



KULTURA BIZNESU

RUMUNIA

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, maj, 2025

Spis treści

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z rumuńskimi partnerami.....	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z rumuńskimi partnerami.....	4
Powitania, tytuły i zasady – czyli rumuńska etykieta w praktyce	5
Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój.....	6
Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych	6
Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu	7
Upominek czy niezręczność? O prezentach w tureckim biznesie	8
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	8
Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Rumunii.....	9
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać rumuńskim partnerom....	10

Kultura biznesu w Rumunii

Rumunia, jako jeden z najszybciej rozwijających się krajów Europy Środkowo-Wschodniej, przyciąga coraz większe zainteresowanie inwestorów zagranicznych i partnerów handlowych. Przystąpienie do Unii Europejskiej, strategiczne położenie geograficzne oraz rosnący sektor usług i technologii sprawiają, że kraj staje się coraz atrakcyjniejszy dla międzynarodowych przedsiębiorstw. Jednak aby skutecznie prowadzić działalność gospodarczą w Rumunii, należy najpierw poznać i zrozumieć lokalną kulturę biznesu – jej specyfikę, wartości oraz czynniki, które kształtują codzienne relacje zawodowe.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z rumuńskimi partnerami

Rumuńska gościnność jest powszechnie znana, a mieszkańcy tego kraju słyną z życzliwego i przyjaznego nastawienia wobec cudzoziemców. Szczególnie pozytywnym odbiorem cieszy się Polska, która postrzegana jest jako przykład udanego wyjścia z komunizmu oraz osiągnięcia sukcesu gospodarczego.

W miastach większość mieszkańców zna przynajmniej jeden język obcy – najczęściej angielski, niemiecki lub francuski – co znacząco ułatwia komunikację i niweluje bariery językowe.

Rumuni są zwykle wiarygodnymi partnerami biznesowymi. Przestrzegają zawartych umów, dotrzymują uzgodnionych terminów i rzetelnie regulują swoje zobowiązania.

Mieszkańcy Rumunii dość bogato gestykulują i utrzymują kontakt wzrokowy w czasie rozmowy.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z rumuńskimi partnerami

W Rumunii spotkania biznesowe należy planować z odpowiednim wyprzedzeniem – zazwyczaj od jednego do trzech tygodni wcześniej. Takie spotkania traktowane są bardzo poważnie, dlatego niezwykle istotne jest profesjonalne podejście, zarówno w zakresie przygotowania merytorycznego, jak i wizerunku. Dbłość o wygląd i sposób prezentacji pozwala wyrzeć dobre wrażenie na rumuńskich partnerach i buduje wiarygodność od samego początku.

Punktualność jest w Rumunii wysoko ceniona, dlatego spóźnienie może zostać odebrane jako brak szacunku. Przedstawiane propozycje biznesowe powinny być jasne, precyzyjne i poparte konkretnymi argumentami oraz dowodami potwierdzającymi skuteczność proponowanych rozwiązań. Należy również wskazać realistyczne środki do osiągnięcia zamierzonych celów. Takie podejście pozwala zbudować przekonanie, że jesteśmy dobrze zorganizowani i potrafimy skutecznie się komunikować, co z kolei stanowi solidną podstawę do rozwijania dalszych relacji biznesowych.

Powitania, tytuły i zasady – czyli rumuńska etykieta w praktyce

Rumuni przykładają dużą wagę do dobrych manier w kontaktach biznesowych. Znajomość etykiety i stosowanie odpowiednich form grzecznościowych świadczą o szacunku dla rozmówcy i mogą znacząco wpłynąć na pozytywny przebieg spotkania. Zarówno przed rozpoczęciem, jak i po zakończeniu rozmowy, należy uściśnąć dłoń swojego rozmówcy lub rozmówców. Odmowa uścisku dłoni może zostać odebrana jako zniewaga, dlatego ważne jest, aby nasza postawa wzbudzała zaufanie i przekonywała, że jesteśmy osobą godną współpracy. Warto pamiętać, że w Rumunii to kobieta jako pierwsza wyciąga rękę do powitania.

Podczas zwracania się do rozmówców należy pamiętać o używaniu tytułów naukowych, jeśli dana osoba taki posiada – należy je wypowiadać przed nazwiskiem, co podkreśla formalny charakter relacji i wyraża uznanie. Jeśli chodzi o wymianę wizytówek, nie ma konieczności tłumaczenia ich na język rumuński. W zupełności wystarczy, jeśli są one przygotowane w jednym z powszechnie używanych języków obcych: angielskim, francuskim lub niemieckim.

W relacjach oficjalnych, szczególnie przy pierwszym kontakcie, należy zwracać się do rozmówców, używając tytułów "pan" lub "pani". Również w komunikacji zdalnej obowiązują zasady uprzejmości – w miarę możliwości należy odbierać połączenia telefoniczne, a w razie niedostępności należy jak najszybciej oddzwonić. Jeśli rozmowy mają być kontynuowane, trzeba powrócić do nich w ustalonym wcześniej terminie.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

W rumuńskim środowisku biznesowym obowiązuje elegancki i formalny styl ubioru, który stanowi wyraz profesjonalizmu oraz szacunku wobec partnerów. Mężczyźni zazwyczaj noszą klasyczne garnitury w stonowanych kolorach, do tego jasne koszule i krawaty. W cieplejszych miesiącach dopuszczalne są koszule z krótkim rękawem, choć nadal w ramach formalnego stylu. Niezwykle istotne jest, aby strój był schludny i dobrze dopasowany, co podkreśla profesjonalny wizerunek rozmówcy.

Kobiety natomiast wybierają eleganckie kostiumy składające się z marynarki i spódnicy lub spodni, zazwyczaj w stonowanej kolorystyce. Obuwie na obcasie stanowi powszechny element damskiego ubioru biznesowego.

Dbłość o wygląd i staranny dobór stroju są w rumuńskiej kulturze biznesowej odbierane jako oznaka powagi, kompetencji i gotowości do podtrzymywania profesjonalnych relacji.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

W relacjach towarzyskich Rumuni stosunkowo rzadko zapraszają gości do swoich domów. Jeśli jednak otrzyma się takie zaproszenie, na przykład na obiad, należy przygotować się na kilkugodzinne spotkanie. Posiłek zazwyczaj składa się z kilku dań, a w dobrym tonie jest spróbowanie każdego z nich, co świadczy o szacunku wobec gospodarzy i ich gościnności. Tego typu spotkania często mają charakter nie tylko kulinarny, ale i społeczny –

sprzyjają nawiązywaniu bliższych relacji i lepszemu poznaniu się poza formalnym kontekstem biznesowym.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

Zdobycie zaufania wśród rumuńskich partnerów biznesowych może wymagać czasu i cierpliwości, jednak wysiłek ten często przynosi długofalowe korzyści w postaci stabilnej i wieloletniej współpracy. Budowanie relacji opiera się na wzajemnym szacunku i ostrożnym podejściu do tematów poruszanych w rozmowach.

Podczas spotkań należy unikać pytań o charakterze zbyt osobistym, takich jak te dotyczące życia rodzinnego czy szczegółów dotyczących pracy. Bezpieczne i powszechnie akceptowane tematy to sport, podróże, film, literatura, muzyka czy moda. Dobrze unikać rozmów o polityce, a także wszelkich wypowiedzi na temat negatywnych aspektów Rumunii, takich jak problem korupcji czy kwestie dotyczące mniejszości etnicznych, w tym społeczności romskiej.

Podczas rozmowy niezwykle ważne jest utrzymywanie kontaktu wzrokowego. Jego brak może zostać odebrany jako oznaka obojętności, niepewności lub braku zaangażowania. Warto również mieć na uwadze, że procesy negocjacyjne w Rumunii mogą trwać dłużej niż w krajach Europy Zachodniej. Trzeba być przygotowanym na to, że pierwsza oferta rzadko bywa przyjęta bez zastrzeżeń, dlatego elastyczność i gotowość do dalszych rozmów są kluczowe.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w tureckim biznesie

Rumuni cenią sobie gesty uprzejmości w formie drobnych upominków – zarówno ich wręczenie, jak i otrzymywanie jest mile widziane i stanowi część kultury biznesowej oraz towarzyskiej. Warto więc być przygotowanym na taką ewentualność. Do najczęściej wybieranych prezentów należą kawa, czekoladki, alkohol (np. dobrej jakości wino lub koniak), a także eleganckie artykuły biurowe.

Jeśli zostaniemy zaproszeni do domu rumuńskiego partnera, dobrze jest przyjść z niewielkim upominkiem – klasycznym wyborem są kwiaty, butelka wina lub inny trunek. Szczególnie doceniane są prezenty charakterystyczne dla kraju, z którego pochodzi gość. Tego rodzaju gest nie tylko podkreśla uprzejmość, ale również buduje pozytywną atmosferę i sprzyja pogłębianiu relacji.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

Chociaż językiem urzędowym w Rumunii jest rumuński, w kontaktach biznesowych powszechnie akceptowanymi językami są angielski oraz francuski. To właśnie w jednym z tych języków najczęściej prowadzi się oficjalną korespondencję z zagranicznymi partnerami.

Styl komunikacji powinien być profesjonalny, uprzejmy i rzeczowy. Zaleca się zwracanie się do adresata z użyciem tytułów grzecznościowych, a w przypadku posiadania przez daną osobę tytułu naukowego – również

jego uwzględnienie przed nazwiskiem. Warto zadbać o klarowność przekazu, unikać zbędnych dygresji i jednoznacznie formułować swoje oczekiwania lub propozycje.

Należy mieć na uwadze, że niekiedy wiadomości e-mail mogą pozostać bez odpowiedzi – zdarza się to nawet w dobrze rozwiniętych relacjach. W takich przypadkach nie powinno się tego odbierać personalnie, lecz uprzejmie ponowić wiadomość po kilku dniach, najlepiej odwołując się do wcześniejszej korespondencji. Systematyczność i konsekwencja w komunikacji są dobrze postrzegane i pomagają w utrzymaniu profesjonalnych relacji.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Rumunii

Nawiązywanie kontaktów biznesowych w Rumunii wymaga cierpliwości i wytrwałości. Proces budowania relacji często jest stopniowy, jednak kiedy zostanie pomyślnie rozpoczęty, może prowadzić do trwałej i owocnej współpracy. Zaufanie oraz wzajemne zrozumienie są fundamentem dla długoterminowych relacji, dlatego warto zainwestować czas w ich ugruntowanie.

W kontaktach z instytucjami publicznymi można niekiedy napotkać na opieszałość i brak zdecydowania w działaniu. Takie trudności mogą jednak zostać złagodzone dzięki wykorzystaniu odpowiednich relacji osobistych lub – w niektórych przypadkach – przez zastosowanie dodatkowych form zachęty, takich jak drobne podarunki. Choć taka praktyka bywa spotykana, warto podchodzić do niej z ostrożnością i zgodnie z zasadami etyki biznesowej oraz przepisami prawa.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać rumuńskim partnerom

W kontaktach biznesowych z rumuńskimi partnerami niezwykle istotne jest odpowiednie przygotowanie prezentacji. Oprócz solidnej zawartości merytorycznej, duże znaczenie ma także jej estetyka. Przejrzysta, profesjonalnie opracowana i atrakcyjna wizualnie prezentacja potrafi zrobić duże wrażenie i pozytywnie wpłynąć na odbiór całego spotkania. Warto zadbać o czytelny układ treści, spójną szatę graficzną oraz odpowiedni dobór materiałów wspierających przekaz – grafik, wykresów czy zdjęć. Taka forma przekazu nie tylko ułatwia zrozumienie tematu, ale także podkreśla profesjonalizm i zaangażowanie zespołu.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Bukareszcie

Opracowanie: Redakcja portalu Trade.gov.pl

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.



www.trade.gov.pl



Polska Agencja
Inwestycji i Handlu
Grupa PFR