

國際投資貿易情報

(英國卷)

中国制造网 买家服务部

2009/10

强势品牌 踏实诚信 专注专业

www.Made-in-China.com

目录:

前言: 英国简介	
英国投资与经贸分析报告	PAGE 4
英国口岸通关实务指南	PAGE 6
英国进口相关规定简介	PAGE 7
中国的机电产品出口英国市场分析	PAGE 9
我国纺织服装产品进入英国市场的策略分析	PAGE 11
英国家庭装修材料及器具市场分析	PAGE 12
英国中医药立法有关情况分析	PAGE 13
英国的保险体系及药品消费市场分析	PAGE 14
近年英国拖拉机市场走势浅析	PAGE 15
英国对未来医药市场主导产品预测及分析	PAGE 16
我国对英国投资现状、问题及建议	PAGE 17
英国优势产业分析	PAGE 17
外国投资者在英国投资六种方式	PAGE 21
2009年8月英国汽车生产点评	PAGE 21
2009年1-6月英国货物贸易及中英双边贸易概况	PAGE 21
英国服装鞋子市场概况	PAGE 22
英国PC市场简析	PAGE 23
英国玩具市场概况分析	PAGE 23
英国医疗器械市场概况	PAGE 26
英国主要进出口商品	PAGE 26
英国汽车零部件售后市场分析	PAGE 26
英国医药工业与药品消费市场分析	PAGE 31

免责声明

本报告的信息均来源于公开资料, 我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证, 也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正, 但文中的观点、结论和建议仅供参考, 投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。

本报告版权仅为我公司所有, 未经书面许可, 任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发, 需注明出处为焦点科技股份有限公司, 且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

国际投资贸易情报——英国卷



Edited by: Sun tao

前言：英国简介

大不列颠及北爱尔兰联合王国（英语：United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland；威尔士语：Teyrnas Unedig Prydain Fawr a Gogledd Iwerddon；苏格兰加尔凯语 / 苏格兰盖尔语：An Rìoghachd Aonaichte na Breatainn Mhòragus Eirinn mu Thuath；爱尔兰语：Ríocht Aontaithe na Breataine Móire；苏格兰语： agus Thuaisceart éireann Unitit Kingdom o Great Britain an Norlin Airlann，简称联合王国或英国）是由大不列颠岛上的英格兰、苏格兰和威尔士，以及爱尔兰岛东北部的北爱尔兰共同组成，还包括一些英国海外领地。英国本土位于欧洲大陆西北面的不列颠群岛，被北海、英吉利海峡、凯尔特海、爱尔兰海和大西洋包围。英国是联合国安理会常任理事国，也是欧盟和北约成员国。

首都 伦敦 国土面积：244,820 平方公里总人口：59,553,800 GDP：1.867 千亿美元人均 GDP：30,900 美元国际域名缩写：uk 国际电话区号：+44

现在的英国是过去 1000 年中几次合并的结果。10 世纪以后苏格兰和英格兰各自是独立的国家。1284 年威尔士被英格兰控制，1535 年成为英格兰王国的一部分。1603 年，英格兰和苏格兰两国共有一位君主，1707 年正式合并为大不列颠王国。1800 年，大不列颠王国和爱尔兰（1169 年—1691 年逐步被英国控制）合并，组成大不列颠和爱尔兰联合王国。1922 年，爱尔兰共和国独立，爱尔兰北部仍留在联合王国内。

英国经济

英国作为一个重要的贸易实体以及金融中心，是世界第四大经济体。在过去的三十年间，政府大量减少了国有资产，并减缓了社会福利计划的发展。英国的农业以乳畜业为主，较为集中，高度机械化，并且效益十分高，1%的劳动人口能够满足大约 60% 的食品需要。英国拥有大量的煤、天然气和石油储备；英国的主要能源生产大约占总 GDP 的 10%，在工业国家是算非常高的。服务业，特别是银行业、保险业以及商业服务业占 GDP 的比重最大，而工业的重要性则不断下降，尽管英国仍是欧洲最大的军火、石油产品、电脑、电视和手机的制造地。

英国地理

英格兰大部分地区地势绵延起伏，北部多山区。主要的河流包括了泰晤士河和塞文河，其中塞文河是英国最长的河流。主要城市包括了伦敦、曼彻斯特、利物浦、纽卡斯尔和伯明翰。多佛港附近的英吉利海峡隧道将英国与海峡对岸的法国相连接。苏格兰的地势则变化多端，南部为平原，而北部和西部则主要是高地，有全英国最高峰（海拔 1343 米）。首府是爱丁堡，最大城市则是格拉斯哥。威尔斯地势崎岖，大半属于坎布里安山脉的范围。首府是卡迪夫。北爱尔兰位于爱尔兰岛东北部，多山丘，主要城市有贝尔法斯特。

英国行政区分

英国划分为四个部分：英格兰、苏格兰、威尔士和北爱尔兰，然后它们又分别划分为：英格兰行政区划英格兰被划分为 9 个行政区：英格兰东北、英格兰西北、约克郡与恒伯、东密德兰、西密德兰、东英格兰、大伦敦、英格兰东南、英格兰西南。除了大伦敦地区下设 32 个自治市(Borough Council)之外，各个区域下设郡或特别管辖区。苏格兰包括了 32 个自治市。威尔士有 22 个自治市、北爱尔兰有 24 个自治市、2 个市以及 6 个郡。

英国人口

根据 2006 年 7 月统计，英国人口大约有 6060 万，三分之一居住在英格兰东南部（首都伦敦就有 720 万）。其中英格兰人占 83.6%；苏格兰人占 8.6%；其他还有北爱尔兰人（2.9%）、威尔斯人（4.9%）、非洲人（1.8%）以及印度人（1.8%）等。

英国政治

英国采用的民主政体是君主立宪制，首都位于伦敦。英国现任的君主（同样是国家元首）是女王伊丽莎白二世，她于 1952 年登基，1953 年加冕。今天，她的角色大部分是象征性的，国家的政治实权控制在英国议会手中。泰晤士河畔的西敏寺宫英国女王伊丽莎白二世 英国首相托尼·布莱尔 1920 年以来，英国一直是工党和保守党轮流执政。

英国投资与经贸分析报告

投资状况及风险分析

外国直接投资状况

2000年，英国引进外国直接投资达到创纪录的1222亿美元。此后，随着全球并购活动陷入低潮，加上受欧元诞生的影响，英国外国直接投资流入陷入低谷，2001-2003年连续3年大幅下降。不过，虽然德、法等欧元区国家吸引外资的比重明显上升，根据联合国贸发会议《2004年世界投资报告》，截至2003年英国6720亿美元的引资额仍领先于欧盟其他国家，占欧盟引资总额的20.1%。

2004年，受经济增长强劲带动以及金融、制造业中重大并购活动的影响，英国吸引外国直接投资增长278.7%，达到784亿美元。流入直接投资占GDP的比重也有所回升，达到3.7%。同时净外国直接投资4年来首次表现为盈余，达到135亿美元。

外资在英国投资项目主要为互联网和电子商务、软件、医药和生物技术、电子、管理、金融、汽车等。投资形式为收购、兼并现有企业、扩大生产规模、建立科研基地或跨国公司等。美国是英国最大投资国，占外国在英国投资总额的43.5%，其他重要的外资来源还有加拿大、德国、法国、日本等。

投资环境分析

1、基础设施

英国交通基础设施齐全，陆路、铁路、水路、航空运输均较发达。1994年英法海底隧道贯通后，英国的铁路系统与欧洲大陆的铁路系统实现对接。1997年工党执政以来，重视完善交通问题，并计划在2001-2010年的10年间投资1800亿英镑（按2002年平均汇率计算相当于2700亿美元）用于维护和改善交通。

英国铁路于1997年完成私有化。目前铁路总长3.4万公里。2004年，铁路总客运量为409亿人·公里，总货运量为203亿吨·公里。2004年7月，英国政府发表铁路运输白皮书，拟对铁路系统的组织结构进行必要调整，以降低成本，提高效率，并提供更好的服务。

2003年，除北爱尔兰以外的英国其他地区公路总长达39.2万公里，其中高速公路3476公里，占公路总长的0.9%，承担19%的交通量；9343公里为主干道，占公路总长的2.4%，承担14%的交通量；其余各种公路总和承担的交通量为62%。

英国内河航运主要用于游览及改善自然环境，部分用于货运。截至2003年底，内河货运量4900万吨，比上年下降了8%。英国泰晤士河是最繁忙的内陆水运河，其次为福斯河。海运承担95%的对外贸易运输。英国曾拥有世界最大的海运船队，但目前拥有的船只数量仅占全球数量总和的不足2%。英国大小港口众多，其中52个港口年吞吐量在100万吨以上。吞吐量超过1000万吨的港口有：格利姆斯比-因明翰、伦敦、蒂斯-哈特浦尔、福斯等。

英国所有的航空公司和大多数机场均为私营企业。2003年，共有50家航空公司，投入运营的飞机921架。英国航空公司是世界最大航空公司之一。2003年，英共有140家民用机场，其中，著名的伦敦希思罗机场是世界最大最繁忙的机场之一。

英国通讯设施非常发达，通讯行业放开较早，自由化带来了具有竞争力的价格。世界一流的电信公司均在英国设立了基地，从事生产、研究以及提供通讯服务。超过250家相互竞争的电信公司提供高容量的光纤网络，达到了80%的宽带覆盖率。

2、法律法规

根据《欧洲共同体条约》规定，欧盟的投资政策决定权由各成员国掌握。如果将来《欧盟宪法条约》得到各成员国和欧盟议会的批准，投资领域的管理权可能将让渡到欧盟。

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允许自己本国国民参与的限制，也没有本国国民必须持有多数股或一定比例股的要求。外商或外商控股公司从法律意义上讲与英国公司享有同等待遇，在英国可从事多种形式的经济活动。只有在涉及国家安全和国家利益的国防、核能等领域才对外国以及本国公司均设有限制。

在投资法律法规方面，《1985年公司法》对公司的类型、公司（包括分支机构和业务代表处）注册所需提交的材料作出了明文规定。在英国开业的所有公司，包括海外公司在英国设立分支机构或代表处都必须在当地“公司注册署”注册，并呈交会计报表和年度报告。

英国贸易投资总署是负责吸引外资的唯一政府机构，在世界范围内设有办事处，为潜在的投资商提供免费、保密的协助和咨询，特别是面向中国、印度等新型对外投资大国。遍布全国的地区发展机构负责向本地区投资的外国机构提供全面的咨询服务。

3、投资政策

英国政府欢迎外商投资于制造业、研究开发及服务业，如研发、电子、软件、电子商务、电信、制药及生物技术等。

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。英国主要的资助和鼓励计划包括对全国及地区投资的财政支持、地区选择性资助计划和投资英格兰选择性资助。另外，设在企业区和自由贸易区的公司可享受关税、增值税或其他费用的特别规定。在英国，一个项目可以同时申请多个援助计划。

为大力支持未来产业的发展，英国政府出台了鼓励研发项目投资的相关措施，政府每年向研发项目提供一定的资

金资助，资助资金额度的实际年增长率大约是 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多种途径申请研发资助，如研发税收减免和补贴、尤里卡计划、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。

尽管外资参与经济活动没有法律上的障碍，但在以下方面受到一定的约束：收购大型或经济上有重要影响的英国企业，必须获得政府批准；银行和保险公司开业前，必须获得金融服务局及政府的批准。

4、金融体系

英国的银行体系分为一级零售银行、二级银行和其他接受存款机构。一级零售银行主要包括巴克莱银行、国民西敏寺银行、劳埃德银行等清算银行即贴现行；二级银行主要包括商人银行及海外银行等；其他接受存款的机构主要是住房贷款协会、国民储蓄银行等。

和其他欧洲国家银行体系一样，近几年来英国银行业经历了一个震荡合并的过程，形成了高度集中的行业特点。1992 年，汇丰银行收购米德兰银行，从而跃居英国银行首位，并保持至今。1996 年，劳埃德银行同信托储蓄银行合并产生劳埃德银行集团。2000 年，皇家苏格兰银行兼并了国民威斯敏斯特银行。与此同时，巴克莱银行购买了伍尔维奇建筑银行。上述英国银行业“四大家”-汇丰银行、劳埃德银行、苏格兰皇家银行及巴克莱银行排名世界 100 强左右，2004 年营业收入总和达到 1575.87 亿美元。相比大多数欧洲同行，英国银行普遍拥有更雄厚的资本和更可观的盈利水平。此外，2000 年汇丰银行通过对一家法国中等规模银行的跨国并购在欧洲大陆的零售银行业站稳了脚跟。不过，在欧洲监管者日趋一致的银行业需要明确而单一的监管权限的共识下，英国银行业的跨国购并将会受到本国加入欧元区进程的制约。

英国伦敦是世界最大的国际银行市场，其银行跨国拆借占世界总量的 19%，位居世界前列。伦敦是世界的三大金融中心之一，2004 年共有 450 家外国银行在伦敦设立了分支机构或办事处，是另两大金融中心法兰克福和纽约的 2 倍。

英国不存在任何影响出入境投资、收入及资本的汇出、持有外币账户、以及贸易结算等方面的外汇管制。

5、税收体系

多年来，英国一直保持着低税制的商务环境，以利于商业发展和吸引外国投资。与欧洲其他国家相比，英国有更多的减免税条款，对商业利润不征收地方税。高级管理人员及雇员享受优惠的个人所得税和社会保险税。英国具有世界上最广泛的避免双重征税协议网络。对公司内部选择购买股权的灵活税收政策使英国成为全欧洲最支持企业发展的国家之一。

此外，英国税收方面有一些减免税和抵扣税的优惠政策，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，可享受高达 150% 的税收减免；新创办公司如果放弃税收优惠，可以换取 24% 符合条件研发费用的现金退款；大公司研发费用的税收优惠额度相当于开支的 125%；属同一外国跨国公司的几家企业和分支机构，可盈亏相抵后合并纳税。

投资风险小结

英国总体投资环境比较优越。作为一个市场经济繁荣的发达国家，英国拥有便捷的交通运输、成熟的法律体系、较低的税收制度，发达的银行体系、自由进出的外汇政策、高素质而灵活的劳动力。这些都成为英国吸引外资的优越条件。目前，英国投资环境中的突出风险表现为恐怖主义袭击对国家安全的威胁，这种威胁一是来自伊斯兰组织，一是来自北爱尔兰。此外，英国的治安状况比大部分其他欧洲国家较差，尤其在城市中心地区问题更为突出。

双边经贸关系及风险分析

双边贸易

英国是中国在欧盟的第三大贸易伙伴国，近年来中英双边贸易稳步增长。据中国海关统计，2004 年双边贸易额 201.4 亿美元，同比增长 37.4%，提前实现温总理 2004 年 5 月访英时为中英货物贸易设立的“3 年内双边贸易额达到 200 亿美元”的目标。其中中国出口 149.4 亿美元，同比增长 36.5%；中国进口 52.0 亿美元，同比增长 40.1%。中方贸易差 97.4 亿美元。

从商品结构分析，机电产品是近年来中国对英国出口的主要商品，也是中国自英国进口第一大商品。2004 年中国向英国出口前十位商品占中国同期对英国出口总额的近 70%，对英国出口商品前十大类中属于机电产品的有 3 类，占前十类产品出口总额的 62.4%。中国传统的大宗出口商品，如纺织品及服装、鞋类和玩具等轻工产品则继续保持增长势头。2004 年中国从英国进口的前十位商品与 2003 年相比没有太大变化，这前十位商品占中国同期对英国出口总额的 75% 有余。其中，以发电设备进口增长最为显著。

双边经济合作

中英两国政府分别于 1984 年 7 月和 1986 年 5 月在北京签署了《避免双重征税及防止偷漏税协定》和《中英投资保护协定》，为双方贸易投资经济合作建立了法律保障体系。

英国近几年对华投资增速放缓，虽然目前仍保持欧盟对华最大投资国的地位，但按单年对华投资额计算，已落后于德国。据中国商务部统计，截至 2004 年底，英国累计在华投资 4344 个项目，协议外资金额 221 亿美元，实际投资 122 亿美元，仍是欧盟对华最大投资国。

与此同时，英国企业充分发挥英国服务业发达的比较优势，抓住中国商业银行重组、零售及保险等服务业市场进一步开放、北京举办奥运会和上海举办世博会等有利时机，大举开拓中国市场，出现合作领域多元化的格局。其中，

汇丰银行出资 144.61 亿元人民币认购中国交通银行 19.9% 的股份、渣打银行向天津渤海银行注资 1.2 亿美元购入 20% 股份、英国最大零售集团特易购通过向台湾顶新集团投资 2.5 亿美元进入中国零售业市场、阿罗普-罗杰斯设计联合体在上海世博会规划设计征集活动中一举夺魁、FOSTER 公司中标北京新机场设计方案等，均成 2004 年英国企业在华合作的亮点。此外，英国两大石油公司 BP 和壳牌投资 15.63 亿美元，通过合资建设加油站、参与醋酸厂和 PTA 项目的建设，进一步巩固了在中国石化、能源领域的投资地位。

受英国良好投资环境的吸引，在“走出去”战略的鼓舞下，越来越多的中国企业，特别是民营企业赴英投资，积极拓展在英国及欧洲的业务份额。一批实力较强的大型企业，或投资于英国高科技领域，或扩充人员和增设办事处，得到英国政府及各界的认可。2005 年中国对英国投资达到 37 个项目，比上一年激增 61%，主要为电信领域的投资。

双边经贸合作风险分析

在经济领域，中英贸易额在过去 5 年里翻了一番，增长速度高于英国与“八国集团”中的其他任何成员国。自英国首相布莱尔和中国总理温家宝互访以来，中英经贸关系发展很快，以互为重要合作伙伴，双边贸易和英国对华投资都在欧盟国家中名列前茅。当前两国关系中不存在悬而未决的问题，具备共同利益和坚实的合作基础，并且两国政府已在发展中英经贸关系方面达成共识。

从英国国内经济状况而言，未来 2-3 年英国经济仍将保持较高的增长率，内需仍是拉动英国经济增长的首要因素，同时由于中英两国贸易具有很强的互补性，中国机电产品、轻纺类产品对英国出口仍将保持一定的增长势头，风险系数较小。英镑汇率较高，尤其是其兑美元和欧元汇率的进一步走强，将在一定程度上抵消近期人民币对美元升值的影响，中国产品出口英国将保持较强的出口竞争力。

未来可能影响中国企业对英国出口的主要因素有：

1、贸易不平衡问题

随着英国对中国商品贸易逆差的加剧，英方经常在中英双边经贸混委会贸易政策对话小组会上提及贸易不平衡问题，要求中国加大从英国的进口。虽然中国政府和企业正在积极改善此种状况，但为了缓解英方贸易逆差的压力，预计今后几年中国还将千方百计促进英国对中国高科技产品的出口，以应对英国方面施加的压力。

2、承认中国市场经济地位问题

由于英美关系的特殊性，在这个问题上，英国政府立场相对于德国和法国而言与美国更为接近。这种态度无疑将影响到中国相关企业和相关产品。

总体风险评估

英国是世界上最早的资本主义国家之一，有着悠久的议会民主传统，政治制度成熟稳固。政权更迭、党派竞争不会动摇国家上层建筑。高增长、低通胀、低失业率的英国经济目前正处于历史最好发展时期。不过，相比其他欧盟国家，英国受美国经济发展的影响和制约比较突出。尽管在改善基础设施和防范恐怖袭击方面还有待加强，英国仍不失为欧盟国家中外国直接投资条件最优越的国家之一，尤其在金融服务和税收政策方面具有明显优势。根据目前的总体形势判断，英国的参考评级为 2 (2/9)，国家风险水平低。

英国口岸通关实务指南

一、进出口船只的报关

英国海关法规定，进出口的船只、飞机等运输工具，必须在海关指定的口岸、机场进出国境，并向海关报关。外籍船只进入沿海 12 英里领海时，必须遵守英国法律，不得任意开舱倒装货物，倾倒杂物。船只入港后，应驶往指定地点，由海关缉私关员登船查询免疫性，封存剩余船用物品，接受船只和旅客的申报。船长应在船只进口后 24 小时内向本港海关申报，送交进口货物情况报告（即进口舱单）一式二份。其中一份交码头值班关员。

二、进口货物的报关

进口商或其代理人应在船长报告送交海关的 14 天内，向海关报关。报关时应用海关规定的报单格式，详细填报进口货物的收发货人、起运港、标记、件数、货名、税率、价格和应纳关税等，随同其他应交的单证，送海关审核，办理纳税和放物手续。报单正本应由码头值班关员核对放行。进口报单格式有以下三种 1、免税报单 2、从量税报单 3、从价税报单（须附发票）英国海关规定，进口货物必须在船只抵港后 21 天内卸清，否则海关将船只扣留直至所载货物全部纳税和放行后方能发给结关证（Certificate of Inward Clearance）作为装运出口货的凭证。现行办法是，进口货物准许卸入经海关特许设立的卸货关道。由码头负责保管。货物逾期未向海关报关将由海关扣留，移交官方仓库，所有费用和损失由货主承担。最近，按照共同体理事会的要求，关税必须在提货前缴纳，可以由银行给进口商以 30 天的提货信贷，向海关担保在限期内清关税，使进口商能提前取货，这种办法称关税后纳制。

三、空运货物的报关

空运货物的报关手续同船运相似，报关期限为 7 天。英国海关把重点放在加速收音机运转和加快货物验放上。凡略海关预交常年押金的进口商，在货物运到后即可向海关查验关员直接交送临时申报单，使货物可以提前放行，纳税手续

随后办理。低税货物可在何税货棚登记册 (Bonded Shed Register) 上登记放行。

英国伦敦希思罗航空港 (Heathrow Airport) 拥有联接各海关的办事处、航空公司和货运公司的电子数据处理系统 (LACES)。这套系统能用于接受申报、审核报单、复核关税和增值税, 并在大量报单中选出应予重点查验的货物, 根据查验结果计算税款, 在各航空公司的终端打印出关税缴款书。每分报单不论运算如何复杂, 都能在 5 秒钟内计算完毕, 在 1 小时内办完一切报关手续。

四、关栈货物的报关

关栈货物必须填写专用报单向海关报关。所以有关栈, 不论系公有或私有关栈, 均须由海关实地查看, 认为适于储存关栈货物, 并有适当保证方准设立。货物存栈期一般为 3 年, 货物在存栈时间, 不许进行加工, 只许进行改换包装、挑选分档, 进行与货物的保管或出售有关的操作。关栈货物如货主决定进口内销, 应向海关呈送出栈报单, 申请进口。由海关审核之后, 交申请人纳税出栈, 申请人纳税出栈, 申请进口的关栈货物, 应同时填写栈报单各一份, 由特派或驻栈关员查验押送、运往码头。

五、关税缴纳

英国海关对外税则是采用《布鲁塞尔税则分类目录》制定的, 共有 21 部 99 类和 1097 个税则号列, 用小数点后两位数字表明项目和。税率有自主乘率和协定税率, 适用优惠关税和差价税。税则中的征税标准既有从价税也有从量税, 以从价税为主。工业品中绝大多数征从价税, 农产品均征从量税, 税率以欧洲计算单位表明。

六、关于暂准进口货物的监管

英国是 1960 年海关合作理事会《关于暂准进口货物公约》的签字国。该公司保证货运车辆和集装箱经过成员国国境时, 无须在边境关卡查验。因此, 不论所装货物系运来英国或过境往另一成员国, 可凭司机交验的暂准进口货物报关手册《ATA Carnet》通过, 无须另办报关手续。

英国海关发布的《关于暂准进口和复出口货物的范围和免税手续的通令》规定, 进口商得缴纳押金或出具保证, 为货物的应红缴税款提供担保。当上述货物复出口时, 保单可以撤销, 押金可以发还。复出口的期限定为 12 个月, 并可申请延长, 享受暂准进口权利的货物一般为用于工业生产、修理或技术检验的机器、工厂设备、器具等。

英国进口相关规定简介

英国是欧盟、WTO 和 OECD 的成员国, 履行这些组织的国际公约。英国一些政府进口规定源于欧盟或按照欧盟规定执行, 其他的则是本国规定。

关于非欧盟国家申请货物进入英国的海关规定手续或其他海关手续, 适用范围是抵达口岸直到货物完全通关, 要求按照欧盟理事会规章 (EEC) No. 2913/92 (Articles 37-57) 和欧盟委员会规章 (EEC) No. 2454/93 (Articles 182-189) 执行, 并按照 1991 年 No.2724 法律文本 (海关货物进口管理条例 1991) 和 1992 年修订的 No.3095 法律文本 (单一市场进口税和货物税管理条例) 来执行规定的格式、手续和违规后处罚。更多信息可参阅英国进口税和货物税完税表、进口税和货物税通告, 也可拨打英国进口税和货物税服务热线 0845 010 9000 (+44 208 929 0152 英国外), 或登录网站查询。

概要

符合欧洲标准和欧盟市场准入标志: 产品进口时管理法规必须符合欧盟标准。如下产品 (不全, 仅供参考) 进口或销售时必须要有欧盟电子电气 “CE” 认证标志:

- 玩具
- 农用机械, 工业用机械 (欧盟 98/37/EEC 指令)
- 拖拉机
- 汽油动力材料和设备
- 个人保护用运动和娱乐设备
- 建筑产品 <http://odpm.gov.uk>
- 娱乐用工艺产品
- 医疗器械 (医疗设备指令 93/42/EEC 和植入式设备指令 90/385/EEC)
- 电及电子设备 (低电压指令 73/23/EEC, CEM 指令 89/336/EEC)
- 电话网络用设备

某些案例可以采用自我证明的方式。很多指令要求产品经独立认证机构的鉴定。一般来讲应使用专门实验室如 “能胜任代理机构” 和 “经通报代理机构” 这样的实验室/公司的鉴定, 包括如下实验室/公司:

- QNET-LLC - <http://www.ce-mark.com/>
- QSI (一专家公司) <http://www.isoconsultants.com/>
- 医疗设备安全服务机构 <http://www.mdss.com/>
- BAPT (电信 & IT) <http://www.babt.co.uk>

以下产品必须符合安全规则，符合英国标准，经英国管理部门批准：

- 汽车、卡车、拖拉机等
 - 电话设备
 - 化肥和肥料（农业部）
 - 婴儿椅，婴儿车，儿童床
 - 户外装备
 - 梯子、脚手架、野餐用具、灭火器、摩托车头盔、烟花爆竹、石棉产品
 - 黄金珠宝
 - 检测过的准确控制度量的测量仪器
 - 计算机游戏等其他产品
- 零售类贴标签产品：不同产品需要不同标签。附加信息请与相关部门联系。

危险产品

- 本身具危险性产品：武器、军火弹药、战争器械、炸药、放射性产品包括有出口许可、进口许可证和/或受监督的医用同位素。
- 危险或不受欢迎的产品：必须经进口国授权，工业废弃物。
- “敏感”或“双重目的”产品（高技术产品）：要求有出口许可，进口许可证和目的地控制。

农业渔业和食品

进口规则主要由欧盟决定，并转化成英国国家法律贯彻。有一些是除了欧盟法律外英国另加的法律条款。

活动物、鱼、肉、鱼产品和乳制品

所有的鱼、肉、乳制品必须经过国家食品检验检疫部门的检查，必需按照欧盟准许进口的产品进口。欧盟对各国准许出口到欧盟的产品清单见：

http://forum.europa.eu.int/irc/sanco/vets/info/data/listes/list_all.html

某些商品类别英国还有特殊要求，例如乳制品必须获得农业部的进口许可。详见 <http://www.defra.gov.uk>

英国对活动物有特殊的检疫规定。宠物猫和狗等必须符合英国宠物旅行制度规定，以便减轻或消除英国境内检疫隔离过程。详细内容请参考：<http://www.defra.gov.uk/animalh/quarantine/index.htm>

带有促进生长的荷尔蒙激素的牛肉产品不允许在欧盟境内销售。没有荷尔蒙激素的牛肉产品也必须受相应规则的管制。

进口活鱼的信息请参考：<http://www.efishbusiness.co.uk/importoutside/default.asp>

植物和林产品

进口到欧盟的植物要符合欧盟植物健康和植物材料的规定，并且要通过我国检验检疫部门的检查。欧盟对进口用于运输其他商品，且用松柏科木材(松树、云杉、冷杉等)制造的草垫子、垫木、板条箱、木箱子和其它木质包装材料有进口要求。

遗传基因改良食品和新奇食品

遗传基因改良食品和其它类型的新奇食品只有经过严格的安全评估后才能进入欧盟市场。目前对该类食品的评估和鉴定手续可参考欧盟规则 1829/2003，

http://europa.eu.int/comm/food/food/biotechnology/gmfood/index_en.htm，该规则自 2004 年 4 月起生效。安全评估由欧盟食品安全署(EFSA)执行，该机构于 2005 年 3 月更新了评估遗传基因改良植物指导方针。
(<http://www.efsa.eu.int>)

新奇食品规则中的新奇食品定义为没有在 1997 年 5 月前进入欧盟市场的没有消费历史的食品。这类食品从属于在欧盟内批准前进入市场的安全评估。所有这类新奇食品必须遵照欧盟(EC) 258/97 规则。在英国由新奇食品及其处理过程咨询委员会(ACNFP)履行所有新奇食品评估。[\(http://www.acnfp.gov.uk/assess/\)](http://www.acnfp.gov.uk/assess/)

食品标签

食品标准局 (FSA) 负责执行在英国境内的欧盟标签要求。关于食品标签的规定和建议可以在食品标准局网站查询：<http://www.food.gov.uk/foodindustry/guidancenotes/labelregsguidance/>

有机产品

英国有机产品进口系统将至少延续到 2006 年 12 月 31 日。获得英国农业部批准的有机产品可以进口。详细内容参考：<http://www.defra.gov.uk/farm/organic/imports/index.htm#74>

中国的机电产品出口英国市场分析

一、英国机电产品市场简况

英国机电产品市场是一个容量大、需求层次多、对于不同种类和档次的机电产品都具有较强吸收能力的、竞争激烈的买方市场。在机电产品的进出口中，对国外机电产品的需求超过同类产品的对外供给，这是由其产业结构的现状决定的。美国和日本总体上在英国机电产品市场中占绝对优势。占欧盟以外国家和地区对英机电产品出口总额的 52.5%。但是在高档产品和中低档机电产品领域则遇到新兴工业化国家和地区以及发展中国家的挑战。同时，新兴工业化国家和地区以及发展中国家相互之间对于剩余市场份额的争夺也愈加激烈。

二、中国对英国机电产品出口现状

机电产品是中英贸易额最大的商品。中国从英进口产品中，机电产品所占比例仍居第一。目前，中国对英国机电产品持续快速增和还有很多困难。

三、目前中国对英国机电产品出口存在的问题

1. 中国在英国机电产品进口额中所占比例很低。英国从中国进口机电产品仅占英国机电产品自欧盟外国家（地区）进口总额的 4.48%。

2. 中国机电产品出口企业竞争力弱。目前，中国机电出口企业流动资金匮乏，融资渠道不畅，特别是中小机电企业融资困难，向银行提供担保的困难，许多企业债务负担沉重，严重制约出口的增长；企业自身经营体制落后，开发国际市场队伍素质不高，对国际市场开发能力差；自营生产企业出口增长乏力，自营企业自身的诸多优势没有得到充分的发挥。

3. 中国机电产品结构调整缓慢，中国出口商品竞争力不强。英国从中国进口的机电产品质量低、科技含量低、品牌产品少、高附加值产品少，多为小电器、灯具、五金等。近年来，自动数据处理设备及其零部件、视听及通信设备、集成电路及微电子组件、办公用电器等一批具有高附加值的高新技术产品出口开始增加。

4. 中国国内相应管理措施不完善，企业自身也存在不少问题。机电产品出口面临的一些管理方面以及企业自身的问题主要表现为：

- (1) 出口退税指标不足，占用了企业大量流动资金，手续繁杂、办理周期长；
- (2) 机电产品出口技术改造贷款贴息力度不够；
- (3) 商检和通关效率低；
- (4) 出口经营秩序不正常，企业间互相压价竞销导致国外对中国反倾销案件逐年增加；
- (5) 骗退税、走私、逃套汇等违法犯罪活动屡禁不止；
- (6) 不重视产品知识产权，特别是中国出口到欧盟的 DVD 产品被欧盟海关以违反知识产权为由而扣压。

5. 英国经济不景气，制造业开始进入衰退期，许多厂商减少对机电产品的进口订单，部分在华投资公司开始收缩在华业务。

四、中国的机电产品如何进入英国市场

为进一步拓展国内机电产品在英国的市场，中国国内机电产品出口要力争做到以下几点：

1. 将技术创新作为机电产品出口持续增长的重要推动力，注意科技成果的转化工作，努力提高出口机电产品的质量和科技含量，增加研究和开发投入，重视新产品、高附加值产品开发以及知识产权的应用，增加广告投入，大力培育名牌产品。

2. 重视和发展民族品牌，按照市场规律和专业化的要求进行生产、组织和管理、提高品牌策划、传播、实施和管理水平，加强和改善售后服务工作，提高出口商品的信誉，努力为创建、保护、培育名牌产品提供良好的社会环境。

3. 积极稳妥地实施“走出去”战略，贯彻全方位、多元化与重点尝试、重点突破相结合的市场，用投资带动出口，努力使进出口与海外投资、对外援助、对外承包工程和劳务合作结合起来，全方位拓展英国市场。

4. 企业要与国内政府有关部门，特别是与各驻外经商处，加强合作，建立、健全信息沟通渠道，为企业开拓市场创造条件；加强政府相关部门与企业合作，对欧盟的歧视性反倾销政策予以坚决回击。

5. 英国的电子信息产业是一项优势产业，中国可以适当加强与英国在该领域的合作，有助于双边机电产品贸易关系的发展。

五、中国机电产品进入英国市场的营销渠道

英国大型连锁企业很多，下面选择介绍以下几家有代表性的连锁店：

1. NEXT

公司始建于 1864 年，最初是经营妇女服装的连锁店，后来逐步发展成为经营女装、男装、童装、家庭用具的综合性连锁店。1988 年首次推出家庭邮购服务，很受欢迎。到 1994 年其 300 家连锁店已遍布 16 个国家。1996 年该公司荣获商业街最佳零售商奖。

2. HABITAT

公司始建于 1964 年，以家庭为服务对象，主要经营家具及家庭用具，包括床上用品、厨房用具、卫生间用品等。1973 年 HABITAT 在巴黎开了第一家海外门市店，后陆续在荷兰、西班牙等地开分店。到目前为止已在英、法、德、意、西班牙 5 个国家开了 100 多家连锁店，并在比利时、荷兰、冰岛、葡萄牙、卢森堡、泰国开了 15 家特许经营店。

3. DEBENHAM

英国最受欢迎的百货商店之一。始建于 1778 年，最初以经营服装制造与销售为主，1905 年建立了第一家百货店。1928 年成为上市公司。至 1985 年，已拥有遍布英国各地的 65 家连锁店。80 年代末，公司开始发展自己品牌的商品。到目前为止，在英国已开了 89 家连锁店，在爱尔兰开了一家连锁店，共拥有销售空间 6,400,000 平方英尺，为顾客提供自有品牌及国际知名品牌的质优价廉的商品，并与一些英国著名的服装品牌签订了专销合同。

4. M&S

M&S 始创于 1884 年。1920 年开始最早采用直接与制造商签署采购合同的办法进货。1928 年注册了自己的品牌商标。1975 年在欧洲大陆法国和比利时开设分店。1988 年在香港开设分店。M&S 最初只经营服装，后逐步扩大业务，增加经营食品及家具、家庭用品等。M&S 曾 5 次荣获女王出口成就奖。

5. KINGFISHER

KINGFISHER 集团公司共在 13 个国家开设了 2,500 家分店，主要集中在英国和法国。在英国，电器连锁店 COMET、音像制品及其他文化用品连锁店 WOOLWORTHS、DIY 工具连锁店 B&Q、化妆品及药品连锁店 SUPERDRUG 都属该公司经营。1998 年公司营业额达 64 亿多英镑，是欧洲经营最好的零售商之一。

6. SAINSBURY

SAINSBURY 1919 年在伦敦开办了第一家商店，之后不断扩大，一度曾成为英国销售量最大的超市。但近十年来，发展较慢，逐步落后于其他几家主要的大型超市。在英国，除超市外，集团公司还经营 13 家巨型超市中心（HYPERMARKET）及 298 家家具及家庭用品、日用工具连锁店 HOMEBASE。在美国，集团公司控制了 121 家超市。

7. SAFEWAY

SAFEWAY 始建于 1962 年，最早只是美国 Safeway 食品店在英国开办的一家分店，后被苏格兰 Argyll 集团收购，目前已成为英国最大的超市之一，年销售额 75 亿英镑，雇员达 76,000 人，470 家分店遍布英国各地，每周顾客达 600 万人次。其经营战略的核心就是“使购物变得轻松，特别是对那些有孩子的家庭”。为此，力求商品品种齐全，质优价廉，方便家庭。

8. TESCO

始建于 1924 年。主要经营食品、服装及家庭用品，靠成批进货，降低成本，公司发展很快，到 20 世纪 70 年代 TESCO 已成为家喻户晓的名字。此后，随着人们生活水平的提高，公司开始调整经营战略，在保持价格优势的同时，更加注重产品质量、服务水准以及购物环境。1985 年，还开发了自己的品牌的健康食品，很受顾客欢迎。1992 年起，开始在市中心开办小型分店并推出家庭购物、直销、婴儿卡等多种服务方式。至 1995 年，TESCO 已成为英国最大的食品零售商。自 90 年代始，TESCO 还开始扩展其海外的业务，主要集中在东欧的波兰、匈牙利、斯洛伐克及捷克，另外在爱尔兰开办了 109 家分店。

经过对英国连锁店进行考察，我们就推动我国产品进入国际连锁销售体系提出如下建议：

1. 了解和适应国外连锁企业的进货方式和途径；

2. 根据国外连锁店的要求, 定牌生产, 统一质量;
3. 努力改善生产环境及过程。

英国的公有企业和私营企业均可以向社会提供公共或民用产品, 除了国防以及部分社会安全、环保和福利保障等实行计划性管理外, 其他均属于市场经济的流通领域, 政府不直接参与管理, 而这一流通过程的前提是经营者需获取一定的利润。

英国商品的流通均由企业自行完成, 主要通过以下 3 个渠道:

1. 批发、零售代理

通过批发、零售代理, 即生产企业将产品卖给中间商, 再由中间商转卖给消费者(包括出口), 生产通用产品的普通企业一般都采取这一销售途径。

2. 直销

直销, 即生产企业将产品直接卖给消费者(包括出口), 生产高、精、尖技术产品或大型企业采取这一销售途径, 如英国航空航天、石油化工、电讯、汽车等行业中的 BAe、GEC、ROLLS-ROYCE、BP、ICI、GLOXO WELLCOME、BT 等。

3. 产贸连锁

产贸连锁, 即公司在大范围内(包括国外)统一安排自己品牌的产品生产, 并以连锁店的形式在国内和世界各地销售。此类公司主要以经营食品、饮料、日用百货、服装、家具和家用电器等产品为主, 如 TESCO、M&S、C&A、NEXT、SAINSBURY、SAFeway、ASDA 和 LAURA ASHLEY 等公司。

我国纺织服装产品进入英国市场的策略分析

中国加入 WTO 后, 中英贸易是两国关系中最广阔的合作项目。英国有比较好的投资环境, 基础设施非常先进, 商业法律法规也十分完善。英国又是欧盟中最大的纺织品服装市场之一。英国市场统计显示, 市场年销售规模在 300 亿~310 亿英镑。而且英国的经济以私有企业为主体, 而制造业仅占五分之一, 近年来英国纺织服装业发展速度减缓, 而进口则逐年递增。因此, 与英国在纺织品服装方面发展稳固长久合作关系对促进我国经济发展大有好处。

一、英国纺织服装市场现状分析

1. 英国国内纺织业概况

纺织业为劳动密集型产业, 为减少劳动成本, 英国自 20 世纪 50 年代开始, 逐渐将该行业的生产向劳动力低廉的第三世界国家转移或转产, 国内多为 100 的中小型企业纷纷倒闭, 致使国内纺织业就业人数减少。到 20 世界末基本上只保留了一些国内的名优产品, 这些大企业如: 伟业拉成衣(COATS VIYELLA)、考托尔兹纺织(COURTAULDS TEXTILES)、达威森国际(DAWSON INTERNATIONAL)。现在英国已经由一个纺织品服装生产净出口国变为净进口国。

2. 英国纺织服装市场需求

英国人平时喜欢穿的整整齐齐, 西装革履, 周末才换上休闲服装。所以英国人大多数时间里穿得是正装, 名牌高档服装(如 AUSTIN REED, JAEGER, EPISODE, BURBERRY 等)仍有广阔市场, 同时也可以看出英国人对服装品质要求很高。英国地处岛国, 常年多雨水, 所以新产品(如涂层防雨服装)仍有广阔市场, 休闲服也很受欢迎。低档服装主要靠进口, 这正是我国服装出口的强项。从纺织产业看, 英国毛料质量较好, 销量较大, 生产毛料的工厂效益也比较好; 但用于生产中低档服装的布料(棉坯布或涤纶布)需求较大。

3. 纺织服装产品进口状况

进口对英国的织服装工业来说起着重要的作用: 第一, 为制造业输送原材料; 第二, 为加工业提供成品。国外进口服装约占英国服装市场的 54%, 英国主要进口服装有: 套衫、T 恤衫、各种裤子、女外衣、衬衫和滑雪服等; 纺织品有: 棉线、棉布、地毯、天然纤维、针织布料、化学长丝等。进口量增加较多的有: 女内衣(166.4%)、套头衫(25.1%)、针织布(34.3%)、地毯(12.6%)。英国很受欢迎我国的纺织服装产品。

二、走进英国市场的对策研究

英国经济发展对外有很高依赖性, 所以特别重视和倡导一个完全自由的贸易体系。虽然对外贸易法规, 采取欧盟共同政策, 但是总体上英国政府对企业从欧盟以外国家进口或者出口无限制, 这为顺利进行国际贸易创立了良好市场环境。

综上所述, 英国国内有广阔的纺织服装市场, 而且英国政府也为外贸企业提供了良好市场环境, 那么中国的纺织服装企业如何走出去? 将是我国服装企业面对的一个重要课题, 所以笔者针对制约我国企业竞争力的内在因素以及对

英国的民族特色的理解和分析，为我国纺织服装产品顺利进入英国市场提出一些对策：

1. 提高产品的品质

英国人很注重产品的品质，所以对于服装产品品质要求也很高。我国的纺织服装业以劳动密集为特征，多年来在国际纺织服装舞台上，中国主要扮演着加工者的角色。所以我国企业一定要注重服装产品的质量，因为英国人对于低档产品的质量要求也很严格。在英国高档品牌服装很受欢迎，而中国纺织服装产品很多，但是都是贴牌，没有自己的品牌。所以我们的企业要努力打造自己得品牌，争取做到世界级品牌。

2. 建立自己的销售渠道

加入 WTO 后，中英合作更加密切，而且英政府也为外国企业在国内投资提供了良好的市场环境。所以我国的纺织服装企业应该在提高质量和创立自己品牌的基础上，到英国建立我们中国品牌的专卖店。只有创立自己的销售网络才不会一次次在国际贸易中受制于人。同时力争进入英国纺织服装销售主营渠道，与英国较大的商业集团，进口代理商建立联系，通过主营渠道在英国分销我国的纺织服装产品。

3. 提高产品的附加值

我国纺织服装业以数量增长模式已经不可行了，已没有竞争力。要求企业结构优化，结构要调整，向高附加值方向努力。并且英国的纺织服装行业现在成为了英国的再生行业，重视商展与科研开发相结合，努力学习并掌握经营产品的生产管理技术和品质控制技术，都是我国值得借鉴的。另一提高产品附加值的途径就是拓展中国纺织服装行业国际竞争力相关服务产业的发展。因为服装行业的核心不再是制造业，欧美很多国家把它更多的变成了服务行业，真正的缝合和制造加工过程，在整个纺织服装价格成本的比例越来越低。

4. 了解英国的技术法规和标准

1903 年英国制定了世界上第一个国家标准，时至今日已经有 100 多年的历史。可以说英国标准体系是世界上最为古老和健全的标准体系。英国标准协会（British Standard Institution）为全球首家发行质量管理体系标准 BS 5750 的机构。但是纵观 2005 年欧盟贸易摩擦可知技术贸易壁垒将是我国纺织服装企业走出去的又一大障碍。因此学习英国的技术法规和标准。一方面，有利于我国企业走出去，减少经济损失；另一方面，有利于完善我国的标准体系。

三、结束语

在纺织服装贸易摩擦不断出现新的国际市场环境下，我国纺织服装行业的价格优势不断地削弱。并且我国纺织服装业的产能发展到今天已经是很高的程度，无论从原料、耗能、劳动力的成本来看，我国的比较优势都在慢慢丧失。这就要求我国纺织服装业要走出去，跟英国这个开放的国家建立友好的往来，借鉴他国先进的经验和技術，不断把我国的纺织服装业做大做强。

英国家庭装修材料及器具市场分析

过去五年来英国 DIY 产品的营销机构发生了巨大的变化，营销主体已从过去的地区型小五金店、专营店变为超级市场，这些分布于城郊的大型仓储式超市萌芽于二十世纪七十年代，如今已成为市场销售的主力军，市场份额高达 70%，市场著名的五大经销商为：B&Q, Homebase, Wickes, Great Mills 以及 Focus Retail。

超级市场不仅占领了 DIY 市场，而且通过增加经营品种与其它家电零售商争夺市场。它们经营的 DIY 产品主要有：植物、花园用具、汽车养护产品、灯具、家用编制品、地毯、厨房设备、浴室设备、镜子、窗帘等。DIY 市场的公寓用折叠家具开始走俏。本报告所涵盖的产品主要有：油漆、墙纸、水泥瓦、普通电动工具、油漆溶剂、金属或塑料固定夹、胶粘、密封剂、各式建材、电子零件、管件、组装家具、绝缘产品等。家用 DIY 产品和专业用 DIY 产品之间的界限较为模糊。许多房主愿意装修房屋，技术性强的工作交由专业公司。据统计 1998 年英国房屋装修市场的总交易额 of 150 亿美元。

市场进入

经营家庭装修材料和器具的营销机构主要有：五大连锁超市、专营店 市场份额为 25%；建筑商开办的建材商店 9%；五金零售店 4%；其它营销机构（百货商店、杂货店、邮购公司等）12%。

从上述营销机构来看，连锁超市是销售家装材料的主力。英国最大的 DIY 零售商 B&Q 公司最近宣布，到 2003 年公司的仓储式超市将达 95 家，新型的仓储式超市力求提供所有 DIY 产品且价格低于其它零售店 5-10% 的水平，除此之外，B&Q 计划与法国 Castorama DIY 集团合并组建欧洲最大、世界第三大 DIY 销售公司。Homebase 是英国第二大 DIY 零售店，1995 年成功收购了 Texas Homecare 公司后公司的扩张步伐开始加快，1997 年和 1998 年各开设了 10 家商店，计划 2000 年再开设 15 家分店。作为英国第三大 DIY 零售商 Wickes 最近宣布公司计划在未来五年投资 1.25 亿美元开设 40 家新店，同时对现有服务进行改进，如新添 500 种新产品，设计新 3D 图标、成立咨询中心等。1998 年 Focus Retail 公司收购 Do It All (DIA) 公司后 DIA 公司跃为英国第三大 DIY 零售公司。

DIA 公司在 1990 年至 1996 年间连续七年业绩滑坡，Focus Retail 公司的接管无疑增加了公司重塑雄风的信心，公司计划将现有的 70 家零售店增加到 200 家。Great Mills 超市隶属于生产建材的 RMC 集团公司。目前 Great Mills 已有 94 家分店，主要经营油漆、清漆、组合式家具和电子产品，是五大超市中经营规模最小的一家。英国 DIY 市场是一个季节性市场，受天气的影响较大，其中一、二月份是淡季，四、五月份是旺季，特别是复活节前，夏季末也有较好的销量。

英国中医药立法有关情况分析

目前，英国对中医药进行立法的前期准备工作已经开始，有关情况是：

一、英国中医立法有关背景

英国目前是我国中成药主要出口目的国之一，也是亚洲之外的第二大中医药市场。年销售规模达 1.5 亿英镑。然而到目前为止，中草药在英国还未得到合法地位，中药只能当作食品或以健康补充剂的形式出售。要找中药，只能去超市或热闹繁华的商业街。英国有草药店约 3000 家，主要是连锁店的形式，在这些连锁店中也包括针灸按摩等。

英国是欧盟国家当中第一个进行中医药立法的国家，中医立法将主要依据欧盟于 2004 年 4 月 30 日公布的《欧洲传统植物药注册程序指令》，是该指令在英国的具体延伸与细化。除进行中医药立法外，英国还将就印度草药、顺势疗法等进行立法，中医药立法是英国就传统草药及疗法进行系列立法的一个重要组成部分。近期英国王室已同意向上院提交“草药和针灸合二为一独立统一立法”方案，英国药监局正在广泛征求各方意见。预计明年将完成全部立法程序，成立正式的管理委员会，有关法令将在 2011 年正式颁布。英国是欧盟的成员国，在欧盟起到了很好的领导作用，在医药方面也起着领军的作用。英国对中医药立法必将会对其他国家，特别是西方国家产生极大的影响。

由于英国的中医药立法是基于《欧洲传统植物药注册程序指令》即 2 号指令。该指令规定，自 2004 年 4 月 30 日指令生效后至 2011 年 4 月 30 日为 7 年过渡期，欧盟各成员国将在生效后的 18 个月内（至 2005 年 10 月）根据本国情况将欧盟传统药品法纳入本国药品法规加以实施。现在，欧盟国家对传统医药的立法已经展开，2004 年以前进入欧洲市场的中成药，现不需要注册可以继续卖，但在 2011 年前必须按照传统药品法进行注册，不注册的，7 年过渡期后将不允许再卖；2004 年 4 月 30 日到 2005 年 10 月 30 日之间进入的中药产品，则必须符合欧盟 2 号指令出台以后各个成员国制定的相应简化程序注册；2005 年 10 月 30 日以后再进入的中药产品必须符合整个欧盟的新要求。而英国又将时间延长了一年，到今年 10 月 30 日，中药产品还可以不用登记进入英国。可以说，英国对中药是环境最宽松的国家。“2 号指令”意味着欧盟首度承认，符合条件的中药可获得合法“身份”，因此为欧盟成员国独立立法创造了一个很好的法律基础。

二、英国推动中医药立法的主要原因

一是英国皇室对中医药情有独钟，不少皇室成员接受很早就接受过中医药治疗。查尔斯王子作为此次立法小组的牵头人，对推动中医药立法就予以很高的重视。二是中医药的独特疗效正在西方社会，特别是在英国民间得到广泛认可，对其地位的认可必须要上升到法律层面；三是在英国的中医药商会等多年一直在积极奔走，努力游说英政府对中医药进行立法，提升中医药的应有地位。多年来，在英国的各种中医组织一直在向英国政府“讨说法”，一方面是为了结束“中药不是药”的命运，另一方面就是要确立能体现中医“身份”的法律。四是中国国际影响力的增强和中医药现代化进程的加快；五是包括英国在内的欧洲国家近年来出现了多起误服中药的医疗事故，假冒伪劣产品干扰了市场秩序，需要进行法律规范。

三、英国中医立法后的可能影响

2011 年英国中医药立法前景如何呢？到底是将中药列为药品（传统药），还是列为营养补充剂呢？应该说，对中药按照 OTC（非处方药）进行管理的可能性很大。

一直以来，在英国中医药出口是作为食品补充剂，如六味地黄丸是不能写功能主治的。但立法在客观上为中药将来以非处方药进入英国创造了可能性。同时，还必须看到，包括英国在内的欧盟成员国近年来，对食品的注册规定正趋向严格，围绕着把哪些传统药放入食品添加剂、哪些放入药品里开展了大量的工作，如，欧盟制定了禁用名单和可用名单，将中药分为无毒的可作为药品和食品原料，有毒的不能作为药品和食品原料。在英国，最近又颁布了一个新规定，一些中药材只能作为药品原料不能加入食品，这表明英国已经开始了对中药的分类。正因为如此，一些中药将来即使不能注册为非处方药，也不能按照食品销售，而只能被迫退于英国市场。此外，2011 年以后，英国将给经销商、贸易商、生产商颁发三证，凭三证进行生产和进口，并且药材要符合英国药典颁布的规格，不符合要求的将不能进口。

四、英国药监部门的准备工作进展

作为中医药立法的基础性工作，英国药监局首先要完成一系列的中草药专论。按照欧盟立法规定，所有药的立法都必须是以专论为基础的。专论是围绕一个药品而做的，一旦确定下来，将会原原本本地收入药典。这与我国的药典

很类似。专论设有规格、性状、成分、鉴别方法、标准品等项目，但不涉及适应症、功能主治。2006年4月和今年4月，英国药监局先后将草拟的《甘草》、《马兜铃酸》、《白芍》、《当归》、《黄芪》等7篇专论递交给中国医药保健品进出口商会，希望提出修改意见。商会随后组织相关专家进行了评议。随后根据专论中所述的检测验证程序组织进行了实验比对，并拿出了修改意见。中方意见和建议反馈给英国药监局后，英方表示将把中方意见反映在2008年出版的英国药典修订版当中。

按照英国的立法程序，英药监局必须要进行相当时间的咨询论证阶段，目前他们正在征求有关部门以及国内外不同利益方的意见，特别是行业协会的意见。这次他们就是把商会作为利益攸关者来征求对《英国草药专论》的修订意见。今年1月，英国药监局正式就1968年医药法第12项第一款s12(1)提出改革初步方案，并开始向包括中国医保商会在内的各相关业界人士和组织进行咨询，改革方案的说明文字共分八大部分，有相当一部分内容是针对中药等草药产品。该方案认为，对英国的草药产品进行立法，主要是因为英国草药市场管理混乱和事故层出不穷，如：中药品种混淆，含有重金属和有毒成分以及西药成分，有大量低劣草药及其制品，对孕妇婴幼儿老人等未加区别用药，将中药能力过分吹嘘，中医执业者难以用英语与病人交谈，药店操作或配药不卫生，不告知病人安全用药方法，无产品成分信息，中药有毒副作用等等。为此，英政府要管好行医者资格和控制住药物质量，要求必须是经过培训考核合格并注册的中医执业者才可使用草药，药物质量应符合英国GMP标准，中药不准含有重金属、有毒及活性成分等，并要求委托第三方加工的中药不准超过一周用量。这些要求无疑将对中药生产、经销商及在英中医师和中医诊所带来重要影响。

尽管英国政府中医药立法进程进展较快，但仍有不少困难。英国药监局私下向我们透露，目前，英国中医药立法面临的主要是人才奇缺的问题。这一点英国药监部门比较担忧，现只有一个英国人专职从事中药的专论起草工作，并以中国的中药药典作为重要参考，因为没有足够人手和专业指导，很多专论都还没有开始做。另外，立法将给中医带来的问题。英国有上万名的中医师、中药师和7500名的针灸师，特别是这些针灸师里大量的洋人，他们的水平参差不齐，给病人治病时很可能产生巨大的个体差异。立法以后，这些不同的医生开出的药，存在着用药安全的隐患，对此英药监局也表示出较大担心。

总之，英国中医药立法反映了英国政府向传统药回归的不可阻挡的历史潮流，它将推动中医药在欧盟其他国家以及美国等更多国家的立法，中医药在国际上的形势将可能会因此而发生改变。英国这个头开的好与坏至关重要，可以说是欧盟在看英国，世界在看英国。

英国的保险体系及药品消费市场分析

受国家医疗保险体制和政府进行药品价格管制所惠，英国对医疗成本控制得很好，药品市场只占全球药品消费份额的3%左右。

英国的医疗保险体系是全民医保，主要通过国家税收为医疗保险提供资金，政府财政承担绝大部分医疗费用，病人看病基本免费。

英国的医院主要分为公立和私立两种。公立医院由国家财政提供经费，其主要服务对象为危重病人；私营性质的开业医生，主要为广大非重症、非急症的患者提供服务。政府卫生主管部门和部分拥有医保资金支配权的全科医生成为药品的购买方，国家掌握医保资金总额的70%，开业医生掌握医保资金总额的30%。

英国政府管制药品价格，英国医药工业协会提供药品价格调控方案并与英国政府签订协议，对制药企业提出药品的最高限价，企业出售给国家卫生部门的药品（只限于处方药），其利润限定在17%~21%之间。如果制药企业盈利水平过高，只能自行降低药品价格，或者将规定外的利润上缴卫生部门。

英国的医院分为三级：大区或大区以上的专科医院、地区综合性医院和社区医院，初级卫生服务主要由全科医生和开业护士提供。药师对所有药品的发放进行严格审核，对违反用药规则的医师进行培训，而且有权修改用药医嘱，发药、加药及库存盘点都是由电脑控制机械臂操作进行（类似大型物流仓储系统）。

英国良好的药品管理体制有效地降低了英国药品的成本和价格，人均药品消费低于美国和德国，但跨国制药公司1/4的新药研究是在英国进行的。由于有效控制了生产成本，英国的制药工业始终保持着较快的发展速度，其产品在整个欧洲市场占有相当的份额。另外，英国政府设有专门机构定期对制药行业的生产情况、贸易收入和技术革新等方面进行详细了解和评估，并制定促进本国制药工业发展的政策，从而使英国的制药工业保持强劲活力。

近年英国拖拉机市场走势浅析

一、英国近年拖拉机生产和市场销售情况

英国是世界上主要生产拖拉机的国家之一，也是世界上最早实现农业机械化的国家之一。近几十年来，英国市场上销售的拖拉机均用以旧机型的更新换代。随着英国农业结构的调整，农场经营规模增大，拖拉机的功率越来越大（为满足复式综合作业的需要）。2000~2007年，英国农用拖拉机产量总体呈逐年下降趋势，产量一般保持在2.5万~5.8万台之间。

英国自上世纪40年代末基本实现农业机械化以来，国内拖拉机市场需求多年来保持相对稳定。2000~2008年，英国国内市场拖拉机销售量保持在10000~17500台之间，总体上呈现先升后减再升的发展趋势。

英国市场近年销售的拖拉机台平均功率逐年呈缓慢增长趋势，增长幅度有起伏。2000年销售的拖拉机台均功率为88.6kW，到2002年台均功率微降为87.2kW，相比降低了1.58%，2003年台均功率达到92.6kW，比2002年增长6.19%，随后几年的台均功率均在92.6kW以上。2008年，英国市场上销售的拖拉机的台均功率达到101.5kW，比2003年增长9.61%。

英国是一个拖拉机生产大国，在欧洲也可算是市场容量较大的国家，因此世界各主要拖拉机制造公司均在这一市场展开竞争和角逐。英国拖拉机市场已被NewHolland公司、M.F.公司、JohnDeere公司、Valtra公司、CaseIH公司和McCormick公司等6大公司所垄断。2007年，英国共销售拖拉机17089台，其中前6家公司共销售拖拉机13039台，占英国总销量的76.31%，其他公司共为4050台，占23.69%。

二、英国近年拖拉机进出口贸易情况

英国是世界拖拉机生产大国，但其国内拖拉机市场容量有限，因此所生产的拖拉机大部分均用于出口。

1. 进口情况

2000~2007年，英国拖拉机进口贸易总体上呈现逐年增长的趋势，2000年，英国进口拖拉机13190台，进口额为26457.8万美元，进口均价为20059美元/台；2007年，英国拖拉机进口量达59000台，进口额达到71490.1万美元，进口均价为12117美元/台。

英国拖拉机进口贸易主要在经济发达国家之间进行，属互补性贸易，早年间主要在欧共体国家之间，近年来也从日本、美国和中国等国家进口。从美国进口的拖拉机一般均为大功率拖拉机，从日本和中国一般进口中小功率轮式拖拉机。

在英国进口的拖拉机中，功率在36.8kW以下的，特别是22.1kW以下的小型轮式拖拉机大部分是从日本等国进口。2001~2007年，英国从日本进口轮式拖拉机在2000~2800台之间，另外，英国每年还从日本进口手扶拖拉机，近年进口量在430~2400台之间。

2. 出口情况

2000~2007年，英国拖拉机的出口量保持在3.4万~41.4万台之间，总体上呈现先降后升再降的发展趋势。2000年英国出口拖拉机74098台，出口额157412.5万美元，出口均价21244美元/台。2007年英国拖拉机出口量为381000台，出口额为151638万美元，出口均价为3980美元/台。

三、英国拖拉机市场特点

1. 国内市场销量呈波浪上升的发展趋势。2000年，英国国内市场销售拖拉机11175台；2008年，英国拖拉机市场销量达到17104台。总体而言，2000~2008年，英国国内市场拖拉机销售量呈现波浪上升的发展趋势。

2. 市场销售的拖拉机完全用以更新换代。英国实现农业机械化较早，多年来销售的拖拉机均用于更新换代，更新年限一般均在7~12年。进入21世纪，英国的拖拉机保有量每年为50万台，但英国从2000~2008年的拖拉机销售量总数为132086台。

3. 出口大于进口。英国拖拉机（含各类拖拉机）出口量大于进口量。2000年，英国出口拖拉机74098台，而其进口量为13190台，2003年出口量达到341662台，但其进口量仅为33486台，发展到2006年，其拖拉机出口量达到414201台，但其进口量则为57499台。

4. 市场销售的拖拉机台均功率逐年增大。2000年英国共销售拖拉机11175台，当年的台平均功率达到88.6kW，到2004年，销售的拖拉机台均功率达到94.7kW，与2000年的台均功率相比增长6.89%，发展到2008年，台均功率达到101.5kW，比2004年增长7.18%。平均功率增长的原因是市场上73.5kW以上的大功率拖拉机销量

呈逐年增长趋势，这是由于大功率拖拉机的技术含量高，功率大，适应其农场复式作业的需求。

5. 拖拉机市场被几家大公司所垄断。近年来，英国拖拉机市场已被几家大型农机公司所垄断。2000年，英国共销售拖拉机11175台，其中前6家公司共销售拖拉机9680台，占英国总销量的86.62%。2007年，英国共销售拖拉机17089台，其中前6家公司共销售拖拉机13039台，占英国总销量的76.31%，其他公司共为4050台，占23.69%。

6. 我国对英国的农机及拖拉机出口贸易呈逐年增长。近年来，我国对英国的农机出口贸易呈现增长趋势。2000年，我国对英国的农机出口额为1693.76万美元，2003年出口额增长为6050万美元，同比增幅为257.19%，到2005年，我国对英国的农机出口额为12234万美元，同比增幅为102.21%；2006年，我国对英国的农机出口额为14644万美元，与2005年相比增长19.70%。2007年上半年，我国对英国的农机出口额为10361万美元，与2006年上半年相比增长26.26%。

我国向英国的拖拉机出口额（含零部件）不大，近年呈现增长趋势，2006年出口额为1219.29万美元，2007年出口额增长为2224.27万美元，与2006年相比增幅为82.40%。

近年来，我国向英国出口的轮式拖拉机出现增长趋势，2001年，我国向英国出口轮式拖拉机192台，出口额为61.5万美元，出口均价为3203美元/台，发展到2004年，出口量增长为654台，出口额达到218.7万美元，出口均价为3344美元/台，与2001年相比，分别增长240.63%、255.61%和4.4%。

英国对未来医药市场主导产品预测及分析

据DecisionResonrces研究公司对现在到2009年的英国、法国、德国、意大利、西班牙和日本六个领先世界医药市场研究报告表明，以下药物将成为未来几年世界医药市场的主导产品。

抗非小细胞肺癌药物

非小细胞肺癌是癌症死亡的主要原因，特别是从药物的研究开发项目中增加了利益，因为更多的化疗药物活性复合剂上市，已改变了专家们认为非小细胞肺癌是有化学抵抗力的癌症的感觉。预计七个市场抗非小细胞肺癌药物的销售额合起来将从几年前的8.7亿美元增长到2009年的20亿美元，年均升幅为8%左右。

抗过敏/炎症皮肤病药物

特应性皮肤病患者的数量将从1999年的1840万人上升到2009年的大约2200万人，而处方药销售额将大为增加。局部免疫调节剂将是2009年明显影响这个市场的惟一主要药物种类，到2009年其市场价值总额为12亿美元。去年有1100万牛皮癣患者，牛皮癣治疗剂的销售额将从4.67亿美元上升到超过10亿美元。

类风湿性关节炎药物

预计类风湿性关节炎治疗剂的销售额将从约15亿美元上升到2009年的66亿美元。主要是由于生物制剂和新的细胞分裂素调节剂的应用，这些药品已在2004年上市，预计到2009年仅生物药品部分价值就达45亿美元，用于治疗类风湿性关节炎的Cox-2抑制剂的销售额将达到近10亿美元。

抗肥胖药物

五年前，世界六个国家的抗肥胖药物治疗市场价值大约在4.9亿美元，但一些公司的产品销售额在连续上升，2004年销售额迅速增长到16亿美元，到2009年每年增长预计为15%，预计2009年将稳定在20亿美元左右。

血管生成抑制剂抗癌治疗

血管生成抑制剂用于癌症治疗显示出几种情况。目前还没有血管生成抑制剂进入市场，但预计到2009年将可达64亿美元。而且2004年，基质金属蛋白酶抑制剂和信号传导抑制剂的迅速上市和广泛使用，使该市场总额上升到27亿美元。到2009年血管生成抑制剂的销售额将超过120亿美元。

抗动脉粥样硬化药物

动脉粥样硬化是西方社会发病率和死亡率的主要原因。由于人口老年化、诊断的增加和新药品上市的潜力，到2009年此类药品销售额将超过137亿美元。

我国对英国投资现状、问题及建议

一、我国对英国投资现状

据商务部统计,截至2008年3月底,我在英累计投资额4.51亿美元。其中2007年投资额3.49亿美元,为2006年投资额的8倍。2007年我对英投资额激增的主要原因是中国企业参与了几项大型并购项目。另据我驻英使馆经商处统计,截至2008年6月底,备案企业总数161个。其中2007年备案企业数44个,同比增长82%。2008年上半年备案20个,基本与去年同期持平。

二、我对英投资最新动态

(一)短期呈下滑趋势,整体未出现全面收缩迹象。据商务部统计,2008年1-3月份,我对英投资金额35万美元,去年同期1397万美元,短期看,我对英投资金额不及上年同期,但今年上半年对英投资企业在驻英使馆经商处备案家数基本与去年持平,同时综合英中央政府、地区发展署及专业机构等信息,对英投资整体未出现全面收缩迹象。

(二)受国内政策影响,我企业在英国上市出现停滞状态。据英国律师、会计师事务所等专业机构反映,2006年国家6部委联合发布的《关于外国投资者并购境内企业的规定》(简称10号文),对中国企业海外上市造成消极影响,而2006年以来更无一家中国企业新批准在英上市。

(三)英国经济增速放缓,为中国企业兼并收购提供机遇。英国经济出现增速放缓迹象,导致一些企业寻求海外资金支持。同时英国是欧洲投资壁垒最少的国家之一,其金融服务、生命科学、创意产业、航空航天等行业居世界领先地位,与我国产业结构具有较强的互补性,为中国企业兼并收购提供了机遇。

三、我国对英投资面临的新问题

我国对英投资呈稳步发展态势,同时面临着普遍性的问题:

(一)优秀管理人才缺乏,无法适应国际化运作需要。中资公司派出高层管理人员既要熟悉总公司业务知识、管理流程,还要懂得国际化运作和当地的商务运作模式,目前的人员知识结构大部分还无法满足实际要求。

(二)获取商业信息的渠道不畅通,不习惯付费获取商业信息和专业服务。英国任何有价值的商业信息及服务均是有偿的,而政府提供的免费服务仅停留在最基本的层面。

(三)对当地商务、文化习惯了解不够,未能处理好对外籍员工的工作方法,导致频繁发生劳资纠纷。

(四)英新出台的移民法,对中资企业外派员工申办工作许可提出了诸如英语要求、工资水平等更高的要求,在一定程度上对中资企业增加了难度。

四、工作建议

针对我对英投资的现状及新情况,现就中国企业在英遇到的问题,提出如下建议:

(一)加强人才培养、培养复合型人才。企业把培养复合海外发展要求的人才作为一项重要工作来抓。结合英国新移民法对工作许可申请人的新要求,派出懂外语、业务、市场开拓等专业要求的复合型人才,以满足公司海外发展对人才的需要。

(二)做好前期市场调研,制订可行的商业计划。拟来英国发展的企业,应结合自身发展需要及英国行业特点,做好市场调研,并以此制定可行的商业计划。通过政府引导,全面培育和增强市场开发意识以及研究市场要素的基本功。

(三)适应西方商业习惯,利用专业公司力量。中国企业应适应西方商业、文化习惯,按照本地商业模式运作。充分利用律师、会计师事务所、管理咨询公司、公关公司等专业服务机构,做到事半功倍。驻英使馆经商处正在探索与专业机构分享有关商业信息,促进我企业对英投资更具针对性。

英国优势产业分析

英国是世界第五大经济强国,不仅拥有工业革命先行者的悠久历史和雄厚基础,而且在信息时代的今天继续保持了强大的产业实力和竞争优势。

一、化工

英国拥有世界第六大、欧洲第四大化学工业。2005年欧盟25国化工行业的销售额达6130亿欧元,其中英国的比重为9.4%,位居德国、法国和意大利之后。

根据英国国家统计局数据,2005年英化工企业共3767家,占英制造业企业总数的2.5%。就业人数为21.4万人,占英国制造业就业人数的6.6%;营业额511亿英镑,在英国制造业中占11%;产业增加值169.5亿英镑,占英国制造业增加值的11.4%;资本性支出15.3亿英镑,占英国制造业资本性支出的13.1%。2006年,英国化工

产品进口 305.7 亿英镑，占英国制造业产品进口的 10.4%；出口 371.9 亿英镑，占英国制造业产品出口的 16.9%。以增加值计算，药品、药用化学制品和植物性制品部门是英国化工业最大的工业类别，2005 年创造的增加值达 74.5 亿英镑，占全部化工业的 43.9%。

帝国化学工业集团（ICI）是英国最大的化工企业，主要生产用于个人护理产品的特种聚合物、用于电子及包装行业的胶黏剂、装饰涂料和家庭及建筑业特化产品，公司研发集中于材料科学、分子科学以及测量和模型等三大领域，2006 年公司销售额达 48 亿英镑。特种化工企业 Johnson Matthey 专注于催化剂、贵金属和精细化学品核心技术，是全球最大的铂族金属生产商，在黄金和白银提纯领域和用于控制车辆废气排放的催化剂方面处于世界领先水平，2006 年公司销售收入 47.6 亿英镑。此外，英石化工业的 58% 集中于东北英格兰地区，巴斯夫（BASF）、亨斯迈（Huntsman）、宝洁（P&G）等跨国公司都落户于此。

二、制药业

英国是世界五大制药业强国之一，全球前 100 位处方药的五分之一在英国研发。2004 年，英国制药企业雇员数 7.3 万人，其相关产业雇员数达 25 万人。在全球前 10 大制药企业中，英国的葛兰素史克公司（GlaxoSmithKline）（2005 年销售收入 216.6 亿英镑，研发投入 32.4 亿英镑）和阿斯利康公司（AstraZeneca）（2005 年销售收入 139.5 亿英镑，研发投入 19.7 亿英镑）分别位居第 2 位和第 7 位，全球市场份额分别为 6.3% 和 4.2%。2005 年英国制药产业出口 122 亿英镑，贸易顺差达 37 亿英镑，顺差额居英国 15 个主要产业首位。英制药企业主要集中于东南英格兰和苏格兰地区。欧洲医药鉴定局（The European Medicines Evaluation Agency）总部设在伦敦。

近年来，英在心血管、中枢神经和消化道等领域的药物开发和生产发展迅速。2004 年，英前 10 大药品依次是 Lipitor（Pfizer）、Seretide（GSK）、Zoton（Wyeth）、Plavix（Sanofi-Aventis）、Omeprazole（Generic）、Zyprexa（Lilly）、Simvastatin（Generic）、Efexor（Wyeth）、Enbrel（Wyeth）、Cozaar（MSD），年销售额均超过 1 亿英镑。

许多世界顶级的制药集团，如美国辉瑞（Pfizer）、瑞士诺华（Novartis）、美国礼来（Lilly）、美国默克（Merck）等，均在英国设立了研发中心和生产基地。据英制药工业协会的报告，2004 年英制药市场份额居前 10 位的公司分别为：美国辉瑞，占 10.7%；英国葛兰素史克，占 9%；法国赛诺菲-安万特（Sanofi-Aventis），占 6.4%；美国惠氏（Wyeth），占 5.2%；英国阿斯利康，占 5%；瑞士诺华，占 3.8%；瑞士罗氏（Roche），占 3.4%；美国默克，占 2.8%；美国礼来，占 2.7%；美国强生（Johnson@Johnson），占 2.4%。

三、生物技术

英国生物技术产业居全球第二，仅次于美国。2005 年有生物技术专业企业 435 家，直接从业人员近 2.2 万人，绝大多数是高技能的技术人员，年销售额 30 亿英镑，研发费用达 10 亿英镑。英生物技术产业的主要优势在于强大的研究开发能力，此外，在资本市场、法律、专利保护及管理配套服务方面的优势，使其在欧洲保持领先地位，目前欧洲三分之一的生物技术公司位于英国。英生物技术主要研究领域包括水及土壤的生物处理、细胞工程、生物催化应用、生化工程等，相关产品和服务广泛应用于医药、诊断、化工、商品、农药、环境。

英生物技术研发机构多集中在伦敦、牛津、剑桥、爱丁堡等地区。其中，位于剑桥的桑格研究院（Sanger Institute），是世界上最重要的生物技术研发中心之一，同时也是将基因研究转化为商业用途的重要基地，目前人类基因研究项目正在该研究院进行。位于伦敦的帝国理工大学在生物技术领域享有国际声誉。牛津大学周边有 60 多家生物技术公司。英国 30% 的微生物博士和 31% 的基因学研究生毕业于苏格兰，其首府爱丁堡是农业生物技术研发和制造中心，拥有阿达纳（Ardana）等 85 家农业生物技术公司。此外，肯特郡、约克郡和曼切斯特的生物技术工业水平也较发达。

英国一些具有国际影响力的生物技术公司有：在抗体药物开发方面在世界居领先地位的剑桥抗体技术公司（Cambridge Antibody Technology）（2005 年销售收入 1.9 亿英镑，研发投入达 3900 万英镑）、为动物提供药物和疫苗的 Merial 公司（2005 年销售收入 11.5 亿英镑，研发投入 8800 万英镑）、传染病疫苗开发的 Acambis 公司（2005 年销售收入 4000 万英镑，研发费用占其销售额的 84.4%）、在家畜遗传领域具有优势的 Genus 公司（2005 年销售收入 1.8 亿英镑，研发投入 854 万英镑）、从事医药诊断的 Randox Laboratories 实验室（2005 年销售收入 3200 万英镑，研发投入 765 万英镑）、Organon Laboratories（2005 年销售收入 1 亿英镑，研发投入 3100 万英镑）、Norbrook Laboratories（2005 年销售收入 8300 万英镑，研发投入近 400 万英镑）等。

英生物技术的基础性研究主要由政府机构和维尔康基金（Wellcome Trust）资助。英政府计划在今后两年内投入 1 亿英镑用于干细胞研究。独立的慈善性研究机构承担了三分之一的人类基因项目。

四、食品饮料业

食品和饮料工业是英最大的制造业部门，2005 年营业额达 730 亿英镑，就业人数为 46.4 万，企业数量 6987 家，分别占英制造业的 15.7%、14.3% 和 4.6%。知名企业包括帝亚吉欧酒业集团（Diageo）、联合利华（Unilever）、

吉百利 (Cadbury Schweppes)、联合多美酒业集团 (Allied Domecq)、英联食品 (Associated British Foods)、泰莱糖业 (Tate&Lyle)、北方食品 (Northern Foods) 和 Dairy Crest 奶制品集团等, 以及外资跨国集团如雀巢、家乐氏 (Kellogg's)、卡夫、玛氏 (Mars)、亨氏 (Heinz) 以及可口可乐、百事可乐等。2005 年英食品和饮料工业共推出 6000 多种新产品, 在欧洲国家中位列第一, 占全球食品饮料新产品市场的 8%。2006 年英国食品和饮料出口额达 105 亿英镑, 超过 1996 年 101 亿英镑的纪录。主要出口产品为威士忌、啤酒、软饮料和羊肉、牛肉。

苏格兰威士忌是英食品饮料行业具有代表性的产品之一。2005 年调和式威士忌出口额达 19.5 亿英镑, 麦芽威士忌出口额 4.1 亿英镑, 谷物威士忌出口额 932 万英镑。对中国 (大陆) 出口额 4591.4 万英镑, 在出口市场中排名第 15 位, 比 2004 年增长 86%。苏格兰威士忌协会现有会员企业 54 家, 代表了苏格兰威士忌产销量的 95%, 雇佣人数 8400 多人。

五、电子工业

英国电子产业在欧洲居领先地位, 年销售额超过 400 亿英镑, 位居世界第五, 从业人数约 25 万人, 电子类企业约 1 万家。据 Reed Electronics Research 的报告, 英电子类产品产量及市场份额在西欧国家中均居第二位, 其中电子数据处理设备产量占 20.6%, 市场占 17.6%; 控制及仪器设备产量占 14.9%, 市场占 14.6%; 消费类电子产品占 14.5%, 市场占 21.5%; 通信设备产量占 19.7%, 市场占 27.8%; 办公设备产量占 17.4%, 市场占 17.9%。

英电子产业的核心部分是其突出的研发创新能力, 研发中心多集中于大学校园区。英国约有 70 所高校参与半导体设计研究。电子类科技创新公司主要集中于剑桥地区、苏格兰地区、英格兰东北部和南安普顿等地区。

英电子产业在研发设计等高端领域具有较强优势, 特别是在半导体集成电路设计、嵌入式系统芯片技术、第三代 (3G) 移动通信技术、射频 (RF) 技术、天线设计、数字无线电和混合信号设计等领域。据英贸工部报告, 英半导体设计产业的营业收入和公司总数均占全欧洲的 40%。2005 年英吸引电子产业投资项目 48 个, 位居欧洲地区第一。

英最大的电子企业为位于剑桥的 ARM 公司, 市值 16 亿英镑, 是世界著名的半导体芯片设计企业, 主要提供手机及其他便携电子设备的芯片设计, 2005 年销售收入 2.3 亿英镑, 研发投入 8000 万英镑。位于剑桥的 Silicon Radio 公司是世界知名的蓝牙芯片设计企业, 该公司首创了蓝牙接口的单片设计, 为全球超过 50% 的蓝牙芯片提供设计, 2006 年销售收入 7.1 亿英镑, 增长 45%, 研发投入 1.1 亿英镑, 而该公司在剑桥的雇员仅 576 人。自爱丁堡大学独立出的 Wolfson 微电子公司也是世界知名的半导体设计企业, 在数字信号转化声信号方面具有优势, 2005 年销售收入 9700 万英镑, 研发投入 1200 万英镑。Filtronic 公司是世界领先的射频元件和无线通信设备制造商, 2005 年销售收入 2.6 亿英镑, 研发投入 3100 万英镑。其他一些具有技术优势的电子类企业包括: MicroEmissive Displays (MED) 公司是发光聚合物微型显示器领域的世界领先开发商、基于南安普顿大学光电子研究中心的 SPI Lasers (在光电子方面具有优势)、位于巴斯的 PicoChip 公司 (主要从事无线通信设备的芯片设计)、Pace 微电子公司 (英国电视机顶盒的主要生产者)、Plastic Logic 公司 (塑料材质的电子数据显示开发商)、Psion 公司 (掌上电脑生产商)、Plasmon 公司 (高密度光盘生产商) 等。

此外, 诺基亚、索尼、三星电子、日立、摩托罗拉、意法半导体、NXP (原飞利浦半导体)、爱特梅尔微电子 (Atmel)、安捷伦科技 (Agilent Technologies) 等主要大型跨国电子类公司都在英国设有研发或制造基地。

六、软件业

2006 年英软件业投资达 130 亿英镑, 占当年 GDP 的 1.9%。英软件业对产业增加值 (Gross Value Added) 的贡献达 2.9%, 超过美国。英信息技术 (IT) 产业的雇员数 (不包括其他产业的 IT 部门) 超过 110 万人, 其中从事软件业人员超过三分之一。英目前有超过 3 万家软件公司。

英软件研发实力较强, 具有丰富的软件开发人才资源, 而其发达的金融服务业也为软件业提供了巨大的市场。2005 年有 36% 的跨国软件项目投资于英国。英软件业主要集中在英格兰东南部和苏格兰地区, 特别是在剑桥地区和 M4 高速公路周边地区较为集中。目前业界认为剑桥的软件产业技术能力领先欧洲其它地区。

英软件产业的优势领域包括: 数据库开发、移动通信技术、多媒体应用、娱乐软件、虚拟现实技术等, 特别是在实时和对安全性要求高的金融及财务软件方面具有优势。

英主要软件公司包括: Sage 公司 (著名的金融会计软件开发商, 2005 年销售收入 7.8 亿英镑, 研发投入近 8200 万英镑)、Misys 公司 (英国最大的金融软件公司, 市值超过 13 亿英镑, 主要从事银行软件开发, 2005 年销售收入 9 亿英镑, 研发投入近 8200 万英镑)、Amdocs 公司 (电信和电力行业系统软件服务提供商, 2005 年销售收入 11.9 亿英镑, 研发投入近 8400 万英镑, 1996 年在北京成立 Amdocs (中国) 有限公司)、LogicaCMG 公司 (全球知名 IT 服务提供商, 2005 年销售收入 18.4 亿英镑, 研发投入近 2600 万英镑)、iSOFT 公司 (主要从事医疗软件开发, 2005 年销售收入 2.6 亿英镑, 研发投入近 1800 万英镑)、Autonomy 公司 (在企业数据搜索方面具有优势, 2005 年销售收入 5600 万英镑, 研发投入近 1300 万英镑) 等。此外, 自“9·11”事件后, 随着对数据安全

的重视，英国涌现了一批在信息安全和数据挖掘方面具有优势的公司，如 Detica 公司（2005 年销售收入 1 亿英镑，研发投入近 370 万英镑）等。

此外，许多跨国软件公司均在英设立分支机构和研发基地，如 IBM、Computer Associate、微软（Microsoft）、Oracle、SUN、Adobe、富士通（Fujitsu）、SEGA、SONY 以及印度最大的软件开发及咨询企业 Tata Consulting 等。其中，微软在剑桥设立的软件实验室，为其在美国以外的第一个海外研发地，微软英国公司预计 2006 年收入达 25 亿美元。

七、环保产业

根据英国政府确立的目标，到 2010 年和 2015 年英可再生新能源发电量将分别占总发电量的 10% 和 15.4%，到 2050 年二氧化碳排放量将减少 60%。正因如此，近年来环保产业在英国得到快速发展。英在环境技术领域有各类企业 1.7 万家，就业人数 40 万人，年营业额 250 亿英镑（2004 年）。英环保产业的优势领域包括清洁技术、水处理、空气和土地污染控制、海洋污染控制、噪音和震动控制、可再生能源、环境监测等。

为满足欧盟关于废旧电子和电器设备指令和限制特定有害物质指令的要求，英重点开发了应用于汽车和交通领域的清洁技术。世界领先的交通与工程顾问公司 Transport Design International 开发了零排放电力有轨城市交通系统，莱斯特大在离子液体电镀工艺领域居世界前列。

在水及污水处理领域，英企业优势在于工程设计和建造以及过滤器、管道、控制和遥测设备的生产制造，年均海外市场收入超过 30 亿英镑。在空气污染控制方面的技术和产品主要有气体洗涤器、集尘器、焚烧炉以及整套的空气污染控制设备，在噪音和震动控制领域的关键技术包括消声器、静音器和噪音监控。在石油和海洋工业环保领域，Briggs 集团可提供石油和天然气海上设施管理以及环境事故应急处理服务。

英企业在低碳、能源效率和可再生能源技术等领域形成了自身优势，主要包括自动监测和定位、节能建筑和建材、能源审计和热电联产。位于爱丁堡的能源系统研究所和位于 Northumberland 的新能源和可再生能源中心（NaREC）是可再生能源领域的主要科研机构。Voller 能源集团是世界上最早从事便携式氢燃料电池商业化开发和生产的企业之一。

在生物质能方面，英现已建成 370 多座生物质能发电站，装机容量达 848 兆瓦，使用原材料包括木屑、能源作物以及农业、城市和工业废物。目前，英 Green Spirit Fuels 公司正在西南英格兰地区建造英国第一座使用谷物为原料的生物乙醇工厂，计划年产 10 万吨汽车燃料以及动物饲料和工业用瓶装二氧化碳两种副产品。

在水电领域，英现有大小水电项目近 200 个，在水电和防洪一体解决方案等领域具有研发优势。英 IT Power 咨询公司参与了中、印度和菲律宾等地的水电项目，Gilbert Gilkes&Gordon 公司生产的水轮发电机已在 80 多个国家得到使用。

在太阳能领域，英现有 8 万多个太阳能热水系统及数千个离网型太阳能光伏发电系统，在集热器制造、测试、安装、培训和咨询等领域具有专长，在光伏发电材料研发领域居世界领先水平。全球最大的太阳能电池模块生产商日本夏普公司在英国设有欧洲生产基地，Solar Century、Thermomax 等生产企业和 Halcrow 集团、IT Power 等咨询公司积极参与海外项目。

在风能领域，英已安装 110 多个风电场，发电量达 1338 兆瓦，其中最大的风电场位于威尔士 Cefn Croes，共有 39 台轮机，发电量达 58 兆瓦，在其 25 年的运营期内可节约 400 万吨二氧化碳排放量。Garrad Hassan 顾问公司是并网风电领域的领先者。

英苏格兰地区拥有丰富的潮汐能和波浪能资源，欧洲海洋能源中心就座落于此，世界上装机容量最大的波浪能装置 Pelamis 以及 Seagen 潮汐洋流系统都在英国。

伯明翰大学和 STS 有限公司合作开发的监测技术可大大减少发现和应对水污染的时间，Severn Trent 试验室（STL）的环境测试技术居世界领先水平。主要环境问题咨询顾问公司有环境资源管理公司（ERM）、Hyder 工程顾问公司、Climate Care 公司等。

外国投资者在英国投资六种方式

外国投资者在英国开办企业，需考虑多方面的因素，其中包括投资规模、企业类型、税务等问题。投资者根据自身需要可选择以下几种投资方式：

一、营业地点：营业地点是指外国公司在英国拥有一个实在的、可见到的地点。一般来说，它的作用是作市场调查及联络，类似在中国设立的代表处。营业地点不具备独立的法人地位，它的实际业务在海外开展。

二、分支机构：分支机构不具备独立的法人地位。外国公司需为其分支机构的债务及其合同项下的义务承担责任。分支机构可以在英国当地开展业务。

三、经销/代理：外国公司可通过当地的经销商售卖其商品，外国公司与购买者无契约关系。外国公司亦可与当地的代理商建立代理关系，外国公司因此与第三方存在契约关系。代理人在其被授权的范围内行使代理权。外国公司对其代理行为负责。

四、有限责任公司：有限责任公司分为公开有限公司、私人有限公司。公司具有独立的法人资格。大多数的外国投资者喜欢采取私人有限公司的形式。私人有限公司没有最低股本的限制。设立一个私人有限公司比较简单，而且费用少。设立私人有限公司须向公司注册机构提交的有关文件包括：章程大纲；公司章程；其他文件，包括第一任董事、秘书、股东及公司注册地址等；公司注册手续费 20 英镑。

五、合资企业：外国投资者可选择合资企业形式，英国法律对合资企业的形式没有限制，投资者可以根据个人需求选择适当的架构，通常会选择设立私人有限公司。

六、收购现有企业：另外一种投资方式，就是收购现有企业。此种投资方式视该被收购企业的情况，收购可能是非常简单，也可能是非常复杂。故采用此种投资的外国投资者须详细了解被收购的企业。到目前为止，大约只有 100 多家的中国企业在英国投资。而日本、韩国的投资者早已涉足英国。

2009 年 8 月英国汽车生产点评

英国汽车制造商与经销商协会 SMMT 最近公布数据显示，2009 年 8 月英国汽车产量同比下滑 31.5% 至 56,737 辆。

2009 年前 8 月英国乘用车产量同比下滑 44.6% 至 575,153 辆。英国汽车产量下滑主要是受欧洲整体市场经济下滑带来的冲击所致。

尽管英国乘用车产量整体出现下滑，但是英国政府推出的汽车“以旧换新”计划还是对汽车产量起到了一定推动作用。8 月英国内销汽车量创下 56 个月以来的新高，占整体产量的 33%。

由于英国生产的汽车中 A、B 级车型甚少，英国的汽车“以旧换新”计划的刺激效果并不明显。在日产 Micra 在英国停产前，本田的 Jazz 成为了在英国生产的最小车型。根据英国的刺激计划，车主在报废使用超过 10 年的旧车，并换购一辆新的节能环保车型时，可获得 2000 英镑的补助。

2009 年 1-6 月英国货物贸易及中英双边贸易概况

一、2009 年 1-6 月英国货物贸易概况

2009 年以来英国货物贸易额出现较大回落。据英国海关与消费税局 (H.M. Customs and Excise) 统计，1-6 月英国货物贸易进出口 3963.5 亿美元，较上年同期 (下同) 下降 34.1%。其中，出口 1585.3 亿美元，下降 36.0%；进口 2378.1 亿美元，下降 32.9%；逆差 792.8 亿美元，下降 25.6%。

分国别 (地区) 看，1-6 月英国对美国、德国、法国、荷兰和爱尔兰的出口额分别占英国出口总额的 14.4%、11.0%、7.9%、7.6% 和 6.9%，其中对美国为零增长，对其余 4 国分别下降 38.9%、33.7%、37.6% 和 42.0%；自德国、美国、中国、荷兰和法国的进口额分别占英国进口总额的 11.5%、10.3%、7.8%、6.4% 和 6.4%，其中自美国进口为零增长，自其余 4 国进口分别下降 41.1%、18.2%、40.1% 和 38.0%。主要逆差来源地是中国、德国和挪威，逆差额 151.5 亿美元、97.6 亿美元和 82.8 亿美元，分别下降 14.6%、44.7% 和 54.9%；顺差的主要来源国是阿联酋和爱尔兰，顺差额 26.4 亿美元和 20.8 亿美元，其中爱尔兰下降 71.0%，阿联酋变动无统计。

分商品看，机电产品、化工产品、矿产品和运输设备是英国的前四大类出口商品，1-6月出口380.5亿美元、294.3亿美元、177.4亿美元和176.3亿美元，占英国出口总额的24.0%、18.6%、11.2%和11.1%，下降31.6%、20.2%、47.6%和47.3%。贱金属及制品、贵金属及制品出口下降最为明显，出口额94.7亿美元和73.6亿美元，降幅分别达50.2%和51.0%。

英国的主要进口商品是机电产品、贵金属及制品、运输设备、化工产品和矿产品，1-6月进口483.4亿美元、280.6亿美元、262.2亿美元、249.5亿美元和239.0亿美元，占英国进口总额的20.3%、11.8%、11.0%、10.5%和10.1%，其中贵金属进口逆势上扬4.9%，其余四种产品分别下降35.5%、46.5%、20.0%和49.5%。在所有大类产品中，进口下降最多的当属矿产品和运输设备，其中矿物燃料进口227.1亿美元，下降48.5%；车辆及零附件进口175.5亿美元，下降55.5%。

二、2009年1-6月中英双边贸易概况

据英国海关与消费税局统计，2009年1-6月中英双边贸易额为217.6亿美元，下降20.5%。其中，英国对中国出口33.0亿美元，下降31.5%；自中国进口184.6亿美元，下降18.2%。英方贸易逆差151.5亿美元，下降14.6%。中国是英国第九大出口市场和第三大进口来源地。

英国对中国出口的前三大类商品是机电产品、贱金属及制品和化工产品，1-6月出口10.9亿美元、6.8亿美元和3.5亿美元，占其对中国出口总额的33.0%、20.4%和10.7%，分别下降30.1%、15.9%和18.3%。贵金属及制品出口降幅最大，出口额0.6亿美元，下降80.7%，其次是运输设备，出口额2.5亿美元，下降53.9%。

英国自中国进口的前三大类商品是机电产品、纺织品及原料和家具玩具，1-6月进口60.9亿美元、35.8亿美元和26.0亿美元，占其自中国进口总额的33.0%、19.4%和14.1%，分别下降14.8%、5.7%和24.4%。虽然大类商品进口基本都有不同程度的下降，但鞋靴伞等轻工产品降幅较小，进口8.6亿美元，下降1.6%，食品饮料烟草进口还有小幅上升，进口额1.1亿美元，增长5.7%。中国是英国纺织品及原料、家具玩具、鞋靴伞等轻工产品和皮革制品及箱包的最大进口来源地，土耳其、德国、越南和意大利是中国的主要竞争对手。

英国服装鞋子市场概况

2007年，英国服装和鞋子市场大约485.5亿英镑，其中服装424.5亿英镑，鞋子61亿英镑。二者相加仅占消费者消费总量的6%，这个比例创历史新低。一如食品、取暖DD其它基本生活用品一样DD服装和鞋子在家庭预算中的相对重要性正在下降。

比重下降的主要原因是这些产品价格在不断下滑。现在大部分服装和鞋子产品的成本低于世纪交接之时，不仅仅表现在相对销售收入减少，同时，绝对相也下降，例如当前价格。

在一些品种中，例如女性外衣，价格下降时间更长，虽然女性服装消费常常大于男性服装消费，但总体上还是一直低迷。休闲服装消费趋势对男性的影响大于女性，现在女性的衣橱更大，里面存放着她们的服装、休闲服装、非正式服装、运动服装以及家庭的户外服装。

价格大幅下跌的原因是英国一直在进口低劳动成本国家的服装和鞋子。90%以上的服装都是进口的。中国和香港是主要的进口国家，但是英国的进口也来自一些其它国家，包括意大利、土耳其、越南和孟加拉，英国制造业大幅缩水，虽然奢侈品和设计师产品一直是赚钱的行业。

激烈的高街竞争也是导致价格下降的原因，很多行业都在争夺服装商场的英镑，百货公司（例如，Debenhams），连锁店，如Marks & Spencer和Primark，超级市场（例如ASDA和Tesco），运动连锁店，如JJB运动，这些商场都在与专卖商店（以Next和Arcadia为主）竞争（包括多元专卖店和独立专卖店）。

虽然折扣商店打折很厉害，但廉价与奢侈品的两级分化已经成为市场上不断成长的特点。不愿买议价商品的消费者人数将会越来越多。欧洲和美国的奢侈品牌消费随着广告对消费者的诱惑而创下记录，廉价服装受到伦理问题（劳动条件以及环境）的困扰越来越大。但是，市场价值并没有大幅增长的迹象，因此，未来五年内，消费者在服装和鞋子方面的消费可能会继续下降。

英国 PC 市场简析

2007 年,英国 PC 市场总销量约为 1120 万台,比 2006 年增长 12.6%。其中,笔记本电脑的销量比 2006 年增长 36 个百分点,笔记本电脑与台式电脑的比率也从 2006 年的 45% 上升至目前的 55%。不断提升的性价比以及更具时尚感的外观设计吸引了越来越多的消费者购买笔记本电脑,尤其是受到个人用户和中小企业用户的青睐。由于笔记本电脑在价格和性能方面已经逐渐接近台式电脑,很多英国人开始选择购买性价比合适的笔记本电脑来代替原有的台式电脑。消费趋势向笔记本电脑转移对台式电脑市场造成了直接影响,2007 年英国台式电脑的销量比 2006 年减少了 7.3 个百分点。

广大消费者对笔记本电脑的需求依然强劲,笔记本电脑的销量增长将超过 20%,而台式电脑的销量则减少约 3 个百分点。在个人用户群中,笔记本电脑已经成为增长的主要因素。很多消费者购买新型的笔记本电脑取代原有的旧设备,还有一些消费者用于组建多台设备连接的小型工作站。除了日趋大众化的售价之外,笔记本电脑轻薄、时尚的外观设计也吸引了大批学生和上班族追捧。受消费者向笔记本电脑转变的影响,未来几年里,英国台式电脑的销量和市场份额将会进一步缩小。

零售市场是面向个人用户最重要的销售渠道。英国是整个欧地区 PC 价格竞争最为激烈的国家,随着宏基并购 Gateway 和 Packard Bell 以及戴尔和联想的进入,PC 零售市场的竞争变得愈加激烈。价格压力是各大 PC 厂商所面临的重大挑战,如何在激烈的市场竞争中牟取利润是企业可持续发展的关键。厂商应根据不同知识水平、不同经济收入的消费者细分市场,建立多种价位的产品阵营。此外,个人电脑的硬件技术发展日新月异,厂商应及时掌握市场需求,为消费者提供性能优良、设计新颖的 PC 产品。

与个人用户一样,中小企业用户也正在向笔记本电脑转变。英国中小企业(雇员在 500 人以下)购买的 PC 中,笔记本电脑占总量的 55%,2008 年这一比例上升至 60%。除新增设备之外,许多企业还对原有的旧电脑进行了更新,那些性能老化的台式电脑全部换成了携带方便的笔记本电脑。随着企业用户对商用电脑的需求不断增长,一些知名 PC 厂商开始抓住这一商机为中小企业提供量身定做的电脑,并负责全程安装、调试以及售后服务和技术支持。这种专业而完善的产品解决方案很受中小企业用户的欢迎。

英国大型企业(雇员在 500 人以上)、政府机构以及教育部门对 PC 的需求同样呈现出健康稳定的增长趋势。由于大型企业、政府和教育机构的规模相对稳定,对于 PC 的需求则主要来自旧设备的批量更新。PC 的平均使用周期通常是 4 年,2003~2004 年的时候英国曾经出现过大型企业、政府和教育机构批量更换电脑的情况。

从整个 PC 市场的发展来看,与电信运营商合作逐渐成为 PC 制造商开拓市场的又一有效途径。戴尔公司已经与英国本土电信运营商 Carphone Warehouse 公司展开成功合作,凡购买 Carphone Warehouse 公司的 AOL 宽带服务的客户都可以免费得到一款戴尔 Dell Inspiron 笔记本电脑。这一举措也吸引了其他电信公司和 PC 制造商希望能够建立类似的双赢合作。目前,这种捆绑销售模式主要面向个人用户、家庭办公者以及中小企业用户。2008 年,PC 厂商和电信运营商之间的合作进一步扩大。随着无线通信技术的不断发展,英特尔推出了支持 WiMax 无线接入技术的新一代芯片平台 Montevina,笔记本电脑很快就会成为一种功能齐全的通信工具。3G 技术也有望在未来几年里完全实现对笔记本电脑的嵌入式解决方案。

英国玩具市场概况分析

据统计,英国是欧盟各国中家庭平均玩具消费最多的国家。作为玩具产品的重要市场,一直到 70 年代中期,英国的玩具产品仍主要以本国货为主。但从 70 年代末开始,外国产品在英国市场上的比重不断上升。目前进口产品已占到其国内玩具市场总量的 75% 左右。

英国公司增加从国外进口玩具的原因是多方面的。首先,玩具制造是劳动密集型行业,英国的劳动力和原料成本明显缺乏竞争力;同时,玩具产品的市场流行趋势变化很快,许多产品的销售周期只有 1—2 年的时间,因此英国公司为避免投资风险,普遍不愿意在国内设立新的生产线,而将视线转向海外市场,从国外直接进口产品。

一、玩具市场概况

受成本因素影响,英国本国的玩具制造业规模逐年减少。目前英国共有 650 家玩具制造厂家,但只有 5% 的企业年产量超过 500 万英镑,部分中小企业的业务仅限于进口半成品的组装和包装。

英国市场上的玩具产品主要来自进口,因此进口商和批发商在市场运行中发挥着重要作用。在进口产品中,远东是主要的货源地区,同时也有少量产品来自欧洲大陆。例如,英国中高档积木类玩具主要来自丹麦,1999 年进口额为 2800 万英镑。在远东国家中,以中国、香港特区、斯里兰卡和印尼的产品为主。

对于来自中国的大部分玩具产品，英国均实行进口许可证管理，具体负责部门是英国贸工部下属的 Import License Branch，进口商只要通知该部门准备进口产品的税则编号，即可知道是否需要申请进口许可证。申请许可证是免费的，而且一般只需 1 个工作日。

关于关税，由于玩具类别繁多，因此税率差别较大，但平均税率在 5% 左右，例如积木玩具的关税为 4.7%。

二、有关玩具安全性能及质量的规定

由于玩具的使用者主要是儿童，因此英国及欧盟各国对玩具产品的质量和安全性能管理严格。英国对玩具产品的安全性能一般采用欧盟统一标准。这些规定不仅涉及到成品玩具，也包括所有的玩具材料和半成品。规定主要涉及产品的机械性能、物理性能和可燃性。同时，对一些产品，特别是婴幼儿玩具，规定还对产品的化学性质进行了严格要求，并禁止生产仿真食品玩具，除非能充分说明该类产品对儿童无害。玩具及玩具包装的说明文字也必须符合规定，违反者将被重罚。关于说明文字的具体内容，可以通过有关法规获得。

英国关于玩具方面的质量和安全管理主要分为三个体系：

◆英国标准 British Standards

BSEN71 针对玩具的机械、物理、可燃性及毒性等性能进行了明确规定，这些标准适用于提供给 14 岁以下儿童的玩具产品，还针对 3 岁以下儿童的婴幼儿玩具做出了特殊规定。

◆狮子标志 Lion Mark

1989 年英国玩具及嗜好用品协会设立了狮子标志，所有标有该标记的产品都必须符合英国安全质量标准 and 该协会本身的规定。目前狮子标志的使用范围已不只局限于玩具制造企业，而逐渐扩展到玩具零售和批发机构。例如被授予狮子标志的商店必须保证所售产品安全性能符合相应规定，同时销售人员应该掌握关于产品的安全性能、产品的适龄人群、品质保证等方面的知识。

◆CE 认证

CE 标志是由欧盟发起，用于统一欧盟各国产品品质要求的质量体系，以便于产品在欧盟内自由流通。自 1990 年 1 月起所有欧共体市场上的玩具产品必须标有 CE 认证，说明产品安全性能符合欧洲玩具安全准则。

近年来关于玩具中苯化学成份对儿童健康是否会造造成损害引起了业内人士的关注，一些健康专家担心婴幼儿吸嗅含有苯化合物的玩具可能会对健康造成损害。2000 年 7 月欧盟专家委员会对软性聚氯乙烯玩具进行测试，以保证产品的安全性，该委员会表示，将支持在欧盟范围内对该类产品进行统一标准的测试。目前，对于 3 岁以下儿童使用的玩具已严禁使用含苯材料，而且这一临时禁令可能会成为永久的条例。

除专门针对玩具产品的有关法规以外，欧盟的一些其他法规也有许多关系到玩具产品。例如，欧盟对产品电磁兼容性的规定直接涉及到电动玩具。欧盟对于产品安全出现问题所造成的责任事故的处理方法等有关法规也几乎对所有玩具产品具有约束力。

英国目前有多家欧盟认可的产品安全性能认证机构，其中包括 AMTAC 试验室、英国纺织技术集团等。这些机构可以对有关产品进行安全检测并出具欧盟认可的安全品质证书。他们还可以提供针对产品品质和安全性能的专业咨询，以帮助本国进口商和国外出口商更好地了解进入英国和欧洲市场的有关规定。

三、产品开发和销售模式

玩具的产品开发和销售具有一定特色，其中最重要的一点是玩具人物的商业注册。例如木兰、米老鼠等人物形象都已被玩具公司注册，未经授权的其他公司不得生产和销售同类产品。这是目前被广泛使用的用于加强市场竞争力的手段。该类产品的制造材料和生产工艺与普通玩具没有区别，主要不同在于产品的销售手段。该类玩具往往结合有关电影和电视节目的内容和情节开发产品，因此，通常是系列化产品，但产品生存周期较短。另外一种注册方式是产品设计注册，通常是玩具的设计者或专门的开发公司将新设计的产品进行注册，而玩具制造商必须获得生产该产品的许可才可以进行投产。

上述两种注册方式都涉及到专利和商品注册等法律问题，在这方面国内一些出口企业缺乏经验，经常与英国一些玩具企业发生法律纠纷，因此特别需要引起重视。

英国玩具市场另外一个显著特点是，自有品牌在国内市场占据主导地位。尽管商店中出售的玩具产品大部分是进口货，但品牌一般以英国本地为主。英国的玩具制造业一直处于衰退状态，很多企业已转向新产品研制和开发，而将最终的生产过程委托给外国公司。不过一些企业通常会要求制造商使用英国品牌，以利销售。因此中国企业在向英国

出口玩具产品时，一般不要拒绝使用对方品牌，否则将很难打开当地市场。

四、主要销售渠道

在英国，玩具销售主要通过以下部门：玩具销售连锁店、独立的玩具专营店、礼品店、百货店和邮寄销售公司等。

值得一提的是，英国的玩具专营店由于不是连锁经营、每批量产品进货量小，因此他们在进货方式上通常采用向批发商购买的方式，一般不直接从海外进口。同时，随着互联网的广泛使用，一些英国玩具公司目前和网络公司合作推出了网上购物的专门网站。

五、产品流行趋势

目前市场上比较畅销的产品主要包括：

1. 儿童特色服装：例如儿童警服、印第安人服装、牛仔服装等，也包括头饰及相关配件等。
2. 玩具汽车：该产品一直是玩具市场上的热销产品，目前产品设计倾向于可以拆装和升级的中高档产品。这一档次的产品目前主要是日本和台湾地区的产品垄断，中国产品要想打入该领域，在产品的安全性能和模具方面还需要大幅度提高水平。
3. 各式娃娃：英国人喜欢各种娃娃玩具，其中很大一部分消费者是成年人。目前一些传统的娃娃人物如“芭比女孩”仍然很受欢迎。
4. 具有民族和地方特色的玩具。

六、玩具配件市场

英国除每年进口玩具成品以外，还进口大量玩具半成品和配件。国内企业如果要打开这一领域的市场，可以跟英国玩具及嗜好用品协会（British Toys and Hobby Association, BTHA）联系。该协会下属有近 250 家会员，包括几乎所有的英国玩具制造企业。其中许多厂家主要以进口国外配件和半成品在国内进行组装为主要业务，因此他们是非常有潜力的进口部门。

还有一些英国玩具公司并不生产玩具成品，而只生产半成品和配件，如娃娃服装、人造毛发、玩具电机等。目前许多该类公司考虑成本因素，开始减少生产规模改为从海外寻找货源，因此近年来上述产品的进口量明显增加。

七、进入市场的途径

对于希望打入英国市场的中国公司，最好在开始阶段通过当地的专业进口公司和代理建立出口渠道，因为他们熟悉本国市场情况。这些中介公司，包括采购集团和主要的零售公司，代表了英国主要的进口部门。中国公司可以通过与英国玩具进口商和批发商协会联系。该协会有近 100 家会员公司，代表了 70% 左右的专业玩具进口商。另外英国玩具零售商协会也是玩具行业很有影响的组织，下属会员企业近 400 家，所包括的 3000 多个销售网点遍布英国全境。

同时，在与英国进口公司接触之前最好做好情况调查，因为许多英国玩具进口公司只经营固定类别的产品，而且产品分类很细。如果不事先做好调查就贸然联系，往往浪费了时间和费用。

参加展览会也是接触新客户的有效途径。每年 1 月份 BTHA 都在伦敦举办英国国际玩具及嗜好用品展。由于法国和德国的玩具展也均在 1 月举行，因此国内企业可以考虑集中参加或参观上述展览会。

出口企业还可以通过在英国玩具行业专业杂志上刊登寻找代理的广告来结识客户，虽然这种方法费用较高，但通常可以吸引对相关产品有直接兴趣的进口公司，节省了建立贸易关系的时间。英国主要的玩具贸易刊物为 Toy Trader、Toys and Play thing, UK Toy News 和 World Toy News。

八、市场展望

1. 目前英国的玩具消费没有呈现快速增长的迹象，但随着新产品的不断开发和更新换代，玩具产业将不断提供新的贸易机会和市场空间，特别是科技含量较高的玩具产品将会受到欢迎。

2. 玩具“人物”注册和产品注册将仍在玩具业发挥重要作用，而电影、电视等娱乐媒体将对人们的玩具消费产生更大影响。

3. 随着消费者环保意识的增强，英国市场对玩具和玩具包装的制造材料提出越来越严格的要求，不可再生或循环使用的材料将很难进入当地市场。

4. 英国和西方发达国家不断上升的劳动成本使当地的玩具制造业正发生根本性改变，继续增加从国外玩具产品的进口是大势所趋，因此英国的玩具市场将十分具有开发潜力。但中国企业没有理由盲目乐观。目前中国玩具在英国市场以中低档产品为主，缺乏科技含量而原材料耗费大。同时，随着英国对产品安全性能和环保要求的愈发严格，中国产品如不推陈出新，努力提高产品质量和设计，在今后将处于不利的市场竞争地位。

英国医疗器械市场概况

英国医疗器械年销售额达到了 60 亿英镑，国内年产值为 45 亿英镑，年出口额 30 亿英镑。英国医疗器械企业有 1800 多家，多为员工数在 200 人以下的中小企业，这些中小企业具有很强的创新和开拓新兴市场能力，同时如 SIMTH、NEPHEW 等跨国企业则以高效率的生产、市场和流通体系获得在成熟市场中的竞争优势。

英国医疗器械市场占全球市场约 3%，次于美国、日本、法国、德国和意大利。由于人口老龄化、国民医疗保障体系（NHS）改革等因素的影响预计 2008 年英国医疗费用将占到其 GDP 的 8%。

英国主要进出口商品

英主要出口工业制成品为：机械及运输设备、航天航空设备、化工产品、电子产品等。

主要进口商品为：机械及运输设备、工业用原料、化工产品、服装和鞋类等。

英国汽车零部件售后市场分析

一、英国汽车及零部件市场概况

汽车工业是英国制造业中最重要的产业，是高度标准化发展的市场。汽车产业由整车、零部件制造以及汽车贸易（包括零售，批发和售后服务）两部分组成，在制造、采购、研发、物流等多领域引领英国制造业的发展趋势，是改善英国制造业的主要力量。英国汽车和零部件产业大致有如下特点：

英国是世界和欧洲重要的汽车消费市场，市场容量在欧洲居第三位。2007 年，英国消费者购买新车数量超过 240 万辆，相当于欧洲全年新车注册量的 17%。

英国同样是全球汽车产业的重要生产基地和出口基地。目前英国汽车生产量分别占世界总量的 2.4% 和欧洲总量的 8.7%，在世界和欧洲各国汽车生产量排名中分别名列第十二和第四。目前，约有四十家国际知名汽车制造商在英生产、销售汽车，整车制造业包括轿车、货车、卡车、公共汽车等。2007 年，汽车制造为英国创造了 194,000 个就业机会，为英国经济增值 95 亿英镑，在英国国民生产总值制造业产值中占到 6.2%。同时，英国拥有众多顶级的汽车部件和零配件生产企业。世界排名前 20 位的主要部件生产厂家中有 17 家在英国设厂生产。英国共有零部件生产厂家 2,600 余家，产品能在两天之内运抵 80% 的欧洲客户。

英国拥有强大的发动机设计制造能力，是传动系统设计与制造的中心，年产约 300 万台发动机，福特公司全球发动机采购的四分之一在英国进行，位于英国 Bridgend 的福特工厂计划 2010 年产能达到年产 100 万台发动机。宝马也计划将其位于巴西的发动机工厂迁至英国，其四缸发动机现在全部都是英国造。

2003 年到 2007 年英国发动机生产统计（台）

	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年
机动车类发动机					
宾利	0	8000	10000	9386	10014
宝马	124000	146000	181000	217000	367000

康明斯	55000	44000	54000	65000	79000
福特(Bridgend)	594000	621000	552000	671202	758581
福特(Dagenham)	620000	682000	605000	683729	900776
本田	180000	188000	146000	190538	248000
路虎汽车	250000	47000	17000	0	0
日产	281000	272000	282000	212046	119000
Powertrain	200000	114000	30000	0	0
丰田	420000	580000	427000	438000	345000
欧宝 Vauxhall	100000	12000	0	0	0
其他	5000	4000	0	0	0
非机动车类发动机					
Perkin	300000	300000	300000	300000	300000
其他	40000	40000	40000	40000	40000
总计	3169000	3058000	2644000	2826901	3167371

(数据来源: 英国汽车贸易商和制造商协会)

英国独立的汽车设计工程行业以其灵活、反应快、创新力强等优点在世界极受欢迎, 对全球汽车时尚产生着重要影响。英国的技术创新能力与英国拥有世界一流的大学的支持是分不开的, 伯明翰大学, 华威大学, 萨塞克斯大学等多所英国学院设立汽车专业, 培养出来的毕业生受雇于全球各地制造厂商。英国在汽车设计方面极具影响力的最直接结果, 就是日产决定将其位于德国的设计室搬到伦敦。

英国在设计工程方面具有权威的表现之一, 在于英国是世界最成功的汽车运动的发源地, 英产赛车占全球赛车市场的 80%。一级方程式和因迪赛车 (Indy Racing) 中的大部分车辆是由英国专门设计、开发和制造的。顶尖的赛车集团都在英国调试车辆。

与汽车制造业相匹配, 英国存有一个高度发达的汽车零售、服务、维修产业, 此行业公司 65000 家, 从业人员 552000 人, 为英国经济创造增值 220 亿英镑。

二、进出口情况

随着汽车业供应链的日益国际化, 英国国产汽车的当地含量在下降, 但汽车部件的出口却持续上升。英国汽车业出口 2007 年达到 220 亿英镑, 占英国全年出口总额的 11%, 其中零部件出口 50 亿英镑, 占英国汽车业出口的 23%。英国汽车业出口量的 75% 是到欧洲。目前, 英国越来越成为世界汽车发动机的生产中心。BMW 的 Hams Hall 工厂所生产的发动机全部用于出口。发动机出口成为英国汽车业全球化的一面旗帜。

2001 年到 2006 年英国汽车和零部件出口一览表 (百万英镑)

年份	出口总额	零部件出口				零部件金额总计
		轮胎	汽车电子	整车	车身	
2001	16,895	594	422	10,824	313	4,742
2002	19,654	525	434	13,695	319	4,681
2003	20,874	541	502	14,628	343	4,960
2004	21,726	528	492	15,322	340	5,044
2005	22,586	527	438	16,288	332	5,061
2006	23,149	579	425	16,525	338	5,238

(数据来源: 英国贸易投资总署)

2007 年英国汽车和零部件出口前十五大目的国

国别	出口额 (英镑)	占总额比重
美国	2,875	12.93%
比利时	2,480	11.15%
德国	1,957	8.81%
西班牙	1,707	7.68%
意大利	1,638	7.37%
法国	1,319	5.93%
爱尔兰	1,085	4.88%
荷兰	982	4.42%
俄罗斯	902	4.06%
瑞典	772	3.47%
日本	699	3.15%
芬兰	429	1.93%
韩国	370	1.66%
土耳其	359	1.61%
波兰	322	1.45%

(总额: 22,230, 单位: 百万英镑 数据来源: 英国海关)

英国汽车制造基本上由外资和外国公司掌控, 汽车制造全球化生产特点明显, 其进口量也非常大。2007 年, 汽车产业年进口量 380 亿英镑, 占英国全年进口量的 12.24%, 进口主要来自欧盟国家。随着汽车产业竞争越来越激烈, 降低成本, 减少价格成为竞争的重要手段, 因此, 英国从捷克、波兰、土耳其等国家进口的数量近年来有所增加, 主要进口产品包括汽车减震器、制动摩擦片、变速器、排气管、离合器以及方向盘等。

2001 年到 2006 年英国汽车和零部件进口一览表 (百万英镑)

年份	进口总额	零部件进口				零配件金额 总计
		轮胎	汽车电子	整车	车身	
2001	29,188	843	702	20,526	376	6,741
2002	31,815	934	769	22,250	427	7,435
2003	33,496	1,025	852	23,070	522	8,027
2004	34,475	1,127	907	23,604	619	8,218
2005	35,470	1,172	902	24,260	710	8,426
2006	37,616	1,285	941	24,717	686	9,967

(数据来源: 英国贸易投资总署)

2007 年英国汽车和零部件进口前十五大来源国

国别	进口额	占总额比重
德国	14,194	37.31%
比利时	4,077	10.72%
法国	3,819	10.04%
西班牙	3,604	9.47%
日本	2,254	5.93%
意大利	1,688	4.44%
荷兰	1,591	4.18%
瑞典	932	2.45%
捷克	717	1.88%
美国	616	1.81%
土耳其	537	1.41%
波兰	523	1.38%
南朝鲜	482	1.27%
奥地利	436	1.15%
泰国	265	0.7%

(总额 38,042, 单位: 百万英镑 数据来源: 英国海关)

三、本地生产

英国汽车零配件主要由两级市场组成,一级市场(tier one)是指为汽车制造商新车生产提供零部件,这部分市场主要由制造商自己的零部件生产部门,或者是制造商固定的合作公司提供。二级市场(Tier two)为售后服务市场,由品牌售后维修和普通维修组成。

2000 年到 2004 年英国汽车生产统计(百万英镑)

年份	整车及发动机	零部件生产				零部件金额总计
		车身	零配件	轮胎	汽车电子	
2000	27,607	2,480	8,890	1,441	1,112	13,923
2001	27,273	2,613	9,451	1,508	1,010	14,582
2002	28,573	2,513	10,493	1,487	981	15,474
2003	29817	2,816	10,434	1,460	1,072	15,782
2004	32676	2,980	10,601	1,776	1,051	16,408

(数据来源: 英国贸易投资总署)

2001 年到 2005 年英国汽车工业生产厂家数量统计表

年份	整车及发动机	零部件厂家				零部件厂家总计
		车身	零配件	轮胎	汽车电子	
2001	654	803	1,476	58	227	2,555
2002	661	800	1,487	62	229	2,578
2003	654	830	1,470	59	233	2,623
2004	712	876	1,474	40	233	2,623
2005	766	911	1,484	35	247	2,677

(数据来源: 英国贸易投资总署)

英国汽车零部件近几年发展平稳, 有 2600 多厂家从事汽车零配件生产。英国汽车零部件市场含量 2005 年为 132.4 亿英镑, 2006 年为 140.3 亿英镑, 2007 年近 150 亿英镑。世界前二十名汽车零部件生产厂家有 17 家在英国进行生产活动, 包括 Delphi, Bosch, Visteon, Federal-Mogul and TRW。英国本土汽车零配件生产厂家 GKN, Unipart and Pilkington 也在世界范围内名列前茅。

2008 年下半年以来, 金融危机和经济危机严重影响了英国汽车制造业, 随着国际国内对汽车需求量迅速下滑, 汽车产业面临“冬天”, 整车和零配件产销明显下降。

四、消费者分析

英国政府采购和英国个人消费, 都热衷于购买进口车, 汽车人均拥有量很高。

截止到 2007 年, 英国共有各种车辆 31,105,988, 每年车辆新注册数量基本保持在 2,400,000 左右。

英国汽车零部件一级市场使用者主要由汽车制造商组成, 在激烈的市场竞争中, 制造商注重提高质量, 追求时尚, 同时压低成本, 争取价格优势, 这种情况下, 零部件企业采取并购、外包生产等方式, 争取在竞争中取得优势。

英国政府规定, 新车使用三年后, 为保证行车安全, 每年必须进行年检, 如年检不合格, 则必须更换相关零配件。但总体而言, 由于汽车质量不断提升, 汽车维修的需求呈不断下降趋势, 售后服务的替代配件需求量逐步降低。

五、吸引外资和市场准入情况

英国政府欢迎外商投资于英国的制造业、研究开发及服务行业, 尤其鼓励引进新技术。汽车产业是英国政府鼓励外国投资的产业, 吸引外资的主要目的在于提升英国科技实力、扩大就业以及保持国民经济的可持续性发展。在英国, 外商或外资控股公司与英资公司享有同等待遇。

上世纪 70 年代, 英国汽车制造业发展到高峰时期, 拥有众多知名品牌。

之后随着全球经济结构调整, 英国汽车制造业逐渐进入衰退。但是, 进入 90 年代以后, 英国汽车业的衰退被行业发展的新成果抵消了, 英国汽车工业依靠吸引外资, 以外资为依托, 不断开放市场、提高技术水平, 取得了快速发展。

目前, 英国汽车市场主要由外国制造商和外国资本垄断。2005 年以来, 英国吸引了大约 60% 的欧洲汽车产业投资, 欧洲、美洲、日本的全球汽车巨头们都加大了对英国汽车市场的投资力度, 2007 年, 英国汽车产量占前五名的公司分别是: 日产、丰田、本田、宝马、路虎, 产量前三都是日本公司。不仅如此, 迄今, 英国原有汽车品牌无一例外地被外资收购, 如劳斯莱斯的汽车生产由德国宝马负责, 路虎、捷豹被印度塔塔收购, MG 罗孚被中国南汽收购, 莲花由马来西亚保腾公司控股等等。

长期以来, 英国的汽车零部件市场一直是海外汽车零部件制造商们争逐的热点, 英国吸引了许多世界级汽车零部件制造商设立据点, 世界主要汽车零部件生产上大多在英国警醒生产活动, 而这些厂家不仅供应英国当地市场, 亦能兼顾欧洲大市场。

二十世纪九十年代中期以来, 东欧国家逐渐成热门投资地区, 匈牙利目前为英国汽车零件最主要进口来源之一, 其他如捷克及波兰等地的汽车工业已成气候, 而随着英国商用车逐渐被外国公司和进口车所垄断, 从欧洲大陆进口的、价格便宜的汽车零部件越来越受英国市场的欢迎。

英国汽车制造业掌控于外国汽车巨头和外国资本的一个不利结果, 就是英国汽车的生产要取决于国际汽车巨头或者外国资本的发展战略上。当国际市场疲软, 这些公司容易从海外市场削减产能, 因此英国更易受到冲击, 造成失业率增加。

六、对中国企业的建议

目前, 中国和英国的汽车贸易量很小, 据英国统计局统计显示, 2007 年, 英国对中国汽车工业产品的出口 3.069 亿英镑, 占英国汽车产业出口的 1.38, 从中国进口 2.43 亿英镑, 不到英国汽车进口总额的 0.64%, 在英国汽车产品对外进出口中都占第 16 位, 与中英同为汽车生产大国的地位很不相符, 今后发展潜力巨大。根据英国汽车市场生产特点, 中国公司欲加强与英国汽车产业和零配件产业的往来, 可以开展下列合作:

同世界汽车巨头合作, 进入其零配件供应链;

英国很多零配件制造商为降低成本, 开始采取产品外包方式生产, 中国公司可以寻求承接部分外包生产; 采取直接投资方式, 并购英国当地零部件生产企业, 直接利用其现成的制造技术, 管理经验和产销供应链; 加强同英国研发机构的联系, 提高设计、制造水平。

英国医药工业与药品消费市场分析

一、英国制药工业:

英国是世界制药业强国之一。英国制药企业雇员数近 7 万多人, 其相关产业雇员数达 25 万人, 但英国的制药工业占这个 GDP 的比重并不是很高。

1980-2006年英国制药行业就业人数分析图表

	Employees (1,000s) 千人单位中的从 业人数	R&D employment (1,000s) 千人单位中的研发 从业人数	R&D as a % of total employment 研发从业人数百分比	Salaries and wages £million (工资总量)	Gross output per employee £ (人均工资)
1980	73.3	12	17	412	33,315
1985	66.9	15	22	662	60,239
1990	71.1	18	26	1,120	90,549
1995	61.9	17	27	2,039	160,242
2000	66	25	38	2,214	190,492
2001	71	27	38	2,624	198,862
2002	84	29	35	3,086	183,940
2003	73	27	37	2,698	212,712
2004	73	27	37	3,040	208,753
2005	68	26	38	3,084	231,588
2006	72	28	39	3,414	235,278

2007 年英国药品出口金额达 146 亿美元, 贸易顺差为 43 亿美元。英国的兽药类商品进出口整体比重较大, 重要品种为乙酰水杨酸-阿司匹林(兽药)和肾上腺皮质激素(兽药); 另外, 人用疫苗的年出口也在 10 亿美元以上。英国药品的主要出口国家为美国、法国、德国、意大利、西班牙、爱尔兰和日本等, 其药品的主要进口国家分别为美国、比利时、法国、瑞士和德国。

英国是制药原材料的重要生产基地, 拥有一批世界知名的化工企业, 如巴斯福 (BASF)、德古萨 (Degussa) 和罗迪亚 (Rhodia), 这些企业一直保持着良好的经营业绩。2007 年英国原料药及精细化工类产品出口 148 亿美元, 进口 197 亿美元。

2008 年 1-8 月中国从英国进口各种医药产品为 3.2 亿美元, 同比上升 23%, 占中国医药整体进口的比重为 2.9%; 2008 年 1-8 月中国对英国出口医药产品 4.8 亿美元, 同比上升 32%, 占中国医药出口的 2.3%。我国从英国主要进口“已配剂量的药品”, 对英国出口主要为“棉制手术用巾”和“按摩器具”。

虽然世界医药的研发中心主要在美国, 但英国的新药研发仍处于世界领先水平, 其在制药业基础领域的研发资金主要由政府机构和维尔康基金 (Wellcome Trust) 提供, 另外慈善性研究机构承担了三分之一的人类基因项目, 世界上很多重磅级的药物都是在英国的研发中心完成的。英国的新药研发领域的变革最早起源于两次世界大战, 在一战前, 英国的很多药品主要来源于德国, 随着战争的爆发, 和德国的医药贸易逐步中断, 这促进了英国医药工业的研发和生产, 开发出了象胰岛素和维生素等大量的新药, 各种医药研究成果可以快捷的应用于制药行业。二战后, 英国因为受到战争和经济状况等各方面的影响, 其新药研法的比例一度落后于美国、瑞士和德国, 仅占 5%。1948 年随着

国家保健事业的实施，对药品的需求增加了，这期间英国制药公司也进行了多次重组，制药公司绝对数目有所减少，但英国制药行业仍保持着较强的竞争力，其国内的葛兰素—史克（GlaxoSmithKine）和阿斯特拉—捷立康（AstraZeneca）等制药公司都堪称欧洲一流制药公司，其药品研发和销售在全球医药行业占有重要地位。葛兰素史克公司斯蒂夫尼奇研发中心以生物药品为研发重点。2007年，公司就有10个新药产品获批。目前，葛兰素史克公司有预防甲肝和乙肝、白喉、破伤风、百日咳和流感等疾病的25种疫苗上市，占世界疫苗市场四分之一份额。阿斯利康公司设在奥尔德利帕克的研发中心，主要利用生物技术研发新型抗癌药物和治疗心脏病、传染病的新药。中心新建的现代化实验室，拥有能储存600万个液体化合物样本的物质库。研发中心的研究范围涵盖了一系列学科，包括生物学、药理学、遗传学和临床研究等。研发中心有2800名研究人员，超过公司总员工人数的一半以上。

英国制药业销售收入的30%以上用于投资研发新药，每年用于新药研究的资金达到40亿英镑。英国药品研发的投入产出率非常高，平均每100万美元的投入能催生16份研究成果报告。新药的研究方向主要是治疗癌症、心脏病和中风等疾病方面。

诸如辉瑞（Pfizer）、诺华（Novartis）、伊丽-里利（Eli Lilly）、莫克（Merck）等世界顶级的制药集团都投资于英国的制药领域，设立研发中心和生产基地。甚至连欧洲医药鉴定局（The European Medicines Evaluation Agency）总部也设在伦敦，该机构主要负责制定欧洲医药工业的政策，并拥有制药行业及临床治疗领域独家审批的资格。

英国制药企业的销售模式较为宽松，在一些欧洲国家，邮递药品还不完全合法，而在英国，制药企业可以从事“送药到户”业务，英国药品物流市场份额约2.5亿英镑，并以每年10-15%的速度增长。这虽然对原药品批发商和零售商的直接利益有很大影响，但可以提高制药企业集团整体盈利水平，也可以降低英国市场的药品价格。英国医药市场集中度不高，只有少数企业的市场份额接近10%，其他的都较低。

资料来源：

[中华人民共和国商务部网站](#)
[中华人民共和国海关统计年鉴](#)
[中华人民共和国驻阿根廷商赞处](#)
[英国贸易投资总署](#)
[英国海关](#)

焦点科技股份有限公司（中国制造网）

南京市高新区星火路软件大厦A座8-12F

邮政编码：210061

电话：（025）66677777

[Http://www.made-in-china.com](http://www.made-in-china.com)