

无锡境外投资备案ODI登记证书-开户专家

产品名称	无锡境外投资备案ODI登记证书-开户专家
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

无锡境外投资备案ODI登记证书-开户专家

全国范围城市境外投资均可承办

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 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。

拓展阅读

然而，最重要的仍然是信用。本文通过两个机制来说明：金融抑制与冲销政策。金融抑制意味着对固定资产账户的重要限制。政府刺激家庭将储蓄存入中国的银行，反而言之，银行则将其以低利率借给国内公司。2015年，由家庭储蓄转为企业资产的金额总计4.5万亿美元。这使企业能够比国外竞争者更快扩大生产能力，并使生产能力现代化。

冲销政策是指中央银行把从贸易顺差中赚取的外汇兑换成人民币，并且通过不同形式的投资将大量的外汇汇回国内。这已成为中国货币政策的一个重要目的，使这些外国投资多样化。最初，中国对外投资的主体是美国政府债务，但是其他国家的政府债务、出口信贷以及优惠贷款也发生了转变，其向中国公司提供外币贷款，以此支持海外并购。这些投资形式允许政府更多地影响其贸易流动，并对其贸易伙伴产生影响力。从战略角度看，大量“小借款人”依赖中国投资比中国过度依赖一个“大借款人”（正好是其竞争对手——美国）更有价值。

那么究竟信用可以怎样影响“新丝绸之路”的发展？首先，必须确定中国的海外投资主要机构的管理方式。在这方面，要区分中国参与的多边机构和国家金融机构。据报道，中国国家开发银行（CDB）在2015年已经给“新丝绸之路”有关项目借款1270亿美元。这已经超过亚洲基础设施投资银行贡献额的四倍。中国国家开发银行提供了1000亿美元，中国国家投资公司（CIC）提供了500亿美元，国有投资集团中国中信集团有限公司（CITIC）提供了600亿美元，中国工商银行（ICBC）提供了310亿美元，中国农业银行提供了300亿美元。在中国有许多银行，但这六个机构在2015年为“新丝绸之路”沿线国家提供了近4000亿美元的信贷。

需要重申的是，这些信贷并不都是“新丝绸之路”政策的结果。一些信贷以前就存在，但它们都符合“新丝绸之路”政策，并得到肯定和鼓励。“丝路基金”成立于2014年，规模为400亿美元。到目前为止，该基金已在俄罗斯天然气项目上投资约10亿美元，在巴基斯坦水电项目上投资17亿美元，在塞尔维亚钢铁厂上投资4600万美元。此外，习近平主席宣布向非洲投资600亿美元以及向东南亚国家提供100亿美元基础设施贷款。有关这些资金分配的数据没有公开，但是所有这些贷款资金都是从银行到公司或以银行为基础进行的。这些银行主要针对能源和基础设施项目。

基础设施给我们带来第三个打开国外市场的手段：交通和通信。90年代以来，修建通往邻国的公路、铁路和管道是一直以来的目标。然而，“新丝绸之路”注入新的动力。“新丝绸之路”框架内确定的贸易走廊数量令人印象深刻：连接越南的公路以及通往老挝的高速铁路，这两条线路是东南亚一条综合南北走廊；通往缅甸和孟加拉国的运输通道；著名的通往巴基斯坦的喀喇昆仑走廊；两条通往中亚的走廊，一条始于喀什噶尔，一条始于乌鲁木齐；通往蒙古国的煤炭贸易走廊；通往俄罗斯西伯利亚的能源走廊。除了这些陆上走廊之外，中国已经引领众多港口和港口相关部门的发展：柬埔寨的西哈努克港、缅甸的皎漂港、孟加拉国的吉大港、斯里兰卡的汉班托塔港、巴基斯坦的瓜达尔港、阿曼的杜格姆港、苏丹的苏丹港、坦桑尼亚的巴加莫约港、肯尼亚的拉穆港、斯洛文尼亚的科佩尔港、土耳其的康普特港、爱沙尼

亚的塔林港、立陶宛的克莱佩达港、保加利亚的布尔加斯港以及希腊的比雷埃夫斯港。在“新丝绸之路”的政策下，这些“硬”连接将由新的“软”连接来补充。中国已同意与泰国建立互联网连接，将泰国和俄罗斯、泰国和越南联系起来。中国也与哈萨克斯坦就香港地区到欧洲的高容量电信陆路连接达成一致，与巴基斯坦就横跨边境的地面电缆连接达成一致，与缅甸孟加拉湾地区的国际海底电缆连接达成一致。

全国龙头企业、贸易信贷以及新的互联互通都需要一个重要工具的配合：自由贸易协定。国务院已经宣布了更多与“新丝绸之路”相连接的、积极主动的自由贸易协定战略。政府表示，自由贸易协定应支持所有周边国家建立自由贸易区的目标，以建立“周边市场”。自由贸易协定应该促进中国标准的形成，例如在产品安全、环境保护、电子商务和政府采购谈判等方面。中国国务院还承诺将加强其能力，增加其官员谈判贸易协定的专业知识，以及简化各部门之间的合作。中国在这方面的重要举措是，对提升与东盟成员国签订自由贸易协定水平提出建议，与斯里兰卡和海湾合作委员会谈判自由贸易协定，对与尼泊尔、欧盟、摩尔多瓦和印度可能达成的协议进行可行性研究。

3.如果说“新丝绸之路”有一个重要的雄心壮志，那就是整合中国所有贸易的举措，为了使其贸易政策更有效率，防止不同的参与者相互破坏。“新丝绸之路”印证了中国重点关注获得原材料和出口。鉴于国内需求疲软，中国希望继续出口劳动密集型制成品，但也希望扩大在高端制成品和不同服务行业的市场份额。有关“新丝绸之路”的文件也透露，政府预计，如果国内经济变得更强，消费者需求回升，企业竞争加剧，那么中国希望生产活动能够进行有序外包。劳动密集型工厂必须由资本密集型高科技生产企业取代，劳动密集型制造业必须迁往其他国家，成为中国生产链的一部分。换句话说，中国希望有一个选择来替代今天的跨国企业。“新丝绸之路”表明，中国政府希望制定贸易条件，并确定技术标准，以促进其公司发展。

这一切的叠加都是为了服务一个雄心勃勃的进攻性重商主义战略。中国明白，其经济仍然脆弱，但它有信心解决这一问题，不是关闭其通往国际市场的大门，而是通过实行开放政策。虽然国有企业仍然受益于惊人的信贷数额和不同形式的贸易支持，但中国的进攻性重商主义将促进自由贸易发展。进攻性重商主义使合作伙伴国家与中国经济联系更紧密，而不是与一些经济体，如美国、欧盟和日本竞争。这种竞争性的互联互通涉及通信、运输新网络的建设，而且还制定了和谐的规则和标准。中国的进攻性重商主义旨在促进经济和谐。虽然合作伙伴国家可以从出口原材料、旅游服务和长期劳动密集型产品中获益，但中国想要主导高附加值的战略性新兴产业。

这一战略对欧洲来说是一个巨大的挑战。“新丝绸之路”沿线国家经济增长停滞时，正是中国贸易新的推动力来临之际。2008~2014年，欧洲国家商品和服务沿“新丝绸之路”的进口量每年只增长2%，与2000~2008年相比增长19%。2008~2014年，欧洲对“丝绸之路”国家的出口额减少了250亿美元，而中国的出口额增长了2500亿美元。所以，即使按绝对价值计算，欧洲也失去了显著地位。相对而言，欧洲市场占有率从38%下降到30%；中国的市场份额从9%增加到16%。通过分析这种贸易变化，可以看到在欧洲市场份额的损失中，高科技产品是最为突出的。在这个部门中，其市场份额从62%下降到30%，所有主要欧盟成员国都遭受了这种演变，而中国的市场份额从15%增加到26%。2008~2014年，法国、德国和意大利对“丝绸之路”沿线国家的出口量绝对值下降了，三国的出口增长率分别为-12%、-6%和-9%。

对于服务贸易，不可能计算其精确的模式，因为参照数据是无效的。中国一贯报道承包工程主要在建筑、工程、电力和电信等行业。在2008~2014年，中国在“新丝绸之路”沿线国家承包工程的营业额从300亿美元增长到570亿美元，几乎翻了一番。在有详细的统计数据的国家中，中国似乎已经获得了更大的市场份额。对于货物和服务贸易，欧盟国家的这些损失只发生在“新丝绸之路”推出后的前三年中。换句话说，这仅仅是个开始。如果“新丝绸之路”被证明可以获得成功，那么其贸易损失将变得更大。

除了商业损失外，“新丝绸之路”还破坏了欧洲的政治影响力。如果欧盟内部的衰退已经损害了欧洲的地位，那么中国经济的魅力攻势将使情况变得更加复杂。“新丝绸之路”摧毁了欧洲的外部市场，还使欧元区经济复苏的前景变得脆弱。如果欧元区一些实力相对较弱的成员希望其出口竞争力可以通过牺牲社会和财政得到增加，那么中国的进攻性重商主义、对信贷的慷慨使用以及大规模的出口支持使得这种希望不太可能实现。这些国家未能扩大出口，可能会加剧欧元区成员之间的紧张关系，这使得中间党派

反对“疑欧主义”变得更加艰难，从而间接促成了欧盟的进一步分裂。

欧盟的内部凝聚力也弱化了，因为中国积极利用成员国之间的分歧和其领导人的短见。这正在以不同的方式发生。首先，中国通过购买政府债券缓和与欧盟成员国领导人的关系。除德国之外，这种债券购买通常是小数额的。扩展公共债务缓解了一些短期内的经济困难，但长远来看却是不可行的。其次，中国提出把出口其廉价商品和服务视为成员国领导人支持其公民购买力的一个机会。这在短期内也可以实现，但从长远来看，人为的低价进口损害了欧洲公司的利益，因此，也降低了欧洲经济可持续复苏的可能性。最后，中国利用“新丝绸之路”讨好欧盟成员国国内利益集团，如港口公司、零售商、金融机构和运输公司。因此，这些部门与中国保持良好的关系，反对本国更强硬的贸易政策。然而，无论这些大行业可能怎样发展，它们都很难帮助减少本国活期账户赤字，以及建设有竞争力的产业基地。

4.中国提出的“新丝绸之路”对欧洲来说是一个互利合作的机会，增加了欧亚大陆两端之间的经济交流。开放与自由贸易在官方话语中引人注目。然而，仔细看看中国政府各部门准备的文件、计划和方案，可知，“新丝绸之路”是一种进攻性重商主义战略。进攻性重商主义意味着中国从保护国内市场产业向支持这些产业对国外市场进行经济渗透转变。这需要重新努力，通过促进货物出口，以减轻制造业（依然深受产能过剩的困扰）的压力。另外一个目标是提高服务业出口水平，而且要在中国相对较新的行业中，如金融和疏浚。确保获得能源和原材料仍然是一个重要的目标，还包括多元化的外国投资，调整其外国政府债券转而迈向收购战略资产（包括高科技公司）。同时，中国希望利用“新丝绸之路”获得政治影响力。

巨大的信用额度仍然是推进“新丝绸之路”最重要的工具，除了大型国有企业，还有更多雄心勃勃的基础设施项目。在所有合作共赢的承诺中，“新丝绸之路”对欧盟来说并不是一个好的选择。中国对“丝绸之路”沿线国家的出口增长迅速，但对重要的欧洲国家（如法国、德国和意大利）的出口下降了。