

西安境外投资备案申请流程与费用！西安ODI

产品名称	西安境外投资备案申请流程与费用！西安ODI
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

西安境外投资备案申请流程与费用！西安ODI

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；
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。

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

一是反应速度快。中小超市对于市场的波动反应更加快速，而大型超市则相对难以变化，或者为市场的变化付出的代价则更高。同时中小超市还能够利用其地理位置的优势，为附近的居民提供购物附加服务，而且还能对顾客的抱怨和需求做出快速的反应，采取相应的措施。这些优势是由中小超市的能力与资源决定的，而这些能力与资源可以说是“与生俱来”的。对于大型超市来说，要形成快捷的反应则要付出较高的成本。以获取顾客需求信息为例，中小超市的顾客可以相对容易地接触到超市的服务人员，将其疑问、需求、抱怨等信息及时反馈给超市，便于超市做出进一步的决定，使顾客满意；而由于大型超市卖场大，顾客遇到问题，难以马上找到相关人员，延迟了其问题的解决，也不利于顾客信息的收集。二是顾客群稳定。

顾客是超市生存的关键，中小超市的地理位置决定了其顾客群体通常是固定的，不像大型超市那样过于依赖于“流动人口”，中小超市的顾客多为社区居民。三是服务便捷性。中小超市大多位于居民区，具有地理环境上的优势。顾客可以就近通过中小超市随时购买所需商品，而无需抽出特定的时间到大商场购物。中小超市卖场小，商品陈列一目了然，也便于顾客挑选商品。客流量相对较小，顾客结账无需排队等候（见表1）。

中小超市战略定位与竞争策略选择分析.

（一）中小超市的战略定位.

随着我国经济的快速发展，居民收入逐步增加，以及消费观念的多元化，也为中小超市的发展带来了新的契机。中小超市在未来的发展中，只有因地制宜地从自身特点出发进行战略定位，才能够扬长避短，实现健康发展。

一是区域定位本土化。本地化是中小超市的生存的首要条件。中小超市必须从地理位置上，确定目标市场，明确客户类型、客户需求、消费特点、购买期望。要将超市定位于“为本地居民服务”的角色，从中小超市的特点看，到超市购物的多为本土居民加上相当一小部分流动人口，超市商贸流通 Commercial Circulation主要是服务于当地居民。因此，中小型综合超市区域定位理念必须是“为当地居民服务”。