

天津境外投资备案流程详解2021

| | |
|------|------------------|
| 产品名称 | 天津境外投资备案流程详解2021 |
| 公司名称 | 深圳一九七八品牌传播有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 深圳境外投资备案深圳福田区 |
| 联系电话 | 17748523437 |

产品详情

天津境外投资备案流程详解2021

专业高效20个工作日内通过

37号文登记,返程投资, 外汇登记, odi登记是什么

37号文登记,返程投资, 外汇登记, odi登记需要多长时间

37号文登记,返程投资, 外汇登记, odi登记代办贵吗

37号文登记,返程投资, 外汇登记, odi登记有很多成功案例

37号文登记,返程投资, 外汇登记, odi登记全套代办可以吗

37号文登记,返程投资, 外汇登记, odi登记我们16就开始做了

37号文登记,返程投资, 外汇登记, odi登记后的国际税务问题托管

37号文登记,返程投资, 外汇登记, odi登记后续与维护成本

37号文登记,返程投资, 外汇登记, odi登记的金额多少合适

37号文登记,返程投资, 外汇登记, odi登记证书办理

背景

近来，越来越多的中国企业前往海外投资，根据我国法律规定，企业在前往海外投资前，需要按照发改委和省级商务主管部门的相关规定，实行对外投资备案和核准管理。那么，核准管理和备案管理有什么区别？哪些情况下必须要经过核准，方可投资，哪些情况下需要备案呢？下面刘生进行了详细梳理。

我们首先来看，核准管理和备案管理有什么区别？企业个人37号文，返程投资备案涉及敏感地区和敏感行业的，需要实行核准管理。企业其他情形的个人37号文，返程投资备案，需要实行备案管理。接着，我们来看，企业个人37号文，返程投资备案，在哪些情况下需要通过核准，方可投资？具体应该如何申报？

企业个人37号文，返程投资备案涉及敏感地区和地区需要核准，具体包括：1. 与我国未建交的地区；2. 发生战争、内乱的地区；3. 根据我国缔结或参加的国际条约、协定等，需要限制企业对其投资的地区和地区；4. 其他敏感地区和地区。企业个人37号文，返程投资备案涉及敏感行业需要核准，具体包括：1. 武器装备的研制生产维修；2. 跨境水资源开发利用；3. 新闻传媒；4. 根据我国法律法规和有关调控政策，需要限制企业个人37号文，返程投资备案的行业包括以下：1) 房地产 2) 酒店 3) 影城 4) 娱乐业 5) 体育俱乐部 6) 境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台

实行核准管理的项目，投资主体应当通过网络系统向发改委提交项目申请报告，申请报告包括以下内容：

1. 投资主体情况；
2. 项目情况，包括项目名称、投资目的地、主要内容和规模、中方投资额等；
3. 项目对我国利益和安全的影响分析；
4. 投资主体关于项目真实性的声明。

注：投资主体是中央管理企业的，由其集团公司或总公司向发改委提交；投资主体是地方企业的，由其直接向发改委提交。

在162月，刘生协助广东一家企业办理向个人37号文，返程投资备案注资汇款的业务中，我们详细了解了企业个人37号文，返程投资备案进行备案的流程。刘生首先到国内某中资银行，咨询关于如何打投资款前往境外，银行给出的回复是投资款必须通过境内企业对公帐户汇出，不能以股东的个人银行汇款；其次，境内企业如需向境外汇投资款，境内企业必须先取得对外投资备案证书；此外，境内企业向境外汇投资款，需满足外汇管理局规定的对外投资的要求。

接着刘生咨询了外汇管理局，关于境内企业对外投资，必须满足哪些条件，给出回复如下：1. 境内企业对外投资，其境内企业必须成立满一年；2. 个人37号文，返程投资备案的款项不能大于境内企业注册资本；3. 境外设立的企业，必须与境内企业的行业有关联；4. 对外设立机构成立后，从第2年起，每的6月30日前，必须向外汇管理局提交检报告；5. 境内企业对外投资，必须前往企业所在地的发改委对外合作处，办理投资备案证书；

接着刘生又到市发改委及发改委咨询了办理个人37号文，返程投资备案备案证书的流程及细节最终协助该公司拿下了发改委发改委的两个对外投资的批文 在刘生整个咨询过程中，没有一个部门可以统一全面详细的解答全部流程，每个部门只负责自己的那部分环节，无论从精力还是时间来说都给企业增加了不少的负担。对于整个环节而言，办理对外投资备案证书是最前置的环节，特别是投资项目情况说明，是批准备案项目的关键。

公司介绍

我司是一家专业的跨境商务咨询公司，主要从事跨境投资（ODI）设计及落地、红筹和VIE设计及落地、返程投资设计及落地、进出口咨询等方面的专业团队。经过多在这一领域的深耕，我们已为上百家企业

的海外投资和并购、红筹和VIE设计的审批环节提供了咨询方案，为众多的企业架设起从境内到境外，从境外到境内的合法的资金通道。我们这部分客户中的15%是上市企业。让资金的进出境合法、合规，为企业的“走出去”保驾护航，是我们的理念。在咨询项目中，我们往往能提供独到观点及真知灼见，这也是我们为客户服务的过人之处。这些真知灼见的背后，是企业每数亿美元的跨境投资项目。业务范围：1、公司构架规划，境外公司设立、跨境税收筹划、离岸豁免2、ODI（企业个人37号文,返程投资备案）备案办理3、FDI（境外融资及返程投资个人境外投资备案流程详解申请手续直接投资）备案办理4、37号文境外融资VIE架构搭建5、QDII通道搭建6、法律服务法律咨询、国际公证、法务顾问、尽职调查 我们郑重承诺：凡我公司经办的公司注册、开户、律师公证、...等业务项目真实可靠，如有虚假愿承担法律责任。用心服务客户，同客户一道赢取商业利润。

拓展阅读

随着经济一体化和电子商务的快速发展，国际营销渠道也发生了极大的改变，加快对电子商务形式下新营销渠道的整合，不仅能够满足市场经济的发展要求，还能有效地提升国际营销的效率，推动企业的长远持续发展。

2.1国际营销渠道间的整合策略

营销渠道间整合是指多渠道营销系统中，每一营销渠道独立地承担起服务于营销的功能，以提高市场覆盖率和增加产品销售量。[2]简单来讲其实就是营销渠道的选择，是以细分市场作为基础进行设计的，也就是通常所说的多渠道营销系统。而国际营销渠道间的整合策略，又可以划分为以下三种，分别是集中型渠道策略、选择型渠道策略以及混合型渠道策略。

2.1.1集中型渠道策略

集中型渠道策略，就是企业将传统的营销手段同电子商务环境下的新营销渠道相结合，通过对消费者的购买行为和习惯进行分析，从而划分出同一种产品的不同消费群体的营销策略。[3]由此可见，采用这种营销渠道会出现销售市场重叠和同企业竞争的现象，这就需要企业对销售价格的设定上进行充分的考量，既要维护产品价格的平稳，又要平衡各个销售渠道之间的利益冲突。一旦在传统销售渠道进行销售的货物同电商销售渠道的相似甚至是一样时，就要保证电商销售的价格不能高于实体销售渠道的价格