

<<中国企业国外经商法律指南>>

图书基本信息

书名：<<中国企业国外经商法律指南>>

13位ISBN编号：9787313032201

10位ISBN编号：731303220X

出版时间：2003-1

出版时间：上海交通大学出版社

作者：吴承璘 编

页数：424

字数：393000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<中国企业国外经商法律指南>>

内容概要

随着改革开放的进一步深入，中国不仅在打开国门吸引外资方面取得了举世瞩目的成就，同时也在走出国门参与国际竞争方面迈出了坚实的步伐。

据有关部门统计，自1979年至2000年底，经有关部门批准的境外中资企业（不含金融类）达6289家，协议投资总额113.6亿美元，其中中方协议投资额75.7亿美元，遍及全球160多个国家和地区，涉及贸易、资源开发、工业生产加工、交通运输、旅游、承包劳务、咨询服务、农产品开发等诸多领域。更为可喜的是，中国的民营企业也已开始了走出国门的实践。

然而，中国企业走出国门还面临不少困难，尤其是对东道国法律的把握，与世界先进水平相比还有一定距离。

因此，如何帮助中国企业掌握东道国的法律和国际经营的惯例，充分利用国外现有资源和市场，建立一批可以同大型跨国公司竞争的国内大企业，以适应经济全球化发展趋势，已成为当前我们需要研究的重要课题。

中国已经“人世”。

我们应当看到，“人世”后中国企业所获得的权利和机遇主要体现在国外，中国企业所面对的国外经营环境发生了重大的变化，140多个世贸组织的成员将对我国的产品、服务和投资更大程度地开放市场和实行国民待遇。

这说明，中国企业要想享受人世后的权利，要想抓住人世后的机遇，就要向海外进军，就要去敲开其他国家的市场，企业只有走出去了才能享受应享有的权利，才能获得发展机遇。

同时，为了增强自身竞争能力，我国的企业也应主动进入国际市场，在复杂多变的国际市场中锻炼成长。

因此，企业应摆脱墨守成规、守株待兔、消极被动的不利局面，确立主动出击国际市场的积极态度，并善于掌握在国际大市场浪潮中畅游的经营艺术。

鉴于上述态势，中国的企业必须积极参与国际经济竞争，并努力掌握主动权，不失时机地实施“走出去”的战略，逐步扩大对外投资，开展跨国经营，通过建立海外销售网络、生产体系和融资渠道，促进企业在更大范围内进行专业化、集约化和规模化的跨国经营，努力促使我国经济在参与国际经济合作与竞争中迈出新的步伐。

从技术层面看，发展中国的跨国公司有利于越过关税壁垒，抵制贸易保护主义；有利于吸收和利用国外限制出口的先进的技术；有利于拓展国际市场，带动我国商品出口；有利于在国内市场上与国际性跨国公司竞争。

从企业层面看，通过“走出去”，可以扩展眼界、经受锻炼、改进技术、提高质量、占据市场、增强实力。

因此，融入世界经济的中国在对外开放政策上将进入“引进来”和“走出去”并重的阶段。

随着“走出去”战略的实施，中国企业的对外投资将在未来一段时期内显现出非常强劲的气势。

法律制度是国内经营与跨国经营最具差异性的因素，也是企业防范跨国经营风险的必备武器。

因此，了解东道国的法律制度，明确东道国规范企业经营的法律和政策边界，在法律允许的范围内发挥自己的经营优势，是跨国投资获得成功的前提条件。

然而，由于对投资所在国法律的不了解，面对与中国完全不同的法律环境，企业家们纷纷感到无法发挥自己的经营优势占据国际竞争的有利地位。

因此，如何帮助企业了解外国商务法律制度成为时代赋予中国法学界新的使命。

令人欣喜的是，中国已经有一批具有跨国投资法律服务经验的律师事务所，为配合“走出去”战略的实施，开始向中国企业提供对外投资的法律咨询及其配套服务。

如锦天城律师事务所拥有30多名在世界主要国家和地区从事法律学位攻读、法律事务执业、法律信息交流的资深律师，他们已经为众多的中国大陆、中国香港和中国台湾的企业赴世界主要国家和地区经商提供各类法律服务，由此积累了较为丰富的实务经验。

最近，该所一批境外回国的资深律师对国外商务法律进行了深入、系统的研究，并基于原有的协助中国企业赴国外经商的服务经验和该所加盟的国际律师事务所联盟（TERRALEX）在全球90多个国家和

<<中国企业国外经商法律指南>>

地区140多家成员事务所提供的投资经商法律信息，开始为中国企业跨国经商编著一套系列丛书，借以帮助中国企业家运用投资所在国的商务法律成功地进行跨国经商。

<<中国企业国外经商法律指南>>

书籍目录

第一章 赴美国经商法律指南 第一节 美国概况 第二节 进入美国市场的方式 第三节 美国的金融和证券管理法 第四节 美国的劳工法律 第五节 美国的税务法律第二章 赴加拿大经商法律指南 第一节 加拿大概况 第二节 进入加拿大市场的方式 第三节 公司融资 第四节 劳工的相关规定 第五节 加拿大的税收法律第三章 赴墨西哥经商法律指南 第一节 墨西哥概况 第二节 经商组织形式和注册程序 第三节 墨西哥的资本市场 第四节 墨西哥的劳工法律 第五节 墨西哥的税收法律第四章 赴巴西经商法律指南 第一节 巴西概况 第二节 经商组织形式和注册程序 第三节 巴西的劳工法律 第四节 巴西的税收法律第五章 赴英国经商法律指南 第一节 英国概况 第二节 设立公司的条件和程序 第三节 英国的证券市场和相关法律 第四节 英国的劳动法律 第五节 英国的税收法律第六章 赴法国经商法律指南 第一节 法国概况 第二节 经商组织形式和注册程序 第三节 法国的金融和证券法律 第四节 法国的劳动法律 第五节 法国的税务法律第七章 赴德国经商法律指南 第一节 德国概况 第二节 经商的组织形式和注册程序 第三节 德国的证券市场和相关法律 第四节 德国的劳动法律 第五节 德国的税收法律第八章 赴西班牙经商法律指南 第一节 西班牙概况 第二节 经商组织形式和公司注册程序 第三节 西班牙的税收法律第九章 赴意大利经商法律指南第十章 赴埃及经商法律指南第十一章 赴埃及经商法律指南第十二章 赴南非经商法律指南第十三章 赴突尼斯经商法律指南第十四章 赴以色列经商法律指南第十五章 赴日本经商法律指南第十六章 赴韩国经商法律指南第十七章 赴马来西亚经商法律指南第十八章 赴新加坡经商法律指南第十九章 赴越培经商法律指南第二十章 赴印义经商法律指南第二十一章 赴澳大利亚经商法律指南附录 赴中国香港经商法律指南参考文献参考书目参考网站

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>