

深圳ODI备案-投资境外

产品名称	深圳ODI备案-投资境外
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

深圳ODI备案-投资境外

承办全国城市境外投资备案，37号文

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和地区;2.发生战争、内乱的国家和地区;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

投资的国家和地区;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

6.2.1 海外新华商对当今及未来中国的影响

从整体上看，海外华商对中国所起的影响主要体现在以下几个方面。

（1）进一步提高华人华侨的社会地位，扩大我国的国际影响

华人华侨一直都是中西方文化交流桥梁，随着新华人华侨的崛起，他们在中美友好交往关系以及贸易关系中将扮演越来越重要的角色，凭借智慧和才能，他们必将成为美国多元文化中不可或缺的部分。

（2）为中国现代化建设提供人才、技术和先进管理经验

据国家人事部研究，我国的人才缺口如表6.4所示。

表6.4 我国人才缺口情况

缺口类型 人才类型 方向

关键性人才缺口 高层次人才 高级专家和高级管理人才

高新技术人才 信息、生命、新材料、新能源、再生能源、空间、海洋、环保、软科学

企业高层经营管理人才

高级金融保险人才

非关键性人才缺口 公共管理人才、国际商务人才、电子商务人才、外语人才、法律人才、金融保险人才、旅游人才、心理咨询人才、研究开发人才、教育人才

人才是当今市场的最大缺口，同时也是各国企业面临的一个巨大的挑战，因此我国必须充分利用和发现海外的人才，以此来弥补我国加入WTO后存在的人才缺口。

伴随着华侨华人归国人数的增加，特别是其中的专业技术型人才的归国，先进的管理方法以及世界的领先技术不断流入我国，为加快我国现代化建设提供了更多的“人才智力”。

从20世纪90年代起，国际竞争开始加剧，竞争的重点开始转向综合国力，而最能体现一个国家的综合国力的便是科技以及经济，所以国际竞争归根结底还是人才的竞争。如今，各国一致认同先进的科学

和管理是国家经济发展这辆车的两个车轮，而处在轴心位置的便是人才。因此人才是当今世界最宝贵的资源，谁拥有了人才，谁就拥有了财富，就有了不断发展以至站在世界前沿的能力。反之，那些被

淘汰掉的，绝大多数是没有正视人才的作用。要融入世界经济，中国离不开拥有先进的技术和知识、熟悉国际政治经济环境、精通市场运作的尖端人才。有人预测：在以后几年中，推动地区经济和社会

发展的新的经济增长点中必然包括留学生所创办的企业群体，而且这些企业将成为中国人才、技术的一个重要辐射源。因此，归国热的出现正好满足了当前现代化建设所急需的高层次人才。

当前，中国正处于战略机遇期，能够为华人华侨的发展提供大量的机会，加上外国普遍存在“玻璃天花板现象”，越来越多的人选择回国发展，他们中的大部分人都是高学历的知识分子，并且受过良好

的专业教育和训练，有一定的实操经验，特别是其中的北美的科技人才。他们的归来为我国带回了先进的科学技术以及先进的管理经验。

(3) 随着越来越多的华人为我国引进外资贡献了自己的一分力量，欧美国家在我国的投资比例将有望提高

很多的国际财团、大公司等在经济飞速发展的中国看到了机会，愿意投资中国市场，但是由于文化、政治经济体制等方面的障碍以及缺少相关社会关系，该过程总是充满艰辛。新华侨华人具有双边社会

关系，不但熟悉外国经济发展状况以及法律法规等，而且又十分了解中国的经济体制与发展状况，因而他们成为外商投资中国的桥梁。通过分析外商投资中不同国家的投资比重，我们可以看到欧美国家

对中国的投资较少，所以在我国加入WTO之后，我国吸收的欧美国家的资金必然会有所提高，到时候便需要更多的新移民在其中搭桥牵线，以此来加快我国的经济建设进程。

(4) 华人资本国际化趋势、海外华人经济网络将有利于我国推行全方位的区域经济合作

《中国—东盟全面经济合作框架协议》的签署，标志着中国与东盟的合作开始以一个新的认识平台为基础。要想在“10+1”或者是“10+3”合作机制方面取得实质性的进展，海外华人经济网络的中介作

用不可或缺。海外华商凭借自身所具有的优势，将在中国—东盟的经济合作中发挥更大的作用，华商的这些优势具体包括：与中国同文同种，且有多年的在华投资经验；对侨居国的资源具有一定的

配置能力；在长期的投资实践过程中形成了社会关系网络。

由于一些领土争端以及领导权的问题，中日韩三方至今还未就东北亚地区的合作达成一致。因此，日韩地区的侨胞们所独有的优势将能够帮助我们尽快形成合作机制，实现共同发展。

在南亚，由于我国在经济产业结构、地缘战略等方面与印度的相似性较大，因此我们与印度在区域内的角色扮演和作用在一定程度上是冲突的。因此，我们既可以通过战略合作来推进与南亚地区的经济

合作，也可以寄希望于华人华侨们的努力。

鉴于中亚丰富的石油资源及其对一个国家能源战略的巨大影响，该地区一直以来就是“兵家必争之地”。但是中国与中亚各国的合作大多是围绕着政治、安全等方面展开的，比较具有代表性的例子就是

上海合作组织。当然，我们也一直都在朝着能源合作方面努力，但很遗憾的是至今为止都没有太大的进展。因而，我们可以通过海外华人来加强与中亚经济的合作，特别是经济、能源方面的合作，从而

实现稳定我国所需能源供应的目标。

（5）推进我国的社会主义现代化建设

新移民凭借较高的专业知识水平，以及更加熟悉中国国情这些优势，已经在我国社会主义建设方面发挥了重要的作用。他们利用自己在国外的所学积极实践，在很多方面都取得了不错的成绩，成为许多

领域的领头人。鉴于他们所取得的成绩以及所在岗位的特殊性，这些海归无疑将是我国“科教兴国”战略的重要推动力量，推动着我国现代化建设的不断发展。

与此同时，不断有移民回国投资、创业，投身到我国社会主义现代化建设中。他们中的许多人都是在外习得了一定的知识，具备了一定的基础和实力后才回国发展的，从而在谋求自身发展的同时也推动

了祖国经济的发展。这些新移民们创办的企业一般科技含量较高，在信息、工艺、管理等很多方面都见长，在很大程度上推动了我国高新技术行业的发展。目前，创业已成为归国新移民们的首选就业形

式，并且这些企业的数量正以每年13%的速度不断增加。接下来，伴随着我国投资环境的不断改善以及相关政策的优待，回国创业投资的新移民数量将会直线上升。

从上文的论述中，我们可以知道，加强侨务工作不但能够促进侨胞们自身的发展，而且有利于加快我国社会主义现代化建设的进程。因为要想进一步发挥华侨华人对我国及其居住国关系的影响，就必须

先增强华人华侨的实力，使他们更好融入当地社会。

6.2.2 海外华商引领中国“走出去”战略

（1）新华商与“走出去”中国企业的联系

新华商是中国企业“走出去”的先行者，当时，要想“走出去”远比现在要困难得多，但是新华商居住国的商业环境和当前的处境，以及新华商在“走出去”过程中的经验和教训都可以给这些想要“走

出去”的中国企业做参考，因此，正是有了新华商的带领，当时的一些企业才能够成功走出国门，从某

种角度上来看，新华商可以说是为中国企业“走出去”探索道路的先行者。

那些成功走出去的中国企业在海外经营的时候应当避免与新华商在同一地区开展同一种类型的相互排斥的业务，从而形成恶性竞争，而应当根据各自的特点，充分发挥合作精神，形成优势互补。就如海

外的华人从事零售业，中国企业到了同一个地方以后也开相同的零售业，那样，在大多数情况下会是一个两败俱伤的结果。在这个例子中，为了不与下游的零售业形成同行恶性竞争的格局，中国企业可

以利用我国作为制造业大国的优势，将自己打造成零售企业的上游优势批发商，共同谋求发展。就如浙江的义乌商城一样，它的形成是因为有很多的温州人在国外从事日用品的零售，需要较为优势的货

源（主要指价格上），而浙江义乌就利用自己的优势，打造了一个小商品的供货网点。义乌小商品市场不但成为当今浙江进行出口的主要渠道，而且也在国内具有一定的影响，成为浙江一大特色，在很

大程度上促进了当地的经济的发展。

中国企业在选择合作伙伴的过程中要选对“新华商”，一般来说，要求新华商能满足以下三个条件：一是在商龄方面，新华商应当具有10年以上的在外经商史；二是在企业资产方面，作为合作伙伴的新

华商应当具有至少一亿元的总资产；三是关于华商本人的社会地位，其应当是当地商界的领袖人物。

新华商要为走出去的中国企业提供指导，主要包括：提供有关侨居国的市场分析，以帮助中国企业又快又好地了解自己即将进入的市场；帮助中国企业制订初期的发展计划，使其尽快适应将要进入的市场

，还要提供一些如发货仓库、营销培训、零售场地等这一类华商企业本身所具有的资源。走出去的企业则要主动学习新华商的优点，学习他们的经营管理政策，尽快将自己的事业发展壮大。

（2）新华商成为中国“走出去”的选贤重点

经营管理人员的“任人唯亲”的现象无论是在国内还是在中国“走出去”的企业中都屡见不鲜。这也许是为了减少企业在甄选人才过程中发生的成本；也许是熟人好说话，能够最大限度调动这些人的积

极性，从而提升企业的业绩；又或者是企业想把权力牢牢抓在自己人手里。但无论是哪一种理由，采用“近亲繁殖”的方式来甄选企业的管理人员极大地制约了企业的发展，严重阻碍了企业走向国际化

。根据相关资料，我们知道民营企业的寿命普遍短暂。到2006年年初，我国民营企业的数量达到了800万家，但是企业的平均寿命却不超过4年，且每年新成立的企业中2/3在当年就会破产。虽然这一现象

是由诸多因素共同影响而形成的，但是不可否认的是，“任人唯亲”的管理人才选拔模式一定是其中的一个重要影响因素。从那些成功的企业——比如TCL、海尔这些步伐稳健的企业来看，他们的管理团

队并没有要求一定要有一位来自海外的或者是负责过海外业务的经理。从某种程度上来说，抛弃任人唯亲的作风、寻找国际化的复合型人才有助于中国企业走向全球化，否则，这将成为企业发展障碍。

新华商就是那种既通晓国际惯例、拥有良好的语言文化交流能力并且具有较高的专业知识的兢兢业业的国际化复合型人才。他们中的大多数人对中国文化和西方文化比较了解，熟悉不同国家经济活动的

特点，能站在一定的高度看待国际性问题；他们的流动性较强，不会长时间停留在同一个地方，而是不断穿梭在不同的国家之间相机而动，并且他们都具有较高的专业知识水准以及强大的语言驾驭能力

，大部分的新华商掌握了一门以上的语言。

海外华人规模之大，人数之多已达到5000万，已成为一个庞大的人脉资源体。他们分居于世界各地，熟悉当地的市场运作、风土人情以及相应的政策法规，有了他们的加入，我们必定如虎添翼，必定能

更好地与本土文化融合，与本土企业合作，顺利实现中国企业的国际化。

中国企业在海外实践“走出去”的战略时，需要一些专业化的服务机构从旁协助，这些服务机构必须在精通所在国市场规则、政策法规的同时了解中国文化和这些中国企业的需求，只有这样才能够更好

地帮助中国企业“走出去”。海外华人专业社团和服务机构就是这样的企业，这些社团大多建立在欧美发达国家，社团中任职的华人的学历水平都较高，大多是在欧美国家留学的博士，他们不但有扎实

的理论知识，而且也都在企业中担任过中高层职务，因此也具有丰富的实践经验。经过一段时间的发展，这些专业社团已成为联系中国企业和海外市场的最好的纽带和桥梁，他们在促进中外合作交流、

协助中国企业扩展市场、增强中国企业与国外的联系中发挥着不可替代的作用。

到目前为止，中国本土外的华人总数已达到几百万。这些人与改革开放以来成长起来的华裔以及已归国的留学生加在一起，形成了一个庞大的人才群体。并且他们大多遍布世界各地，形成了一条人才生

态链。

亲缘、地缘以及业缘一直都是华裔们所珍视的资源，这些资源能够帮助他们建立广泛的关系网络，赋予企业一定的地域性优势，降低企业进入国际市场的困难和壁垒，因而，新华商相对而言是比较可靠

的“安全网”。如今，企业竞争胜利的关键在于人才，对于仍有7万的国际化人才缺口的中国来说，我们没有理由不去重视新华商这个庞大的国际化人才群体。

（3）海外新华商网络对中国企业走出去的作用