

# 泉州境外投资备案-合规出海

产品名称	泉州境外投资备案-合规出海
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

泉州境外投资备案-合规出海

专业高效20个工作日内通过

境外投资备案 刘生 17748523437

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年就开始做了

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

近年来，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，需要按照商务部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国家和地区、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国家和地区需要核准，具体包括：1.与我国未建交的国家地区；2.发生战争、内乱的国家地区；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国家地区；4.其他敏感国家和地区。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.项目对我国国家利益和国家安全的影响分析；
- 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16年2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；

接着刘生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最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 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。

刘生 37号文登记,返程投资，外汇登记，odi登记证书

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设计的政府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，是企业每年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odi备案直接投资）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。

以下非正文

2007年\*\*公司在泰国注册成立，公司以家电和电子产品销售为主，是一个在中国四川建厂、在泰国销售产品的企业。该公司认为泰国处于东盟国家的中心地带，近200多年来泰国没有发生战争，政局稳定，基础设施比较完善，泰国和国际接轨度较高，信仰包容性比较强，不管黑种人、白种人、黄种人，泰国都一视同仁。所以泰国是东盟最有特色的国家，并且泰国的华侨所占比例在全世界所有国家中是最高的。从贸易政策上来看，东盟在2015年开始已经启动了东盟一体化，一个签证通用，货物在东盟免税，泰国在历史上和中国联系密切，而且泰国没有出现过排华事件。这种天时地利人和的天然条件给他们在这里拓展业务带来了很大的便利。

由于该公司70%以上都是用的中国四川员工，所以该公司与沿海企业相比员工流动比例很小。该公司每月都会培训员工，并且公司内部设有培训中心，有时还会请专业老师培训生产线工人和刚入职的职员。一般培训是周末两天，一次培训30多人，其中一线员工和管理人员培训比较多，有些高层管理人员会被送去英美学习。

#### 【案例4】\*\*集团（泰国）

2007年\*\*集团（泰国）XX公司在泰国注册成立。公司对泰国国内销售有两种方式：直接销售和通过经销商销售，出口都是自己出口，经销商不出口。目前XX公司在当地已经建厂，大约有40%的产品是在本国销售的，60%的产品是用来出口的。出口时的结算货币是美元，现在主要出口的产品是冰箱，空调、洗衣机较少量。出口市场主要是日本（第一，占25%）、中东（占10%）、大洋洲（澳大利亚和新西兰）、委内瑞拉、菲。主要的原材料供货商：一般零件来自当地，电器件等关键部位来自日本和中国。

截至2016年该公司销售收入每年平均大概是2.2亿美元，研发支出每年大概占销售额的3%。目前公司共有员工2000名，有10个中国人、3个日本人，员工工资每人一年大概30万泰铢。其中，中层管理人员有40人左右，研发团队有40人左右，国内销售人员有100多人，负责出口的销售人员有10个人，一线工人大约有1400人。总体来看，近两年工厂的人员比较稳定，有的员工已待了大概20年，比如技术人员相对比较稳定。而新招进来的年轻的大专生、本科生、中国留学生流失率比较高，三五年后能留下1/3就不错了，并且一线工人中外包工人（外籍大多数）流动性也较大，占10%左右。

对员工的培训以定期培训为主，每月都会有培训。从劳动者职业分类来看，对工人的内部培训会多一些，对管理层的外部培训一年有3~5次，主要内容大致包括税务、人力资源、薪酬、法务等方面，基本上是对新进的管理人员进行培训。一线工人在内部进行培训，不会被送回中国。从社会责任来看，该公司基本上每月都有一次给学校和寺庙捐献东西。

#### 【案例5】\*\*变速箱（泰国）

\*\*手动变速箱制造商，于2013年建立，注册资金11.8亿美元，实际投资1.27亿美元，目前资产总额约1.5亿美元，其中固定资产1亿美元左右，流动资金2000万美元。该公司拥有变速箱自主品牌，自主研发的变速

箱主要用于卡车、客车，在中国的市场占有率为75%。泰国工厂是该集团的第一家海外企业，94%的原材料产自中国，6%取自泰国当地。2016年的销售收入约为1000万美元，2017年约为2000万美元。该公司每个月发放工资约25万元人民币，一年约300万元人民币，还有一些员工的福利加起来每年约500万元人民币。企业在建成之后，每年的年终奖是2~3个月的工资，因此虽然基础工资差距不大，但泰国当地员工真正觉得他们的收入增加了。

该公司目前共有65名员工，其中泰国员工53人。管理层有10人，学历均在本科以上，且都为中国人。公司设置主管6人，其中泰国主管3人，行政人员20人。技术人员2人，均来自中国。销售人员4人，其中1人为中国人。公司共有一线工人37人，中国一线工人2人。其中一线工人流动性极大，为60%~70%。该公司负责人认为，泰国地区的劳动力整体素质要高于其他东南亚国家。

企业会对泰国当地员工开展一定的培训，培训时间一般占工作时间的5%。接受培训的人主要是企业的泰国一线员工，鲜有中国员工，对于一线员工培训的主要内容是操作技能。企业有时候会将泰国的一线员工送回中国进行操作技能的培训，这约占培训的20%。管理层的培训内容主要分为两部分，产品的培训和外部培训。该公司几乎不与其他同行业的公司进行交流。

## 二 服务业中资企业海外雇佣访谈及经验

### 【案例6】\*\*银行（老挝）

\*\*银行的主要业务是针对中小企业的经营服务、汇款、结算、退款、咨询。贷款方面主要是小额贷款，但不是主要业务，且贷款对象以中资企业或者“走出来”的中国企业为主。\*\*银行有35名员工，其中国内派来11个，其余是在老挝当地招聘的，平均年龄不到30岁，文化程度均为本科以上，研究生以上的占50%。老挝学生学历高，但素质相对较低，这主要是由于在老挝援助的教育资源相对较多，但教育质量较低。因此企业在雇佣老挝员工时往往不看学历，主要看工作态度、学习能力。老挝员工流动性比较大，辞职率较高，承受压力的能力较弱，不愿意加