

ロシア 東欧 経済速報

(社)ロシア東欧貿易会

2003年(平成15年)8月5日号 No.1268

目次

| | |
|---------------------------------------|---------|
| ● ロシアにおけるビジネス交渉心得 | 芳地 隆之 1 |
| ● 統計速報 | 5 |
| 国連開発計画発表の最新「人間開発指数」 / 5 | |
| ● エトセトラ | 7 |
| メンバーズ・ブリーフ「ロシアの石油ロビーとPSA法の改定」のご案内 / 7 | |
| ウズベキスタンの貧困問題に関するレポート / 7 | |
| ● ロシア東欧貿易会関連の行事予定 | 8 |
| ● CIS・中東欧諸国通貨の為替レート | 8 |

ロシアにおけるビジネス交渉心得

はじめに

シンガポールでは名刺は必ず両手で差し出さなくてはならないが、インドでは右手で。なぜなら彼の国では左手は不浄とされているから 2003年に入って、ドイツ『経済週報』誌のホームページ (<http://www.wiwo.de>) においてシリーズ「外国でのビジネス交渉」が掲載された。執筆者はドイツのビジネスコンサルティング会社、Kienbaum Executive Consultantsのロンドン事務所長、セルゲイ・フランク氏である。そこで同氏は、長年、企業コンサルタントとして活動してきた経験から「ロシアにおけるビジネス交渉」についてのノウハウを記しており、ロシア人を両親にもつ、オーストリア出身の法律家ならではの分析もあって興味深い。ただし、フランク氏の記事はドイツ人ビジネスマンを念頭に置いたものであり、若干ステレオタイプの点がないにしても、である。対ロ・ビジネスの第一線で活躍されている方々には「何をいまさら」という印象を与えるかもしれない。しかしながら、現在、法制度の整備が進みつつあるロシアとはいえ、実際のビジネスの現場では不透明な部分が少なくないのが現状である。そこで本号では、変わりつつあるロシアの企業統治の現状をみた上で、フランク氏の上記記事ならびに同氏の「ポーランドにおけるビジネス交渉」を紹介しながら、ロシア市場へ進出する際のノウハウの一端を述べてみたい。