

漳州境外投资备案odi登记-申请

产品名称	漳州境外投资备案odi登记-申请
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

漳州境外投资备案odi登记-申请

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

该银行2012年在老挝注册成立，业务经营范围包括：存、贷款和汇兑，贷款主要针对购房、自建房。商品房的按揭比较多，中小企业贷款比较少，因为老挝很多中小企业达不到该银行提出的条件和标准，比如有些老挝和中国的中小企业管理不规范，报表体系不完善，内部问题比较多。因此，在老挝能够满足银行信贷条件的企业也是寥寥无几。另外据该银行行长介绍，老挝的首都有48家银行业金融机构，其中2/3是外资银行，1/3是本土银行。

该行的机构设置包括：管理层、高管层（2~3人）、部门级的管理层、综合办公室、技术部等共7个部门，每个部门至少有一正一副两个经理人，实际上管理人员和普通职务人员的比例在1:3左右。另外，该行还设置了员工的岗位轮换制度。由于老挝的金融业不发达，该银行有意培养老挝员工成为一流的金融管理人才，采取岗位轮换制度。比如自2012年下半年银行开始培养老挝员工进入中层管理岗位，一年多不到两年的时间换一次岗位，到目前为止该银行的各个管理部门都有老挝户籍的副主管人员。该行还会通过不同途径对员工进行培训。该银行自在老挝成立以来，在市场上招聘的应届大学毕业生首先要满足语言和基础业务知识需要，然后由该银行对其进行所需技能的培训。第一个培养途径是通过平台在行内培训，由外派员工作为业务骨干和管理骨干对老挝员工进行业务知识培训并传播和交流企业文化，即把业务技能和企业文化相互融合，让老挝员工和中国员工成为一家人，并让他们主动接受和学习我们的知识。第二个培养途径是总行在全球范围内每年都针对不同的部门和业务组织培训班或者集中地进行业务技能训练，连续性不间断地培训。第三个培养途径是银行总部和其他兄弟银行联合提供以工代训的机会，来老挝现场培训员工的基础业务技能。最后，我们还了解到该行员工的流动情况，该银行成立4年，从20多人发展到83人，其间大概有8个人离开，原因是求学读研2人，出嫁到其他国家4人，1人去其他银行了，辞退1人。总体还是比较稳定的。

该银行针对中资企业“走出去”面临的问题、老挝金融业今后发展和老挝劳动力市场提出了自己的看法。第一，中资企业“走出去”时会遇到很多问题，比如人才培养问题，所以要制定一个符合自己企业发展要求的人才培养方案。企业“走出去”是国家战略要求和着力推动的，但是企业“走出来”要自己负责，自己负责包括对自己企业未来的人才储备、培养和发展体系负责，不能总是期望着政府的一些保障和当地市场的保障，而是要更加积极主动地和当地政府沟通，去和政府反映问题，争得政府的理解和支持。第二，企业自己是有很大的能动性的，既然认为这个地方有投资的潜力那么投资过程中遇到的这些不利因素是一定可以克服的，不能低估当地的产业，并且投资的转移不只是资金的转移。第三，中资企业“走出去”前可以聘请第三方机构进行调研、评估、咨询。这些机构可以从中国请，也可以到当地政府部门进行沟通，或者可以出钱委托劳动厅推荐相关机构进行实地调研。市场调研在很多中资企业是缺位的，特别是中小企业、民营企业。第四，企业“走出去”到了不是自己母国的地方，一定要学会依靠我们母国的官方机构，使馆和商务参赞处永远是我们中资企业的家。第五，银行不仅是一个提供金融服务的平台还是一个信息汇聚的平台，很多银行很愿意为中资企业提供免费的信息咨询服务，包括了解项目和产业的信息。因此，中资企业“走出去”不能盲目相信中介，不能盲目相信自己，一定要把功课做足。

从老挝银行业的业务对象来说，老挝人信仰佛教，佛教不提倡储蓄而提倡布施，即尽可能多地把钱用在

对别人有用的地方，所以从宗教和文化的根基上看老挝人不太爱储蓄。这一点与中国不同，因此该行对私业务占比较少，主要是对公业务。并且，老挝人大部分是风险规避者，对电子银行和ATM机用得不多。此外，对公业务的开展包括以下行业：基础设施、房地产、酒店、电站、电网和轻手工业（传统服饰、围巾和银饰）等。从老挝央行对利率的管制来看，老挝央行会根据各家银行自己制定的存、贷款利率划一个范围，然后用一个相对利差来控制利率，即老挝的央行不会发布一个标准的基准利率。

从老挝国内的就业环境来看，若父母受过高等教育或家庭条件很好，老挝人可能会选择低薪的公务员工作在政界发展；一些家庭条件一般但受过高等教育的劳动者，可能会选择高薪的企业来发展自己，首先他们会选择有国际化影响力的规范化管理的企业，特别是规范化企业。从就业者的性别来看，女性更加稳定，更加容易投入工作中，严谨度和责任心更高一些，男性则比较慵懒，更加随意一些，不具备冒险精神。从劳动者保险来看，“走出去”的这些中资企业会按照老挝的劳动法给所有员工投保社保要求的所有保险，另外有些企业会追加商业保险、人身意外伤害保险。但有些企业的员工不愿意买社保，比如不愿买医保，因为一旦去医院看病医生给的都是很差的药，真正想治好病还得付费。

从老挝金融业的发展前景来看，目前老挝的金融发展水平是相对落后的。金融生态不够健全，深度不够，证券业上则只有几家公司有股票。并且央行对金融的管控相对而言是粗犷的，在老挝成立银行的管理意识和精细化管理的程度有待进一步提高。另外，老挝金融行业的主管机构是财政部门，而国内金融是严格的分业管理，除了保险业以外的其他银行、证券、典当、货币兑换都由中央银行管理。因而老挝金融行业的管理不是太顺，但从今后发展角度来看，老挝的金融业发展是大有希望的。因为，老挝正逐步在东盟内部由一个路锁国变成路连国，它会成为一个走廊，成为一个通道。所以，老挝的央行或者政府要考虑战略问题，怎样发挥老挝的地理优势，把自己打造成东南半岛区域性的金融中心。越南、泰国、缅甸这些国家可以通过老挝这个金融中心有一些相应的发展，因为这几个国家金融监管政策的宽松程度完全不一样，如果在老挝能够建立起一个其他国家能够接受的标准平台，老挝未来的金融业发展是大有希望的。

三 中资企业的用工问题实践案例总结

1. 中国企业尽可能实行本地化雇佣，管理层与主要技术人员大部分来自中国，一线生产工人以东道国员工为主，这一点与全球对外直接投资的企业相同，也与前面几章的数据计算结果是一致的。中国企业为东道国劳动力提供了更多的就业机会，而且作为东道国的外资企业，中国企业支付的平均工资水平远高于东道国的最低工资水平，也为东道国劳动力提供了更高的收入机会。

2. 中国企业通过企业工作时间的有效管理，逐渐形成并改善了东道国员工的时间管理意识。对于极不发达的国家而言，劳动者的时间概念形成是其融入中资企业，并开始迈出职业阶梯的第一步。关于这部分访谈内容因为受访企业进入数据库，未单列到企业案例当中。

3. 中国企业海外投资要本地化一定需要进行长期的前期调研，除企业投资本身需要了解的投资法律法规之外，需要了解东道国的风土人情、生活习惯，对这些细节的忽略往往成为企业生产效率提升的绊脚石。

4. 大部分中国企业都有针对员工技能的培训，但是在访谈中我们发现企业对员工的培训没有规划，大都遵循传统的或形式上的培训，对于成年人学习能力处于下降阶段的现实而言，现有的中国企业在培训的效果是受影响的。

5. 虽然企业社会责任不是直接与用工问题相关的内容，但长期坚持企业社会责任、具有良好口碑的企业在雇佣与人力资源管理中更容易获得员工的支持。中资企业开始关注在当地的社会责任，但中资企业的社会责任履行普遍是零散的、随机的。企业管理层履行社会责任尚未成为企业的常规性做法，建立有规划的企业社会责任履行机制也有助于企业财务绩效的提升。良好的社会责任履行能力，可以获得更多的投资者和消费者的持续支持，而这正是企业海外投资、持续经营的前提。

归结起来，企业是解决海外用工问题的核心主体，但中资企业是海外投资的后来者，海外投资的用工问

题仅仅依靠企业自身的力量是难以化解的。正如访谈中企业管理者所表达的，一定要紧紧依靠中国的力量，随着中国企业“走出去”数量与规模的快速增长，中国各东道国使领馆的影响要惠及每一个中国企业需要增加更多的工作人员，显然，海外中国商