

中资企业在英国经营指南 (2016)

中国国际贸易促进委员会
驻英国代表处

目录

一、商务环境综述	- 6 -
(一) 英国利用外资概况	- 6 -
1. 外资金额和项目	- 6 -
2. 外资来源地	- 7 -
3. 外资行业	- 7 -
4. 外资特点	- 8 -
(二) 英国政府投资政策法规	- 8 -
(三) 中英双边投资协定及自贸区前景	- 9 -
(四) 中英政府间投资合作情况	- 10 -
(五) 中资企业在英现状	- 10 -
1. 中资企业总体情况	- 10 -
2. 在英经商投资优势	- 11 -
3. 属地化经营经验	- 12 -
4. 在英经营普遍性问题	- 13 -
二、投资英国相关的法律法规和产业政策	- 19 -
(一) 对投资者的市场准入政策	- 19 -
1. 禁止投资进入的领域	- 19 -
2. 限制投资进入的领域	- 19 -
3. 鼓励投资进入的领域	- 19 -
(二) 英国的公司架构	- 20 -
1. 注册公司	- 20 -

(1) 上市公司与私人公司	- 21 -
(2) 有限公司的注册	- 21 -
(3) 英国成立公司的法定义务	- 22 -
2. 注册分支机构	- 22 -
(1) 常设机构和代表处	- 23 -
(2) 分支机构的注册	- 23 -
(3) 英国分支机构的法定义务	- 24 -
(三) 英国的税收政策	- 25 -
1. 企业所得税	- 25 -
2. 增值税	- 26 -
3. 个人所得税	- 26 -
4. 关税	- 28 -
5. 房产税	- 28 -
6. 其他税种	- 29 -
7. 减免税政策	- 30 -
8. 抵扣税优惠政策	- 31 -
9. 自由关税区的税收优惠	- 31 -
10. 其他税务考虑：转让定价、税基侵蚀和利润转移	- 32 -
(四) 工作签证政策	- 33 -
1. Tier 1: 高价值移民	- 33 -
2. Tier 2: 技术移民	- 34 -
3. PBS 规定外的签证	- 34 -

(五) 设立办公地点	- 35 -
1. 城市选择	- 35 -
2. 激励机制	- 35 -
3. 物业选择	- 36 -
4. 房产投资	- 37 -
(六) 兼并与收购	- 38 -
1. 并购目标	- 38 -
2. 并购受限行业	- 39 -
3. 审批程序	- 39 -
4. 尽职调查	- 39 -
5. 中资问题	- 39 -
(七) 经济特区	- 40 -
1. 企业园区 (Enterprise Zones)	- 40 -
2. 自由区 (Free Zones)	- 42 -
3. 科技园区 (Science Parks)	- 42 -
(八) 对吸引投资的产业及地区政策	- 43 -
1. 产业政策	- 43 -
2. 地区政策	- 43 -
三、中资企业在英经营建议	- 44 -
(一) 坚持属地化经营，培养国际化人才	- 44 -
(二) 健全金融体系，简化审批程序。	- 45 -
(三) 积极打造自我品牌	- 45 -

(四) 加强与完善后勤保障 - 46 -

(五) 深入挖掘英国市场潜力 - 47 -

本文部分信息数据来源于中国政府各部门的网站和英国政府各部门的网站，部分信息资料来源于中国驻英国使馆经商处、中国公民旅居英国指南网站、多家英国会计事务所、律所，并得到在英中资企业的大力支持。

一、商务环境综述

（一）英国利用外资概况

1. 外资金额和项目

根据联合国贸发会议发布的《世界投资报告 2016》，2015 年英国吸收外国直接投资为 395 亿美元，居欧洲第三（仅次于荷兰、法国）；截至 2015 年底吸收外国直接投资存量为 14574 亿美元，居欧洲第一、世界第三（仅次于美国、中国），占国民生产总值比重为 51.2%；2015 年对英并购交易额 710 亿美元，居欧洲第一、世界第二（仅次于美国）。

根据英国国际贸易部统计，2015/16 财年外资在英国投资项目为 2213 个，其中新设项目 1130 个、扩建项目 821 个、并购项目 262 个，新增 82650 个就业岗位。

根据《2016 安永英国吸引力调查》《2016 金融时报 FDI 报告》《2016 经合组织 FDI》，就吸引外来直接投资项目而言英国在欧洲国家中居首位，也是吸引新兴市场投资最多的国家。

2. 外资来源地

据英国国家统计局《2014 英国直接投资国际观察》报告，2014 年在英国 10343 亿英镑的外资存量中，欧洲国家投资 4958 亿英镑，占 47.9%；美洲国家投资 2752 亿英镑，占 26.6%，其中美国占 24.5%；亚洲国家投资 631 亿英镑，占 6.1%；大洋洲国家投资 119 亿英镑，占 1.2%；非洲国家投资 22 亿英镑，仅占 0.02%。

3. 外资行业

据英国国家统计局《2014 英国国际直接投资数据》，从投资金额看，金融服务业是最大的外商投资领域，占全部外资总额的 27.1%，外资存量为 2798 亿英镑；此外，汽车业占 13.1%，采矿业占 9.5%，信息通讯业占 8.3%，食品饮料业占 6.6%，专业科技服务占 5.1%，公用设施占 4.8%，交通运输业 4%，其他加工业 3.6%，管理支持服务占 3.2%，石油、医药和化工业占 2.8%，金属和机械业占 3%，其他领域占 11.5%。

据英国国际贸易部 2015/16 财年国际直接投资统计，从投资项目数看，金融和专业服务占 25.4%，创意和信息通讯业占 25.2%，高端制造业占 23.4%，能源和基础设施占 11.7%，生命科学占 8%，电信业占 6%。

从投资地区看，主要集中在以伦敦为中心的英格兰地区。在 2015/16 财年投资的 2213 个项目中，伦敦占 889 个，

除伦敦外的英格兰其他地区占 1043 个，苏格兰 108 个，威尔士 97 个，北爱尔兰 33 个。

4. 外资特点

一是英国外资存量占国民生产总值的比重较高。2014 年外商投资存量占国民生产总值的比重为 63.7%，为 G7 国之最；此外，加拿大 53.5%、法国 28.1%、德国 23.5%，意大利 17.4%、美国 13.8%、日本 3.6%。英国这一高比重表明了英国经济的开放性和国际化程度。

二是欧盟国家和美国是英国外商投资的主要来源地。在 2014 年英国的外资存量中，来自欧盟国家的投资占 47.9%，美国占 24.5%。此外，美国在英国投资项目数位居第一，占约全部外资项目总数的 25.8%。

三是服务业拥有英国最大的外商投资存量。金融服务业是最大的外商投资领域，占全部外资总额的 27.1%。

四是电信业、创意和信息通讯的投资项目增幅最快，2015/16 财年分别增长了 25%和 15%。

五是外资在促进英国研发方面发挥了重要作用，2014/15 财年超过 345 个外资项目涉及研发，占总数 17%。

（二）英国政府投资政策法规

英国没有指导或限制外商投资的专门法律。任何经济行业都没有只限于英国国民参与的规定，也没有英国国民持有

多数股或持有有一定比例股等方面的要求。外商或外资控股公司从法律意义上讲与英资公司享有同等待遇，在英国可从事多种形式的经济活动。《1985年公司法》对在英国注册公司做出了规定。虽然商业团体的名称确定要根据一定的规则，但注册公司无需得到许可。从事金融、国防和石油勘探等受监管行业的公司，须在开业前获得许可证或政府批准。在英国开业的所有公司必须在当地“公司注册处”注册，并呈交会计报表和年度报告。海外公司在英国设立分支机构或代表处也必须注册和提交年度会计报表。

（三）中英双边投资协定及自贸区前景

我国于1986年5月15日与英国正式签订《中华人民共和国政府和大不列颠及北爱尔兰联合王国政府关于促进和相互保护投资协定》，按照国际通行法则对保护和促进两国间投资进行了投资领域约定。

根据欧盟条约，欧盟成员国实行共同贸易政策，各成员国无权与其他国家签订贸易条约；作为欧盟成员国，英国无法单独与非成员国缔结贸易协定。但是，英国脱欧之后，英国将脱离欧盟诸多法规束缚，获得更多自由贸易权利。目前中英双方对达成双边自由贸易协定均持开放态度。未来若建立中英自由贸易区，两国将取消或降低关税和非关税壁垒，

降低产品和服务进入彼此市场的门槛，产生明显的贸易创造效应。

（四）中英政府间投资合作情况

近年来，中英经贸投资日益密切，两国互访频繁。2015/16 财年中国对英直接投资项目 156 个，占总数 7%。近年中英政府间有代表性的投资合作包括：

2013 年英国前首相卡梅伦访华，双方达成 56 亿英镑协议；2014 年中国总理李克强访英，双方签署 140 亿英镑的经贸投资协议；2015 年中国主席习近平访英，签署 400 亿英镑的商业协议。

（五）中资企业在英现状

1. 中资企业总体情况

据中国驻英使馆经商处统计，截至 2014 年底，有 500 多家中国企业落户英国。近年中国对英投资增长迅速，2005 年至 2015 年底中国对英投资总额 322 亿美元，行业集中在房地产、能源、金融、农业、交通领域。

中国对英经商投资主要呈现以下特点：一是投资规模逐年扩大，且呈加速趋势，最近 4 年投资是 10 年总投资额 68%；二是投资领域逐渐从集中走向多元，产业群从地产、金融、能源领域向零售、服务业扩展，前 3 大产业占比 66%；三是

在英中资企业从以国企为主到民企力量不断发展壮大。

2. 在英经商投资优势

英国是世界第 6、欧洲第 2 大经济体（仅次于德国），拥有 6460 万人口，是世界人均消费水平最高的国家之一，2015 年居民消费总额高达 11520 亿英镑。英国对外资持高度开放态度，其高度发达的高科技产业、知识密集型服务业以及基础设施领域的巨大需求，为中国企业对英国经商投资提供了历史性机遇。

在英经商投资优势主要表现在以下方面：1. 稳定发达的经济环境。英国政治、经济、社会环境稳定，在金融、科技、创新、基础设施、科研等领域处于世界前列；2. 宏观经济欧洲领先。英国经济自 09 年经济危机以来强劲复苏，GDP 以年均 2.1% 速度增长，失业率处于历史低点 5%，为欧盟中少数失业率最低的国家；3. 高度开放的经济体系及完全自由竞争市场。英市场高度开放，对几乎所有领域的外来投资没有限制，崇尚市场自由竞争；4. 完善的法律体系和优惠的税收政策。英法律体系健全，现行企业税 20%，为 G7 中最低，英政府已计划在 2020 年前将企业税降至 17%；5. 高素质的人力资源市场。英享誉全球的教育体系、丰富的人才数据、一流

的企业家储备，为劳动力市场提供广泛的选择；6. 服务业世界领先。英服务业占 GDP 比重 7 成，在金融服务、财务、法律及商务咨询、国际仲裁方面世界领先，伦敦是国际金融中心、全球最大外汇交易市场、保险和再保险市场；7. 英国可作为中资企业开拓国际市场的跳板。英国是通往欧洲和全球市场的门户，许多中资企业多年来将英国作为欧洲总部；英国脱欧后，尽管未来单一市场地位并不明朗，但是中资企业在英国提供的高标准产品和服务将对开发第三国市场产生良好示范效应。

英国凭借尖端的技术与设计能力，开放和宽松的经济环境，对中国企业的吸引力将不断增强，特别是金融服务、信息与通讯技术、创新行业、生命科学与能源等技术密集型和资本密集型以及高科技领域，中英存在着较强的互补优势。

3. 属地化经营经验

在“走出去”过程中，建设、管理海外企业，是中国企业走向全球化的重点问题。通过驻英国代表处多年走访与座谈，很多在英中资企业总结的核心成功经验之一是进行属地化经营管理。

属地化经营,是指中国企业在海外经营过程中按照国际规范和当地法规制度对海外企业进行改造,使其内部管理和外部经营规范化,巩固和提高在当地市场的竞争力,保证长远和健康的发展。

据英国代表处调查显示,在英中资企业中方员工平均比例仅 10%,大部分投资并购基本保留了英方企业全部管理层。员工及管理层国际化程度高,是许多在英中资企业成功的重要原因。

案例: 2008 年,中国南车成功收购英国丹尼克斯公司,对其原有技术进行升级,并于 2012 年 7 月下旬,在英国林肯郡建成首家海外功率半导体研发中心。研发中心的成立使其成为半导体研发的孵化器和吸引全球高端人才的利器。2016 年南车投资 2.4 亿美元建设的 IGBT (绝缘栅双极型晶体管) 株洲生产工厂正式揭牌,工厂引用在英国丹尼克斯半导体的技术,是中国第一世界第二 IGBT 生产工厂。南车的海外成功是中英企业联合开发模式的典范,对企业“走出去”有重要借鉴意义,其成功关键在于尊重国际市场实行属地化经营。

4. 在英经营普遍性问题

驻英国代表处针对在英中资企业于 2014-2016 年分别做过 3 次调研,历年在英中资企业普遍反映的问题集中表现为:

(1) 尽职调查缺失

尽职调查是指投资人对目标企业与投资有关的事项进行现场调查、资料分析的一系列活动。其目的是通过尽职调查对投资风险进行准确判断,有效规避潜在风险。在每年中资企业海外投资并购失败的案例中,企业普遍缺乏对当地商业环境、法律、文化的了解,对尽职调查没有必备的认识和准备。

案例:中国某环保公司 A 欲收购英国海水淡化公司 B,希望取得其关键技术。在未做尽职调查情况下,A 与 B 签订合作备忘录,事后发现 B 公司并未拥有海水淡化技术的专利,仅享有使用权,导致该交易最终失败。

(2) 金融企业合规化经营要求

自 2013 年 4 月 1 日起,对英国金融行业监管主要由英国金融行为监管局 (FCA) 与审慎监管局 (PRA) 两机构联合进行。今年以来,在英金融行业中资企业反映英国金融监管趋严趋紧,企业合规化经营压力增大。

案例 1: 今年 3 月 20 日受工行马德里分行因涉嫌洗钱被调查事件的影响, 英国金融行为监管局 (FCA) 加大对建行、工行的伦敦分行“金融犯罪”科目的检查力度, 重点检查反洗钱、反金融腐败等方面的合规情况。

案例 2: 中国复星集团是伦敦城最古老的商业银行之一的克兰沃特-本森银行的大股东, 今年 1 季度复星提出收购请求试图取得该银行完全控制权, 但未能通过英国金融行为监管局与审慎监管局的审查, 主要原因在于监管机构认为复星集团的财务缺乏透明度。

(3) 中英商业文化惯例及法律差异

中国企业在“走出去”过程中, 对中英两国文化、商业习惯、法律条款的巨大差异估计不足, 导致交易延期、流产或企业关门。

案例 1: 2013 年中国地产开发商中融集团提出以 5 亿英镑重建英国水晶宫的计划。按中方习惯, 在履行合同条款前应预先获得土地; 而在英国, 开发商只有履行合同义务如满足规划、商业计划和融资标准后才能获得土地。双方谈判进行了两年多, 最终因在土地规划、开发范围方面存在巨大分歧于 15 年 3 月谈判宣告破裂。

案例 2：2013 年大连万达集团以 9 亿英镑收购伦敦 One Nine Elms 建造伦敦最高的公寓，2015 年宣布项目由 CI-ONE 建筑公司承建（15 年 2 月由英国建筑商 Interserve 和中国建筑股份有限公司联合组建的合资公司），计划 2018 年竣工。施工伊始发现原址地下存在大量钢筋，仅清除钢筋就需要近一年时间；同时因为英国工作签证限制，无法使用人工成本相对较低的中国工人；按照英国法律，工人每天只能工作 8 小时，也影响施工速度。按照中国的工程惯例，3 年的时间足以建成商业地产；但鉴于中英两国国情和客观现实不同，工程迄今进展缓慢，万达已两次更换承建商，按期竣工基本已不现实。

(4) 资金问题：

据驻英代表处的调查反馈，许多企业尤其是中小型民营企业反映其存在融资和外汇管制困难。

从近几年中国企业对英投资的情况看，民营企业在投资项目数量上有赶超国有大型企业趋势。但是，由于融资困难，对外投资规模上很难与国有大型企业相比，尤其是中小型民营企业。大型国有企业及实力相对雄厚的民营企业多为上市企业，其对外投资资本主要来源于金融市场、银行信贷和国

家专项贷款支持，融资成本低。对于中小型民营企业来说，对外投资资本多源于企业自有资金，但因资金规模小、风险承受能力弱，致使企业难以在国外进行持续经营和发展。融资问题已成为制约中小型企业海外发展的一个主要问题。

另一方面，企业对外投资并购需要通过外汇管理局审批。许多企业反映因外汇审批程序繁琐、过程漫长而不能及时将款项按照合同或标书规定汇出，导致最终交易流产或产生额外损失。

(5) 品牌问题：

目前，许多以寻求海外市场为目的的中国企业在发达国家市场包括英国的投资并没有获得消费者的青睐。当今的“中国制造”在很大层面上并没有给全球消费者带来信任感。

以汽车行业为例，虽然近几年自主品牌发展迅速，并且在产品和性能上均有大幅提高。但就海外市场而言，欧美、日韩等汽车制造企业仍然占据全球市场主要份额，而中国自主品牌车只能开拓新兴市场，特别是一些发展中国家市场。

(6) 签证问题；

在英中资企业雇佣中国籍员工需为员工解决工作签证问题。英国工作签证实行签证担保人制度，即中方雇主申请取得担保人执照，每年获得有限数量的签证名额，并按照英国内务部对不同工作岗位的规定为中方员工做担保并办理工作签证。签证担保人申请程序复杂，名额有限，同时多数中方员工难以达到最低工资门槛要求，员工签证存在拒签或更大的法律风险。

近年来，英国政府每年发放的非移民工作签证总数不断减少，最低工资门槛不断抬高。据英国代表处调查统计，受访的中资企业 70%认为签证问题是其在英国发展的掣肘。

(7) 职工医疗及子女教育问题:

据英国代表处历年调查，90%的中资企业反映在英生活存在医疗和子女教育问题。中资企业员工在英医疗一般采用全民免费医疗的 NHS 体系（National Health Service）。该医疗体系覆盖面广、看病免费，但存在自身局限、看病效率低下、医疗资源供不应求、非本国居民看病困难，中方员工往往小病不治、大病延治。

在英中资企业的中方驻外人员以中青年居多，目前尚无统一的途径进行子女的中文文化教育。由于子女年龄较小，

长期在国外生活，对中华传统历史文化缺乏基本的认识 and 了解，不利于国家下一代人才的培养。

二、投资英国相关的法律法规和产业政策

(一) 对投资者的市场准入政策

英国没有指导或限制外商投资的专门法律。任何经济行业都没有只限于英国国民参与的规定，也没有英国国民持有多数股或持有有一定比例股等方面的要求。外商或外资控股公司从法律意义上讲与英资公司享有同等待遇，在英国可从事多种形式的经济活动。

1. 禁止投资进入的领域

英国法律没有明文规定禁止外资进入的领域。

2. 限制投资进入的领域

英国政府在国防、核能领域对外国公司和英国公司均有限制；收购大型或经济有重要影响的英国企业，必须获得政府批准；银行和保险公司的开业前，必须获得金融行为监管局 (FCA) 与审慎监管局 (PRA) 两机构的批准。

3. 鼓励投资进入的领域

英国吸引投资的主要目的在于提升本国科技实力、扩大

就业以及保持国民经济的可持续性发展，因此英国政府欢迎投资于基础建设、制造业、研究开发及服务行业，如交通、研发、电子、软件、电子商务、电信、制药及生物技术、创意产业、金融服务、化工、汽车、环保技术和可再生能源、医疗设备以及电话中心和共享服务中心等。

(二) 英国的公司架构

英国负责公司注册的政府机构主要是英国公司注册局。中国企业一般会通过两种方式在英国建立业务-成立公司或者是分支机构。对于某些特定的企业（如私募基金或各类投资公司），其他企业结构（如合伙制）可能更加合适。如果公司在英国没有实体存在，则不需要注册。

1. 注册公司

监管在英国注册公司的法律是《公司法 2006》。虽然企业结构有多种不同的形式，但是在英国注册的外资子公司几乎都是股份有限公司（无论是私人公司或上市公司），多数中资企业采用私人有限公司的方式开展业务，是中国母公司的全资子公司。

采用有限公司开展业务有很多切实的好处：只要企业运营合法并遵循公司法的规定，如果企业倒闭有限公司的形式可以使股东个人的资产得到保护；很多供应商和客户都更愿意和有限公司开展业务往来；简化关联公司之间的业务和财

务往来；中英之间的双重税收协定使有限公司可以在税务方面降低利润。

(1) 上市公司与私人公司

两者的主要区别为：一是只有上市公司才可以向公众发行股票，同时发行的股票可以在被认可的证券交易所内进行交易，私人公司并不能向公众发行任何股票；而是法律上对上市公司有更严格和更广泛的要求，如对于财务报告披露的要求；三是上市公司的最低实缴资本要求必须为£12,500(至少缴纳£50,000名义注册资本的四分之一)或等值的欧元。而私人公司并没有最低的资本要求。在英国注册的子公司大部分以私人公司的形式成立。但是，如果公司预测未来会在证券交易所上市，或是向公众发行股票或债务，则成立上市公司更为合适。

上市公司：在英国，公司不论规模大小，都可以进行发起股本融资。伦敦证券交易市场是全球最好的融资市场之一。主板市场适合规模较大、稳定成熟的公司进行融资。创业板市场(AIM)是伦敦证券交易所较低一级的国际市场，为新兴成长型企业提供国际资本融资的最佳平台，在英国很受欢迎。只有公共有限公司(public limited companies, PLCs)才可以在这两个市场上市。

(2) 有限公司的注册

注册对于上市和私人公司基本一致。在公司正式成立之前，注册文件必须通过纸质或者是电子文件上交至登记局审批，同时上缴法定的费用（£13-£100 之间，数额取决于送件方式和公司要求注册审批的时间）。

必须与注册费用一起上交的文件有：拟定的公司章程；法定表格（IN01），填写信息包括拟定的公司名称、公司管理人员（董事和公司秘书），公司注册地址和初始股本。注册申请批准之后，登记局会颁发公司证书，证书上会写明公司注册名称和注册号，公司正式成立。

(3) 英国成立公司的法定义务

一旦注册后，公司需要持续遵守一系列法定义务，包括：维护特定的法定登记（例如：股东登记簿和董事登记簿）；有已经登记的办公场所；告知登记局任何法定变更，包括董事的任命或辞职及任何董事的个人信息变更，股票增发和公司章程或名称变更；向登记局上交年度报告（内容包括公司情况、董事、股本和股东）；准备年度财务报告并上交到登记局，报告的形式和内容都是由一系列因素决定的，如公司的成立形式（上市公司或私人公司）、经营规模、所属集团的规模、营业性质和其他相关的监管法律；注册公司同时具有持续纳税的义务。

2. 注册分支机构

（1）常设机构和代表处

英国“分支机构”是法律术语，用于公司法和海外公司条例。按税务术语划分，分支机构分为“常设机构”和“代表处”；一般而言，前者在英有纳税义务，而后者无需纳税。

（2）分支机构的注册

海外公司必须在向登记局注册前先建立其分支机构，分支机构建立一个月内必须完成注册。注册无需获得预先核准，但是，对公司名称的用词和表述有相关的限制。海外公司在提交正式的注册申请之前，需要寻求意见，确认提出的公司名称会被登记局采纳。

海外企业在向登记局提交分支机构设立申请时，必须提交包含正式申请表在内的以下文件：经核准的公司章程副本；对于欧洲经济区以外注册成立，依据当地法律要求公司需要准备审计和披露财务报表的公司；或对于欧洲经济区内注册成立，依据相关要求需要准备和披露财务报表的公司，则需要准备最新一期的财务报告副本。如果原件并非英语，则须提供经核准的英文翻译件。

此外，注册申请时公司需要填写《英国分支机构注册表（OS IN01）》，填写内容包括：公司情况（包括公司名称、商业贸易名称、官方或注册公司号、司法管辖、适用法律、公司形式、资本结构和法定会计责任）；董事和秘书的资料

(姓名、住址、服务地址以及其他个人资料); 英国分支机构的地址、开始在英国经营的时间和经营活动的简单介绍; 代表公司作为官方联系人的指定英国居民; 英国分支机构的法定代表人(无论是否为英国居民); 遵从的会计准则等。注册将收取相关的费用。

上述要求的文件一旦递交并通过登记局认可, 登记局会完成该分支机构的注册程序, 同时颁发注册证书。注册证书列明海外公司及其分支机构的注册证明和唯一注册号。

(3) 英国分支机构的法定义务

在注册成为英国分支机构之后, 海外公司须每年向登记局提交年度财务报告。上交登记局(同时也用于任何公共审查)的财务报告必须涵盖整个公司, 而非仅限于与英国分支机构有关的经营活动。根据财务报表形式和内容, 上交文件所需依据的法规也相应有所不同。对于欧洲经济区以外注册成立的公司, 如果公司所在地区规定该公司必须准备、审计和公开披露财务报表, 则财务报表必须上交。对于欧洲经济区内注册成立的公司, 如果公司需要准备和披露财务报表(无论是否要求被审计), 财务报表必须上交登记局。

在注册之后, 任何变动都必需填写相应的表格上报登记局, 其中包括公司董事变更, 企业地址变更, 以及公司名称或章程变更。变更的细节和账目必须在法定期限内上交给

登记局，法定期限的具体信息收录在登记局网站上。

常设机构有义务向英国皇家税务与海关总署(HMRC)提供他们的纳税申报。

(三) 英国的税收政策

在英国运营的企业需要了解英国的税收政策，英国所有税务由英国税务海关总署 (HMRC) 管理。公众要求税务要容易了解并有助于纳税人完成缴税义务。政府还提供帮助了解税务的免费读物，以及咨询热线电话和机构。拖延缴税通常有一些自动处罚。尽管对不遵守税法的行为规定有相当厉的处罚，但通常实施起来较为宽松。如果不守税法是由于不知情或错误地理解了税法，通常会完全或大部分取消惩罚。如果对税务管理部门的决定有异议，则上交法庭解决。

英国的税收由直接税和间接税构成，以直接税为主，间接税为辅。直接税主要有个人所得税、公司所得税、资本利得税、资本转移税、房产税、土地开发税、石油税、遗产税及赠与税。间接税主要包括增值税、关税、消费税和印花税。企业一般需要缴纳公司税、增值税、代扣代缴(PAYE) 和国民保险(NIC)。

1. 企业所得税

企业所得税 (Corporation Tax) 又称公司税，是针对公司盈利征收的税项。自 2015 年 4 月 1 日起，英国公司税

的基本税率下调至 20%，并计划在 2020 年前进一步下调至 17%。

企业需缴纳的公司税取决于该企业的应税利润。而应税利润是根据企业的财务报表进行调整后计算得出的。这些调整会涉及单一或多种税收的优惠政策。

企业在英国所需缴纳的公司税取决于其企业结构。在英国注册成立的公司所需支付的公司税基于归属该公司的全球利润并进行一系列调整后计算得出，同时英国与许多国家有避免双重征税的协定，包括中国；英国机构所需缴纳的公司税取决于需分配至英国常设机构的利润；海外公司的代表处在英国并无应税项目，因此无需缴纳公司税，但若代表处通过其它交易（如租赁或利息收入）获得收入，则可能需就这些收入缴纳所得税。

2. 增值税

增值税是针对销售征收的税项，指对在英国经营期间提供商品及服务所征收的赋税。英国标准增值税 20%，多数公共交通、慈善机构以及出口可享受减让税率（5%），大多数食品、图书及儿童服装等可享受零税率，保险、金融、教育及保健服务则免征增值税。生产应纳税产品的公司，如果年营业额超过 55000 英镑，就必须进行增值税登记。

3. 个人所得税

对在英国工作的外国高级管理人员及雇员而言，英国税务和社会保险体制在欧洲是优惠的国家之一。按 2016/17 年度财政预算规定，其最高所得税税率为 45%，但只有年度应缴税的收入超过了 150000 英镑才会以此税率征收所得税，年收入在 43001 英镑至 150000 英镑之间需要缴纳 40% 所得税，年收入在 11001 英镑至 43000 英镑之间需要缴纳 20% 所得税，年收入 11000 英镑以内则不需要缴纳个人所得税。此外，无论是雇员还是雇主都必须支付英国国民保险税（NIC），其中规定，年收入不超过 43000 英镑的雇员缴纳的税率为 12%，而收入超过此标准则税率增加 2%。雇主需缴纳的税率为总收入的 13.8%。若收入不超过某限度可享受豁免待遇或享受低税率。

英国移民工作者是否需要就其收入缴纳所得税基于一个“税收居住地”的概念。如果移民长期在英国工作则需要就其收入缴付所得税以及国民保险金（NIC）。

英国政府实行一种税收预扣税制度，称为 PAYE。所得税虽由雇员承担，但将其缴付给 HMRC 的责任则落在雇主身上。雇主需要向 HMRC 实时申报 PAYE 的信息，并将所得税从雇员薪水里扣除再缴纳给 HMRC。此外，员工享受的部分福利也应缴纳所得税。

当企业计划在英国设立一家注册公司或分支机构时，它必须考虑支付给外来雇员的薪水在税务方面可能产生的

问题，包括：遵守 PAYE 以及 NIC 方面的规定；确保符合成本效率的薪水及住宿等安排；以商务访问者的签证来到英国的个人需要注意的事项，以及签证法规允许他们从事的活动；为非英国居民在英国工作的任务安排计划做好税务管理结构筹划；给予雇员向 HMRC 提交个人税务申报表所需要的信息及支持。

4. 关税

英国同所有欧盟国家一样，都是关税贸易总协定的签约国。所有欧盟成员国的进出口均按照商品名称及编码协调制度分类。商品关税的估定基于关贸总协定的估价准则。整个欧盟都采取一种共同的关税制度。进口货物到欧盟时征收关税，但是在欧盟之内跨境运转则不需要缴纳关税。只有同欧盟区外国家间的贸易才被视为进口或出口。英国进口的所有货物都必须使用欧盟统一单证（SDA），向 HMRC 电子报关。所有欧盟区内自由流动的商品贸易（指原产地为欧盟或输入欧盟时已纳税的商品）已取消关税。尽管如此，各种来源的进口商品都需要缴纳国税，包括消费税和增值税等。英国对所有非欧盟成员国的出口，都必须以出口申报的形式向税收与海关局报告。所有出口商都必须遵守海关与消费税局严格执行的出口许可证规定。

5. 房产税

英国是世界上最早开始征收房产税的国家，有比较完备和成熟的房产税制度。

从纳税主体看，英国房产税的纳税主体既包括房屋所有人也包括房屋的承租人。英国住房财产税纳税人是年满 18 岁的住房所有者或承租者，包括完全保有地产者、住房租借人、法定的房客、领有住房许可证者和居民以及住房所有者。

从征收范围看，英国在房产税的征收上仅对城市的房产征税，农村是不征收房产税的。

从征税对象看，包括住宅用房和营业用房。相应的房地产税种包括住房财产税和营业房屋税两种。

税率上，英国房地产税税率采用的是累进税率，但各个郡的税级和边际税率均不相同。

税基上，英国住宅税税基为住宅房产的价值，由国内税收部门所属的房产估价部门评估，一般每 5 年重估 1 次。

6. 其他税种

股票、证券交易以及财产交易要缴纳印花税或印花储蓄税，如果收购公司股份，将按收购价征收 0.5% 印花税；如果直接收购企业或资产，对在英国境内的超过 50 万英镑的房产或特定资产的收购，将征收高达 4% 的印花税。对于财产而言，所征税额该财产价格的 1% - 4%。某些偏远地区不对财产

征税；有些保险费会产生一些纳税负担，通常是 4%，但有许多企业的保单是免税的；航空乘客要缴纳空中旅客税；填埋税是对倾倒在地下或地上的物资所征收的税；车辆要缴纳公路税。英国还征收气候变化税，目的是不鼓励攫取无法再生的能源；能源消耗量大的企业要遵守有效利用能源的协议，就可以减少纳税最多达 80%；采石及采矿也要缴纳石方税。

7. 减免税政策

(1) 凡属同一外国跨国公司（持股 50%以上）的几家企业和分支机构，纳税前可将它们盈亏相抵后纳税；

(2) 外国公司的分支机构原则上不享受较低的公司税率。但中国公司在英国的分支机构，根据中英之间签署的避免双重征税协议中非歧视条款（在判断中国公司的利润是否低于纳税起征点时，可将其在全球的利润都考虑进来），英国税务局会允许企业享受低税率。

(3) 根据 2004 年 4 月 1 日生效的“资本微化规则”（The Thin Capitalisation Rules），中国母公司或外国集团公司直接借款给英国子公司，借贷期限超过一年，则利息部分须交纳英国所得税，全额税率为 20%。根据中英之间的避免双重征税协议，税率可减至 10%，但需英国子公司提前提出申请，并得到英国税务局批准。

(4) 收购一家公司的股份，将按收购价征收 0.5% 的印

花税。如果直接收购企业和资产，对超过 50 万英镑在英国房地产的收购，将征收可能高达 4% 的印花税。因此，以收购公司股份达到拥有企业的目的，比直接收购企业及资产更有利。

(5) 公司税可按季度分期支付，但不适用于享受低税率的公司。

(6) 中国在英国子公司向母公司支付红利和利润时，英国不征收任何其他税款。

8. 抵扣税优惠政策

所有英国公司可以有条件地享受研究开发税收优惠。中小公司其符合条件的研发费用支出部分，可享受的税收减免额高达 150%；新创办的公司可以放弃税收优惠，以便即刻得到 24% 符合条件研发费用的现金退款；大公司的研发费用税收优惠将以无须支付的大额扣除实现，其额度相当于开支的 125%。

9. 自由关税区的税收优惠

自由关税区为在英国境内但处于欧盟关税区外的区域。货物从自由区内进入欧盟市场前或在自由区内被消费前，可不交纳关税、进口增值税。大多数货物可在自由区内无限期存放。自由区的好处是简化海关手续、缩短货主的现金周转、增强货物存储的安全性、为货主出口前提供更大灵活性。企

业可向英国税收海关总署申请建立自由区。自由区的货物可以进行有形控制，如使用围墙等实物障碍，但更常见的货物管理方式是以审计为基础的商业纪录检查，类似于海关仓库的管理。

英国目前的自由关税区主要分布在：英格兰的利物浦、施尔尼斯港、蒂尔布利港、南安普敦；苏格兰的普雷斯特维克机场；英属曼恩岛。

10. 其他税务考虑：转让定价、税基侵蚀和利润转移

英国法规在转让定价方面要求关联企业（如海外母公司及在英子公司或常设机构）之间的经营及融资交易，必须遵循公平交易原则。这意味着关联交易的条款和定价必须和独立的第三方交易完全一致，交易价格和收费应当符合商业或市场价格。如果关联企业之间的交易不符合公平交易原则，HMRC 会从公司税的角度出发对交易价格进行调整。

2013 年经济合作发展组织（OECD）与 G20 国家（包括中英两国）发起了针对税基侵蚀和利润转移（BEPS）的行动计划。这一计划的主要目的是针对当前国际税务环境允许企业将在一个国家实际经营产生的利润转移至位于其他税率较低的国家的集团关联公司的做法。BEPS 项目成果包括 15 项行动计划报告和一份解释性声明，在转让定价、防止协定滥用、弥合国内法漏洞、应对数字经济挑战等一系列基本税

收规则和管理制度方面达成了重要共识。这是百年来国际税收体系的第一次根本性变革。国际税收规则的重构及多边税收合作的开展，有利于避免因各国采取单边行动造成对跨国公司的双重征税、双重不征税以及对国际经济复苏的伤害。未来几年，各国将推进 BEPS 各项成果在全球范围内的实施，并深刻影响各国的税收体制。

（四）工作签证政策

中国籍居民在进入英国开设业务或就业前必需先申请签证，获得英国入境许可的个人在英国政府的相关规定中被称为“移民”，自 2008 年起，英国政府对移民通过计点积分制系统 (PBS) 进行管理，必须获得一定的积点才可获得签证，该规定适用于所有欧洲经济区及瑞士以外的人士。

PBS 因不同移民类型而异。目前有五种类别 (Tiers) 的移民。其中，与希望在英国就业或开设业务的人及被派送至英国的外派人员相关的为第一类 (Tier 1) 和第二类 (Tier 2)。

1. Tier 1: 高价值移民

高价值移民为高技术人员或个人，包括想在英国创业或积极参与其中业务的个人，还包括希望在英国对特定资产（如英国公司的股份）进行二百万英镑以上投资的个人。投资者可以在没有英国雇主的情况下获得此类签证。获得此类签证后，可以在英国就业。

2. Tier 2: 技术移民

Tier 2 移民为被英国公司聘用的拥有高技术的个人。此类签证的申请必须先找到“担保人”。担保人为聘用该个人到英国工作的雇主，希望担保个人申请签证的企业必须先向英国签证和移民局申请担保许可。Tier 2 还包括在海外就业，而将被雇主派送至英国公司担任相关职位的雇员，此类签证的雇员必须在申请签证前在该企业的海外关联公司拥有 12 个月以上的工作经验。在 PBS 规定下，个人需凭学历、预期薪水、赞助者、英语能力、所拥有的资产获得积分。PBS 对于 Tier 2 申请者必须达到的薪水要求及他们可待在美国的期限有着严格的标准。离开英国后，还有一个“缓冲期”，即规定某些个人不得在 12 个月内再次以 Tier 2 签证入境英国。

3. PBS 规定外的签证

有些签证不受 PBS 规定管束。

(1) 商务访问签证。该签证针对以商务访问者的身份入境英国并于任何 12 个月期间内停留不超过 6 个月的情况，访问者不得在英国受雇或获得收入，也不得在英国进行任何有产出的工作。现行政策允许访问者参加会议及进行调查活动，其他活动均可能违反签证规定。英国政府要求商务访问者遵守相关移民规定及税务规定。

(2) 海外首席代表签证。海外首席代表是 PBS 外的另一种签证。此类签证允许海外企业的首席代表申请签证到英国设立一个全资子公司或分支机构。除了其它必须符合的条件以外，该海外公司不得在英国已有分支机构、子公司、或其它代表处。只有海外企业派来的第一个海外个人可以获得此种签证。此后若有其他雇员派到英国则必须通过其他签证入境英国，例如 PBS 下的 Tier 2 签证。

(五) 设立办公地点

选择位于最佳地段的最佳办公楼对于该企业未来能否成功发展有着深远的影响，选择商业地产所需考虑的主要因素包括：规模及劳动力来源、成本、生活质量、与客户和竞争对手的距离、与机场和其他交通联接点的距离等。

1. 城市选择

适合中资开展业务的主要城市有伦敦、伯明翰、利兹、格拉斯哥、曼彻斯特、爱丁堡、布里斯托、卡迪夫、纽卡斯尔、贝尔法斯特。伦敦是最常见的可选地点，劳动力综合技能最为丰富，但是成本也最高。企业可以考虑在伦敦建立其总部，再根据其运营的规模在其他城市建立相应的运营中心。伦敦以外的运营成本可比伦敦低 25% 以上。

2. 激励机制

根据办公的规模、性质和地点，英国政府可能会为投资的融资提供激励机制。主要的融资协助领域包括：创造就业机会、资本投资、研究开发、培训等。根据现行的欧盟法律，政府提供的协助可以涵盖雇员培训成本的 50%。同时，根据所在地区的不同，政府就企业开办办公室及创造当地就业的拨款可高达合格项目成本的 25%，中小型企业获得的资助可能更为丰厚。

3. 物业选择

英国的房地产市场极为复杂，为企业寻找物业所提供咨询服务的房地产专业人员一般被称为注册测量师。办公室的价格及合约条款多数情况下是可以谈判的。商业场所可以直接购买，但许多企业的办公场所是通过租赁获得的，商业场所的租期一般为 5 到 15 年。部分租赁合同规定租户有权在原租约到期后续约。

通常情况下，租赁合同中会包括价格上调条款，这通常被称为定期租金复核。一般来说，租户获得的是空置或部分空置的建筑，再自行装修办公室、会议室、接待处、信息技术和通信系统等。同时，租户还需要自行维护运营场所，并在租期结束的时候按一定的标准交还给房东。房东仍需对与租户共用的部分建筑进行维护和管理，并就这一服务收费。

部分房产公司会将一栋大楼拆分成不同的服务型办公

室分租给不同的租户。这些办公室通常规模较小，并配套诸如接待处及会议室一类的服务，但这类办公室一般较贵。

4. 房产投资

投资英国房地产有其独特的吸引力，投资者可在稳定、透明及流动性强的市场中实现财富保值及增值。在英国，买卖双方通常会委托各自的顾问作代表进行物业交易。买方顾问服务包括寻找潜在投资机会、提供本地市场专业知识及最为重要的一环-为客户达成交易。他们同时会与律师及其他专业人士协调以促成交易。买方顾问的服务费通常是成交价格的 1%附加增值税（增值税的数额取决于交易的规模）。

在英购买房地产可分为如下步骤：

- (1) 由买方顾问协助选择合适的物业；
- (2) 报价前尽职调查，包括价格及市场分析；
- (3) 提交报价，按个别竞争情况，可能会有多回合竞价；
- (4) 就主要条款达成共识，买卖双方就交易主要条款达成共识后，将通知各自的代表律师，将房产挂牌“在出售中”；
- (5) 税务及财务尽职调查，用于识别交易潜在风险，如果该物业由特设机构持有，则需进行更为详尽的税务及财务尽职调查；
- (6) 法务尽职调查，买方律师调查所涉物业地契并与卖方律师共同完善购买协议（SPA）。同时买方会委托第三方

对该物业进行勘查；

(7) 双方交换买卖协议，双方签署买卖协议并由买方支付 10% 定金，由此双方正式确立执行交易的义务；

(8) 购买完成，买方付清买卖协议余款后物业所有权正式转至买方名下；

(9) 交易完成后，买方支付土地印花税 (SDLT)，并向土地注册局注册该项物业交易（土地注册局负责记录与维护英格兰及威尔士土地所有权的注册记录）。

(六) 兼并与收购

英国是一个非常开放的市场，兼并与收购是创业投资企业进入英国市场的一个灵活选择。

1. 并购目标

如何选择收购目标取决于被收购企业的规模。通常情况下，潜在收购方与目标企业已经彼此充分了解。此外，英国交易经纪网非常活跃，可推介规模较小的并购交易。

英国是一个十分成熟的兼并购交易市场，有大量私募股权基金及风险投资者活跃其中。许多大中型企业通过拍卖实现交易的，但这样的形式对中国投资者来说充满挑战。因为中国投资者的海外投资行为需要审批，这就使其难以在与其他投资者的竞争中做出迅速回应。因此众多中国企业改为选择场外交易。在大型交易过程中，专业咨询顾问可提供目

标筛选及交易执行支持等一系列专业服务。

2. 并购受限行业

少数行业如金融、国防和石油勘探等受监管行业，须在并购前获得许可证或政府相关监管机构批准。一般行业没有限制。

3. 审批程序

通常情况下，非受限行业的私营企业交易只需由相关行业竞争主管机关审查，而无需取得英国当局任何特殊审批。

4. 尽职调查

尽管英国的公司治理环境标准很高，仍应通过尽职调查来识别交易风险及机会，以有效管理价格评估、交易架构、合约拟定及整合规划。例如，受行业惯例、会计准则、税收法规及劳动法等方面的差异所影响，中英两国企业对销售收入及成本有着不同的记量方法。因此在交易前就识别这些差异对于中国企业而言尤为重要。

除财务尽职调查外，企业还需考虑其他形式的尽职调查，包括法务、人力资源、信息技术、运营、商业。

5. 中资问题

(1) 并购时效

中国企业很少在英国并购上市公司。其中一个重要的

原因是，有关上市公司的交易由英国收购及合并委员会监管，其对投标过程有严格的时效限制。中国企业通常需要较长时间从本国获得海外投资批准，因此很难满足当局的时效限制。

(2) 整合规划

中资企业在进行并购时所面临的一个挑战就是整合新公司，尤其是整合管理团队，使之能有效与中国本地业务契合。由于薪酬及奖励制度存在差异，中资企业更应作出整体规划以保留关键员工。制定行之有效的计划以促成交易保值增值、合理向中方进行知识转移、成功将中方资产注入新公司均是兼并购交易成败的关键。

(七) 经济特区

英国政府为鼓励国内外直接投资实施了一系列政策措施，其中包括设立经济特区。设立经济特区的目的—是给予投资者政策优惠和商业便利，二是平衡本国区域经济发展。英国经济特区的主要形式有：企业园区、自由区以及科技园区等。

1. 企业园区 (Enterprise Zones)

英国以特定的地理区域划分企业园区，使在企业区园内设立的企业享有一揽子财务援助、简化审批程序和其他业务支持等优惠。企业区位于英格兰、威尔士和苏格兰、北爱尔兰

兰。

(1) 英格兰企业园区

英格兰有 47 个企业园区，主要优惠政策包括：五年期间物业费减免最高达到 27.5 万英镑；简化规划审批程序，例如符合企业园区的计划项目无需单独报批；政府支持确保在企业园区内可以连接超高速带宽网络。此外，某些企业园区还享有以下优惠：第一年 100% 的厂房和设备资本免税；租赁付款宽限期；低租金的业务孵化单位；发展基金及与当地私营行业合伙人共同合作的软着陆优惠，包括开发人员、会计师或房地产经纪人。

(2) 威尔士企业园区

威尔士有 7 个企业园区，每个企业园区目标定在一个特定工业行业。威尔士企业园区提供与英格兰类似的优惠政策，包括商业利率折扣、简化规划审批程序和连接高速带宽网络等。

(3) 苏格兰企业园区

苏格兰有 4 个重点行业企业园区（包括生命科学、低碳可再生能源和通用制造业和增长行业），由 14 个独立战略地区组成。提供与英格兰类似的优惠政策，包括商业利率折扣、简化规划审批程序和连接高速带宽网络等。

(4) 北爱尔兰企业园区

北爱尔兰有 1 个企业园区，重点行业为网络通讯和计算机科学。提供与英格兰类似的优惠政策。

2. 自由区 (Free Zones)

英国目前有五个自由区。在自由区内，货物在获准在欧盟内部自由流通或再出口到欧盟以外地区之前，可进行各种交易而不需交纳关税（含消费税）、增值税和其他费用，但货物离开自由区或在区内使用则需纳税。欧盟和英国各种禁止性或限制性规定同样适用于自由区。自由区被认为处于欧盟关税区以外，可以进口本来要征收反倾销关税的货物，加工成只征收正常关税的制成品。大多数货物可在自由区内无限期存放。公司也可以建立自己的自由区。经 HMRC 批准后，只要符合安全和注册要求，这些公司可进口或储存货物，并可在自己的基地进行各类加工。自由区的货物可以进行有形控制，如使用围墙、篱笆或其他实物障碍，但更常见的货物管理方式是以审计为基础的商业记录检查，类似于海关仓库的管理。

3. 科技园区 (Science Parks)

英国地方政府和大学以及工商界联合开发了 30 多个科技园区，旨在鼓励开展高科技研发活动。部分科技园区推出了专门吸引中国企业进驻的优惠政策，如免费、优惠使用办公室及设施，协助制定商业计划、寻找科技合作伙伴等。主

要有剑桥科技园区和曼彻斯特科技园区等，新成立的有伦敦东区科技园区（现有 1600 家企业入区，主要是英国和欧美企业）。

（八）对吸引投资的产业及地区政策

1. 产业政策

英国政府大力支持发展未来产业，出台了鼓励投资研发项目的措施，即每年分别向科学和工程研究项目增加投资 4 亿英镑，向设备和资本基础设施项目增加投资 1 亿英镑，政府资助研发项目资金的实际年增长率将达到 5%。大型公司和中小型企业投资研发，可享受税收减免。在英国开展业务的外国公司，可通过如下计划申请研发资助：研发税收减免和补贴、尤里卡计划、LINK、Foresight、欧盟第六轮研究与技术开发框架项目、研发拨款、调查与创新拨款等。

2. 地区政策

英国中央、地方政府均有鼓励投资的措施。主要形式为政府拨款和贷款。一个项目可以同时申请多个援助计划，即一个项目在获得某一个援助计划的同时也可能获得其它计划的援助。为获得政府拨款和资助资格，所有项目须在相关援助计划实施之前，经专业机构和当局审核、批准。一般情况下，某项目在获得批准前不得启动，否则会丧失援助资格。

下面为英国主要的资助和鼓励计划：

（1）向全国及地区投资提供财政支持。此类计划主要是向资本投资项目提供拨款和贷款，某些地区也对研究或非资本项目提供补贴。现政府的地区政策是鼓励向存在工业问题的地区投资。

（2）地区选择性资助计划（RSA）。该计划是英国政府在苏格兰、威尔士“受援助地区”提供资金支持的主要形式。其对象是计划扩大、提升整体水平的公司，以及首次在英国投资的公司。服务业、制造业公司也可以申请该资助。

（3）投资英格兰选择性资助（SFI）。是专门为在英格兰“受援助地区”投资项目而又需要启动资金的企业设计的一项计划。一般为拨款形式，偶尔为贷款形式。该资助旨在那些能在长时间内提高生产力、技能和就业的投资项目。“受援助地区”是指经济活动处于相对较低层次并伴有持续性高失业率的地区。

三、中资企业在英经营建议

（一）坚持属地化经营，培养国际化人才

从历史角度来看，与发达国家相比，中国企业对外投资经商起步比较晚，在技术与经验上仍然存在着许多缺陷与不

足，投资失败率高，机遇与风险并存。深入认识英国政治、文化、法律环境、投资审批程序、会计准则、经营管理理念等与中国本土的差异，在遵守企业社会责任的同时寻求应对复杂多变问题的解决方案，是企业“走出去”的关键问题。

聘用与培养具备跨文化操作能力以及通晓国际市场游戏规则的专业人才是企业避免和应对风险的重要保障。中资企业的海外成功有赖于大量通晓海外投资、财务、法律、经营管理以及文化融合能力的复合型专业人才，既能解决并购中所遇到的技术问题，又能加强并购后的整合成功率。

（二）健全金融体系，简化审批程序。

目前中资企业海外投资的金融体系尚未健全，中小型企业海外经商投资缺乏合适的融资渠道，需对海外融资进行规范、引导、完善，开阔渠道并做好风险管理工作。

另一方面，提高外汇管理水平、与国际市场接轨、简化外汇审批程序、甄别对待不同外汇风险，将积极促进企业海外投资经营。

（三）积极打造自我品牌

要改变“中国制造”形象，中资企业应积极提升产品质量，加强研发创新，拓展高附加值商品，打造自主品牌，提高知名度；同时应加强政府立法、执法，强化产品监管与知识产权保护。

（四）加强与完善后勤保障

针对中资企业员工的医疗保险，在传统 NHS 外，可参考英国本土企业模式统一办理商业保险。在英国，很多大型企业会为员工购买商业保险），定期组织专业人士为员工进行免费体检，根据身体状况给出相应的建议，或推荐到专门医院进行治疗。作为商业保险会员，可以免去排队预约的烦恼，在各方面享有优先权，在医疗费用上可以报销 80%甚至更多的医疗费。目前在英中资企业有不少中资保险公司，可与当地保险企业合作，针对中资企业量身订做符合实际情况的商业医疗保险。

近年来在驻英使馆的支持下成立的阳光学校为使馆驻外人员的子女中文教育问题提供了解决方案，可考虑将此模式拓展，由有关机构牵头，与民间教育机构合作办学，为中方员工子女中文教育雪中送炭，从小培养下一代的国际性人才。

（五）深入挖掘英国市场潜力

从中国对英国的投资经商行业分布看，部分领域尚处于初始发展阶段，未来发展潜力巨大。如英国的生物制药、航天航空等领域处于世界领先地位，但目前中国对英国相关领域投资尚缺乏深度。

未来中国企业对英国投资的潜力主要体现在两个方面：一是以英国为目标市场，通过对英国投资提供更加本土化、更加便捷的产品和服务；二是以世界市场为目标，通过整合中国和英国的生产链条，提供质量更高的商品和服务，以打开发达国家市场，创造更高的附加值。