

国际市场 World Market

国内统一刊号：CN31-1550/F 国际标准刊号：ISSN 1001-5450

出版日期：11月15日 复刊NO. 3；总第501期

本刊专稿

访美中贸易全国委员会
中国区副会长彭捷宁

环球投资

海外投资
如何才能税务合规

电子商务

跨境电商
最新检验检疫政策解读



ISSN 1001-5450



9 771001 545173

聚焦英国

Focus of Britain



本刊专稿

- 6** 我们董事会成员可以直接和特朗普对话
——访美中贸易全国委员会副会长(负责中国事务)彭捷宁先生
本刊记者/王 燕
- 9** 欧洲夜空：中国飞来的群鹅好壮观
——上海芭蕾舞团欧洲巡演纪实
本刊记者/柯兆银

人物访谈

- 13** 他让安特卫普港在中国声誉鹊起
——访比利时安特卫普港务局上海代表处首席代表朱伯彦先生
本刊记者/侯圣勇
- 16** 我们要促进世界中小企业共同繁荣
——世界贸易网点联盟主席布鲁诺·麦斯尔访谈录
本刊记者/沈 艺 黄 巍

领馆内外

- 18** 泰中投资机遇研讨会即将举行
供稿/泰国王国驻上海总领事馆投资处 张 磊
- 18** 以色列Agritech国际农业展览会明年5月开幕
供稿/以色列驻上海总领事馆商务处 谢琳娜
- 19** 澳大利亚设计首次亮相深圳国际工业设计大展
供稿/澳大利亚驻上海总领事馆商务处 阎 军
- 19** 海事盛会Marintec 将在上海召开(共两则)
供稿/芬兰驻上海总领事馆商务处 浦 琛

经济观察

- 20** 中日经济交流新趋势：从硬件为主变为软件为王
撰稿/莫邦富
- 22** 阿联酋：合作商机有很多
撰稿/施蕾生
- 24** 上海展览业呼唤立法保障
撰稿/杜 娟

国际贸易

- 27** 美国采购商为什么询问这些问题？
撰稿/非 非
- 28** 美国可口可乐公司为什么向荷兰小超市低头？
——访上海自有品牌专业委员会秘书长姚铮女士
本刊记者/王 颖

电子商务

- 31** 跨境电商最新检验检疫政策解读
撰稿/陈燕萍
- 34** 如何在泰国电商市场掘金
撰稿/章梦婕

环球投资

- 36** 海外投资：三个“预备动作”
撰稿/Mireia Paulo / 包玫兰 张 骏
- 38** 海外投资，如何才能税务合规？
撰稿/吕 晨 张顺源

主管

上海市商务委员会

主办

上海市电子商务促进中心

(联合国贸易网络上海中心)

专题报道：聚焦英国

42 我们可以进行更多领域的合作

——英国驻上海总领事馆总领事吴侨文先生访谈录

本刊记者/黄巍

44 英国制造业有许多商业机遇

——英国驻上海总领事馆副总领事Tony Clemson先生专访

本刊记者/郑颖

45 投资欧洲，请关注英国

——英中贸易协会中国境外投资总监麻伟峰专访

本刊记者/沈艺

47 英国主要产业投资导航

供稿/英国驻上海总领事馆商务处

52 英国中部引擎拥有难得投资机会

供稿/英国驻上海总领事馆

54 英国驻中国商务机构一览表

供稿/英国驻上海总领事馆

商海星座

56 追梦者、挑战者和创新者

——HRS亚太区副总裁姜君女士专访

本刊记者/何筱怡

59 从空姐到女老板的岩村圭子

撰稿/王洁

双月要闻 (9—10月)

61 市商务委大事记

编辑出版：《国际市场》杂志社

社长兼总编辑：李悦

副总编辑：郑颖 柯兆银

英语翻译：张昕

责任编辑：柯兆银

社址：上海市中山南路1088号4楼

邮政编码：200011

采编部：(86)(21)63685513

传真：(86)(21)63685855

电子邮箱：worldmarket@tpsha.gov.cn

设计排版：秋光文化 (www.qiuguang.net)

印刷：上海东亚彩印有限公司

国外发行：中国出版对外贸易总公司

国内总发行：上海市报刊发行局

发行范围：国内外公开发行

国内订阅：全国各地邮局

国内统一刊号：CN31-1550/F

国际标准刊号：ISSN 1001-5450

广告许可证号：3101014000099

出版日期：11月15日 (复刊NO.3; 总第501期)

定价：RMB: 20.00

HKD: 36.00 USD: 16.00 (含邮费)

声明

版权所有，《国际市场》保留所有权利。
未经本社许可，不得以任何目的、以任何形式
复制、翻印、传播或以其他方式使用
《国际市场》的任何图文



CONTENTS

Special Articles

- 6 Members of the board can dialogue directly with president Trump**
—Interview with Mr. Jacob Parker Vice President in China Operations of U.S.- China Business Council
Correspondent / Wang Yan
- 9 Europe night: what a spectacular flock of geese flying from China.**
—Documentary of Shanghai ballet tour of Europe
Correspondent / Ke Zhaoyin

Character Interview

- 13 He makes the Port of Antwerp famous**
—Interview with Mr. Zhu Boyan, Chief representative of Shanghai office of the Antwerp Port Authority, Belgium
Correspondent / Hou Shengyong
- 16 We want to promote the common prosperity of SMEs in the world**
—Interview with Mr. Bruno Masier, President of World Trade Point Federation
Correspondent / Shen Yi Huang Wei

Inside and Outside the Consulate

- 18 Seminar on investment Opportunities between Thailand and China will be held soon**
Feeds / Investment office at Consulate General of the Kingdom of Thailand in Shanghai Zhang Lei
- 18 Agritech - Israel will open in May of next year**
Feeds / Commercial department at Consulate General of Israel in Shanghai Xie Linna
- 19 Australia Design debut at Shenzhen International Industrial Design Fair**
Feeds / Commercial department at Consulate General of Commonwealth of Australia in Shanghai Yan Jun

- 19 Marintec will be held in Shanghai(a total of two pieces of information)**

Feeds / Commercial department at Consulate General of Finland in Shanghai Pu Chen

Economic Observer

- 20 New trends in Chinese and Japanese economic exchanges: from hardware oriented to software as a kingly way.**
Contributor / Mo Bangfu
- 22 UAE: there are many business opportunities for cooperation**
Contributor / Shi Qiangsheng
- 24 Shanghai exhibition industry calls for legislative protection**
Contributor / Du Juan

International Trade

- 27 Why do American buyers ask these questions?**
Contributor / Fei Fei
- 28 Why does Coca Cola bow to Dutch small supermarket?**
—Interview with Ms. Yao Zheng, secretary-general of Private Label Specialty Committee
Correspondent / Wang Ying

E-commerce

- 31 The latest inspection and quarantine policy of cross-border e-commerce Interpretation**
Contributor / Chen Yanping
- 34 How to make money in Thailand's e-commerce market?**
Contributor / Zhang Mengjie

Global Investment

- 36 Three "preparatory actions" before overseas investment**
Contributor / Mireia Paulo / Bao Meilan Zhang Jun
- 38 How can overseas investment ensure the tax compliance?**
Contributor / Lv Chen Zhang Shunyuan

Supervisor

Shanghai Municipal Commission of Commerce

Host

Shanghai Electronic Commerce Promotion Center
(Trade Point Shanghai)

Edition and publication:

World Market Periodical Office

President and Chief Editor: Li Yue

Deputy Chief Editors: Zheng Ying and Ke Zhaoyin

English Translator: Zhang Xin

Commissioning Editor: Ke Zhaoyin

Address: 4th Floor, No. 1088, South Zhongshan
Road, Shanghai

Post Code: 200011

Collecting and Editing Department:

(86) (21) 63685513

Fax: (86) (21) 63685855

Email: worldmarket@tpsha.gov.cn

Design Layout: Shanghai Qiuguang Culture
Communication Co., Ltd (www.qiuguang.net)

Printing: Shanghai East Asia Color Printing Co., Ltd

Distribution Abroad: China National Publishing
Industry Trade Corporation

Distribution in China:

Shanghai Municipal Press and Publication Board

Distribution Scope:

Domestic and overseas publications

Domestic Subscription:

Post offices across the country

China Number: CN31-1550/F

International Standard Serial Number:

ISSN 1001-5450

Advertising License No.: 3101014000099

Publication Date: November 15 (re-publication
No.3; total number of 501)

Price: RMB 20.00

HKD: 36.00 USD16.00 (including postage)

Statement

Copyright World Market All rights reserved.

Without the permission from World Market Periodical
Office, no image or text can be reproduced, reprinted,
transmitted, or used by any means or for any purpose.

Special Report: Focus of Britain

42 We can cooperate in more fields

—Interview with John Edwards, Consul General of the
British Consulate General in Shanghai

Correspondent / Huang Wei

44 There are many business opportunities of British manufacturing industry

—Interview with Mr. Tony Clemson, Deputy Consul General
of the British Consulate General in Shanghai

Correspondent / Zheng Ying

45 Invest in Europe, please notice Britain.

—Interview with Ma Weifeng, China outbound director Of
The China-Britain Business Council

Correspondent / Shen Yi

47 Investment navigation of major industries in the UK

Feeds / Business department of British Consulate-General in
Shanghai

52 There are rare investment opportunities in the middle of Britain.

Feeds / British Consulate-General in Shanghai

54 List of UK business organization in China

Feeds / British Consulate-General in Shanghai

Business Constellation

56 A dream chaser, a challenger and an innovator

—Interview with Ms. Jiang Jun, vice president of Asia Pacific
Region, HRS

Correspondent / He Xiaoyi

59 Iwamura Keiko, from stewardess to boss

Contributor / Wang Jie

Bimonthly News(September - October)

61 Events of Shanghai Municipal Commission of Commerce



© Mireia Paulo / 包玫兰



© 张 骏

海外投资： 三个“预备动作”

Three “preparatory actions” before overseas investment

撰稿/Mireia Paulo / 包玫兰 张 骏

很多海外投资的失败，
都是因为缺乏充分的前期准备工作而导致的。
换言之，如果准备充分，
就会避免不少失败。

*The failure of many overseas investments is
due to the lack of adequate preparatory work. In
other words, if prepare adequately, many failures
can be avoided.*

随着中国经济总量的提升，以及其“一带一路”国家战略的支持，中国企业的海外直接投资（ODI）活动正处于高速扩张期。根据中国商务部提供的公开信息，2016年中国对外投资流量已经达到了1961.5亿美元的历史新高，同比增长34.7%，在全球占比达到13.5%，连续两年位达到世界第二的水平。

但是，海外市场这块大蛋糕固然诱人，而要吃到嘴里却并不容易。无论是“中国万达集团投资西班牙大楼失败”，还是“中信泰富中澳铁矿项目遭遇停产危机”，类似中国企业海外投资折戟的新闻，不时成为新闻热点而占据着中国媒体的版面。

这些案例告诉我们，尽管海外投资表面光鲜靓丽，但在实际操作过程中却不乏存在各种各样的不确定因素和风险。在我们看来，很多海外投资的失败，都是因为缺乏充分的前期准备工作而导致的。因此，如果说第一批“走出去”企业的失败案例，可以视为中国企业在海外投资过程中所交的学费，那么对于今后计划“走出去”的中国企业而言，则应当从中汲取教训，做好充分的前期准备工作。

那么海外投资者们通常需要做哪些方面的准备工作呢？

我们结合这些年来所积累的海外投资项目服务经验，为中国的投资者们提供以下建议以供参考。

了解投资流程

投资者首先要对中国境内和投资目标国的投资流程进行系统性了解。

所谓投资流程是指投资项目设立过程中必须办理的相关审批、备案和其他程序性工作，涉及中国的对外投资法律法规，以及投资目标国外商投资法律法规两部分。如中国的对外投资项目的商委审批备案制度等，以及投资目标国的企业登记设立规范、投资资本出资规范等。

很多投资者海外投资时存在急功近利的心态，只看重海外投资可能带来的业绩前景，而忽视做好整个投资流程的了解与规划，甚至认为海外投资的流程与其过往在国内投资是一样简单的事情，随便找个代办公司运作一下，就能够达到在境外投资的目的。有些投资者单纯为了追究项目投资进度，而忽略办理中国境内的对外投资流程，其结果是欲速则不达，不仅违反了中国对外投资相关的法律规定，还会造成实际或潜在的损失。

以我们了解的一个真实案例来说，有个中国投资者规划以香港为起点开始他的海外投资事业，今后再逐步扩展到其他第三国进行投资。为了在香港建立公司，他

就自己委托香港的公司注册机构，直接以他作为股东在香港注册了一家公司。但等到香港公司设立完毕，遇到资金汇出需求的时候，才发现如果没有执行按照中国对外投资项目审批和备案制度的要求来做，没有在政府商务部门、发展与改革委员会以及外汇银行进行事先的审批或备案的话，就无法以合法的方式将投资款项汇出，结果造成该投资者的项目后续无法开展，最终该投资者放弃自己注册的香港公司，重新按照相关要求进行了备案和审批工作。这不仅浪费了金钱，更是浪费了宝贵的投资时间。

其实不仅仅是在中国，包括欧盟在内的大多数国家，都会对外商投资有很多的程序性要求。通常包括如何在当地注册公司，如何在当地获得经营相关业务所必须的许可证，以及就某些特殊的海外投资项目来说，还会涉及诸如反垄断审查、项目环境影响评估等流程。

为此，我们建议中国投资者在投资之前，务必要进行详细的了解，咨询相关的政府部门或法律服务机构，并且依规而行，这样才能够让投资项目平稳有效地开展。

了解目标国投资环境

预先了解投资目标国的投资环境也是一个重要的准备动作。

面对投资目标国这样一个陌生的环境和市场，如何有效地调动现有资源进行投资环境调查，是摆在中国投资者面前一道不小的难题。

一个国家的投资环境其实是个很宽泛的概念，投资者在投资目标国所面对的一切客观条件都可以纳入投资环境的范畴。影响和决定投资目标国投资环境的因素甚多，包括社会政治、地理交通、语言人文、劳动力资源、市场开放程度、生产力水平、消费习惯等等，不胜枚举。投资者在预先了解阶段不可能也无必要面面俱到，而是应当结合本企业的优势、特点，以及投资目标，有针对性地收集资讯并进行筛选和分析，以便为投资决策提供有效的借鉴。

如何去了解投资目标国的投资环境呢？

第一，从宏观的角度去了解投资目标国的投资环境：可以参考中国商务部每年公布的《对外投资合作国别（地区）指南》，以及从各国使领馆经济商务参赞处获取的该国投资指南中的相关内容，了解相关国家基本的投资环境因素，诸如政治、经济、文化、自然环境等。结合投资者现有的资源配置，从中筛选出潜在的投资目标国。

第二，就已经筛选出的信息，对特定投资目标国的



特定行业进行细化了解：在此阶段投资者可以参加一些第三方的投资资源推介会，或者前往投资目标国进行实地考察。应当重点了解相关的市场环境、税收政策、准入门槛、优惠政策等内容，以确定该投资环境是否适合本企业发展，并寻找具体的投资项目或投资标的。

第三，对具体投资项目开展“可行性分析”，即在微观层面下对个案进行“投资环境因素调查”：其主要内容应当包括与该项目的商业模式、原材料供给、劳动力、配套法律法规等。这类的尽职调查一般也可委托有专业资质的第三方机构开展，以确保最终结果的准确性、针对性。

了解海外投资的法律风险

对于越来越多中国企业来说，海外投资中的法律风险已经成为影响他们投资策略的重要部分。海外投资的法律风险不是一个孤立的概念，很多时候与政治风险、市场风险、文化风险相互重合。前面所提到中国万达集团西班牙大楼案例，就是一个典型综合了其他因素的法律风险。该案例中，万达集团本已经购买下了西班牙马德里的地标性建筑“西班牙大楼”，拟将其拆建为综合性物业，却因当地政府换届、民众的抗议，无法按照法律获得项目规划许可，最终导致了整个项目未能达成预期目的而被迫转让。虽然这个案例中存在政治风险的因素，但实际上最终的矛盾焦点却仍然是法律风险。

要了解法律风险，需要从多个维度入手，其中既有不同国家的法律冲突规范，也有法律适用的问题。投资

者要同时了解投资过程中来自中国和投资目标国的法律风险，特别是在法律的变化、地区性法律差异、法律的解释和执行等问题上，投资者需要充分评估自身以及项目的抗风险能力。

根据我们以往的经验，在对外投资中常见的法律风险包括以下几部分：

1. 外汇法律风险，包括外汇汇率政策、外汇出入管制以及从投资目标国取得利润汇回本国等法律风险。

2. 环境保护法律风险，特别是一些生产性质的投资项目，因与当地生态环境影响紧密相关，极易遭遇此类风险。包括投资目标国的环境影响评估法律制度、各种国际环境公约、各国的环境监管政策等。

3. 劳动法律风险，这属于一个“后发型”的法律风险。中国企业在开展境外投资初期往往不会遇到，而是在开展运作时才突然遭遇。例如中国某钢铁企业收购南美某国铁矿后，在运营期间长期被各种名目的罢工示威所困扰，使得经营受阻。因此，需要关注有关工会组织、员工罢工权、雇佣方式、劳动关系解除和裁员、以及福利待遇等相关的法律风险。

4. 知识产权风险，主要是指投资目标国对于多种相关权利（财产权、精神权、邻接权）的保护制度，以及各种国际知识产权公约的适用。投资者在涉及到商标、专利的运作、交易时稍不注意就可能遭遇法律风险。

5. 税务法律风险，主要集中在如何依法依规地避免双重征税，避免在中国和投资目标国出现漏税、逃税的情况。

我们认为，对于中国投资者来说，除了上述这些常见的法律风险，他们还需要针对与本行业和投资项目来进行特殊的法律风险调查。例如资源开采项目应当侧重于了解环境保护法律风险，科技产业项目应当侧重于了解知识产权法律风险。

综上所述，中国投资者在准备海外投资前，对投资流程、投资环境、法律风险做一个系统性的预先了解很有必要。投资者可以自行进行相关的准备工作，也可以委托第三方专业机构进行相关的准备工作，尤其是对那些不具有相关资源的中小企业来说。中国有句古话：“知己知彼，百战不殆”。希望今后有更多的中国企业，在做足了准备动作后能够成功实现海外投资，并且取得丰硕的回报。

（作者Mireia Paulo / 包玫兰系里格律师事务所欧美市场和海外投资项目总监；作者张骏系里格律师事务所欧美和海外投资部部长）

专题报道：聚焦英国

本刊和英国驻上海总领事馆合作推出本专辑。

这期专辑，既有总领事和副总领事的专访，又有英国最适宜于中国企业投资的全方位信息，还有具体路径的指引。

中国企业拓展英国市场，不看本期“聚焦英国”，可能就丧失了商业机遇。

This issue is launched by the magazine and the British Consulate General in Shanghai.

This issue includes exclusive interviews with consul general and vice consul general, and most comprehensive information about the most suitable investment for Chinese enterprises in the UK, as well as the guidance of specific methods.

For Chinese enterprises to develop the UK market, Business opportunities may be lost if you miss this “Britain Focus”.





中英两国合作有什么样的特点以及趋势？
中英合作给两国企业带来什么好处？
两国间未来有什么新的合作机遇？

What are the characteristics and trends of the cooperation between China and Britain?

What benefits does cooperation between China and Britain bring to the two countries' enterprises?

What are the new cooperation opportunities between the two countries in the future?

我们可以进行更多领域的合作

——英国驻上海总领事馆总领事吴侨文先生访谈录

We can cooperate in more fields

—Interview with John Edwards, Consul General of the British Consulate General in Shanghai

本刊记者/黄 巍

金

秋时光，英国最大规模品牌展“BOB英伦精选”登陆上海展览中心，引起热烈反响。就在英国驻上海领事馆总领事吴侨文先生出席开幕典礼之后，记者在展会的媒体室独家采访了总领事吴侨文先生。

这位充满活力的官员，一一回答了记者的提问。

中英合作的特点和趋势

《国际市场》：请您谈谈中英两国经济和文化等方面合作的特点以及趋势？

John Edwards：这是一个很好的问题。在经济、贸易和文化等领域，谈到中英两国合作的发展趋势和特点，我有很多的想法和案例可以和你们分享。



谈到特点，首先，10年前中国向英国出口很多物品，英国也会销售一些产品到中国，但是局部性的。时至今日，英中两国在所有地区及领域都有很多经贸活动，尤其值得关注的是投资领域。来自中国吉利汽车公司的李书福先生，他在伦敦投资出租车行业，也投资物流技术领域，同时在英国建立研发中心，推动吉利汽车在英国市场成长。两国企业合作的例子很多，如英国公司与中国商用飞机有限责任公司（COMAC）的合作，又如三胞集团控股的南京新百收购英国老牌百货公司弗雷泽（House of Fraser）等等。

《国际市场》：说得真好。

John Edwards：其次，两国在科学技术方面也有很多合作，值得关注。如伦敦的一些大学在中国设立了创新中心，这是他们第一次在另外一个国家或地区设立研究中心；在文化领域方面，SMG和BBC协同深度合作，促使两国间文化交流活动开展得异常丰富。就两国合作的特点来说，它不仅仅是一种方式，而是呈现出全球性的交流活动。我们看到，全世界许多国家和中国是连在一起的，中国是全球市场内多个行业领域的重要参与者。

《国际市场》：请您介绍中英经贸及文化的合作概况以及给两国带来的好处。

John Edwards：我认为这应该从两个层面来理解。首先，对于个人消费者、客户或者商业层面来说，可能获得的好处是有更大的选择范围和更好的选择对象。许多中国消费者喜欢英国商品，因为我们为这些客户提供了高品质的产品和个性化的体验。当然，中国公司也获得了更多的英国客户及订单。其次，两国企业在更多的方面建立了合作关系。中英两国的企业可以建立全球性的跨国公司，成为全球性的合作伙伴。例如，上个月哈姆雷斯（Hamleys）在徐州开设了门店，它是全球单体面积最大的玩具店，比之前哈姆雷斯（Hamleys）在南京开设的旗舰店还要大很多。再以李书福先生为例，英国出租车公司是一个伟大的全球性公司。两家公司的跨国合作，将有助于吉利快速成长为一家全球性的公司，同时也打开了伦敦出租车公司的全球市场。还有，中英两国关于航空领域的合作也有非常成功的案例。

《国际市场》：中英两国间还会有什么新的合作机会？

John Edwards：我认为英国脱欧之后会寻求更为广阔的合作机会，英国的公司和企业会更加把握“走出去”的机会。我认为在创新等多方面，我们可以进行更多合作。众所周知，英国有许多世界知名的顶尖大学，他们善于创造，精于创新，在科技领域方面有很好的成绩，未来，他们可以和中国公司、企业合作，把创新的项目带到中

国并且实现能更好的商业化。

领事馆每周都会举办各类活动

《国际市场》：您这么看好两国的合作，我想问，英国驻上海总领事馆在经济及文化方面有什么样的未来计划？

John Edwards：这个问题很好。许多其他国家或区域领馆的同事问我，在中国的领馆有多少工作人员时，我总是告诉他们，我们设有苏格兰办公室、威尔士办公室、北爱尔兰办公室和签证处等多种机构，总计约有350名工作人员。这个规模比百分之八九十的英国在其他国家和地区的领馆都要大，这体现出我们非常重视中国。我们每周都会举办各类文化活动，如最近在上海博物馆举行的大英博物馆巡展及设计展等。我们还将举办更多的展览和文化交流活动，下个月就有不少活动。

《国际市场》：您对现在正在举办的“BOB英伦精选”展览如何评价？

John Edwards：这是一个非常好的展览，是一个全方位体验英伦文化的嘉年华。首先，这个展览通过非常独特的角度，向那些没有去过英国的人展示和介绍我们的国家，其中有非常多的展览内容是第一次在亚洲和中国展出。其次，通过这次展览，大家可以更多地了解到英国的文化和英国人民生活的面貌，感受到英国的创造力与创新精神的源动力。

《国际市场》：您为什么喜欢在微博上经常和中国年轻人互动？您认为这是一种更加走近中国的方式吗？

John Edwards：我认为，将英国的文化和信息用更加“接地气”的方式传递出来，是一件很有意义的事情。对我来说，中英两国老百姓之间的融洽关系是非常重要的。通过社交网络，我们可以让更多的年轻人参与进来，同时也能更好的促进两国人民之间的交流，能够建立更加融洽的关系。同时，社交网络也是一个很好了解中国人的窗口，尤其是中国年轻人。

《国际市场》：通过您的微博，我们看到您在中国旅游拍摄的许多照片，能否谈谈您对中国对上海的印象？

John Edwards：这其实很难用几句话回答。在过去的20年中，我有10年是在中国度过的，仅有5年在英国生活。对我来说，这些年在的生活，我觉得非常舒适和安全。我很喜欢中国。中国就像家一样，说我是半个中国人也可以。我觉得中国是我生命中非常重要的部分，我感到中英两国之间的差异变得越来越小。

上海，是一个非常奇妙的城市。无论什么时候路过陆家嘴金融区、浦西老城区，你都会体会到上海的一种动感。我想，在世界上真的很难找到另外哪座城市会给我这样的感受。



英国制造业 有许多商业机遇

——英国驻上海总领事馆副总领事 Tony Clemson先生专访

There are many business opportunities of British manufacturing industry

—Interview with Mr. Tony Clemson, Deputy Consul General of the British Consulate General in Shanghai

本刊记者/郑 颖

2017年的上海工博会圆满闭幕，英国作为这次展览的主宾国，展出了该国的许多制造业方面的成果。就英国和中国制造业方面的合作，副总领事谈了他的见解。

《国际市场》：Tony Clemson先生，参与中国国际工业博览会的英国公司有什么特点？

Tony Clemson：CIIF的英国馆将展示英国最出色领域的成就，在汽车、航空、铁路、海洋、先进制造业和技术领域，英国都拥有世界上最先进的公司，而英国馆是英国开拓性的专业技能的很好例证。英国馆还展示了来自北方发电厂和米德兰发动机公司，英国英格兰东部以及苏格兰的发展国际公司的成就。展馆不仅展示了英国最先进的技术，也为中国消费者、企业和投资者提供了与英国公司联系的独特平台。

《国际市场》：长久以来，英国在汽车、航空、铁路、海运、先进制造业和信息技术业等领域拥有专业的知识与服务，这背后的原因是什么？

Tony Clemson：作为工业革命的发源地，英国在制造业方面有着悠久的历史。由于在汽车和航空航天等行业继承了优良的传统，英国目前是世界第十大制造业经济体。英国擅长把成熟的技术创新转变为商业上的成功案例，这意味着英国有能力与中国合作且能够获得跨领域的成功。

《国际市场》：作为工业革命的发源地，英国处于世界制造业的前列，有着悠久的历史，我的问题是，英国先进制造业能给中国企业带来什么样的优势？

Tony Clemson：通过将学术研究与市场需求结合起来，英国将实用性的学术知识应用到商业环境中。例如，通过英国的高价值制造促进中心（11个促进中心汇集了政府投资、学术研究和商业运作），我们正在重新创建以英国制造业的传统来推动创新的优势。

《国际市场》：英国擅长将成熟的技术和创新转化为商业成功案例，请问这将会为中国企业带来怎样的商机？

Tony Clemson：目前，在不同地区和行业的先进制造

业和运输业，已经有许多英国与中国合作的案例。例如，2008年上汽集团在伯明翰成立的长桥研发中心，与上海总部在产品开发和技术创新领域的合作完全做到无缝衔接。我的意思是，通过与中国政府和中国企业的合作，我们可以共同打造新的、创新的未来合作伙伴关系，实现互利共赢，达到双方各自的战略目标。

《国际市场》：最后，请您展望一下中英合作的前景。

Tony Clemson：两国间已经在多个领域进行了良好的合作。我知道未来还有更多合作的潜力。当前是英中关系的黄金时期，对英国和中国来说，没有比此刻更好的合作时机。我们通过共同努力，达成《中国制造2025》目标和英国的产业战略目标。《中国制造2025》的规模的雄心让人鼓舞，英国把自己视为中国实现其目标的自然伙伴。中国制造战略确定的所有的10个优先领域，英国都拥有世界领先的公司和研究机构，从我们尖端的汽车、航空航天制造商到生物制药、机器人领域等，我们都有取得突破的研究机构，这一切的成功都由英国著名的教育和金融服务部门支撑着，这意味着英国公司可以获得强大的技术支持和资金来源，从而获得蓬勃发展。



©工博会上的英国馆

投资欧洲，请关注英国

——英中贸易协会中国境外投资总监麻伟峰专访

Invest in Europe, please notice Britain.

—Interview with Ma Weifeng, China outbound director Of The China-Britain Business Council

本刊记者/沈 艺

谈到海外投资，谈到经贸文化合作，当然少不了欧洲，更是少不了英国。

英国优势行业在哪里，适宜于中国企业投资的领域在哪里，本文提供独家观点。

In term of overseas investment, economic and cultural cooperateion, Europe and Britain are indispensable.

What is British competitive industry? Which area is suitable for Chinese enterprises to invest? This article offers an exclusive view.



©英中贸易协会中国境外投资总监麻伟峰先生

采

编本期“聚焦英国”专题，英国驻上海总领事馆推荐了英中贸易协会中国境外投资总监麻伟峰先生。

麻伟峰先生是一位很有亲和力的年轻人，他在采访中向我们介绍了英国优势行业和他对中国企业海外投资的见解。

英国有什么特别的优势

《国际市场》：与欧洲其他国家相比，英国有什么特别的优势？

麻伟峰：相比德国传统的化工业、制造业，英国的服务业更强，英国服务业GDP占比高达75%以上。英国的科



技，也许不像德国、以色列那样著名，但绝对也是颇有成就。我觉得英国的优势行业更多的是软性的东西，比如专业服务、标准的制定等。和法国相比，英国的市场更加开放，合同法更灵活，税收也比法国低很多，所以许多法国人也选择在英国生活。伦敦是欧洲最大的城市，我认为伦敦是全球国际化程度最高的城市。

《国际市场》：请举例说明英国的优势。

麻伟峰：说起科技行业，大家想到的可能都是美国、德国，其实英国的科技行业同样非常有优势。举例说，最近热门的围棋人机大赛的阿尔法围棋（AlphaGo），其技术就来自于英国的Deep Mind公司；英国的航空航天技术在世界上也是领先的，用于搜索M370失踪飞机的海事卫星就是英国公司的。许多科技成就都来自于英国，只是它们在起步阶段就被美国或者其他西方国家的公司收购了，这也是英国市场的特点，把比较尖端的智能制造、研发等产业留在国内，把生产型产业转移到其他国家。

《国际市场》：有道理。

麻伟峰：还有文化创意产业、教育行业和服务业。英国的文化创意产业发展得比较早，传统与创意结合得非常完美。英国有许多世界一流大学，剑桥、牛津举世闻名，英国成熟完善的教育体系吸引了众多的中国留学生，目前中国在英国的留学生有10万多人。专业服务领域是英国的另一优势行业，金融服务、会计师服务、律师服务和制定标准的机构等，都非常有名。

适宜中国企业投资的领域

《国际市场》：中国企业为什么要选择英国进行投资？

麻伟峰：英国的行业和中国市场是互补的，英国有尖端的技术、知名的品牌，但是英国本土市场很小；随着中国产业的升级和消费实力的提升，英国的许多行业产品可以在中国找到市场，像金融服务、文化创意产业等等。上海消费力强，乐于接受西方文化，是英国企业特别青睐的。今年，英国时梅展览公司连续在上海举办了三个文化展览，这几天英国在上海举办聚集优质英伦品牌的“英伦精选”展览，它们都吸引了许多国内观众。

《国际市场》：哪些行业适合中国企业关注？

麻伟峰：中国正在重点发展金融行业，上海提出要建成国际金融中心；英国是一个完全开放的市场，在金融方面有各种创新，两国在金融领域有很多合作空间。“一带一路”沿线60多个国家，不少国家曾经是英国殖民地，至今沿用英国的法律体系，英国在这些国家开展业务也有很长的历史。英国很支持“一带一路”战略，CBBC（英中贸易协会）出版了“一带一路”的相关报告，今年是第

三个版本，第一个版本由我们主席沙逊勋爵当面交给习近平主席。我们英中贸易协会的CEO说过，“英国应该成为中国在‘一带一路’战略沿线天然的合作伙伴。”中国推进“一带一路”战略，英国和中国企业就会有許多合作机遇。

《国际市场》：请举例说明两国企业合作双赢，好吗？

麻伟峰：在建筑设计领域，中英两国就有不少成功案例，国内很多有名的地标性建筑都是英国公司设计的，北京首都机场就是由英国福斯特建筑设计公司设计的。英国和中国在医疗养老领域的合作也很紧密，目前国内推行的分级诊疗制就来自于英国，英国是一个老龄化比较严重的国家，在养老行业很有经验。

中国企业投资英国如何准备

《国际市场》：中国企业，如何能够找到英国的合作伙伴或者适合他们的项目？

麻伟峰：首先，要充分利用专业服务公司，比如律所、投行等，获得有效的信息和帮助。过去，中国公司不善于利用这类资源，在这方面还需要学习，因为这对投资成功率的提升很有帮助。另外，国内公司出去投资可以先从合作伙伴开始。非主营业务投资不容易成功，要从熟悉的行业着手，合作对象又是熟悉的，这对运营状况、市场、客户、财务状况、定价等，都会有好的结果。

《国际市场》：投资英国，应该注意些什么？

麻伟峰：首先，要有充分的前期准备。海外投资，专业服务公司很重要。英方公司期待你已经找了专业的团队，否则就会质疑你合作态度是否真诚。

其次就是要摆正心态，国内许多公司一谈合作就要控股，要百分之百收购，这会让人家产生戒备心理，甚至被吓跑了。我们一般都会建议客户，从小额股权收购开始合作。

第三，投资后的整合。国内许多公司并没有考虑得那么长远，总是先收购了再说，但收购后的整合往往是最难的，投资能否成功就在于整合能否成功。目前，不少国内公司也意识到了，一般都会在合作初期保留外方管理层，而不是一开始就空降高管。

《国际市场》：假如现在有中国企业想去英国投资，你最想告诉他什么

麻伟峰：多多使用类似于英中贸易协会这类机构、平台，包括英国各地区的发展促进署等，还要多参加此类活动，如一年一度的境外投资大会，从而获得足够多的有用信息。还有，投资前期的准备必不可少，要有专业的团队，要拥有具有实战经验的国际化人才。



英国主要产业投资导航

Investment navigation of major industries in the UK

供稿/英国驻上海总领事馆商务处

当你在英国创立企业，当你了解和获得英国投资机会，
可以从本文中获得前进方向和行车路径。

When you want to start an enterprise in the UK, or you want to understand and get investment opportunity in the UK, you can get direction and paths from this article.

汽车产业

英国在2012至2015年间耗资150多亿英镑投资其汽车产业，成为世界上最具吸引力的外商投资目的地之一。

汽车研发

英国政府和英国汽车行业于2009年建立合作伙伴关系，成立汽车委员会，共同描绘英国汽车行业复兴蓝图。

低碳推进：英国已经是全球动力系统中心，汽油和柴油发动机年产量超过250万。目前，英国还率先投身纯电动汽车或氢燃料电池等电气化动力系统领域。英国政府和英国汽车业已经同意在未来十年共同投资10亿英镑研发低碳推进系统，此举史无前例。

轻量化：从1981年在一级方程式赛车中首次使用的碳

纤维，到世界铝材最密集型汽车制造商捷豹路虎的当前车型系列，英国在研发轻质材料方面成绩卓越无与伦比。

网联式与自主式汽车（CAV）：英国是CAV领域的领导者。英国已经创立由网联式与自主式汽车中心（CCAV）管理的2亿英镑基金。该基金由行业和政府共同资助，通过竞争性招标程序提供资助金。

政府向汽车研究基金（automotive research funds）投入12亿多英镑，覆盖低碳推进、轻质材料以及网联式与自主式汽车等领域。

汽车供应链

零部件需求：英国造汽车的本土零部件占比从2011年的36%上升到2017年的44%，并且还在持续上升。英国汽车制造商已经确定将再从英国供应商处采购年价值为40亿



英镑的汽车零部件，但是却一直无法遂愿，主要是因为英国汽车零部件厂已接近或达到满负荷运行产能，这为英国的海外投资者提供了大量机会。

创意产业

创意企业可以在英国茁壮成长，这得益于我们的卓越创意、技术伙伴关系以及大规模的增长机会。

创意内容与制作

英国为创意内容制作者提供卓越的设施和场地、世界一流的技术和创意技术基地，以及强大的政府支持。

英国电影产业正在逐步崛起。我们的游戏创作者处在一个迅速扩张的市场。高端电视和动画深受全球消费者的青睐，并且可以享受大幅税收优惠。

在英国，您的创新内容将得到全面的保护和支持。我们的创意税收减免（creative tax relief）政策有助于您在这里创业或壮大企业，让制作内容比以往更有吸引力。

数字媒体

如果您有很棒的数字产品或服务，那么在这里您会很受欢迎。英国消费者对新数字服务、设备和创意性产品/服务有着巨大需求。

强大的机会领域：创新性颠覆推动着数字广告业的发展，广告宣传具有针对性和有效性，这同时也生成了新的细分业务，并且在英国蓬勃发展。这就意味着程序交易、本土广告与分析等领域的新入企业将获得许多新的机会。

英国是欧洲最大的移动内容市场：英国每年在移动应用、内容及服务上的消费额超过10亿英镑，其中移动广告的人均消费额最高。

能源产业

英国是全球对可再生能源投资的最佳地区之一。我们提供重要的跨行业供应链机会，其中包括废物能源、电力网络和海上风电。

电力网络

行业快速转型带动创新与新技术需求随着电力网络行业的快速转型，市场亟需创新与新技术，这为长期投资提供了绝佳机遇。

在英国，具有活力与创新力的公司将面临大量机遇。

在未来十年，英国将需要对其电力基础设施投资约1000 亿英镑，以满足预期的电力需求的增长，以及促进发电过程中深入脱碳的进一步推进，在基础设施领域将需要1000亿英镑的资本投资。

电力网络正逐步推进，以适应新的发电类型和发电地点。

配电网（而非输电网）最有可能在未来几年发生最大规模的变革，配电网运营商正在积极寻找新的供应商，以增加以顾客为中心的绩效收益。

本行业对智能科技的需求也在不断增长，英国客户总是率先采用以智能科技为中心的能源解决方案。

在英国，我们拥有研发经验丰富且以造福顾客为宗旨的高素质人才队伍，他们将会使您的公司获益良多。

英国的创新机构“创新英国”（Innovate UK）为将低碳技术整合进能源系统的创新提供资金支持，推动创新。

英国商业、能源与产业战略部也设有创新资金，支持开发有助于电力网络脱碳的产品与服务。

海上风电

英国不只是世界上最大的风电能源投资组合集中地，还拥有庞大的投资机会。



在最佳海上风电投资地的国际排名中，英国名列前茅，相关基础设施和制造业成功吸引了全球各地的投资。

西门子、三菱维斯塔斯海上风电公司（MHI Vestas Offshore）等供应商已经选择英国作为其未来世界一流制造设施的所在地，这里也有进一步投资供应链的巨大机会。

在海上风电场的设计、开发、融资、建设和运营方面，英国公司一直走在世界前列。同时，风力涡轮机组件制造供应链也蕴含着投资机会。

随着风电场集群在英国遍地开花，我们为您提供具有竞争力、创新力的海上风电投资氛围。

长久以来，英国以稳定、可预测的制度而著称，支持对可再生电力基础设施的投资。差价合约（CfD）为海上风电项目提供稳定的长期收入，为投资者带来确定的投资回报。

石油与天然气

如今，英国有超过383座油田开采石油与天然气，截至目前，已经从英国大陆架采收了430亿桶石油。据估计，剩余的可采储量为220亿桶。

英国的潜力并不止于此。在其他领域也拥有崭新机遇。

我们当前的优先事项是，投资于一些蕴含新的建造、储配机遇的天然气处理厂。从煤炭转换为天然气如果要实现从煤炭到天然气的过渡，我们将需要储配网络的升级。

我们的技术处于使用、安全和环境领域的前沿，造就了数量庞大、高度发达、灵活性强的劳动力。

2015年，英国政府为石油与天然气产业推出了规模达13亿英镑的一揽子税收措施，以确保英国大陆架继续成为有吸引力的投资目的地。

2016年3月，政府进一步推出了规模10亿英镑的一揽子财政措施，以支持石油与天然气产业渡过其面临的艰难

商业环境。

废物能源

长久以来，我们一直是公认的废物能源领域的先锋国家。SITA、威立雅和 FCC 等世界领军企业纷纷在这里开展业务。

英国市场正在日渐成熟，对废物管理基础设施的需求进一步增加。2013 年，再生能源市场创造的总价值达到了 68 亿英镑。到 2020 年，预计仍然会有 500万吨到 1500 万吨的废物需要处理，而这将需要 30 亿到 90 亿英镑的投资。

我们的废物能源市场规模庞大，为您拓展业务提供了选择。从我们对传统焚烧方式的应用，到对先进技术的采用，您完全可以开辟新的市场，以覆盖这里可广泛获取的一系列废物能源。

这一市场覆盖多种多样的废物源流：

- ※ 城市废物——来自住宅楼宇或企业的混合废物
- ※ 有机原料——食物废物以及来自花园及公园的绿色废物等
- ※ 来自一系列活动的工业和商业废物
- ※ 建筑及拆迁废物——包括能够在生物质发电设施中使用的废木料等

我们欢迎在废物转能源的成本和效率方面具有开拓创新精神的企业。

金融服务

我们在全球金融界的中心地位，是促使许多国际公司选择来到英国的原因之一。许多世界顶尖的投资机构和金融机构都扎根这里。伦敦以其监管资本市场的灵活性及基于原则的做法蜚声全球。



资产管理

英国的资产管理行业是全球卓越中心。作为欧洲领先的基金管理领导中心，比较吸引海外基金投资。

英国是最为开放的基金管理市场之一，实现了连续 7 年的增长。

海外投资者拥有大约 40% 的中等规模基金管理公司。根据投资协会的统计数据，有海外母公司的资产管理公司管理的资产占英国所管理的全部资产的 57%。

英国是一个十分重要的基金所在地。2014 年末，大约 12% 的欧洲资产管理额都在英国。

多样的基金类型和客户：英国基金管理组织管理着多种不同类型的基金，从人寿保险和养老金计划到单位信托或投资信托等一应俱全。

伦敦是全球私募及房地产基金中心，拥有对冲基金市场 18% 的份额。2005 年以来，我们还成功吸引了 16% 的全球主权财富基金。

具有地区优势、极具吸引力的商业环境：伦敦对于英国强大的国际地位而言极为重要。《银行家》全球资产管理调查城市的受访者选伦敦为重新安置或扩大资产管理业务方面全球最有吸引力的地点，领先于香港、新加坡和纽约。

我们还拥有对基金以及资产管理公司而言全球最有竞争力的税收制度之一。设立在英国的基金可以利用大约 120 个双重征税协议，这一数字比任何其他国家都多。

政府为英国以外的金融及保险界买家，给予高达 500 亿英镑的支持。这支持为英国出口信贷机构发放担保、保险及贷款。

数据分析

我们拥有世界上最强大、最发达的数据分析行业之

一，并且还在不断发展。

我们的企业在数据收集、数据处理以及从这些数据获取价值方面，一直保持业界领先优势。我们的专业知识涵盖高新科技发展的所有领域，从数据采集，到 5G 网络和低功耗无线电，再到借助巨大的开放数据集实现数据共享，均无例外。

越来越多的英国公司采用基于云计算的存储解决方案。应用云的英国企业数量几乎翻了一番，从 2010 年的 48% 增长至 2015 年的 84%，随着业务规模的扩展，在云中使用数据分析更加简便易行。

目前，我们拥有 30 多个可提供投资支持的项目，用以加速科技企业发展壮大，其中许多项目均侧重数据分析。开放数据研究院已经为逾 28 家初创企业提供支持，助其从事开放数据及分析业务。

该产业对英国的国家经济健康至关重要，同时也有巨额投资涌入这一产业，助其获得进一步发展。英国的 7 家研究理事会均投资于大数据分析项目，总投资额超过 3 亿英镑。

金融科技

英国金融科技为全球最具优势的成长机会

英国金融科技行业在 2015 年的收入达到了 66 亿英镑，2015 年吸引投资约 5.24 亿英镑。

金融服务活动的集聚对金融科技解决方案提供商而言意味着巨大的机遇，特别是在以下领域：

- ※ 交易
- ※ 监管
- ※ 数据



※ 合规

英国的消费者一直是创新服务的早期采用者，诸多中小型企业（SME）也已经在另类融资以及支付细分领域采用了金融科技解决方案。

伦敦是金融和创业人才的世界领先地区，同时英国各地也都遍布科技行业人才。英国是世界上拥有最大规模金融科技行业的国家之一，其金融科技行业现有从业人员 6.1 万多人，超过了纽约，也超过了新加坡、香港及澳大利亚从业人员的总和。

为促进竞争和创新，英国政府提供了一系列的税收激励措施和计划。

生命科学

英国是在欧洲进行健康和生命科学领域国外直接投资的最重要目的地。

医疗技术

英国医疗技术领域约有3500-3700 家公司，产生的总收益达210亿英镑。这些企业中，其中98%均为中小型企业。他们生产各种医疗器械和诊断技术，其中约三分之一的公司在英国从事重大研发和制造活动。

我们对一次性使用技术、外科整形设备以及体外诊断十分重视。医疗技术的服务和供应链可以提供至关重要的支持，涵盖设计、生产和监管专业知识等领域。

英国是欧洲医疗技术的第三大市场，总价值达76亿英镑。英国国民健康服务体系（NHS）是英国医疗技术的最大“客户”，为超过6000万患者提供服务。

NHS能够为行业提供商机，企业通过NHS能够施行一套可确保质量和成本效益并且关注结果的方法。通过在

英国开发这一循证医学基地，企业能够打开全球其他市场。

产品设计、开发和交付途径全程提供支持。

如果您计划在英国投资或成立企业，在这一过程中从设计、开发到生产的每一阶段，您都可以从可提供支持的医疗技术合作伙伴那里获得帮助。

制药

英国有着强大驱动力以将面向未来的健康和生命科学技术投入生产，这些技术包括先进疗法、数字化设计和快速生产。无论您希望生产未来使用的药物，还是下一代医疗技术和保健产品，中国公司能在这里大展宏图。

英国大约有1,300家公司公司涉足制药领域，其中包括产品开发、服务和供应链。健康和生命科学领域的制造业基本占到英国制造业总体份额的10%（按总附加值计算）。

与其他任何生产行业相比，制药行业自身在英国完成的商业研究和开发项目堪称最多；英国所有的商业研究和开发项目中，超过20%均在制药业。

在英国成立公司或投资的企业可以享受针对全球供应链的低风险生产环境。我们的行业提供广受尊重的监管框架，并且在每一层级都有强有力的合规性检查和质量保证流程。这也就意味着产品召回的可能性会大大降低。

MHRA作为监管机构，拥有全球影响力，并且会参与到国际标准的制定过程。该机构属下的英国国家生物标准和控制研究所制定了超过90%的生物制剂国际标准。

英国政府针对地区性和国际性生产企业提供十分有吸引力的税收制度。我们的税收激励政策能够让您更为轻松地在下一代研发过程中进行再投资。



英国中部引擎拥有难得投资机会

There are rare investment opportunities in the middle of Britain

供稿/英国驻上海总领事馆

本文介绍了英国中部地区的潜在项目，提供英国中部地区的多样化投资机会。在欧洲，英国中部的商业机会是绝无仅有的。

This article introduces potential projects and provides diversified investment opportunities in the middle of Britain.

In Europe, business opportunities are unique in the middle of Britain.

什么是中部引擎？

中部地区是英国心脏，在几个世纪以来，也是英国繁荣的中心区域。

中部引擎是充满了机遇和投资的潜力。它是10个地方合作企业共同实施提高区域生产力，拉动区域投资，加强互联互通并建立区域旅游经济的计划。

这个区域正经历自工业革命以来的一场经济、文化和政治复苏。各种理念、项目和商业机会结合在一起，推动了英国当下的全球经济地位发展，增强了我们地区遗失已久的再生能力，并且引导着新的经济复苏前进的道路。

2015年末，中部引擎的五大主题揭晓：技术、创新、交通提升区域影响和加大金融对商业的支持等。

中部引擎地区正在走向成功的再生经济。追求中部地

区的空间和多样化投资机会都是无与伦比的。

为何在此投资？

为何中部引擎地区代表了欧洲最具有前景的投资机遇，有五个主要的原因：

1. 会有大量公司在此扎根。

捷豹路虎、劳斯莱斯、丰田英国、巴克莱银行、日本信用卡株式会社、联合博姿，亿滋和可口可乐，

它们都是中部地区的主要商业集团。作为全球级别经济体，它们是供应链拓展的催化剂，是长期增长的关键。这意味着，在英投资先进制造业、饮食业、IT行业和专业服务领域中的投资者，都正在进入一个有着高效率供需链和高技术劳动力的区域。



2. 我们是英国交通最发达的地区。

中部引擎地区在国家42号公路、6号公路、1号公路和5号公路的交通网络中心，有着伦敦外最繁忙的火车站，到达英国92%人口的地区只有不到四小时的通勤时间。三个国际机场——伯明翰国际机场、伦敦卢顿机场和东米德兰国际机场——每年接待2500万乘客，航班目的地多达300余个，大量跨国公司选择中部引擎地区作为本部，因为它们了解这个位置与所有主要市场的距离都仅需几小时，同时选择此地的还有一些刚起步的公司，它们的出口潜力能在此得到迅速和高效的发挥。大林肯郡拥有英国领先的几个港口，比如格里姆斯比港口和伊明赫姆港口，一起形成了英国管理货物吨位最大的港口。

3. 我们是吸引投资的磁石。

从2011年到2015年，由于中部地区的经济机会、支付能力、互联互通和生活质量情况，其对内投资项目增长迅速，与此同时，中部引擎地区吸引了880个外商直接投资项目，创造了超过4.8万个新工作，拯救了2.3万多个就业岗位——比英国其他任何地区都多。

4. 年轻、充满活力、技术精湛的群体。

这里有27个顶尖大学和另外54个教育学院，每年教授50多万学生。我们地区有24%的人口在25岁以下——我们是下一代领导、企业家的诞生、生长和受教育地。对于投资者而言，这意味着独一无二的大量且多元化的人才资源。

5. 基础设施引导我们的发展雄心。

通过大面积基础设施项目来创造长期的经济成功，这样的精神继承在中部引擎的DNA里。在这个区域中，有几十亿英镑的基础设施项目正在进行。HS2(高铁2号线)和东西铁路链都只不过是冰山一角。尤其是交通项目，在建造的过程中可以创造就业机会，一旦完工投入运营后，又会再次创造就业。这些项目让私营企业有信心，看到当地政府对于提升经济增长的决心和重视力度。

中部引擎发展动力重建投资机遇清单

这个时期充满投资机遇，前所未有的。现在这些地区拥有34个投资项目，价值150亿英镑。

34个项目清单如下：

1. 伍尔弗汉普顿市
2. 达德利市中心
3. 伍尔弗汉普顿大学
4. 考文垂的菲尔门和市中心南部
5. 埃文河流域斯特拉特福德盖登
6. 豹路虎在考文垂的扩张
7. 曼斯菲尔德的贝利山
8. 德比市和英菲尼迪花园经济开发区



9. 诺丁汉市

10. 特伦托河的沃尔顿德拉克罗公园
11. 伯明翰柯曾高铁总站HS2
12. 伯明翰生命科学中心
13. HS2高铁总站交换中心索利哈尔
14. 格兰瑟姆镇中心大林肯郡
15. 林肯郡湖大林肯郡
16. 西部发展走廊大林肯郡
17. 阿什顿绿色发展项目莱斯特
18. 东米德兰机场商业园
19. 拉夫堡科学企业园
20. 云霄塔园 / 赫里福郡企业区
21. 特尔福德先进制造创新走廊
22. 达文特里镇中心北安普顿郡
23. 优先园大厅科比镇
24. 科比镇英国未来车辆技术中心
25. 伦敦卢顿航空企业区
26. 米尔布鲁克技术园区贝德福德郡中部
27. 米尔顿凯恩斯大学医院和白金汉大学
28. 北安普顿郡流域企业区
29. 特伦托河—伯顿的布兰斯顿区
30. 特伦托河—斯托克企业园的陶谷
31. 费瑟斯通英国皇家兵工厂
32. 乌斯特郡莫尔文丘陵科学园
33. 乌斯特郡雷迪奇东大门
34. 乌斯特郡发展走廊