



KULTURA BIZNESU

WĘGRY

© 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, sierpień, 2025

Spis treści

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z węgierskimi partnerami.....	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z węgierskimi partnerami.....	4
Powitania, tytuły i zasady – czyli węgierska etykieta w praktyce	4
Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój.....	5
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 węgierskim biznesie	8
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	8
Jak nawiązywać kontakty biznesowe na Węgrzech.....	9
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać węgierskim partnerom.....	9

Kultura biznesu na Węgrzech

Węgry to ważny rynek Europy Środkowej, łączący strategiczne położenie z rozbudowaną infrastrukturą transportową i atrakcyjnymi warunkami podatkowymi. Kraj ten przyciąga znaczące inwestycje zagraniczne, zwłaszcza w sektorach przemysłowych i usług biznesowych. Jednocześnie prowadzenie działalności wymaga uwzględnienia lokalnych uwarunkowań instytucjonalnych i regulacyjnych, które bywają zmienne. Skuteczna współpraca z węgierskimi partnerami opiera się na budowaniu długofalowych relacji, wzajemnym zaufaniu oraz znajomości lokalnej kultury biznesowej.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z węgierskimi partnerami

Językiem urzędowym na Węgrzech jest węgierski, jednak w komunikacji biznesowej najczęściej używa się języka angielskiego. W przypadku przedstawicieli starszego pokolenia bardziej rozpowszechniona może być znajomość języka niemieckiego.

Podczas spotkań biznesowych zaleca się zachowanie umiarkowanego dystansu interpersonalnego – około 30-40 cm, który uznawany jest za odpowiedni i komfortowy. Warto pamiętać, że w kontaktach zawodowych kontakt fizyczny, w tym uścisk dłoni, jest zazwyczaj ograniczany do minimum.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z węgierskimi partnerami

Planując wizyty biznesowe na Węgrzech, warto pamiętać o kilku istotnych zasadach. W okresie wakacyjnym, czyli w lipcu i sierpniu, a także w czasie Świąt Bożego Narodzenia, nie zaleca się organizowania spotkań, ponieważ są to typowe miesiące urlopowe, co może utrudniać ustalenie dogodnych terminów. Węgrzy cenią punktualność i często przychodzą na spotkania kilka minut wcześniej, dlatego niezwykle ważne jest, aby stawić się na miejscu dokładnie o umówionej godzinie.

Najbardziej preferowaną formą kontaktu są spotkania bezpośrednie, uznawane za znacznie skuteczniejsze niż korespondencja mailowa, rozmowy telefoniczne czy listy. Propozycje spotkań należy przysyłać drogą elektroniczną z co najmniej tygodniowym wyprzedzeniem. Ustalonych terminów nie trzeba dodatkowo potwierdzać.

Spotkania biznesowe najczęściej planowane są w godzinach 10:00–11:00 oraz 14:00–15:00. Należy jednak unikać wizyt w piątkowe popołudnia, a także w soboty.

Powitania, tytuły i zasady – czyli węgierska etykieta w praktyce

Na Węgrzech najczęściej spotykanym gestem powitania jest podanie ręki, które równie często stosuje się podczas pożegnania. Warto pamiętać, że zgodnie z tradycją to kobieta jako pierwsza wyciąga dłoń do mężczyzny. W niektórych sytuacjach, szczególnie w bardziej tradycyjnych środowiskach,

mężczyźni mogą dodatkowo lekko skłonić głowę podczas powitania z kobietą.

Bliskie relacje pozwalają na bardziej serdeczne gesty – u mężczyzn może to być uścisk dłoni, objęcie, a następnie dotknięcie się policzkami w kolejności lewy-prawy. Kobiety, które są przyjaciółkami, witają się w ten sam sposób, ale bez uścisku dłoni.

Wymiana wizytówek nadal odgrywa ważną rolę w początkowej fazie nawiązywania kontaktów. Choć wizytówki w języku angielskim są akceptowane, ich przetłumaczenie na język węgierski jest zawsze mile widziane i dobrze odbierane. Na wizytówkach warto umieszczać tytuły zawodowe oraz inne świadczące o wysokich kwalifikacjach, ponieważ w kulturze węgierskiej mają one duże znaczenie. Co istotne, w języku węgierskim nazwisko podaje się przed imieniem, dlatego Józef Bem jest tam znany jako Bem Józef. Jednak w przypadku cudzoziemców zazwyczaj zachowuje się kolejność obowiązującą w ich krajach pochodzenia.

Zwracając się do rozmówcy, należy używać jego tytułu (np. dyrektor, minister) wraz z nazwiskiem, np. „Doktor Liszt” lub dodać odpowiednią formę grzecznościową, taką jak Pani, Pan czy Panna (Mrs., Mr., Miss) do tytułu. Dopiero po uzyskaniu zgody drugiej osoby można przejść na mniej formalny sposób komunikacji, używając imienia. Taka forma zwracania się jest powszechna wśród przyjaciół, bliskich oraz młodych ludzi.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

W środowisku biznesowym na Węgrzech, a także podczas oficjalnych obiadów, obowiązuje klasyczny dress code. Panowie powinni wybierać tradycyjny ciemny garnitur, natomiast dla pań odpowiednim strojem będzie

elegancki kostium lub sukienka. Luźniejszy, sportowo-casualowy styl jest akceptowany jedynie podczas mniej formalnych spotkań, najlepiej organizowanych w weekendy, i to na etapie bliższej, dłużej trwającej już znajomości.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

Na Węgrzech obowiązują dość ustalone godziny posiłków: śniadanie spożywa się zazwyczaj między 7:00 a 9:00, obiad serwowany jest od 12:00 do 14:00, natomiast kolacja odbywa się najczęściej w godzinach 18:00–21:00. Posiłki odgrywają istotną rolę społeczną i stanowią ważny element budowania relacji, dlatego rzadko wykorzystuje się je do podejmowania konkretnych ustaleń biznesowych. Obiady bywają rozciągnięte w czasie, a wieczorne kolacje często urozmaicane są muzyką lub występami artystycznymi.

W przypadku napiętego harmonogramu dnia lepszym rozwiązaniem jest lunch biznesowy, który pozwala na bardziej efektywne wykorzystanie czasu niż spotkanie wieczorne, zwykle wymagające większego zaangażowania. Przed rozpoczęciem posiłku w dobrym tonie jest życzyć obecnym „smacznego”, natomiast do spożywania potraw tradycyjnie przystępuje gospodarz lub gospodyni. Przy degustacji wina często wznosi się toast słowami „Egészségedre”, co oznacza „na zdrowie”.

Jeśli zostaniesz zaproszony na obiad, dopuszczalne jest niewielkie spóźnienie – do 5 minut. W przypadku spotkań o charakterze towarzyskim akceptowalny margines spóźnienia może wynosić do 15 minut.

W restauracjach oraz innych usługach doceniane są napiwki na poziomie 10–15 proc. wartości rachunku.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

W procesie negocjacji z węgierskimi partnerami warto przygotować się na różne tempo działań w zależności od typu organizacji. Gdy w rozmowy zaangażowana jest strona rządowa lub samorząd lokalny, negocjacje mogą postępować powoli i wymagać cierpliwości. Z kolei młode węgierskie firmy są zazwyczaj bardziej dynamiczne, co skraca czas potrzebny na uzgodnienia.

Spotkania towarzyskie są istotnym elementem procesu negocjacyjnego i służą budowaniu relacji. Przed przejściem do meritum rozmów Węgrzy chętnie prowadzą tzw. „small talk” – lekkie rozmowy na neutralne tematy. Dobrym wyborem są węgierskie wina, muzyka, wspólna historia czy komplementowanie przyrody kraju, co zawsze robi pozytywne wrażenie. Należy jednak unikać tematów politycznych i religijnych, które w relacjach biznesowych są uznawane za niestosowne.

Podczas spotkania można się spodziewać prośby o przedstawienie działalności własnego przedsiębiorstwa. Warto również pamiętać, że ceny ofertowe powinny uwzględniać margines na negocjacje, a ustalenia dotyczące warunków kredytowych czy cen mogą zająć sporo czasu.

Punktualność w biznesie jest niezwykle ważna – zarówno w kontekście obecności na spotkaniach, jak i przestrzegania terminów dostaw czy płatności. Ostatecznie znaczenie mają wyłącznie podpisane umowy, dlatego ustne deklaracje nie są wystarczające. Co ciekawe, Węgrzy

postrzegają swój kraj jako część Europy Środkowej, a nie Wschodniej, dlatego warto pamiętać o tym w kontekście komunikacji.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w węgierskim biznesie

W węgierskiej kulturze biznesowej wręczanie upominków jest mile widziane zarówno podczas pierwszych odwiedzin w firmie, jak i po podpisaniu kontraktu. To drobny gest, który może znacząco wpłynąć na budowanie pozytywnych relacji.

Warto wybierać prezenty kojarzące się z własnym krajem, takie jak dobrej jakości alkohol czy eleganckie akcesoria piśmiennicze – długopis lub pióro zawsze będą dobrze przyjęte przez węgierskich partnerów. W sytuacjach towarzyskich świetnie sprawdzą się czekoladki, wykwintny alkohol (w tym wysokiej klasy wino, najlepiej węgierskie) oraz kwiaty – z wyłączeniem róż i chryzantem, które mogą nieść niepożądane konotacje.

Zgodnie z zasadami uprzejmości po otrzymaniu prezentu dobrze jest go otworzyć przy darczyńcy, okazując tym samym uznanie i wdzięczność.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

Korespondencja biznesowa z węgierskimi partnerami może być swobodnie prowadzona w języku angielskim. To standardowa praktyka, szczególnie w kontaktach międzynarodowych, która pozwala na sprawną wymianę informacji i budowanie profesjonalnych relacji.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe na Węgrzech

Węgrzy, choć początkowo mogą sprawiać wrażenie powściągliwych, po pierwszych kontaktach – zwłaszcza tych odbywających się twarzą w twarz – stają się znacznie bardziej otwarci i skłonni do budowania bliższych relacji biznesowych. Osobiste spotkania są niezwykle istotnym elementem procesu, który pozwala na wzajemne poznanie się i zbudowanie zaufania.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać węgierskim partnerom

Węgierscy partnerzy biznesowi szczególnie cenią oferty i prezentacje, które są przygotowane z dbałością o szczegóły i cechują się wysokim poziomem precyzji. Dobrą praktyką jest również przetłumaczenie materiałów informacyjnych na język węgierski. Choć nie jest to wymóg, taki gest świadczy o szacunku dla lokalnej kultury i zaangażowaniu w budowanie relacji.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Budapeszcie

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