



Kultura obchodního jednání – Egypt

Jak oslovit obchodní partnery?

Vzhledem k obtížnosti porozumět, které z více jmen je a není vhodné používat při oslovení egyptského obchodního partnera, je vhodné si oslovování se svým partnerem vyjasnit hned na počátku. Důraz je zde kladen na psaní a používání titulů před jmény.

Jak sjednat obchodní schůzku a jak probíhá (lokace a čas schůzky /kancelář, restaurace; oběd, večeře/, vizitky, dárky atd.)?

- Čas plyne v Egyptě jinak, než je Středoevropan zvyklý. **Kdo chce podnikat v Egyptě, musí se přizpůsobit místnímu tempu a zvyklostem.**
- Nedochvilnost při obchodních schůzkách a jednáních je záležitost poměrně rozšířená.
- Pracovní doba zde končí většinou kolem čtvrté hodiny odpoledne a ze strany zaměstnanců není k práci přesčas zpravidla příliš velká ochota.
- Kladen velký důraz na vzájemnou výměnu vizitek.
- Účastník obchodního jednání může očekávat od svého obchodního partnera pozvání na oběd či na večeři. Egyptané jsou národem pohostinným, společenský oběd může trvat dvě hodiny i déle.
- Vhodným a opěťovaným zvykem je předání vhodného dárku obchodnímu partnerovi přiměřeného jeho postavení.

Načasování jednání

- Nepříliš vhodným obdobím pro obchodní jednání je postní měsíc Ramadán, kdy se rytmus celé společnosti podřizuje dennímu půstu a přesunutí aktivity obyvatelstva spíše do nočních hodin. Během Ramadánu je navíc zkrácena i pracovní doba.
- V Egyptě se dodržuje řada náboženských svátků, sváteční dny bývají vyhlášeny s krátkým časovým předstihem a platí pro státní zaměstnance. Pravděpodobný kalendář svátků, které jsou zde hojnější než v ČR, je vhodné si předem opatřit.
- Pracovní týden je zde od neděle do čtvrtku. Jednání doporučujeme sjednávat od 10 hod dopolední.
- Důležitým aspektem etikety je podání ruky. V případě podání ruky mužem ženě muslimce, může být podání ruky odmítnuto. Při setkání si muži obvykle podávají ruku a druhou kladou na partnerovo rameno.
- V Káhiře či Alexandrii počítejte s dopravními zácpami na ulicích, není rozumné si sestavovat časově napjatý program.

Co českého obchodníka při jednání nejvíce překvapí?

Zdlouhavost jednání bývá pro středoevropské obchodníky poněkud vyčerpávající. Jen úvodní zdvořilosti mohou zabrat čtvrt hodinu. Není pak zvykem pouštět se do obchodního jednání hned na začátku schůzky, vždy tomu předchází rozhovor o mimopracovních věcech.

Pro arabský svět, Egypt nevyjímaje, jsou typické pro úvod konverzace dotazy spíše osobního charakteru, tj. na zdraví, rodinu, děti, případně na další rodinné příslušníky. Vhodným tématem jsou první dojmy z cesty a samozřejmě egyptská kultura. Naopak se nedoporučuje zapřádat rozhovor na náboženská témata, také Egyptané hodnotí vlastní moderní historii jinak, než jsme zvyklí z našich pramenů. Připravte se na to, že oficiální jednání může být přerušováno telefonáty či konzultacemi s jinými pracovníky. Egyptané to neberou jako projev nezdvořilosti.

Jací jsou egyptští obchodníci?

Egyptský obchodník je většinou velice zkušený a znalý svého oboru. Před jednáním s egyptským obchodním partnerem je třeba počítat s tím, že ne všechna ujednání předchozího dne platí i v průběhu dalšího jednání. Při jednáních, především ve státní sféře, je poměrně běžné, že některé otázky jsou znovu otevírány, zejména s příchodem výše postaveného pracovníka.

Egyptané jsou hovorní a velmi rádi debatují. Nedivte se, pokud vaši partneři budou hluční a budou uplatňovat mistrnou gestikulaci.

Vztah Egyptanů k času a životu vystihují některé často používané fráze jako například: Bokra – zítra, Máleš (nemá smysl dělat si starosti), Inšalláh (bude-li si bůh přát).

Je vyjednávání s místními obchodníky jiné, ztěžují ho kulturní/náboženské/etnické odlišnosti?

Zejména ve státních podnicích ale i v soukromém sektoru je dodržována přestávka na modlitbu. Ze stejného důvodu může být v kterémkoliv okamžiku přerušeno i právě probíhající obchodní jednání. Tato skutečnost však vyžaduje ze strany obchodního partnera toleranci.

Jak je to s jazykovou vybaveností?

Jako jednací jazyk je používána téměř výhradně angličtina. Pokud by však obě strany byly schopny jednat v arabštině, mělo by jednání jistě přátelštější a možná i rychlejší průběh. Obecně však platí, že není potřeba zařízení služeb tlumočnicka.

Jak nakládají egyptští obchodníci s emocemi v rámci obchodního jednání?

Egyptští obchodníci jsou snad až na výjimky zkušenými podnikateli. Pro Araby je totiž smlouvání přirozený způsob jednání, který mají v krvi. Zpravidla ovládají světové jazyky a znají psychologii evropského partnera. Řada z nich absolvovala ve světě prestižní univerzity. O to důkladněji je třeba se připravit na obchodní jednání s egyptskými partnery.

Je vhodné resp. obvyklé nabízet při obchodních jednáních alkohol?

V Egyptě je zcela nevhodné a nepřípustné nabízet alkohol při jednáních, je třeba si dát velký pozor, jelikož větší část egyptské populace je muslimská.

V Egyptě je nutno věnovat pozornost hygienické úrovni stravovacích zařízení, tzn. není vhodná konzumace např. pouličně prodávané zmrzliny, tepelně nezpracované zeleniny a nebalené vody, vyvarovat se „čerstvým“ vymáčkaným ovocným džusům.

Existují nějaká komunikační tabu?

K islámu se hlásí většina místního obyvatelstva, tj. téměř 90%, zbývající část tvoří téměř výhradně Koptové a pravoslavní křesťané. A proto je vhodné se vyvarovat dvojsmyslným žertům na náboženská témata, ale také tématům se sexuálním podtextem. Vhodné je také se vyvarovat konverzaci o vepřovém a alkoholu.

Jak nejlépe komunikovat (osobně, e-mail, telefon atd.)?

V Egyptě je určitě velmi důležité osobní jednání, není možné se spoléhat na internet a dělat obchod od stolu. Navíc osobní setkání je absolutně nezbytné pro získání důvěry partnera a pro zdárné uzavření obchodu. K urychlení komunikace doporučujeme komunikovat raději přes telefon a whatsapp aplikaci než email.

Jak se obléci na pracovní jednání?

Při formálních příležitostech a schůzkách nosí muži i ženy společenský oděv. Tato zásada je dodržována i při obchodních jednáních, zejména jsou-li vedena na vyšší úrovni. Při jednáních v nejteplejších letních měsících je možno sako odložit. Ženy by měly být přiměřeně oblečeny. Jedná se o muslimskou zemi a je nezbytné k tomu přizpůsobit chování, ale i oblékání by mělo odpovídat místním zvyklostem, tzn. sukně pod kolena nebo kalhoty, halenky bez výrazného výstřihu a s rukávy.

Jak by měl vypadat ideální jednací tým (počet členů, věkové a genderové složení týmu, šéf týmu)?

Počet členů jednacího týmu záleží především na velikosti české firmy. Účast vyššího zastoupení, jako je obchodní ředitel, je více než žádána. Věk a genderové složení týmu nehraje zásadní roli, nicméně, větší důvěra je zde nakloněna mužům.

Je obvyklé obchodního partnera pozvat domů, resp. být pozván domů? Pokud ano, co je při takové návštěvě obvyklé, co čekat?

Jestliže budete pozváni do rodiny, ze zdvořilosti je lepší pozvání odmítnout. Teprve po přesvědčování můžete souhlasit. Večeře se nezřídka protáhne do pozdních večerních či ranních hodin.

Vítané bude, pokud hostiteli přinesete dárek, například bonboniéru, ale třeba i broušené české sklo. Dárky ostatně jsou vhodné i pro obchodního partnera. Pokud se zdráhá ho přijmout, musíte na něj naléhat. Dárek se předává pravou rukou, nebo oběma rukama.

Jak pomáhají pro navázání kontaktů v zemi služby ekonomické diplomacie - obchodní mise, veletrhy či jiné nástroje?

Velvyslanectví zajišťuje specializované mise, prezentace a semináře českých firem na velvyslanectví, kde mají možnost osobního setkání s egyptskými protějšky a navázání obchodním kontaktů.

Co byste doporučil podnikatelům, kteří se do Egypta chystají?

- **Nespěchejte, buďte trpěliví a navažte osobní vztahy**
- **Je nezbytné si založit vlastní pobočku nebo nalézt skutečně prověřeného egyptského zástupce, který musí být registrován v rejstříku dovozců**
- **Nabídněte mu exkluzivitu, zpočátku jen na omezenou dobu**
- **Při jednání je důležité věnovat se platebním instrumentům, z nichž nejvhodnější je potvrzený neodvolatelný akreditiv s co možná nejjednoduššími podmínkami, aby nedocházelo k průtahům s platbami.**