

湖北黄冈返程投资备案要求

产品名称	湖北黄冈返程投资备案要求
公司名称	北京襄策信息服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区望京东园七区6号楼1至2层6-7
联系电话	13391679056

产品详情

标题：云南鸿宇集团“走出去”

一、云南鸿宇集团简介

云南鸿宇集团创立于1996年，是集科、工、贸为一体的大型现代化高新技术综合性企业集团。

集团创业十年来，始终坚持“脚踏实地，求真务实、开拓进取、与时俱进”

的企业宗旨，以推进项目科技成果产业为目标，涉足药品、生物制品、品研发、生产、销售；机械制造；房地产项目开发；贸易等多个领域，拥有10家子公司。自2002年以来，集团确立了以健康产业为主体，以健康配套产业为补充的“一加一”产业发展模式，新建了集研发孵化、生产加工、市场开发、教育培训、体验服务、健康管理六大核心功能为一体的超大规模鸿宇健康产业基地，像已经形成强大的核心聚居效应，成为东北地区最具带动力与辐射力的新兴健康产业集团。

二、云南鸿宇集团“走出去”的基本情况

在国家“以邻为善，以邻为伴”的睦邻友好原则下，为贯彻落实省委、省

“走出去”战略，在省有关部门的支持与指导下，致力于缅甸、老挝等周边国家进行禁毒替代产业综合开发。由于缅甸北部边境地区有150多年种植的历史，尤其在佤邦历，种植面积高峰时超过100万亩，危害性极大，从事的经济多年来一直受到社会的打击，要生存要发展必须禁毒，建立正常经济，建设正常生活。因此，鸿宇集团依托自身在国内农业、教育、科技产业的优势，在境外实施的综合替代产业发展项目。经过长期坚持不懈的努力，现已卓见成效。

鸿宇集团公司自1998年以来，一直积极主动与缅方有关部门联系，多次

会晤商讨在境外开展禁毒替代发展事宜，自 1999 年起与境外缅北边境地区有关方面签署了多项合作协议，公司多次组织高管人员及种植、加工高级农艺（工程）师实地考察，缅方也组织相关人员到集团公司总部及瑞丽柠檬加工厂所在地进行参观考察。经过 8 年的合作交往，鸿宇集团已和缅甸北部地区有关方面建立了良好的合作关系公司也积累了在缅甸北部地区从事禁毒替代产业开发的丰富经验，为大面积开展禁毒替代打下了良好的基础。为此，鸿宇集团的农业综合开发及禁毒替代工作受到了各级、组织和禁毒机构的好评，并荣获了光彩事业促进会颁发“光彩事业奖章”、云南省禁毒委员会授予的“边境禁毒合作奖”、集团荣获“民营科技企业”、云南省“光彩事业先进企业”等多项荣誉，联合国及犯罪问题办公室项目办（UNODC 州。Pr 的比）也写来了感谢信，信中对鸿宇集团所做的禁毒替代工作表示衷心的感谢。

三、云南鸿宇集团“走出去”的经验总结

1、依托国内产业优势，使产业形成互补和一体化，走产业化经营的路子

路子

云南鸿宇集团全资子公司—云南绿宝产业开发有限公司主要是以境外禁毒

替代种植、加工为主的农业科技产业合作项目。自一九九九年十月成立以来，本着以科研为基础，以经济、社会效益为中心，依托云南得天独厚的生物资源优势，发展云南边疆部数民族贫困地区的生态农业经济。在帮助边境地区广大贫困农户大力发展经济作物脱贫致富的同时，还将经济作物的种植延伸到缅甸北地区，对龙眼、茶叶、桔子、橡胶、水稻、香蕉、玉米采取合作开发、种植示范、维护管理、技术辅导、产品收购、加工、市场营销等替代发展的合作方式，发展境外替代种植产业。目前绿宝公司已发展成为“金三角”地区开展替代种植领域最宽、产业支撑最有力的企业之一。

绿宝公司目前已累计在禁毒替代发展项目上投资近 4000 万元，累计与缅甸

低邦签订计划开发替代种植协议 100 多万亩，其中与排邦第二特区南部 171 军区在万宏地区合作开发的 8.5 万亩龙眼、1.5 万亩乌龙茶、桔子；缅甸国俄 13000 亩橡胶等已实施种植。2005 年在萨尔温江东岸河谷地区、公坝地区新增苗圃，已育新苗 100 万株。至此橡胶种植已列入公司与佤邦南部 171 军区未来重点种植开发的项目，计划于 2015 年完成 300 万亩的种植，公司与佤邦南部 171 军区签订了新的合作协议，计划在 2015 年合作种植橡胶 150 万亩。绿宝公司还投资在缅甸建立了农业综合开发示范园，进行种植技术示范，并以优惠的价格向缅方提供优质种苗、农药、化肥和无偿帮助缅甸培训栽种技术人员和进行科技研发，为逐渐扩大替代种植面积打下了基础。

为巩固替代种植的成果，2003

年公司承担了由国家禁毒委扶持和得到缅甸联邦肃毒委员会认可的项目—万宏南章龙眼加工厂 2003 年

10 月本项目得到了国家禁毒委 50 万元的扶持资金，公司在该项目中已投入 250 万元。自加工厂建成后，除烘干龙眼外，在其它季节可做玉米、大豆等其他农副产品的烘干加工。通过项目的实施，对当地饲养业的发展起到了积极的作用，使当地民众摆脱了对的经济依赖，能够安居乐业，达到禁种、不复种的目的。

2002 年—2004 公司与低邦南部 171 军区合作开发回俄、万宏等区橡胶种植

15000 亩。公司计划 2006 年与佤邦南部 171 军区合作，共同完成 25000 亩的橡胶种植，计划在 2015 年合作种植橡胶 150 万亩。

云南鸿宇集团控股公司——云南红瑞柠檬开发有限公司作为目前国内规模

的柠檬种植加工项目，按照“公司+基地+农户+科研”的模式，在德宏州发展 20 万亩柠檬基地，现已发展种植柠檬将近 5 万亩，并建立了柠檬母本国及科技示范范围 3000 多亩。集团按标准在瑞丽边境经济合作区建起了一座现代化的柠檬综合深加工厂，引进意大利、瑞典柠檬加工生产线并已投入使用；健全完善了销售网络；在北京成立鸿瑞科技发展有限公司，与中科院、食品发酵工业研究院等大专院校合作，实行高科技研发和深加工。为境外替代种植产品规模化、产业化发展做了大量的前期工作，投入了大量的人力、物力、财力，搭建好了发展平台，奠定了坚实的基础。

鸿宇集团依托控股的云南大学滇池学院，搭建与东盟各成员国人力资源开发

的合作框架，对解决东盟国家尤其是“金三角”地区人才匮乏的问题将起到很好的作用。目前，云南大学滇池学院已免费帮助缅甸北部地区培训了 10 名本科学学生，分别是：管理、金融、财会、贸易，地处金三角腹地的缅甸宏邦贸易公司为此还给鸿宇集团写来感谢信。以后将逐步扩大规模，以保证对外经济合作及禁毒替代产业发展的人力支持。

2、充分利用云南省资源优势，实施“强强联合”，稳健有序的“走出去”

云南中家红牛生态农工科技园有限公司是由云南鸿宇集团有限公司作为股

东发起人，与云南省经济技术合作公司、云南农垦集团等省内 6 家企业共同投资成立的以老挝红牛坝为重心对老挝北部波乔省 2 万公顷土地进行开发。现已完成项目的整体初步规划和首期 600 亩示范基地的种植，派驻了具有较强实力的技术人员和工作人员，整体工作也在积极地实施中。

四、企业对协调解决问题的建议

鸿宇集团较早投身合作开发，积极参与“走出去”战略项目，利用

自身优势与国外有利资源相结合，优势互补，在实施“走出去”过程中也取得了一些成绩，为将来进一步的发展奠定了坚实的基础。但由于走出去时间较早，政策不够明朗、不够配套等因素，也历尽了诸多艰辛和重重困难。为了发挥云南在——东盟自由贸易区建设中的区位优势，使“走出去”战略朝着、多层次、宽领域的方向发展，为了更好的与周边国家进行合作，现结合实际情况；

提出以下三点建议：

1、加强资金投入和资金扶持力度，拓宽资金来源渠道

由于单方面财力是有限的，为深入持久地推动境外项目不断进行，巩固目前

取得的成果，并不断扩大影响，要着力构建多道、多层次、多元化、的投入机制。建议财政安排专项资金，由商务部牵头相关部门对云南省开展的对外合作项目（大其是替代项目）给予专项资金支持，项目立项审批，统一按国家基本建设程序进行。同时建议国家每年安排相应贴息贷款，主要用于解决企业在发展境外项目中遇到的困难。

同时请求国家有关部委给予前期开发费用、前期风险基金方面的支持以及中

国进出口银行对开发项目给予优贷和。

其次由牵头，在省内、国内、乃至大企业、财团间建立战略合作伙

伴关系。并利用资本市场渠道，引入具有整合资源能力和资本市场运作能力的战略投资者和战略合作者，外部投资的进入不仅仅带来资金，还伴随着先进的技术、管理和观念，能有效拓宽资源开发领域，通

过产业化发展，延伸产业链条，生产高附加值的产品，使经济效益、社会效益、生态效益同步增长。

2、 出台并实施“走出去”战略相关配套扶持发展政策

通过推出配套扶持政策，创造一流的政策环境，通过政策优势创造企业实施

“走出去”战略发展的“添砖”。配套扶持政策包括：商业银行及财政贴息扶持政策；引进与使用人才政策；产品市场拓展扶持计划；产品出口退税的办法；“走出去”的外汇管理办法；人员、商品出入境管理办法；产品配额指标的管理办法；境外投资项目审批办法等。通过配套扶持政策的实施，进而实现“走出去”战略的目标，推动企业和对外合作的迅速发展。

3、 建立广泛的合作协调沟通机制

(1) 请求相关部门加强与周边国家的高层会晤和合作磋商，建立

间的合作协调机制，形成间的对话机制，保持磋商渠道的畅通，努力推动“走出去”战略向纵深发展。跨境发展产业化项目所需要的政策环境和合作机制问题，必须由双边高层重视，正面推动，方能得到有效解决，为企业对外合作营造好的投资环境。

(2) 发挥商会的桥梁纽带作用，强化商会的经济功能。商会引资和经

贸活动中可发挥很大作用。

(3) 由于“走出去”战略涉及面广，参与管理和指导的机构、部门较

多，经常形成多头管理，造成管理部门责任不清，办事手续繁杂，给实施“走出去”战略及对外合作造成了一定的阻碍。建议由省禁毒委和商务厅牵头，成立走出去战略专职协调小组、管理和服务机构，建立企业与性机构、部门经常性沟通的渠道，、实效、有成效的为“走出去”战略服务。1、外汇登记，odi登记是什么，需要多长时间，代办贵吗2、有很多成功案例，37号文登记全套代办可以吗3、我们16年就开始做了,税务问题托管，后续的维护成本，金额多少合适,证书办理背景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、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，每年的6月30日前，必须向外汇管理局提交年检报告;5、境内企业对外投资，必须前往企业所在地的商务部对外合作处，办理投资备案证书;接着又到市商务部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终协助该公司拿下了商务部发改委的两个对外投资的批文6、在整个咨询过程中，没有一个部门可以统一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。37号文登记,返程投资，外汇登记，odi登记证书7、公司介绍我司是一家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团队。8、经过多年在这一领域的深耕，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。9、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，是企业每年数亿美元的跨境投资项目。业务范围：1、公司构架规划，境司设立、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odi备案直接投资）备案办理4、37号文境外融资VIE架构搭建”青岛金王应用化学股份有限公司“走出去”

一、 青岛金王应用化学股份有限公司简介

青岛金王应用化学股份有限公司（原青岛金海工艺制品有限公司）成立于

1997年3月，2001年4月整体变更为股份有限公司，注册资本3102.88万元。属青岛金王集团旗舰子公司。为世界500强的美国的Wal-Mart、德国的Metro、法国的Carrefour、瑞典的IEDA等大型商业集团的主要贸易伙伴之一。

2000年产品被国家计委列为高新技术产业化推进项目。2001年产品被国家

科技部认定为高新技术产品。2001

年公司被认定为高新技术企业。公司注重尊敬、吸纳人才、形成以“人才为资本 创新比才能”的文化氛围，目前拥有员工367人，并拥有以德国、美国、法国的专家与公司教授、博士、研究生为核心的高水准科研中心，已研制开发出新型聚合物基质复合体烛光高新材料及其系列制品、一氧化碳与合成的石油替代品的产业化生产技术项目、硬质透明石油副产品替代材料项目和适于制备新型聚合物的国产化技术等尖端储备项目。

公司市场销售精英团队平均年龄只有26岁，团队以“以创新为灵魂，以质量

为中心、以服务为根本、程度让用户满意”“离失败只差一步”的企业理念为指导，团结奋进，产品已远销欧、美、亚、澳、中东等100多个国家和地区。金王KINGKING品牌在商场上已享有很高的知名度、美誉度。

金王应用化学股份有限公司是开放式现代化管理公司，公司将继续以开放式

的人才、科技、市场、管理创新为基础，在金王集团的带领下，向“公众化”“国际化”的大型企业迈进。

二、金王应用化学股份有限公司走出去经验和总结

1、“走出去”金王建立了辐射的市场网络

金王经过多年的市场版图拓展，初步在建立了三个核心辐射中心，

形成市场细分、优势互补、反应快速、品牌拉动的零距离服务模式；一是以美国为中心覆盖北美、南美地区。二是以韩国、为中心覆盖环亚太地区。三是以德国为中心逐步推广到欧洲主要发达国家的化市场网络。在精心布局金王全球市场网络下，先后在美国、德国、韩国等十二个国家成立分支机构，根据不同的区域市场特点采取研发中心、境外加工贸易工厂、贸易公司等多种形式，强化美、欧、亚三大主要战略市场，使研发、制造、销售逐步与接轨，迈出了化发展模式的步。

目前，设在美国沃尔玛总部阿肯色州本顿维尔城的美国金王已成为集团的美

洲研发、设计、制造、销售中心，在2005年已新增出口1500万美元。设在韩国釜山的制造工厂已成为集团重要的海外生产加工基地；设在香港的采购中心，通过与欧美主要市场的对接，整合东南亚地区部分国家的优势，扩大对欧美国家的出口，2006年将新增加贸易额2000万美元。正在德国推广的德国金王将成为我集团的欧洲研发、设计、制造、销售中心，并将成为集团新的海外经济增长点。

2、凝聚力量，精心培育化的金王品牌

2003年12月，金王首先在美国建立了办事处，2005年1月，美国金工制造

有限公司成立，是经国家商务部批准设立的境外生产型企业，设有研发、设计、生产、销售中心，它是金王开拓美国市场的重要步骤。美国金王的建立，是意味着金王在舞台上又迈出了崭新的一步——从建

立的销售机构、销售金王的产品到自己经营销售自主品牌的产品，这完全是一个全新的经营战略，进一步与大公司的经营接轨，直销自己的 Kingking 品牌，实现品牌在市场的升级。

美国金王销售中心由在沃尔玛有着几十年丰富经验的采购经理出任该美洲

销售公司负责人，服务于整个美国市场客户，研发设计中心引进蜡烛行业最知名的研发设计团队，研发设计本土化的自主品牌高端产品，可满足美国客户的本土化需求。制造中心生产高附加值的产品，可满足美国中、小客户及高端客户及个性化需求客户的需求。

在美洲，设立在北美国金王可以满足中小客户、高端客户及个性化客户

的研发、设计、生产、销售需求，同时可以辐射到南美地区，而像沃尔玛这样的大连锁店客户的大批量订单则可以在美国研发设计中心进行本土化设计然后再转到生产制造；在欧洲，设立在德国的德国金王也可以像美国金王一样辐射到整个欧洲地区；在亚洲，设立在韩国和的研发、设计、生产、销售中心可以辐射整个亚太地区。从而可以凝聚力量实现高端客户本土化研发、设计、生产、销售，大连锁店客户本土化研发、设计、销售，制造。

在美国建厂和设立研发、设计、销售中心也具有三个优势：

（1）速度快

美国市场机遇多、市场空间大，但速度必须是位的。在美国建厂后，中、

小客户、高端客户及个性化客户提出的要求就可以由美国研发公司进行设计直接投入生产，然后在当地直接销售，能够在时间满足客户的需求，而不需要由美国研发公司进行设计后再转发到内地生产再运送到美国客户手中，争取了时间就等于争取到了客户、争取到了市场。

（2）产品附加值高

坐在的办公室设计美国的产品，根本不可能完全满足美国用户的需求，

而美国研发设计中心的设立就可以很好地解决这个问题，由本土化人才的美国人直接设计开发美国客户需要的产品，必然能限度地满足美国客户的需求，而这些产品都是我们自主研发的，都是打着美国金王的自主品牌直接销售到美国客户手中，省却了代理商和销售商的中间环节，可以获取较高的产品附加值和的利润。

（3）服务零距离

比如说在纽约销售的产品，如果到用户家上门服务的话，企业平均要花费的

费用是万美元，如果你这个产品就卖 150 美元，我不可能拿和产品一样的价格来服务；即便 300 美金拿出一半的钱来服务产品也是不可能的。如果你自己做不到这一点，你就不可能拥有市场。美国销售中心的设立就可以让服务达到零距离，在时间满足客户的服务。

美国金工只是金王化战略的步，通过建立美国金王，金王的自主品

牌进入到了主流市场，并且能够销售主品，成为当地的主流品牌，进一步扩大金王自主品牌在的知名度和美誉度。

3、创新化发展的新模式，成为企业海外发展的领头羊

韩国金王制造有限公司是 2005 年 3 国家商务部批准设立的境外生产型

企业，位于韩国釜山江西区 Noksan

工业园，是家在釜山设立的中资生产型企业。釜山不仅是东北亚航运的枢纽，每周有 400 多个航班发往美国各港口，物流快捷又便利。建厂初期采用租赁方式，现已全部购买下来。工厂与三星、大宇等品牌的生产基地比邻，距釜山港 5 分钟，距釜山机场 20 分钟，交通十分便利。工厂期设备投资 280 万美元，生产 Kingking 系列新材、料蜡烛及相关产品，年产量可达 480 万只，2005 年已实现销售收入 1000 万美元，实现当年考察、当年建厂、当年生产、当年盈利。

金王韩国工厂的生产与销售不仅在当地市场而且在日本市场上升态势；同

时，早在三年前就在韩国和日本注册了自己的品牌，并在当地蜡制品市场具有一定的知名度，在韩国建厂共有四大优势：

目前，韩国制造业已梯度向外转移，闲置厂房的租赁价格十分便宜，像金王

韩国工厂的租赁厂房的租金比某些地区还要便宜。

亚洲金融危机以后，韩国采取了积极吸引外商直接投资的政策，制订了

相关鼓励外商投资的法律和法令，其中主要有《外国人投资促进法》及本法的施行令和施行细则。该法于 1998 年 9 月 18 日制订，是韩国关于外商投资的基本法律。首先，限度地减少对外商投资的管理事项，简化登记审批制度，简化投资手续；扩大在税收方面的优惠力度，实行提供各种补助金等方式的投资支援制度。

其次，允许地方在地方税减免、土地租赁费减免、外商投资地区候补用

地选定等方面拥有决定权，对地方吸收外商投资在财政方面给予支援。

再次，外国人投资区内的所有外国企业，3 年间免缴国税(法人税、所得税)，

期满后 7 年减半征收；8-15 年内减免地方税(取得税、登记税、财产税、综合土地税)。

聘用韩国当地员工工资较高，但他们劳动效率极高。金王目前拥有亚洲

的蜡制品研发中心。技术实力雄厚，人才优势突出，从青把飞往釜山的航程只要一小時，可以把青岛的技术及管人才与韩国工厂的人才相互交流。

韩国蜡烛制造业本身就不是很发达，其本土产品无法与金王相媲美，也没有

形成品牌。我们投资韩国，进行本土化经营，不仅可以利用韩国目前亚洲四小龙的经济地位，打造“made in Korea”的高端品牌，而且可以先入为主，抢占韩国蜡制品市场。通过在韩国釜山设厂；努力开拓韩国、日本市场，同时进一步开拓亚洲市场。韩国建厂，使金王得到了韩国当地多项的支持，而金王在釜山也为当地创造了诸多就业机会，增加了当地的税收，实现了中韩双边贸易上的互利和共赢。

4、企业对协调解决问题的建议

(1) 贷款政策不配套

国家为了鼓励境内企业对外投资，四部委联合下发的《关于境外加工贸易人

人民币中长期贷款贴息管理办法的通知》（国发办[1999]17号）和《关于境外加工贸易企业周转外汇贷款贴息和人民币中长期贷款贴息有关问题的补充通知》（商规发[2003]364号）；文件中明确指出国家给予用于境外加工贸易项目建设和运营的所有境内银行贷款给予贴息的支持。

但目前企业在向商业银行申请境外加工贸易贷款时，由于商业银行往往以人

民银行颁布的《贷款通则》第二十条第三款“不得用贷款从事股本权益性投资”为由，使贷款在实际操作中几乎不可能实现。因此，国家推出的境外加工贸易的贷款贴息政策执行起来比较困难。

另一方面，虽然发改委和进出口银行发布了《关于对国家鼓励的境外投资重

点项目给予支持政策的通知》（发改外资[2004]2345号），可以给予企业发放境外投资项目贷款。但是由于进出口银行的贷款的申请条件相对比较高，程序比较复杂，一般的中小企业和民营企业很难申请到。由于相关配套的贷款政策不完善，国家推出的境外投资的优惠政策处于比较尴尬的境地。

（2）税收政策不配套

虽然此前四部委联合下发的文件中，明确指出国家对于境外加工贸易企业给

予鼓励支持，但目前的税务政策却不利于企业的境外加工贸易：根据目前的税出口退税管理规定，企业出口自己生产或者视同自己生产的产品才可以享受退税政策；非企业自己生产的产品出口不能享受出口退税政策。所以，在企业将境外加工所需的原材料在集中采购、统一报关出口的时候，由于这些原材料不是本企业生产的产品，税务机关对这部分出口不给予退税支持，这样企业在境外加工的产品就会由于原材料成本的提升，失去竞争力。

（3）缺乏对境外投资中资企业在当地指导规范管理

虽然国家鼓励企业到境外投资，但这些企业一旦“走出去”后，尤其是在建

设初期，由于缺乏经验；在当地遇到困难就不知该找哪些机构和部门去寻求帮助。这就需要国家相关部门有系统有组织的对境外投资中资企业进行指导和规范管理。

企业“走出去”不容易，在海外创出的知名品牌更不容易，最后建

议国家有关部门能够为企业“走出去”提供更多的扶持，出台更配套的政策，创造更好的环境，尽快培育出一批具有核心竞争力的企业。