

<<西部地区边境贸易研究>>

图书基本信息

书名：<<西部地区边境贸易研究>>

13位ISBN编号：9787226040577

10位ISBN编号：7226040573

出版时间：2010-12

出版时间：甘肃人民出版社

作者：那颖 编

页数：258

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>

## <<西部地区边境贸易研究>>

### 内容概要

《西部地区边境贸易研究》由国家民委重点学科，中国少数民族经济和西北民族大学，重点学科区域经济资助。

随着经济全球化的深入发展以及我国西部大开发战略的进一步实施，中国与周边国家的边贸往来有了很大的增长，西部沿边地区的边境贸易获得了更好的发展条件。

在新的形势下，西部地区如何有效地利用地缘优势、人缘优势、资源优势推动边境贸易进一步发展，是一个值得关注的问题。

## <<西部地区边境贸易研究>>

### 书籍目录

第一章 边境贸易概述第一节 边境贸易的概念、特征及意义一、边境贸易的概念二、边境贸易的特征三、边境贸易的意义第二节 边境贸易的类型及方式一、边境贸易的类型二、边境贸易的主要方式第二章 内蒙古自治区边境贸易第一节 内蒙古边境贸易发展的历史与现状一、内蒙古边境贸易发展的历史二、内蒙古边境贸易的发展现状第二节 内蒙古发展边境贸易的条件一、地理条件二、自然资源条件三、人文条件四、口岸条件五、经济条件第三节 周边国家经济概况一、蒙古国二、俄罗斯第四节 内蒙古边境贸易中存在的主要问题一、贸易的商品档次低二、贸易规模小、逆差较大三、缺乏产业基础四、口岸建设滞后五、缺乏有效的监督和管理, 边境贸易经营不规范六、边境贸易结算方式不健全七、边境贸易政策制约边贸发展第五节 促进内蒙古边境贸易发展的措施与建议一、优化边贸的商品结构, 建立出口商品生产基地二、加强口岸建设三、完善边境贸易的监督管理机制四、健全边境贸易结算制度五、制定有利于边境贸易发展的政策措施六、进一步加强经济技术合作, 扩大对周边国家的投资第三章 西藏自治区边境贸易第一节 西藏边境贸易发展的历史与现状一、西藏边境贸易发展的历史二、西藏边境贸易的发展现状第二节 西藏发展边境贸易的条件一、地理条件二、自然资源条件三、人文条件四、口岸条件五、经济条件第三节 周边国家经济概况一、印度二、尼泊尔三、不丹和锡金.....第三章 西藏自治区边境贸易第四章 云南省边境贸易第五章 广西壮族自治区边境贸易第六章 甘肃省边境贸易第七章 新疆维吾尔自治区边境贸易参考文献

## <<西部地区边境贸易研究>>

### 章节摘录

越南把边境贸易放在促进经济发展的重要地位。

1992年3月7日，越南颁布了关于开放边境口岸的98号指示后，越中边境有21对正式口岸开通。

随着中越边境贸易的恢复，越南边境贸易政策不断地得到完善，由最初的建立和管理边境集市的政策，发展到现在的口岸经济区政策，并制定了一系列关于中越边境贸易的法律规定。

为了发展边区地区经济，越南政府先后批准在广宁、谅山、高平、老街建立了口岸经济区。

目前，越中边境贸易向多层次、多领域发展，不仅开展商品贸易，还开展投资、旅游、转口贸易、过境贸易、经济技术合作等多种形式的业务活动。

为了促进经济的发展，越南积极吸引外国投资。

对外国投资出口率达80%的投资项目、工业区内的鼓励类项目、投资额达到500万美元的制造业项目实行投资登记许可制度，不需审批许可。

越南自2004年1月1日就实行越侨和常住越南的外国人投资所得利润转出境外时免于征税，并规定居住期少于183天的外国人为非居民，征收25%固定税率。

越南政府还调整了对中国的贸易政策，规定在同等条件下，越南选择中国企业，鼓励中国企业到越南投资，具体措施包括：中国企业在口岸经济区可设厂，越南政府给予诸多优惠政策扶持发展；中国的货物通过越南运往东南亚其他国家，享受和越南企业同等待遇；鼓励中国企业到越南内地投资办厂，产品出口东盟各国等等。

越南是广西在泛北部湾各国中的最大贸易国，双边贸易发展迅速，贸易额连年迈上新台阶。

2008年双方贸易额为312393万美元，其中越南对广西出口85685万美元，越南从广西进口226708万美元。

此外，越南与广西的双向投资也得到较快的发展。

根据广西商务厅统计，截至2008年，广西在越南投资项目100个，直接投资1.42亿美元。

承包工程和劳务合作完成营业额2.37亿美元。

越南在广西设立的三资企业累计22家，合同外资金额9053万美元，实际利用外资金额1549万美元，投资领域主要是制造业、科学研究和综合技术服务业。

.....

<<西部地区边境贸易研究>>

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>