



第 31 期

2016 年 09 月

WWW.CIHD.DE

€5.00

德国中国工商会杂志

01
封面专访

中国煤炭科工集团董事长
王金华

02
专访

金正大生态工程集团股份
有限公司执行副总裁翟际栋

03
会员简介

QRC 集团董事合伙人
Gerhard Nienaber

04
会员信息

安徽淮南和黄山代表团来德
拜访工商会及其会员企业



中国煤炭科工集团董事长王金华



INVESTMENT
项目投资

PRODUKTION
设备生产

IM- und EXPORT
进口出口

DIENSTLEISTUNGEN
咨询服务

Famous Industrial Group GmbH
德国飞马集团公司

GENERALVERTRETUNG
独家代理

www.famous-germany.de



目录



05 王金华



08 翟际栋



11 Ralf Meurer



14 Dr. H. Beschorner



Lin Liu



17 Tom Bender



19 G. Nienaber

04 致辞

德国中国工商会会长栾伟致辞

05 封面专访

中国煤炭科工集团董事长
王金华

08 专访

金正大生态工程集团股份有限公司
执行副总裁翟际栋

杜伊斯堡市经济促进局局长

Ralf Meurer

14 教育

FOM 埃森经济管理应用技术大学
行政校长白潇乐博士
FOM 德中经济科技学院院长柳林

17 专访

莱茵邮报出版集团总经理
Tom Bender

19 会员信息

QRC 集团董事合伙人
Gerhard Nienaber

20 信息

中德最新税法动向
BDO 审计师事务所

22 会员活动

安徽淮南政府代表团作客德国中国工商会

安徽淮南企业向德国工业 4.0 企业取经

安徽黄山代表团拜访工商会及会员企业

德国中国工商会主席团及顾问委员会成员

德国中国工商会入会申请表

编辑出版

出版人：

德国中国工商会
Zülpicher Straße 5, 40549 Düsseldorf, Germany
www.cihd.de

编辑：

Stella Wang

校对：

Jing Ma

印刷：

Druckstudio GmbH
Prof.-Oehler-Straße 10
40589 Düsseldorf



德国中国工商会会长 栾伟 致辞

尊敬的各位德国中国工商会会员、顾问以及亲爱的读者们：

我们新一期的工商会杂志又和大家见面了！这一期我们在经济、政治、媒体、教育界选择了很具有代表性的人物进行专访，而且他们都是中德文化经济交流的中流砥柱。

特别向大家介绍的是封面人物——中国煤化工集团董事长王金华先生，同时他也是中德经济合作联合委员会煤炭工作组中方主席，肩负着中德煤炭业发展的重任。在这篇专访里，王董事长主要介绍了中煤化工概况。其海外业务拓展情况，以及未来要面对的的挑战和机遇。

还有一家中国企业——金正大生态工程集团股份有限公司由于收购了德国康普而备受瞩目。此次我们邀请到了金正大的执行副总裁翟际栋先生，他指出，收购康朴公司对金正大走向国际化更是具有里程碑的意义和影响，标志着金正大从一个中国本土企业，成长为一个国际化企业，对金正大的国际化战略布局，有着深远的影响。其他有关金正大国际化战略以及其未来对中国节水农业发展的计划，大家可以从文章中进一步了解。

众所周知，鲁尔区是德国最大，在欧洲排名第三的人口稠密地区，而最具鲁尔区标志性的代表城市之一是杜伊斯堡市。杜伊斯堡与中国城市武汉有超过三十年的友好城市关系。此外，杜伊斯堡还有重庆到杜伊斯堡的直达货运列车“渝新欧”，杜伊斯堡作为“渝新欧”铁路的始发站和终点站，也是连接义乌和马德里的重要枢纽站。在“一带一路”的大形势下，无数中国企业纷纷投资落户，鲁尔区这个古老的工业城市重新焕发了勃勃生机。杜伊斯堡市经济促进局局长 Ralf Meurer 先生在专访里详

细介绍了杜伊斯堡的近况，以及与中国的合作与交流。

近年来，越来越多的中国学生选择到德国来留学，其中有很多是来自于埃森经济管理应用技术大学（FOM）。为了更好地服务与中国大学教育交流的项目，FOM 还为此专门成立了德中经济科技学院。FOM 的行政校长白潇乐博士和 FOM 德中经济科技学院的院长柳林。白校长和柳院长不仅在专访中介绍了 FOM 中国项目的情况，也对中德教育的差异进行了进一步的阐述。在德国，不仅是教育业与中国的合作紧密，传媒业也将中国作为热点来宣传。本月 9 月 24 日和 25 日，由莱茵邮报传媒集团主办的“中国论坛”活动正在热烈的宣传之中，莱茵邮报传媒集团市场营销总经理 Tom Bender 欢迎中德企业前来参加活动，共商合作发展大计。

非常欣喜地与大家分享：德国中国工商会在近一个月的时间内接连吸纳了三位来自机械制造、人力资源和物流行业的会员企业。本期先为大家介绍一下 Q.R.C 人力与企业咨询有限公司的董事合伙人 Gerhard Nienaber 先生。Q.R.C 人力与企业咨询有限公司是一家实力雄厚，非常专业的猎头公司。Q.R.C 人力与企业咨询公司多年来服务于中国驻德国的大型企业，一直有着长期稳定的合作关系，在质量、速度和价格上有着同业者无法比拟的优势。

如以往相同，工商会在八月这个德国人休假最多的时期也接待了几个国内的代表团。安徽省的淮南和黄山代表团访德，在工商会的安排下，中国企业家们走进德国企业，学习经验，畅谈发展，收获良多。

祝所有读者平安康健、事业兴旺！

栾伟



王金华

封面专访： 中国煤炭科工集团董事长 王金华

工商会：王董事长，您能给我们读者就中国煤炭科工集团的成立背景作一下介绍？

中国煤炭科工集团(以下简称“中煤科工”)是经国务院批准,由中煤国际工程设计研究总院(以下简称“中煤国际”)、煤炭科学研究总院(以下简称“煤科总院”)两家中央企业于2008年4月合并组建,是国务院国有资产监督管理委员会直接监管的中央企业。中国煤科的前身中煤国际成立于1952年,是新中国成立最早的专业煤矿设计院,主要从事煤炭等工程勘察、设计、服务、工程承包业务。煤科总院成立于1957年,是国内煤炭行业唯一的综合性科学研究院,主要从事煤炭工程技术研发服务以及煤机装备研发制造。

中煤科工拥有20余家二级子企业,1家控股高科技上市公司——天地科技股份有限公司。所属企业分布于北京、上海、重庆、西安等20多个大中城市,地理优势明显,专业配套齐全,产业链条完善,核心竞争力较强。

中煤科工现有员工30000多名,拥有各类专业技术人员14000多人,其中高级专业技术人员2800多人(包括正高级职称人员550多人)。现有中国工程院院士2人,国家级勘察设计大师7人,特聘兼职院士16人,享受国务院特殊津贴650人。

中煤科工拥有工程总承包及工程设计、勘察、监理等十数项甲级资质;建设有24个煤炭工业重点实验室和7个国家级、6个行业级质量监督检验测试中心,国家煤矿安全技术工程研究中心等4个国家级工程技术研究中心,以及国家矿用产品安全标志办公室等机构;5个博士后科研工作站、2个博士学位授权点、8个硕士学位授权点。系国际采矿大会组委会等10多个国际学术组织的成员单位,与20多个

国家的100多个机构建立了长期合作关系,在国际上享有崇高声誉。

中煤科工以设计与工程总包、煤机装备、安全技术与装备、示范工程、节能环保和新能源等五大板块为主营业务。截至2015年12月31日,中国煤科资产规模超过428亿元人民币。在行业经济形势持续下滑的背景下,中国煤科经济效益保持稳定,2015年实现营业收入188.9亿元;实现利润总额16.0亿元,净利润12.0亿元,归属于母公司净利润7.7亿元。

工商会：中煤科工在“十三五”期间发展的着重点和发展目标集中体现在哪些方面？

作为公益类企业,中煤科工将发挥行业引领作用,坚持社会效益和经济效益并重,按照“产业层次向高端集聚、产业领域向节能减排拓展、产业维度向国际延伸”的三大转型发展战略,跨界发展设计与工程总包板块、稳健发展煤机装备板块、加快发展安全技术与装备板块、突破发展示范工程板块、优先发展节能环保板块、开拓发展新兴产业板块,实施七大主要任务,实现“企业经营向市场转变、企业管理向精细化转变、企业生产向集约化转变、企业发展向内涵式转变”的四个转变,推动集团公司产业转型升级和商业模式创新发展。

“十三五”末,中煤科工要实现营业收入400亿元,实现利润总额30亿元,比“十二五”期末翻一番,资产总额达到550亿元人民币。

工商会：在能源结构深度调整的大背景下,当今煤炭行业面临着转型发展的种种问题和危机,数以万计的煤炭从业人员如今都面临着失业的危险,作为中煤科工这种大型煤企的掌舵人,您如何看待当前的煤炭经济形势？

就当前的煤炭经济形势而言,可谓“危”、“机”并存。未来几年内,作为主要基础能源行业的煤炭行业,在我国经济进入“新常态”和能源革命的背景下,将面临10多亿吨过剩产能和130万就业人员退出的窘况,在市场不景气、成本价格倒挂、安全生产和生态环保要求趋紧的情况下,行业退出的困难在短期内难以化解。但是,随着全球一体化煤炭市场的形成,将倒逼我们加速完成这一任务,国家已经明确提出“三去一降一补”(即去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板),煤炭行业将直接退出过剩产能5亿吨、减量重组5亿吨,我们要在淘汰落后的同时抓住转型升级的机会,智能化、高端化煤机装备的需求将会加大,煤炭清洁开发利用的市场空间会更为广阔。

工商联：中煤科工的海外业务有何规划？中煤科工具体在德国有何业务？在德国设立业务和代表处的动因是什么？

当前,新一轮科技革命和产业变革与我国加快转变经济方式形成历史交汇,国际产业格局正在重塑,这为中国煤科“走出去,引进来”提供了良好的发展机遇。

中煤科工是国际采矿大会组委会等10多个国际学术组织的成员单位,与世界100多个机构建立了良好的合作关系。在海外业务的发展战略上坚持“科技领先,合作共赢,创新发展”的理念,正通过EPC工程总承包、提供技术、装备、管理等许多不同的方式参与国际竞争,进入国际市场,已为全球的30多个国家的煤炭客户提供了优质的技术支持和服务。

近年来,在乌克兰、乌兹别克斯坦、加拿大、俄罗斯、澳大利亚、土耳其、巴基斯坦、越南等国开展了煤电化建设工程项目。在“十三五”期间,我们将通过更大范围、更宽领域、更高层次的国际合作,把中国煤科打造成世界一流的、国际化经营的煤炭科技产业集团。

早在上个世纪80年代,中煤科工的前身——煤科总院就和德国的煤炭科研机构、大学、公司有过良好的交流合作,建立了深厚的友谊。目前来讲,中煤科工在德国的业务主要包括以下方面:

首先我本人担任着中德经济合作联合委员会煤炭工作组中方主席,我和我的同事们将和德国经济部及德国国外矿山专业协会、国际原材料和矿业协会的同行人,一起共同研究探讨采矿和发电行业的安全、防尘、环保、自动化和效率的问题。今年年底中德两国的有关专家、学者将在北京召开专题学术会议,推动中德两国在能源矿业领域的科技合作交流。

第二,世界各国均对矿用设备采取强制性的安全准入制度,矿用产品认证的国际合作认证符合当前各国互利共赢、共同发展的要求,

通过政府间“高层次、强有力”的合作,加快推动两国间的互认工作。

在煤矿井下产品的安全认证、检测领域,我们将与德国波鸿的Dekra Exam认证机构、德国莱茵认证集团、德国联邦物理研究院、DMT公司等机构进行合作,以实现煤矿井下产品的安全认证互认。进一步保证煤矿井下产品的安全性并降低企业的认证成本。

第三,去年4月,德国北威州副州长、经济部部长杜茵先生率团访华,中煤科工与德国部分企业进行了很好的交流和座谈。随后中国煤科分别组织了考察组前往德国北威州寻找在研发、生产与服务方面的良好合作伙伴,已与相关企业交流洽谈,并达成初步合作意向,条件成熟时,中国煤科将根据自己的海外发展战略,瞄准关键技术,占据产业链高端,吸引优秀人才,培育国际化团队,在德国并购一些公司、企业,或建立研发中心,拓展国际新市场、新领域。为了推动这一业务领域工作的开展,将适时在德国北威州设立公司(代表处),为中煤科工在欧洲并购提供综合服务平台,同时也是联接我集团和德国商界的桥梁、窗口。

工商联：位于北莱茵-威斯特法伦州境内的鲁尔区,是典型的传统工业地域,也被称为“德国工业的心脏”,在煤炭产业有着悠久的产业历史和文化,您认为鲁尔区对中煤科工在同样的产业框架下有怎样的借鉴呢？

北威州位于欧洲的中心,在北威州的鲁尔工业区,曾经以煤炭、钢铁等能源为支柱产业成为欧洲乃至世界最大的工业区。鲁尔区的兴衰联结着几代人的生活,也刻印着人类技术发展进程中最重要的一页。老工业区的改造与更新,对各国都是一个挑战,而德国鲁尔工业区的成功转型为全世界的旧工业区的更新改造提供了范本。特别是鲁尔老矿区的改造有很多值得我们学习借鉴的地方。

在我国许多地区都有鲁尔区类似的过去,面临着结构调整,产业转型升级的课题,而鲁尔工业区经过结构调整和技术改造,取得了显著的经济效益,人们生活和谐宁静,环境优美空气清新,蔚蓝色的天空下绿树成荫鲜花遍地,该地区的经济在新技术的带动下蒸蒸日上。

德国鲁尔工业区的改造起始于上个世纪70年代,他们首先从调整产业结构入手,对传统的老矿区进行清理整顿,对那些生产成本低、机械化水平低、生产效率差的煤矿企业进行关、停、并、转,并将采煤业集中到盈利多和机械化水平高的大型企业中去,调整产品结构和提高产品技术含量。这在当前我国煤炭行业去产能、调结构、去库存、降成本中很有借鉴意义。

工商联：您觉得未来中德两国在煤炭行业有哪些合作的潜力和合作性？

煤炭在未来几十年内仍然是人类重要的能源之一。我觉得未来中德两国在煤炭工业领域可以在以下几个方面进行广泛深入地合作：

一是中国在煤矿安全绿色开采方面，以建设大型现代化煤矿、改造现有大中型煤矿、淘汰落后产能为重点，按照“安全、科学、经济、绿色”的理念，全面提升生产技术水平 and 安全保障能力。采用高新技术和先进适用绿色开采技术，实现装备现代化、系统自动化、管理信息化。

二是在发展矿区循环经济方面，科学利用矿井水、煤矸石、煤泥、粉煤灰等副产品，综合开发利用煤系共伴生资源，构建煤基循环经济产业链，提高产品附加值和资源综合利用率。鼓励利用矸石、灰渣等对沉陷区进行立体生态整治和土地复垦，因地制宜建设矿区循环经济园区，努力实现矿产开发经济、生态、社会效益最大化。

三是在煤层气（煤矿瓦斯）开发利用、发展清洁高效燃煤发电、提高煤炭加工转化水平、减少煤炭利用污染物排放方面加强合作，积极推进我国煤炭发展方式转变，提高煤炭资源综合利用水平，实现煤炭工业安全、绿色、集约、高效发展。

四是在装备制造技术方面，“中国制造2025”和德国工业化4.0异曲同工，通过中德企业间的合作，可实现装备制造业的创新发展和跨越发展，加速工业化和信息化的融合。与此同时，大力推进矿山机械再制造，提升煤机装备制造业技术水平和优化升级。中煤科工愿与德国相关企业进行合作，分享经验，互利共赢。

工商联：在中煤科工近几年和德国企业的合作对接中，您认为贵集团面临的挑战和差异是什么？有怎样的解决方案可以介绍一下吗？

在中煤科工近几年和德国企业的合作对接中，我们面临的挑战和差异主要是，跨境文化障碍、中德企业治理结构的差异，以及企业经营价值理念和管理风格的不同。随着中国煤科国际化经营战略的实施，以及和德国企业合作项目的推进，中煤科工将根据未来煤炭工业的发展方式和自己的发展战略积极走出去，我们非常看重德国全球领先技术和人才素质。在将来和德国的企业合作中，贯彻“效益优先”理念，积极采取相应措施来尽量减少文化障碍，实施有效的激励和监管机制，吸引和保留优秀人才队伍。如果能把德国的技术和人才优势与中国的制造和成本模式相结合，创新商业模式，就可以有效带动我们集团的能力发展。

工商联：针对中国的能源不足，新能源的快速发展和开发，煤炭作为不可再生能源，中煤科工作为国内知名的煤炭企业，采取了怎样的具体措施和技术创新来应对当今新能源产业

对煤炭产业所带来的挑战？

在应对新能源产业对煤炭产业所带来的挑战方面，集团立足自身技术优势和品牌优势，加强技术开发力度，提升智能制造水平，发展煤基高端技术、高端产品和高端服务，确立和拓展原有技术领先优势；采用参股或兼并收购等方式，在现有优势的基础上，发展矿井低温热能、煤层气等非常规天然气、页岩油、储能电池、石墨烯、氢能等新能源、新材料，发展一批符合战略转型要求的前沿产业，打造新的经济增长点，推动相关多元化发展。

工商联：在环境保护领域中国煤炭科工集团采取了怎样的措施来实现“绿色生产”？

针对大面积高强度井工采煤造成的严重地面塌陷灾害，以及部分地区因开采沉陷造成地下水水位严重下降的现象，开发了将充填技术与传统的综合机械化采煤技术有机结合的综合机械化充填采煤技术；探索了煤矿井下煤矸分离技术，开发了以风积沙、黄土等材料为骨料的新型充填材料。

针对露天煤矿开采，开发了复垦与生态重建、三废处理、滑坡灾变控制等新技术。针对东部矿区沉陷积水、次生湿地建设与城市协调发展的问题，研发了基于区域性开采稳沉程度的城市次生湿地规划建设、污染源控制、湿地水体维系为一体的湿地构建技术，为我国东部生态宜居矿业城市发展建设提供了技术支撑。形成了采煤沉陷区城市用地综合治理技术，已在高层建筑、电厂、大型社区、港口码头等大型工程成功应用。

工商联：您如何看待煤化工产业的前景和未来？

发展新型煤化工有利于降低油气对外依存度、保障国家能源安全，是煤炭清洁利用的重要方式。经过“十一五”、“十二五”的发展，我国煤化工在大型先进煤气化、合成气变换、大型煤制甲醇、煤制油、煤制烯烃、煤制乙二醇等获得了重大突破，技术创新和产业化均走在世界前列，具备由煤炭向煤基高端燃料、高端材料发展的基础和能力。

煤化工升级发展方向是，利用煤的大分子结构，生产石油基难以得到的高能清洁燃料和高端材料等特种产品。例如，生产高密度、超洁净、高氧化安定性等国防用油、优质清洁燃料，满足高端需求；生产煤基烯烃、芳烃、低碳醇等新材料，充分利用煤中碳、氢、氧等元素；生产煤基活性焦、活性炭、碳纤维、石墨等高端碳材料，适应新的清洁发展需求。

供图：中国煤炭科工集团



翟际栋

专访： 金正大生态工程集团股份 有限公司执行副总裁 翟际栋

工商联：翟总，您能给我们的中德企业读者就贵公司基本情况作一个简短的介绍吗？

金正大将“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”作为企业愿景，将新型肥料的研究作为首要任务，以超常规的研发投入来寻找可持续发展之路，身体力行耕地质量保护和提升贡献自己的力量。金正大主导产品为复合肥、缓控释肥、水溶肥、有机肥及其它新型肥料，建立了中国最大的水溶肥生产基地和全球最大的缓控释肥生产基地。

金正大是国家重点高新技术企业和国家创新型中小企业、缓控释肥料行业标准与国家标准起草单位、全国缓控释肥产业技术创新战略联盟理事长单位，先后在山东临沭、山东菏泽、安徽长丰、河南郸城、河南驻马店、辽宁铁岭、贵州瓮安、云南晋宁、山东德州、广东英德、新疆阿克苏、湖北潜江等地建有 15 个生产基地，并在美国、以色列、德国、挪威、荷兰、西班牙、越南、香港等地设有分支机构。

工商联：金正大公司自 1998 成立以来通过多年的努力，在化肥行业取得了非凡的成就，成为化肥行业的佼佼者。那么您认为金正大的优势暨成功的最主要原因是什么？

金正大的优势暨成功的主要原因来自于创新和国际化两个方面：

1、关于科技创新方面。

金正大坚持“集聚资源、系统创新、开放发展”为指导思想，面向公司发展战略需求，瞄准行业技术发展前沿，以产品技术创新为主线，以构建科技创新和产学研合作体系为创新手段，不断提升技术创新水平，全面推动我国肥料技术创新和产业发展。

构建科技创新体系，推动行业科技发展。金正大着力建立高端研发平台，打造技术创新的“孵化器”，使科技创新成为企业发展的源动力。公司通过建设国家认定企业技术中心、养分资源高效开发与综合利用国家重点实验室、国家缓控释肥工程技术研究中心、复合肥料国家地方联合工程研究中心、土壤肥料资源高效利用国家工程实验室、农业部植物营养与新型肥料创制重点实验室等一批具有行业影响力的创新平台，现已成为原始创新、集成创新和引进消化吸收再创新的重要保障与持久动力。借助高层次平台，公司积极承担国家科技支撑计划等 40 多项省部级以上科研项目，以科研项目为依托的技术创新，引领着整个化肥行业在工艺、技术、产品等方面向高水平发展。

借智产学研合作，促进行业开放式协同创新。公司通过技术合作、共建研发机构、设立开放科研基金、聘用专家顾问、人才培养和交流等形式，先后与山东农业大学、中国农业大学、中国农业科学院，以及美国佛罗里达大学、挪威生命科学大学、以色列希伯来大学等国内外 50 余家院校建立了科研合作关系，实现了产学研的有效融合，形成了协同创新网络。借助产学研合作，公司获得国家科技进步奖 2 项，中国专利优秀奖 2 项，省部级科技进步一等奖 2 项、二等奖 4 项、三等奖 3 项，并获得山东省产学研合作创新突出贡献企业和中国产学研合作创新奖两个荣誉称号。

以标准规范行业发展，以联盟推动行业发展。金正大公司着眼于化肥行业发展的大环境，积极承担标准的起草与制订，截止到目前，共参与制定了《缓控释肥种肥同播技术规程》等山东省地方标准 8 项，《缓控释肥料》、《控释肥料》等行业标准 5 项，《缓释肥料》等国家标准 3 项，《控释肥料》国际标准 1 项，牢固确立了公司行业科技先行者的形象，规范了

整个行业的健康发展。同时公司牵头成立全国缓控释肥产业技术创新战略联盟，影响、带动了30多家科研院校、70多家企业进行缓控释肥研发和建设，促进了化肥行业的转型升级，成为我国化肥行业转型升级的典范和战略性新兴产业发展的标杆。

2、关于国际化方面。

引进国外最为先进的农业技术和产品，是金正大人赋予自己的使命。正是这种责任担当，使金正大人具备了国际视野，开始了国际征程。短短几年，金正大的国际化步伐动作频频，佳音不断。从与以色列利夫纳特集团、以色列耐特菲姆公司、挪威阿坤纳斯公司达成商业合作，到与国外大学签署合作协议、聘请国际顶级专家，再到在海外成立研究中心等，一路走来，金正大的国际化合作领域逐步拓宽，合作层次也不断加深。

早在2006年，金正大人美国华盛顿成立新型肥料研发中心。2014年，国家“一带一路”战略实施后，金正大人加强了对沿线国家的布局。当年，金正大人与以色列利夫纳特集团签署战略合作协议，并于11月共同在以色列成立了“金正大人-利夫纳特农业科技研究中心”。2015年，金正大人北美办事处在美国落成。在此前后，金正大人还与德国、挪威等国知名科研机构建立了长期战略合作关系。

2016年2月收购荷兰EKOMPANY的资产，7月，全资收购世界知名肥料企业Compo GmbH（德国康朴公司），快速获得了国际先进技术、全球营销网络和具有国际影响力的品牌，国际化战略迈出重要一步。

金正大人的目标是要建立地中海、亚太、欧洲和美洲四大中心，并且基于地缘优势和产业格局，四大中心将聚焦控释肥、硝基肥、水溶肥、液体肥、微生物肥、水肥一体化及高新技术农业设施等新技术、新产品、新服务的推广应用。

在金正大全球化架构中，四大中心将整合、优化国内外生产要素，调动两种资源和两个市场。一是研发新型肥料，与各国科研机构、行业组织、政府部门、农业协会合作，推进金正大人技术和产品实现本土化落地和适应性调整；二是进行双向贸易，把包括金正大人产品在内的中国优质农资卖出去，同时寻找海外优质资源，引进全球先进的新型肥料产品和农业投入产品，借助金正大人遍布全国的分销渠道，为中国农民服务。

工商联：金正大人始终坚持国际化战略，在世界很多国家都设立了分公司，前不久在德国收购了康朴公司。请问贵公司收购康朴公司的动因何在以及对集团对于全球的战略布局有何影响？

实现国际化是金正大人公司初创时期就确立的长期战略和梦想，长期以来公司为此付出了不懈努力，尤其是近三年来更是加快了公司国际化步伐。通过在海外设立分公司，与国际知名企业设立合资公司，建立战略合作伙伴关系，兼并重组海外与金正大人有协同效应的公司等一系列行动，逐步建立起来了金正大人的海外军团和国际化网络。收购康朴公司对金正大人走向国际化更是具有里程碑的意义和影响，标志着金正大人从一个中国本土企业，成长为一个国际化企业，对金正大人的国际化战略布局，有着深远的影响。

工商联：德国康朴公司是一家全球知名肥料企业，在技术合作和技术创新上会给金正大人有怎样的推动和影响？

金正大人收购康朴公司，就是要把欧洲先进的特种肥料技术引进中国，提升化肥利用率，提升作物产量和品质。今后，金正大人将努力实现三个目标：一是积极利用康朴的先进技术和开发能力，使金正大人的技术研发能力迅速达到世界领先水平，做肥料领域中国智造的标杆；二是向行业全面输出特种肥料技术，力争每年联合生产推广1000万吨特种肥料，推动我国肥料行业技术进步与转型升级；三是充分利用康朴的品牌影响力和全球营销网络，迅速推动金正大人控释肥、水溶肥等新型肥料走向全球，同时引进康朴园艺产品在中国市场推广，实现中国领先向世界领先的全面跨越，服务全球农业。

工商联：针对中国的能源不足，特别是中国北部的水资源缺乏和干旱频发的现状，作为国内知名的农产品企业，您认为有哪些解决问题的具体措施？

针对我国北方水资源缺乏和干旱频发的情况，建议能够广泛开展节水农业，推动我国水肥一体化的发展，抓住推广技术的“牛鼻子”，进行重点攻关与突破。

一是加大政策、资金扶持力度，全面推动行业发展。建议国家统一规划，一方面将水肥一体化作为高标准农田建设、黑土地保护、耕地质量提升等工作的重要内容，在资金上予以倾斜。另一方面扩大水肥一体化技术示范推广专项规模，全面加强政策、资金扶持力度。同时，充分发挥行业龙头企业带动作用，选择有示范带动性的龙头企业，重点在政策、财税等方面予以支持，积极推动龙头企业致力于产品技术开发和行业辐射，引领行业规范有序发展。

二是鼓励行业多方位合作，促进节水技术发展。设立水肥一体化技术研究和集成示范重大专项，从墒情监测、水溶性肥料、灌溉设备、技术模式、灌溉施肥制度等研发、示范的各个环节开展基础研究和集成示范，为大面积推广奠定基础。加强产学研用合作，充分结合高校

及科研院所的研发能力、水溶肥和灌溉设备企业的产业化能力、技术推广部门的示范推广能力，达到产学研用紧密合作；促进水溶肥企业与节水灌溉设备企业融合，充分发挥双方各自优势，共同进行新产品、新技术的研发，建立联合推广机制，形成节水灌溉与肥料配套的统一体系，并对灌溉施肥应用及服务技术做出规范，同时在产品、渠道、资本等层面开展全方位合作，共同推动行业发展。

三是强化示范基地建设，健全技术农化服务体系。节水技术作为一项新技术，在应用推广过程中应加强示范和农化服务，缩短农民接受的过程。建议采取政府引导、市场主导的建设模式，在全国范围内建立全方位、多层次、高标准的水肥一体化产业示范基地，形成国家、省级、县级各级的示范示范基地，通过试验示范，完善区域技术模式，制定技术规范，为大规模应用推广奠定基础。加强农化服务建设，以企业为主体，通过政府购买等方式引导企业建立专业化、社会化的农化服务体系，通过试验示范、技术讲座、田间学校、入户指导等形式，逐级开展技术培训和培训，提升农化服务水平，以利于水肥一体化技术的普及和推广。

工商联：作为国内新型肥料龙头企业，金正大从哪些方面来引进和推广新型创新技术的开展和实施？

早在2002年起，金正大公司就在开发和推广缓控释肥的过程中，非常重视国际交流与合作。公司从2002年开始关注缓控释肥，先后考察法国、美国、加拿大、日本等国家的产品、技术和市场。2005年以来，公司又先后多次赴日本、美国、德国、荷兰等国家考察国际缓控释肥标准制定情况，坚持我国的缓控释肥标准与世界接轨，以赢得我国缓控释肥在国际上的话语权。

2006年3月，金正大与美国佛罗里达大学、康奈尔大学、加州大学等6所美国大学及美国农业部明尼苏达州、华盛顿州和堪萨斯州3个试验站等单位建立了长期合作关系，共同致力于缓控释肥在美国的试验、示范，共建立了13个试验示范基地，并在水稻、马铃薯、苹果、西红柿、花卉、玉米、牧草等作物上进行了缓控释肥的应用研究。从2006年起，在美国华盛顿设立了金正大（美国）新型肥料研发中心，多次参加国际专业展会，加大缓控释肥的国际市场开发。通过交流与合作，进一步加快了缓控释肥的推广步伐，促进了缓控释肥产业化发展。

目前，金正大缓控释肥产品已经陆续出口到德国、美国、澳大利亚、马来西亚等国家。缓控释肥产品的出口，代表了金正大产品国际化的初步成功。从此开始，金正大加大了与国际合作的步伐，积极抢占国际肥料技术研发的

制高点。

2012年12月，金正大与以色列耐特菲姆公司和挪威阿坤纳斯公司分别签订了战略合作协议。协议的签订，对金正大进军水溶肥、生物有机肥等高端肥料有重要的促进作用，对金正大实现国际化战略具有重要的意义。

水肥一体化是国际农业发展的一个方向，水溶性肥也将成为金正大今后发展的一个重点。为了与国际前沿理念和先进科技接轨，金正大不断整合各类资源、融汇全球科技，打造“产学研、国内外、上下游”相结合的科技创新体系，金正大通过引进国际资本、技术及专家，提升公司的技术创新能力。如与以色列利夫纳特集团、以中农业交流合作中心等合资设立“金正大一利夫纳特农业科技研究中心”；与以色列希伯来大学、以色列 arava 沙漠农业研究中心开展技术合作，共同开展水溶肥及水肥一体化技术研究；为了推进良肥与良法结合，金正大将与农业部全国农技推广中心、以中农业交流合作中心合作，在全国建设10个现代农业示范园，100个农化服务中心、培训1千名农艺师、建设1万处农业试验田、培训10万名农业示范户，深入推广和介绍精准施肥、高效节水、智能管控等以色列先进农业技术。

工商联：金正大对未来中国节水农业发展前景有何展望？

发展水肥一体化技术，用现代节水灌溉设备装备我国农业，将能够有效提高农业抗旱减灾能力。水肥一体化本身具备的巨大节水节肥优势，无疑将会成为节水农业发展的强大驱动力。

我国重视水肥一体化的发展，国家陆续颁布了诸多政策推动产业发展。2013年，发布的《水肥一体化技术指导意见》，要求到2015年水肥一体化技术推广总面积达到8000万亩以上；2015年中央提出，大力推广节水技术，全面实施区域规模化高效节水灌溉行动；2015年2月，《到2020年化肥使用量零增长行动方案》要求控制用水总量，到2020年实现化肥零增长；2015年7月，发布的《关于推进化肥行业转型发展的指导意见》，将水溶肥作为重点发展的新型肥料产品；2015年11月，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》发布，提出水资源消耗总量和强度双控行动。因此，节水、减肥已经成为我国的“国家行动”，水肥一体化在我国的实施条件已经成熟，已被纳入政府农业发展规划，已步入快速发展期，未来发展前景可期。

供图：金正大生态工程集团有限公司



Ralf Meurer

专访： 杜伊斯堡市经济促进局局长 Ralf Meurer 先生

工商联：Meurer 先生，您能为我们的读者简短介绍一下杜伊斯堡经济促进局的工作领域是什么？您什么时候开始担任杜伊斯堡经济促进局局长职务的？

作为跨国经贸合作的促进者，我们服务的核心任务之一就是为计划入驻杜伊斯堡的企业和已入驻的企业提供全方位服务和支持，以便为企业的发展创造有利条件，让企业发展前景一片光明。我们对外经济贸易工作的重点是促进与中国之间在商品和服务方面的交流合作，特别是与武汉的合作，武汉与杜伊斯堡是超过三十年的友好城市。此外，在杜伊斯堡还有重庆到杜伊斯堡的直达货运列车“渝新欧”，杜伊斯堡作为“渝新欧”铁路的始发站和终点站，也是连接义乌和马德里的重要枢纽站。

在过去，大多数的货物从中国运输到了杜伊斯堡，而现在，越来越多的货物利用铁路从鲁尔都市圈（Rhein-Ruhr-Metropole）出口到亚洲。作为跨国经贸合作的促进者，我们当然鼓励更多企业家利用杜伊斯堡物流枢纽这个优势。这一枢纽坐落在鲁尔区，而鲁尔区是德国最大，在欧洲排名第三的人口稠密地区。我们已多次组织政府代表团和企业考察团去中国寻求发展机会，寻找促成合作并签订合同的契机。我们利用我们的人际关系帮助杜伊斯堡的企业进入中国市场，同时我们也帮助中国企业入驻杜伊斯堡。最近在杜伊斯堡新入驻的中国企业南高齿齿轮集团（NGC Transmission Europe），就是我们帮助引进中国企业的成功典范。该企业是全球齿轮箱与动力传动解决方案的专家，也是全球业内最具竞争力的合作伙伴之一。

我们陪同在杜伊斯堡入驻的中国企业去外管局，帮助他们解决行政手续问题，并且和杜伊斯堡的工商业联合会密切合作。我们向企

业提供杜伊斯堡经济区的最新信息，在一些必要的行政程序上给予协助和提供咨询，而且我们还给企业提供理想的办公室、生产车间、仓库和商业用地等。通过我们已掌握的成熟的网络关系帮助企业在北威州，特别是在杜伊斯堡找到最合适的商业伙伴和创造与研究机构的合作交流。为满足个别入驻企业的需求，我们还陪同企业解决银行、公证处、还有税务顾问等手续问题。我们的最终目标是让入驻杜伊斯堡的中国企业和商家能够顺利自如地适应新的环境，以为以后的发展打下基础。

就您提出的第二个问题：我 1998 年开始来到杜伊斯堡经济促进局工作，在担任杜伊斯堡经济促进局局长之前，我负责杜伊斯堡南部企业的咨询顾问工作。从 1997 年开始，我在杜伊斯堡经济促进局带领一个由 20 个成员组成的团队。

工商联：Meurer 先生，一年以前，杜伊斯堡经济促进局就工作区域的分工进行了结构调整和组合，现在进展如何？

计划中大部分重要的事情我们都已完成。除了任务重点保持在对外企的引进和提供企业服务外，我们在下面几个领域也得到了日新月异的发展：宽工业带，工业 4.0，中国制造 2025，技术引进和知识的开发，经济创新以及资源的有效利用。此外，我们还对中文网站进行了加工和改善，并在新的中文网站上设定了一些客户所关注的问题，并提供了解答。杜伊斯堡促进局还建立了自己的微信，成为第一个有微信帐户的德国城市。

工商联：中国国家主席习近平在“渝新欧”铁路开通时曾亲临杜伊斯堡，迎接首发货运列车，您对此事有何看法？您由此在中国和杜伊斯堡经促局的合作中看到了什么样的契机？

“渝新欧”铁路开通对整个亚欧大陆具有重要的战略意义。中国国家主席习近平在“渝新欧”铁路开通时曾亲临杜伊斯堡迎接首发货运列车，这对杜伊斯堡是一个莫大的荣誉。从那以后，这段货运铁路线引起了越来越多投资者的关注。

中国是一个蓬勃发展的市场，整个德国都能从中获益，作为欧洲重要交通物流枢纽的杜伊斯堡更是如此。我们在服务业和生产行业拥有创新、研发和高质量产品等方面的优势，所以中德两国的经贸合作一定能带来互利共赢的硕果，我认为中德合作的意义是任重道远的。很多杜伊斯堡的企业都已和中国的投资商开始了合作，而且这种合作还会不断深化和成熟化。值得一提的是，杜伊斯堡蒂森克虏伯集团旗下的激光拼焊公司，2012年被中国武汉钢铁集团收购，该公司是国际激光拼焊界的翘楚。我们服务的核心任务是强化跨国经贸，以及加深商务网络的合作。

连接杜伊斯堡和3000万人口大都市重庆的“渝新欧”铁路是一条独一无二的线路。我们非常骄傲，这条重要的经济大动脉的终点在杜伊斯堡。2014年，中国国家主席习近平在访问德国时来到欧洲第一大内陆港口杜伊斯堡，并亲自迎接列车到港，这对我们来说是巨大的鼓励，我们为此深感骄傲。

“渝新欧”国际铁路线的开通给杜伊斯堡经济发展带来了新动力：整个铁路线覆盖10300公里，整个运输里程从重庆到杜伊斯堡为两个星期左右，火车能够装50个集装箱。“渝新欧”在一定程度上比水路缩短了一半的运输时间，比空路节省了将近一半的费用，这些都让这条线路独具优势。现在每周都有多班列车从重庆开往欧洲。

“渝新欧”是“一带一路”的一个标志，对我们来说绝对是一把幸运的钥匙，它有潜力进一步让杜伊斯堡成为德中贸易关系的中心。通过这条驶往杜伊斯堡的线路，货物可以快速、安全、优惠地到达欧洲的心脏。它也极好地证明了在全球化的经济中，距离只是相对的。中国和德国企业都应该更多地利用这条面向未来的经济纽带。

工商联：“一带一路”是一个全球开放的大战略，“渝新欧”这条线路已成为连接中国的新通道，是“一带一路”战略的成功重要载体之一。Meurer先生，您作为杜伊斯堡经济促进局局长如何看待这一国际铁路线？它的开通对中德经济合作带来什么优势？

优势很多：短距离的货物运输会形成一种环保的物流体系，而且杜伊斯堡作为欧洲排名第三的人口稠密地区，凭借它优越的地理位置和已开发的经济特区，不仅拥有发达的水运系统，也拥有密集铁路港和空港。来自中国的

货物可以通过水路、陆路和空路到达杜伊斯堡的客户那里，并被发送到指定的工厂去。

此外，位于北威州的杜伊斯堡，还是“渝新欧”铁路的始发站和终点站，对中国企业也很有吸引力，很多企业已经在杜伊斯堡设立了售后服务台，以便满足西欧市场客户的需求。很多国内国外的企业都考虑把总部转移到杜伊斯堡，以便充分利用“渝新欧”国际铁路大通道的优势。新一代的丝绸之路，建立起连接中国和欧洲的大通道，带来的优势是无可比喻的。

工商联：有哪些中国企业已在杜伊斯堡入驻投资？主要分布在哪些领域？

据最新统计，已有大概70多家企业在杜伊斯堡投资，很多都是近两年进入欧洲市场的。企业的投资领域涉及到很多方面，从为风能生产的齿轮箱与动力传动(NGC Transmission)到物流产业(武汉汉欧国际物流有限公司, Wuhan Asia Europe Logistics)，还有机械产业(Jupiter Gant)到浴室设备的进出口(ACTSN)，以及发光二极管的生产(南京吉山光电有限公司)、生产电视电影设备的企业(SWIT)和钢铁制造业(WISCO)。除此之外，还有很多个体经营者和餐馆服务业。

工商联：您个人如何评价越来越多的中国企业来杜伊斯堡投资兴业？

杜伊斯堡越来越吸引中国投资者来德投资，很多企业愿意落户杜伊斯堡，这样就给基础设施的打造和扩建带来了机遇。而且，杜伊斯堡大有潜力可挖，能提供很多发展机会。比如，培训有素的国际专业人员和在杜伊斯堡/艾森大学就读的中国学生是外国留学生最大的团体。我非常期待的是，更多的中国投资商能够落户杜伊斯堡，这将提高杜伊斯堡的国际知名度，也将意味着杜伊斯堡的经济趋于国际化的发展。我认为，只有朝着国际化的方向发展，才能在全球的激烈竞争中立足。

还有我想强调的是，随着“渝新欧”国际铁路线的开通和日益频繁，德国昔日工业重镇杜伊斯堡起着桥梁性的作用，连接欧亚大陆，使得中德两国之间的经济联系日益紧密，从而吸引了中国投资者来德投资，所以我认为越来越多的中国投资者来德投资是一个好的证明，说明了我们的发展方向是正确的，我们凭借地理位置、经济特区的日益成熟还有便利的仓储区优势发展进步，这些都是投资者选择投资环境时很注重的方面。发展至今，很多的中国投资企业都已把目标转移到杜伊斯堡，这就为这个城市今后的发展打下了坚实的基础。为了奠定基础，我们还积极组织代表团前往中国，比如在过去一段时间里，我们已经多次组织代表团前往杜伊斯堡的伙伴城市武汉，从而推动两个城市的经济发展。这些访问可以促进双方面对面的地认识和了解，探究合作的可能性并达

成合作协议。

工商联：据我们了解，杜伊斯堡经济促进局已与大型国际组织合作，还招聘了中国实习生，这些留学生给您留下了什么样的印象？您将来会如何运用和这些留学生的关系？

这些交流对我们是很有意义的，我们可以通过交流加深和中国的投资者的合作。我们曾有过两个中国实习生，他们为我们的客户提供咨询并陪同他们处理相关的事宜，而且从他们身上，我和我的同事们也学到了很多，这些都可以帮助我们优化服务，以便让服务更个性化、更到位。我们从与中国实习生的交流中了解到计划入驻杜伊斯堡的中国企业所关注的问题，诸如要掌握的一些基本信息和数据，重点当然是关于杜伊斯堡经济区，以及企业落户的一些相关信息和数据。

工商联：您在中国和杜伊斯堡的经贸合作中看到怎样的新趋势？能否给我们阐述一下您短期、中期和长期的战略目标吗？

德国和中国近 20 年的经贸合作已经达到了双赢局面，促进了两国的经济稳定增长，形成了两国经济上彼此的依赖性。德国在电脑制造业、笔记本电脑、纺织业是依赖于中国进口的。相反，中国在机械制造业是大大依赖于德国出口的。德国的机械制造业遥遥领先于世界，对中国的工业发展不可缺少。同时，中国也是德国最大的消费品供应商。

中国是依赖于德国出口货物的，打个比方：如果德国作为出口机器的供应商不能按时出货，那么中国的经济将陷入瘫痪。德国的机器零件是被运用到中国很多生产领域中的，很多产品都是用于出口。如果德国的机器生产出现问题，将直接影响到中国的出口业，后果将不堪设想。有一个调查也鲜明地指出了这种依赖性的重要，这种高技术强度、高特性的机械产品只能在一定程度上被其他国家的相关产品所替代。

对德国来说，中国是纺织和服装行业重要的供应商。1992 年德国从中国纺织和服装行业的进口率只有 7%，现在已达到了 31%，除此之外，德国在办公设备、电脑、还有笔记本电脑的领域也大大依赖于对中国的进口。德国对于上述提及的物品进口率已从 1992 年的 1% 上升到 44%。至今为止，德中的贸易交换可以归为如下几类：德国的高特性的投资性物品和中国低价格的消费品交换，这样的进出口比例也不会和本国的贸易形成竞争，而且和国内的产品生产形成互动互补。

将来中德的贸易模式将会有一定的转变，中国的企业会在技术创新方面达到全球领先的位置，为此将来的经济发展也会被所谓的“内部的工业贸易”模式所主导。其实，这种模式在很多发达国家中，经济水平在大致相同的情

况下早已存在，并得到了发展和验证。1992 年，这种“内部的工业贸易”模式在中德贸易整体的比例才占了 5%，本世纪初便得到了迅速发展升至 20%。同时，中国消费者对德国的皮革、家庭起居用品的需求也会越来越大。

在这个背景下，我也想对“工业 4.0”，也就是“中国制造 2025”再发表一下意见：只要中德两国能够互相理解，在和谐互让的大环境下，中德伙伴关系才将变得更为坚固。在“工业 4.0”的大框架下，德中两国会在职业教育和培训方面有更多的合作机会，还有在高校的知识研发领域也会有更大的突破。

工商联：德国中国工商联始终致力于推动中德两国的交流合作，至今我们启动了很多经济合作以及与中国城市友好关系的发展项目。您对我们的今后的工作目标有何建议？

我鼓励工商联在“工业 4.0”的大框架下为中德两国的合作做贡献，而且我也希望工商联能继续加强两国之间培训交流方面的合作。我们要把重点放在对中小企业的扶持上。过去的经验告诉我们，经济的稳定发展不仅仅是要依靠大的龙头企业的支撑，相反，中小企业的发展才能为经济的发展奠定牢固的基础，特别是在这个动荡不定、经济危机频出不断的年代。此外，工商联应在大学孵化器企业的成立方面提供必要的协助和支持。

最后我要提出的是企业的能源效益和能源节约。过去的经验告诉我们，只有重视这两个领域，才能提高企业本身在市场的竞争优势，从而节省费用资金。只有坚持可持续发展，才能不断提高企业和社会和经济上的知名度。



杜伊斯堡市中心

供图：杜伊斯堡市经济促进局
摄影：Friedhelm Krischer / krischerfotografie



白潇乐博士

柳林

FOM 埃森经济管理应用技术大学 行政校长白潇乐博士

FOM 德中经济科技学院 院长柳林

工商会：我们现在采访的是 FOM 埃森经济管理应用技术大学行政校长白潇乐博士和 FOM 德中经济科技学院院长柳林。

工商会：白潇乐博士，您能就贵校的基本情况给我们做作一个简短的介绍吗？

FOM 埃森经济管理应用技术大学是 1991 年应埃森企业联合会和 BCW 经济教育集团的倡议而建立的。建校过程中得到了地区企业联合会及经济协会的大力支持。我校遵循应用型教育理念，开设经济学、工科、信息管理学、心理学、法学和健康社会学等多个本硕专业。发展至今，有 38000 多名在读学生，近千名富有工作和管理经验的讲师以及 29 所分校，是全德最大的私立高校。经过 25 年的发展，FOM 大学成为了企业在职人员向往的高等学府。

FOM 大学总部位于德国埃森市，隶属于公益性质的 BCW 经济教育集团，受北威州创新、科学和研究部管理。2004 年，FOM 大学作为北威州第一所高校通过了德国联邦科学委员会审核。联邦科学委员会是德国政府最高的学术咨询机构，负责监管德国高校的教学和科研质量。FOM 大学获得了联邦科学委员会的高度认可，分别于 2010 年和 2016 年两次通过了复审。

2012 年，全德 451 所高校中共有 4 所高校首批通过了 FIBAA 教育质量系统评估，其中有 3 所公立高校和一所私立高校即 FOM 大学。作为世界范围内最重要的一所教育评估机构，FIBAA 认证了 FOM 大学拥有符合最高国际水平的质量管理体系。

除了应用型的教学工作以外，FOM 大学也将科研工作明确地写进了建校纲领。在德国高校科研工作中，FOM 大学承担着科学实践相结合的应用型科研任务。在学校各个研究所、

专业能力中心和科研小组，FOM 大学的专家学者们开展着各自的科研项目。通过各种科研项目，学术会议以及合作方的积极反响，FOM 大学收获了累累硕果。

工商会：柳院长，贵校开发了一些和中国高校的合作项目。您能就和中国高校合作的规划、课程设置以及对学生的管理模式跟我们读者做个详细介绍吗？

2002 年和 2003 年，FOM 大学分别与山西财经大学及山东农业大学开始了工商管理本科学士（学历）合作办学项目。发展至今，我们的中国合作项目已开设了经济类和理工类的本科及硕士多个专业。我们的目标是通过理论结合实践的专业课程为跨国企业集团培养未来的领导人才。我校的专业均已通过审核并且符合德国的高等教育标准。在工商管理本科阶段，学生可以全面地掌握经济学基础知识并且能够深入地了解其主修专业。完成国际市场营销或会计与金融管理硕士学业以后，学生可以扩充并深化相关的专业知识。

我校在埃森拥有一流的硬件条件，这些为学生在德国的学习创造了良好的客观环境。学生在来德国以前已经学习并了解了德国的风土人情和文化习俗，来德国以后有辅导老师负责为其办理各种手续。如果学生有需要的话，学校还会为他们提供在德住宿方面的帮助。为了让学生尽快地适应在德国的生活，课业辅导组的八位老师还帮助他们解决日常生活中遇到的种种问题，比如银行开户、医疗保险注册、购买交通月票等等。课堂学习以外，学生还有机会参加企业参观等实践活动。此外，帮助学习成绩优秀的学生申请实习岗位也是我们课业辅导组老师的重要工作内容。通过实习，学生可以更好地了解德国文化并获得宝贵的工作经验。

工商会：白校长，贵校中国毕业生和其他德国或中国高校的毕业生相比，具有什么优势？

我校的中国学生的第一阶段学习在我们的中方合作学校完成。在此期间，他们已经开始接触并了解了德国的生活和学习情况。他们充分利用 FOM 大学的学科优势学习应用型专业知识，锻炼跨文化交际能力，为日后在中国或德国就业打下坚实基础。通过经验丰富的任课老师和全面的辅导项目，我校德中经济科技学院为合作项目的学生提供了出色的学习环境。对中国学生来讲，在 FOM 大学学习的最大优势就是我们理论联系实际的培养方案。在此需要特别强调的是我们挑选教师的标准 - 除了学术成果，我们也非常重视教师的工作背景和从业经验。正如我校建校纲领中所要求的，FOM 大学是一所应用型高校，我校的教师均拥有三年以上的企业工作经验。

工商会：柳院长，中国学生要想申请奖学金，难不难？要符合什么样的条件呢？

我们正在与多所基金会和研究所探讨设立奖学金的事宜。在选择奖学金申请者的过程中，学习成绩、社会能力和个人能力都是重要的评判标准。奖学金不仅仅是物质奖励，它的作用更多的是激励并陪伴有潜力的学生取得成功。

工商会：白校长，学校在帮助学生就业方面有没有采取相应的措施呢？

我校德中经济科技学院的老师们为学生在申请实习和工作职位方面提供帮助。他们一方面为学生介绍申请流程，完善申请材料，提供面试培训。另一方面，我校借助广泛的企业联系网定期的组织校企联谊活动来推动学生的就业工作，例如德国易福门电子公司已经连续三年和我校合作召开校企研讨会，邀请中国学生和他们的德国员工一起讨论跨文化企业案例。通过参加研讨会，我们的学生有机会以自身表现打动人单位获得实习岗位，优秀的学生毕业以后还有机会直接被企业录用。

工商会：柳院长，每年成千上万的中国学生选择出国留学，等到毕业之后，有些人能留



FOM 大学中国合作项目开学典礼

在国外工作或继续深造，而大多数人因为中国非常乐观的经济形势，选择回国就业。但是他们回到中国的时候却发现找到一份理想的工作非常困难。您对此怎么看？您能针对这个情况给学生一些建议吗？

近年来我们也观察到了这一现象。中国迅速发展的经济和高速增长居民生活水平大大提高了劳动市场的吸引力，然而毕业生对于高薪或是一流工作岗位的期望往往不能立刻实现。就此现象我想给他们如下建议：一定要做好自我评价，认清自身的优缺点。没有一个清楚的定位会很容易在求职过程中碰壁。中国有句谚语说的是“千里之行始于足下”，这句话同样也适用于刚刚毕业的学生。刚刚步入职场的时候往往只能获得一个很普通的基层职位，学生们应当清楚地认识到这一点。

在中国或是在德国就业，这是一个个人选择的问题。对于留学德国的中国学生来讲，在中德经贸往来的背景中工作肯定能够获得更多的发展机会。学生们应该时时关注中德两国的经济发展状况，为求职做好准备。

工商会：白校长，对于希望申请 FOM 大学的中国学生，您有没有什么好的建议？

完成 FOM 大学学业的关键是学好德语。我们完全采用德语教学，如果德语不过关，是很难顺利完成学业的。语言的学习是个长期积累的过程，学生很难在短时期内发现自己的进步。对此，我们一直要求新生充分利用大一强化德语的两个学期，打牢德语基础，为完成专业学习做好准备。

希望选择我们合作办学项目的学生对德国的文化和社会有足够的兴趣。如今，发达的信息媒体为学生们提供了一个绝好的平台，他们可以在来德国之前就获得很多的相关信息。初次来到一个陌生国度和一个陌生的文化打交道不是一件容易的事情，所以在国内做足功课是十分必要的。

在德国学习有别于在中国。比如，对我们的中国学生来讲，科学论文的写作方法便是一个很大的挑战，这就要求他们在写作过程中保持足够的耐心和毅力。同样，独立的学习能力也很重要。FOM 大学紧密联系实际的应用型教学方案非常重视学生的个人能力培养，而学习的独立性则属于一项重要的个人能力。

工商会：白校长，鉴于中德两国在政治、语言文化等方面存在很大的差异，中国的学生或多或少都要经过一定的适应阶段。您认为中国学生在融入当地社会文化以及在学业进程中会遇到什么问题？

正如我刚才讲到的，语言是学生首先要攻克的难关。他们不仅上学时需要用到德语，日

常生活也离不开德语。除了语言以外，学生们还需要面对如何融入德国社会的问题。正确的做法是带着开放的心态来到德国，并有结识新鲜事物的愿望。为了帮助学生在德国建立起社会关系，我们组织了很多活动，例如与德国友好家庭结对子或是与德国学生混班上课等。此外，学校还为学生组织了丰富多彩的课外活动和企业参观。

工商联：柳院长，中德学生在学业和文化交流方面可以相互学到些什么？您认为中国学生和德国学生相比有什么优势和劣势？

中国学生的勤奋是大家公认的。在图书馆和书桌前聚精会神的学习是中国学生的长项。然而性格腼腆，喜欢在自己的小范围内活动也是中国学生的特点，这些对留学生活并不有益。来到外国学习不仅仅是为了获得学位，了解外国的社会文化，结识当地的朋友同样非常重要。相比中国学生，德国学生更加独立和开放一些。通过相互交流，中德学生可以提高彼此的跨文化交际能力，增进相互的理解。

工商联：白校长，贵校今年在中国有没有特别的招生计划或新的合作项目呢？

多年来，我校德中经济科技学院为中国学生开展了全面的辅导项目并且为他们在学习生活方面提供了各种帮助。我们非常重视学生的需求，并以此为根据来调整我们的工作。我校的宗旨是学校要走向学生，而不是学生来找学校。比如说我们在硕士阶段就根据学生的需求开展了传帮带项目，目的就是为学生提供专业和生活方面的辅导，并帮助他们及早开始制定长期的职业规划。

我校在 2015 年冬季学期新开发了两个与中国高校的合作项目。其中一个项目是与沈阳大学合作办学的本科电子信息专业。工业 4.0 背景下来自电子信息领域的专业人才将会非常抢手。我们的合作专业将以英语授课，信息化和自动化是教学大纲的核心内容。

同时，我们也与武汉商学院开展了英语授课的本科工商管理专业合作办学项目。多年来，我们在德语授课的本科工商管理专业领域积累了丰富的经验。如今我们希望扩大专业的招生范围，吸引更多的学生。我们的中国合作高校传递给我们的信息是，英语授课的专业在中国很受欢迎，而且英语也是大多跨国企业的工作语言。

工商联：柳院长，学校下一步发展有何规划？您对中德两国在教育发展合作方面有怎样的思考与建议？

我们的目标是加深和中国伙伴高校的合作。通过多年的合作，我们认识到两国高校在科研合作方面还有很大的潜力。今年我们已经

召开了两次国际学术会议，比如日前在泰安举行的主题为全球化背景下德中两国中小型企业所面临的机遇与挑战的研讨会。此次研讨会得到了德国康拉德阿登瑙尔基金会的大力支持。自从中国政府公布了中国制造 2025 的国家发展战略以后，我们就一直密切关注最新动态并希望可以相应地推动我校的学科建设。

工商联：白校长，您认为贵校和中国教育领域的合作项目在推动中德文化交流方面有什么促进作用？

德中友谊和经贸合作很大程度上建立在人与人相互理解的基础上。只有在了解合作方的文化习俗，社会背景的情况下才可以建立起相互信任相互了解的合作基础。这种基础是开展良好合作的前提。多年来我们已经培养了逾 3500 名本科及硕士毕业生。他们在两国的各行各业中工作，例如汽车行业的跨国公司、号称隐形冠军的中小型企业以及银行业或是政府事业单位，他们在各自的岗位上为德中经贸关系发展贡献着力量。我们的毕业生中还有自主创业的成功案例，他们在中德商贸领域打开了属于自己的一番天地。另外，一部分成绩十分优秀的学生完成硕士学业以后选择继续留在德国攻读博士学位。

我们非常自豪地看到在这些年里有着众多的中国学生完了我们的合作办学项目。他们不仅获得了高品质的学历，同时也积累了宝贵的跨文化经验。这些不仅是我们 FOM 大学的成绩，同时也为中国教育系统做出了贡献。放眼未来，毕业生最好的成绩不仅仅是成绩单上的分数，更多地是在各自的工作岗位上取得的成就。



中德学生共同开展“项目周”

供图：Georg Lukas / FOM



Tom Bender

莱茵邮报传媒集团市场营销 总经理 Tom Bender 专访

Tom Bender 先生于 2015 年 11 月 15 日担任莱茵邮报传媒集团总经理，他负责整个集团的广告、电子宣传及营销工作。之前，Bender 先生曾于 2011 年至 2014 年就职于德国足球甲级联赛，负责媒体、营销和市场工作。

工商联：Bender 先生，您能给我们介绍一下莱茵邮报吗？

莱茵邮报是莱茵地区发行量最大的报纸，它的读者大部分是有一定教育水平和超过一般收入的人群，所在的区域是欧洲发达的经济区。莱茵邮报是莱茵河地区媒体的象征，也是德国媒体最有名的、最常被引用的媒体之一。它的在报纸和数码媒体上的发行量能达到 152 万份。莱茵邮报有 230 多个编辑，日夜不停地将来自世界、德国、杜塞尔多夫以及周边地区的最新信息第一时间报道给读者。莱茵邮报作为一家很有发言权的地方性媒体，也作为德国西方媒体的一家权威性媒体在整个德国都享有很高的知名度和认可度。

工商联：莱茵邮报有着很长的历史，经过多年的发展也取得了很大的成功。莱茵邮报在何时发行了它的首发版？当时背景是怎样的？

莱茵邮报是经当时的英国军事政府同意后，创建于二战结束 9 个月后。第一期出版于 1946 年 3 月 2 号，创建目的主要是响应民主、自由和人的尊严三大主题，在报道和评论上主要是以基督教为主题，并帮助号召人们在二战后能在经济、政治和道德观念上能够重新振作起来，北威州政府对于莱茵邮报提供了很多帮助。报纸的出版商 Anton Betz、政治家 Karl Arnold 还有法律学者 Erich Wenderoth 当时在创建报纸时为报纸确立了创办主旨，莱茵邮报应该是时代的体现，报纸的创建者以及 Droste 家族联手为此承担义务。1970 年，他们把印刷厂迁移

到了出版社，他们也是莱茵邮报的正式的出版商，为此也要为莱茵邮报的内容和经济费用承担责任。

工商联：莱茵邮报当初的读者和现在的读者群是不一样的。Bender 先生，您能给我们介绍一下当初的读者群吗？现在的目标读者是否有所改变？

莱茵邮报在它的发行区有大约 80 万的读者，他们的年龄不一，但是非常有吸引力。据一个媒体分析报告指明，莱茵邮报在专业人士和领导层有很高的认可度，而且在受过一定高等教育的人群、特别是拥有房产的人群和有孩子的已婚人士中也有很高的认可度。

市场媒体的研究调查对莱茵邮报读者的消费习惯进行了调查。莱茵邮报的读者在很多重要的消费水准上也有很多相似的地方，比如读者都有一定的积蓄，都喜欢文化城市旅游，都喜欢买新车，都注重饮食质量，买有机食品，而且也非常注重住房环境。

工商联：莱茵邮报的报道重点是什么？

莱茵邮报主要是以地方性的报道为主。地方性报纸要赢得读者就必须贴近当地居民的生活，要找到新闻点和热点，关注读者需求，坚持百姓视野，以带动地区生活为主旨。不仅如此，我们负责跨地区的编辑组提供全德国经济、政治和体育等领域的新闻，也在新闻报道质量上享有很高的知名度，所以莱茵邮报也是德国报纸中被引用最多的报纸之一。

工商联：随着互联网和平板电脑的日益普及，报纸读者正在不断向互联网、手机媒体等靠拢，很多新闻集团都在进行媒体数码化，面对这样的趋势，莱茵邮报采取了怎样的措施？

2014年12月，我们已在杜塞尔多夫的编辑部设立了一个新的新闻中心，以便制作莱茵邮报的电子版并提供平板电脑App的服务。当今媒体，特别是报纸印刷行业的发展非常迅速，越来越多的读者不仅要读到纸质媒体，而且还需要在手机或平板电脑上阅读报纸。电子版的报纸在报道上不仅采用文字和图画的形式，而且运用数字转换的形式在文字提供的背景上提供录像、多媒体的图像，并带有注解。这就意味着，只有在加大合作和提高技术的同时才能达到这种完美的效果。

莱茵邮报凭借它互联网的电子和手机版的运用已经成为地方报纸中范围最大最广的一家报纸。莱茵邮报提供的新闻包括热点新闻，一般是当天最吸引眼球的新闻、时事新闻、财经新闻，评论、社评，还有其他专刊，涉及北威州政治、文娱、体育、生活、旅游、汽车、数码领域等，还有专门报道地区的副刊，从而达到媒体和地区的互动。此外，我们还向读者从34个地方报纸里推荐专栏文章，安排业余生活的建议，各协会的最新动向以及日常生活的服务等，而且这些媒体报道在网上以相同的版面进行了跟踪。通过平板电脑阅读报纸更方便了我们的读者，我们还在平板电脑上设置了专门的版面，让他们随时随地都可以进行阅读。

工商会：随着数码媒体的不断发展，您认为印刷媒体将来几年的发展趋势是怎样的，也就是说将来的报纸会是什么样子的？

我认为，要尽早看到并认识到这种新媒体发展的趋势，并进行相关投资，这是非常重要的。莱茵邮报在当今多媒体转型上是报纸行业的带头人。但是我们主要的业务还是以报纸印刷为主。我认为，尽管新媒体的发展速度迅速，但下面几年也不会有太大的改变。更重要的是，把我们的目光投到媒体不同渠道的对接上。

工商会：为了促进经济的发展，莱茵邮报已和北威州企业成功地合作，并举办了很多大型的活动。今年9月份，莱茵邮报计划举办中国论坛活动。您能给我们介绍一下活动举办的背景、原因和举办这次活动的目的？

莱茵邮报积极地为促进杜塞尔多夫和它的友好城市重庆的经济合作。我们把这次活动作为一个平台，以便让更多来自两国的企业相互认识、进行对话、开展合作。到目前为止，已有400多家中国企业成功入驻杜塞尔多夫，杜塞尔多夫已慢慢成为德国一个重要的经济中心，为此我们作为北威州的一家重要的媒体，要通过做好媒体宣传而为地方和城市的发展作出努力。

工商会：据我们所知，届时会有很多中国企业参加9月份的中国论坛活动。您个人认为北威州的中国企业在过去十年有怎样的发展？您对未来到杜塞尔多夫投资的中国企业会提出

怎样的建议？

中国企业这几年的发展是非常积极的，我们也很高兴越来越多的中国企业来杜塞尔多夫投资。现在时机已日趋成熟，我们欢迎中国企业把它们的产品和服务带到德国进行推广。我们也为此充满信心。当然，对于投资者最重要的是理解他的合作伙伴和了解不同的文化，以及给予合作伙伴足够的空间，此次有关中国的活动就是一个互相交流的绝佳机会。

工商会：最后，您对中德之间未来的交流有什么期望？

对于今后一段时期，我们期待着继续出色的合作，特别是在经济领域。我相信，这两个国家还有很多地方需要相互了解和学习，从而创造出对彼此有利的协同效应。我们期待着激动人心的时刻以及中德两国在新的商务领域和合作理念中更加紧密的合作。

供图：莱茵邮报出版集团



QRC 集团董事合伙人 Gerhard Nienaber 专访



您能够自我介绍一下吗？

我的名字是 Gerhard Nienaber。在读完经济工程专业后，我在不同的中型企业和集团负责过销售、市场还有管理工作。我成为 QRC 集团的合伙人已经超过 10 年。与有经验的团队一起，我们在 Meerbusch 为德国还有中国的企业客户服务。

QRC 集团的企业精神是什么？

在“与人共创未来”——这个企业精神下，QRC 作为德国领先的人力资源咨询公司之一，拥有一百位专业咨询顾问和员工。我们的客户中有著名的中型企业和集团，我们帮助他们寻找新的管理和专业人才，以及支持企业内部管理。

在人力资源咨询行业中，什么素质是成功必备？

对于我们来说，与客户以及候选人在合作中最重要的因素是实际、尊重、公平、富有同情心、快速的反应时间，以及相互交流。

您第一次跟中国的联系是如何产生的？

在 90 年代就开始与中国有联系了。当时，我作为爱立信的副董事长拜访了香港。至今，我已与中国企业一起在人力资源领域合作了近

10 年了。

您眼中的中国是怎样的？

除了行动迅速和目标明确之外，还有对新技术的亲合力。

您觉得这个行业在中国有哪些机遇和挑战？

我认为特别的机遇在于：在人力资源方面要长期为中国和德国企业提供支持。通过与一家中国本土的人力资源公司紧密合作，我们也能够为在中国的德国企业服务。

您最看重身边人的哪些品质？

友好但是明确的沟通——能够走向别人及帮助别人的能力。

能否透露一下您工作之外喜欢做些什么？

家庭和对我非常重要，和朋友品尝红酒、聊天或一起做其他事情会很开心，此外我也很喜欢运动，例如打网球、骑山地车和徒步。

哪种性格会让您印象深刻？

让我长久以来一直印象深刻的性格不太好看，但是小孩子们天真无邪的童言趣语，以及他们一直用友好和开放的目光来看这个世界让我印象挺深刻的。

联系方式：

Gerhard Nienaber
董事合伙人
QRC 集团
Am Meerkamp 19b
D-40667 Meerbusch / Düsseldorf

电话：+49 (0) 2132 / 7568810
手机：+49 (0) 173 514 01 01
传真：+49 (0) 2132 / 7568840
邮箱：gerhard.nienaber@qrc-group.com
网址：<http://www.qrc-group.com>



中德最新税法动向

一、税务审查中的转让定价重点

通过 2008 年的企业税收改革法案，关于功能转移以及假设第三方对比法的规定被加入到了《德国涉外税法》中，这在引入前后都受到了很大的争议。通过引入这些规定，在功能转移框架下发生的关联方间无形资产的跨境转移或者使用权出让应成为征税对象。其间，对于功能转移规定的讨论自然而然越来越多地被推到了对企业的税务审查中。虽然在税务审查的过程中会考虑到很多各个公司特有的情况，但从实践中还是能得出一些通用的重点。

功能转移的辨别和评估：通过“功能”这一词语，一个新的税法概念被引入了《德国涉外税法》，这一概念引入的起因在于德国财政部担心企业的跨境结构重组措施（“功能转移”）会带来相应的税务风险。根据德国功能转移条例（FVerlV）第一条第一段第一句，功能指的是由公司特定的单位或部门执行的相类似的运作任务组成的商业活动。它是企业的有机组成部分。原则上企业的所有商业活动，如生产、研发或财务以及这些活动中可划分的部分可作为典型的功能来看待。

另外，财政当局似乎对于功能转移的管理原则上不仅将其理解为与活动相关，而且越来越多也将其理解为与物体以及产品相关。不同于主流观点，一个特定产品的生产或是一个特定产品组合的生产也可被视为一个功能。

如果一个功能被转移，必须单独确定这一功能的价值，因此必须划归与这一功能相关的机会与风险以及由此产生的收益与成本（对价值的划归）。同时需考虑到，只有在一个功能及其所属机会和风险，以及被连同转移或转让的资产和其他利益都将被转移，而且利润贡献可被相应地分配，那么才被称为功能转移。而

被估值的对象是一个由不同因素组成的转让包。

风险相称利率的测算：转让包的估值特别需要根据功能确定其折现率。风险相称利率可以通过主观或是由资本市场客观推导的方法来测算。在税务审查中通常会产生的异议点在于随意得出的折现率或是测算方法不符合思维逻辑和被认可的测算方法。

根据实质对公司定性：利润原则上是按照独立交易原则根据功能 / 风险 / 资产的划归来分摊的。这会促使跨国企业将功能 / 风险 / 资产转移到低税收国家。由于这一方法常被用于无形资产和风险的处理上以达到利润转移和利润缩减的目的，所以税务审查官当前特别注意这一点。特别是所谓的无实质主体结构会成为仔细审查的对象。

集团内部费用分摊合同—各类成本的界定和确认：一般来说，母公司的专业部门或集团内特殊服务公司为集团内部的关联公司提供相关服务。这类服务部门或服务公司通常完成母公司作为股东需要完成的任务，由此产生的费用也被称为股东费用或是控制成本，并且不可被转嫁给子公司。因此，必须区分不可结算的所谓股东活动费用以及可结算的因集团公司产生的费用。

用以最小化在德国利润的激进税务筹划：税务筹划在全球一直被认为是合法税务实践。中期来看，经合组织— BEPS 项目的实施必将带来改变。很多国家要求纳税人及其咨询师必须将激进的税务筹划安排披露给税务机关，以便税务机关可以尽早获悉各种税务架构信息。这也会对被涉及公司的税务审查造成影响。

二、有关立法

公司所得税法：2018 年开始对出售少量参股股权所得进行征税

2013 年 3 月，通过公司所得税法第 8b 条第四段引入了对少量参股股息的征税。由此达到了欧盟法院提出的在少量参股股权问题上平等对待国内外企业的要求，也限制了少量参股产生的国内外资合公司股息收入的免税。

出售少量参股股权产生的所得目前还未有被征税。现在这个问题已在投资税改革法 (InvStRefG) 的“讨论草案”中被重新提上日程。公司所得税法草案第 8b 条第四段第一句提出了针对所得税法第 8b 条第一段股息免税规定，以及针对公司所得税法第 8b 条第二段出售股权所得的免税规定进行了限制，即只有当公司在日历年起始点直接拥有至少 10% 的股本股权时免税条例才适用。

实践中重要的是，草案发布后新规定的生效不会追溯到过去，同时也会有很长一段缓冲期。这一规定最早将适用于 2018 纳税年度的盈利（以及盈利减免）。

公司所得税法：扩展关于亏损扣除的集团条款

根据公司所得税法第 8c 条的规定，当一个资合公司 25% 以上的股权被转让时，其前期结转亏损将通常被按转让比例取消。当资合公司 50% 以上的股权被转让时，所有的前期结转亏损原则上将不能进行税务抵扣。但在 2012 年底，增长加速法案中加入了一个例外条例，使得集团内部结构重组是可以保住前期结转亏损。这一所谓的集团条例（公司所得税法第 8c 条第一段第五句）的适用情况是，同一个人直接或间接拥有股权转让方和股权受让方 100% 股权。

根据 2015 年的税收修订法，集团条例的应用将被扩展到所有间接上股权关系未变更的情况下：

- 扩展到可能作为集团首领的个体公司以及人合贸易公司。
- 母公司从其间接或直接 100% 控股的下级公司获取股份的情况。
- 母公司向其间接或直接 100% 控股的下级公司出售股份的情况。

新规定的初次应用应追溯到集团条例的初次应用时间，即 2008 年。

企业重组税法：在符合一定前提条件的基础上，将企业的一部分并入一个资合公司或合作社中，将经营资产并入一个合伙公司或一个合格的股份交换中可以账面价值或中间值入账。这一规定的背景是不希望由于税务上的负担阻碍对企业经营必要的公司重组。

根据计划出台的新规定，由于部分失去使用账面价值延续法的机会，其他报酬原则上将不能以被并入经营资产的账面价值（全额）入账。最高 25% 的被装入经营资产账面价值可以使用账面价值延续法。作为例外情况，对于“小型”

的资产带入将设置一个三十万欧元的绝对上限，以使公司至少可以授予合理的其他报酬。

这一更加严格的规定应适用于 2014 年 12 月 31 日之后工商登记入册的并入交易。

三、有关司法裁定

集团内部转让导致提前结束税团往往有负面影响，“出于重要原因”，利润上缴合同可以通过解约合同被提前终结，但是税法未有进一步解释，在哪些具体的情况下提前终止利润上缴合同不会产生负面税务影响。德国财政当局认为，税团内部的股权转让应该被视为解除利润上缴合同的重要原因，即使这一转让早于五年的税团合同最低期限。联邦财政法院通过 2013 年 11 月 13 日的裁决 (IR 45/12) 认定，对于确认解除利润上缴合同的重要原因，尤其是对于集团内部事项，必须将集团内部股权转让的根本目的和具体情况考虑在内。

根据联邦财政法院的标准来看，集团内部重组导致的税团提前终止可以被认可。但前提是，集团必须证明，股权转让不只是为了建立或终止一个为了利用企业亏损而构建的组织，从而避开税团 5 年最低期限的规定。为了在税务上能被认定为重要原因，企业进行集团内部股权转让必须有除了税务之外的重要理由。

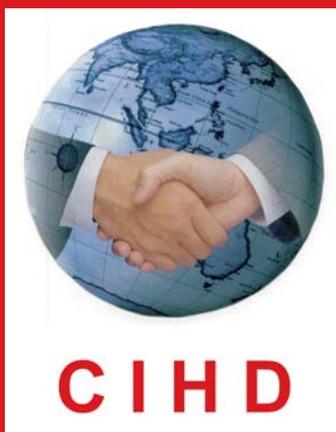
再次怀疑利息门槛规定的合宪性

按照利息门槛规定（个人所得税法第 4h 条及公司所得税法第 8a 条第一段），如果（净）利息费用超过三百万欧元上限，公司将被限制税前扣除（净）利息费用作为经营费用。除例外情况，原则上可被抵扣的利息费用最高为加上利息费用和特定折旧费用的年收入的 30%。剩余的不可抵扣费用可以结转到以后的纳税年度进行抵扣。明斯特财政法院在 2015 年中通过发布 9 V 2400/12 决议，严肃怀疑利息门槛规定在一般平等对待原则和恰当原则上的合宪性。

联邦财政法院是否会因为这个未决上诉程序，从而加深其早在 2012 年初对于利息门槛规定的怀疑，这一问题还有待观察。

鉴于目前法律上还未有定论，我们建议受到利息门槛规定影响的公司要积极争取。如果纳税人由于该规定利息费用未有被认可，从而要承担更多税负，其应对相关税务核定提出反对。同时，在联邦财政法院未有作出最终裁定前，可以申请暂时冻结对反对程序进行裁定。而想要提出暂时冻结征税程序就意义不大，因为这将导致每年 6% 的税收利息，这一利率远远高出资本市场利息，而且相关上诉的成功机率以及利息门槛规定将来是否继续适用还很难预测。

供文：BDO 审计师事务所张艺江先生、Kai Pingel 先生



安徽淮南和黄山代表团来德 拜访工商会及其会员企业

安徽淮南政府代表团做客德国中国工商会

8月23日下午，由中国安徽省淮南市政协副主席、经济和信息化委员会副主席李国利带队组成的政府和商务代表团一行14人，淮南市5位政府工作人员和9位私营企业家到德国中国工商会进行了拜访。栾伟会长首先欢迎淮南代表团莅临工商会并介绍了工商会的情况。李主席感谢工商会的邀请，并表示此次赴德是为了学习考察德国工业4.0情况，并拓展淮南企业家特别是煤矿转型制造业企业家的思维，最后寻求与德国企业合作的可能性。此行的9家企业都是从淮南私营企业中精挑细选出来的精英企业。淮南是安徽第二大城市，面积达5500平方公里，有380万居民。近年来，中德加强战略合作，淮南也成立了中德产业基地示范园。

接下来，随行的企业家们各抒己见，大家纷纷表示，德国中国工商会此次的企业参观安排有利于大家提升战略眼光，开拓国际视野。民营企业在产品、管理和技术方面特别渴望与德国进行合作，而且中国企业需要产品原创，使其能在市场竞争中胜出，需要来自各个方面的支持。栾会长表明，由于文化差异，中德企业之间想要合作还需要懂得双方文化的中间人来沟通和协调，德国中国工商会愿意做这个桥梁，为大家提供商务服务。

安徽淮南企业家向德国工业4.0企业取经

8月23日和24日，由中国安徽省淮南市政协副主席、经济和信息化委员会副主席李国利带队组成的政府和商务代表团一行14人，（淮南市5位政府工作人员和9位私营企业家）在德国进行了访问。代表团在访德期间内，还在工商会的安排下拜访了沃达丰创新工业园、TÜNKERS机械制造有限公司以及Imperial国际物流集团，对德国科技、制造及物流行业的

运营情况有了直观的了解。

8月23日上午，淮南市政府代表团参观了杜塞尔多夫的沃达丰科技园。在此，创新科技园的负责人Fischer先生和负责实验室的管理部经理Dorstel对代表团的参观表示了热烈的欢迎，并就沃达丰科技园的基本情况作了简短的介绍。沃达丰科技园拥有丰富的技术知识和先进的实验室设备，经过发展已成为电信行业中很有实力的创新中心之一。整个科技园的中心设立在德国的杜塞尔多夫、法兰克福、柏林还有埃施柏恩，主要负责移动电话、固定网络、还有电视网络系统的信息数据、以及各种软件的研制开发、以及检测和验证。沃达丰科技园的主要任务是帮助企业、创业公司、大学研发新技术。在这里，有超过300名专家聚集一起，联手100多名供应商为来自全球的客户提供解决方案，帮助他们实现新的技术理念和发展。每年都会有1000多个创新和实验项目在沃达丰科技园的实验室被设立、并出台。

很多全球的大企业都跟沃达丰进行过成功的合作，其中包括华为、爱立信和三星等。在实验室的参观中，负责实验室的管理部经理给代表团展示了由华为提供的实验室仪器和设备。Fischer先生表示，华为公司作为其最有实力的供货商之一，和沃达丰有着长期稳定的合作基础，两家公司的位置离得很近，这为合作和创建开放实验室提供便利的条件。参观完实验室，Fischer先生和Dorstel先生还带领代表团参观了四楼的项目实验室，据Dorstel先生介绍，每天都有48个不同的实验项目同时进行测试监控，从墙上的项目电子浏览表上可以看到整个当天所测试的项目安排、项目的负责人和所在的实验室房间，安排有序，井井有条。

代表团邀请Fischer先生有机会去安徽做客。Fischer先生也再次表示，希望把这次代表

团参观作为德中两国今后经济合作的平台，并希望以后安徽省在电信行业能和沃达丰集团找到契机并成功合作。

8月25日上午，淮南市政府代表团参观了座落在拉廷根的 Tünkers 机械制造有限公司，公司的创始人 Tünkers 先生和现任管理者即他的儿子对代表团进行了友好的接待。拉廷根的市长 Klaus Pesch 先生也亲临现场致欢迎辞。Pesch 先生表示，非常荣幸代表团在此次短短两天的德国之行中能够选择拜访拉廷根，并且对该市作了简短的介绍：拉廷根凭借它优越的地理位置和便利的交通基础实施，已越来越吸引大的公司和世界各地的投资商入驻拉廷根投资，他欢迎淮南的企业来拉廷根投资兴业，并会为中国企业尽快落户作出最大努力。

市长先生致辞之后，公司第二代管理者 Tünkers 先生给代表团播放了一段介绍 Tünkers 机械制造有限公司历史和主要产品的视频。随后，Tünkers 公司的国际客户服务部的负责人通过 PPT 演示生动的向来宾介绍了 Tünkers 公司在全球的战略布局和公司为汽车的焊装设备主打的一条流动生产线。德国 Tünkers 公司是一家历史悠久的德国传统家族企业，全球拥有员工 1000 多人，并于 2003 年年初在中国上海创建独资子公司，专门生产销售汽车厂焊装生产线上所用的夹紧汽缸、车身底板定位销、机器人抓手、打孔和打钢印等相关产品，特别是欧系汽车厂所使用的一体式夹紧器，90% 来自于 Tünkers 机械制造有限公司。在 Tünkers 先生的陪同下，代表团成员进入工厂参观。据 Tünkers 先生介绍，因为很多汽车厂家都和 Tünkers 公司严格规定了技术标准和要求的，对于产品质量的要求很高，因此工厂车间设备很多都是以手工操作为主的，而且全部产品从设计、制造到装配，以及每台设备出厂前都必须进行严格的检验。Tünkers 公司还拥有自己的研发专家，通过丰富的技术和创新知识，以便帮助来自全球的客户研制新的产品，实现新的技术理念和发展。不断创新和保证质量一直是典型德国家族企业对自身的要求，尤其是机械制造领域，所以能够在行业中一直处于世界领先水平。

当天下午，代表团还前往工商联会员企业、全球著名物流企业 Imperial 在海尔腾的工厂进行参观。Imperial 公司是一家总部位于南非的国际物流集团，在全球 31 个国家有超过 1200 个点，员工 51000 名，年销售额达 80.1 亿欧元。Imperial 主要为汽车、化工、钢铁、消费品等大型运输企业提供船运、铁路及航运的物流解决方案。当代表团进入 Imperial 现代化的物流仓库，并看到 Imperial 为客户提供产品包装和预装备等服务时，表示要把这些先进的物流服务理念带回中国。Imperial 今年刚成立中国事务部，并专门聘请中文为母语的销售人员为在德国的中国企业提供便捷的服务。

三个不同行业的企业，三种不同风格，给淮南代表团的的企业们留下了深刻的印象，希望所看所闻能够对他们有一些启发，更盼望淮南企业早日与德国企业的合作能够开花结果。

安徽黄山代表团拜访工商联及会员企业



黄山代表团做客工商联

2016年9月2日，来自黄山市的一个高规格的市政府代表团拜访了德国中国工商联成员 tedrive 转向系统公司以及坐落于北威州首府杜塞尔多夫市的工商联总部。代表团此行的主要目的是就 tedrive 转向系统公司和黄山市汽车配件供应商昌辉公司的合作进行进一步的交流。主管经济发展的徐副市长的亲自来访，充分说明了黄山市对这个潜在合作项目的重视。

这个合作项目始于一年前，工商联为此做了大量的工作，并对 tedrive 转向系统公司和昌辉公司提供了很多帮助。tedrive 的董事长布吕泽先生表示，由于 2016 年初 tedrive 将其主要精力放在被 Knorr-Bremse 集团收购的事情上，这个合作项目没有得到进一步的深化。2016 年 5 月收购正式完成，tedrive 方面表示愿意就合作事宜再次和昌辉进行交流。这当然还需要和 Knorr Bremse 集团进行详细沟通。

根据安排，tedrive 首先对公司进行了简单的介绍。之后陪同黄山代表团参观了生产车间，使客人们对其产品和生产能力有了进一步直观的认识和了解。昌辉的代表王副董事长重申了对于与 tedrive 合作有着非常浓厚的兴趣。黄山市委也强调，将会为双方可能的合作提供最大程度上的支持。与会者都非常期待这个潜在的合作项目能够在 CIHD 的帮助下得到成功。

参观 tedrive 之后，黄山市代表团一行还到 CIHD 总部进行了拜访，并就合作展开了深入的交流。徐副市长特别指出，黄山是中国著名的文化旅游城市和茶叶之乡，同时也需要大力发展其工业基础建设，因此特别欢迎来自德国的投资者。黄山市位于安徽省最南端，地处安徽、浙江和江西三省交界处，交通非常便利，通过高铁可直达上海。

图文：德国中国工商联