 会计和税收

- 4.1 公司结构——税收及法律关系
 登记注册 /183 企业类型 /184 德国各种商业形式的纳税问题 /186
- 4.2 财务报告与会计
 编制财务报表的主要特点 /189 财务报告 /190 会计 /195
- 4.3 商业税收
 一般税收项目 /205 适用税率 /206 应税经营所得的确定 /207
 贸易税 /211 增值税 /212 不动产税 /213 公司税 /213
 合伙企业税赋 /216
- 4.4 有关避税的主要问题
 股份交易或资产交易 /217 财务成本的补偿和税务合并集团 /219
 税务合并集团 /219 利用德国作为控股公司所在地 /220
 反避税条例 /220
- 4.5 集团会计和公共财务报告的发展
 法规背景 /222 合并财务报表的编制要求 /222
 集团财务报表的免于编制 /223 集团报表所排除的子公司 /224
 集团报告 /225 收购会计 /225 外汇汇率变化的影响 /226
 投资于合资和联营企业的会计方法 /227 兼并会计 /228
 财务报告的发展 /228 编制合并财务报表的要求(GAS10 草案) /229
 德国会计的国际化 /229

第5部分 相关法律问题

- 5.1 概况 /233
- 5.2 经商之道
 代理、经销和特许经营 /235 分公司或子公司 /238
 在德国组建有限责任公司的注意事项 /240
- 5.3 如何进行公司管理
 有限责任公司 /243 股份公司 /244
- 5.4 公司合并、兼并和收购
 预先重组 /246 有关收购的文件 /247 集团组织 /247
 友善式收购 /247 合并控制 /248
- 5.5 有关合同的典型问题
 处理争议时诉诸哪个主管法院? /249 适用哪部法律? /250
 标准合同条款 /251 合同前责任违约的责任(契约过失) /253
 《联合国国际商品销售合同公约》的适用性 /253
- 5.6 就业法规

简介 /255	个人就业合同 /257	雇用条款和条件 /257	歧视 /260
合同终止 /260	集体协议 /263	雇员共同决定权 /264	移民 /264
税收和保险事宜 /265	跨境临时调任 /266		
5.7 不正当竞争			
简介 /267	广告 /268	特殊的诉讼程序问题 /270	
5.8 知识产权			
专利 /272	商标 /276	版权 /279	其他知识产权 /280
5.9 破产			
破产诉讼 /282	破产计划 /285		
5.10 争议与仲裁			
民事法院 /286	起诉地点的确定 /287	德国民事诉讼的某些特点 /287	
禁制令 /289	催单诉讼程序 /289	判例的概念 /289	仲裁 /289
法官与律师 /289			

第 6 部分 附录

附录 1 商业代理机构 /293
附录 2 经济鼓励政策
创业融资援助 /305
投资融资援助 /306
贷款担保 /308
研究与创新 /308
投资/风险资本 /310
环境计划、能源节省计划和可再生能源项目 /310
贸易展览会、外贸援助 /311
教育和咨询 /311
劳动力支持 /311
基础设施和生活区 /312
附录 3 德国国际工商联合会名录 /313
附录 4 德国国内部分工商联合会名录 /332

作者简介

霍斯特·阿尔巴赫(Horst Albach)教授

柏林洪堡大学工商管理学教授,柏林科学中心市场开发与公司发展第四研究部经理。

拉斯洛·亚历克斯(Lazslo Alex)博士

波恩联邦职业培训研究所所长。该研究所专门从事职业培训的研发工作。

伊丽莎白·安德里奥斯基(Elisabeth Andriowsky)博士

德国注册会计师,1985年加入毕马威(法兰克福),银行与金融保险审计合伙人。擅长德国与国际金融机构的审计与咨询服务。

埃贝巴赫·布劳恩(Eberhard Braun)博士

舒尔策和布劳恩法律会计事务所高级合伙人。该事务所专门从事破产前咨询服务、报废资产、庭外协议和正式破产诉讼。1998年7月加入普华永道。现任破产与企业恢复服务德国中心主任。自1980年起担任破产诉讼受托人,同时还是破产与恢复工作组的成员,德国律师联盟破产法委员会委员、欧洲破产管理联盟会员。他从教多年,出版了3部有关德国新破产法的著作。

迪特马尔·恩格尔(Dietmar Engel)

毕马威(德国)税务经理,现调任毕马威(英国)ICE税收部,支持德国审计科英德税务工作。精通跨国避税和并购业务,曾参与国际集团大规模交易活动。在班贝格(Bamberg)大学,海里奥特(Herriot Watt)大学,爱丁堡大学攻读经济学,1994完成学业。1995年4月加入毕马威,1999年成为注册税务顾问。

英德集团

米夏埃尔·H·卡尔(Michael H Carl)博士,英德集团合伙人、总裁,德国大律师,精通公司、银行业和商业法律以及商业诉讼。从业25年,曾参与第一例德国公司在英国的敌对购股兼并和诸多其他兼并及合资活动。在诉讼方面,他领导团队处理巨大保险理赔案、产品责任和工艺法律事务。目前就职于英德集团伦敦办事处。

卡斯滕·伦贝格(Carsten Rumberg),德国大律师,精通英、德公司法 and 商法,包括商业诉讼。目前就职于英德集团伦敦办事处。

康斯坦策·休森(Constanze Hewson),德国大律师,精通英、德劳资和一般公司事务。现就职英德集团剑桥办事处。

英德工商会

位于伦敦的英德工商会是德国海外商会之一,是德国工商联合会领导下的德国全球网络的一部分,其使命是促进英德之间的贸易与投资。

乌尔里希·霍佩(Ulrich Hoppe)

英德工商会英国分会会长。1998年5月加入英德工商会之前,曾任位于纽约的德美商会副会长兼财务官。1993年作为财务经理加入总部在波恩的德国工商联合会,从而进入德国商会网络。

从利兹科技大学商学院获得文学学士学位、雷丁大学获国际商业硕士学位之后,进入位于法兰克福的德国汉莎公司,之后在德累斯顿银行接受管理培训。

安格利卡·鲍姆加特(Angelika Baumgarte)

自1982年起任英德工商会伦敦分会法律部主任。为德国和英国公司在国内或国外经商提供法律服务。

马克西米利安·格鲁特(Maximilian Grut)

毕马威(法兰克福)财务部副经理,注册会计师。1999年加入毕马威。此前任安永(伦敦)注册会计师,后在英维思公司(Invensys Plc)发展部工作4年,发展全球FAS系统业务并建立了法兰克福的公司财务部。在业内有丰富的交易经验,同时作为外部顾问,提供欧洲市场和跨国交易方面的咨询服务,重点是工业市场部门。

扬·海尔(Jan Heil)

1995 年加入毕马威,德国公共注册会计师。现就职于毕马威(法兰克福),任银行与金融保险审计经理。专门从事德国和国际金融机构的审计和咨询服务。

娜塔莎·希格曼(Natasha Higman)

毕马威公司(法兰克福)财务部经理。英国特许注册会计师(ACCA),1992 年加入毕马威(伦敦),2000 年调往法兰克福。在毕马威工作的 9 年中,她在审计、交易服务、英国国内和国际跨国交易中公司财务咨询方面获得了丰富的经验。在伦敦,她专门向英国公司、德国和英国的私营产权公司在向欧洲的德语国家投资方面提供咨询服务,在跨部门交易方面有着丰富经验。

克劳斯·基纳(Klaus Kiener)

毕马威经理,负责公司在英国雷丁的德国分部的工作。德国注册会计师,德国注册税务顾问。在毕马威已工作 7 年。此前就职安达信(德国)公司。在英国作为审计经理,主要从事英、德工业部门公司的咨询服务。

约阿希姆·克尔施巴赫(Joachim Kolschbach)博士

毕马威在科隆的德意志信托公司的合伙人,毕马威德国能力保险德国中心主任。精通保险公司的会计和监管事务。此外,他还是国际会计标准委员会(IASC)保险指导委员会的顾问,兼任科隆大学应用科学教授。发表了多篇保险公司会计和监管方面的技术文章,是相关重大国际会议的定期演讲人。

沃尔夫冈·莱歇尔(Wolfgang Lecher)

研究社会学、经济学和哲学,主攻方向是蒂宾根、法兰克福、美因工业和组织社会学。

埃里克·林恩(Eric Lynn)

纽伦堡咨询公司总经理。自 1984 年起在德国生活和工作。他是一位经验丰富的国际整合进程协助人,擅长帮助被派往英语国家工作的德国管理人员或派往德国工作的非德国高级管理人员进行准备工作。

彼得·奥伯恩德(Peter Oberender)教授

自1980年起任拜罗伊特大学经济学教授至今,是德国科研与政治科学委员会委员。

乔纳森·鲁维德(Jonathan Reuvid)

毕业于牛津大学哲学、政治和经济学专业,是一位经验丰富的国际商业发展经理,在欧盟许多成员国担任过高级管理职务。除管理咨询外,他还是一位作家兼编辑,编辑出版了许多国际商业著作。

他是与萨里大学联合办学的管理咨询商学院的总裁,该学院是第一个授予管理咨询专业理科硕士学位的院校。

汉斯·克里斯托夫·冯·罗尔(Hans Christoph von Rohr)博士

位于柏林的德国新联邦州工业投资委员会(IIC)执行董事长,该委员会是德国东部向内投资代理机构。原任杜伊斯堡公司首席执行官,在机械、汽车组件和塑料加工业领域非常活跃。此前,作为德国最大的贸易公司之一的克勒克内公司执行董事,获得了丰富的国际商业经验。

他1967年毕业于波恩大学获得法律博士学位并通过了德国司法考试,曾获美国普林斯顿大学 Woodrow Wilson 公共与国际事务学院 Fulbright 奖学金。

他是许多监管董事会董事,兼任德国工业联合会(BDI)竞争委员会会长。

克里斯托夫·席勒(Christoph Schiller)博士

律师,1995年加入舒尔策和布劳恩法律会计事务所。就学于海德堡,曾在以色列、法国和美国工作多年。

赫尔曼·施米特(Hermann Schmidt)博士

杜伊斯堡大学教授,1998年前曾任联邦职业培训研究所所长。

托马斯·施温格尔·卡斯帕里(Thomas Schwinger - Caspari)

毕马威(法兰克福)交易服务部高级经理,德国注册会计师,1991年加入毕马威。在该公司10年期间,他在审计、交易服务、国内和跨国交易公司恢复作用方面获得了丰富经验。1996年财务咨询服务部成立,他帮助建立了位于法兰克福的公司恢复与交易服务部。他精通汽车、资

本商品、互联网经济。

瓦尔特·塔克(Walter Tacke)

获科隆大学工商管理教育硕士学位,从1961年至1993年任市场舆论研究所经理和业主。现在他拥有自己的公司,专门从事信息与政策咨询。从1968年至今,他在多所继续教育学院和大学讲学。1981年起成为德国市场和社会调查者职业协会(BVM)的成员,并于1987年至1996年任该协会主席。

马丁·文茨(Martin Wenz)博士

毕马威(法兰克福)国家税收与法律部税收经理,慕尼黑大学研究员和高级讲师。精通混合实体的税收政策和金融工具,并精通德、英以及欧洲税务事务和欧洲公司法。他制定了一种欧洲税法竞争秩序,促进和监管欧盟成员国之间的税收竞争。他获得拜罗伊特大学文学学士学位、曼海姆大学工商管理硕士和博士学位,兼任剑桥和牛津大学客座教授。

马库斯·蔡梅斯(Markus Zeimes)

毕马威(杜塞尔多夫)国际客户审计经理。1994年科隆大学获经济学硕士学位后加入毕马威。1998年成为德国注册税务顾问,1999年成为德国注册会计师。2000年9月加入毕马威伦敦消费者与工业市场集团。

克里斯托夫·齐默尔曼(Christoph Zimmerman)

毕马威科隆德意志信托公司经理,从业之初就专门从事保险公司的会计、监管和审计工作。作为毕马威德国能力保险中心成员,他为国内外客户和客户群提供保险会计、监管和审计咨询服务。

约翰·M·青达(John M Zinder)

新联邦州工业投资委员会(IIC)北美部副总裁。该委员会是德国东部内向投资的官方代理机构,为投资公司提供的支持全面而经济实惠,而且为公司保守秘密。他曾在欧洲和拉丁美洲从事经济和商业发展工作,在华盛顿特区从事政府公共关系工作。他曾是美国陆军情报官,曾获巴尔的摩约翰霍普金斯大学文学硕士学位。

序

该书第三版是在9·11恐怖分子袭击纽约和华盛顿后余波未尽之时出版的。像人们预见的那样,虽然美联储、欧洲中央银行和其他国家的中央银行采取了联合行动来削弱恐慌情绪,但是全球金融市场仍然陷于混乱之中。过去的世界危机以及1990年代初的海湾战争显示,危机过后3个月内金融市场可能会相对迅速地恢复。但是这次危机之后,金融市场的恢复将取决于恐怖活动引起的世界安全震动对经济造成的广泛影响,取决于消费者的信心。

这次危机到来时,一些经济学家刚刚开始对美国的经济表现出谨慎的乐观态度。他们认为,在2000年第四季度经济低迷之后,美国有可能继续避免技术衰退;而西欧,尤其是同美国经济联系密切的欧元区,2001年可能出现幅度较大的经济增长。现在,这些令人安心的预言不再可靠。包括德国在内的欧盟成员国的前景变得阴云密布。总而言之,德国潜在的经济力量有可能使德国现阶段的经济停滞成为暂时的现象,德国的增长也有可能达到在本书第一部分中预测的水平。正如德国的外国对德投资联邦专员希尔玛·科博(Hilmar Kopper)博士在前言中所指出的:德国对中期投资最具吸引力。

该书第二版完成于施罗德总理就职初期。社会民主党和绿党联盟上台执政的基础是经济和财政改革,当时评价这些改革是否能成功地解决德国经济结构僵化还为时过早。从某种程度上讲,现在则有可能做出评价了,因此第三版的重点较第二版有所变化。本书第一部分就可以看做是德国改革的中期评价报告。

第一部分的一些作者——新联邦州工业投资委员会(柏林)执行董事长汉斯·克里斯托夫·冯·罗尔博士,新联邦州工业投资委员会(纽约)副总裁约翰·M·青达,英德工商会伦敦分会会长乌尔里希·霍佩,也曾经参加本书前两个版本的撰写工作。在撰写德国经济要素时,他们综合了对德国在西方世界中地位的理解和认识,这些内容对希望在德国扩大商业利益的公司是很有帮助的。

第二部分像前一版一样,由各个领域的同一批专家撰写,概括了德国商业结构和实践。各位作者在第二版的基础上更新了各自撰写的章

节。

第一部分和第二部分介绍了在德国经商的政治、经济和商业背景,其余3个部分由会计和法律界专业人士撰写,提供了在德国建立和管理经营商业机构的技术指导。

第三部分和第四部分介绍了德国银行、金融服务和会计与税收问题。这些内容都是全新的,由毕马威法兰克福、科隆、杜塞尔多夫和雷丁办事处的专业部门的从业人员撰写。虽然前两版也包括这些章节,但是现在的内容更加深入,对已经或打算在德国经商的公司的财务管理和高级管理人员更加对口。

第五部分讨论了在德国开展商业活动涉及的法律事务,由英德集团的米夏埃尔·H·卡尔博士及其同事们更新了原来撰写的内容。这部分内容与第三、四部分的具体内容相搭配。

4个附录也更新了第二版中的相关姓名地址通讯录。

出版商和编辑感谢所有的作者,尤其是赞助商和支持机构:毕马威、英德集团、英德工商会,以及长期出版该书的 Kogan Page 公司,并感谢希尔玛·科博博士撰写前言以及他对组织本书编写的大力支持。

乔纳森·鲁维德于伦敦