

D O I N G
B U S I N E S S
WITH HUNGARY

海 关 社 引 进 版

加入 WTO 与全球商务实践 ——与匈牙利做生意

[英] Jonathan Reuvid 主编

伯乐致远咨询公司组织翻译

◇第三版◇

- 匈牙利经济和商业环境
- 法律框架和经商管理
- 金融、会计和税收
- 贸易和投资的关键部门
- 外国移民和商人须知

Hungary

中国海关出版社

D O I N G
B U S I N E S S
WITH HUNGARY

海 关 社 引 进 版

加入 WTO 与全球商务实践 ——与匈牙利做生意

[英] Jonathan Reuvid 主编

韩秀玉 吕 博 顾宝志
傅 丽 夏 平 译

中国海关出版社

图书在版编目(CIP)数据

与匈牙利做生意/[英]鲁维德(Reuvid, J.)主编;韩秀玉等译
北京:中国海关出版社,2004.5

(加入WTO与全球商务实践)

ISBN 7-80165-138-3

I. 与… II. ①鲁…②韩… III. 国际贸易-投资环境-匈牙利
IV. F755.15

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第099225号

北京市版权局著作权合同登记号:图字:01-2002-5317

Doing Business with Hungary (Jonathan Reuvid)

This third edition published in 2003.

Original English language edition published by Kogan Page Ltd.

Copyright © 2003 by Kogan Page Ltd.

All Rights Reserved Kogan Page Ltd.

加入WTO与全球商务实践——与匈牙利做生意

[英]Jonathan Reuvid 主编
韩秀玉、吕博、顾宝志、傅丽、夏平 译

中国海关出版社 出版发行

(北京市朝阳区东土城路甲九号 邮政编码:100013)

电话:85271610 84258324

传真:85271611 64216559

北京新华印刷厂印刷 新华书店经销

2004年5月第1版 2004年5月第1次印刷

开本:720×980 1/16 印张:17.75 字数:274千字

ISBN:7-80165-138-3

定价:35.00元

版权所有 侵权必究

(海关版图书,印装错误可随时退换)

《加入 WTO 与全球商务实践》总序

自 1978 年实行改革开放以来的 20 多年间,中国的经济建设取得了巨大的成就。1978 年我国进出口贸易在世界贸易中排在第 32 位,只有 206.4 亿美元;2003 年排名已跃升到第 4 位,进出口总额达 8512.1 亿美元,增加了 40 倍。中国的外汇储备 1978 年仅有 8.4 亿美元,而 2003 年则突破 3000 亿美元。

在最初的开放阶段,中国主要采取“引进来”战略,走的是从商品引进到技术、人才和资本引进,再逐步过渡到货物输出、劳务输出和少量的资本输出的跨国经营道路。

20 多年来,中国吸引外资获得了极大的成功,有效地弥补了我国建设资金的不足,同时引进了先进的技术、设备与管理经验,促进了我国经济的市场化进程,对综合国力的提高也发挥了积极的推动作用。2002 年,中国吸收外国直接投资占国内生产总值(GDP)的比重高于发达国家的水平,接近发展中国家平均水平。2003 年,中国吸收外国直接投资 535 亿美元,同比增长 1.44%。

20 世纪 80 年代初期,我国提出发展中国企业的跨国经营,并且进行了具体的尝试。1997 年,中共十五大提出了“走出去”战略,一些中国企业在开展跨国经营方面取得了可喜的成绩,积累了宝贵的经验。进入 20 世纪 90 年代以来,随着国内的家电、纺织、重化工和轻工等行业生产能力大大加强,企业“走出去”的需求变得更加迫切。

据商务部统计,到 2002 年底,中国已经在 128 个国家和地区设立了 2328 家企业,中方累计对外投资额接近 300 亿美元;对外承包工程与劳务合作累计完成营业额 1065 亿美元。2003 年 1~11 月,中国新批设立境外企业和协议投资额与上年同比分别增长 45.5% 和 91.6%。但中国的对外投资占国内生产总值的比例不但大大低于发达国家,与发展中国家的平均水平相比也有很大的差距。根据联合国贸发会议的统计,1990 年,世界各国对外投资占国内生产总值的比重平均为 8.6%,发展中国家为 3.9%,中国仅为 0.7%;到 2002 年,发

达国家对外投资占其国内生产总值的比重为 24.4%，发展中国家为 13.5%，亚洲发展中国家平均为 15.4%，而中国仅为 2.9%。

因此，我国企业面对 21 世纪的挑战，能否利用海外资源和市场是关系到中国今后发展全局和发展前景的重大战略问题。经济全球化的新形势和新经济的发展，要求我们不仅要“请进来”，而且更要“走出去”。“走出去”是经济发展的需要，也是参与国际竞争的必然。

为了确保中国现代化目标的实现和长期持续的发展，中共十六大适应经济全球化和加入世贸组织的新形势，提出要在更大范围、更广领域和更高层次上参与国际经济技术合作和竞争，鼓励有比较优势的各种所有制企业对外投资，形成一批有实力的跨国企业。十六大报告指出，实施“走出去”战略是我国经济发展到一定阶段的必然产物，是提高我国企业国际竞争力的必由之路，也是深化我国与世界各国经济合作的重要途径。

“走出去”需要实力。敢于走出去，是自信的表现；能够走出去，是实力的展示。

中国企业“走出去”的优势是强大的国内市场与政府支持，“走出去”的企业有庞大的国内市场做后盾。2003 年以来，商务部与国家外汇管理局密切配合，共同就减少审批、简化手续、下放权限等境外投资审批工作进行了改革试点，取得了良好效果。2003 年，中共十六届中央委员会第三次全体会议通过的《中共中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》指出，我国将继续实施“走出去”战略，完善对外投资服务体系，赋予企业更大的境外经营管理自主权，健全对境外投资企业的监管机制，促进我国跨国公司的发展。利用本国和他国的不同资源和要素优势，在国际间实现资源和要素的合理流动与重新组合配置，获得绝对和相对利益，这也是实施“走出去”战略的一个重要动因。

但是，我国企业“走出去”的劣势是对国际市场研究不足，投资比较盲目，很多企业对其投资地的众多法律法规不了解，导致水土不服，从而影响企业投资目标的实现。

每个国家的投资环境和贸易环境都有其特点，我国企业要向外发展，必须了解这些情况，把握这些特点。只有这样，才能做到知己知彼，并在此基础上做出正确的选择，制定切实可行的计划，并且在

实施计划的过程中处理好各种关系,解决所遇到的各种问题。

这套关于与外国做生意的丛书,正是为了满足国内企业的上述需求而出版的。它顺应了我国“走出去”战略的经贸发展大势,详细介绍了相关国家的经济和商业环境、商业实务和商务发展前景、财税和法规框架、金融和保险机构、如何在当地创办企业、如何发展贸易伙伴关系、工商业各部门的发展机遇,以及其他与外国做生意的各种实用信息。相信这套丛书的出版不仅会对企业有所帮助,也可供国内有关的研究人员和政府有关部门参考。

中国商务部研究院院长:

陈逸清

2004年3月5日

中国海关出版社部分外贸类图书

“中国企业现在正处于向海外推进的早期,这是一次占领外国市场和资源的长征,也是中国政府推行企业参与全球化、走出国门政策的一部分。然而,管理水平落后,缺少市场营销和应有的品牌,预示着中国企业长征路上的艰辛。”(摘自 2003 年 12 月 22 日《华盛顿邮报》)为此,中国海关出版社特推出以下两套丛书,为中国企业在“长征”途中指路。这两套丛书从享誉全球的英国 Kogan Page 出版公司和 Woodhead 出版公司的长期出版物中精选而成,它们要么是全球独一无二的出版物,要么已多次修订再版,深受全球各国经商人士的欢迎。

加入WTO与全球商务实践(内容提示:外国的经济和商业环境、商业实务和商务发展前景、财税和法规框架、金融和保险机构、如何在当地创办企业、如何发展贸易伙伴关系、工商业各部门的发展机遇,以及其他与外国做生意的各种实用信息,书中隐藏着无限商机。)

	作者	书号	开本	页码	定价	出版日期
与俄罗斯做生意	Marat Terterov 主编	7-80165-135-9	16	468	50	2004.5
与乌克兰做生意	Marat Terterov 主编	7-80165-137-5	16	368	45	2004.5
与匈牙利做生意	Jonathan Reuvid 主编	7-80165-138-3	16	284	35	2004.5
与捷克做生意	Jonathan Reuvid, Marat Terterov 主编	7-80165-141-3	16	328	40	2004.5
与德国做生意	Jonathan Reuvid 主编	7-80165-134-0	16	350	40	2004.5
与伊朗做生意	Philip Dew 主编	7-80165-136-7	16	272	35	2004.5
与埃及做生意	Marat Terterov 主编	7-80165-139-1	16	330	40	2004.5
与南非做生意	Jonathan Reuvid 主编	7-80165-140-5	16	510	55	2004.5

商品国际工贸指南译丛(内容提示:商品的生产加工、国际贸易、供应/物流、国际市场结构、全球消费状况、国际标准与规则、专业化组织,以及与之相关的生态/环保、资源分布、历史/演变等商品生命全过程和全方位的情况,堪称与国际接轨的范本。)

化肥	Murray Park	7-80165-061-1	16	182	33	2003.5
葡萄酒	Pierre Spahni	7-80165-062-X	16	351	55	2003.5
糖	Jonathan Kingsman	7-80165-063-8	16	580	78	2003.5
茶	Nick Hall	7-80165-059-X	16	489	72	2003.1
贱金属	Martin Thompson	7-80165-060-3	16	401	65	2003.1
烈性酒	John Wakely	7-80165-058-1	16	187	34	2002.10
纸	Tom Bolton	7-80165-057-3	16	162	32	2002.9
木材	Tim Peck	7-80165-056-5	16	304	49	2002.7
水海产品	James L. Anderson		16			2004.6
肉类	Jennifer Spencer		16			2004.6
土豆	Joseph F. Guentfner		16			2004.6

目 录

CONTENTS

前言	匈牙利经济事务部副国务秘书:玛丽安·恰克瓦里/1
前言	匈牙利-英国社团主席:罗宾·麦康纳奇/3
作者简介	/4
引言	乔纳森·鲁维德/10

第 1 部分 经济和商业环境

1.1 经济运行状况和前景	
背景/15	经济发展/16
地区经济概况/17	经济环境/20
经济前景/21	
1.2 匈牙利与加入欧盟	
欧盟扩张/23	欧盟对候选国的财政支持/27
1.3 外国直接投资	
国际比较/31	外国直接投资的来源/33
外国直接投资在地区之间的不平衡分布/33	
外国直接投资在工业部门的分布/34	匈牙利输出的外国直接投资/36
1.4 对外贸易	
1990 年以来对外贸易的发展/37	匈牙利的贸易伙伴/37
匈牙利对外贸易商品结构/39	进口和关税的特别规定/41
1.5 商业风险评估	
经商长处/43	经商短处/43
风险评估/44	经济数据/44
政治环境/45	具体情况/45
要点/46	关注点/47

第 2 部分 法律结构和经商法规

2.1 法律框架

	简介/51	结构/51	实践/52	要点/54	关注点/55
2.2	私有化和改革的法律环境				
	简介/56	结构/57	实践/58	要点/58	关注点/58
2.3	几种主要的公司结构				
	简介/59	公司结构/59	实践/60	要点/62	关注点/65
2.4	代理、分销和特许经营协议				
	简介/67	结构/67	实践/68	要点/69	关注点/70
2.5	劳动和就业法规				
	简介/71	结构/71	实践/72	要点/73	关注点/75
2.6	知识产权				
	简介/76	结构/76	实践/77	要点/79	关注点/80
2.7	争端的解决				
	简介/82	结构/82	实践/83	要点/84	关注点/85
2.8	外商投资体系和如何实施交易				
	简介/86	结构/86	实践/87	要点/88	关注点/89

第3部分 金融、会计和税务

3.1 银行业

外资占主导地位/94	激烈争夺公司客户/94
零售市场:住房贷款获得成功/94	政府资助的住房贷款/95
住房贷款占国内生产总值的比例很低/95	
住房贷款的市场利率下降到了具有吸引力的水平/95	建成的房屋增多了/96
抵押债券业务/96	2001年欧元推动储蓄增长/97
其他金融中介机构/97	
不良贷款/98	

3.2 从法律角度看银行业

简介/99	结构/100	实践/100	要点/100	关注点/102
-------	--------	--------	--------	---------

3.3 会计和审计

简介/103	结构/103	实践/104	要点/104	关注点/105
--------	--------	--------	--------	---------

3.4 企业税收

简介/107	结构/107	实践/109	要点/113	关注点/114
--------	--------	--------	--------	---------

3.5 公私合伙

简介/116	与国家政府、地方政府或国家预算机构签订合同/117
公共部门实体的代表/118	合适的目的/118
符合公共财政和国家预算法/119	国家预算资源与自身的资源/119
政治风险/120	公共采购/120

3.6 金融服务业

简介/121	银行/121	贸易和项目融资/122	投资基金/123
保险/124	法律/124	会计/124	证券交易所/125

公司管理/125	监管/125	总结/126
3.7 布达佩斯证券交易所/127		
3.8 风险资本与私人股权市场		
匈牙利风险资本与私人股权协会/133	历史/134	当前趋势和数字/135
近期面临的挑战/137		

第4部分 贸易和投资的主要部门

4.1 农业、林业和食品工业		
农业部门/143	耕作面积/144	土地所有权和使用情况/145
各部门的农业生产趋势/145	林业/148	食品工业/148
4.2 正在摆脱政府干预的能源部门		
部分自由化的天然气市场/150	部分自由化的能源市场/151	结论/154
4.3 机械工业		
有利因素/156	工业生产结构/159	机械工业中主要企业概览/159
办公和数据处理设备、组件和零件/161		
4.4 汽车工业		
简介/166	原装设备生产商的运作/167	匈牙利汽车投资概况/171
匈牙利运输业制造公司/172		
4.5 制药业		
私有化/177	主要的市场参与者/179	主要的制造商和他们的产品/180
4.6 电子工业		
跨国公司在电子应用领域的投资/184	创造力和技术/185	
主要的投资者/186	匈牙利电子供应商/188	
4.7 电信业法规环境		
市场概况/190	市场普及率和主要的竞争对手/190	法规环境/191
特别知识产权/193	行业税收/194	
4.8 电信市场		
背景/196	固定电话线路/197	移动通信/199
4.9 零售业		
简介/202	为什么选择匈牙利? /203	收购后的措施/203
德斯高在匈牙利是怎样经营的/204	依靠消费者增加价值/205	
迄今的成就/206	德斯高匈牙利大事记/206	
4.10 工业园		
工业园发展计划的目标/208	十年发展规划/209	计划支持资金/210
工业园在匈牙利经济发展中的作用/211		
4.11 计算机软件业		
匈牙利计算机技术的发展/212	研发和创新/214	
纵览最主要的匈牙利软件开发商/215		

- 4.12 商业通信领域的 IT 服务业
 - 市场参与者/219 市场规模/220 商业电信服务/221 因特网/222
- 4.13 公共关系与交际实践
 - 简短的历史/226 匈牙利目前的公共关系业/227
 - 结论:种瓜得瓜,种豆得豆/230
- 4.14 管理咨询业
 - 背景/232 现状/233 人力资源日益重要/235
- 4.15 布达佩斯的写字楼市场
 - 背景/238 第一个房地产圈/239 2002 年概况/239
 - 存量与供应/240 分市场的供应/242 需求/242

第 5 部分 外国移民和商人须知

- 5.1 需要熟知的法规
 - 旅游签证/251 居住许可/251 自营签证/252 工作签证/252
 - 工作许可/252 社会缴款/254 汽车驾驶/255 行车规则/256
 - 停车/256 车辆保险/257 加油/257 收费站/257 建议/257
- 5.2 生活条件
 - 永久住处/258 租房/259 购房/259 教育/259
 - 健康服务/264

附录 其他有用的联络方式

/267

前 言

匈牙利是中欧的一个小国,自然资源极度贫乏,在历史上还曾屡遭劫难,但匈牙利人却极富反叛和进取精神。1960年代末,匈牙利成为前苏联阵营中的第一个向市场经济转型的国家。现在,1989~1990年发生的历史性政治变革已经过去12年了,匈牙利的商业环境已基本成熟,有关金融、经济和法制领域的基本法律已健全,原来对进口、价格、工资和外汇的管制已经取消,适应市场经济的法律和机构框架逐渐走向完善。在转型期,匈牙利对国有资产进行了大规模的私有化,使世界著名跨国公司纷纷将目光投向这个中欧小国。

在匈牙利开展国际业务有很多优势。首先是优越的地理位置,匈牙利与欧盟、中东欧自由贸易区(CEFTA)、独联体(CIS)国家保持着密切的贸易关系,该国的产业和金融基础设施十分健全,利于企业家极其家眷居住并开展业务。得天独厚的地理位置使匈牙利正在成为本地区的商业中心,成为未来几年吸引跨国公司设立总部和后勤基地的理想之选。目前,约有200家跨国公司在这里落户。在政局稳定的匈牙利,您可以从事制造业、加工业,还可以为临近几个国家的市场提供产品和服务。匈牙利的商业环境在整个中欧地区被认为是最具竞争力的国家之一,优势集中体现在:拥有受过良好教育且价格低廉的劳动力大军,各种各样的商业优惠措施,生活成本低,容易进入其他国家的市场,健全的商业准则等。

经济转轨所带来的最大变化是匈牙利重新全方位融入欧洲的主流社会。本书从各个角度详述了这一复杂的、前所未有的成功转轨。匈牙利加入欧盟的谈判已接近尾声,成员国资格志在必得。事实上,2002年6月,位于塞维利亚的欧盟委员会重申,包括匈牙利在内的10个候选成员国将以欧盟成员国的身份参加2004年举行的欧洲议会选举。

在商业领域,匈牙利经济与欧盟经济一体化的进程已经完成,取消了涉及农业和食品贸易领域的关税和出口配额(个别除外)。欧盟是匈牙利第一大贸易伙伴,占其进出口总额的75%以上。匈牙利的外汇汇率与欧元联系在一起,匈牙利计划在未来几年加入欧元区。

匈牙利经济的成功、快速转轨,在很大程度上得益于外国资本的大量涌入。2002年年中,匈牙利吸收的外国直接投资已经达到271.5亿欧元。目前,匈牙利境内的外商独资和合资企业已经超过3万家,外资企业出口占全国出口总额的近80%,吸纳了20%的就业人口。除提供经

济建设急需的资本外,通过引进先进的制造业技术、信息系统和管理技能,外资企业还在匈牙利经济现代化和重组领域发挥着举足轻重的作用。

外国直接投资能否保持目前的流入水平(每年 15~20 亿欧元),对匈牙利未来经济的发展至关重要。为确保外资鼓励政策的有效性,并使其与欧盟的标准和规则保持一致,匈牙利政府对本国的投资鼓励政策体系进行了改革。稳定的政局,良好的商业环境,富有吸引力的政策措施等,都将更多的外国直接投资吸引到匈牙利。希望到匈牙利投资的企业还需要了解许多具体的情况,本书为读者介绍了大量关于匈牙利经济发展的基本情况,并提出了很多实用性的建议。相信会对读者有很大的帮助。

匈牙利经济事务部副国务秘书
玛丽安·恰克瓦里

前 言

作为匈牙利-英国社团的主席,我很荣幸能够应邀为本书第三版撰写前言。在我看来,本书的出版正逢其时,因为目前正是向包括匈牙利在内的中东欧地区投资的最好时机。

从宏观经济的角度看,匈牙利的优势包括:

- 经济稳定,货币可自由兑换;
- 独立的中央银行和正在下降的通货膨胀率;
- 完善的债务管理和金融监管体系;
- 为加入欧盟和欧元区做好了准备。

在宏观经济层面,这里还可以列举出众多投资优势中的一部分:

- 商业环境已经达到了欧洲标准;
- 英语作为商用语言,在金融和信息领域的使用非常广泛;
- 劳动力的教育水平和技术水平高,得到许多跨国企业的认可;
- 匈牙利的工资水平虽然在上涨,但相比之下还比较低;
- 税收方面,公司税和个人所得税与欧洲其他国家相当;
- 具有能够提供良好服务的商业服务机构;
- 欢迎外国投资并有许多具体的鼓励政策。

那么,究竟为什么要到匈牙利投资和做生意呢?就加入欧盟来说,由于匈牙利以外的其他国家的原因,有对加入欧盟速度减慢的担心。然而英国的态度是明确的:尽一切努力帮助匈牙利尽快按照“库克/马托尼行动计划”(Cook/Martonyi Action Plan)加入。该计划已被匈牙利社会主义党和自由民主党联合政府所接受。匈牙利市场对于新来到中东欧的投资者来说,有稳定的高技术、低成本基础。目前,奥地利、荷兰和德国的企业到匈牙利投资的较多。他们已经看到了这个市场的机会。本书的后面一部分列出了对外国投资者有特别吸引力的关键部门。

最后,我还将介绍一点在匈牙利做生意方面的事情:如果您通过了解本书所列举的在匈牙利投资和做生意的机会和优势,您将发现匈牙利人不仅是专业而可靠的商业合作伙伴,匈牙利人民还热情、好客,在年轻人中尤其具有独特文化和社会亲和力。

匈牙利-英国社团主席
罗宾·麦康纳奇

作者简介

奥地利信贷银行集团(The Bank Austria Creditanstalt Group)

是欧洲第3大银行集团德国HVB银行的成员,负责中东欧市场。奥地利信贷银行集团是奥地利最大的商业银行也是东欧最大的银行之一,拥有很多分支机构、代表处和其他金融服务公司。

该集团的经济部为奥地利和中东欧地区提供全面的宏观和微观经济研究,利用集团公司中东欧分公司提供的丰富数据,完成了很多研究成果。奥地利信贷银行还是欧盟东扩的咨询和游说机构。

英国高伟绅律师事务所(Clifford Chance)

自1993年开始在匈牙利开展业务,与著名的科维斯与合伙人律师事务所(Koves & Partners)有业务合作。目前科维斯与合伙人—高伟绅律师事务所是高伟绅律师事务所全球网络中的重要成员,为匈牙利著名的国际法事务所。

卡梅伦·麦肯纳律师事务所(CMC Cameron McKenna)

是一家从事法律和税务服务的跨国机构,在24个国家设有51个办事处,拥有律师1700多名,员工总数达到3500人。其布达佩斯办事处是其全球服务网络中的服务机构之一,现有45名律师,他们分别来自英国、澳大利亚、法国、德国与荷兰。该办事处在匈牙利的客户来自众多行业,比如银行、保险公司、贸易公司、制造公司,以及能源、电信、制药部门和媒体。布达佩斯办事处的客户寻求各方面的忠告和建议,帮助企业制定所面对的法律问题的解决方案,涉及到的行业有:银行和金融、能源和项目、自然资源(石油、天然气、采矿等)、不动产开发和建筑法、电讯、养老金、保险法、电力、税收、国际税收结构、电子商务和互联网、私有化、知识产权、就业以及生物技术等。

科法斯集团(Coface)

科法斯集团是全球出口信贷保险业的领头羊,亦是可靠的企业评级

机构。该集团拥有广泛的办公网络,先进的数据库,能提供 3500 万家公司的即时信息。该企业已从事国际贸易发展领域的业务 50 多年。

德勤会计师事务所中欧分所(Deloit & Touche Central Eropce)

在 17 个国家开设了 27 个办事处。为有效利用其分散的人力资源,1997 年将分布在各国的业务联合为德勤事务所中欧分所。

合并使他们能够按地区管理并向当地提供服务,使服务增值,并允许服务最有效地发挥作用。成为一个机构后,他们致力于成为职业化的服务机构。德勤事务所中欧分所有专业能力和文化多元化,这是提供 21 世纪世界级的服务所必需的。

克里斯·多布森(Chris Dobson)

自 1999 年以来担任匈牙利 Mmd 公司的总经理。Mmd 公司 2001 年被选为匈牙利主要的中介公司,也是该地区最大的中介公司。该公司的客户包括英特尔、IBM、SAP、Visa 和 Yukos 等著名企业。

DTZ 匈牙利公司(DTZ Hungary)

DTZ 公司是英国著名的上市房地产咨询公司,也是英国最大的物业顾问公司和整个欧洲最具规模的地产咨询公司之一。DTZ 匈牙利公司是 DTZ 公司在中东欧设立的第一个办事处,自 1990 年以来在房地产市场扮演着重要的角色。该公司为全世界主要的投资商和房地产开发公司提供咨询服务,服务内容主要包括销售代理、专业服务和物业管理。DTZ 研究机构每年就中东欧地区的房地产市场公司发布两个报告,各办事处每季度都要提供最新的市场报告。DTZ 研究机构还出版一些房地产投资商、财产主人和用户所关心的其他专题研究报告。彼得·墨菲(Peter Murphy)自 1998 年以来一直为 DTZ 公司工作,目前为 DTZ 研究所中东欧地区的负责人。巴拉兹·霍尔诺克(Balazs Hornok)自 2000 年以来为布达佩斯的当地研究员。

伊恩·哈金森(Ian Hutchins)

是总部设在伦敦的英国全球连锁零售商德斯高公司(Tesco PLC)国际事务经理,负责协调各国分公司的公共关系事务。在加入德斯高之前,他曾供职于设在波兰华沙的壳牌化工欧洲公司,担任商业职务。在进入壳牌之前,就读于伦敦大学,学习俄罗斯和东欧史,并在波兰的格但

斯克大学读研究生。他能讲流利的波兰语。

凯文·史密斯(Kevin Smith)

AWS 财务公司(AWS Structural Finance Ltd.)的执行董事。AWS 公司主要是从财务和会计业务方面的咨询服务,尤其熟悉中东欧和前苏联的业务。AWS 公司能够提供企业财务方面的全程服务,包括设计最有效的和银行能接受的项目财务计划和融资方案。AWS 在中东欧和前苏联国家已经发展了很多年。该公司在英国大批的专家,在中东欧和前苏联地区有很多合作机构,能够为各种项目提供个性化的特别服务,能以最快捷、有效的途径获得客户所需要的最佳人选和信息。该公司致力于同客户保持长期的持续的关系,为客户提供高质量但低价格的服务。

商人国际集团有限公司(The Merchant International Group Limited, MIG)

著名的国际安全和保险智囊公司,业务范围覆盖 140 多个国家。MIG 在全球范围内实施项目,为很多家国际公司提供服务。MIG 的基本使命就是识别、认证和管理与海外投资有关的风险,能够以不同的视角看世界,为客户提供明智的选择方案。

联系方式:Email: rwriter@merchantinternational.com

www.merchantinternational.com

乔巴·波尔加博士(Dr. Csaba Polgar)

匈牙利律师,布达佩斯律师协会会员。1999 年加入安理律师事务所(Allen & Overy),2002 年在安理伦敦事务所工作了 6 个月,主要从事多边公司交易和通讯方面的法律事务。

约瑟夫·普尔(Jozsef Poor)

1991 年成立于布达佩斯成立海氏咨询集团(Hay Group)事务所。2002 年 6 月加入美世集团(William Mercer Group),担任该集团匈牙利公司负责人力资源事务的执行董事。

乔纳森·鲁维德(Jonathan Reuvid)

毕业于牛津大学经济学院,曾先后在法国道达尔国家石油公司