

中华人民共和国驻英国大使馆经济商务参赞处

THE ECONOMIC & COMMERCIAL COUNSELLOR'S

OFFICE OF THE CHINESE EMBASSY IN THE UK



British Embassy Beijing
英国驻华大使馆

中国企业 对英国投资手册



本书谨供一般的指导和参考，并不构成专业的咨询意见。在未得到专业意见之前，不应包含在此书中的信息作为作出行动或制止行动的依据。本书作者不对书中所述信息的准确性或完整性作出任何（明确的或暗含的）陈述或担保；作者在法律允许范围内不对读者或任何人由于依赖本书中的信息所采取的行动（或制止行动）或因基于本书信息所作决定而造成的后果承担任何责任，并就与其有关的一切责任做出免责声明。

在英国开展业务

本手册由英国驻华大使馆及英国贸易和投资总署、中华人民共和国驻英国大使馆经济商务参赞处、普华永道和泰乐信律师事务所联合编撰。

这本手册的设计考虑周全，您既可以阅读全文，也可以直接翻到感兴趣的章节。无论您如何使用，我们都希望这本手册能有助于您选择来英国开展业务。

想在英国设立企业的中国公司需要解决一些实际问题，解决这些问题是他们扩展计划中的组成部分。本手册旨在突出说明中国公司或个人在投资英国时所拥有的一些选择，而不是要涵盖“在英国开展业务”时可能遇到的所有税务或其他问题。不过，本手册的目的是让您能回答一些最常见的问题，这些问题可能会影响到您在不同阶段的决策过程。

传统上，英国在外国对欧洲的直接投资中总是占有很大份额。为此，外商对英国的直接投资受到官方的鼓励，投资势头有增无减。

英国有三个不同的法律辖区：英格兰与威尔士、苏格兰、北爱尔兰。三个辖区都有各自的法律体系。本手册只介绍英格兰和威尔士的法律，以及在英格兰和威尔士设立企业时需要考虑的事项。苏格兰以及北爱尔兰与工商企业相关的法律体系，虽然在细节方面未必与英格兰和威尔士一致，但在许多方面都完全相同。如果您的问询是针对某个具体法律辖区的，我们建议您就那些不同的部分另外听取咨询意见。在本手册中，我们把英国作为整体来介绍。

目录

针对中国投资者的英国投资环境介绍	1
在英国开展业务	15
以何种法律形式设立企业？	17
如何建立法律实体？	21
需要知道哪些税务事项？	24
开始营业前需要考虑哪些事项？	31
如何处理雇员相关的问题？	33
需要考虑哪些监管事项？	39
还有哪些因素会影响“在英国开展业务”？	47
如何收购英国企业？	65
如何在英国证券市场上市？	75
在英中国公司对英国投资环境的评估报告	97
附件A – 购买“新”公司核对清单	101
附件B – 英国援款激励措施	104

针对中国投资者的 英国投资环境介绍

英国是世界领先的商业和投资地点之一。本文解释了为什么许多中国公司现在选择在英国投资，并且获益于世界一流的商业环境、大量的商机和由英国政府通过英国贸易投资总署这个特设机构所提供的专家水平的商业支持。

深厚和不断增长的国际关系

接下来5年，世界最盛大的体育赛事奥运会将把英国和中国联系在一起。由于北京2008年主办奥运会，伦敦2012年主办，中英之间长久的历史联系会更加深厚。这尤其表现在商界中，越来越多的中国公司正在利用英国提供的商机，而且所有的经济预测都预计这一趋势在今后5年会变得更加强大。

中国在英国的商业成功实例令人折服。根据《安永欧洲投资透视》，在过去5年，英国已吸引了中国在欧洲总投资的43%。这大大超过了其它主要经济体，例如德国（只确保了中国投资的13%）和法国（仅占中国投资的10%）。伦敦经常被独立专家评为在欧洲进行商业活动的最佳城市。过去5年里，伦敦吸引了中国在欧洲总投资的15%，居欧洲各城市之首。根据英国政府的官方数字，过去12个月里，中国企业在英国开展的投资项目数量增长了92.5%。**中国网通、上海汽车工业集团和中兴**这些中国公司都到英国来投资，开拓商机。

“英国是全球最发达的国家之一，人民思想开放，拥抱创新并且尝试新事物。政府也非常支持。英国贸易投资总署为我们提供了许多有价值的机遇，让我们与其它重要公司会面，建立联系。”

- 绿谷集团总经理伍力

绿谷集团是中国一家领先的传统中药和其它药品的开发商和生产商

英国：世界一流的商业环境

但不只是中国投资者发现了英国的商机。英国在吸引世界各地和各商业领域的外国投资方面拥有长久和令人羡慕的记录。根据联合国的官方数据，英国拥有全球第二大的外国投资量，总计11350亿美元，占欧盟外国投资总量的20%多。展望未来，经济学情报部独立做出的预测已经预言，在2011年之前，英国仍将是全球吸引外国投资的第二大国家（相比之下，中国在这段时期将成为全球第三大的外国投资接受国）。

对于中国公司来说，英国的商业利益是清楚明确的。英国为世界第五大经济体，是优良的运营基地，可以获得欧盟市场的全部好处。欧盟是世界最大的贸易实体，有近5亿的消费，GDP大约16万亿美元。与中国一样，英国是一个领先的贸易国家，还是世界商业服务的第二大出口国和第三大进口国，商品的第七大出口国和第五大进口国。

“我们曾考虑在德国开设办事处，但是因为英国有一个大型的制造和供应链基地，悠久的创新历史。所以，我们的决定是：在英国开设办事处更加符合我们的需求。英国发达成熟的产业为亚新科工业技术公司提供了发展的空间，使我们能在业内进行更多的接触。”

*亚新科工业技术 (ASIMCO Technologies)
英国销售和市场总监卡尔·布兰克文 (Carl Blencowe)
亚新科工业技术是北京的一家汽车零部件公司*

由于英国经济开放、管制宽松。预计从2008至2012年，英国将在所有主要欧洲经济体中拥有最理想的商业环境。世界银行最近对全球178个国家经商容易程度进行了评估，英国被评为领先的主要欧洲国家。世界银行的评估比较了所有的关键商业环境指标，包括创立公司的监管条例、劳动力市场的灵活性、实施合同的能力、获得信贷的能力、注册财产的容易度和对投资者的全面保护。

世界银行 2007年商业运营容易度调查， 主要欧洲经济体	
国家	全球排名
英国	6
德国	20
荷兰	21
法国	31
西班牙	38
意大利	53

英国还是欧洲公司税和个人税收最具竞争力的国家，英国的总体税收负担远低于欧盟平均水平，尤其低于德国、法国、意大利、瑞典和丹麦等国。英国的主要公司税率是30%，低于其它主要欧洲经济体。从2008年4月还将进一步降低至28%。英国还是欧盟成员中增值税（VAT）标准税率最低的一个国家。

对在英国投资的公司来说，一个关键的商业好处就是能直接进入一个领先的世界金融中心。英国享有优越的地理位置，位于亚太和北美之间，可以让以英国为基地的金融服务公司在同一个交易日里与所有的主要市场直接互动。的确，英国的债券交易占全球总量的70%，全球半数以上的外国股权交易在英国进行，全球外汇日交易总量当中更有32%是在英国进行的。对于中国企业来说，英国金融领域的实力和广度是中国公司获得不同类型商业融资的一个关键优势。例如，英国有欧洲最大的风险资本市场，有欧洲领先的股票市场，即伦敦证券交易所。越来越多的中国公司在伦敦证券交易所的主板市场（上市公司包

括中国航空、江西铜业集团和中国石油化工集团)和创业板市场(目前有61家中国公司上市,是2005年的两倍多)上市。除此以外,资助中国公司在英国运营的更多潜在融资来源是多种酌情发放的政府赠款和优惠机制,包括向公司提供金融协助计划(例如固定资产投资赠款和税收减免)在特定地理区域建立主要的新设施、在英国进行研发或实施技能发展计划。

英国商业环境的另一大优势是英国高技能、高度灵活和充满活力的劳动力市场。英国的劳动监管条例少于大多数其它欧洲国家,平均每周工作时间是43.1小时,而欧盟平均只有41.9小时。与中国一样,英国的劳动大军不仅勤奋,而且技能高。例如,我们密切关注教育和培训,六大欧洲顶尖大学位于英国,而且剑桥大学和牛津大学是世界三大顶级学府当中的两所。剑桥大学荣获的诺贝尔奖超过了全球其它任何机构。目前,每年有64万多学生毕业于英国170所大学和高等教育机构。重要的是,我们与中国的学术联系非常紧密。英国有100多所大学已经与中国大学建立起教育伙伴关系。目前,在英国学习的中国学生有6万人(居欧洲之首)。在持续商业教育方面,欧洲领先的管理MBA课程中,英国最多;中国公司也能从中受益。

2007年泰晤士报世界高校排名	
欧洲排名	领先的欧洲大学
1	剑桥大学, 英国
2	牛津大学, 英国
3	伦敦大学帝国理工学院, 英国
4	伦敦大学学院, 英国
5	爱丁堡大学, 英国
6	伦敦大学国王学院, 英国
7	高等师范学院, 法国
这些国际认可的排名的根据是在2300多名研究学者中进行的同行审阅调查和一系列其它学术数据,例如学术论文引用次数和大学的国际定位而做出的。	

英国的语言技能领域同样人才济济,30%的英国人能说除母语以外的另外一门语言。伦敦人口极为多元化,所使用的语言有300多种,伦敦常被评为欧洲语言技能最强的城市。中国的投资者还可以直接从在英国生活的30万名华人中招聘员工。这里有欧洲最大的华人社区。

英国：中国公司的商机

英国有世界一流的商业环境，商机广泛，层出不穷，遍布各个领域。其中许多商业领域对中国公司的吸引力也越来越大。仅去年一年，就有众多中国公司来英国落户，充分利用电子、商业及金融服务、生物技术及医药、食品加工、工程、航天、化学制品、医疗卫生、服装和纺织品等领域的独特商机。信息技术、研究开发、性能工程和生命科学是为中国公司提供一系列长期商业机会的四个最重要的英国商业领域。

信息通信技术（ICT）

英国有欧洲最大的信息通信技术行业，业内员工超过百万，占英国GDP的10%。放松管制后的英国电信业是世界一流的。几家大型的中国电信公司已经在英国投资，他们正利用这一跳板进入英国和更广阔的欧洲市场。例如，中国最大的电信设备制造商华为技术公司在伦敦附近设立了欧洲总部，成为英国最大的电信公司英国电信（BT）的一个价值200亿美元项目的优先供应商，该项目旨在开发一个基于网络协议的新交换系统。电信公司中天（ZTC）是2007年在英国上市的众多中国公司之一。中国最大的固定电话运营商中国电信在伦敦设立了欧洲代表处，为现有的海外客户提供支持，并在英国和其他欧洲国家发展电信业务。

“英国是我们的最佳选择，因为它是全世界管制最松、最为先进的电信市场，对欧洲电信行业有巨大影响。”

华为技术公司国际营销执行副总裁邓涛

在软件和信息技术服务方面，英国还是欧洲领先的投资市场，赢得了微软、甲骨文和SAP等全球大公司的重大投资。英国有超过10万个专门行业软件工作室，新兴的软件公司数量居欧洲之首。英国在信息技术安全软件市场方面独具特长，是生物识别和加密软件开发的全球领先中心。

“中国是最大的手机生产基地，但如果追溯解决方案软件的源头，你总可以发现它全都来自英国。”

夏新电子（英国）总经理黄东林

中国的信息通信技术公司有许多机会可以利用英国新兴技术方面的卓越优势，这些新兴技术包括有机及塑料电子、先进半导体、显示和光电子。英国在这些领域的研究特长是世界一流的。从英国大学分离出来的公司，例如剑桥显示技术公司 (Cambridge Display Technologies)、塑料逻辑公司 (Plastic Logic) 和欧胜微电子公司 (Wolfson Microelectronics) 确实都已经成为创新性全球市场领导者。

“中兴合作的大型运营商许多都在英国，比如说沃达丰、英国电信和英国和计电讯。这些英国运营商帮助我们在业务上取得了几项成功。我们认为英国是一个有竞争、也有巨大潜力的市场。我们相信英国会帮助中兴实现在全球讯速发展的计划。中兴相信互惠互利：我们给英国带来不少价值，但也从投资中获得了良好的商业价值。”

中兴公司上海外事办公室主任于海

研究与开发

中国公司有大量机会在英国开展创新研发项目，并加入仅次于美国的，全球最强的商业和学术研究基地。由于世界一流的大学和研究机构都参与到具有领先优势、涉及各商业领域的研发中来，许多国际大公司已经在英国各地大量投资研发活动。这些公司包括福特、辉瑞（Pfizer）、空中客车、礼来（Eli Lilly）、诺基亚、罗氏（Roche）、默克（Merck）和摩托罗拉。英国80%的外资企业在英国开展的研发活动都比它们在本土时要多。海外公司在英国拥有38.3%的专利（在美国为12.9%，在日本为3.4%）。

商业收益是很明显的：英国的人口只占全球的1%，却占有世界研究总量的5.5%，科学论文发表总量的9%，文献引用总量的12%。另外，英国的研发投资效率很高。英国研究人员使用每100万美元研究资金可发表16篇研究论文。在美国，同样研究经费论文发表率只有9.2，日本则是3.6。

英中两国已经在重大的科技项目上紧密合作。在2001至2005年期间，英中合作发表了5千5百多篇论文。两国正在开展的重大合作项目包括：研究使用碳捕获和储存技术来减少发电站的废气排放可行性、研发原型流感疫苗以及重点研究中国未来几十年的洪灾风险可能发生的变化。英国研究理事会（RCUK）在中国设立了办事处，这是该理事会在欧洲以外开设的首个办事处，进一步加强了英中科学和学术领域的联系和机会。理事会的中国办事处位于北京西北的海淀区清华科技园，将寻求怎样能使理事会和中国研究支持机构更紧密地合作。另外，在市级，为了加强曼彻斯特和武汉在技术领域里的合作关系，曼彻斯特科学园和武汉东湖新技术开发区已经签订了一项意义重大的合作协议。

“英国和中国处于尖端科学前沿。我们认为，和中国的科学家分享知识可以创造两国光明的未来。”

英国研究理事会执行小组主席伊恩·戴蒙德（Ian Diamond）教授

中国公司确实已经从直接利用英国研发机会中获益。例如，以北京为基地的亚新科工业技术公司是中国最大的汽车零部件公司之一。该公司最近在位于莱斯特郡（Leicestershire）、由汽车行业研究协会（MIRA）运营的研发大楼内设立了办公室。汽车行业研究协会是领先的独立供应商，向全球汽车行业提供产品工程、研究、测试、信息和认证服务。在汽车行业研究协会的大楼里设立办公室，亚新将可以直接利用协会雄厚的工程和测试能力，可以每天和各行业的欧洲技术领先者交流互动。

“我们的董事长参观了汽车行业研究协会的测试追踪和试验设备，对它的工作和呈现的多种可能印象深刻。我们已经在和这个协会洽谈如何为我们的一个中国顾客提供发展项目。”

以北京为基地的汽车零部件公司亚新科工业技术公司
董事卡尔·布兰克文

性能工程

英国在性能工程方面享有世界一流的声誉，罗尔斯·罗伊斯（航空发动机）和GNK公司（精制零部件）都因为具领先优势的产品设计和卓越的制造能力闻名全球。在航天方面，英国目前占全球市场营业额的13%。就市场份额来说，仅次于美国。英国的航天领域年营业额为360亿美元，其中60%是出口。航天业是英国最大的出口行业。中国公司在航天领域有许多商业机会。例如，中英政府最近签署了一份空间研究的协作协议，这就能带来机会。

英国的汽车行业也是世界一流，行业内有5000多家公司，包括最近南京汽车斥资数百万美元投资伯明翰。英国总共有8家公司生产小型汽车，另外还有7家商用车和巴士生产商。英国公司为全球汽车行业提供全面的各类型的组件，全球最大的20家汽车组件生产商中的17家都使用英国的生产设备。

英国的赛车行业将会极大地吸引中国汽车和工程公司。英国是世界汽车赛方面的领导者，它有众多表现优秀的工程公司聚集在“赛车谷”。主流汽车和工程行业公司越来越重视开发这些精确工程和先进技术的能力。英国大概有2200家公司从事赛车生产行业以及广泛的支持和服务活动。总部在英国的赛车公司包括主要的一级方程式赛车商和为美国印地赛提供大量赛车和组件的特别供应商。

“英国投资贸易总署在重庆的团队几年来一直与重庆力帆紧密合作，增进我们对英国的汽车设计研发能力的了解。不断的努力最终使力帆与一家英国汽车设计公司建立了研发合作伙伴关系，后来还建立英国的分支机构。很大程度上，正是由于英国投资贸易总署提供的宝贵支持，我们才最终做出决定，并且对英国投资。”

重庆力帆控股有限公司董事长尹明善

生命科学

英国是世界上最强大的，并且发展最迅速的生命科学市场之一。生物科技、保健和医药行业每年的总收入超过460亿美元，从业人数超过40万人。中国公司在全球市场中的快速发展将获益于英国优异的药品研发史，坚实的学术基础及英国政府通过税收优惠政策所提供的支持。

“在英国设立公司的好处是巨大的。我们与顾客会更加接近，而且更有条件与新的欧洲客户开展业务。”

泛银副总裁李强（译音）

英国的医药行业是世界最大的药品出口方之一，从业人员约七万人，其中三分之一直接参与研发。世界顶尖的十大医药公司都在英国开展业务，他们中的许多也拥有出众的研发和生产能力。这种投资的回报十分显著。世界20大药品中的5种都是在英国研发的，该数字超过欧洲其他地方的总和。

此外，英国的医学生物科技领域也是欧洲最成熟的。它在公开上市的欧洲生物技术公司中占40%，在所有欧洲生物科技公司中占17%，在欧洲药品研发系统的产品中占35%。

中国公司有很多机会与英国的生物科技公司、大学和研究机构开展合作。有一家中国公司已经开始利用研究和市场的机遇，它就是泛银，中国最大的营养成分提供商之一。起初，泛银从1999年起通过合作协议向英国顾客进行分销，后来在2006年开了它在英国的第一家子公司Nutrintl UK。公司设在声名卓著的剑桥大学圣约翰创新中心，公司在这里进行研究，也把这里作为探索欧洲市场机遇的基地。

英国政府对投资公司投资英国的支持

英国政府通过英国投资贸易总署引导的商业支持网络，坚定不移地支持中国公司投资英国并使其能够利用各商业领域一流的市场机遇。英国投资贸易总署是一家专业顾问组织，为中国各个地区的潜力投资者提供投资英国方面的独有、专业和免费的服务。英国投资贸易总署在中国的专业团队分布在北京、上海、广州和重庆，为中国投资者提供的服务包括：

- 为关键商业考虑提供符合客户需求的信息，比如公司注册、移民、财务奖励、劳工、房地产、交通、公共事业和监管问题。
- 提供具体的区域和当地位置分析，帮助中国公司在英国设立分支时选择正确的地点。
- 提供领域网络介绍，比如行业领军者、商会、大学和优秀研发中心。
- 支持中国公司在英国开展研发活动。
- 通过我们的全球伙伴项目，帮助英国和中国企业建立合作技术伙伴关系。
- 通过我们的全球企业家项目，帮助中国企业家扩展创新的英国业务的机遇。
- 我们的投资者发展网络为在英国设立分支后的中国公司提供协助和持续的支持。

“毫无疑问，对于想要进入英国甚至欧洲市场的中国公司来说，英国投资贸易总署是它们的指南。它们为客户提供广泛的服务。它们的支持是长久的、全面的，包括签证问题上的帮助。它们的支持对于公司在英国市场的平稳发展是不可或缺的。”

珠海西通总经理杨雨生
珠海西通是一家领先的墨盒生产商

“英国投资贸易总署的激情、专注和效率都帮助了南京汽车集团有限公司取得进步。”

南京汽车集团有限公司总裁助理何晓庆

英国投资贸易总署与英格兰、苏格兰、威尔士和北爱尔兰的政府地区投资机构保持着紧密的伙伴关系，帮助中国企业实现他们在英国的商业目标最大化。特别地区投资机构可以提供具体的本地商业信息，对中国公司在英国开展新业务的起步和发展阶段提供长久支持。近几年，英国投资贸易总署和地区投资机构已经帮助了340多家中国大陆企业在英国投资。中国公司现已大举进入伦敦、曼彻斯特、伯明翰、纽卡斯尔、赫尔等英国城市。

“英国投资贸易总署和英格兰东南经济发展署在多方面帮助了我们。他们帮助我们建立了相关行政系统、财务机制、人力资源系统和库存系统，这就使得公司能够更好地适应本地市场。我们的销售正在逐渐上升，我们在英国的分支可以帮助我们加强本地顾客对我们品牌的信心。同时，我们也有信心进一步加大在英国的投资。”

深圳好易通科技有限公司总裁陈清州
深圳好易通是一家无线通讯产品的开发、制造和营销商

据预测，由于英国具有一流的商业环境和越来越广泛的商机，英中之间紧密的经济联系在未来五年里会发展更加迅速。英国投资贸易总署将坚定不移地继续支持中国公司投资英国并成功发展。要获得更多信息，请随时联系英国贸易投资总署：

北京：

corin.wilson@fco.gov.uk
+86 (10) 5192 4439

lily.chen@fco.gov.uk
+86 (10) 5192 4372

广州：

brian.price@fco.gov.uk
+86 (20) 8314 3069

helen.he@fco.gov.uk
+ 86 (20) 8314 3007

上海：

bob.manning@fco.gov.uk
+86 (21) 6279 7650 转 6355

aminda.tang@fco.gov.uk
+86 (21) 6279 7650 转 6429

重庆：

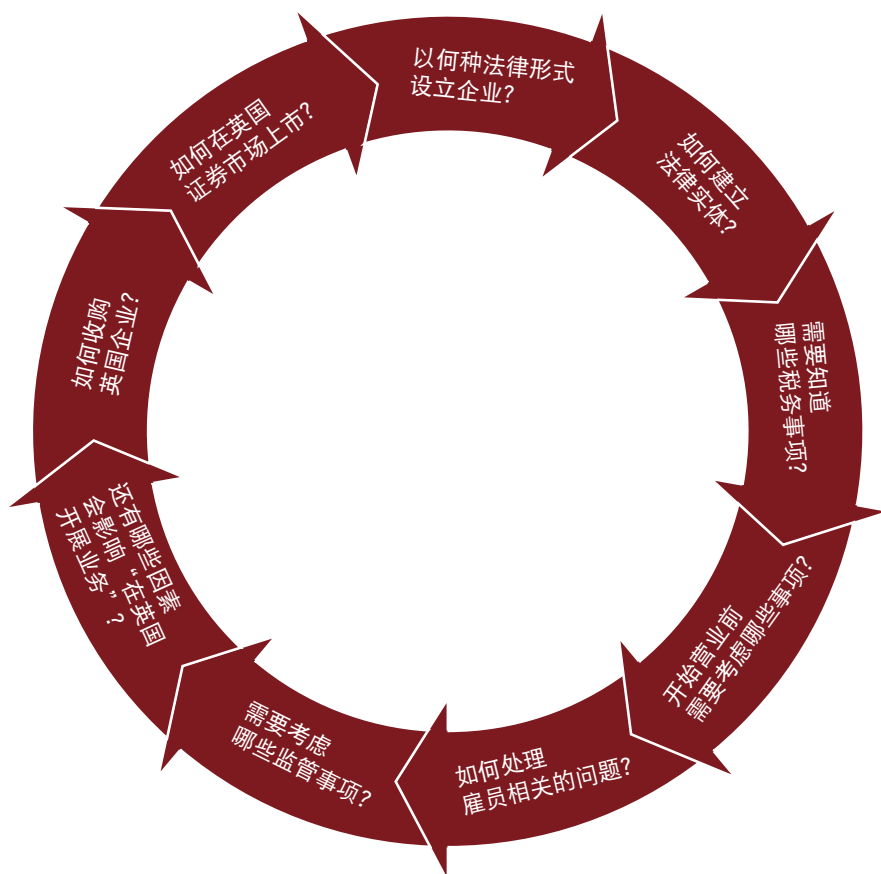
clifford.bebb@fco.gov.uk
+86 (23) 6369 1502

ina.ai@fco.gov.uk
+86 (23) 63691534

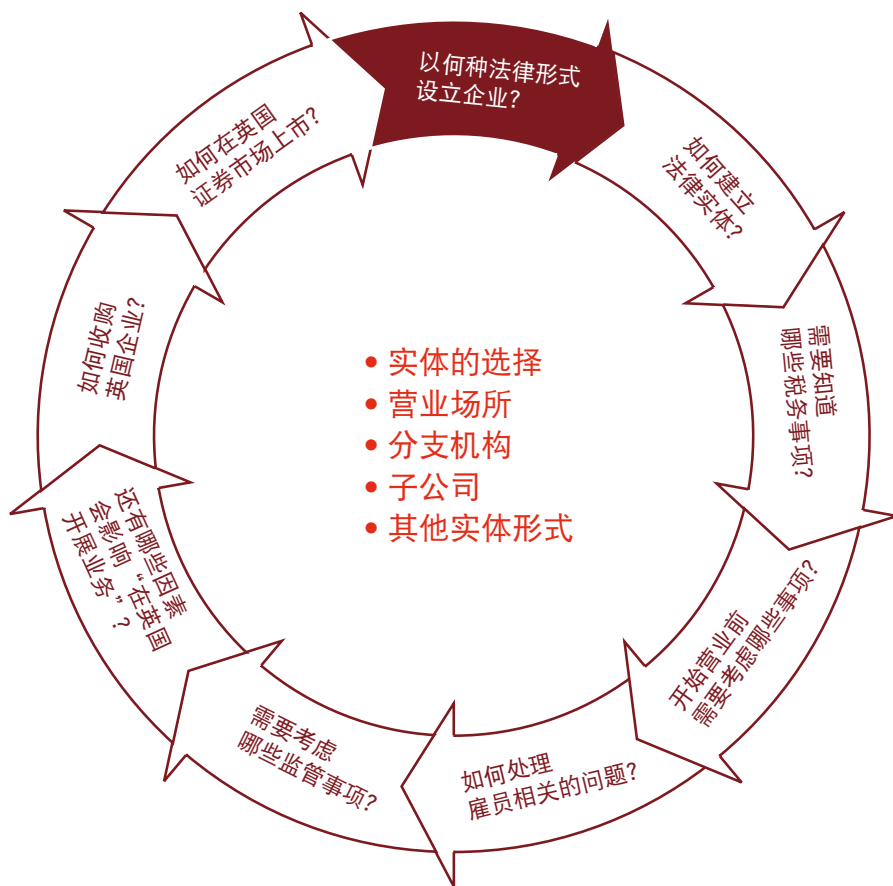
在英国开展业务

想在英国设立企业的中国公司需要解决一些实际问题，下页的图表列出了作为一家企业在英国“开展业务”时需要考虑的一些问题。这些问题将在各章中展开，分别说明。

常见问题



以何种法律形式设立企业？



企业实体形式的选择

想在英国设立企业的中国投资者有几种选择，而且影响企业实体选择的因素很多，例如：

- 业务活动范围以及预计在设立初期将面临的危险
- 计划在英国的运营时间
- 相关的监管成本
- 税务问题
- 商业上的考虑

总体来说，中国投资者或中国公司在英国开展业务主要有三种方式，即：

- 注册营业场所，在英国进行规模较为有限的经营活动（中国公司的非纳税型分支机构）
- 注册中国公司在英国的分支机构（纳税分支机构）
- 成立私有有限公司，这既可以是中国公司的子公司，也可以是作为吸引欧洲融资的载体，或成立合资企业。总体来讲，受股份或经营地点限制的私有制公司是最被海外投资者青睐的企业实体形式。而合伙制形式（无论是有限还是无限责任制）以及欧洲公司形式则鲜为投资者使用。下文中这些形式将会被一一解释。

如何注册营业场所？

在英格兰和威尔士有办事处的非经营实体需要注册营业场所，而且不能有销售活动（雇员不能收取销售佣金）。其主要目的是向中国公司提供一个联系地点。设立营业场所后一个月内，中国公司必须向英国公司注册机构提交以下文件：

- 填妥的 691 表（英国公司注册署表格）
- 公司成立文件的认证复印件（提交的成立文件必须是中文文本，另附认证翻译件）
- 注册费（目前是 20 英镑）。

什么是分支机构?

分支机构的营业规模一般比营业场所要大，通常包括一些与顾客进行的销售活动以及 / 或售后支持。

如果中国公司要设立分支机构，一般需要向英国的政府机构报送财务报表。另一个选择是在中国母公司下面设立一个新的海外子公司，再由这个子公司在英国设立分支机构，这样也能起到为相关中国公司限定责任的效果。

设立分支机构后一个月内，必须向英国公司注册署提交以下文件：

- 填妥的 BR1 表，包括中国公司的名称以及公司的注册详情；如果公司已经注册，还要包括董事会成员和秘书名单以及董事代表公司的权限范围。
- 公司成立文件的认证复印件（提交的成立文件必须是中文文本，另附认证翻译件）
- 按中国法律要求审计的最新会计报表复印件（也须如上所述，附认证翻译件）
- 注册费（20 英镑）

在英国，营业场所和分支机构都不是独立的法人实体，而只是中国公司的组成部分。

什么是子公司?

中国公司在英国的子公司是自行承担责任的独立法人实体（私有有限公司）。这意味着中国的母公司如果选择在英国设立子公司之后，除非母公司明确表示对子公司的债务进行担保，否则不承担超过子公司股本金额的债务或其他债务。

私有有限公司是最长远的选择，在大多数情况下都是首选。部分原因是因为对顾客和其他与公司联系业务的人来说，私有有限公司显得更为正式、更长久。子公司必须符合会计、审计和监管的要求（见下文）。私有有限公司可以有一个或多个股东。

在英国，也可以成立有限合伙公司或有限责任合伙公司，而且还可以设立欧洲公司。

其他实体形式：

普通合伙制：这种企业实体形式不涉及独立法人资格。它通常被解释为“个人之间以利益为纽带共同经营的一种合作关系”

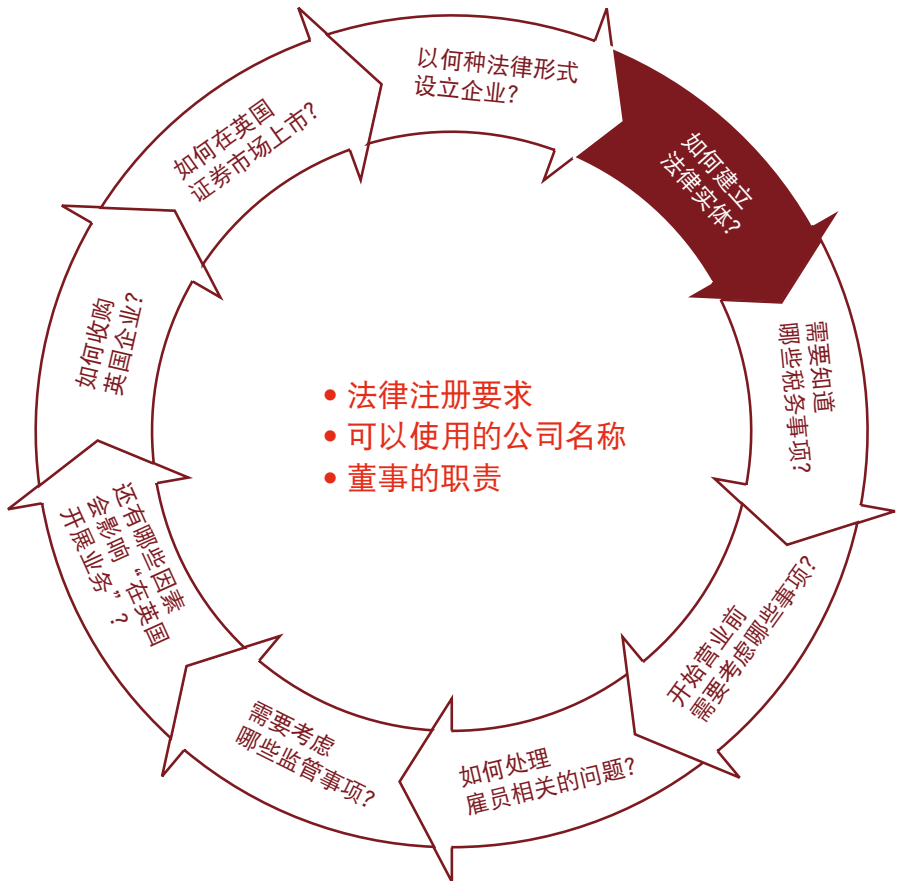
有限合伙制：这种企业实体形式也不涉及独立法人资格。但是公司中至少要有一个指定的合伙人对公司的全部债务负责。其他非指定合伙人被称为有限责任合伙人，他们对公司债务的责任以其对公司的投资总额为上限。

有限责任合伙制 (LLP)：这种企业实体形式具有独立的法人资格。它既有合伙制的灵活性，又有私有制公司的特征。

合资企业：合作双方可选择企业实体形式。可以是上市公司或者私有公司，也可以是合伙制或者 EEIG（欧洲经济共同兴趣组合）。除此之外，它也可以仅仅是合作双方的合同协议。但最为常见的形式是私有有限公司，即公司的几个股东以协议的形式规定彼此的权利和义务。

欧洲公司制 (Societas Europaea “SE”)：这种企业形式是一种有独立的法人资格的有限责任制公司。以这种形式创建的实体可以在欧洲范围内从事经营活动而不受某个国家法律的限制。这种公司一旦在欧盟的任何一个国家中获准成立就可以在其他欧盟国家中从事经营活动，从而免去了重新在欧盟其他国家注册的繁琐手续。

如何建立法律实体？



法律注册要求

根据英格兰和威尔士法律，成立公司就是在英格兰和威尔士的公司注册机构（一个设在卡迪夫市负责公司注册事务的政府部门）注册。苏格兰和北爱尔兰有各自的注册部门。注册时必须向公司注册署提交一些必要文件，其中有：

- 经签署的公司成立备忘录：说明公司的名称和业务活动（目标）。说明可以很简单，比如：“作为一般商业公司开展业务”；
- 经签署的公司章程：这些是公司运营时必须遵守的条例；
- 填妥的“10”表：包括公司的注册办公室、秘书和董事的详细资料；
- 填妥的“12”表：这是一份必须经签署的法定声明，表明注册申请已经符合各种规定；
- 注册费（20 英镑，当天完成注册为 80 英镑）。

一旦公司注册机构认为注册手续齐备，就会发放成立证书。这份证书是结论性的证据，证明公司符合所有注册要求，并由此成立，可以随即开始营业。

请参附件A,那里列出了您开始设立公司时需要提供的信息。

其他要求

每个公司都必须：

- 设有一个公司秘书（但 2008 年 4 月以后将取消这一要求），秘书和董事负责安排报送所有文件，履行所有监管义务；秘书既可以是个人，也可以是公司；
- 至少设有一名董事（不能是单独一名兼任秘书的董事）；董事既可以是个人，也可以是公司；
- 任命审计师，营业额小于特定标准的公司除外；
- 保存股东（称作成员）的注册信息，包括所有股东的姓名和地址、持股的数量和类别以及成为公司成员的日期；
- 记录与公司全部或具体列明部分的财产或承诺有关的债权（抵押贷款或担保利益）；
- 在不迟于公司年报日前，向公司注册处递送年度报表（表格 363a）。

我的公司名称可以用吗？

私有有限公司成立时，其名称不能和英国现有的注册公司相同。如果公司名称包括第三方的注册商标，且公司计划将名称用于同一业务类别，则使用该名称便自动属于注册商标侵权；如果两家公司的名称会造成市场混淆，而且又从事相近的业务，则第一家使用该名称建立商誉的公司能以“仿冒”罪名，起诉另一家公司。为避免发生这些问题，必须向公司注册署和商标注册署查询名称有无雷同。如果没有事先得到公司注册机构的批准，就禁止使用一些特定的字词，如“国际”、“英国”或“控股”。使用如“医药”这样的字词要经过第三方同意。

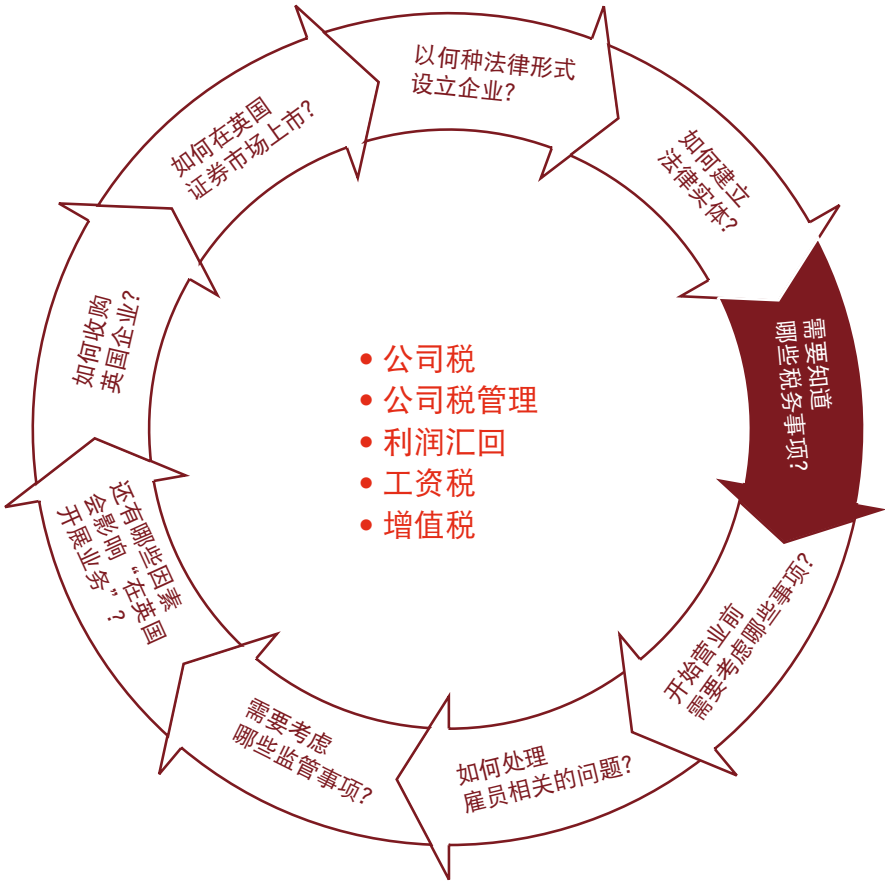
作为董事，我有哪些职责？

董事负责公司的日常管理。每位董事都有职责本着诚信原则，以他认为最可能促成公司成功、整体上有利于公司成员的方式来行事。董事履行职责时必须考虑以下问题（但不限于以下）：

- 一项决策可能带来的长期后果；
- 公司雇员的利益；
- 公司有必要保持商业行为高标准的名声；
- 公司运营对社区和环境的影响。

此外，董事必须在权限内行事，在合理程度上使用技能、关心公司、尽职尽责以及运用独立判断能力。董事的职责还包括当公司成立后财务状况不佳时，必须按照最符合债权人利益的方法行事。

需要知道哪些税务事项？



公司税

英国公司税的注册事宜

英国公司或分支机构必须在开始营业后的三个月内，把必须交纳英国公司税的情况通知给英国税务海关总署（HMRC）。通知的方法通常是提交 CT41g 表，如果没有通知则会处以罚款。

公司税的征收

按税务规定，英国境内的公司（包括海外公司的子公司）有责任就全球利润和应税利得缴纳公司税。

英国境外公司的英国分支机构一般有责任就如下部分缴纳英国公司税：

- 直接或间接通过英国分支机构获得的营业收入；
- 由英国分支机构持有或使用的财产或权利所获得的收入；
- 出售位于英国且为英国分支机构所用的财产获得的应税利得；

公司税的评估基准是公司每个“会计期”的应税利润总额（见下表）和应税利得。个人所得税的年度是从每年 4 月 6 日至次年公司税税率的设定适用于结束于 3 月 31 日的财务年度，如果税率变动，在跨越变动期的会计年度里所获得的利润以各期的税率分摊征税。

公司税税率

以下是适用于 2007 财政年度 (2007 年 4 月 1 日至 2008 年 3 月 31 日) 的公司税税率：

应税利润	公司税税率 (至 2008 年 3 月 31 日)	自 2008 年 4 月 1 日起实行的公 司税税率
30 万英镑以下 (小型公司税率)	20%	21%
高档税率 [†]	32.5%	29.75%
全额税率	30%	28%

([†] 利润在 30 万至 150 万英镑之间)

公司税中的小公司税率将从 2008 年 4 月 1 日起增至 21%，从 2009 年 4 月 1 日起增至 22%。

对于包括海外公司在内的联营公司 (即同一个母公司控制下的各家公司) 来说，所有的相关公司分摊之后，实际上等于放宽了税限。

应税利润

计算公司应税利润的方式是把各种来源的收入汇总，这些收入主要包括营业利润、租金、投资收入、存款利息和资本利得。

应税营业利润是根据公认会计原则，经过某些法定的调整来计算的。最常见的调节有：

- 完全且仅为业务目的而做出的开支可以扣除；
- 以折旧方式扣除的资本支出必须加回到帐户的净损益值中，而可以扣除的是法定的“投资抵减”；
- 某些特定支出 (如专利权使用费) 可以按照“已支付”的原则，从总利润中而不是从营业利润中扣除；
- 帐户中的一般准备金、或有准备金以及未来损失准备金都必须加回到营业利润中，因为按税务规定只有特定的准备金才允许扣除；
- 2002 年的《财务法》引入了新的条例，知识产权资产发生的费用可根据公司会计账目的摊销原则进行抵扣；而销售利润要作为收入 (而不是资本利得) 来征税。

投资抵减

会计账户中记入的折旧一般是不允许抵减的，必须要加回到帐户的净损益中来。只有符合特殊规定的特定资产的投资，才可以抵减税务。属于“工厂及机器”类别的资产可以减值到25%，从2008年4月1日起按每年20%的比例逐年递减。尽管有特例，但是大部分属于“工厂及机器”类别的资产是汇总计算的，并且根据上述方法减少汇总价值。

股息

英国公司宣布发放的股息有1/9的“名义税收抵免”（即10%的“还原”后的股息）。

对于英国居民个人，名义税收抵免抵减的是返还还原后的股息应付的个人所得税。

按税务规定，属于公司股东的英国税收居民通常不需要就收到的英国股息支付公司税。海外公司发放的股息需要缴税，但在海外纳税的部分可以抵免。

营业损失抵免

英国境内的公司可以从四个主要方面来利用营业损失：

- 抵减同一会计年的其他收入或应税利得；
- 抵减上一会计年度任何类型的利润；
- 抵减下几个会计年度因同类业务而获得的营业收入；
- 符合条件的公司可以获得团体抵免。

应税利得

英国境内的公司根据相关的公司税税率就应税利得支付公司税。外国公司在英国的分支机构如果出售位于英国、且用于分支机构或分支机构营业的资产，也应就该资产获得的应税利得缴纳公司税。

应税利得的计算方法是：应税资产的销售净收入减去购买价格以及由该资产产生且允许抵扣的支出（例如购买该资产时的杂项开支）。由此产生的利得还要减去“指数化扣除额”，以确保由通胀引起的利得部分不被征税。

2002 年的《财务法》引入了一项资本增值和资本亏损豁免条款，公司股东出售营业公司的大量股份（超过 10%）所引起的资本损益可以豁免。这通常也叫做“大额股东豁免”。不过，在英国直接持股的中国公司不会被征收此税，英国境外的公司出售股份获得的资本利得通常不属于英国的征税范畴。

公司税管理

公司必须采用与个人相似的方式进行“自我评估”。如今公司税的缴纳时间取决于纳税公司的规模。

年利润不足 150 万英镑或年纳税额不足 1 万英镑的公司必须在会计期结束后 9 个月内支付税款。如果正确的应付额尚未确定，则必须支付一笔预计的金额。

年利润大于或等于 150 万英镑、且公司税年纳税额超过 1 万英镑的公司从会计年开始后 6 个月零 13 天起，按季度分期支付公司税。

如果迟缴，则通常要支付利息和罚款。

利润汇回

英国公司有几种方式可以将利润汇回母公司，最常见的方式是股息。其他选择还包括管理费用、贷款利息等。主要影响包括预提所得税和转移定价，尽管英国对股息不征收预提所得税。

工资税

所有英国雇主都必须采用“边挣边付”(PAYE)的工资系统。“边挣边付”的操作方式是：每一英国税务年度，雇主需向英国税务及海关总署报告其必须从雇员薪酬中扣除的所有税项和国家保险金额的总数。所有英国雇主都必须无一例外执行这一系统；而且都必须保存恰当的记录并报送所有有关的文件。他们还必须缴纳雇主社会保险。

增值税

英国的增值税系统基本上相同于欧盟其他国家。不过，欧盟不同成员国之间在细节上还是有较大差异，而且容易混淆。

英国的增值税是针对提供货物和服务而征收的，产生于应税人促成业务的过程。属于豁免范畴的商品或服务可以不纳税。应税人是英国增值税的注册纳税人，或有责任注册的纳税人。

增值税实际上是对消费者开支征收的税项，理论上说，最终的税务负担不应落在商业活动中。这个目的是通过所谓的进项进项 / 销项销项系统来实现的。企业购买商品或服务时，支付增值税给供应商（进项税）。企业销售商品或服务时，不论是向其他企业或是最终消费者销售，都要收取增值税（销项税），除非这些商品或服务属于免缴增值税的范畴。业必须定期汇总进项税项，抵减销项税项，将余额支付给英国海关与消费税总署。这样，最终消费者以相应的税率按照购入的商品或服务的最终价格付税。

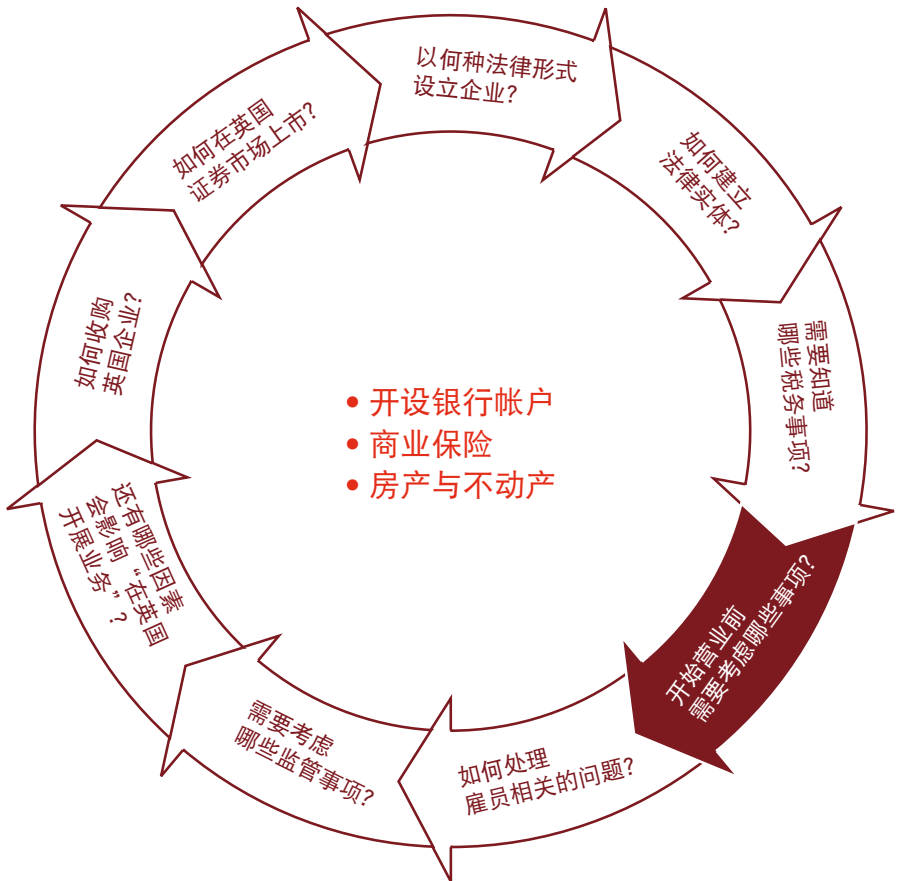
在英国，应收增值税的商品和服务有三种税率：17.5% 的标准税率、零税率以及适用于有限的商品和服务的低税率。

英国和一些欧盟国家不同，注册增值税的最低营业额相当高。2007 年的注册营业额必须为六万四千英镑，这意味大量营业额很小的企业不在增值税系统中。

如果应税商品或服务的总价值在 12 个月内超过注册界线、或有合理理由认为应税商品或服务的价值会在未来 30 天内超过注册界线，公司应当注册征收和缴纳增值税。如果预计未来 12 个月的应税商品或服务的价值会低于注册界线，公司也可以退出增值税系统。寻求在英国开展业务的公司很可能希望注册增值税，或被要求注册。注册流程要求中国公司填写注册表、核实作为应税人的背景并提供数据信息等。注册过程有可能需要 12 周。

公司或其分支机构注册后，增值税的报告要求是：每三个月填一次纳税申报单，并提交给英国税务及海关总署。

开始营业前需要考虑哪些事项？



开设银行帐户

新企业通常需要开设银行帐户来开展业务。如果需要在英国开设银行帐户，公司选择的营业地点附近可能就有英国主要零售银行的网点。不过，不应低估开设企业银行帐户所需的时间，越早与银行沟通越好。如果想从开始营业起就能以银行转帐方式直接向雇员支付工资，尽早沟通尤为重要。

商业保险

除雇员责任险以外，是否购买其他保险由公司自行决定。公司最好应考虑扩大母公司所在国的保险范围，如：董事责任险、公共责任和产品责任险。公司也可以通过经纪人购买当地保险，还可以购买房产和财物险以及各种为雇员设立的旅行、健康等保险。

获得房产与不动产

按照英格兰法律规程，购置不动产的流程比其他国家要长。应当向代表承租人利益的房地产顾问那里听取建议，包括不动产经纪人或测量师。这样才能保证出租人要求的租金和服务费不会太高，保证其他商业条款确实公平，不偏袒出租人。

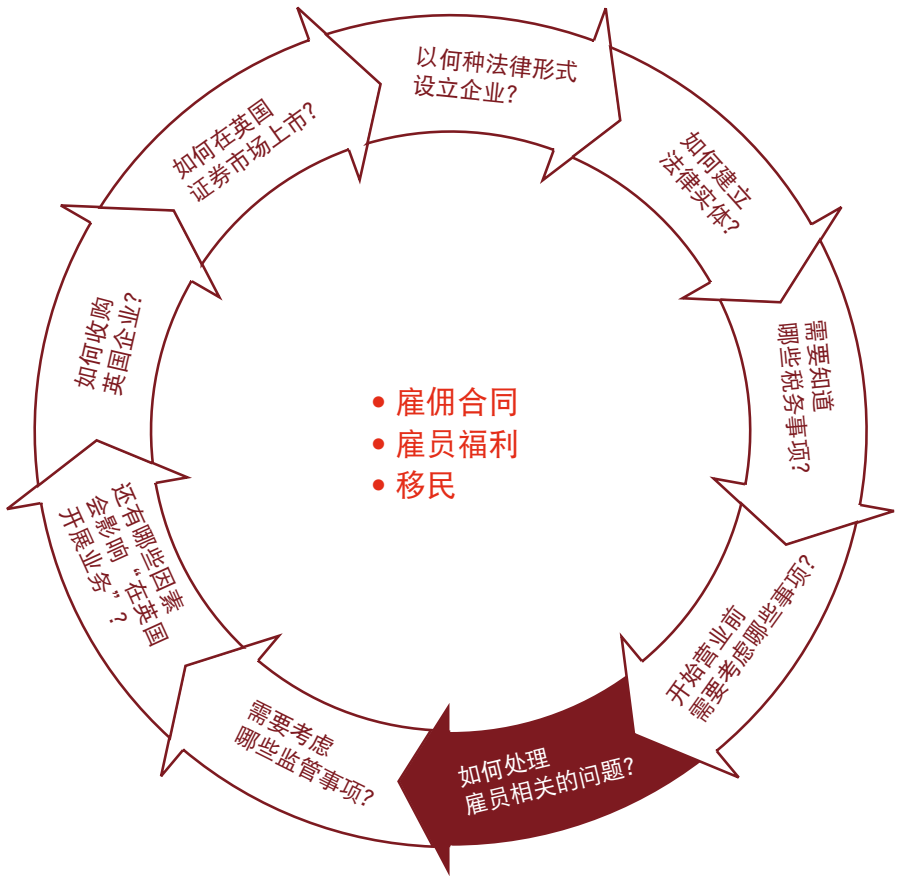
可以承租仅为一年期的办公室，但这通常是各项服务齐全的办公室。租赁期的惯例是五年，2 - 3年后可以商谈终止条款。根据租期长短，新企业通常必须向房主支付一笔押金，以保护房主、防止租户不交租金或其他费用。如果想对房屋做任何改动，需要经房主同意。很多不动产文件很长，因此应当委托律师代表租户审阅，检视文件是否公平，确保租户理解商业条款的含义，谨防圈套。

一旦您选中了希望开展业务的场所，就可能需要考虑各方面的因素，比如：

- 购置或租赁场所的费用或押金；
- 装修场所；
- 租赁和装修成本的增值税返税；

以上因素都有税务后果，建议在采取行动之前先咨询。

如何处理雇员相关的问题？



雇佣合同

英国和欧洲其他地区一样，没有“随意”雇佣这个概念，雇员的权力是受保护的。虽然英国的规定很多，但是在雇员权力方面的规定并没有欧洲其他国家那样严格。下面是在英格兰法律下适用的一些重要规定：

- 每个雇员都有权在雇佣开始的两个月内收到雇佣条款声明（通常在雇佣合同中列出）。这份声明必须包含基本条款，例如工作小时、薪资、病假、节假日、通知期限、不满申诉程序和纪律处分程序
- 工作时间条例一般用于限制雇员的工作时间
- 每个雇员都有权享受法定最短通知期限
- 一般规定是，如果雇员已经连续受雇至少 51 周，则有权利在被解雇或者被迫辞职时以不公平解雇为由索赔
- 如果被解雇，每个雇员都有权获得被不公平解雇的赔偿，数额将超过通知期限内雇员的工资、奖金和福利之和。目前，每名雇员可获得的赔偿金最高为 60600 英镑。另外还有法庭裁定的基本补偿金，最高金额为 9300 英镑（但若证实雇员因性别、性取向、种族、残疾、年龄、宗教、揭发上司而受到歧视，或因参加工会活动被解雇，补偿金就没有上限）
- 如果雇主不理睬给雇员复职或重新雇用的决定，法庭就有可能裁决增加补偿金额
- 通过裁员或其他方式辞退雇员是否公平取决于解雇过程是否遵守既定程序。在少数情况下，如果雇员有极端行为，雇主可以解雇雇员而且无需支付赔偿金
- 雇员索赔只能通过雇员及其律师签署的一份具有法律效力的和解协议才能达到获得支付的目的；这也就是说，从最开始就应该寻求法律咨询建议
- 如果公司被出售（比如公司和资产出售），雇员自动随公司调动。在适当的情况下，雇员有必要获得卖方有关裁员或不公平解雇支付的赔偿保证以及如果没有这种保证则买方将会接手的所有其他支付责任的保证
- 当雇主有 5 名或 5 名以上雇员时，雇主有义务指定一个退休金托管机构，协助安排退休金

专有信息和保密协议

中国公司现在使用的这些协议需要依据英格兰法律重新起草，因为这些中国的协议可能在英国不适用或无效。此外，中国公司需要将英国实体的每个雇员所创造的知识产权都重新授予母公司（或所选的其他载体）。

针对关键人员的不竞争条款

可以制定一项具有法律效力的不竞争条款，来保护关键人员持有的重要机密信息。如果关键销售人员希望离开公司，为公司的竞争者工作，那么有明确规定的条款就可以防止这类情况的发生，比如说脱密期为6个月。此外，还可以为雇员的通知期限提供“花园假期”，（即强迫雇员在通知期限内不能去其他公司就职，但同时也不用到现公司上班，工资照常支付）。这些条款的执行将依据雇员离开公司的实际情况而定。

雇员福利

雇佣合同不仅包括工资或奖金条款，而且通常也包括雇主提供的各种福利：有些如退休金这样的福利有税率优惠；还有些提供给某个雇员群体的福利现在相当普遍，比如交通、医疗资助和各种保险等。雇主有责任在年度报表中（P11D表）公布为雇员提供的所有福利。

工作许可证

所有在英国工作的非欧盟公民都需要工作许可证。英国政府在劳资关系上持严格立场。因此，如果一名雇员在一家英国公司或中国母公司持有的股份多于 10%，英国政府通常不会为该雇员发放工作许可证。在这种情况下，该雇员就应该使用其他方式获准入境。

如何申请工作许可证

工作许可证的申请必须由英国雇主公司提出。工作许可证具体到劳资双方，以及雇员在公司内的某一特定职位。如果工作许可证颁发之后条件发生变化，则必须通报给政府主管部门，即边境和移民署。

提交工作许可证申请时，申请者本人不能在英国。提交申请后，通常会有一到六周的申请处理期。入境允许期可以是任何一段时限，并且这个时限也可以延长。

公司首次申请工作许可证时（或者几年内第一次申请工作许可证时），有必要按照规定的要求提供文件以显示公司处在积极经营状态之中。在能证明公司的经营状态之前，也有可能获准工作许可证，但是可能带有最初阶段的限制。

工作许可证分成两种体系，需要根据情况选择申请。第一体系下的申请包括集团内部人员的派遣，董事级职位的任命和外来投资等。二级体系下的申请主要适用于不属于一级体系的申请者。

下表详细列出两者之间的区别和重点要求。

一级申请种类 (最相关类型)	重点要求
公司内部人员派遣 (ICT)	<p>此种类适用于跨国公司调派雇员到英国的分支机构或子公司担任技能型职位。</p> <p>英国公司必须和海外公司由于所有权相同而产生直接联系 (一个公司拥有另一个公司, 或者两家公司都属于同一母公司或控股公司控制的一组公司)。</p> <p>提供的职位必须由一名资深雇员担任, 他掌握特殊且必要的公司知识和工作经验, 而这些都是本地劳动力所无法提供的。</p> <p>遣派的雇员应该有至少六个月为海外公司工作的经验, 而且最好是大学毕业生。</p>
董事级职位任命	<p>此种类适用于高级董事职位或者其他水平相当的职位。</p> <p>任职者必须在战略水平上为引导公司做出个人的日常贡献, 并且应该有高级董事级别的工作经验 (通常需要至少三年的同级别职位的经验)。</p>
外来投资	<p>此种类适用于能为英国创造就业和利润的外来投资项目中必要的新职位。这适用于对英国投资的海外公司, 而非个人投资者。[†]</p> <p>符合此种类要求的最低投资额通常为 25 万英镑。首次申请时必须提交一份商业计划书, 说明投资的详细情况。</p>

[†] 另外还有适合个人“经商者”的类似入境方式。申请者不需要原先就在公司工作, 只需要能表明: (1). 他们有 20 万英镑的资金可以投资于一家英国公司; (2). 这笔投资至少能为英国的公司创造两名全职就业岗位。

除了申请工作许可证外, 中国公民和任何陪同家属在来英前也需要在最近的英国领事馆申请入境许可, 需要填写申请表并按规定提供文件。

费用

英国政府规定，受理工作许可证的现行费用为 190 英镑。填写 FLR(IED) 表格申请可以继续延签，普通邮寄费 350 英镑，特快费 500 英镑。

除工作许可证外的其他入境方式有：

- 短期商务旅行，应提供预约表单、返程票和“快速”通行证。
- 作为海外首席代表入境。

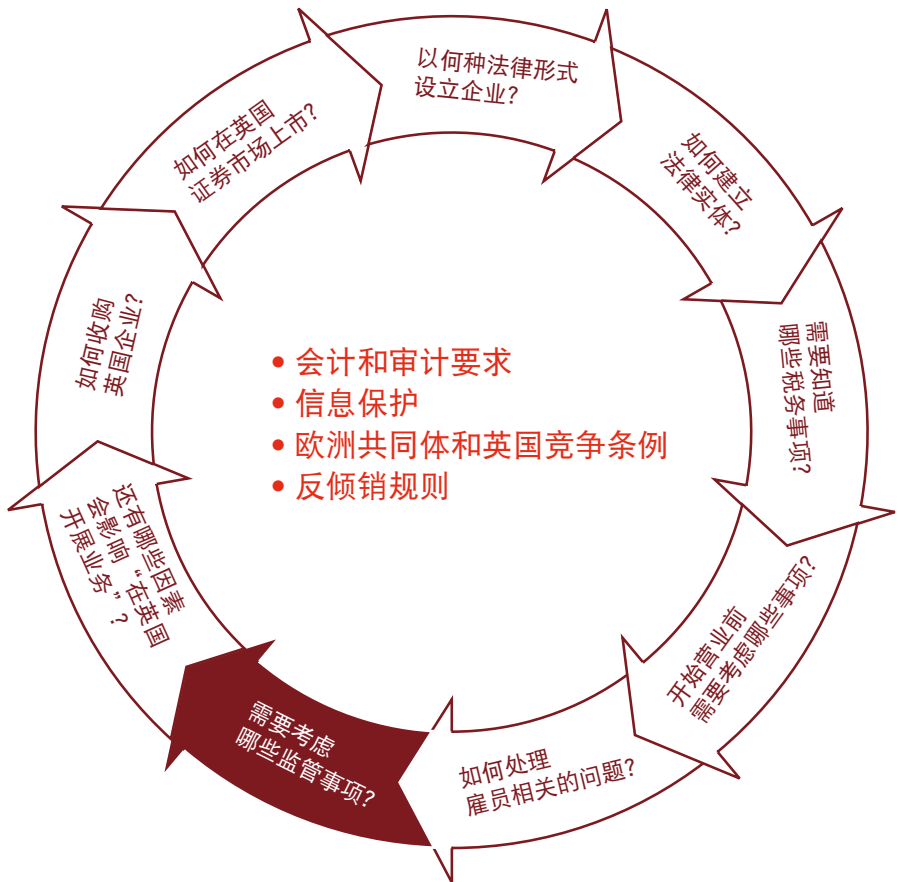
作为海外首席代表入境

这类申请的关键要素是公司目前尚未在英国开展业务。但可以允许公司在进入英国之前确定好公司名称。

申请必须在离雇员住址（不是海外公司地址）最近的英国领事馆办理。入境许可有效期通常为两年，但是可以续延（通常可以续延三年）。成功进行申请的其他要求还有：

- 海外公司成立至少一年；
- 目前它在英国不能有公司，代表或代理；
- 公司的主要业务地点和总部必须在海外，所有英国业务的收入必须汇回母公司；
- 首席代表必须是高级别的雇员，至少在海外工作过六个月；
- 这名雇员不能是主要股东；持有股份不超过 30% 一般是可以接受的。持有股份超过 30% 会引起置疑，超过 50% 会被拒绝；
- 首席代表必须完全依靠这个就业机会负担自己的生活。

需要考虑哪些监管事项？



有哪些会计和审计要求？

帐簿和记录

英国公司法要求会计记录能够解释公司各笔业务，使董事们能确保年度报表符合公司法要求。这些记录必须特别包括以下内容：

- 所有收支总计，以及收支原因；
- 资产和负债；
- 如果公司业务包括货物交易，那么记录必须包括如下内容：
 - 财务报告期内的存货报告（存货清单），以及这些存货报告所依据的所有盘点记录；
 - 销售和购买存货的记录及相应的客户及供应商（零售业除外）；
 - 对会计记录的形式没有要求，但是必须能够合理精确地披露公司在任何时期内的财务状况；
 - 会计记录必须保留在公司的注册办公室或者董事认为合适的其他地点。会计记录也可以保留在英国境外，但是这种情况下，特定的帐目和报表必须送回并保留在英国。私有公司必须保留会计记录三年，上市公司必须保留六年。

会计参照期

会计参照期决定公司的“财政年度”，公司帐目必须按照财政年度准备。每个财政年度在会计参照期的最后一天，或者在这一天的前后七天之内结束。

第一个会计参照期必须大于6个月，但是不能超过公司成立日起的18个月，除此之外会计参照期一般为12个月。公司必须指定一个“会计参照日”（即会计参照期截止之日）。如果公司没有指定，就会被分配一个会计参照日，则为公司成立周年当月的最后一天。

公司可以变更会计参照日，但是有一些限制。分支机构一般采用其母公司的会计参照日。

经审计的财务报表

在英国，除去特定的小型公司之外，所有依据公司法成立的公司都必须进行法定审计（分支机构虽然按要求将财务报告提交英国公司注册署备案，但是财务报表无需审计）。这些公司必须指定一个具有资格的独立审计师。现有法律允许一些规模很小的公司无需审计也可以经营。

税法通常对财务报表没有特定的要求，但是税务当局一般都坚持：如果公司法或者其他相关法律（比如母公司或分支机构所在国法律）具备特定要求，公司就必须提供相应的经审计财务报表。

审计师按要求应在股东大会上向成员报告公司的资产负债表，损益表和所有集团报表。审计报告必须表明财务报表是否依据公司法以合适方式出具以及是否真实和公允。在形成审计意见的过程中，审计师还必须考虑是否满足了以下条件：

- 会计记录以合适方式保存；
- 年度报表和会计记录保持一致；
- 审计师已收到有助于形成审计意见所必要的信息和解释。

如果审计师对上述方面不满意，那么他们必须在报告中提及这些问题。

审计师

一个公司的第一个审计师通常是董事指定的。之后，除了临时空缺的任命外，审计师通常是在每次股东大会上由股东任命，任期至下届股东大会。私有公司可以投票决定不采取对审计师每年再次任命的做法。在这种情况下，审计师的任职期到辞职或被免职为止。

财务报表

公司必须准备每个财政年度的报表，包括截止到财政年度最后一天的资产负债表、损益表和现金流量表（中小型公司除外）。

报告频率

报告频率为周年报告；上市公司需要按要求进行半年中期报告，通常公司无须出示季度帐目。

报表签署

公司的年度报表必须由董事会审批，并由一名董事代表董事会资产负债表上签名。董事批准报表的日期应予以声明，建议在资产负债表签名的旁边注明日期。

报表传阅

报表应传阅有权收到股东大会通知的股东、债券持有者和其他人员（包括公司的审计师）。

报表的公众获得性

公众只要交付小额费用后就可以从英国公司注册署获得并查阅报表。所有上市公司必须向公司注册机构提交完整报表。私有公司通常也必须提交完整报表，某些中小型公司可以提交简要报表。

出具或提交年度会计报表是否有豁免的情况？

上市公司：不能豁免。

私人有限公司：小型或中型公司不必提交整套报表。

如果公司当年（新公司除外）或者上一个财政年度内，符合如下两个或两个以上条件者属小型公司：

- 公司当年营业额不超过 560 万英镑；
- 净资产总额不超过 280 万英镑；
- 公司当年雇员平均人数（按周计算）不超过 50 人。

如果公司财政年度（新公司除外）或者上一个财政年度内，符合如下两个或两个以上条件者属中型公司：

- 公司营业额不超过 2280 万英镑；
- 净资产总额不超过 1140 万英镑；
- 公司当年雇员平均人数不超过 250 人。

小型和中型公司无需提供“报表出具是否符合会计准则”的声明。

小型公司可以提交简明的资产负债表，且无需提交损益表或者董事报告。

中型公司可以提交简明的损益表，而且在损益表的注释中不需要批露有关公司不同业务产生的营业额和利润（或损失）的某些明细。除此之外，中型公司必须提交其他方面的完整的报表。

如果董事采用了中小型公司豁免的做法，则必须在资产负债表上注明采用了这种做法的声明。随帐目必须同时提交一份审计师的特别报告，表明审计师认为公司具有报表提交豁免权，报表的出具符合规定。

如果母公司报表在其本国是公开可得的，那么分支机构也必须提交其母公司的报表。如果不可得，则需要提交一套简明报表。

其他监管事项

- 英国非常重视自由竞争。除某些监管领域外，不强行控制价格，完全没有兑换率的控制，对外资公司商所有权基本没有限制；
- 对金融服务行业的监管很严格；
- 英国还执行欧盟在贸易方面的各种规则。

CE 标志

如果相关企业有产品投放在欧洲市场，那么产品就需要贴有 CE 标志。CE 标志可以让公司更容易进入欧洲市场，因为其产品无须进行调整或再检验就可以销售。这是生产商的一种申明，表示其产品符合相关的欧洲指令。使用 CE 标志是强制规定，除特例以外，标志应该在产品投入市场或者使用之前贴上。

公司有必要首先确定产品应符合哪些指令。在这方面没有硬性规定，所以如果您有疑问，就很有必要寻求独立、客观的咨询建议。

目前要求贴 CE 标志的产品包括：

- 电信和广播器材
- 医疗器材
- 建筑产品
- 燃气用具
- 低压设备
- 船舶设备

信息保护

《1998 信息保护法》(DPA)对“个人信息”的保护做出了规定。个人信息指可以辨别出个人身份的信息(信息主体),或者从决定信息用途的实体已掌握或可能掌握的信息及信息中可以辨别出个人身份的信息。如果您的企业需要存储个人信息,比如客户或雇员记录,那么您就必须遵守信息保护法。

信息保护法是根据八项信息保护原则制定的。第一项原则尤其重要;它规定对个人信息的处理,即获得个人信息和此后的使用都必须“公正、合法”。这包括两个方面:确保信息处理过程合法,即要满足一条或一条以上特定前提条件(其中一条是必须获得信息主体的许可);从当事人那里收集信息时(或者,如果不直接从当事人那里收集信息,那么在处理任何他们的信息之前),要为当事人提供某些信息。必须提供给信息主体的特定信息包括:

- 信息控制者的身份;
- 准备如何使用信息;
- 确保信息公平处理的任何其他信息(例如告知某人有权拒绝直销的权力)。

信息保护法规定,如果信息需要转移,转移目的地国必须在“充足”水平上确保个人信息满足允许信息转移的一个或多个前提条件,否则禁止将个人信息转移到欧洲经济区国家之外。前提条件的例子有:

- 已事先获得信息主体的同意;
- 为了执行与信息主体达成的合同而需要转移信息;
- 信息主体的权力受到合同的保护,而合同是根据欧洲批准的条款订立的;
- 为了维护重大公共利益而需要转移信息;
- 由于法律程序、法律指导或法律权益的需要而转移信息;
- 为了保护信息主体至关重要的利益而转移信息;
- 转移的信息是公共登记册上的个人信息的一部分。

本文件编写之时,只有加拿大、瑞士、阿根廷、美国(在有限的情况下通过“安全港”安排)、耿西金融岛和马恩岛被认为能给信息转移提供充足的保护。

欧洲共同体和英国竞争条例

根据欧洲共同体和英国竞争条例的规定，某些限制竞争的协议除非属于例外或约束豁免范围，否则可能需要“通报”给竞争管理部门才能免除约束。如果协议中包含限制竞争的条款，但又不属豁免范围之内，则这种限制属于无效。因此，根据英格兰法律，这个限制条款甚至整个协议均属无效。大部分条例执行越来越多地交由欧洲各国的法庭进行。受到协议影响的第三方可以提出损害索赔。此外，目前已经出现协议中的利益受损方向另一方要求因损失索赔的情况。

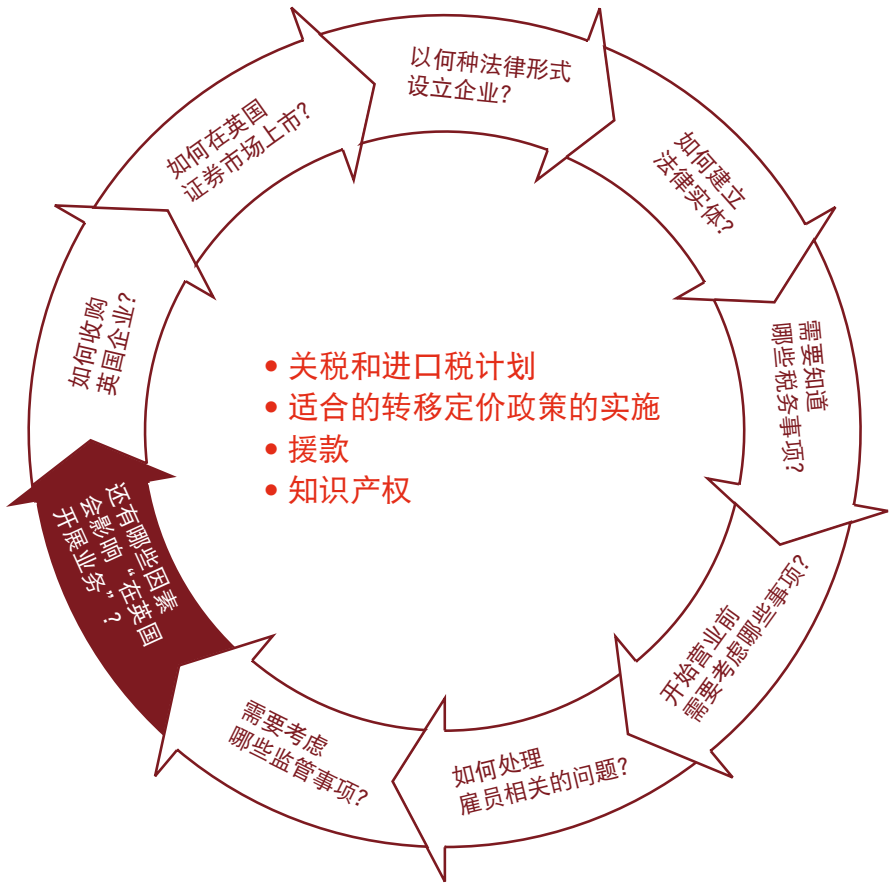
反倾销规则

倾销指的是公司产品在国内市场的销售价格高于出口市场，而且通常是因为存在某种程度的国际市场隔离才有可能出现。倾销被认为是一种贸易不公平的做法，它限制了有效竞争，造成了不确定性，阻碍了可预测的投资环境。

如果产生了有倾销行为的怀疑，就可能受到欧洲委员会贸易防卫部门的调查。如果倾销产品在欧洲共同体内自由流通而造成损害，就可能被征收反倾销税。

《英国综合关税》提供了需征收进口税的产品信息。

还有哪些因素会影响 “在英国开展业务”？



海关及进口关税计划

许多在英国开展业务的公司可能会进口货物到英国，这些货物要支付进口关税和进口增值税。这方面的规定比较复杂，所以必须在进口之前寻求指导。

适合的转移定价政策的实施

英国税法使公司无法以转移定价的方式逃税，无法把公司利润体现在免税地区或税率比较低的国家。因此，“关联人”（即受到共同控制或者互相控制）之间的交易（包括提供贷款）被视为按照“市场价值”所进行的交易。自 2004 年起，英国公司间的交易也要符合转移定价的法律规定。

集团旗下公司之间的供应和服务受到转移定价法律约束的内容有：总公司提供的服务、集团旗下公司之间的贷款、无形财产的无偿使用等。

从 2004 年 4 月 1 日起，转移定价的规定也适用于中、小型公司，无论是英国国内交易或跨国交易。特例包括：

- 企业做出了遵守规定的不可撤销的选择
- 有些交易是与不符合条件的管辖地内的居民进行的

援款

希望在英国某些地方成立或发展业务的公司可以得到各种各样的政府资金激励和其他形式的支持。能否得到援款支持及其数量受到以下因素的影响：

- 在英国所处的地理位置
- 创造或保护的就业岗位数量及质量
- 对受援的需要
- 受援公司的规模

援款既可以提供给制造业，也可以提供给服务业的公司；有些援款是特别针对中小型企业发放的。一般来说，中小型企业的定义是：

- 雇员少于 250 人
- 由非中小企业型持有的股本不超过 25%

并且满足以下某一条：

- 营业额少于 4000 万欧元
- 净资产总额少于 2700 万欧元

附件 B 中给出了有关英国政府援款激励的进一步信息。

知识产权

公司也必须考虑保护中国母公司的知识产权，包括品牌的权利。这可能涉及到公司商标的注册，以此保护公司名称、贸易方式或产品名称。欧洲有泛欧商标注册程序。

在英国，知识产权被越来越多地视为公司最有价值的资产。因此，公司通过注册（在可能的情况下）和起诉侵权方的方式来最大程度地保护自己的知识产权。

因此对一个公司来说，不仅要保护自己的知识产权，以维护知识产权资产的价值，而且要确保自己在业务运作时不侵犯第三方的权利，这很重要。要想避免侵犯第三方权利，往往可以通过调查相关知识产权注册者信息的方式。

英国有一套保护知识产权的法律，这套法律源自英格兰的普通法、立法和欧洲立法，相当复杂。这套法律涉及的方面有：

- 专利
- 注册商标
- 防仿冒权利（普通法有关保护未注册商标权利的内容）
- 保密信息
- 版权（包括软件）
- 注册和未注册的设计权（英国不认可“实用新型”）

有些知识产权，比如专利、注册商标和注册设计都必须在注册之后才存在。有些权利，比如有关版权、防仿冒、保密信息和未注册的设计的权利也会自动产生。

根据英国法律，大多数情况下，雇员开发的知识产权归雇主所拥有。在有些情况下，公司不会自动获得知识产权（例如雇用外部顾问时），所以应该用合同来保护公司对知识产权的所有权。

公司应该在如何才能最好地发现并保护公司可能拥有的知识产权方面以及如何避免侵犯第三方的权力方面，获得英格兰法律方面的充分咨询。

专利

公司要想获得专利,既可以通过英国知识产权办公室(UKIPO),也可以通过欧洲专利办公室(EPO),或在《专利合作条约》(PCT)之下通过国际申请进入英国或者欧洲的体系。

欧洲专利

欧洲专利(EP)实质上是欧洲专利申请中指定的一系列国家专利的总称。如果欧洲专利中指定了英国(即:欧英专利;EP(UK)),那么就与英国专利相同。欧英专利和英国专利一样,都有可能在专利有效期内,在英国遇到有关该专利无效的诉讼。只有一个例外:虽然欧洲专利也会在欧洲专利局受到反对,但是时间限于专利颁发之日起的9个月之内。

专利授予

无论在世界哪个国家申请专利,要想有机会在英国(或是欧洲任何其它地方)获得专利保护,就必须在提出专利申请的12个月之内把英国列为指定国(直接申请或通过欧洲专利局)。否则,这项发明会被认定为原先技术的一部分而不能在英国获得专利。

专利是否被认定为原先技术是根据首次申请日期而定,不计申请地点。只要申请者在许可的12个月内提出指定英国在内的专利申请,那么在评估其是否为原先技术时,就会考虑首次申请的日期(首选日期)。

这项规定适用于在中国进行首次申请的情况,也同样使用于任何其他国家。

专利的有效期

能够成为有效专利的发明，必须是在首选日具有：

- 新颖性（没有“被原先的技术预见”）
- 发明性（不为“同业熟练技术人员所知”）
- 工业应用能力
- 未被排除在可取得专利之外（体制、有关大脑行为、游戏、开展业务的规则或方法、电脑程序均不在可取得专利之列）

英国法庭会极其彻底地调查是否有效的问题，经常有专利作废。不管申请者是否面临法庭诉讼都可以提出作废申请或非侵权声明。

专利侵权

在英国境内未征得专利所有者同意，对英国专利或欧英专利造成侵权的行为包括：

- 制造、处置、提供处置、使用、进口或持有他人发明专利产品或依照专利流程直接获得的产品
- 使用专利流程、为在英国使用提供专利流程
- 向英国境内的非许可人供应或提供与专利发明核心要素有关的任何方法，用于发明的应用；构成侵权行为的依据是：提供者还必须清楚，或者有理由相信这些方法将促使在英国境内运用拥有专利的发明

专利诉讼程序

有关英国专利和欧英专利的法庭诉讼只在英国审理，主要集中在伦敦。专业法官在专案法庭上听证，由法官作出判决，没有陪审团出席。

英国的专利诉讼价格相对昂贵，这主要是因为与欧洲其它主要司法体系比起来，英国的诉讼过程要彻底得多：

- 文件披露
- 实验（若需要）
- 书面证据和专家证明（专家由诉讼双方指定，而非法庭指定）
- 法庭上对证人交叉询问
- 法庭上同时处理侵权和是否有效问题

为专利所有者采取的纠正行动可以是：暂时或永久禁令、产品移交或销毁、赔偿损失或侵权者交出利润的裁决以及高额法律费用赔偿的裁决。

英国专利法官的判决被认为考虑周全，同一专利在欧洲其它国家进行诉讼时，英国的判决往往有很大的说服力。

商标

一家公司的营业名称、品牌名称和标志能够以注册商标形式受到保护。如果没有注册，则可以受到普通法防仿冒程序的保护（类似于其它司法体系里的不公平竞争法）。

标识也能受到版权保护

商标注册属于自愿行为，注册赋予使用注册商标的商品和服务以及同类商品和服务一种法定垄断权。对注册商标侵权行为采取的行动比对仿冒行为采取的行动要简单得多。

注册

在英国获得注册商标有三种方式：

- 在英国知识产权办公室注册英国商标
- 在欧盟内部市场协调办公室（OHIM）注册的欧共同体商标（CTM），注册一次可以覆盖所有欧盟国家
- 根据《马德里协定》注册国际商标，中国是协定的成员国。根据《马德里协定》，集中申请能够导致在不同国家同时注册，而且在所有这些国家内都能单独成立

要注册一个商标必须符合下列标准：

- 必须能用图案展示
- 申请者的商品和服务必须能同其它公司的商品和服务区分开来

可以注册文字、设计、三维图形和颜色。

一项申请能够同时应用于商品和服务的多种类别。

一个申请表能同时申请多种商品及服务

一旦申请符合上述标准，商标将在官方刊物上公布。第三方可在一定期间（3个月之内）反对注册所申请的商标。商标拥有者应当关注这些官方刊物，以便对他们认为类似于自己标志的申请提出反对意见。

一旦注册成功，商标必须由所有者（或者被许可人）使用；商标不可连续5年停用，否则将有可能作废。

什么情况属于侵权？

注册商标所有者（有些情况下是特许人）可以对注册商标的侵权行为采取行动。（只有商标注册之后才能采取行动）在贸易过程中，如果第三方未征得许可而使用商标则造成侵权行为：

- 以与注册商标完全相同的标志供应完全相同的商品或服务
- 在有可能引起公众混淆的情况下，以完全相同的标志供应类似的商品或服务
- 在肯定会引起公众混淆的情况下，以与注册商标类似的标志供应完全相同或者类似的商品和服务
- 有关英国驰名商标，如果没有正当理由而使用完全相同或类似标志供应类似或不同商品或服务，并且利用注册商标或者损害其特色和名誉，都属于侵权行为

侵权行为举例：

- 使用商品和外包装标志
- 用相同标志提供商品用于出售或者提供服务
- 用相同标志进口或出口商品
- 在商业文件或广告中使用相同标志
- 使用相同标志作为公司或营业名称的组成部分
- 在网站上使用相同标志
- 口头使用相同标志，比如广播或者电视广告

纠正措施与专利侵权相似。

比较广告

如果商标使用者遵守“工业或商业诚信实践”，使用时不会“不正当地利用、损害注册商标的特色或名誉”，那么在广告中使用另一个注册商标是允许的。英国法庭将此阐释为准许比较广告，前提是不产生明显的误导。

仿冒

如果贸易商没有注册商标，就要依靠普通法的程序在仿冒行为中维护权益，不过这要困难得多。为了成功打击仿冒行为，贸易商需要证明以下几点：

- 涉及的商标拥有知名度，这样公众才会把此商标与自己的商品或服务联系起来
- 侵权商品或服务与贸易商的商品或服务给公众带来实际的或者很有可能产生的混淆
- 损害（经济损失）

因为要提交证据，所以对此类商标侵权采取行动的费用要远远高于注册商标侵权。

新商标的使用

在推出新品牌产品或服务之前，贸易商应当对计划使用该商标的地区进行商标调查，调查相关注册者情况；还应该通过互联网（尽可能）了解自己计划使用的商标是否已经有人在未注册的情况下使用，否则就会冒自己考虑要采用的商标已经侵犯了其它商标权利的很大风险。

注册和未注册的设计

英国没有实用新型（Utility Models），但是有设计权利。相关法律由于英国现行权利有多少而导致一些混淆。设计权利包括：

- 欧共同体注册设计（CRD）
- 英国注册设计（UKRD）
- 欧共同体未注册设计（CUD）
- 英国未注册设计（UKUD）

注册设计

实质上两种注册设计除了提交地区不同以外，其它方面没有区别：欧共体注册设计是一项整体权利，涵盖欧盟所有国家；英国注册设计只涵盖英国。

以下定义极其重要：

- 设计：“由于，而且特别是由于线条、轮廓、颜色、形状、质地或产品材料或装饰的特点所产生的产品整体或部分的外观。”
- 产品：“指除电脑程序以外的任何工业或手工产品，而且尤其包括用于组装成一个复杂产品的包装、装订、图案符号、印刷字体和部件。”

所以，设计是产品外观的组成部分。

为了符合注册设计的定义，设计（如定义所述）必须是：

- 新设计，有本身特色
- 并非由产品的技术功能界定（如定义所述）

注册设计有效期为 5 年，期满之后每 5 年申请一次，最长可达 25 年。

侵权

如果第三方未征得所有者同意而使用注册设计，或者使用即使是熟悉情况的使用者也未能察觉有所不同的产品，便属于侵权。“使用”一词包括：

- 制造、提供、投放市场、进口、出口或使用包含或应用了注册设计的产品
- 为以上目的而储存该产品

欧共体未注册设计（CUD）

对于设计更新很快的行业，比如时尚业来说，注册设计可能太慢，而且麻烦。这些产业可以信赖共同体未注册设计。

共同体未注册设计自动生成，能够提供一定的短期保护而不需要耗时的注册手续。

未注册设计中的设计定义必须与注册设计中的定义一致（如上所述）。

构成对注册设计侵权的行为同样也构成对共同体未注册设计的侵权行为。在共同体未注册设计中，设计所有者必须要证明侵权者抄袭了受保护的设计。

设计权从设计首次向公众展示之日起 3 年内有效。

英国未注册设计（UKUD）

这项权利和共同体未注册设计有很大区别，它的应用方式不应同后者混淆。

英国未注册设计权利受到比较复杂的合格标准条例的制约，涉及到以下各方的国籍：

- 设计师
- 雇主
- 委托人
- 首次使用产品的市场商

如果上述各方中有英国或其它欧盟国家的国民或惯住居民，则很有可能受到英国未注册设计的保护。如果上述各方中没有英国或其它欧盟国家的国民或惯住居民，则很可能不受英国未注册设计的保护。

如果是“原创设计”，则英国未注册设计自动生成，由“物件的形状或结构（无论内部还是外部）的所有方面”组成，但不包括表面装饰。该设计权利与之前提及的其它设计权利有明显的区别，不要求从视觉上具有美感。所以，英国未注册设计还能够保护一些人类无法看到的设计（比如：半导体布局设计）。

设立此项权利的目的其实就是为了给技术设计提供比较短期的、非正式的保护。但是这种保护也有两个很重要的例外，这些指的是具备以下条件的“形状和结构的特点”：

- 能使该物体同另一物体连接、围绕或是并靠，以此让两个物体中任何一个发挥作用。（即所谓的“必须吻合的例外”）
- 依靠另一物体外观，设计师打算以此组成不可分割的整体。（即所谓的“必须匹配的例外”）

这些例外是为了防止备用部件从英国未注册设计保护中获益。未注册设计的保护期为 15 年，到期日从设计文件中首次记录或是将设计首次应用于物体的日期起算，两个日期中以先到期者为准。另一种计算方法是，如果某项设计在其权益期限内的前 5 年在世界任何地方营销，则该权利将于首次营销的 10 年之后结束。

侵权

第三方未征得所有者同意，侵权受英国未注册设计保护的设计，则必须是：

- 直接或间接地复制（即抄袭）设计，以此制造出的产品完全或大部分遵循被侵权的设计
- 知道或有理由相信自己是在经营侵权物品，这里的经营指：
 - 出于商业目的的进口行为
 - 出于商业目的的占有行为
 - 出售行为
 - 出于赚取租金目的的出租行为
 - 在业务过程中，出于销售或出租目的提供或暴露未注册设计的行为

版权（包括软件）

版权是作者对原创作品享有的独有权利（包括文学、戏剧、音乐和艺术作品、声音录制、电影、广播和有线电视节目），防止他人在一段时间内无法在未征得许可的情况下复制、使用或者利用作者的作品。

在英国，作品一旦创作，版权就自动生成，无需注册。版权作品包括：

- 书籍
- 音乐作品
- 电脑程序
- 摄影照片
- 图画
- 标识
- 雕塑

现代储存和使用信息的方法推动了版权法的发展，电脑软件也可以同文学作品一样受到英国版权法的保护。数据库也受到同样的保护，而且除此之外，还有单独的数据库权利。

在中国享受版权保护的中国公司很有可能由于英国也承认的一个或多个版权公约而得到保护。

研究和开发

凡是收入性质的研究和开发的支出，只要与公司营业有关并且由公司开展或者由其他方代表公司开展，就允许全部抵扣。

凡是资本性质的研究和开发支出，只要与公司业务有关，也允许全部抵扣，即可以 100% 抵减。这包括提供实验室和研究设备的资本支出。不过要注意，土地支出不予抵减。如果处置资本资产后有收入，那么这一进项按营业进项计税。

研发减免：中小企业

某些在 2000 年 4 月 1 日或此后发生了特定性质的研究和开发支出的公司，可以申报研发税收减免。

要申报研发税减免，该公司必须为符合欧盟定义的小型或中型企业。标准为，公司及其拥有 25% 的公司加在一起共有：

- 不到 250 名雇员，并且
- 以下两条之一：
 - 年营业额不超过 5000 万欧元，或者
 - 年净资产不超过 4300 万欧元

该公司在符合条件的研究和开发上的开支必须已经达到至少 1 万英镑，这个限额对短期会计年可按比例下调。符合条件的研究和开发支出指的是允许在下列内容上发生的开支：

- 员工成本
- 软件或者可耗损项目

可耗损或可转换材料包括燃料、电和水。如果支出只是部分直接用于相关研发，那么支出必须按比例分摊。用于提供文秘或行政管理服务的软件或可耗损项目的支出不视为与符合条件的研发直接相关的支出。

有关外部员工的符合条件的支出

如果员工是由某一非关联公司提供的，那么支付给这些员工的款项中的 65% 为符合条件的支出。

研究和开发可由该公司进行，或直接代表该公司进行，而研究和开发所得的任何知识产权必须归该公司所有。研究和开发必须与该公司的业务相关，或与该行员工的医疗福利相关。接受国家援助的支出除外。

员工成本包括工资和福利，次级 1 类国民保险，以及为研究和开发员工缴纳的退休金储蓄。

如果直接参与研发的员工或董事并非将所有的时间都用于研发，则将员工成本直接分摊。

辅助员工的成本，例如文秘的成本，不包括在内。

符合条件的研发税收减免从 100% 的扣除提高到了 150%。

研发税收抵免

如果公司有“可获取抵免税损失”，则可以索取研发税收抵免。可获取抵免税损失发生于公司遭受营业损失，或者已经根据停止使用营业开始前支出规则使用的规定申报了营业损失之时。可获取抵免税损失是下列两者中的较小值：

- 未抵免的营业损失，或
- 符合条件的研究和发展支出的 150%。

研发税收抵免等于以下各项中的最低者：

- 可获取抵免税损失的 16%，或
- 会计年内应付的“边挣边付”税项和国民保险金。（法定病假、产假、陪产假、收养支付以及税收抵免忽略不计）

如果申报研发税务抵免，应相应扣除结转的营业损失。

研发税务抵免由英国税务海关总署支付给公司，或用于抵消应交付的公司税。

研发减免：大型公司

大型公司可以获得的减免是符合条件开支的 125%（并不是中小型企业适用的研发税收减免的 150%）。

大型公司开支 1 万英镑以上，可以获得减免。会计年度短于一年的要求低于 1 万英镑。

符合条件的研发支出是：

- 员工开支、软件和消费用品的开支，以及公司代表自身进行研发，或接受大型公司转包，或按照税法的规定属于非经营且无需纳税的个人所开展的研发时所涉及的外部员工的符合条件的开支
- 由公司外包给研究机构、大学等，或外包给个人或个体伙伴公司所产生的相关研究和开发支出，或者
- 由研究机构、大学等，由个人或个体伙伴公司开展的独立研究和开发的投入，但条件是研究和开发支出要与公司业务活动相关

最近的变化

2007年3月21日，英国政府宣布提高大型公司及中小型企业研发税收减免。对大型公司来说，符合条件的研发支出减免率将从125%提高到130%；对中小企业来说，减免率将从150%提高到175%，现金返还抵免率仍保持在24%。这些变化将在2008年的《财务法》开始生效。

中小企业的定义将改成包括员工不足500人的公司。目前的限制标准是250名员工。此外，财务上限将增加一倍：

- 年营业额限制将从5000万欧元提高到1亿欧元；
- 年资产负债表总额将从4300万欧元提高到8600万欧元

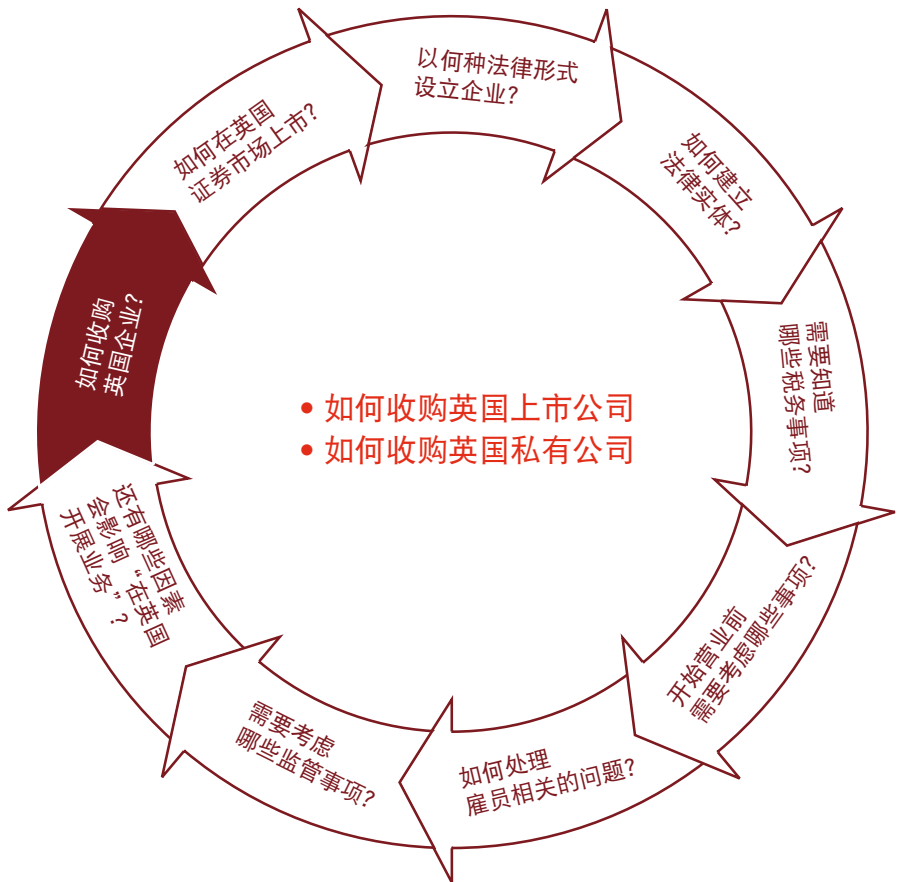
研发税收减免申请的期限从6年降到2年。因此，公司要加快采取行动，确保及时申报。

如果会计年结束于2006年3月31日或之后，新税收减免率适用的时限为：提交公司税申报单后一年内（即：会计年度结束后2年内）。

会计年结束于2006年3月31日之前，申报的时限为以下两者中较早的一个：

- 6年期限到期日
- 2008年3月31日

如何收购英国企业？



如何收购英国上市公司

这部分介绍收购和出售英国公司的情况，首先介绍公开上市公司，包括在伦敦证交所正式挂牌市场或由伦敦证交所运营的创业板投资市场（AIM）上市的公司。还将介绍未上市公司，我们把他们称之为私人有限公司。

本指南提供概要而不是全面信息，也不包含法律或会计建议，法律和会计建议根据个案的具体情况而定。

被收购和出售的公司及其子公司在这里将被称为“目标公司”。

备选机制

竞标方可以使用两种程序中的一种收购在伦敦公开上市的公司（“目标公司”）。(1) 向目标公司股东提出一般要约（“要约”）；(2) 在目标公司董事同意收购的情况下，采用法定的法庭许可的安排机制（“安排机制”）。法庭许可的机制相当复杂，本指南中不会谈及。

伦敦金融城的收购与兼并准则（“准则”）

准则就要约期间竞标方和目标公司的行为做出规定，比如：竞标方必须提出要约的时间和要约的时间表。准则由收购与兼并专家小组（“专家小组”）发布并由他们管理并监督体制的运作，小组成员是伦敦主要机构的代表。

准则给竞标方和目标公司的董事在要约期间的行为规定了很高层次的责任，如果有人违反准则规定将遭到广泛的制裁，不过最常见的做法是公开谴责。

交易的参与方

竞标方和竞标方顾问在要约中发挥主导作用。

- **竞标方**：如果几个联合投资人希望收购目标公司，他们将建立一个新公司来代表他们提出要约。这就可能要考虑到竞标方公司所在地的税务问题
- **竞标方的顾问有**：帮助竞标方组织要约的律师，他们对要约进行法律尽职调查并提出建议；银行或经纪人或其他金融顾问，他们对要约的金融方面提出建议；借贷银行或类似机构，在要约需要外部收购融资时介入；会计；处理公共关系的代理

时间表和保密

准则制订了严格的时间表，要约必须在限定时间内提出。

要约首先以新闻宣布的方式提出，接下来必须在特定时间内提出正式要约文件。以下是推荐要约（即由目标公司董事支持的要约）时间表的一个范例：

	A - 30 天	任命顾问，安排融资和开始尽职调查
	A - 30 到 A - 14 天 ↓	与目标公司接触以获得推荐支持
	A 天 ↓	宣布要约
最多 28 天	D 天 ↓	公布正式要约文件
	D + 21 天 ↓	接受要约的最短期限
	D + 60 天 ↓	至此，目标公司的股东必须有一定比例（至少 50%）已经接受了要约
	D + 81 天 ↓	要约文件中包含的竞标方的所有其他条件都必须达到
	D + 95 天 ↓	向已经接受要约的目标公司股东付款并完成目标股份购买
如果根据要约已经收购了目标公司 90% 的股份	结束要约后 3 个月内，或如果更早，D 日起 6 个月	一旦已经收购了 90% 股份，竞标方可以实行“强制挤出”程序：可以强制购买剩余的 10% 的目标股份。
6 个星期		剩余的目标股份已被收购

（备注：A 天后所注明的时间是最长时间，即在特定环境下，时间表可能会被缩短。）

保密

有关要约公布之前的保密有极其严格的规定。目标公司可能同意向竞标方提供尽职调查材料，方便竞标方对目标公司作出更加准确的评估。如果这样，信息披露将遵循保密的原则。

与目标公司及其股东接触，提出要约

通常竞标方会与目标公司董事会接触以寻求对提议要约的推荐支持，目标公司股东通常将遵循董事的意见。目标公司董事必须咨询独立财务顾问，帮助他们决定是否支持竞标方的要约。

如果目标公司董事会不能推荐要约，竞标方将有两个选择：

- 退出要约
- 敌意收购

竞标方在对目标公司的尽职调查感到满意而且收购资金无条件到位之前，不应宣布要约。准则明确指出，除非竞标方能完全执行要约（并且能够支付提出要约的股份），否则竞标方不得发布公司意欲提出要约的信息。

购买目标公司股份

竞标方可以决定在市场上购买目标公司股份，为提出要约打下基础。

在市场上收购股份的好处是股份价格可能要低得多。坏处是如果要约失败，竞标方将需要考虑如何处理已购买的股份。此外，以这种方式购买的股份不能计算在实行“强制挤出”程序所需的 90% 之内。

如果一方（或者几方共同操作）购买有投票权的股份达到或超过 30% 的时候，他们通常会被要求购买目标公司剩下的所有股份。

强制挤出程序

在所有要约条件都已经达到或是放弃之后，竞标方必须向已经接受要约的目标公司股东支付收购款。通常，并非所有目标公司的董事都已经接受要约。如果竞标方收购了与要约相关的目标公司至少 90% 的股份，那么就能根据 2006 年英国公司法使用强制收购程序，以要约价格收购目标公司的剩余股份。

如何收购英国私人有限公司

股票还是资产？

收购公司有两种方法：

- 购买资产拥有公司的股票
- 购买组成该公司的资产，在一些情况下，同时购买公司的某些债务

如果一家公司的股票被收购，那么这家公司所有的资产、责任和义务都随之被收购（包括买方不知情的部分）。如果是购买资产，那么所购买的只是买方同意购买的、确定资产（和责任）。

股票买方应采取的行动

买方的初始步骤有：

- 确定准备支付的价格，确定特别重要和需要特别关注的交易相关事项
- 目标公司的哪些董事和高级经理在收购结束后要退出，哪些将继续留任管理团队
- 是否要进行会计调查
- 是否要勘查目标公司的营业场所
- 是否要指定精算师或退休金顾问就目标公司的退休金计划提供咨询建议

买方一旦做出上述决定，就应该制定一个收购目标公司的书面要约，在签署合同之后收购目标公司。最好是请买方的事务律师审阅该要约信函。

股票卖方应采取的行动

通常是买方引导谈判，因而，卖方主要是对买方的提议做出回应。

在准备提出要约之前，买方常常需要目标公司提供详细的保密信息。在公布任何保密信息之前，卖方应该坚持要求买方作出保密承诺。

价格：买价由什么因素来确定？

许多买方希望购买价格完全或部分由以下因素决定：

- 收购完成前，目标公司已经获得的税前利润和净资产数值
- 收购完成后，目标公司在最初几个会计年度的税前利润和净资产数值（“盈利能力”）

支付购买价格的不同方法：

- 在收购完成时以现金全额支付购买价格
- 分期支付该价格
- 在收购完成后双方商定的时间内，在买家和卖家的共同帐户上持有部分价格金额，作为担保索赔和赔偿的抵押保证，或作为由于目标公司没有达到协定的税前利润或净资产标准而导致价格降低的抵押保证

董事和高级经理

如果买方希望任何现有的董事和高级经理在收购完成后继续在目标公司的管理层发挥关键作用，那么买方应尽早谈判中就留任的基本条款与他们达成一致。

竞业禁止合约

竞业禁止合约是私人有限公司出售的基本要素。买方向一家公司支付了大量资金，希望防止卖方利用这些资金建立对手公司。所以，卖方会被要求签署合约，保证在合约期内不与出售给买方的公司竞争，合约有效期最长可达5年。

勘查

大多数买方不会对目标公司的营业地进行全面的结构性勘察。更常见的是只进行价值调查，调查最新资产负债表上所列的价值是否现实合理。对物业资产的尽职调查程度则取决于被收购公司的性质。

退休金计划

许多交易经历重重困难是因为买方或者卖方都没有足够关注目标公司的退休金计划，直到最后一刻才发现有问题。买方应该指定精算师或退休金顾问在初期阶段就审查目标公司的退休金计划，以此避免这一问题。

锁定协议

买方在调查目标公司、委托专业服务方面将产生大量的成本。如果买方发现卖方一直在和另一家买方谈判，则买方显然不希望会产生这些成本。为保护自身，买方会要求签定一份协议，称为锁定协议，要求卖方同意在特定期间内，不与其它任何潜在买方谈判。

保密承诺

如果卖方向买方提供与目标公司有关的保密信息而收购进程中止，卖方将需要知道这些保密的信息不会被前买方公之于众。所以，卖方应坚持买方提供一份具体的保密承诺书，要求所有参与收购进程的买方董事和雇员对卖方所提供的信息保密，如果收购进程中止，由卖方提供的文件都应归还卖方并不得保存复印件。

记录目标公司股票的销售和购买

有关私人有限公司股票出售和购买的主要文件有：

- 非约束性意向书
- 买卖双方的锁定协议
- 买方向卖方提供的保密承诺书
- 买方事务律师向卖方事务律师发送的获取信息请求书
- 买卖双方的销售和购买协议，明确列出收购公司的所有主要条款
- 买卖双方的税收契据
- 卖方向买方出具的披露信
- 目标公司与任何董事和高级经理之间达成的服务协议，包含目标公司根据商定的薪金和条款雇用这些人员的内容
- 买方和买方银行间的借贷协议，以及任何相关的抵押保证文件，以此记录本次收购的债务融资的情况

出售和购买协议

协议的主要条款涉及：

- 目标公司的股票出售
- 购买价格的计算和支付方式
- 收购完成后目标公司董事会的组成
- 目标公司与任何在收购完成后将继续被目标公司雇用的董事和高级经理间达成的任何服务协议
- 对上述服务协议的担保和限制
- 披露信的送达
- 卖方的竞业禁止合约
- 任何商定的有关退休金的安排

披露程序、问题清单、担保和披露信

披露程序经常从买方律师发出的获取信息请求书开始，请求书提出有关目标公司的基本问题，包括公司结构、资产与负债、雇员、合同、物业、保险安排和税务情况。回答这个问题清单需要卖方、卖方的会计和律师做许多工作。

在股票出售事宜上，法律没有规定必须提供担保。而是买方律师有职责确保在具体交易中代表买方寻求获得全面和充分的担保。

担保通常涵盖有关目标公司的四个主要方面：

- 公司业务商业状况
- 物业
- 税务情况
- 退休金计划

对买方来说，担保有三个目的：

- 获得信息披露
- 如果出现了未披露的责任，可提供保护
- 将未知的责任风险转移给卖方。

买方不能在卖方已做出适当披露的情形下向其提出担保违约索赔，这条会在披露信中列出。披露信含有披露条款，因此是一份至关重要的文件。

当卖方披露的信息不受欢迎时，买方有各种选择。买方可以接受。买方可以坚持要求降低价格。在极端情况下，买方可以撤出收购交易。适当时，买方可以要求卖方提供保赔，将风险转回给卖方。

税务保障

买方将坚持要求获得与公司税务情况相关的担保和税务保障，以涵盖与买方购买公司之前的财政年度相关的某些税务责任。

担保和税务保障的限制

卖方会试图包括一些常见的限制性条款，以限制卖方在担保中承担的责任。主要限制有：

- 对卖方责任设定上限（常常与购买价格相等）
- 规定索赔必须在收购完成后的特定期间内进行

有条件协议

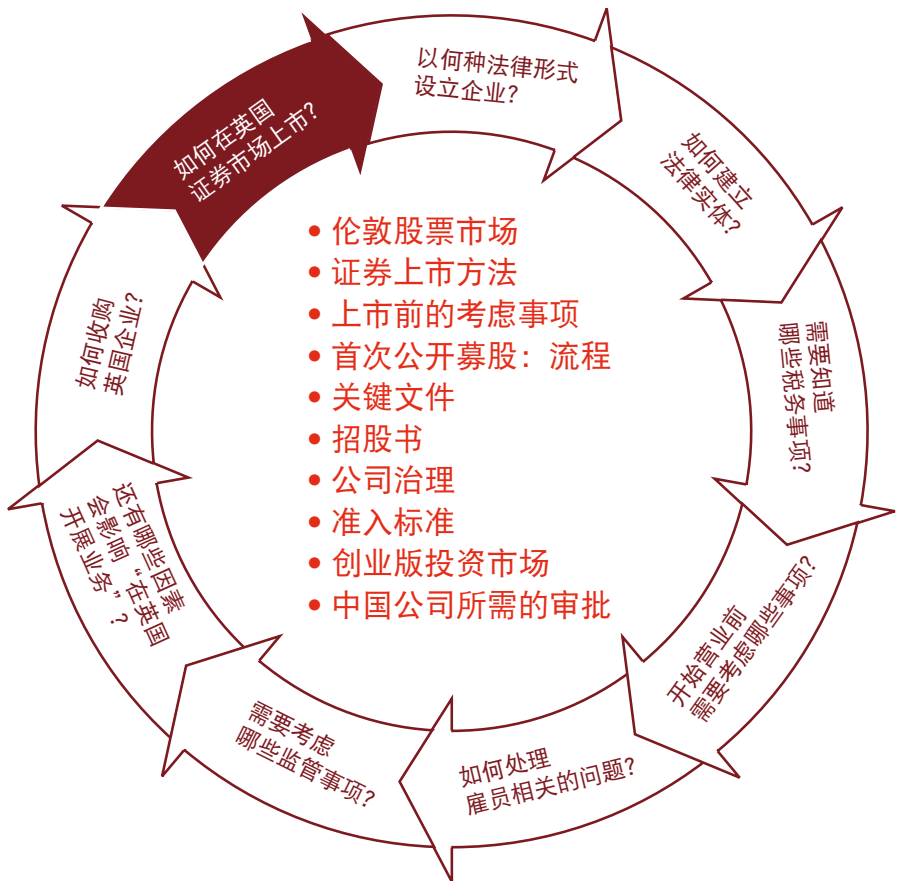
有时，有必要让出售和购买协议以某些外部事件为条件，比如竞争主管部门的许可或股东批准。在这些情况下，买方将寻求在交换合同和完成收购期间的额外保护。

买方也将寻求在此过渡期内拥有终止合同的权利。

结论

私人有限公司的出售和购买这一过程，只要仔细计划、有效执行就可以顺利完成，为各方实现交易的成功。

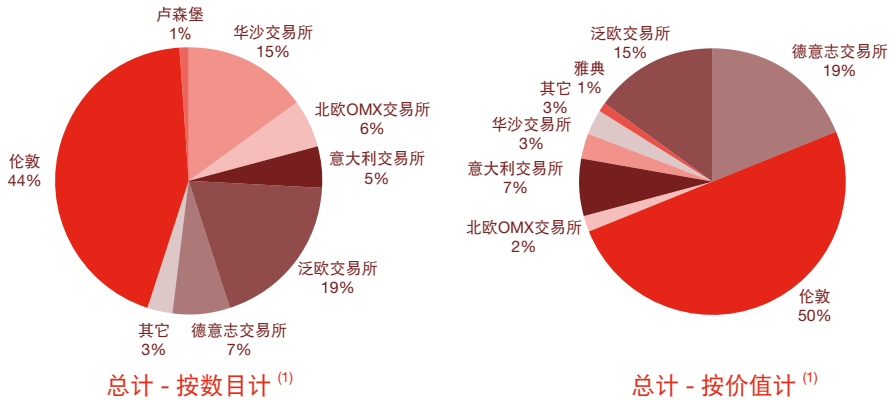
如何在英国证券市场上市?



背景：首次公开募股

伦敦证券交易所是世界上国际化程度最高的股票交易市场之一。伦敦证交所主板市场上列有来自 53 个国家的 330 多家国际公司。伦敦作为欧洲领先性金融中心的地位及其投资社区的强大实力使其成为全球的主要投资中心之一，这也是为什么会有这么多国际公司选择来这里上市的原因之一。

“首次公开募股”一词指的是一家公司（常被称为“发行方”）通过发行或出售股票或其它证券筹集新资本的过程，不管是出售股票还是其它证券，都是与建立股票交易或其它证券交易的安排同时进行的。在英国，这一过程也被称为“挂牌（listing）”、“上市（flotation）”或者“报价（quotation）”。



(1) 信息来源：普华永道 (PwC) 欧洲首次公开募股普查 (IPO Watch Europe Survey) 2007 第三季度。可向普华永道索取分析资料和此后更新资料。

英国首次公开募股最活跃的领域是工业和服务业，其中有 35 项首次公开募股，其次是投资公司，首次公开募股有 30 项，然后是技术领域，首次公开募股 13 项。工业和服务业中的首次公开募股数量从 2006 年同季度的 25 项增长到了 35 项。

投资公司首次公开募股的数量也从 2006 年第三季度的 22 项增加到 2007 年第三季度的 30 项。房地产公司的首次公开募股数量大幅减少，从 2007 年第二季度的 24 项减少到 2007 年第三季度的 6 项（参见下表）。

领域	2007 第三季度 公司首次公开募股数量	2006 第三季度 公司首次公开募股数量
工业和服务业	36	25
投资公司	30	22
技术	13	12
旅游和休闲	12	9
媒体	12	7
个人和家庭用品	10	4
建筑和材料	8	5
金融服务	8	14
石油和天然气	8	7
房地产	6	6
医药和生物技术	5	4
基本资源	5	6
矿业	5	7
零售	4	5
保险	4	2
电信	3	3
汽车和部件	2	1
银行	3	4
公共设施	2	0
食品和饮料	2	0
化学	1	0
保健	0	8
总量	179	151

哪个市场?

选择最合适的市场并非易事。公司应当考虑每个市场的长短以及能否满足其总体需求。需要考虑的因素包括：

哪个市场?	
公司发展	公司形象 并购和融资战略 雇员招聘和保留战略
估值	股东基础 同行 / 估值评级 是否符合进入重要股指的条件
首次上市的要求	上市合格条件 最低上市股份比例要求 公共披露
今后的义务	财务信息 业务披露 公司治理
证券市场基本面	流动性和深度 监管 战略重点 投资者关系

伦敦的股票市场

伦敦的股权资本市场结构有三层，按照市值和流动性计算的顺序如下：

- 正式挂牌市场：由英国上市管理署（“UKLA”）负责（经批准可以在伦敦证券交易所（“LSE”）的主板市场交易）；
- 创业板投资市场（通常被称为“AIM”）：为小型、成长性的公司提供的创业板国际市场，由伦敦证券交易所运营；
- 普拉斯（PLUS）报价市场：一个独立的英国股票市场，由普拉斯市场股份有限公司运营，致力于满足小型公司的需要，被称为“普拉斯报价”板块。普拉斯市场有限公司最近刚刚推出一个新的，面向更大型公司的普拉斯挂牌市场。

本手册只考虑首次公开募股和创业板投资市场上市。

证券上市的方法

新证券可以通过几种方式得到允许在英国的投资交易所进行交易。这些方式并不是相互排斥的，公司股票获得在交易所交易的许可会涉及到几种方式。实现“首次公开募股”的主要方式如下：

- 认购要约与出售要约

认购或出售要约涉及到由公司本身或由一家投资银行或股票经纪人向公众提出公司发行新股票或现有股票的要约。最典型的做法是在这种情况下，由投资银行或股票经纪人承售上市发行的股票。认购或出售要约往往是大型公司首次公开募股的做法，是面向广大公众提出的。

- 配售

配售是由经纪人将所发行的新股票或现有公司股票推销给金融机构或经纪人的其他客户；这不是向公众提出要约的一部分，而是一种集中向金融机构配售股票的方式。这是在首次公开募股中最常用的股票分配方式。

- 中介要约

中介要约是由发行公司或代表发行公司向中介（持照交易商）发出要约，推销新发或现有股票，让中介向他们自己的客户分配股票。

- 推介

使用推介方法时，公司只能由推荐人、指定顾问（也称保荐人）、或公司顾问介绍到正式挂牌市场、创业板市场或者普拉斯报价市场，获准入市。当公司不希望筹集新的资金（往往已经拥有了广大的股东群），而只是希望获得股票交易好处时，这种方式很合适。

上市前的考虑事项

上市对任何公司都是一个重大挑战。公开募股或上市成功可以极大地提高公司的地位，同时提供资金满足管理团队的计划需要。然而，这种做法不一定适用所有公司。因此，公司一定要在有关上市的细节工作开始之前深思熟虑，仔细计划。如果能在早期发现问题，就能在募股前解决，节约时间和金钱。

战略

在募股过程中，需要让投资银行、指定顾问、投资者和证券交易所监管人信服，认为公司确实有一个连贯的战略；希望募股的原因确实经过了周密的考虑。如果能尽早评估在公司运营的哪些方面对投资者具有吸引力，上市又能怎样使公司受益，就能在募股过程开始之后节约时间和开支。考虑公司证券在哪里上市最好，如何才能最大限度地吸引投资者的兴趣，这些问题都会很大程度地影响到公司的资金筹集量和再次募集所能接触到的投资者的类型。

上市的有利因素主要有：

- 筹集现金或长期资本：成功上市能带来充裕的资金。筹集的资金能让公司实现增长，减少现有债务，增加运营资本和投资资金，为研发提供资金，推动营运多元化，促进公司扩展。
- 股票的市场适销性：上市可以提供进入市场的途径，便于股票交易，让股东将投资转化为现金或使用现有股票作为抵押以获得个人贷款。
- 提升公司的地位或声誉：公司的形象在上市过程中和上市后将得到提升。上市还会带来媒体对公司业绩的评价和分析，在公众面前树立起公司管理团队的更高形象。公司的地位能在公众、投资者、顾客、供应商和公司雇员之间得到提升。由此产生的对公司以及产品或服务的宣传还会带来商业利益。
- 通过子公司拆分来提高股东价值：子公司实体上市迫使市场单独评估该公司的价值。由于公司上市后会吸引更多的注意，这往往会提高对公司的估值，使拆分上市之后的价值超过之前归属于母公司旗下时的价值。
- 无债融资：虽然股票最初昂贵，但却是无债融资，因此可以增加公司的净价值。股本融资不需要偿还，并且由于改善了债务股权比率（“杠杆比率”），在今后可以获得条款更好的贷款。
- 更多融资的资本市场：公司成功上市之后，就能享有成为资本市场一员的所有特殊待遇。上市成功等于克服了进入资本市场的重大障碍，今后通过发行更多股票来筹集额外资本将比较容易。
- 实现您的投资：上市成功能为公司管理层带来创造大量个人财富的机会，他们可以通过上市兑现所持有的部分公司股份。上市对于家族股东也很有吸引力，能让他们兑现在家族公司中的投资。

上市的不利因素主要有：

- 失去隐私：公司将在上市时受到公众的密切审视。上市后，公司将必须遵守《上市条例》或《创业板投资市场条例》、《公司法》和相关规则以及《会计标准》，这将带来相当部分的额外规则和披露要求。
- 失去控制：公司现有股东的控制力将由于股票首次上市以及日后的发行而被稀释。管理层对日常事务的控制力也可能减少。一些以前也许由一个人做出的决定现在需要得到扩大了董事会的赞同（包括非执行董事）。
- 更重视短期股息业绩：投资者期望他们的投资会以股息和资本增长的方式获得丰厚的回报。这可能会导致更加重视取得短期业绩而不是把精力集中在全面的长期增长上。
- 股价波动：股价下滑会对公司的业务产生不利影响。顾客、供应商、银行家和投资者会负面地看待股价下跌，雇员也许会失去积极性，对于拥有公司股份的雇员影响更大。应对公司股价的波动，尤其是对小型资本公司来说有可能非常困难。
- 失去时间：高级管理层有大量的时间将被上市事务占据。上市后，公司还将在额外的义务、报告和宣传上花费更多的时间和资金。
- 上市成本：认购或配售公司股票的成本通常是上市成本中最大的部分。另外还有上市涉及到的专业顾问成本和其它成本，其中有些无论上市是否成功都会发生。整体来说，上市成本大约会占上市所筹集资金的6%到8%。但是如果是大型公司上市，这些成本所占的百分比会比较低。
- 持续成本和报告：上市之后还有持续成本，这是由于必须按照监管要求提供更详细的报告，而且需要做更多的宣传。要求上市公司除年度财务报表外还要就公司的半年业绩制定中期报告。
- 对股票交易的限制：管理层可能无法自由地出售他们的股票，因为他们受到有关股票交易严格规则的限制。

过往记录

潜在投资者将审查公司业务的历史记录，以评估业务会如何发展。如果连续几年利润和现金流入量上升，潜在投资者就会备受鼓舞，有充足的理由支持公司做出收购或出售资产的决定。如果公司没有这样的历史，仍然可能适合上市，但是市场选择和投资者的范围也许会受到限制。

公司也要仔细考虑如何解释过往记录中存在的问题。

管理团队

除审查财务记录外，投资社区也会关注高级管理团队的声望和经验。管理团队的成员不要变动太大，投资者对这点很重视。除此之外，管理团队必须能够经受住上市过程的严格考验，同时不能忽略公司的运营。投资者也希望看到管理层有独立的，经验丰富的非执行董事给他们提供咨询建议。

财务前景

除了公司的历史之外，还应对公司令人满意的财务状况及充裕的营运资本进行描述。上市后运营资本不足就会带来许多负面宣传以及营运上的问题。募股前仔细审阅公司的业务，考虑是否需要银行信贷，可以避免资本不足的情况。

建立财务报告体系

上市之后，公司将受到公众的广泛关注，程度远远超出上市之前，而且会被要求定期提交更详细的信息。这有可能维持公司现有的报告体系。如果公司报告体系存在弱点，就可能造成公众的不信任，也会让管理层感到头痛。

财务信息

在主板和创业板投资市场上上市的公司都必须符合《国际财务报告准则》（“IFRS”），这是强制性的。潜在投资者将审阅公司的会计政策，将这些政策与公司所在产业内的其它上市公司对比。公开募股为审阅会计政策提供了一个理想的机会，公司将会计政策与产业内的“最佳做法”相比较，必要时进行改变。

税务方面

公司经常在募股前进行一定量的“内部整理”，在不同公司间进行资产转移，这有可能对公司的税务产生重大影响。募股也有可能对公司目前所有者的税务产生重大影响。比如，公司目前所有者出售控股股份，这等于把股票价值转换成实际所得，或者说丧失了他们在私人有限公司持股时享有的税务减免优惠。

管理好时间表

任何公开募股都需要仔细规划，花费管理层的大量时间。大多数保荐人在准备公开文书前都需要完成尽职调查审阅过程。如果聘用实力雄厚的顾问团队，就拥有充足的知识丰富的经验，能有助于这一过程的顺利进行。顾问们应该以公司利益为上，把公开募股作为首要任务。

首次公开募股：流程

首次公开募股的流程从开始到结束可能会持续 4 到 6 个月，虽然每笔上市业务各有不同，但每个流程都有值得注意的共同特征：

- 指定顾问团队

首先，发行人应指定顾问团队，包括一名保荐人或顾问（对于创业板投资市场来说相当于保荐人）、一名经纪人、律师、报告会计师、公关代理人、股票注册机构和印刷公司。

- 时间安排表和文件清单

保荐人或指定顾问的第一步就是制定一个草拟的时间表以及文件和责任清单。

- 尽职调查

赞助人将要求公司律师就公司进行法律尽职调查。

财务尽职调查将由会计展开，会计将准备一份详细尽职调查报告。简明的财务报告也将由会计准备，包含在招股书或准入文件中。

会计也将根据公司在接下来 12 到 18 个月内的财务推算准备公司的营运资本。

- 招股书 / 准入文件和验证

要求公司准备的有关推广首次公开募股的主要文件是招股书（若是创业板投资市场，对等文件一般称为准入文件）该文件必须包含关于公司的信息、公司资产、责任和前景以便投资者充分了解情况，做出是否购买公司股票的决定。如果招股书或准入文件中带有不正确的或误导性的声明，公司的董事就有可能以个人身份被投资者起诉。在某些情况下，公司董事甚至会由于这种误导声明而面临刑事责任。

招股书或准入文件的草案由保荐人 / 指定顾问准备并由律师和会计审阅。为确保招股书 / 准入文件没有误导声明，公司律师将与公司董事一起通过验证流程。在流程中，公司的董事会被要求确认招股书 / 准入文件的每项声明都是真实的，并且证明每项声明都是事实。董事们必须核实文件声明的准确性以避免产生民事或刑事责任。

- 市场营销和探路人

市场营销推介会在与机构和其它潜在投资者的会议上进行。在机构配售中，投资者常常会收到一份招股书或准入文件草本的定稿。这份文件被称为“探路者”，在美国叫“红鲑鱼”。此后，投资者会应要求签署配售信，确认他们愿意购买的股份数量。

关键文件

正式挂牌市场

公司必须提交申请才能使股票在正式挂牌市场上市。公司首次申请股票准入时，必须同时提供招股书。招股书必须递交英国上市署并获得批准。招股书规则规定了招股书中必须包括的详细信息，上市规则规定了申请在正式挂牌市场上市所需的程序。

招股书在披露上的总体责任于《2000年金融服务与市场法案》（“FSMA”）第80节中做出了规定。根据规定，招股书必须“包括投资者和其专业顾问为能够在信息充分的情况下评估以下事项而合理要求并合理预期能够获得的信息：

- 证券发行人的资产和负债、财务状况、利润或亏损、前景
- 证券所附的权利

创业板投资市场

申请创业板投资市场证券准入并非一定要制作招股书。如果向公众发行证券不是与申请加入创业板投资市场同时进行，则仅需要创业板投资市场的“准入文件”。否则，必须根据招股书规则的要求编制招股书。但是，准入文件中包括了大部分招股书中所需的信息，包括责任声明。

普拉斯报价市场

如果不需要招股书，则普拉斯报价市场所要求的准入文件中所包含的信息与申请进入创业板投资市场所要求的信息相同。

招股书

招股书包括“前端”和“后端”。“前端”是指公司在拟定招股书中发挥主要作用。关于公司的知识和愿景需要以事实的方式表述，并附上有关未来的，合适的陈述。无论公司的顾问团队多么出色，招股书毕竟是有关公司的业务和未来。因此，公司应当准备好在草拟“前端”时积极提供内容。

招股书的法律基石即所谓的“后端”。它全面提供关于公司和业务的具体内容和信息：公司章程、重要合同、股东持有股份和薪酬、会产生影响的诉讼、股票期权计划等。

简明报告

招股书的财务核心是“会计报告”，或称为简明报告，来源于公司经审计的财务报表。虽然人们可能觉得平稳的收入趋势是必要的，但现实情况可能稍有不同。公司、会计师、保荐人和证券交易所（如相关）可能会对简明报告进行详细的讨论，以确保其提供“真实和公允的表述”。

营运资本声明

董事必须确认公司拥有充足的营运资本以满足其需要。申报会计师通常需要编制一份保密报告，提供给董事和保荐人以协助其作出此项声明。

财务报告程序

证券交易所的新申请人必须确认已经建立了程序，为董事就财务状况和发行人前景作出恰当判断提供合理的基础。申报会计师能够执行程序以协助董事作出这种评估。

资本额和负债额声明

董事负责编制资本额和负债额声明，并确保所有贷款、所有其他借款或性质为借款的负债、所有间接负债和应急负债都已经包括在内。申报会计师将为董事出具保密报告，确认其未注意到任何表示需要对资本额和负债额声明作出任何调整的事项。

重大改变

招股书需要描述自从上次财务审计以来，在公司财务或经营状况中发生的重大变化。

公司治理

所有在英国组建并在正式挂牌市场上上市的公司均必须在其年度报告和财务报表中报告他们是如何应用公司治理综合准则的。综合准则规定了有关董事会组成、薪酬和董事会问责、审计委员会组成及其与股东关系等问题的最佳做法标准。此项要求并不适用于在创业板投资市场（创业板）或普拉斯报价市场上上市的公司。但对这些公司而言，在实际可操作的情况下遵循公司治理综合准则，也是他们应当遵循的最佳做法。

持续义务和财务报告

在主板市场上上市的公司有以下持续义务：

持续义务和财务报告	
保荐人	<ul style="list-style-type: none">所有主板上市和某些特定上市业务都需要有保荐人
内部信息	<ul style="list-style-type: none">必须尽快向市场披露
重大交易	<ul style="list-style-type: none">规模较大的交易（属于逆向收购或一级并购/出售的交易）需要印发传阅文件并须事先获得股东同意
关联方交易	<ul style="list-style-type: none">与关联方的交易需要制作一份传阅文件并须事先获得股东批准
年度业绩和股息初报	<ul style="list-style-type: none">必须在会计年度结束后 120 天内批准并公布
年度报告和帐目	<ul style="list-style-type: none">必须在会计年度结束后六个月内（TD = 4 个月）批准和公布
半年度报告	<ul style="list-style-type: none">必须在相关时期结束后 90 天内批准并公布（9TD - 2 个月）
季度报告	<ul style="list-style-type: none">目前没有此要求。根据 TD 规定，2007 年将要求提供季度业务报告
样板法规	<ul style="list-style-type: none">针对某些掌握内幕消息的人做出的交易限制
公司治理综合准则	<ul style="list-style-type: none">全面符合综合准则

TD = 2007 年 1 月生效的透明度指令

准入标准

在考虑某家公司是否适合在正式挂牌市场上市时，需要考虑一些必须满足的先决条件。此外，英国上市署拥有最高决定权，可以对任何上市申请提出任何其认为适当的（出于保护投资人的目的）特别要求。

与正式挂牌市场不同，进入创业板投资市场没有多少硬性规定的先决条件，而是由指定顾问（Nomad）来决定发行人是否符合上市的条件。指定顾问的职责已在“创业板投资市场指定顾问规则”（2007年2月公布）中做出规定。在确定“是否适合”的过程中，指定顾问对发行人初步进行尽职调查，包括调查董事的背景，是否适合担任董事、董事会的整体效力，同时也进一步了解发行人的业务和前景。指定顾问还必须确认发行人已经建立起足够的系统、流程和控制程序，以便遵守“创业板投资市场公司规则”。

下表着重列出正式挂牌市场、创业板投资市场和普拉斯报价市场上市标准中的主要区别。

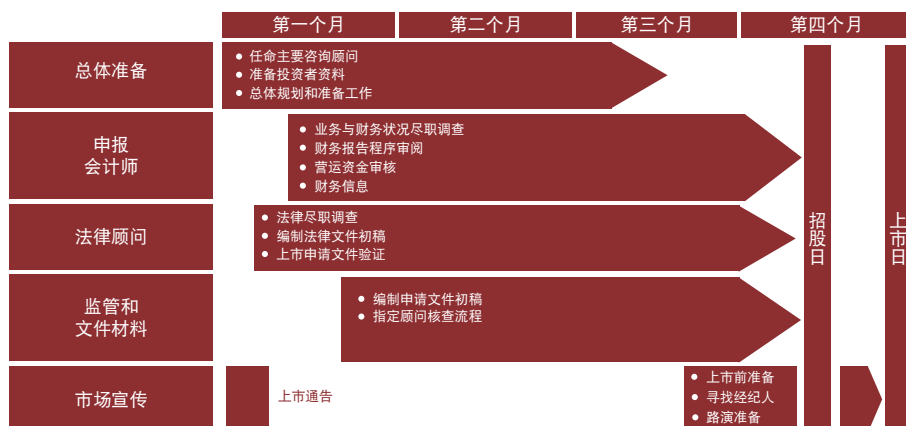
主板（主要市场）	创业板	普拉斯报价市场
至少 25% 的股份必须由公众持有	无最低公众持股水平标准	无最低公众持股水平标准，但普拉斯市场的公司需确保公众持有足够数量股份，以保证市场有序运行
通常需要 3 年的经审计财务报表（简明财务报表根据国际财务报告标准或同等准则独立审计）	无交易记录要求	无交易记录要求
英国上市署对上市文件进行预审	英国上市署不对上市文件进行预审，但如果要求提供招股书，则需要英国上市署预审	英国上市署不对上市文件进行预审，但如果要求提供招股书，则需要英国上市署预审
某些交易需要保荐人	始终需要指定顾问	始终需要公司顾问
股份市值至少 70 万英镑	无最低市值要求，现金壳股公司除外（最低募集资本额为 300 万英镑）	无最低市值要求
股份必须能够使用电子结算系统（包括通过 CREST 系统结算）	必须存在适当的安排以使股份交易能够进行结算	适当的证券交易电子结算安排

创业板投资市场

自从 1995 年启动以来，创业板投资市场已经成为全球同类市场中最为成功的市场。创业板投资市场在上市公司数量和多元性、涉及的机构和零售投资者范围方面发展都非常迅速。其成功的原因是监管环境不仅简化，而且是专门为小型和成长性企业的需求而设计。中国在英国上市的大多数企业都在创业板投资市场上。

监管环境

创业板投资市场公司受创业板投资市场规则约束。创业板投资市场规则为在 AIM 市场上市或希望在 AIM 市场上市的公司设定要求和指引。上市文件要求则根据 FSA 招股书规则要求制定，并有某些（备选）排除项目。



上市的决定

公司一旦决定上市就需要带着审慎的眼光评估现有的业务，了解公司在什么程度上将满足创业板投资市场的要求。这些要求可以按照以下领域进行分析：

- 总体适合性：准备和规划
- 上市条件满足程度
- 持续义务 / 报告要求

总体适合性与初步考虑

规划和良好的准备对成功上市至关重要。以下是在适合性方面需要考虑的问题。

- 准备一个精心构制、对投资者富有吸引力的“投资吸引力说明”
- 建立一个经验丰富的董事会和管理团队
- 公司治理的影响
- 现有资本和组织结构的适合性
- 财务记录的适当程度
- 管理层信息和财务报告流程的质量
- 税务规划
- 法律问题
- 管理层和员工激励计划

指定顾问的作用

首先，指定顾问的作用是确保公司适合在创业板投资市场上市交易并确保上市时遵循创业板投资市场的规则。指定顾问必须进行足够的尽职调查，就主要和次要市场披露要求为公司提供顾问咨询并负责联络证券交易所和公司的其他顾问。公司自始至终都必须有指定顾问来为董事提供顾问咨询和指导，确保公司持续遵循创业板投资市场规则的要求。

持续义务和财务报告

在创业板投资市场上市公司的主要持续义务和财务报告要求如下：

持续义务和报告要求	
指定顾问和经纪人	<ul style="list-style-type: none">• 必须长期委任由证券交易所批准的指定顾问和经纪人
价格敏感性信息	<ul style="list-style-type: none">• 公布后可能导致股票价格大幅度变动的最新发展必须及时通知，不得延误
年度报告和财务报表	<ul style="list-style-type: none">• 年度财务报表必须在年末日后 6 个月内签署并公布
半年度报告（未经审计）	<ul style="list-style-type: none">• 半年度报告必须在期末日后 3 个月内公布且至少必须包括主要报表和对比数
重大交易	<ul style="list-style-type: none">• 反向收购需要重新在创业板投资市场上市，包括发布上市文件并获得股东批准• 在 12 个月期间中处置在创业板投资市场规则规定的任何级别检测中超过 75% 的部分，必须发布通函并获得股东批准• 必须公布超过任何级别检测 10% 和正常业务活动范围以外的重大交易以及超过任何级别检测 5% 的关联方交易
其它问题	<ul style="list-style-type: none">• 唯有根据招股书要求提供招股书、申请新的证券类交易符合反向收购条件的情况下，才需要准备上市文件
锁定安排	<ul style="list-style-type: none">• 如果公司的主要业务活动连续 2 年为非独立业务且并未获得收入，某些关联方和雇员 1 年内不得出售其股份

税务考虑

在创业板投资市场上市的公司会由于一些针对个人或公司投资者的税务激励措施而显得更有吸引力。但是，这类税务优惠的享用对象主要是英国的投资者。现有的税收减免包括以下方面：

- 资本利得税
- 企业投资计划税务优惠
- 遗产税
- 风险投资信托
- 公司风险创业计划

融资公司的成立地点或其经营所在地可能成为投资者是否可以获得税收减免的相关因素。

中国公司所需的审批

希望在伦敦首期上市的中国公司需要确保在中国国内获得必要的政府批准。中国企业需要多个中国政府部门的批准才可寻求海外上市，任何希望在伦敦挂牌上市的中国公司应就其所需的批准在中国国内寻求当地律师的意见。

中国公司的二级上市

一家公司在其本国市场上市之后又在另一个主要金融中心上市的情形，并非少见。

伦敦证券交易所为各种类型的证券提供了一个二级市场，包括英国和国际公司的股票、创业板证券、存托票据和债券。

二级上市的条件

上市条件	
保荐人	<ul style="list-style-type: none">• 无需保荐人
注册文件	<ul style="list-style-type: none">• 招股书
财务信息	<ul style="list-style-type: none">• 最近三年的审计报告（或自成立以来更短的期限）
最近的帐目日期	<ul style="list-style-type: none">• 18 个月，如果文件中包含已审计中期报表• 15 个月，如果文件中包含未审计报表
中期财务信息	<ul style="list-style-type: none">• 如果文件日期超出最近一个会计年度审计报告日九个月，则有此要求• 可以是未审计信息
上市	<ul style="list-style-type: none">• 至少 25% 的证券必须为公众持有
内部信息	<ul style="list-style-type: none">• 必须尽快向市场披露
公司治理	<ul style="list-style-type: none">• 披露公司是否遵守成立公司所在国的公司治理制度• 如果未遵守，则需要提供声明并做出解释
年度报告和帐目	<ul style="list-style-type: none">• 必须在会计年度结束后六个月内（TD[†] = 4 个月）批准和公布
半年度报告	<ul style="list-style-type: none">• 必须在相关时期结束后四个月内批准并公布（TD[†] = 2 个月）

[†]TD = 2007 年 1 月生效的透明度指令，适用于在欧洲经济区国家成立的所有公司

本手册中会计、税务和法律章节的联合撰稿人：

普华永道董事麦克·科然 (Mike Curran)

麦克·科然是探路者服务部门 (Pathfinder Service) 的税务领导人，该部门帮助中国公司进入英国市场，并且是设在英国的“英中商务中心”职能的组成部分。

电邮： mike.curran@uk.pwc.com

电话： +44 (207) 213 8190

泰乐信合伙人保罗·韦伯 (Paul Webb)

保罗·韦伯是泰乐信事务所公司业务部合伙人，并且是事务所外来投资业务组成员，被认为是在为海外投资者提供法律服务方面的领军者。

电邮： p.webb@taylorwessing.com

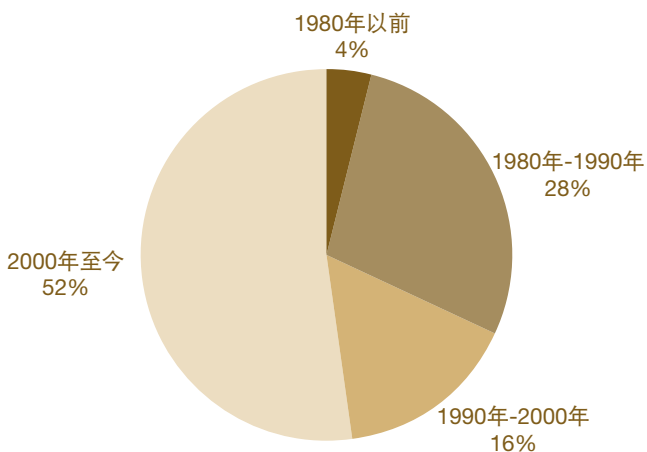
电话： +44 (20) 7300 4727

在英中国公司对英国投资环境的评估报告

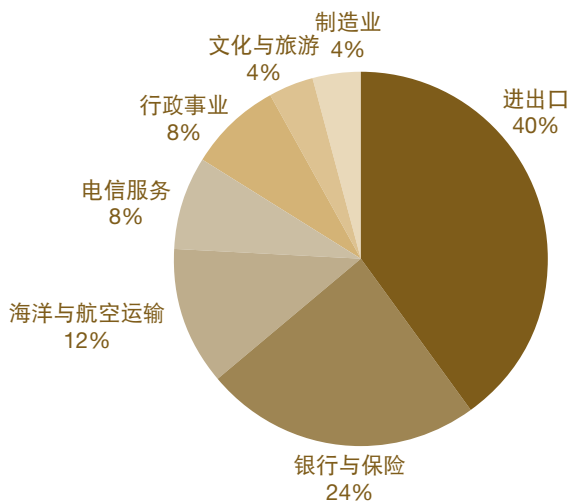
2007年9月至11月，由在英国中资企业协会协助，中国驻英国大使馆经商处就英国的投资环境对一些中国公司开展了一次普查。这是经商处首次开展此类普查，得到了有关公司的大力支持。共有20家公司和5个代表处做出了回复。

对参加普查的中国公司的简要描述

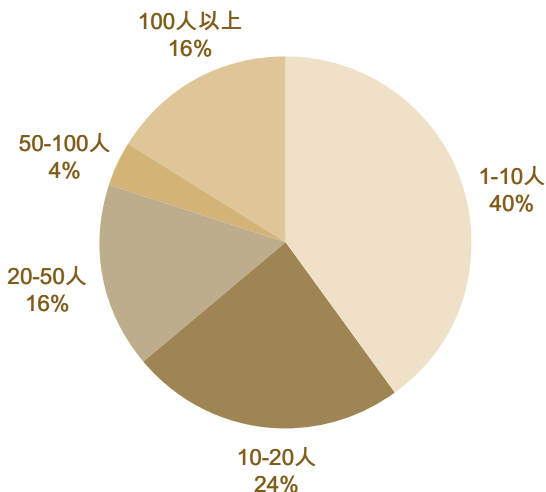
在组建时间方面，参与普查的公司有一半以上成立于2000年以后。具体情况为，1980年以前1家，1980年至1990年7家，1990年至2000年4家，2000年至今13家。比重分布见下：



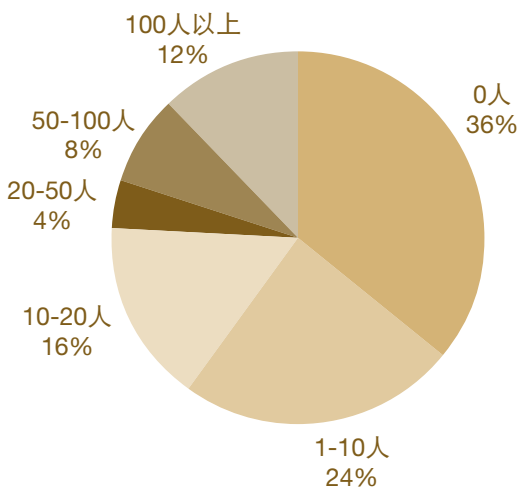
在业务范围方面，96%从事服务业。具体情况为：进出口10家，银行与保险6家，海洋与航空运输3家，电信服务2家，行政事业2家，文化与旅游1家，制造业1家。比重分布见下：



在员工人数方面，参与普查的公司中有 40% 雇用 1 至 10 名员工。具体情况为：员工人数 1 至 10 人 10 家，10 至 20 人 6 家，20 至 50 人 4 家，50 至 100 人 1 家，100 人以上 4 家。比重分布见下：



在外方员工的人数方面，参与普查的公司中有 36% 没有雇用任何外方员工。具体情况为：0 人 9 家，1 至 10 人 6 家，10 至 20 人 4 家，20 至 50 人 1 家，50 至 100 人 2 家，100 人以上 3 家。比重分布见下：



中国公司对英国投资环境的评估

在投资目标方面，参与普查的公司中有 84%（21 家）说他们在实施国内集团公司的全球化战略；88% 的公司（22 家）相信他们在英国的投资已经实现了目标；72% 的公司（18 家）说他们将于今后五年内扩大在英业务。

对于 20 个有关英国投资环境的问题，参与普查的公司中有 88%（22 家）认为语言环境好；76%（19 家）认为执法好，商业道德水准高；64%（16 家）认为研发和科技实力强。只有 12%（3 家）认为投资壁垒高。

参与普查的公司中有 68%（17 家）认为他们的行业竞争激烈。只有 36%（9 家）认为文化差异对公司的运营影响大。

对于现在“走出去”这一阶段公司最需要的支持，参与普查的公司的回答为：信息（12 家），培训（8 家），减少监管和干预（6 家），资金（4 家）。

结论和建议

对本次普查的分析显示，中国公司对英投资现在正处于一个新的机遇和发展时期。这符合中国政府鼓励中国公司“走出去”的战略，也是中国公司自身要更加国际化的要求所在。普查分析突出表明了英国在宏观层面（如法律、监管和商业环境的优势）的软实力对中国公司很有吸引力。同时，英国的社会治安也没有因为伦敦发生“7.7”恐怖袭击而引起中国公司过多的担忧。此外，英国经济向来以其服务业和强大的支持网络著称。

根据以上结论，我们建议中国公司在做出投资决策之前要进行详细的市场调查和可行性研究，应当充分了解和重视英国的竞争环境，提出适合于自己公司特点和发展需要的商业模式，同时聘用具有国际视角、专长和经验的管理人员。中英两国政府部门和中介机构应当加强协作，为中国公司提供及时、全面的信息服务；帮助企业培训真正熟悉当地情况的员工，并为公司决策创造宽松的外部环境。

附件 A： 购买“新”公司的核对清单

要想采取必要步骤建立 一家新公司开展业务，就需要提供以下信息。

董事

有关公司的每位新董事：

- 全名（即名、姓、曾用名（如有就注明）），若是公司，则提供公司名称
- 国籍（如果不是欧盟成员国国家的公民就必须注明）
- 居住地址（或者如果是将要成为董事的公司，则必须提供注册办公室或主要业务地点）
- 职业
- 该名董事为现任董事或在过去五年中曾担任董事的、在英国组建的其它公司的名称

每位董事都必须签署文件，同意担任董事。

秘书

- 全名
- 居住地址

秘书同样必须签署文件同意就任。秘书为行政官员，与董事担负的职责或责任不同。

注册办公室

提供注册办公室的完整邮寄地址。处理公司事务的税收征管区域按照注册办公室的地点确定，但是必须位于英格兰或威尔士（或苏格兰或北爱尔兰，依照公司的组建地点而定）。

股本

经授权的公司股本总额和任何特殊新类型股份的要求。

股东

有关每位股东：

- 居住地址（或者如果董事是公司，则必须提供注册办公室或主要业务地点）
- 该股东将分配到的股份数量

私人有限公司仅需要1名股东。上市公司必须拥有至少2名股东。

名称

提议采用的公司名称。

主要目标（公司备忘录）

公司将开展的业务活动的细节。

公司章程

是否要求任何特殊条款，如赋予不同类型股份的特殊权利或分配或转让股份的优先权。

审计师

将委任的审计师的名称和地址。

会计基准日

公司年度财务报表编制截止日，通常与中国母公司财务报表编制截止日相同。

银行

将作为公司银行的银行名称和具体分支以及有关签字安排的指示（即：签字人姓名和签字方法）。

附件 B： 英国援款激励措施

投资英格兰选择性资助（SFI）和 苏格兰与威尔士地区选择性援助（RSA）

SFI/RSA 是两大主要的援款项目，为在英国某些区域中创造新就业机会或保护受威胁工作岗位的投资者提供固定资产投资项目支持。在这些情况下，SFI/RSA 作为固定资产投资援款支付。另外，如果投资项目的固定资产投资很少，但能够创造就业机会，SFI/RSA 也能够作为创建工作岗位的援款而支付。SFI 属于斟酌决定的援助款项，企业只要满足投资项目条件，不管规模如何，都可以获得。

SFI/RSA 仅适用于英国国内被欧盟委员会认定为“协助区”的地区。英国的“协助区”分为“第一层次”和“第二层次”。欧盟委员会设定的资助上限为：第一层次地区为符合条件的项目成本的 30%，第二层次地区则根据不同的地点为 10% 至 25% 不等。

符合条件的项目成本通常根据在协助地区的项目资本开支数额确定。但是，项目成本也可以参照新工作岗位的 2 年工资成本来确定。

几乎所有的制造型企业均符合条件，但欧盟委员会限制为某些行业提供援款。受限行业不是一成不变的，但就目前而言，人造纤维和纺线、造船和修船、汽车行业的某些活动、钢铁、煤炭、一些渔业和农业产品都受到限制。

SFI 并没有固定的资助比例。主管当局会努力确定实施项目所需的最低协助程度，而且必须在欧盟委员会规定的最高援款限额之内。同时，还需要考虑相关就业岗位的数量和质量。

主管当局评估 SFI 申请时一般关注三大主要标准：

- 可行性：投资计划和提议该计划的公司 / 团体必须在商业上和财务上是可行的
- 高效性：项目必须有利于国家和当地经济
- 增加性：公司 / 团体必须说明项目仅在获得资助的情况下才能进行

研究与开发拨款

英国政府为研究与开发提供拨款。这些项目通常限于中、小型企业，一般定义为雇员人数少于 250 人的企业。但是在特殊情况下，研究与开发拨款也有可能授予大型企业。主要有四大要素：

- 微型计划：低成本开发项目，持续时间少于一年。最多不超过 2 万英镑，雇员人数不到 10 人
- 研究计划：涉及有计划的研究，持续时间 6 至 18 个月。最多不超过 7 万 5000 英镑，雇员人数不到 50 人
- 开发计划：涉及将工业研究转变为预产原型。最多不超过 20 万英镑，为中、小型企业提供
- 欧盟资助（参见下文）

欧盟研究与技术开发第七框架项目

研究与技术开发第七框架项目（即 FP7）是欧洲在欧洲研究领域的主要资助工具。第七框架项目的总预算在 2007 至 2013 年期间达约 500 亿欧元。第七框架项目分为四个板块，总结如下。

- 合作
- 理念
- 人才
- 能力

每年发布工作纲要，概述欧洲团体可申请资助的科学领域。申请者必须就欧盟委员会在欧盟官方期刊中发布的“征求建议书”做出回应。在此类“征求建议书”中将规定需要提交的信息（接收截止日期、科学领域、项目类型、任何额外的申请条件等）。申请程序包括竞争性投标，只有评分最高的建议书才能应邀与欧盟委员会展开合同谈判。申请流程可以为一步程序或二步程序（在大多数情况下为一步程序）。

联合编撰人简介



British Embassy Beijing
英国驻华大使馆

英国贸易和投资总署是一个政府机构，与驻英国驻华大使馆共同努力，旨在帮助中国和其他海外公司对英国生机勃勃的经济进行高质量的投资。英国被认为是从欧洲成功地发展起全球业务的最佳地点。我们为投资者在业务决策的各个阶段提供支持和建议。

英国贸易和投资总署同时也帮助设在英国的公司于不断发展的全球经济中取得成功。总署为具体企业提供量身定制的专家水平的服务，帮助他们在国际上取得最大限度的成功。我们为 公司 提供知识、建议和实际支持。

英国贸易和投资总署通过英国全国各地的国际专家网络、英国大使馆和位于中国和世界各地的外交办公室，为您提供专业服务和联系人。

如需更多信息，请访问 www.uktradeinvest.gov.uk 或致电 +44 (20) 7215 8000。

中华人民共和国驻英国大使馆经济商务参赞处
*THE ECONOMIC & COMMERCIAL COUNSELLOR'S
OFFICE OF THE CHINESE EMBASSY IN THE UK*

驻英国大使馆经商参处是中国驻英国大使馆的组成部分。主要职责是宣传中国经济政策及国内外贸易和国际经济合作等商务政策；联系英国政府有关部门、行业协会、工商界及社会各界，疏通和拓展中英经贸合作渠道，扩大双边经贸合作；促进双向贸易投资，为国内企业在英国投资、设点、参展和举办洽谈会等各类经贸活动提供服务；协助中英企业开展贸易投资和经贸团组互访活动等。

驻英国大使馆经商参处联系方式：

电话：+44 (20) 77238923(总机)

传真：+44 (20) 77062777

地址：16, Lancaster Gate, London, UK

邮编：W2 3LH

网址：<http://gb.mofcom.gov.cn>

普华永道在 150 个国家拥有超过 146,000 个员工为我们的客户提供服务。普华永道在中国大陆和欧洲设有分支机构，将根据您的需求及特定的行业，为您提供审计和经营咨询，并购，清算，管理咨询，税务及人力资源方案等专业服务。

我们帮助企业从容应对繁复的法定报告及税务合规性，为当地员工的培训和发展提供建议，创造良好的文化及政治氛围，为您进入新的市场设计经营战略以规避财务风险。以上是我们承诺，将帮助您的公司在全球各地开展业务所面临的挑战提供解决方案。我们可以在以下领域提供协助：

- 全球化
- 新市场投资评估
- 离岸及全球供应链管理
- 商品价格及货币风险管理
- 地域风险管理
- 全球人力资源及外籍员工规划
- 税务及转移价格

如需了解更多信息，请您与我们联系：

麦克·科然

电话：+44 (20) 7213 8190

传真：+44 (20) 7213 8465

电子邮件：mike.curran@uk.pwc.com

姜苏唯

电话：+44 (20) 7804 9248

传真：+44 (20) 7213 5379

电子邮件：suwei.jiang@uk.pwc.com

罗惠琪

电话：+44 (20) 7213 2016

传真：+44 (20) 7213 8465

电子邮件：betty.w.law@uk.pwc.com

或登录网站：

pwc.com

泰乐信是欧洲一家大型综合性的提供全方位法律服务的律师事务所，在英国、法国、德国、和比利时有事务所，在中东杜拜、西班牙和中国设有办事处。本公司除了在高科技和极富知识产权的产业有特长外，在公司法、金融、房地产及其他相关法律业务领域有着丰富的经验。本所共有 264 名合伙人，员工 1300 多，遍布欧洲和亚洲。我们在涉及欧洲以及欧洲与其他国家的跨国并购、诉讼及其他交易方面有着丰富的经验。

泰乐信律师事务所与在欧洲投资和开展业务的中国公司有广泛的合作经验。我们在英国、德国、法国和中国都有双语的专业团队，给您提供建议，帮助您企业取得成功助一臂之力。我们专门设立的中国部长期以来一直在为想在欧洲投资和融资的中国公司提供服务。泰乐信早在 1985 年就首次为中国客户提供在欧洲开展业务的咨询建议。本所业务全面，深得全球客户信赖。泰乐信在欧洲是业界首屈一指的律师事务所。

如需了解更多信息，请您与我们联系：

保罗·韦伯（合伙人，来英投资部）

电话：+44 (20) 7300 4727

传真：+44 (20) 7300 7100

电子邮件：p.webb@taylorwessing.com

刘亚民（英国执业律师，中国部（英国）主管）

电话：+44 (20) 7300 4101

传真：+44 (20) 7300 7100

电子邮件：y.liu@taylorwessing.com

