

CHINA

跨国界投资

如何在美筹资办企业

上海史坦福投资发展有限公司 编写



中国人民大学出版社

U.S.A

跨国界投资

如何在美利国筹资办企业

上海史坦福投资发展咨询有限公司 编写
中国人民大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

跨国界投资：如何在美国筹资办企业/上海史坦福投资发展咨询有限公司编
北京：中国人民大学出版社，1990.10

ISBN 7-300-02111-5/F. 621

I. 跨…

II. 上…

III. 企业管理-方法-美国

N. F279.712

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (95) 第 08778 号

跨国界投资

如何在美国筹资办企业

上海史坦福投资发展咨询有限公司 编

出版发行：中国人民大学出版社

(北京海淀路 175 号 邮码 100872)

经 销：新华书店

印 刷：北京市丰台区丰华印刷厂

开本：850×1168 毫米 1/32 印张：9.875 插页 2

1995 年 12 月第 1 版 1995 年 12 月第 1 次印刷

字数：187 000 册数：1-3 000

定价：13.00 元

写在前面

这是一本实用性的小册子，讲的是到美国开办企业、筹集资金的办法、来源以及有关手续等方面的知识，是我们根据近年来在开展咨询工作中收集到的资料汇集编写而成。由于它含有较大的信息量，本想将它编成手册的形式，以便于翻查。但是考虑到它同时又有不少知识性的介绍以至启迪思维性的讨论，所以觉得还是用谈心的方式，分几个大问题加以概括为好。尽管如此，读者还是可以顺序，从一至三那三个大问题中找到自己需要的信息。例如，你想向美国银行系统申请贷款，就可以由问题：“没有资金怎么办？”请在第一部分（一）《向银行借贷》中去找十家中的一家一试；又如，你要想知道“公司章程附则”如何起草，不妨看看问题：“不懂手续怎么办？”即第二部分（二）中附有样本，参照那个框架修补增删，方便得很。如此等等。

读了本书以后，能不能有所收获？这很难说，因为它并

不是一本经济专著，只是由“读书择录”和“访谈录”式笔记综合改写成的一份知识性资料。就我们的愿望讲，是希望它能在以下三个方面起些作用。

第一，开阔视野，增强信心。你会看到，人们并不是先腰缠万贯，才想到去投资、去开办企业的。这是中国人的“保值”观念，美国人不是这样想的。他们那里，一个人或几个人有了一个发财的主意，哪怕手里并没有多少钱，也会千方百计去筹去借；而那里确实也有不少可筹可借的路。政府为扶持小企业，开辟了许多贷款的渠道，有不少大企业就是这样从零开始逐步成长壮大起来的。

在中国，尽管搞活开放政策已实行多年，繁琐手续一再精简，但要想开办一家公司、一个企业，总认为兹事体大，得从长计议，决不会简单到想办马上就能办。但看了本书后你就会看到，在动不动就要请律师的美国，开办企业却可以不用请律师，手续简便到买一套套头文件，一切现成，自己填张表就成。了解这些，对急欲走出国门的我国企业界，特别是对成长迅速、羽毛渐丰，有意到异域一试身手的中小企业，从观念到实践都会受到鼓舞和激励。

第二，学到经验，增加知识。开办企业得准备哪几笔钱；自己必须准备多少，才能引来别人的投资；一份开办计划该包括什么内容；一份计划纲要又该怎样写才能打动别人；请律师与不请律师之利弊何在？发行股票好吗？一种意见说好，

通常也都是这么做的；另一种意见说：不好，能不用尽量不要用……。读者从这些经验之谈和分析比较中，可以学到很多东西。

最后，本书是一本实用手册。书中介绍的手续都是美国政府所规定的；书中提到的十几种贷款来源都有单位名称，有地址，有电话号码。特别是美国帮助小企业的主渠道——小企业投资公司协会会员名录，分布 50 州，多达 400 处，这份“电话号码簿”（还介绍了地址及投资特点）使你无论到达美国任何一个州，都可以一查即得，就近提出申请，这是一份很可贵的资料。

当然，本书也决不是什么“美国投资大全”，它只是在这方面提供了一些知识与信息，使那些正为实现“外挤内联”而努力奋进的人们多知道一些事情、多看到一些“路”和少跑些冤枉路，如此而已。

本书编写者上海史坦福投资发展咨询有限公司的地址：上海中山西路 1525 号 1015—1017 室；电话：4649893，4645558—4015、4016、4017；传真：4647294；邮编：200233。

目 录

(17287/53)

写在前面	1
引言	1
一、到美国开办公司，没有资金怎么办?	3
(一) 向银行借贷	4
(二) 向社会集资	8
(三) 向政府机构申请	10
(四) 最有希望的一家	15
(五) 尚有这五处不可小看	198
二、到美国开办公司，不懂手续怎么办?	205

(一) 有关美国“公司”的一些基本知识	205
(二) 公司章程和章程附则	217
(三) 组建公司非请律师不可吗?	237
(四) 组建公司的具体手续	241
(五) 将现有商行改建成公司	252
(六) 公司记录	256
〔附录〕美国纽约州筹组公司须知	273
 三、到美国开办公司，不懂美国人生意经怎么办?	295
(一) 开业需要四笔钱	295
(二) 一份有吸引力的计划提纲	298
 四、不是结论的结论	304

引 言

美国的大小企业多如天上的繁星，据新近出版的《Thomas Register of American Manufacturers 1993》（《托马斯美国制造商名录》1993年版）所载，仅仅制造业一个方面，全国和州一级的公司即高达14.5万家。如果扩大到各行各业，例如工业之全部、农业、商业、服务业等等，再将它们的分支和生产厂一并计算；再进一步，将那些不仅没有资格上企业名录，而且每天都在生生灭灭的“小字辈”——小工场、小作坊也计算在内，那么，美国的企业便如同恒河沙数，究竟有多少，恐怕连美国有关当局自己也未必能说出它的准确数字。

你可知道，在这数量巨大的企业之中，也有外国人——英国人、法国人、德国人、意大利人、印度人，还有中国人开的公司吗？华裔美国人、华侨在美国各界大有成就者有的是，工商界更不乏华人巨商大贾，这且不去说它。就是在美

国求职、留学、打工的中国人中也有开公司建功立业的。

但是，对于大多数中国企业家来说，“到美国办公司去！”这句话仍然被他们看作是一句没有现实意义的“豪言壮语”。他们会说，这主意我何尝没有想到过，可是一无资金，二无经验……。

把他们的困难具体列出来，大概就是这三条：

一、到美国开公司，没有资金怎么办？

二、不懂手续怎么办？

三、不懂美国人的生意经怎么办？

下面我们就以这三大问题为提纲，一条条讨论。

一、到美国开办公公司， 没有资金怎么办？

美国人是一个富于开创精神的民族。他们并不以“保值储蓄”为满足，他们要是有了一个发财致富的想法，哪怕钱不够，也会多方去筹措，务必使事情办起来。美国政府也为私人开办企业提供了各种贷款扶助的机会，加上民间的各种贷款或投资渠道，使得在美国办公司有不少可以开口借钱的地方。这也是那个国家之所以公司林立，经济繁荣的原因之一。因此，我们应该懂得，并非一定要是百万富翁才能在美国设厂开店、经营公司。

就我们所知，在美国有以下一些筹款渠道：

（一）向银行借贷

向银行借贷好处是：你可以保住自己未来企业 100% 的所有权，只要能按期付还本息就行。如果你只希望向人借钱，并不希望别人投资，那么找银行很合适。

但这里要指出的是：（1）向银行借款并不是那么容易的。在无法提供还款能力证明的情况下，你得找人担保；还得再准备好一份很有内容的开展业务的计划，只有让银行认为你的企业确有前途，才有借到钱的希望；（2）企业借款主要应向商业银行申请，这是企业向银行贷款的主渠道；但储蓄贷款协会（Savings & Loan Associations）现在也开办商业贷款；（3）现在银行金融活动已出现新动向，越来越多的银行已不单单是向外发放贷款，而是倾向于直接向企业进行投资，例如买进新公司的股票，成为新企业的股东，一同分享企业成果和分担风险。这是因为投资参与企业经营，收益远比仅收利息为高。美国银行界竞争也很激烈，小银行因为财力上斗不过大银行，更热中于向新企业进行资本投资来盈利，这一点是应引起借款人充分注意的。

以下列出美国 10 家大银行所属投资机构——银行投资公司的名称、地址、电话号码及联系人：

10 Venture Capital Organizations Affiliated With Major Banks

1. BT (Bankers Trust) Capital Corporation

280 Park Avenue, New York, NY 10017
(212) 850-1916

Contacts: Martha B. Cassidy, James G. Hellmuth, Michael E. Nugent, Noel E. Urban.

2. BancBoston Ventures, Inc.

100 Federal Street, Boston, MA 02110 (617) 434-2442

Contacts: Diana H. Frazier, Robert M. Freedman, Paul F. Hogan, Cheryl L. Krane, Stephen J. O'Leary, ■, Jeffrey W. Wilson, Charles C. Woodard.

3. BankAmerica Capital Corporation

555 California Street, San Francisco, CA 94104
(415) 622-2230

Contact: Patrick J. Topolski

4. Chemical (Bank) Venture Partners, L. P.

277 Park Avenue, New York, NY 10172

(212) 310-4949

Contacts: Steven J. Gilbert, David R. Jaffe, John F. Kirtley, Anthony E. Malkin, Areli Marina, Barry A. Schwimmer, Jeffrey C. Walker.

5. Citicorp Venture Capital Limited

Citicorp Center (28th Floor), New York, NY
10043

(212) 559-1127

Contact: Peter G. Gerry

6. Continental Illinois Venture Corporation

231 South LaSalle Street, Chicago, IL 60697

(312) 828-8023

Contacts: Edward K. Chandler, Samuel C. Freitag, John L. Hines, Burton E. McGillivray, Judith Bultman Meyer, Seth L. Pierrepont, William Putze, Scott E. Smith.

7. First Chicago Venture Capital

3 First National Plaza, Chicago, IL 60670

(312) 732—5400

Contacts: John A. Canning, Jr., Kent P. Dauten.

8. Fleet (Bank) Venture Partners

111 Westminster Street, Providence, RI 02903

(401) 278—6770

Contact: Robert M. Van Degna.

9. Irving (Bank) Capital Corporation

1290 Avenue of the Americas, New York, NY
10104

(212) 408—4800

Contacts: J. Andrew McWethy, Barry A.
Solomon, Stephen A. Tuttle.

10. Security Pacific Capital Corporation

650 Town Center Drive, Costa Mesa, CA 92626

(714) 556—1964

Contacts: Dmitry Bosky, Al Brizzard, Everett
Cox, Gregory Forrest, John Geer, Tim Hay, Bri-
an Jones, Robert Lunbeck, James McGoodwin,
Ed Moss, Bill Service.

（二）向社会集资

发行股票

向社会集资主要指的是向社会公开发行股票。

股票是股份公司发行的用以筹集资金，证明持有者投资的股份和金额的一种有价证券，也即是股份公司发给股东的一种凭证，证明股东的入股份数。一般是将股份分为很小的金额，用一定单位来表示，例如，某企业将股份分为5元一股，以100股5元一股的股票为单位。投资者一般都要买若干“单位”的股票，因为“未满单位”股票的股东没有表决权，也不能持有股票本票。股票大多数不记名，可以自由买卖或转让。记名股票转让时，须办理一定的手续。

在美国，公司要发行股票先得到州证券局去登记，并以只向本州客户出售为限。如果要向州外客户出售，得进行专业咨询，了解有关股票发行方面的有关规定，我们将在后面《有关美国公司的一些基本知识》一节中再作较详细的介绍。

发行股票是一种常用的集资方式，多数人认为很方便，因为在股东大会核准的范围内，董事会可以按需要分批发行，要多少就发行多少。随着股票的上市，资金就滚滚而来，岂不非常方便？但也有人这样看。美国经济专家斯替夫·凯恩

(Steve Kahn) 这样认为：

“并非如此。向社会集资是一种花费大、手续复杂而又极不自然的过程。一个公司一旦公开集资，它也就再无任何商业秘密之可言。它得向规定的有关当局报告每次经营上的重大改变，它得向公众一次又一次地发布财政状况报告（以上都是法律规定了的）；它得公布给员工的薪津以及给董事等的补贴，在竞争者（或其他有影响者面前）再无‘秘密’可言。

“职是之故，有些经营多年、业务兴旺的私营企业在作出向社会集资决定时，总是十分迟疑和特别谨慎。”

他又说道：“自然，社会集资自有其诱人之处，那就是当一家新公司用其他办法筹不到钱时，用发行股票却可以筹到相当的数目。

“可能有那么一个时刻，这个时刻社会集资对一家办得很好、业务蒸蒸日上的公司是一种又有吸引力、又合适的选择。但这一时刻决不是在该公司刚开办的时候，在企业能否生存下来还有问题的时候。

“我们的忠告是，一家新开企业向社会集资决不是现实的选择。重视实用效果的新企业决不应有这种想法。”

这真是仁者见仁，智者见智。但也是一家之言，且不乏创见。照录于此，以供比较选择。