



Kulturní specifika v mezinárodním obchodě s Egyptem

Bakalářská práce

Studijní program: B6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: 6210R015 – Ekonomika a management mezinárodního obchodu
Autor práce: **Michaela Jiránková**
Vedoucí práce: Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.



Technická univerzita v Liberci

Ekonomická fakulta

Akademický rok: 2016/2017

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Michaela Jiránková**

Osobní číslo: **E14000443**

Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**

Studijní obor: **Ekonomika a management mezinárodního obchodu**

Název tématu: **Kulturní specifika v mezinárodním obchodě s Egyptem**

Zadávací katedra: **Katedra marketingu a obchodu**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Kultura, interkulturní komunikace
2. Mezinárodní obchod, mezinárodní vztahy
3. Charakteristika Egypta
4. Kulturní specifika v mezinárodním obchodě s Egyptem
5. Model obchodního jednání s egyptským partnerem



Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **30 normostran**

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

PRŮCHA, Jan. Interkulturní komunikace. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3069-1.

BAREŠ, Ladislav, Rudolf VESELÝ a Eduard GOMBÁR. Dějiny Egypta. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, 2009. ISBN 978-80-7106-971-3.

MAQRÍZÍ, Al. a Bronislav OSTŘANSKÝ. Popsání pozoruhodností Egypta: Kniha okrsků a památek v Egyptě, v Káhiře i v údolí Nilu a zprávy, které se jich týkají. Praha: Academia, 2012. ISBN 978-80-200-2075-8.

KOPECKÝ, René a Charif BAHBOUH. Co je dobré vědět o arabském a islámském světě. Praha: Dar Ibn Rushd, 2014. ISBN 978-80-86149-88-2.

GULLOVÁ, Soňa. Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

MORRISON, Terri a Wayne A. CONAWAY. Kiss, bow or shake hands. 2nd ed. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

Elektronická databáze článků ProQuest

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.**

Katedra marketingu a obchodu

Konzultant bakalářské práce: **prof. PhDr. Břetislav Vachala, CSc.**

bývalý velvislanec ČR v Egyptě

Datum zadání bakalářské práce: **31. října 2016**

Termín odevzdání bakalářské práce: **31. května 2018**



prof. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan



doc. Ing. Jozefína Šimová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2016

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum:

Podpis:

Anotace

První část této bakalářské práce se zabývá základními oblastmi, s kterými tato bakalářská práce pracuje, a to jsou především kultura společně s interkulturní komunikací, a následně jejich aplikování do vybrané oblasti, jíž je mezinárodní obchod, který je podřazen mezinárodním vztahům.

Druhá část obsahuje uvedení do prostředí konkrétní země, jež byla vybrána pro znázornění odlišnosti kultur, a to Egypta. Egypt je zprvu charakterizován v podobě jeho prostředí geografického, demografického a ekonomického. V dalších fázích této bakalářské práce jsou popsány již vybrané kulturní zvláštnosti, které mají potenciálně největší vliv na mezinárodní obchod mezi Egyptem a Českou republikou. Následně jsou tyto kulturní zvláštnosti aplikovány do praxe v podobě potenciálního průběhu obchodního jednání. Finální část poté navrhuje určitý model obchodního jednání společně se základními pravidly, která by měl český exportér následovat.

Cílem této bakalářské práce je na základě informací získaných z teoretické rešerše a na základě výsledků a výstupů z analýzy problému z konkrétního a reálného prostředí identifikovat a následně shrnout nejdůležitější informace, které poté poslouží českému exportérovi k případným obchodním stykům s Egyptem.

Klíčová slova

Egypt, Česká republika, kultura, interkulturní komunikace, mezinárodní vztahy, mezinárodní obchod, kulturní specifika, model jednání

Annotation

The first part of this bachelor's thesis deals with basic areas that are being described in this thesis, and they are mainly culture together with intercultural communication, followed by their application into the selected area, which is the international trade, subordinated to international relations.

The second part includes an introduction into the environment of a particular country that has been selected to highlight the differences of cultures, and it is Egypt. First of all is Egypt characterized in its geographical, demographic and economic environment. In the next phase of this bachelor's thesis there are already described selected cultural specifics with potentially the greatest influence on the international trade between Egypt and the Czech republic. Subsequently, these cultural specifics are applied into practice in the form of potential process of the business negotiation. The final part proposes a model of business negotiation together with fundamental rules, that should be followed by the Czech exporter.

The aim of this bachelor's thesis is based on obtained information from the theoretical research and in terms of the results and outputs from the analysis of the problem from a concrete and real environment to identify and then summarize the most important information, which will provide the Czech exporter the opportunity to trade with Egypt.

Key words

Egypt, Czech republic, culture, intercultural communication, international relations, international trade, cultural specifics, model of negotiation

Poděkování

Tímto bych chtěla poděkovat panu Ing. Jaroslavu Demelovi, Ph.D., jakožto vedoucímu mé bakalářské práce, za jeho vstřícnost, obětavost a nápomocnost, nejen při konzultacích, ale při veškeré jeho zpětné vazbě. Dále bych chtěla poděkovat panu doc. PhDr. Břetislavu Vachalovi CSc. za jeho čas a ochotu se mnou sdílet informace, jak z jeho působení v rámci velvyslanectví v Káhiře v 90. letech, tak i z jeho současných cest do Egypta.

Obsah

Seznam ilustrací.....	10
Seznam použitých zkratk 11	11
Úvod.....	12
1 Kultura, interkulturní komunikace	14
1.1 Kultura a její význam.....	14
1.2 Interkulturní komunikace.....	15
1.2.1 Jazyk.....	16
2 Mezinárodní vztahy, mezinárodní obchod v kontextu kultury.....	18
2.1 Mezinárodní vztahy	18
2.1.1 Subjekty mezinárodních vztahů	19
2.2 Mezinárodní obchod	20
2.2.1 Obchodní politika	21
3 Charakteristika Egypta	23
3.1 Historie Egypta	23
3.2 Geografie Egypta	25
3.3 Obyvatelstvo Egypta.....	27
3.4 Náboženství	29
3.5 Politika Egypta.....	29
3.6 Stav ekonomicky v Egyptě	30
3.6.1 Hrubý domácí produkt (HDP).....	31
3.6.2 Míra nezaměstnanosti.....	32
3.6.3 Míra inflace.....	34
3.6.4 Hodnota měny	34
3.6.5 Minimální mzda.....	36
3.6.6 Členství Egypta v mezinárodních organizacích	36
3.6.7 Nástroje egyptské obchodní politiky.....	36
3.6.8 Mezinárodní obchod.....	37
3.7 Mezinárodní vztahy a mezinárodní obchod České republiky a Egypta.....	40
4 Kulturní specifika v mezinárodním obchodě s Egyptem.....	43
4.1 Jazyk	43
4.2 Egyptská společnost.....	44
4.3 Islám.....	45
4.3.1 Pět pilířů islámu.....	47

4.3.2	Islámský kalendář	49
5	Obchodního jednání s egyptským partnerem	50
5.1	Základní pravidla při jednání s egyptským partnerem.....	50
5.1.1	Čas	51
5.1.2	Komunikace.....	51
5.1.3	Oblékání	54
5.2	Průběh obchodního jednání	54
5.2.1	Začátek jednání.....	55
5.2.2	Průběh a tempo jednání	57
5.2.3	Dohody a kontrakty	58
5.2.4	Konec jednání	61
5.2.5	Obchodní zábava	61
5.3	Doporučení českým exportérům do Egypta.....	64
5.3.1	Model obchodního jednání s egyptskou stranou	66
	Závěr.....	69
	Seznam použité literatury	71

Seznam ilustrací

Graf 1: Nominální hrubý domácí produkt v Egyptě (v mil. EGP)	31
Graf 2: Meziroční růst HDP v Egyptě (v %)	32
Graf 3: Míra nezaměstnanosti v Egyptě (v %)	33
Graf 4: Míra inflace v Egyptě (v %).....	34
Graf 5: Směnný kurz USD/EGP	35
Graf 6: Export Egypta (v mil. EGP)	38
Graf 7: Import Egypta (v mil. EGP)	39
Graf 8: Obchodní bilance Egypta (v mil. EGP).....	40
Graf 9 Mezinárodní obchod mezi ČR a Egyptem (v tis. USD).....	41

Seznam použitých zkratek

DPH	Daň z přidané hodnoty
EGP	Egyptská libra
EU	Evropská unie
G14	skupina nejsilnějších světových ekonomik a rozvíjejících se ekonomik
HDP	Hrubý domácí produkt
IMF	Mezinárodní měnový fond
Interpol	Mezinárodní organizace kriminální policie
MIGA	Multilaterální agentura pro investiční záruky
OIC	Organizace islámské spolupráce
OSN	Organizace spojených národů
UNESCO	Organizace OSN pro vzdělání, vědu a kulturu
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji
USD	Americký dolar
WHO	Světová zdravotnická organizace
WTO	Světová obchodní organizace

Úvod

V dnešním světě v důsledku globalizace dochází k zatím největšímu vzájemnému propojování kultur a tak i k jejich vzájemnému sblížování. Jedná se o souhrn procesů, které vedou k vzájemnému propojování a závislosti všech oblastí světa. Od globalizace je následně odvozen i pojem kulturní globalizace, který bývá označován jako akulturace. Akulturace „zahrnuje jevy vzniklé v době, kdy skupiny jednotlivců pocházejících z různých kultur vstupují do stálého, bezprostředního kontaktu, který vede ke změnám v původních kulturních vzorech jedné nebo obou skupin“¹. Následně je individuální záležitostí, jak se člověk s jinou kulturou vyrovná. Nejhorším způsobem z pohledu kultur je přijetí cizí kultury za svou vlastní. Tím by mohlo dojít k postupnému zániku tradic a kulturních prvků. Je tedy nutné o kultury pečovat a udržovat je. Definovat samotnou kulturu je však poměrně těžké a zkoumá ji více než vědních oborů. Co je však všeobecně známé, jsou určité charakteristické prvky, které obsahuje každá kultura, a díky kterým se od sebe kultury navzájem odlišují. Výzkumem těchto prvků se zabýval např. Geert Hofstede, který je pojmenoval jako dimenze kultury. Na základě těchto dimenzí poté zkoumal, jak se jednotlivé kultury od sebe navzájem odlišují. Po zjištění kulturních prvků je nutné segregovat ty, které kulturu cílové země odlišují od kultury dané země. Tyto vybrané prvky poté vytvářejí určitou bariéru mezi kulturami, kterou je nutné při navazování interkulturních vztahů překonat. Touto problematikou se zabývá interkulturní komunikace.

První část této práce se zabývá pojmem kultura, představující stěžejní prvek interkulturních vztahů, a následně pojmem interkulturní komunikace, bez které by žádné interkulturní vztahy probíhat nemohly. Tyto pojmy jsou dále uvedeny do kontextu problematik mezinárodních vztahů a následně jejich podmnožiny, mezinárodního obchodu. Podmnožiny proto, že dva mezinárodní subjekty by spolu nemohly obchodovat, aniž by mezi sebou nenavázaly určité, v tomto případě mezinárodní, vztahy.

Druhá část obsahuje charakteristiku již konkrétního mezinárodního prostředí, z hledisek demografických, geografických, ekonomických a dalších. Cílovou zemí interkulturní

¹ ČENĚK, Jiří, Josef SMOLÍK a Zdeňka VYKOUKALOVÁ. *Interkulturní psychologie: vybrané kapitoly*. Praha: Grada Publishing, 2016, str. 46-47. ISBN 978-80-247-5414-7.

komunikace byla v rámci této bakalářské práce zvolena Egyptská arabská republika, která patří mezi nejdůležitější i největší arabské země. Historicky se jedná o jednu z nejstarších a nejmocnějších zemí na světě, která však bohužel v současnosti své silné postavení ztrácí. Nicméně egyptská kultura zůstala i po tolika letech zajímavá a téměř nezměnná, a proto je vhodným „uchazečem“ o detailnější rozbor. Dále druhá část obsahuje vybraná kulturní specifika Egypta, mající potenciálně nejvyšší a nejmarkantnější vliv na mezinárodní obchodní vztahy. Následuje popis průběhu obchodního jednání s egyptským partnerem. Všechny tyto poznatky jsou poté aplikovány do praxe, a to v podobě nejdůležitějších doporučení českým exportérům a určitého modelu obchodního jednání. Všechny tyto informace slouží jako návod pro případné české obchodníky s Egyptem. Každý, kdo navazuje nejen obchodní, ale i jiné vztahy s cizí kulturou, by se měl s jejími specifiky rozhodně seznámit a předejít tak jakýmkoliv případným konfliktům, které by mohly celý vzájemný obchod zničit. Egypt je v porovnání s Českou republikou naprosto odlišnou kulturou.

Hlavním cílem této bakalářské práce je na základě získaných informací a dat z teoretické rešerše, z obecného a obchodně-ekonomického rozboru a z interkulturní analýzy Egypta identifikovat nejdůležitější prvky, které jsou důležité pro úspěšné jednání českého a egyptského obchodníka a následně je zahrnout do modelu obchodního jednání, společně s hlavními doporučeními pro české exportéry do Egypta.

Podkladem pro informace k této práci byly různé bibliografické zdroje, a dále doplňkové informace pochází ze zdrojů internetových. Důležitým prvkem, verifikujícím získané informace obsažené v této bakalářské práci, byly kvalifikované rozhovory s doc. PhDr. Břetislavem Vachalou CSc., bývalým velvyslancem České republiky v Egyptě a současným předním českým egyptologem, který je součástí expedice egyptologů působící v Káhiře, a dále paní Ph.D. Dalií Khalil, která je výkonnou ředitelkou kanceláře mezinárodních studentů na Káhirské univerzitě.

1 Kultura, interkulturní komunikace

První kapitola této bakalářské práce pojednává o základních, ale zároveň stěžejních pojmech, o které se tato bakalářská práce opírá, jimiž jsou kultura a interkulturní komunikace. Kultura je záležitostí poměrně subjektivní, která se odvíjí od členů dané kultury. Nikde na světě neexistují dva stejní lidé a stejně tak ani dvě stejné kultury, z těchto lidí se skládající. Zároveň kultura není ani stabilní, a tak se v čase mění. Proto je důležité stále její prvky sledovat a přizpůsobovat se. V případě že spolu dvě kultury chtějí navázat kontakt, využívají k tomu komunikaci, která se v této souvislosti nazývá komunikací interkulturní. Následující oddíly definují pojmy kultura a interkulturní komunikace detailněji.

1.1 Kultura a její význam

Pojmem kultura je dost objektivní, a své definice nachází v několika vědních oborech, jako např. kulturní antropologie, etnologie, sociologie, politologie a mnoho dalších. Pro účely této bakalářské práce je však nejvhodnější definice kultury z pohledu interkulturní psychologie. Ta říká, že každá lidská skupina má svou kulturu, která má své charakteristické rysy, jako je společenský život, životní styl, myšlení, způsoby organizace času a prostoru a další (tzn. jazyk, náboženství, rodinné struktury, architektura, nástroje, stravování, oblékání,...).²

Každá kultura má určité společné rysy. Dá se o ní říci, že je naučená, sdílená, symbolická, integrovaná, racionální, dynamická a adaptivní. Nabývá hmotné i nehmotné podoby, jako kulturní artefakt, sociokulturní regulativ, idea či sociální instituce. V lidském životě pak kultura plní např. funkci integrační, socializační, výchovnou, vzdělávací a zábavní.³

² ČENĚK, Jiří, Josef SMOLÍK a Zdeňka VYKOUKALOVÁ. *Interkulturní psychologie: vybrané kapitoly*.

Praha: Grada Publishing, 2016. ISBN 978-80-247-5414-7.

³ Tamtéž

S pojmem kultura je do jisté míry spojen pojem subkultura, protože v dnešním světě pojem homogenní kultura téměř neexistuje. Pojem subkultura s tímto problémem již počítá a zahrnuje opět různé normy, hodnoty, vzory chování atd., ale probíhající v rámci širší společenské skupiny.⁴

Průcha ve své knize *Interkulturní psychologie* zmiňuje, že „v souvislosti s pojmem kultura se často objevuje pojem kulturní vzorec, který je definován jako naučené a závazné schéma pro jednání ve standardních situacích, navenek vystupující v podobě obyčejů, mravů, zákonů a tabu.“⁵

Pojem kultura sám o sobě má svůj původ v antickém starověku a vznikl z latinského „*colo, colere, cultus*“, což v původním slova smyslu znamenalo „pěstovat, to co je pěstováno“. Nový rozměr dostal pak pojem kultura díky M. T. Cicerovi, římskému filozofovi, když ve své knize *Hovory tuskulské věnované M. Brutovi* filozofii označil jako kulturu ducha („*cultura animi autem philosophia est*“). Od té doby byla kultura vnímána ve spojení s lidskou vzdělaností.⁶ Moderní globální vědeckou definici kultury vytvořil britský antropolog E. B. Tylor, který kulturu definoval jako komplexní celek, zahrnující poznání, víru, umění, právo, morálku, zvyky a všechny ostatní schopnosti a obyčeje, jež si člověk osvojuje jako člen společnosti.⁷

1.2 Interkulturní komunikace

Komunikace jako taková slouží k přenosu informací mezi komunikátorem (tím, kdo informaci sděluje) a komunikantem (tím, kdo informaci přijímá). Každá kultura má své

⁴ ČENĚK, Jiří, Josef SMOLÍK a Zdeňka VYKOUKALOVÁ. *Interkulturní psychologie: vybrané kapitoly*. Praha: Grada Publishing, 2016. ISBN 978-80-247-5414-7.

⁵ PRŮCHA, Jan. *Interkulturní psychologie*. 2., rozšířené. Praha: Portál, 2007. ISBN 978-80-7367-280-5.

⁶ MALINA, Jaroslav a kolektiv. *Antropologický slovník: aneb co by mohl o člověku vědět každý člověk (s přihlédnutím k dějinám literatury a umění)* [online]. Brno: Akademické nakladatelství CERM v Brně, 2009, str. 2068-2074. ISBN 978-80-7204-560-0. Dostupné z:

<http://is.muni.cz/do/1431/UAntrBiol/el/antropos/index.html>

⁷ Tamtéž

vlastní specifické a především stabilní prvky této kultury, jako jsou jazyk, náboženství, obyčej, obřady, ústní lidová slovesnost, lidové výtvarné umění, mýty, hodnoty, konvence, normy chování apod., díky kterým se od sebe kultury navzájem odlišují. Tyto prvky však vytvářejí určitou kulturní bariéru mezi různými kulturami, kterou je nutné překonat, aby vzájemná komunikace mezi nimi byla úspěšná. Právě touto problematikou se zabývá interkulturní komunikace, kterou se zabývá tato podkapitola.

Průcha interkulturní komunikaci definuje jako „*termín označující procesy interakce a sdělování probíhající v nejrůznějších typech situací, při nichž jsou komunikujícími partnery příslušníci jazykově a/nebo kulturně odlišných etnik, národů, rasových či náboženských společenství. Tato komunikace je determinována specifíčnostmi jazyků, kultur, mentalit a hodnotových systémů komunikujících partnerů.*“⁸

Z hlediska interkulturní komunikace je nutné si uvědomit, že kultura nemá jedinou úroveň a lze na ni nahlížet ze tří základních úrovní. První úroveň je kultura obecně, jež se nazývá generickou kulturou a představuje vzájemnou odlišnost cizích kultur. Druhou úrovní jsou kultury a subkultury, které představují již konkrétní sociokulturní systémy identifikovatelné v čase a prostoru. Třetí úroveň je pak kultura z pohledu jedince, která zkoumá vztah mezi kulturou, osobností, jazykem a myšlením, a to vše v konkrétním sociokulturním kontextu.⁹

1.2.1 Jazyk

Jazyk ve smyslu interkulturní komunikace představuje jednu z nejvýznamnějších komunikačních bariér. Problémem je, že verbální komunikace bez jazyků probíhat nemůže a proto je nutné najít společný jazyk všech komunikujících stran.

⁸ PRŮCHA, Jan. *Interkulturní komunikace*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3069-1

⁹ MALINA, Jaroslav a kolektiv. *Antropologický slovník: aneb co by mohl o člověku vědět každý člověk (s přihlédnutím k dějinám literatury a umění)* [online]. Brno: Akademické nakladatelství CERM v Brně, 2009, str. 2068-2074. ISBN 978-80-7204-560-0. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/1431/UAntrBiol/el/antropos/index.html>

Tato situace je ještě více ztížena existencí mnoha jazyků. Bývá uváděno, že na celém světě je přibližně 7100 jazyků. Tento vysoký počet jazyků je bohužel doprovázen i jejich nerovnoměrným užitím. Přibližně 80 % z celého počtu jazyků užívá vždy méně než 100 tisíc mluvčích. Je zjištěno, že přibližně 130 jazyků má dokonce i méně než 10 mluvčích. Na druhou stranu nejvíce používanými jazyky na světě, dle procent mluvčích z celkového počtu populace, jsou čínština (12,2 %), španělština (5,8%), angličtina (4,8 %), arabština (3,6 %), hindština (3,6 %), portugalština (2,8 %), bengálština (2,6 %), ruština (2,3 %), japonština (1,7 %) atd.¹⁰ Z hlediska komunikace mezi subjekty pocházející z různých kultur je tedy důležité se zaměřit na nejvíce užívané jazyky, v případě že se partneři navzájem chtějí úspěšně dorozumět.¹¹

V rámci interkulturní komunikace existují faktory, které mají na jazyky z pohledu lidských potřeb vliv, a jsou jimi populační obsáhlost jazyků, komunikační důležitost jazyků, a příbuznost jazyků. Populační obsáhlost jazyka vyjadřuje počet mluvčích tohoto jazyka nejen jako rodilých mluvčích, ale i jako uživatelů druhého jazyka. Komunikační důležitost jazyka je stěžejní. I přesto, že je např. čínština nejužívanějším jazykem na světě, je méně důležitá než např. angličtina či španělština. Tyto „důležitější“ jazyky se nazývají mezinárodními a jsou definovány jako jazyky používané v interkulturní komunikaci více zemí. Rozšířily se do většiny států světa, staly se univerzálním nástrojem interkulturní komunikace a odborně se nazývají lingua franca. Jazyk lingua franca je definován jako jazyk, který je používán nad rámec rodilých mluvčích. Mezi jazyky lingua franca patří např. angličtina, němčina, ruština, francouzština, španělština a další. Posledním faktorem je příbuznost jazyků. Díky lidskému jazykovému povědomí snižuje komunikační bariéry, protože lidé snadněji vnímají a osvojují jazyk, který je příbuzný s jejich mateřským jazykem.¹²

¹⁰ The World Factbook: Egypt. In: *Central Intelligence Agency* [online]. Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 2017 [cit. 2017-04-23]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/eg.html>

¹¹ PRŮCHA, Jan. *Interkulturní komunikace*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3069-1.

¹² Tamtéž

2 Mezinárodní vztahy, mezinárodní obchod v kontextu kultury

Interkulturní komunikace je v praxi pojmem důležitým a je využívána v různých oborech lidských životů, jako např. v mezinárodních vztazích a mezinárodním obchodu. Díky interkulturní komunikaci probíhá interakce mezi příslušníky odlišných kultur. V rámci mezinárodních vztahů a mezinárodního obchodu funguje interkulturní komunikace jako nástroj, díky kterému dochází k vyjednávání. Pokud chce jedna země navázat mezinárodní vztahy se zemí druhou, je nutné, aby se mezi nimi vytvořil kontakt v podobě komunikace. Vzhledem k tomu, že každá z těchto zemí má svou vlastní specifickou kulturu, je nutné nejen najít cestu v podobě společně ovládaného jazyka, ale navíc zjistit si o cizí kultuře informace, na základě kterých vznikne vzájemný respekt a tak mohou být vybudovány kvalitní mezinárodní vztahy. Tyto mezinárodní vztahy mohou následně nabývat podoby mezinárodního partnerství nebo mezinárodního obchodu. Pojmy mezinárodní vztahy a mezinárodní obchod jsou tedy vzájemně příbuzné a to tak, že mezinárodní obchod je konkrétní formou mezinárodních vztahů. Následující kapitola se těmito pojmy zabývá detailněji.

2.1 Mezinárodní vztahy

Mezinárodní vztahy jsou vědní disciplínou, do značné míry kooperující s politologií, která zkoumá společenské jevy odehrávající se mezi subjekty zapojenými do mezinárodního systému. Za tyto společenské jevy jsou považovány hospodářské, vojenské, kulturní, politické, diplomatické, právní a další vztahy.¹³

Mezinárodní vztahy se potom teoreticky i prakticky zabývají různými oblastmi, mezi něž patří mezinárodní politické vztahy, mezinárodní ekonomické vztahy, pod které spadá mimo jiné i mezinárodní obchod, a mezinárodní právo. Výše zmíněná mezinárodní politika je podřazeným termínem mezinárodních vztahů. Často se s mezinárodními vztahy může

¹³ SMOLÍK, Josef. *Úvod do studia mezinárodních vztahů*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5131-3.

plést, avšak podstatným rozdílem je, že mezinárodní politika studuje zahraniční politiky jednotlivých států a faktory na tuto politiku působící (diplomacie, embargo, válka a další).¹⁴

Mezinárodní vztahy jako samostatný obor vznikly jako odezva na první světovou válku. Historicky se jedná o obor interdisciplinární, který má úzký vztah s dalšími vědními obory, jako politikou, právem, psychologí, sociologií a dalšími.¹⁵

Mezinárodní vztahy jsou poměrně širokým pojmem a zahrnují velké množství oblastí, díky kterým vznikly vědní podobory mezinárodních vztahů, mezi něž patří např. diplomatická studia, environmentální studia, genderová studia, bezpečnostní a strategická studia, rozvojová studia a mnoho dalších.¹⁶

2.1.1 Subjekty mezinárodních vztahů

Základní jednotkou mezinárodních vztahů jsou státy, které jsou obvykle definovány jako jednotky s jasně vymezeným územím, populací a vládou a s mezinárodněprávní subjektivitou. Nejsou však jediným subjektem, který se do mezinárodních vztahů může zapojit.¹⁷

Dalším významným subjektem jsou mezinárodní organizace, dnes nazývané také jako mezivládní organizace. Jedná se nejčastěji o sdružení států, které na základě právního aktu trvale a jménem organizace kooperují s ostatními členskými státy prostřednictvím orgánů. Tato organizace je založena mezinárodní smlouvou a má tak mezinárodní právní subjektivitu. Mezinárodní organizace se dále dělí na mezinárodní nevládní a mezinárodní vládní organizace. Rozdíl mezi nimi spočívá v účasti nestranných aktérů či států, jako členů organizace.¹⁸ Klíčovou mezinárodní organizací je v současné době Organizace

¹⁴ SMOLÍK, Josef. *Úvod do studia mezinárodních vztahů*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5131-3.

¹⁵ Tamtéž

¹⁶ Tamtéž

¹⁷ Tamtéž

¹⁸ Tamtéž

spojených národů (OSN), sdružující většinu států světa (celkem 193). Jejimi hlavními cíli jsou udržování mezinárodního míru a bezpečnosti, podpora přátelských vztahů mezi státy, spolupráci při řešení mezinárodních otázek,...¹⁹ Dalšími důležitými organizacemi jsou Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), Světová obchodní organizace (WTO), Světová zdravotnická organizace (WHO), Mezinárodní měnový fond (IMF), atd. Od mezinárodní organizace se ještě odlišuje mezinárodní instituce, která se vztahuje pouze k jedné konkrétní tematické oblasti mezinárodní interakce, kdežto mezinárodní organizace těchto interakcí naplňuje několik.²⁰

Mezi subjekty mezinárodních vztahů patří i nadnárodní korporace. Jedná se o obchodní společnosti, které působí nejen na domácím trhu, ale i na cizích trzích. Jejich hlavním cílem je maximalizace zisku.²¹

Bohužel se mezi subjekty mezinárodních vztahů řadí i mezinárodní teroristické skupiny, jež nabyly své mediální pozornosti především po teroristických útocích 11. září 2001.²²

2.2 Mezinárodní obchod

Po úspěšném navázání mezinárodních vztahů mezi zeměmi a překonáním různých komunikačních bariér, dochází k naplňování záměrů tohoto partnerství, mezi něž patří i mezinárodní obchod. Mezinárodní obchod je definován jako takový obchod, který probíhá přes hranice dvou a více států.

Žádný stát není ze sta procent soběstačný, co se týká uspokojování potřeb uvnitř daného státu, a proto se zapojuje do mezinárodního obchodu. Dalším důvodem pro zapojení může být, i že výroba v cizí zemi je pro danou zemi výhodnější.

¹⁹ Cíle organizace. In: *United nations* [online]. Praha: Informační centrum OSN v Praze. Dostupné z: <http://www.osn.cz/osn/cil/>

²⁰ SMOLÍK, Josef. *Úvod do studia mezinárodních vztahů*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5131-3.

²¹ Tamtéž

²² Tamtéž

2.2.1 Obchodní politika

Obchodní politika představuje různé nástroje, postupy, zásady, opatření, a další, jež vlády států užívají k ovlivnění zahraničně-obchodních vztahů, čili svého mezinárodního obchodu, a tak i k ovlivnění vývoje své národní ekonomiky. Tyto postupy a zásady reprezentují směry obchodní politiky.²³ Jedním ze základních směrů je liberalismus, který v obchodní politice představuje liberalizaci obchodu skrze odstranění bariér obchodu, otevření trhu zahraniční konkurenci a odstranění podpor státu ve všech oblastech ekonomiky. Protipólem liberalismus je pak protekcionismus, který chrání domácí trh před vnějšími vlivy.²⁴ Tyto směry mají vysoký vliv na průběh mezinárodního obchodu a tím ovlivňují i samotné obchodníky a v případě dobrých obchodních podmínek je k obchodu motivují a podporují tak i zdraví samotné státní ekonomiky, protože právě obchodníci jsou hnacím motorem ekonomik.

Obchodní politika má své specifické nástroje, kterými se snaží prosadit otevřený a mnohostranný globální obchodní systém a kterými chrání zájmy EU.²⁵ Tyto nástroje je možné členit dle různých hledisek. Nejpřehlednější členění je z hlediska funkce, a to dělí nástroje obchodní politiky na tarifní a netarifní nástroje.²⁶

Tarifní nástroje

Tarifním nástrojem je clo, které je definováno jako poplatek vybíraný státem při přechodu přes celní hranice. Výše cla je stanovena buď v celním sazebníku, nebo individuálně.²⁷

²³ KALÍNSKÁ, Emilie a Ludmila ŠTĚRBOVÁ. *Mezinárodní obchod: (pro 2MO 301)*. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1299-0.

²⁴ Tamtéž

²⁵ FRIČOVÁ, Vítězslava. Obchodní politika. In: *Euroskop.cz* [online]. Praha: Euroskop.cz. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/680/sekce/obchodni-politika/>

²⁶ KALÍNSKÁ, Emilie a Ludmila ŠTĚRBOVÁ. *Mezinárodní obchod: (pro 2MO 301)*. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1299-0.

²⁷ Tamtéž

Podle směru přecházení celních hranic se clo dělí na dovozní a vývozní. Podle účelu se clo dělí na finanční (fiskální) a ochranné (protekcionistické). Fiskální clo představuje příjem do státního rozpočtu. Mezi protekcionistická cla patří prohibitivní, skleníková, výchovná, preferenční, diferenční, kompenzační a odvetná (retorzní). Podle způsobu výpočtu se cla dělí na valorická, specifická, smíšená, kombinovaná a kontingentní.²⁸

Netarifní nástroje

Netarifní nástroje slouží jako nástroje protekcionismu. Do této skupiny nástrojů patří každé opatření vyjma cel, které přímo či nepřímo ovlivňuje obchod. Netarifních opatření je mnoho a jejich třídění podle společných rysů je vzhledem k jejich proměnlivosti v čase dost nejednoznačné.²⁹

O jejich roztřídění se zasloužila např. UNCTAD (Konference OSN o obchodu a rozvoji), která klasifikovala i tarifní i netarifní nástroje do celkem 8 skupin, z čehož 7 skupin tvoří nástroje netarifní a jen 1 skupinu tarifní. Skupiny netarifních nástrojů tvoří para-tarifní opatření (celní přírážky, dodatečné daně a přírážky,...), opatření ke kontrole cen (antidumpingová opatření, vyrovnávací opatření, dobrovolné limity vývozních cen,...), finanční opatření (placení předem, složení rezerv v hotovosti,...), automatická licenční opatření (automatické licence, monitorování dovozu,...), kvantitativní opatření (kvóty, zákazy dovozu, omezení vývozu,...), monopolistická opatření (jediná dovozní organizace, povinné využití národních služeb,...), technická opatření a sanitární a fytosanitární opatření (technologická regulace, inspekce před naloděním,...) a opatření na kontrolu výroby a vývozu (subvence, zákaz vývozu,...).³⁰

²⁸ KALÍNSKÁ, Emilie a Ludmila ŠTĚRBOVÁ. *Mezinárodní obchod: (pro 2MO 301)*. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1299-0.

²⁹ Tamtéž

³⁰ Tamtéž

3 Charakteristika Egypta

Před definováním kulturních specifik Egypta je nutné uvést základní charakteristiku dané země, a to z pohledu různých oblastí, od sociálních, přes historické až po ekonomické. Egypt, arabsky *Misr* (مصر), celým názvem Egyptská arabská republika, arabsky *Ghumhuriyat Mišr al-‘Arabijah* (الجمهورية العربية مصر), patří mezi nejlidnatější i největší země Afriky. Rozkládá se v severovýchodní části afrického kontinentu a leží na druhé nejdelší řece světa, na řece Nil. Jejimi sousedními zeměmi jsou na západě Libye, na jihu Súdán a na východě Izrael. Administrativně je území Egypta rozděleno do 27 guvernoratů.³¹ Hlavním městem je Káhira. Oficiálním jazykem je moderní standardní arabština.

3.1 Historie Egypta

Historie Egypta je velmi bohatá. Egypt je totiž jednou z nejstarších zemí na celém světě. V tomto oddílu jsou proto chronologicky seřazené pouze události, popisující jen ty nejdůležitější historická data z dějin Egypta. Vybraná data jsou uvedena níže³²:

- cca 300 tis. př. n. l. – počátky lidské aktivity na území Egypta
- kolem 7000 př. n. l. – rozvoj zemědělství a chovu zvířat
- 3000 př. n. l. – sjednocení Egypta, první vládce 1. dynastie faraonů Meni
- cca 2600 př. n. l. – nejstarší egyptská pyramida (Džoserova pyramida)
- kolem 2500 př. n. l. – stavba pyramid v Gíze
- 525 př. n. l. – počátek perské nadvlády nad Egyptem
- 332 př. n. l. – dobytí Alexandrem Velikým
- 332 př. n. l. – 642 n. l. – řecko-římská doba
- 642 – 969 – Egypt součástí říše chalífů

³¹ The World Factbook: Egypt. In: *Central Intelligence Agency* [online]. Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 2017. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/eg.html>

³² BAREŠ, Ladislav, Rudolf VESELÝ a Eduard GOMBÁR. *Dějiny Egypta*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, 2009. ISBN 978-80-7106-971-3.

- 969 – Káhira hlavním městem
- 1096 – 1250 – série sedmi křižáckých výprav
- 1250 – 1517 – vláda mamlúckých sultánů
- 1517 – 1798 – Egypt součástí Osmanské říše
- 1798 – neúspěšná francouzská expedice v čele s N. Bonapartem
- 1805 – 1952 – dynastie Muhammada Alího
- 1859 – 1869 – výstavba Suezského průplavu
- 1882 – 1914 – britská okupace
- 1914 – 1922 – Egypt pod britským protektorátem
- 1922 – 1953 – Egyptské království
- 1953 – vznik Egyptské republiky
- 1948 – 1973 – série pěti arabsko-izraelských válek
- 1961 – 1966 – socialistická orientace Egypta
- 1960 – 1971 – výstavba Asuánské přehrady
- 1978 – Dohody z Camp Davidu (o příměří s Izraelem)
- 1979 – Egyptsko-izraelská mírová smlouva
- 1981 – Husní Mubarak prezidentem
- 2011 – rezignace Husního Mubaraka

Historie písma a jazyka

Nejstarším známým písmem na celém Středním východě jsou egyptské hieroglyfy, pocházející z období přibližně 4000 př. n. l. Arabské písmo se potom vyvinulo z písma nabatejského. První nápis v arabštině pochází z roku 328 n. l. Největší rozmach arabština zažila v 7. – 8. st., když se společně s kaligrafií rozšířila po celém světě.³³

Historie jazyka

³³ KOPECKÝ, René a Charif BAHBOUH. *Co je dobré vědět o arabském a islámském světě*. Praha: Dar Ibn Rushd, 2014. ISBN 978-80-86149-88-2.

Arabština sama o sobě prošla několika stádii vývoje, od protoarabštiny (5. – 4. st. př. n. l.), přes epigrafickou arabštinu (4. – 6. st. n. l.), klasickou arabštinu (7. – 19. st. n. l.), až po již zmíněnou moderní standardní arabštinu.³⁴

Hovorové jazyky se v arabském světě dělí geograficky. Egyptská arabština z oblasti údolí Nilu (*wádí an-Níl*) a skládá se z faraonských, koptických, tureckých a francouzských slov.³⁵

3.2 Geografie Egypta

Egypt se rozkládá na celkem na 1.001.450 km²³⁶, což je jen pro představu více než 12krát větší plocha, než jakou zabírá území České republiky.

Jak již bylo zmíněno v úvodu, sousedními státy Egypta jsou Libye na západě, Súdán na jihu a Izrael na severovýchodě, který je od hlavní části Egypta oddělen Sinajským poloostrovem.

Povrch Egypta lze dokonale odvodit z obr. 1. Převážná většina území Egypta leží na největší poušti světa, Sahaře, která je dále tvořena Libyjskou pouští na západě a Arabskou pouští na východě. Povrch je tedy tvořen z 96,3 % pouští, 0,1 % lesním porostem a zbylých 3,6 % tvoří zemědělská půda.³⁷

³⁴ KOPECKÝ, René a Charif BAHBOUH. *Co je dobré vědět o arabském a islámském světě*. Praha: Dar Ibn Rushd, 2014. ISBN 978-80-86149-88-2.

³⁵ Tamtéž

³⁶ The World Factbook: Egypt. In: *Central Intelligence Agency* [online]. Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 2017. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/eg.html>

³⁷ Tamtéž



Obr. 3.1: Satelitní snímek Egypta

Zdroj: Mapy Google

Severní pobřeží Egypta je omýváno Středozemním mořem. V této části území se také nachází druhé největší město Egypta, Alexandrie, která zároveň představuje jeden z nejvýznamnějších egyptských přístavů. Východní část egyptského území je dále omývána Rudým mořem.

Již zmíněný Sinajský poloostrov, který se nachází na severovýchodě při hranici s Izraelem, rozděluje severní část Rudého moře na dvě části, Suezský záliv (nacházející se na západě od Sinajského poloostrova) a Akabský záliv (nacházející se na východě). Na Suezský záliv je napojen Suezský průplav (dlouhý 193,3 km³⁸), který propojuje Středozemní a Rudé moře a umožňuje tak lodím přímou dopravní cestu, namísto objíždění celého afrického kontinentu a má tak vysoký ekonomický význam.

³⁸ Canal Characteristics. In: *Suez Canal* [online]. Egypt: Suez Canal, 2017. Dostupné z: <http://www.suezcanal.gov.eg/English/About/SuezCanal/Pages/CanalCharacteristics.aspx>

Povrch Sinajského poloostrova je pokryt Sinajskou pouští. Na Sinajském poloostrově se nachází Sinajské pohoří, jehož nejvyšším vrcholem a zároveň i nejvyšším vrcholem Egypta je hora Svaté Kateřiny, sahající do výšky 2637 m. n. m.³⁹ Dalším významným vrcholem Sinajského pohoří je Mojžíšova hora, která má spíše náboženský význam, a to z důvodu, že ji mnozí považují za posvátnou horu Sinaj, kde Bůh předal Mojžíšovi Desatero přikázání.

3.3 Obyvatelstvo Egypta

V Egyptě žije celkem 94,666,993 obyvatel, což z Egypta dělá 16. nejlidnatější zemi světa. V hlavním městě Káhiře pak žije téměř tolik lidí, jako obyvatel v celé České republice, přičemž je Káhira jen o pár desítek km² rozlehlejší než Praha. Zajímavým, nicméně logickým poznatkem je, že 95 % obyvatel z jejich celkového počtu žije ve vzdálenosti do 20 km od břehů Nilu a jeho delty.⁴⁰ Vysoké zastoupení v zemi mají i negramotní, kteří tvoří přes ¼ obyvatel.⁴¹

Co se složení obyvatelstva týká, majoritní část obyvatel představují Egypťané. Kromě přistěhovalců především z okolních zemí se zde nacházejí i etnické menšiny, které mají svůj původ ještě z dob Starého Egypta. Nacházejí se zde ale i etnické menšiny, které se svým chováním od Egypťanů liší. Nejznámější a zároveň i nejpočetnější z nich jsou Beduíni, Berbeři a Núbijci.⁴²

³⁹ The World Factbook: Egypt. In: *Central Intelligence Agency* [online]. Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 2017. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/eg.html>

⁴⁰ Tamtéž

⁴¹ Egypt: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Egypt: Zastupitelský úřad ČR v Káhiře, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/egypt-zakladni-charakteristika-teritoria-18198.html>

⁴² Téma: Kultura Egypta. Informace poskytl prof. PhDr. Břetislav Vachala, bývalý velvyslanec České republiky v Egyptě a současný egyptolog

Beduíni

Slovo beduín pochází z arabského *badawí*, což znamená neusazený, kočující. Název tak napovídá, že se jedná o kočovné Araby. Vyskytují se severní Africe a zároveň jsou i nejpočetnější etnickou menšinou Egypta.⁴³ Beduíni tradičně obývali pouště, avšak v polovině 20. století se vládám podařilo část této menšiny vyhnat do měst. Část tak stále obývá pouště, avšak v dnešní době ale i Beduíni pocítili potřebu peněz a své příjmy si tak zajišťují prostřednictvím turismu.⁴⁴ Od Egyptanů se liší mnohými způsoby nejen v chování, ale i vzhledem, svým životním stylem, svým jazykem, společenským uspořádáním, atd.

Núbijci

Núbijci jsou tradičními obyvateli jižního Egypta, konkrétně oblasti Asuánu. Kořeny této etnické skupiny sahají hluboko do historie. V rámci Nubiie existovalo i několik jazyků a nářečí, z nichž většina je však v současné době vyhynulá. Mnoho egyptských Núbijců se muselo z důvodu výstavby Asuánské přehrady a Násirova jezera ze svého původního území přestěhovat. Historicky se tato etnická menšina živila zemědělstvím a u těch, kteří stále obývají oblast Asuánu, je tomu tak i nadále.⁴⁵

Berberi

Berberi jsou další významnou etnickou skupinou v Egyptě. Stejně tak jako Beduíni, i Berberi tradičně obývají pouště. Jsou známí především chovem velbloudů a berberských koní. Také mají svůj jazyk, ale v současnosti většina z nich hovoří spíše arabsky.⁴⁶

⁴³ MALINDA, Jan. Tajemní beduíni k sobě zvou turisty. Žijí hůř než ve středověku. In: *Cestování Idnes.cz* [online]. Praha: Idnes.cz, 2011. Dostupné z: http://cestovani.idnes.cz/tajemni-beduini-k-sobe-zvou-turisty-ziji-hur-nez-ve-stredoveku-pvz-/kolem-sveta.aspx?c=A110906_205658_igsvet_skr

⁴⁴ Tamtéž

⁴⁵ Nubians. In: *Wikipedia: The Free Encyclopedia* [online]. 2017. Dostupné z: <https://en.wikipedia.org/wiki/Nubians>

⁴⁶ Berberi. In: *Wikipedie: Otevřená encyklopedie* [online]. 2017. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Berbe%C5%99i>

3.4 Náboženství

Asi 90 % Egyptanů vyznává islámské náboženství a hlásí se především k sunnitské skupině. V Egyptě se nacházejí i šiité, jejichž zastoupení je však minimální. Šiité obývají jiné arabské země, protože mezi nimi a sunnity panují velké spory. Zbýlých 10 % populace představuje křesťanství, konkrétně koptské (Koptové jsou přímými potomky starověkých Egyptanů).⁴⁷ V Egyptě v minulosti pobývalo i několik desítek tisíc židů, kteří však v důsledku arabsko-izraelských napětí odešli a zůstalo zde jen velmi nízké procento, jež v současnosti činí pouze několik set jedinců.⁴⁸

Islámu se podrobněji věnuje kapitola 4, jelikož je toto náboženství Egyptany považováno za součást kultury a má tak vliv jak na každodenní život Egyptanů, tak i všechny oblasti života, včetně obchodních vztahů.

3.5 Politika Egypta

Zlomovým rokem pro politický systém Egypta byl rok 2011. Ještě před tímto rokem byl Egypt parlamentní republikou, jež byla ale podřízena prezidentovi. Koncem roku 2010 se však v mnoha arabských zemích odehrály nepokoje, povstání, puče, atp. a souhrnně jsou označovány jako arabské jaro. Všechny tyto protesty odstartovaly v Tunisu, kde se tuniský prodavač upálil před vládním úřadem na protest proti životním podmínkám, které v Tunisu panovaly. Konkrétně v Egyptě se tyto protesty projeví jako několik občanských nepokojů proti tehdejšímu prezidentovi Husnímu Mubarakovi, který svou činnost vykonával již od roku 1981, a který byl kvůli těmto nepokojům donucen roku 2011 z úřadu rezignovat.⁴⁹

⁴⁷ The World Factbook: Egypt. In: *Central Intelligence Agency* [online]. Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 2017. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/eg.html>

⁴⁸ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

⁴⁹ Pět let od arabského jara: V Egyptě vládne místo svobody spíš rozčarování. In: *Česká televize* [online]. Káhira: ČT24, 2016. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/svet/1670395-pet-let-od-arabskeho-jara-v-egypte-vladne-misto-svobody-spis-rozcarovani>

V současné době je státním zřízením Egypta polo prezidentská republika, se státní mocí výkonnou, zákonodárnou a soudní. Moc výkonnou představuje prezident a vláda, moc zákonodárnou dvoukomorový parlament a moc soudní soustava soudů.⁵⁰

Nejznámějším prezidentem Egypta byl výše Husní Mubarak, který setrval v prezidentském úřadu 30 let a následně byl donucen rezignovat. Po jeho sesazení byl zvolen v roce 2012 novým prezidentem Muhammad Mursí, ale rok poté byl i Mursí svržen. V roce 2014 již proběhly řádné prezidentské volby dle nové ústavy. Od 8. 6. 2014 je v pořadí sedmým prezidentem Abd al-Fattáh as-Sísí, který kandidoval jako nezávislý.⁵¹

3.6 Stav ekonomicky v Egyptě

Tato kapitola se zabývá hlavními makroekonomickými ukazateli, které indikují stav hospodářství v Egyptě a mají tak vysoký vliv na potenciální navázání mezinárodních vztahů v podobě mezinárodního obchodu. Sledované období grafů je většinou znázorněno od roku 2007 po co nejaktuálnější a nejdostupnější data. Společné všem grafům je, že roku 2011, v rámci Arabského jara, v Egyptě proběhly revoluce, které svrhly tehdejší režim s nadějí na lepší zítřky. Opak se však stal pravdou a již od roku 2011 se Egypt pohybuje v nejhorší hospodářské krizi za posledních nejméně 10 let.⁵² Měna oslabila, inflace narostla, hospodářství se zpomalilo a nezaměstnanost vzrostla. Toto je jen výčet efektů hospodářské krize, která má za následek zhoršení především životních podmínek pro Egyptany. Základní potraviny rapidně zdražily, mzdy jsou příliš nízké, a tak část obyvatel žije pod hranicí chudoby. Dalším důvodem prohlubování této krize je nová vláda, která Egypt proměnila v transformující se ekonomiku. Největším příjmem pro Egypt stále

⁵⁰ The World Factbook: Egypt. In: *Central Intelligence Agency* [online]. Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 2017. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/eg.html>

⁵¹ Pět let od arabského jara: V Egyptě vládne místo svobody spíš rozčarování. In: *Česká televize* [online]. Káhira: ČT24, 2016. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/svet/1670395-pet-let-od-arabskeho-jara-v-egypte-vladne-misto-svobody-spis-rozcarovani>

⁵² Téma: Současný stav ekonomiky v Egyptě. Informace poskytla PhD. Dalia Khalil, výkonná ředitelka kanceláře mezinárodních studentů na Káhirské univerzitě

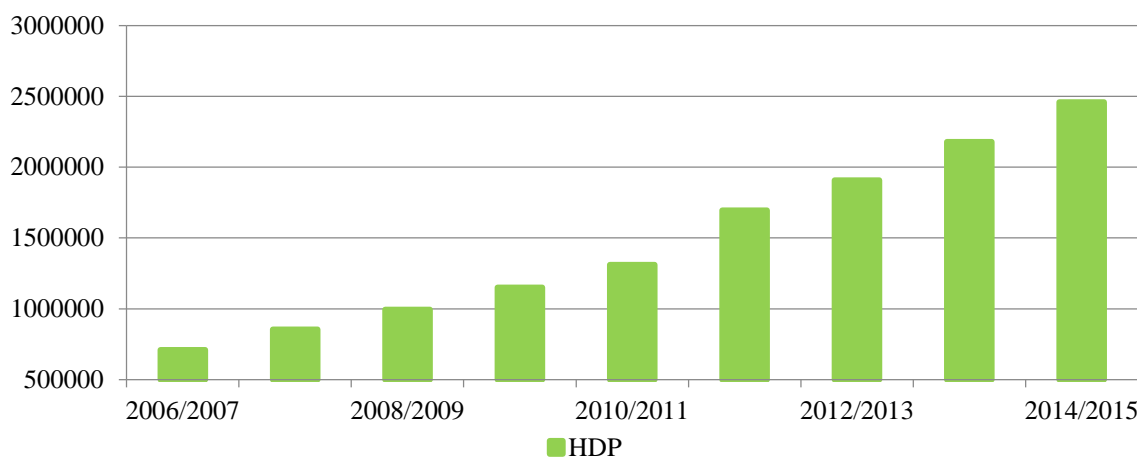
zůstává turismus, který je však v důsledku nepokojů ohrožován a mnozí turisté se bojí do Egypta vycestovat.

3.6.1 Hrubý domácí produkt (HDP)

Hrubý domácí produkt je základním makroekonomickým ukazatelem, který měří výkonnost ekonomiky a představuje veškerou výrobní aktivitu na území daného státu. Existují dva základní typy HDP, jimiž jsou nominální HDP, který vyjadřuje hodnoty v běžných cenách, a reálný HDP, který hodnoty ještě očistí o hodnotu inflace.

Graf 1 znázorňuje nominální HDP Egypta, tedy HDP v běžných cenách. Hodnoty jsou v milionech egyptských liber (EGP), v období od přelomu let 2006/2007 až po přelom let 2014/2015.

Graf 1: Nominální hrubý domácí produkt v Egyptě (v mil. EGP)



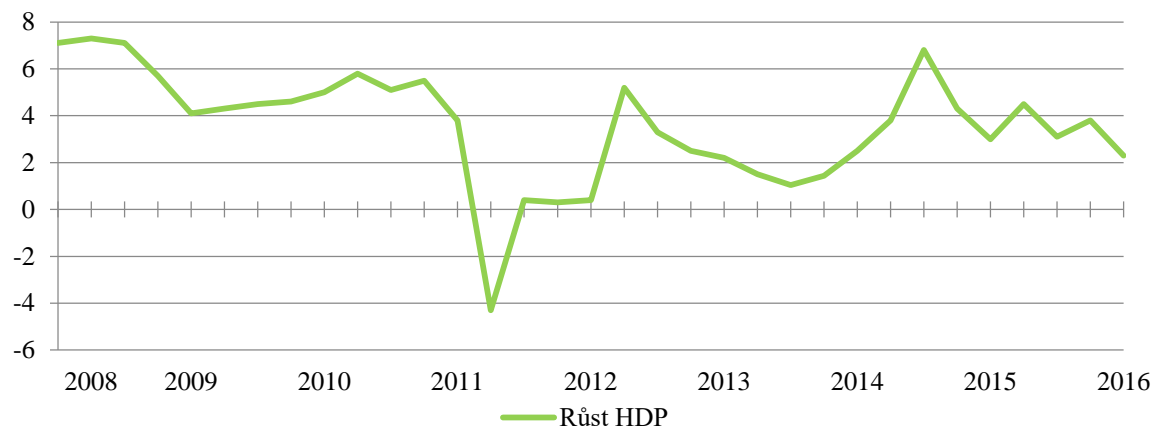
Zdroj: vlastní zpracování dle Central Bank of Egypt, 2017

Znázorněné hodnoty HDP v grafu během celého sledovaného období stoupají a poslední měřená hodnota z přelomu let 2014/2015 se pohybovala na hodnotě necelých 2500 mld. EGP.

Růst HDP

Graf 2 zobrazuje konkrétní procentuální meziroční vývoj hrubého domácího produktu od konce roku 2007 po rok 2016.

Graf 2: Meziroční růst HDP v Egyptě (v %)



Zdroj: vlastní zpracování dle Central Bank of Egypt, 2017

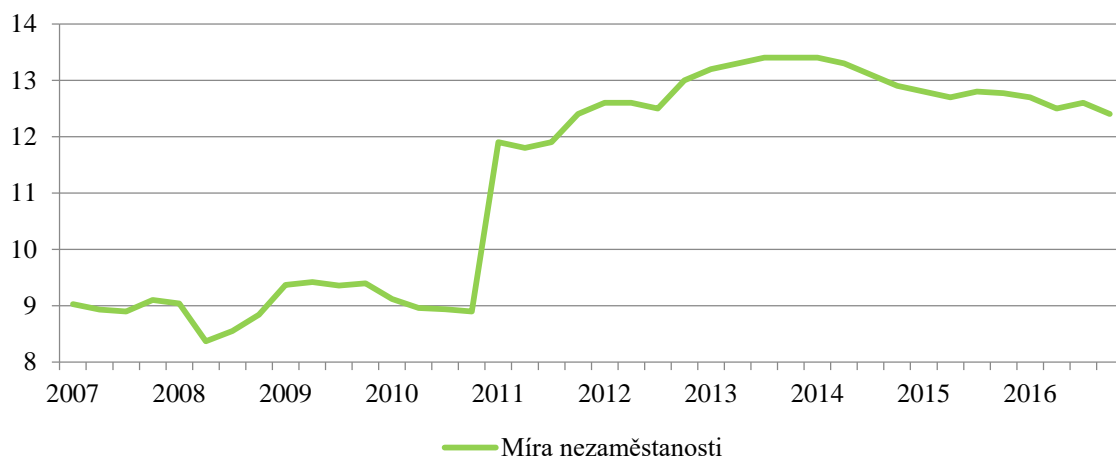
Během téměř celého zobrazeného období nabývala křivka kladných hodnot až na rok 2011, který přinesl zlom v podobě propadu do minusových hodnot. Tento propad může být s největší pravděpodobností připisován arabskému jaru.

I přesto, že hodnota hrubého domácího produktu z grafu 1 nabývá stále pozitivních i nadále rostoucích hodnot, tempo růstu HDP roku 2014 dosáhlo maxima a nadále začala hodnota klesat.

3.6.2 Míra nezaměstnanosti

Míra nezaměstnanosti je dalším důležitým makroekonomickým ukazatelem. Znázorňuje, kolik procent obyvatel z jejich celkového počtu je aktuálně nezaměstnaných. Pojem „nezaměstnaný“ znázorňuje osobu, která v dané době není zaměstnaná, ale práci si aktivně vyhledává.

Graf 3: Míra nezaměstnanosti v Egyptě (v %)



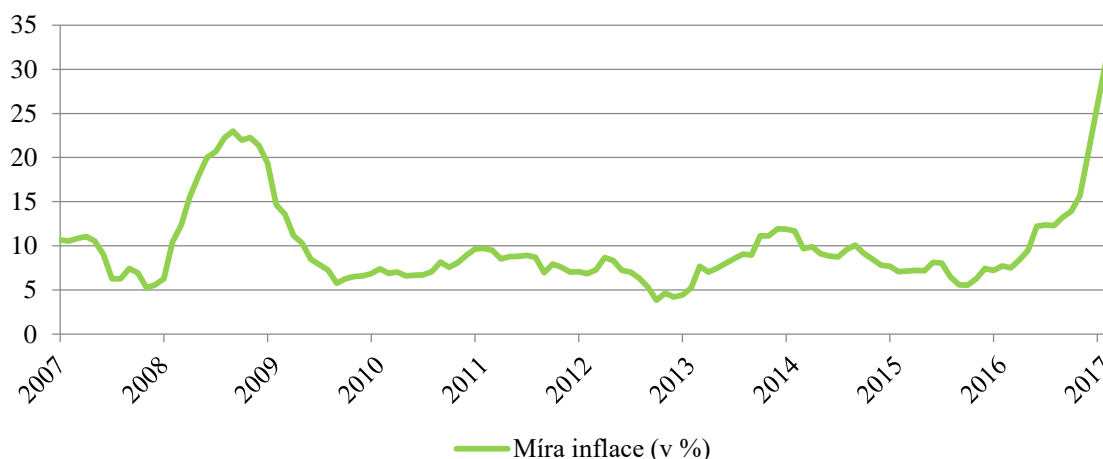
Zdroj: vlastní zpracování dle Central Bank of Egypt, 2017

Na grafu 3 je uvedená procentuální míra nezaměstnanosti v Egyptě v období od roku 2007 až po konec roku 2016. Křivka míry nezaměstnanosti do roku 2011 mírně fluktuovala kolem 9 % a následně od roku 2011 prudce vzrostla o cca 3 % a nadále se zvyšovala. V současnosti se tato míra drží nad úrovní 12 %.

3.6.3 Míra inflace

Míra inflace vyjadřuje změnu cenové hladiny v rámci hospodářství za určité období. Cenovou hladinu potom představuje průměr cen zboží a služeb v daném hospodářství.

Graf 4: Míra inflace v Egyptě (v %)



Zdroj: vlastní zpracování dle Central Bank of Egypt, 2017

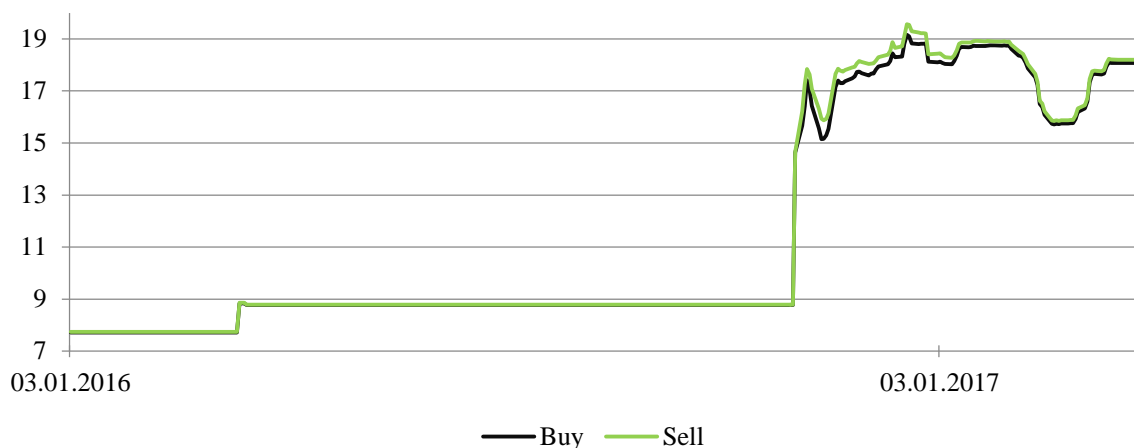
Graf 4 zobrazuje procentuální roční hodnotu inflace v Egyptě od roku 2007 do března roku 2017. Inflace nabývala vyšších hodnot v období světové hospodářské krize, která se v Egyptě projevila roku 2009 a následně klesla a křivka fluktovala až do roku 2016. Poté začala rapidně růst a v současnosti se pohybuje na nejvyšší úrovni za posledních 10 let, a to na úrovni 33,1 %. Takto vysoká inflace byla zapříčiněna nestabilním kurzem egyptské libry a také snížením dotací pohonných hmot, které tak dost zdražily. Nejvíce je však inflace vidět u cen potravin, jejichž ceny vzrostly o cca 40 %.

3.6.4 Hodnota měny

Směnný kurz měny vyjadřuje cenu jedné měny vyjádřenou v ceně měny druhé. V Egyptě je oficiální měnou egyptská libra, která poměrně nedávno přešla na nový režim měnového kurzu a momentálně tak operuje v kurzu volného floatingu.⁵³

⁵³ ALSHARIF, Asma, Lin NOUEIHED a Ehab FAROUK. Egypt devalues pound, announces more flexible exchange rate policy. In: *Reuters* [online]. Cairo: Reuters, 2016. Dostupné z: <http://www.reuters.com/article/us-egypt-currency-idUSKCN0WG1X7>

Graf 5: Směnný kurz USD/EGP



Zdroj: vlastní zpracování dle Central Bank of Egypt, 2017

Na grafu č. 5 je znázorněn vývoj měnového kurzu oficiální měny Egypta, již je egyptská libra, vůči americkému dolaru. Pro zdůraznění nejdůležitějšího vývoje kurzu je graf vytvořen pouze pro období od 3. 1. 2016 do 3. 1. 2017 a znázorňuje nákup (buy) i prodej (sell) měny. Před rokem 2016 byl vývoj měny poměrně stabilní a vývoj měnového kurzu nezažíval markantní změny. Na začátku období byla hodnota na úrovni 1 USD/7,7 EGP. Na konci znázorněného období je však vidět, že během roku 2016 kurz výrazně vzrostl a v březnu 2017 byla hodnota měny na úrovni přibližně 1 USD/18 EGP, což je nárůst téměř 2,5krát.

Egyptská měna byla totiž dlouhou dobu uměle udržována a došlo k vyčerpání zahraničních rezerv, což mělo za následek ukončení tohoto umělého udržování a následný prudký nárůst kurzu EGP.⁵⁴ Takto vysoký nárůst může být rozhodně připisován i Egyptské centrální bance a jejímu rozhodnutí devalvovat měnu, a to téměř o 50 %, ale i změně režimu měnového kurzu.⁵⁵ Tato situace pro importéry do Egypta není dobrou zprávou a

⁵⁴ MÁNERT, Oldřich. Egypt svírá rekordní inflace, tvrdé reformy mají být receptem na krizi. In: *Idnes.cz / Zprávy* [online]. Idnes.cz, 2017. Dostupné z: http://zpravy.idnes.cz/egypt-inflace-ceny-potravin-y-djk-zahranicni.aspx?c=A170224_110859_zahranicni_ert

⁵⁵ Sociálně-ekonomické podmínky v dnešním Egyptě. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Česká republika: Zastupitelský úřad ČR v Káhiře, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/socialne-ekonomicke-podminky-v-dnesnim-egypte-84816.html>

mezinárodní obchod se tak stává pro ně dražší, a naopak, pro egyptské exportéry levnější, protože za 1 USD mají víc EGP, než měli předtím.

3.6.5 Minimální mzda

Minimální mzda v Egyptě v současnosti činí 1200 EGP, což odpovídá necelým 1700 Kč. Tato suma bohužel obyvatelům Egypta nestačí ani na financování základních životních potřeb a dle výzkumů žije přes ¼ obyvatel pod hranicí chudoby.⁵⁶

V egyptské společnosti má své zvláštní postavení i charita, na kterou islám klade velký důraz. Není pro ně hanbou, když člověk žebře a proto jsou žebráci téměř všude. Soutěží s taxikáři, portýry, prodavači suvenýrů a dalšími o drobné od cizinců. Někteří Egyptané se dokonce na tento příjem spoléhají po celý svůj život.⁵⁷

3.6.6 Členství Egypta v mezinárodních organizacích

Mezi nejvýznamnější a nejznámější organizace, v nichž má Egypt členství, patří např. G14, IMF, Interpol, MIGA, OIC, OSN, UNESCO, WHO, WTO a další.⁵⁸

3.6.7 Nástroje egyptské obchodní politiky

Co se týká již v úvodu zmíněných nástrojů obchodní politiky, Egypt ve své praxi využívá především tarifní nástroje obchodní politiky v podobě cla. Roku 1994 byl v Egyptě zaveden harmonizovaný celní sazebník se záměrem liberalizace mezinárodního obchodu.

⁵⁶ Sociálně-ekonomické podmínky v dnešním Egyptě. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Česká republika: Zastupitelský úřad ČR v Káhiře, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/socialne-ekonomicke-podminky-v-dnesnim-egypte-84816.html>

⁵⁷ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

⁵⁸ The World Factbook: Egypt. In: *Central Intelligence Agency* [online]. Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 2017. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/eg.html>

Od cla i od DPH, které do nástrojů obchodní politiky ale nepatří, jsou osvobozeny dovozy zboží komerčních účelů pro státní subjekty.

V Egyptě se cla se v průběhu let snižovala a zůstala na vyšší úrovni např. pro automobily, alkohol, tabák a některé potravinářské a textilní produkty.⁵⁹ Přes všechny snahy o liberalizace však v Egyptě panuje vysoká korupce a dále zbytečná byrokracie, která má za následek např. nesmyslně dlouhé celní řízení a minimum poskytovaných informací.⁶⁰

3.6.8 Mezinárodní obchod

Stav mezinárodního obchodu bývá vyjadřován pomocí dvou hlavních ukazatelů, a to exportu a importu, kterými se následující oddíl zabývá. Rozdíl mezi exportem a importem potom představuje obchodní bilanci, která je součástí běžného účtu platební bilance zahraničního obchodu.

Export

Exportní aktivity Egypta od přelomu let 2006/2007 až do let 2015/2016 jsou vyobrazeny na grafu 6. Hodnoty grafu mají v průběhu posledních let klesající tendenci a na konci sledovaného období se hodnota egyptského exportu ustálila na hladině necelých 19 tis. mil. EGP.

⁵⁹ Egypt: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Praha: Zastupitelský úřad ČR v Egyptě, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/egypt-zakladni-podminky-pro-uplatneni-ceskeho-18303.html>

⁶⁰ Tamtéž

Graf 6: Export Egypta (v mil. EGP)



Zdroj: vlastní zpracování dle Central Bank of Egypt, 2017

Mezi hlavní suroviny exportované z Egypta patří surová ropa a další ropné produkty, ovoce a zelenina, bavlna, textilie, kovové výrobky, chemické látky a zpracované potraviny.⁶¹ Exportními partnery Egypta (seřazeni od největšího podílu na exportu) jsou Evropská unie, Spojené státy americké, Saudská Arábie, Turecko, Indie a další.⁶²

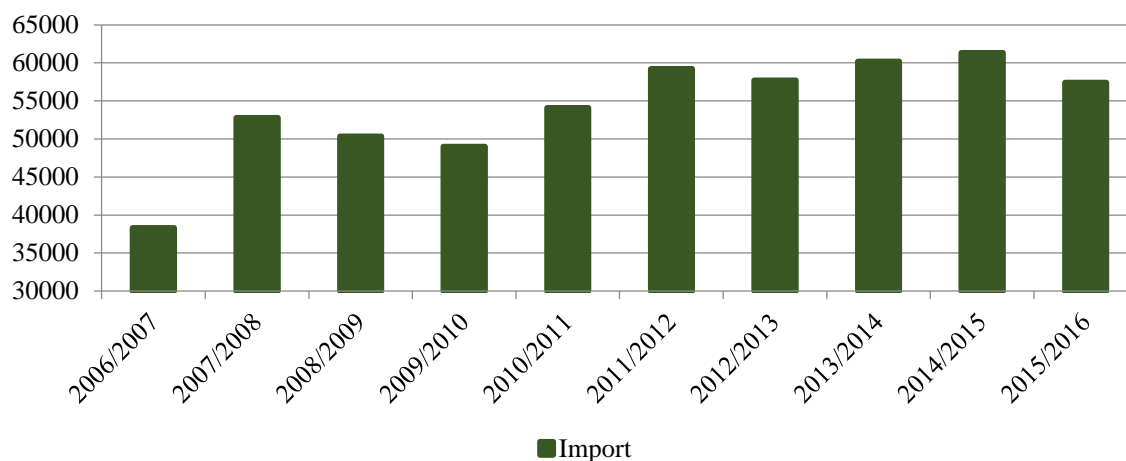
Import

Graf 7 pak znázorňuje vývoj importu v Egyptě od přelomu let 2006/2007 až po roky 2015/2016. Křivka importu má poměrně nepravidelnou tendenci, avšak s poměrně vysokými hodnotami. V posledním měřeném období export dosáhl hladiny přibližně 58 tisíc mil. EGP.

⁶¹ The World Factbook: Egypt. In: *Central Intelligence Agency* [online]. Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 2017. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/eg.html>

⁶² Tamtéž

Graf 7: Import Egypta (v mil. EGP)



Zdroj: vlastní zpracování dle Central Bank of Egypt, 2017

Mezi suroviny, které se do Egypta nejvíce dováží, patří různé stroje a zařízení, potraviny, chemikálie, výrobky ze dřeva, paliva, automobily a další.⁶³ Největšími dovozci (seřazenými dle počtu dovážených komodit) do Egypta jsou Evropská unie, Čína, Spojené státy americké, Saudská Arábie a další.⁶⁴

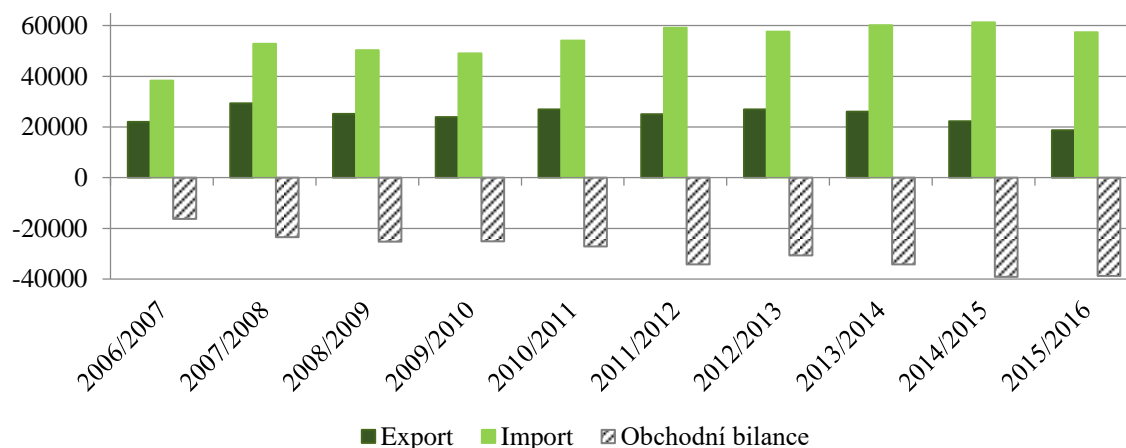
Obchodní bilance

Jak je již v úvodu tohoto oddílu zmíněno, rozdíl mezi exportem a importem představuje obchodní bilanci, jejíž vývoj společně s vývojem exportu a importu jsou vyobrazeny na grafu 8. Období je sledované opět od přelomu let 2006/2007 až po přelom let 2015/2016. Pro přehledné porovnání obchodní bilance jsou na grafu současně znázorněny i hodnoty exportu a importu.

⁶³ The World Factbook: Egypt. In: *Central Intelligence Agency* [online]. Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 2017. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/eg.html>

⁶⁴ Tamtéž

Graf 8: Obchodní bilance Egypta (v mil. EGP)



Zdroj: vlastní zpracování dle Central Bank of Egypt, 2017

Z předchozích grafů jsou známy hodnoty exportu a importu, přičemž hodnoty importu dosahovaly velmi vysokých úrovní. Nejen, že hodnoty importu dosahovaly vysokých úrovní, ale především vždy převyšovaly hodnoty exportu. Z toho logicky vyplývá, že Egypt je importní republikou, a že saldo jeho obchodní bilance vykazuje deficitní hodnoty. Saldo se v průběhu sledovaného období nezlepšuje a dokonce vykazuje i stále klesající trend a z toho vyplývá, že Egypt je čím dál více závislý na dovozu.

3.7 Mezinárodní vztahy a mezinárodní obchod České republiky a Egypta

Egypt a Česká republika tvoří obchodní partnery již od dob Československa, konkrétně od období před druhou světovou válkou. Pro současnou Českou republiku Egypt stále zůstává jedním z nejvýznamnějších arabských partnerů a zároveň i obchodních partnerů.

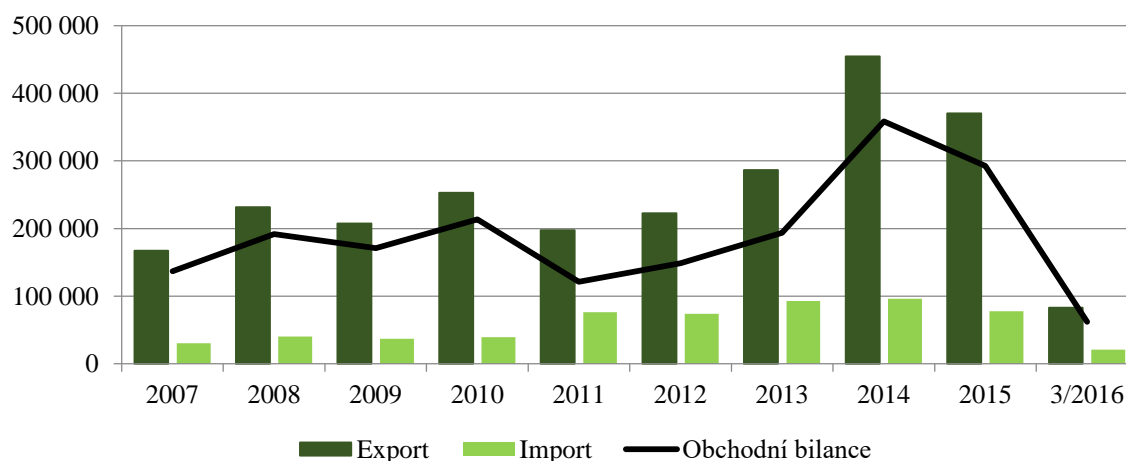
Česká republika má v Egyptě bohaté zastoupení, které je podpořeno především existencí velvyslanectví v Káhiře a honorárního konzulátu v Alexandrii.⁶⁵ V Káhiře má svou kancelář také agentura CzechTrade.⁶⁶

⁶⁵ Kontaktní český úřad. In: *Ministerstvo zahraničních věcí České republiky* [online]. Ministerstvo zahraničních věcí České republiky. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/afrika/egypt/kontaktni_cesky_urad/index.html

Mezi nejvýznamnější smlouvy, které jsou mezi Českou republikou a Egyptem podepsány, patří např. smlouva o spolupráci v oblasti zemědělství a potravinářského průmyslu, dohoda o podpoře a vzájemné ochraně investic, dohoda o vědecké a technologické spolupráci, dohoda o založení Česko-egyptské podnikatelské rady a různá memoranda o spolupráci mezi ministerstvy obou zemí a mnoho dalších. Česká republika Egyptu pomáhá i např. v rámci zahraniční rozvojové spolupráce.⁶⁷ Pro Českou republiku při importu do Egypta platí celní režim, který je stanoven Asociační dohodou mezi EU a Egyptem, a jejímž účelem je snížení cel a zvýšení kvót.

Následující graf 9 znázorňuje export, import i saldo obchodní bilance, to vše probíhající mezi Českou republikou a Egyptem.

Graf 9 Mezinárodní obchod mezi ČR a Egyptem (v tis. USD)



Zdroj: vlastní zpracování dle BusinessInfo.cz (Egypt: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR), 2016

Je více než zřejmé, že převahu v mezinárodním obchodě má Česká republika a její vývozy do Egypta jsou několikrát větší, než importy z Egypta. Česká republika

⁶⁶ Egypt: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Praha: Zastupitelský úřad ČR v Káhiře, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/egypt-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr-18301.html>

⁶⁷ Seznam platných mezinárodních smluv s Českou republikou. In: *Ministerstvo zahraničních věcí České republiky* [online]. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí České republiky. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/afrika/egypt/smlouvy/index.html

v egyptském exportu představuje přibližně jen 0,6 %.⁶⁸ V roce 2014 je však vidět mírný pokles křivky obchodní bilance, nicméně saldo obchodní bilance vykazuje kladné hodnoty vůči České republice.

Mezi výrobky, které jsou do České republiky z Egypta importovány, patří vlna, přístroje elektronického záznamu, bavlna, chemické výrobky, potraviny, oděvy a další. Výrobky, které naopak Česká republika do Egypta exportuje, jsou např. motorová vozidla, reaktory, sklo a skleněné výrobky, cukr a cukrovinky, plasty, výrobky ze železa a oceli, zbraně, střelivo a součásti, a další.⁶⁹

⁶⁸ Egypt: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Praha: Zastupitelský úřad ČR v Káhiře, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/egypt-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr-18301.html>

⁶⁹ Tamtéž

4 Kulturní specifika v mezinárodním obchodě s Egyptem

V rámci dvou a více kultur existují určité bariéry, které je nutné v případě navazování vztahů překonat. Následující kapitola popisuje vybraná kulturní specifika Egypta, která mají potenciálně nejvyšší vliv na průběh mezinárodního obchodu. Mezi vybrané kulturní aspekty patří za každých okolností jazyk, jakožto nástroj komunikace, poté charakteristické vlastnosti egyptské společnosti, jakožto subjekty komunikace, a v neposlední řadě islám. Svým způsobem je většina kulturních aspektů do jisté míry od islámu odvozena. Např. od islámu se odvíjí i pracovní týden, který v Egyptě trvá od neděle do středy. Pátek je totiž svatým muslimským dnem a neprobíhá žádný obchod. Většina lidí nepracuje ani ve čtvrtek.⁷⁰

V současnosti Egyptané většinou nedodržují islámská pravidla tolik jako ostatní islámské země. Nicméně Egypt stále islámskou zemí zůstává a je nutné mít na paměti, že neúcta vůči jejich náboženství může mít katastrofální následky.

4.1 Jazyk

Oficiálním jazykem v Egyptě je moderní standardní arabština. Nejvíce rozšířená mezi obyvateli je však egyptská arabština, která je dialektem standardní arabštiny. Má svou podobu jak v písmu arabském, tak i v latince, ale používá se převážně ve verbální komunikaci.

Lingvisté v egyptském prostředí identifikovali ještě dalších 11 jazyků, z nichž pět jsou různé verze arabštiny, dále historické jazyky kulturních menšin, a jeden z nich, koptský, oficiálně mezi obyvateli zanikl a je používán jen v rámci koptské církve.⁷¹

⁷⁰ GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

⁷¹ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

V obchodní sféře je pak nejvyužívanějším jazykem angličtina.⁷² Vzhledem k tomu, že spousta Egyptanů studuje na zahraničních školách, které mají své zastoupení i v Egyptě, ovládají plynně i další jazyky, jako např. francouzštinu, němčinu a další.

4.2 Egyptská společnost

V egyptské společnosti jsou velmi důležité rodinné vztahy a rodinný původ. Rodina není chápána jen jako rodiče a jejich děti, ale zahrnuje i ostatní příbuzenstvo. Pro Egyptany je také stěžejní čest, ať už se jedná o osobní či rodinnou čest. Osobní čest od té rodinné neoddeluje a jednání členů určité skupiny (ať už se jedná o rodinu či pracovní kolektiv) tak přímo ovlivňuje celou tuto skupinu, která nese zodpovědnost za jednání každého člena. Důležité je i postavení jedinců ve společnosti, z čehož vyplývá všeobecně přijímané pravidlo, že nadřízeného vždy podřízený musí respektovat a bohatý je vždy respektovanější než chudší.⁷³

Co se týká egyptského charakteru, vesměs jsou Egyptané skromní lidé, upřednostňující klidný a komfortní život. Např. v knihách popisujících středověký Egypt je uvedeno, že Egyptané byli lidé chamtiví, ustrašení, zoufalí, lakomí, netrpěliví atp. Tento fakt je jasným důkazem, že kultura je v čase proměnná a nestálá, protože současní Egyptané jsou prakticky úplným opakem a jsou pohostinní a přátelští. Samozřejmě se některé rysy kultury nezměnily a mezi ně patří např. zvědavost, lhaní, důraz na rodinnou čest, zkušenosti s různými lstmi a úskoky a především vyhýbání se rozhodování a rozmyšlení o následcích.⁷⁴

⁷² MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

⁷³ GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

⁷⁴ AL MAQRÍZÍ, Ahmad Ibn Alí a Bronislav OSTŘANSKÝ. *Popsání pozoruhodností Egypta: Kniha okrsků a památek v Egyptě, v Káhiře i v údolí Nilu a zprávy, které se jich týkají*. Praha: Academia, 2012. ISBN 978-80-200-2075-8.

V dnešním globalizovaném světě je mladší generaci přirozeně bližší západní styl života. Postavení žen v egyptské společnosti je vesměs dobré. Ženy dnes najdou své uplatnění i ve vysokých funkcích ve firmách i politice. Všeobecně platí, že ženy s dobrým vysokoškolským vzděláním a ženy z majetnějších rodin dosahují zpravidla lepšího společenského postavení než ženy bez vzdělání a z nemajetných rodin, což opět potvrzuje výše zmíněné pravidlo hierarchického uspořádání ve společnosti.⁷⁵

Oblékání

V současnosti lze v Egyptě nalézt jak tradiční arabský styl oblékání, tak i moderní. Muži nosí tradiční galabei, což je volná košile s dlouhými rukávy až na zem, ale i oblečení moderní. Tradiční arabský oděv se nosí na venkově, ve městech lidé nosí oděv moderního stylu. V současnosti nosí moderní oblečení nejen muži, ale i ženy a nejedná se o porušení islámských pravidel. Stále se ale nosí i šátek na hlavách žen. Mezi tradiční ženský oděv patří různé typy zahalování většinou v podobě šátku, a to, jestli žena šátek nosí nebo ne, záleží předem na vzdělanosti dané rodiny a také na osobní volbě. V současném Egyptě se mladí lidé často podle těchto výše uvedených pravidel neřídí, avšak je doporučeno, že pokud chce někdo získat respekt, měl by tato pravidla nadále ctít a následovat.⁷⁶

4.3 Islám

Tím, že je Egypt fatalistickou zemí, hodnoty a normy Egyptanů jsou ovlivněny islámem. Slovo islám znamená mír (může se jednat o mír s bohem, se sebou samým, atp.). Islám je muslimy vnímán jako náboženství, ale i jako způsob života. Muslimové jsou islámu plně oddáni a věří ve vše, co je s ním spjato.⁷⁷ Islám představuje druhé nejpočetnější náboženství na světě. Jedná se sice o jedno náboženství, mající ale různé právní či

⁷⁵ GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

⁷⁶ Tamtéž

⁷⁷ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

ideologické systémy tzv. *madhady* (hanafijský společně s šáfiovským panující v Egyptě, dále málikovský a hanbalovský).⁷⁸

Islám jako náboženství vznikl na území Arabského poloostrova, kde žil a zemřel prorok Mohamed. Je založen na Koránu, který je chápán jako zjevení Alláha.

Korán

Korán představuje svaté písmo a skládá se z vidění, která anděl Gabriel předával proroku Mohamedovi, jako zjevení Alláha. Čtení koránu je poměrně složité a zabývá se jím i speciální věda zvaná *at-tažwíd*.⁷⁹

V rámci koránu existují čtyři hlavní okruhy, které jsou pro muslimy závazné – záležitosti víry (*al-aqída*); předepsané kultovní věci (*al-ibádát*); morálka člověka (*al-'achláf*) a vztahy mezi lidmi (*al-muámalát*).⁸⁰

Sunna

Vedle koránu je důležitým zdrojem norem a učení *sunna*, v níž jsou zaznamenány jednotlivé činy proroka Mohameda. Slovo *sunna* v arabštině znamená cesta, zvyk.⁸¹

Předávaná zpráva o životě proroka Mohameda společně s jeho činy se nazývá *hadíth*. Toto slovo v arabštině znamená novina, zpráva, vyprávění. *Hadísy* jsou dalším významným zdrojem muslimských pravidel. Tyto výroky sepsali muslimové, aby uchovali informace o Mohamedovi.⁸²

⁷⁸ MAURER, Andreas. *Zeptej se svého muslimského přítele: úvod do islámu a křesťanská příručka pro rozhovory s muslimy*. Albrechtice: Křesťanský život, c2014. ISBN 978-80-7112-177-0.

⁷⁹ Tamtéž

⁸⁰ KOPECKÝ, René a Charif BAHBOUH. *Co je dobré vědět o arabském a islámském světě*. Praha: Dar Ibn Rushd, 2014. ISBN 978-80-86149-88-2.

⁸¹ MAURER, Andreas. *Zeptej se svého muslimského přítele: úvod do islámu a křesťanská příručka pro rozhovory s muslimy*. Albrechtice: Křesťanský život, c2014. ISBN 978-80-7112-177-0.

⁸² KROPÁČEK, Luboš. *Duchovní cesty islámu*. 4. Praha: Vyšehrad, 2006. ISBN 80-7021-821-5.

Islámské právo *šarí'a*

Slovo *šarí'a* v arabštině znamená cesta, po níž je třeba kráčet. Jedná se o systém islámského práva, který vychází zejména z již zmíněného Koránu a *sunny*. Pokud se Mohamed k danému právnímu aktu nevyjádřil, spor je řešen pomocí *qijásy* (analogie) či *idžmá* (konsensus učenců). *Šarí'a* pokrývá všechny oblasti života (rodina, obchod, smlouvy, politika, vztahy, atd.) a poskytuje muslimům určitý návod k jejich životům. Věda, která se zabývá *šarí'ou* se nazývá *fiqh*.⁸³

Právní systém pak hodnotí a klasifikuje lidské činy do pěti tříd, a to podle Koránu, které jsou povinné, podle *sunny*, které jsou doporučené, *muháb*, jako činy nezakázané, *makrúh*, představující činy zavrženíhodné, morálně špatné, a *haram*, který představuje činy zakázané a trestné (např. vepřové maso,...).⁸⁴ Protikladem *haram* je *halal*, který v překladu znamená povolený. Tento pojem se vztahuje na každodenní činnosti muslimského života, ale nejčastěji se používá pro jídlo, kdy *halal* jídlo je povolené konzumovat.⁸⁵

4.3.1 Pět pilířů islámu

Základní povinností každého muslima je dodržovat pět pilířů islámu, které vycházejí z jednoho z výše zmíněných *hadíthů*. Jejich stručné vysvětlení následuje níže.

⁸³ KROPÁČEK, Luboš. *Duchovní cesty islámu*. 4. Praha: Vyšehrad, 2006. ISBN 80-7021-821-5

⁸⁴ Tamtéž

⁸⁵ ABUZNAID, Samir Ahmad. Business ethics in Islam: The glaring gap in practice. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* [online]. Bingley, Australia: Emerald Group Publishing, Limited, 2009, 2(4), 278-288. ISSN 1753-8394. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/235750878?accountid=17116>

Šaháda (الشهادة)

Prvním pilířem islámu je vyznání víry. Vyznačuje se větou „Není boha kromě Boha, Mohamed je Posel Boží.“⁸⁶

Salát (صلاة)

Druhým pilířem islámu je modlitba. Tento pilíř dává muslimům povinnost pětkrát denně vykonat modlitbu. K modlitbě jsou muslimové svoláváni pomocí *adhánu*. Pátek je muslimským svatým dnem a muslimové jsou svoláváni ke společné modlitbě *muezzinem* z mešity. Modlitbu pak vede *imám*.⁸⁷

Zakát (زكاة)

Třetím pilířem je almužna, daň. Každý muslim je povinen odevzdat část svého majetku na dobročinné účely.⁸⁸

Saum (صوم)

Čtvrtým pilířem islámu je půst v měsíci Ramadánu. Ramadán je v pořadí devátým měsícem islámského kalendáře a koná se každoročně v jinou dobu. Během celého měsíce od úsvitu do západu slunce nesmí muslimové pít, jíst, kouřit, ani provozovat pohlavní styk.⁸⁹

⁸⁶ KOPECKÝ, René a Charif BAHBOUH. *Co je dobré vědět o arabském a islámském světě*. Praha: Dar Ibn Rushd, 2014. ISBN 978-80-86149-88-2.

⁸⁷ Tamtéž

⁸⁸ Tamtéž

⁸⁹ Tamtéž

Hadždž (حج)

Pátým pilířem je pout' do Mekky, kterou vykoná muslim alespoň jednou za život. Měla by probíhat v posledním měsíci islámského kalendáře *dú 'l-hižža*. Po vykonání poutě se muslim napije ze studny *Zamzam* a navštíví Mohamedův hrob.⁹⁰

Mekka

Místo, kam míří všichni muslimové v Mekce je al-Ka'ba („krychle“), v jejímž východním rohu je Černý kámen, který je spjat s prorokem Mohamedem a muslimové se tak snaží kamene dotknout. Zdi této krychle jsou pokryty černou látkou *kiswa*, která se vyrábí přímo v Mekce a na ní je zlatě vyšita *šaháda* a verše z koránu. Několik dní v roce je al-Ka'ba oděna do bílé *kiswy*.⁹¹

4.3.2 Islámský kalendář

Jednou z důležitých zajímavostí v islámském náboženství vůči mezinárodnímu obchodu je existence zvláštního druhu časového datování, islámského kalendáře.⁹² Ten se skládá z 12 měsíců, které jsou střídavě dlouhé 30 a 29 dní. Celkem má rok dle islámského kalendáře 354 dnů a je tak o 11 dnů kratší než gregoriánský kalendář. Manko mezi těmito kalendáři se cca jednou za 33 let sníží o jeden rok.⁹³ V dnešní době se tento kalendář využívá většinou jen při měsíci ramadánu, jinak se používá klasicky gregoriánský kalendář. V Egyptě ještě existuje koptský kalendář, který je využíván pouze Koptskými křesťany a vychází z původního egyptského antického kalendáře.⁹⁴

⁹⁰ KOPECKÝ, René a Charif BAHBOUH. *Co je dobré vědět o arabském a islámském světě*. Praha: Dar Ibn Rushd, 2014. ISBN 978-80-86149-88-2.

⁹¹ Tamtéž

⁹² MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

⁹³ Islámský kalendář. In: *Wikipedie* [online]. Wikipedie, 2016. Dostupné z: https://cs.wikipedia.org/wiki/Isl%C3%A1msk%C3%BD_kalend%C3%A1%C5%99

⁹⁴ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

5 Obchodního jednání s egyptským partnerem

Egyptané jsou hrdými vlastenci a svou zemi považují za most mezi evropským západem a arabským východem. Od toho se odvíjí i jejich život, včetně obchodních praktik, které se proto mohou projevovat jako evropské, arabské, nebo kombinace obou druhů.

5.1 Základní pravidla při jednání s egyptským partnerem

Egyptané očekávají od svých obchodních partnerů dlouhodobé závazky. I přesto, že primární účel vyjednávání je vždy soutěživý, Egyptané si váží dlouhodobých vztahů a vyhledávají win-win řešení obchodu. Před uzavřením jakékoliv dohody očekávají vytvoření silných vazeb a obchodují jen s partnery, které znají a s kterými sympatizují. Sociální interakce jsou pro Egyptany totiž stejně důležité, jako obchodní kontakty, pokud ne dokonce i víc. Navázání produktivní obchodní spolupráce tak vyžaduje trpělivost a odhodlání a seriózní obchodní diskuze je tedy dobré započít až po vzájemném sblížení obchodních stran.⁹⁵

Obchodní vztahy v Egyptě neprobíhají výhradně mezi firmami, ale mezi lidmi. Nedoporučuje se tak měnit ani prostředí společnosti, poněvadž neznámé osoby by egyptskou stranu mohli odradit.⁹⁶ Egyptské právo vyžaduje, aby při obchodování byl využit obchodní zástupce, který je egyptské národnosti. Podmínkou pro tohoto zástupce je jeho registrace obchodní komorou či profesní asociací a jeho pobyt v Egyptě po dobu alespoň 5 let.⁹⁷ Tento obchodní zástupce či agent pomáhá nejen s obchodem, ale i

⁹⁵ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

⁹⁶ GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

⁹⁷ Egypt: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Praha: Zastupitelský úřad ČR v Egyptě, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/egypt-zakladni-podminky-pro-uplatneni-ceskeho-18303.html>

s překonáváním kulturních a komunikačních bariér. Bez něho by obchodování v Egyptě probíhalo obtížně – je zpravidla velmi zběhlý a mimořádně vlivný.

5.1.1 Čas

V Egyptě čas plyne poněkud zvláště a nedochvilnost při obchodních schůzkách a jednáních je naprosto běžná. Není proto vhodné si plánovat více schůzek na jeden den a předpokládat tak, že se vše bude odehrávat podle daných časových harmonogramů. Zároveň není ani rozumné jet do Egypta se záměrem obchodní schůzky, která bude během několika dnů vyřešena. Schůzky a jednání je proto nutné plánovat dopředu.⁹⁸

Časové harmonogramy schůzek jsou většinou velmi volné až flexibilní. Tři nejčastěji používaná slova v časové souvislosti v Egyptě jsou *bukra* (zítra – obdoba mařana), *ma'liš* (nevadí) a *inšalláh* (dá-li bůh).⁹⁹

Ne příliš vhodným obdobím pro obchodní jednání je postní měsíc Ramadán, ve kterém se veškerý program dne přizpůsobuje půstu a jednání, pokud se vůbec konají, se přesouvají do nočních hodin.¹⁰⁰ V případě nevyhnutelného konání jednání v období Ramadánu by se partnerská strana rozhodně měla svým egyptským partnerům přizpůsobit a v jejich přítomnosti během jednání nejí, nepije a nekouří.

5.1.2 Komunikace

Komunikace mezi egyptskou a českou stranou se skládá z verbální i neverbální složky, přičemž žádná z nich by rozhodně neměla být podceňena a zanedbána.

⁹⁸ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

⁹⁹ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

¹⁰⁰ GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

Verbální komunikace

Oficiálním jazykem v Egyptě je arabština a k obchodnímu jednání je samozřejmě nejvhodnější. Egyptský partner ocení znalost svého jazyka a zvýší se pravděpodobnost úspěšného vyjednávání. Jednání ale běžně probíhají v jazyce, který ovládají obě strany obchodu, a to nejčastěji v angličtině či francouzštině.¹⁰¹

Co se týká interpersonální vzdálenosti, konverzace mezi partnery probíhá v poněkud bližších vzdálenostech, než jsme zvyklí, přibližně ve vzdálenosti kolem 50 cm, což je těsně za hranicí přechodu z intimní do osobní zóny. Ať je tato zóna partnerovi jakkoliv nepříjemná, uhýbání či vzdalování není vhodné, Egyptan si ho následně může vykládat jako urážku.¹⁰²

Neverbální komunikace

Egyptané mají dost výraznou řeč těla a svým emocím dávají i veřejně volný průběh. Jak již bylo výše, mají bližší interpersonální vzdálenosti než je zvykem v České republice, a díky tomu mají tendenci k častějším fyzickým kontaktům. Muži se např. v přátelském kruhu navzájem zdraví objetím, popř. i polibky.¹⁰³ Někteří arabští muži často chodí ruku v ruce. V případě, že Egyptan někoho drží za ruku, jedná se o znamení přátelství.¹⁰⁴ Oční kontakt by měl být častý, přímý a intenzivní. Takový kontakt pro Egyptana znamená upřímnost a pomáhá budovat důvěru.¹⁰⁵ Nicméně při jednání s nadřízeným se tento oční kontakt nedoporučuje.¹⁰⁶

¹⁰¹ GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

¹⁰² Tamtéž

¹⁰³ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹⁰⁴ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

¹⁰⁵ GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

Levá ruka je v celém arabském světě vnímána jako nečistá a tak její používání je považováno za neslušné. Nesmí se jí uchopit nic, co by se mohlo „znečistit“. Nikdy se neužívá levé ruky např. při jídle, při podání rukou a ani gesta se levou rukou nevyjadřují.¹⁰⁷

Arabové při sezení nekříží nohy přes sebe. Základním pravidlem je totiž mít vždy chodidla směrem dolů, aby nebyla vidět podrážka. Podrážka boty se nikdy neukazuje, je považována za nečistou (např. i při vstupu do mešity se boty musí zout).¹⁰⁸ Neslušné je také ukazování prstem, ať už na lidi, nebo objekty. Místo toho se užívá gesto mávnutí otevřené dlaně směrem k danému objektu.¹⁰⁹ Hlasité smrkání na veřejnosti je vnímáno jako projev buranství.¹¹⁰ Dalším nevhodným gestem je klepání ukazováčky o sebe a gesto ‚palec nahoru‘.¹¹¹

V Egyptě existují i specifická gesta, jako např. dlaň směrem k osobě, palec dotýkající se všech prstů a pohybem nahoru a dolů znamenající ‚uklidni se‘ nebo ‚počkej chvíli‘.¹¹²

¹⁰⁶ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x.

Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹⁰⁷ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

¹⁰⁸ Tamtéž

¹⁰⁹ Tamtéž

¹¹⁰ EL-SIBAI, Světlana. S upřímností při jednání v Egyptě narazíte, důležitá je diplomacie. In: *Hospodářské noviny*: www.ihned.cz [online]. Economia, 2014. Dostupné z: <http://archiv.ihned.cz/c1-62248690-s-uprimnosti-pri-jednani-v-egypte-narazite-dulezita-je-diplomacie>

¹¹¹ GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

¹¹² MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

5.1.3 Oblékání

Cizinci v případě, že si chtějí zachovat svou důstojnost a respekt u svých egyptských partnerů, nejsou osvobozeni od egyptských norem oblékání. I přesto, že je v Egyptě velmi horko, většina těla musí být při obchodních jednáních zakryta.¹¹³ Základem je, aby veškeré oblečení bylo sladěné a především čisté.

Při jednáních se nosí formální oděv. Tradiční egyptský oděv by cizinec oblékat nikdy neměl, Egypťané to vnímají jako urážku své tradice. Muži by měli mít dlouhé kalhoty a košili, nejlépe s dlouhým rukávem. Na obchodní setkání jsou vyžadovány sako a kravata. Košile by měla být zapnutá až ke klíční kosti. Muži by neměli nosit výrazné šperky, zvláště ne kolem krku. Některé Egypťanky nosí tradiční oblečení, některé moderní. Všechny ženy (včetně cizinek) však musí na veřejnosti nosit slušné oblečení. Dekolt by měl být zahalen, rukávy dlouhé alespoň po lokty. Délka kalhot či sukně by měla být nejméně pod kolena, raději ke kotníkům. Žena by nikdy neměla mít těsné oblečení, ani kdyby splňovalo požadavek délky ke kotníkům. Klobouk a šátek sice nejsou vyžadovány, ale vždy se mohou hodit.¹¹⁴

5.2 Průběh obchodního jednání

Vzhledem k tomu, že na světě nikdy a nikde neexistují dvě naprosto totožné osoby, ani obchodní jednání nikdy nebude pokaždé stejné. Odvíjí se od subjektivních charakteristik a potřeb jednotlivců a nelze proto přesně stanovit, jak konkrétně bude probíhat. Existují však určité typické prvky, související právě např. s kulturou, které se projeví téměř v každém jednání. Jejich sestavením pak vzniká určitý návrh průběhu obchodního jednání, který je vyobrazen v následující podkapitole.

¹¹³ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

¹¹⁴ Tamtéž

5.2.1 Začátek jednání

Vzhledem k tomu, že v Egyptě se klade velký důraz na hierarchii v obchodní kultuře, jednání by se měl vždy zúčastnit vedoucí pracovník a vyjednávací tým by měl rozhodně zahrnovat vedoucí představitele, kteří dobře znají svou firmu.¹¹⁵

I přesto, že pozdní příchody jsou běžnou záležitostí, maximální pozdní příchod bývá přibližně o 10 až 15 minut. Velmi si ale cení, když jejich partner přijde včas. Poslední na schůzky přicházejí především nadřízení. Projevení hněvu z důvodu zpoždění obchodního partnera rozhodně není vhodné.¹¹⁶

Pozdravy a představení

V Egyptě existuje několik druhů pozdravů. Nejbezpečnější je počkat na zahájení pozdravu egyptským partnerem, zejména při prvním setkání, a následovat jeho postup. Moderní Egyptané (ovlivnění západními zeměmi) si s ostatními muži klasicky potřesou rukou. Tradiční arabský pozdrav, především mezi muži, zahrnuje vzájemné uchopení pravých rukou, položení levé ruky na pravé rameno svého protějšku a výměna několika polibků na obě tváře. Tato výměna polibků probíhá vždy jen mezi osobami stejného pohlaví. Muži a ženy se nikdy nesbližují na veřejnosti. Vedle tradičního pozdravu je častěji využíváno klasické podání ruky.¹¹⁷

Po pozdravu následuje představování, které je doprovázeno podáním ruky, vždy pravé (jak již bylo zmíněno výše, levá ruka je považována za nečistou). Muži by měli počkat na vyzvání k podání ruky ženou. Pokud jim žena ruku nepodá, doporučuje se jen přikývnout a

¹¹⁵ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹¹⁶ Tamtéž

¹¹⁷ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

usmát. Tradiční Arab nutně nepředstavuje svou ženu, a proto pokud dělá, jako kdyby jeho žena neexistovala, partnerská strana by měla postupovat obdobně.¹¹⁸

První bývá představena a pozdravena nejvíce nadřazená osoba.¹¹⁹

Egyptská jména se skládají z několika jmen a někdy se relativně stejná jména hláskují odlišnými způsoby. Nejlepší je se informovat u někoho, kdo s těmito jmény má zkušenosti nebo se na správné oslovení velmi zdvořile zeptat svého protějšku. V takovémto případě je vhodné vysvětlit i své vlastní jméno.¹²⁰

Všeobecně jsou egyptská jména psaná ve stejném pořadí jako v České republice: titul, křestní jméno, někdy prostřední jméno (které mají většinou po svém otci), a příjmení. Ve jménech se také často vyskytuje pojem ‚al‘ (také psaný jako el), který v arabštině doslova znamená ‚z‘.¹²¹

Egyptané by měli být oslovováni svým titulem a příjmením, na základě jejich svolení titulem a křestním jménem. Platí tedy pravidlo stejné jako v České republice, že se Egyptané nikdy neoslovují prvním jménem, dokud to oni sami svému protějšku nenabídnou. V dopise se pro oslovení používá celé jméno. Pokud Egyptan titul nemá, oslovuje se klasicky pan/paní/slečna.¹²²

¹¹⁸ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

¹¹⁹ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹²⁰ Tamtéž

¹²¹ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

¹²² Tamtéž

Vizitky

Po představení si všechny osoby zúčastněné představování vymění vizitky. Vizitky by měly být oboustranné a dvojjazyčné, z jedné strany v jazyce obchodu (zpravidla anglicky), z druhé strany v arabském jazyce. Tituly doktor a profesor jsou v Egyptě velmi ceněné a na vizitky se uvádí vždy. Velký důraz je také kladen na provedení a kvalitu papíru.¹²³

Vizitky jsou prezentovány a podávány vždy pravou rukou, stranou v arabštině směrem k příjemci. Stejně tak se vizitky od partnerů přijímají pouze pravou rukou, vždy s úsměvem na tváři a s poměrně stálým očním kontaktem. Po obdržení vizitky je důležité si ji se zájmem prohlédnout a posléze ji buď položit na stůl před sebe, nebo uložit do vizitkovníku.¹²⁴

5.2.2 Průběh a tempo jednání

Samotné jednání vždy začíná pomaleji a to nezávaznou konverzací o zdraví, rodině, atd. Může se jednat i o poměrně osobní otázky. Mezi tabuizovaná témata patří např. Izrael, náboženství nebo ženy (nevhodné je ptát se dokonce na manželku či dceru egyptského partnera). Naopak dobrým tématem ke konverzaci jsou vždy egyptské úspěchy, ať už antické či současné. Může se jednat např. o sport. Fotbal, basketbal, box (ve kterém Egypt získal několik olympijských medailí) patří mezi nejoblíbenější sporty.¹²⁵

Primárním účelem prvního setkání či jednání je se navzájem seznámit. Vzájemný obchod samozřejmě může být projednán, ale pravidlem je trpělivost. Není reálné očekávat, že první setkání povede hned k přímému a finálnímu rozhodnutí. Pokusy o uspěchání procesu

¹²³ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x.

Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹²⁴ Tamtéž

¹²⁵ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

jednání rozhodně výsledek nevylepší, naopak mohou být vnímány negativně. Celé jednání pak bývá zdlouhavé, i s několika cestami mezi různými místy.¹²⁶

Egyptané obvykle užívají polychronní pracovní styl, který se vyznačuje tím, že několik věcí/záležitostí lze provést či vyřešit najednou. Při vyjednávání využívají komplexní přístup a např. skáčou z jednoho tématu na druhé, raději než aby je řešili v uvedeném pořadí.¹²⁷

Pokud během jednání dojde k prezentování, prezentace by měla být krátká a stručná. Měla by být atraktivní, s vhodnými a jednoznačnými vizuálními efekty. Doplňkové materiály k prezentaci nemusí být výhradně přeloženy do arabštiny, ale zjednoduší přenos informace k egyptské straně.¹²⁸

5.2.3 Dohody a kontrakty

K jednacímu stolu rozhodně není vhodné brát svého právního zástupce. Tento akt může egyptský partner vnímat od své protistrany jako projev nedůvěry.¹²⁹

Při uzavírání dohod je nutné být ostražitý. Egyptané totiž nikdy neřeknou ‚ne‘ svému partnerovi z očí do očí. ‚Ne‘ bývá signalizováno nejednoznačnými větami typu ‚Musíme se na to podívat.‘ nebo ‚Budeme o tom přemýšlet.‘ Dalším způsobem vyjádření nesouhlasu je ticho. Ani žádné jejich ‚ano‘ není stoprocentní. Dokonce ani po uzavření smlouvy. ‚Ano‘ je v arabském světě chápáno jako ‚možná‘.¹³⁰

¹²⁶ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x.

Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹²⁷ Tamtéž

¹²⁸ Tamtéž

¹²⁹ Tamtéž

¹³⁰ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

Ačkoli si egyptští obchodníci uvědomují význam smluv, vnímají je pouze jako obecné návody ke sjednávání obchodů a vždy jsou připraveni vyjednávat a smlouvat. Písemné smlouvy jsou dodržovány většinou jen ve vyšších úrovních obchodu. Egyptané totiž věří, že primární síla dohody leží v závazcích svého partnera, ne v písemné smlouvě.¹³¹ Jakékoliv obchodní smlouvy by měly být vzhledem k existenci arabského kalendáře označeny dvěma daty – gregoriánským i arabským.

Přesto jsou smlouvy obvykle spolehlivé, protože osobní čest a důstojnost jsou v Egyptě velmi ceněny a egyptský partner se vždy snaží vždy dostát svých závazků.¹³²

Rozhodování

Většina firem je hierarchicky uspořádaná a lidé očekávají, že budou pracovat v rámci jasně daných pravomocí. I přesto, že se tempo obchodování v Egyptě mírně v posledních letech zrychluje, samotný proces rozhodování může být velmi pomalý.¹³³

Při rozhodování bývají osobní pocity a zkušenosti silnější než fakta. Ten, kdo rozhoduje, zřídka deleguje své pravomoci, a proto je důležité vždy jednat s vedoucími pracovníky. Egyptané se často zdráhají riskovat. Větší šance na úspěch obchodu je v případě, že vztah obou stran obchodu je silný a navzájem si získaly svou důvěru.¹³⁴

¹³¹ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹³² GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

¹³³ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹³⁴ Tamtéž

Smlouvání

Smlouvání je považováno za součást egyptské kultury a egyptští obchodníci by tak rozhodně neměli být podceňováni. Smlouvání očekávají při každém vyjednávání a mohou se cítit dokonce až uraženi, pokud protistrana nesmlouvá.

Ceny se většinou pohybují kolem 50 % mezi počáteční a konečnou nabídkou. Protistrana by si tak měla rozdělit své cenové ústupky do několika fází, aby předčasně neudělala příliš velké ústupky.¹³⁵

Hojně jsou užívány různé techniky vyjednávání, jako např. lhaní, šíření falešných nonverbálních signálů, předstírání nezájmu, zkreslování hodnoty výrobku nebo falešné požadavky a ústupky. Běžné a často i efektivní jsou emoční techniky vyjednávání. Používány jsou také nátlakové techniky, zahrnující např. poslední nabídku, která je málokdy opravdu poslední. Běžnou výmluvou egyptské strany bývá také teze o omezené pravomoci, kdy musí požádat o schválení svého nadřízeného.¹³⁶

Je všeobecně známo, že Egyptané mohou být během vyjednávání velmi emotivní. Žádnou vyjednávací taktiku si však partner nesmí vykládat osobně. Zjevné pokusy o oblafnutí své egyptské protistrany by se mohly obrátit proti němu a zničil by se tak celý vzájemný obchod. Nejlepší obranou tak pro protistranu je zůstat klidný. Je velmi důležité, aby si vždy člověk udržel svůj respekt, protože pro Egyptany je osobní čest kritická.¹³⁷

¹³⁵ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹³⁶ Tamtéž

¹³⁷ Tamtéž

5.2.4 Konec jednání

Konec jednání bývá často signalizován servírováním kávy, která má svůj specifický postup přípravy a servírování. Vše musí být podáváno čisté, vzhledem k tomu, že Egyptané na čistotu velmi dbají.¹³⁸

Káva se často připravuje z již sladké vody.¹³⁹ Nejdříve se nechá káva sedmkrát přivést k varu a sedmkrát se nechá slehnout a nakonec se do ní přidává kardamom. Káva se servíruje hostům zprava doleva, od nejstaršího nebo nejvýše postaveného. Osoba nalévající kávu ji drží v levé ruce a v pravé ruce šálek. Nalévají se malé doušky, skládající se z několika fází: *al- finžán* (šálek) – *al-hajf* (první šálek) – *al-daiif* (pro hosta) – *al-kaiif* (pro dobrou náladu) – *al-sajf* (pro kamaráda). Káva se vždy podává pravou rukou. V případě dopití stačí zatřást šálkem nebo položit na šálek pravou ruku.¹⁴⁰ Káva samozřejmě neslouží jen k ukončení jednání, ale doplňuje každodenní život muslimů.

5.2.5 Obchodní zábava

Návštěvníci Egypta jsou považováni s úctou a Egyptané se o ně a jejich zábavu starají velmi dobře a rádi. Egyptané jsou národem pohostinným a tak je běžné, že je host pozván na oběd či večeři. Důležitým pravidlem je dodržet určitý princip smlouvání i ve sféře sociálního kontaktu. Je vhodné toto pozvání nejprve odmítnout, nechat se arabským protějškem přemlouvat a pak teprve pozvání přijmout.¹⁴¹

¹³⁸ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

¹³⁹ History and Coffee Culture: Egypt. In: *Lavazza* [online]. Lavazza, 2016. Dostupné z: http://www.lavazza.com/en/coffee-passion/training-center/history_coffee/curiosity/egitto.html

¹⁴⁰ KOPECKÝ, René a Charif BAHBOUH. *Co je dobré vědět o arabském a islámském světě*. Praha: Dar Ibn Rushd, 2014. ISBN 978-80-86149-88-2.

¹⁴¹ MOSTÝN, Milan a Alexandra KLAUSMANN. Arabové vyžadují dodržování zvyklostí. In: *Hospodářské noviny: www.ihned.cz* [online]. Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2006. Dostupné z: <http://archiv.ihned.cz/c1-19348580-arabove-vyzaduji-dodrzovani-zvyklosti>

Muž čestný host je v Egyptě usazen po pravé straně hostitele (spíše než na opačném konci stolu). Tradiční arabský styl stolování je dnes využíván zřídka a představuje sezení na koberci a používání k jídlu jen pravé ruky.¹⁴²

Alkohol a vepřové maso jsou muslimům striktně zakázány. Egyptané nedodržují islámská pravidla tak striktně a je možné se u někoho i setkat s požíváním alkoholu. Proto při rozhodování zda alkohol pít či ne, by měl host následovat svého hostitele a přizpůsobit se.¹⁴³

Velkou urážkou např. je si jídlo od hostitele dosolit. Egyptané toto gesto vnímají jako nedostatečnou pohostinnost z hostova pohledu. Nikdy se také nejí vše, co je na talíři. Vždy se nechává alespoň část jídla jako znamení, že je daná osoba již sytá.¹⁴⁴

Ve všech formálnějších restauracích bývá zvykem, že majitel restaurace své hosty navštěvuje u stolů a konverzuje s nimi. Egyptané toto vnímají jako vlídnost, ne dotěrnost.¹⁴⁵

Jídla

Arabská kuchyně je u mnohých velmi oblíbená a vyznačuje se chutnou, mnohdy i velmi zdravou a pestrou chutí. Jídlo bývá i výraznější ve smyslu koření. Z masa se nejvíce podává jehněčí, skopové, drůbeží a ryby. Vepřové maso je muslimům přísně zakázáno. Hojně se zde pěstují luštěniny a velké množství zeleniny. Samozřejmě v úrodných oblastech se pěstují i náročnější plodiny, jako jsou různé druhy ovoce. Oblíbeným nápojem

¹⁴² MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

¹⁴³ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹⁴⁴ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

¹⁴⁵ Tamtéž

v Egyptě je čaj, který je považován za národní nápoj a dokonce ve své oblíbenosti předčí i kávu.¹⁴⁶ Existují dvě hlavní varianty přípravy čaje – *koshary* a *saiidi*. *Koshary* je populární v Dolním Egyptě (na severu země). Připravuje se tradičním máčením černého čaje do vroucí vody a následně se tak na několik minut nechá louhovat. Dochucuje třtinovým cukrem a mátovými lístky. Často se také do tohoto čaje přidává mléko. Výsledný čaj je poté slabší intenzity. *Saiidi* je naopak populární v Horním Egyptě (na jihu země). Černý čaj se přivede k varu a na prudkém ohni se vaří 5 minut. Sladí se velkým množstvím třtinového cukru a má často až černou barvu. Jedná se o velmi silný čaj.¹⁴⁷ Kromě pravých čajů se připravují také bylinné čaje, s různými přísadami, jako je skořice, zázvor, kardamom a další. Zvláštním druhem je *karkade*, což je čaj připravovaný z květů ibišku, který je velmi oblíbený a zároveň i velmi prospěšný pro srdce.¹⁴⁸

Vodní dýmka

Nejen s Egyptem, ale s celým arabským světem, je neodmyslitelně spjata vodní dýmka, která je dostupná ve všech kavárnách i domácnostech. Vodní dýmky bývají většinou krásně zdobené.¹⁴⁹

Dary

V případě pozvání do egyptského domu je vždy vhodné přinést např. pečivo nebo čokoládu jako dar. Květiny nejsou běžným darem v obchodní sféře, a tradičně se nosí na svatby či pohřby.¹⁵⁰ Vhodným darem může být např. krásný kompas, který muslimům vždy ukáže,

¹⁴⁶ KOPECKÝ, René a Charif BAHBOUH. *Co je dobré vědět o arabském a islámském světě*. Praha: Dar Ibn Rushd, 2014. ISBN 978-80-86149-88-2.

¹⁴⁷ Zajímavosti o čaji: Egypt. In: *Jemča* [online]. Jemča, 2014. Dostupné z: <http://www.jemca.cz/zajimavosti-o-caji/egypt>

¹⁴⁸ Hibiscus tea. In: *Wikipedie* [online]. Wikipedie, 2017. Dostupné z: https://en.wikipedia.org/wiki/Hibiscus_tea

¹⁴⁹ KOPECKÝ, René a Charif BAHBOUH. *Co je dobré vědět o arabském a islámském světě*. Praha: Dar Ibn Rushd, 2014. ISBN 978-80-86149-88-2.

¹⁵⁰ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

kterým směrem je Mekka a tudíž i kterým směrem se modlit. Dalším vhodným darem může být český křišťál, který má v arabském světě dobrou pověst. Důležité je dary vždy předávat i přebírat pravou rukou (příp. oběma).¹⁵¹

Dary by měly být doprovázeny děkovným dopisem a to v případě úspěšného, ale i neúspěšného obchodu. Tyto dopisy jsou ještě více vyžadovány ve státní sféře.¹⁵²

S pojmem dar jsou úzce spjaty pojmy korupce a úplatkářství, které jsou v Egyptě naprosto běžné, a to ve veřejném i soukromém sektoru. Každý vnímá subjektivně, co se jako úplatek počítá, a co ne a mezi obdarováním a úplatkem je tak velmi tenká hranice. Může pomoci, když si obě strany obchodu vyjasní své firemní politiky hned na začátku. Pozor však, aby toto vyjasňování nevyznělo jako moralizování nebo upozorňování, že místní zvyky jsou neetické (k předcházení těchto situací slouží egyptský obchodní zástupce, který je dokonce egyptským právem vyžadován).¹⁵³

5.3 Doporučení českým exportérům do Egypta

Doporučení pro české exportéry přichází v této poslední podkapitole ve dvou podobách, a to v podobě shrnutí nejdůležitějších informací, týkajících se mezinárodního obchodu, a následně stručného modelu obchodního jednání.

Egypt je země, která je velmi závislá na importu, a proto je aktivním účastníkem mezinárodního obchodu, bez kterého by potřeby obyvatel Egypta nezvládla uspokojit.. V současnosti se potýká s dost velkou hospodářskou krizí, která zemi sužuje již od roku 2011. Pro české exportéry je důležité se orientovat v základních makroekonomických

¹⁵¹ MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

¹⁵² *E15 ČESKÝ EXPORT: EGYPT* [online]. Praha: Mladá fronta, 2016, 2016(2). ISSN 1803-4543. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/cesky-export/1603-cesky-export-e15.pdf>

¹⁵³ *Negotiating International Business - Egypt. Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

ukazatelích, z nichž momentálně nejdůležitější je oslabení měny, kdy se pro ně export do Egypta stává dražší. Důležitou informací také je, že Egypt poměrně nedávno přešel na nový režim měnového kurzu, a to na volný floating, který s sebou přinese nezávislou měnovou politiku. V Egyptě nyní panuje hodně vysoká inflace, a to na úrovni přes 30 %, a proto by se měli exportéři připravit na nedostatek zboží a především zdražení benzínu, který byl doposud velmi levný.

Formy obchodních společností v Egyptě, které zahraniční subjekty mohou využít v rámci mezinárodního obchodu, jsou pobočky zahraničních společností, zastoupení ve formě zahraniční kanceláře, franšíza, dovoz pro obchodní účely, obchodní zástupce, zahraniční dodavatel, jediný vlastník, jednoduché partnerství, akciová společnost a společnost s ručením omezeným.¹⁵⁴ Důležitou informací pro exportéry je také placení v rámci mezinárodního obchodu. Mezi nejvíce doporučované formy tak patří platba předem, platba v hotovosti, dokumentární akreditiv, dokumentární inkaso nebo obchodní úvěr. Je už pak jen na exportérovi jakou metody placení zvolí.¹⁵⁵

Mezi nejdůležitější doporučení, která mohou v mezinárodním obchodě zajistit českému exportérovi minimálně připravenost, patří:

- **Trpělivost** - Jednání i rozhodování jsou zdlouhavými procesy. Trpělivost je tak velmi důležitá. Vyvíjení tlaku obchod nikdy nezrychlí. Běžná jsou také zpoždění Egyptanů, avšak velmi si váží dochvilnosti svého partnera.
- **Dlouhodobé vztahy** – Egyptané se svým partnerem obchodují až po navázání přátelství a jejich obchodní vztahy jsou vždy dlouhodobé.
- **Smlouvání** – Smlouvání je základem každého vyjednávání!
- **Arabština a islám** - Egyptané jsou velmi hrdým národem a znalosti svého jazyka cizincem si velmi cení. Zároveň znalost základních islámských pravidel rozhodně předejde případným konfliktům a problémům. Od islámu se navíc odvíjí téměř každý krok v životě muslima.

¹⁵⁴ Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z: <http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

¹⁵⁵ Terms of Payment. In: *Egyptian International Trade Point* [online]. Egypt: Ministry of Trade and Industry. Dostupné z: <http://www.tpegypt.gov.eg/Eng/Exporter08.aspx>

- **Pozor na svátky** - Obchodní cesty v období Ramadánu se vůbec nedoporučují.
- **Komunikace** - Je nutné dát si pozor jak na verbální, tak i neverbální komunikaci. Nevhodná gesta by klidně mohla zapříčinit zničení celého obchodu. Doporučuje se tolerovat bližší interpersonální zóny.
- **Zevnějšek** - Egypťané velmi dbají na upravený vzhled. Oblečení vždy musí být čisté.
- **Čest a hierarchie** - Čest a hierarchicky uspořádaná společnost jsou v Egyptě stěžejní. Na jednáních musí být přítomen vedoucí pracovník, který bude firmu reprezentovat v tom nejlepším světle.
- **Místní prostředník:** Egyptský obchodní zástupce je při obchodu vyžadován dokonce i egyptským právem, a vyjednávání mnohdy velmi usnadňuje.
- **Dary a děkovný dopis:** Egypťané jsou velmi pohostinní a tuto pohostinnost očekávají i od svého partnera. Dary a především děkovný dopis jsou vždy dobrým a především očekávaným tahem.
- **Dobré téma k hovoru:** Egypťané rádi komunikují a tak je nutné vybírat vhodná témata a vyvarovat se diskuzím např. o náboženství či Izraeli.

5.3.1 Model obchodního jednání s egyptskou stranou

V tomto oddílu je graficky znázorněn potenciální průběh obchodního jednání ve formě jeho modelu. Jak již bylo řečeno, průběh jednání je dost subjektivní. Nikdy nemůže být předem stanoveno, jak konkrétně bude jednání probíhat. Záleží především na účastnících tohoto jednání a jejich vyjednávacích stylů. Egypťané vyznávají jak tradiční, tak i moderní styly a to nejen v oblasti obchodu. Existují však tři základní kroky, které se nikdy během obchodního jednání nezmění. Jsou jimi začátek, v podobě prvních kontaktů (pozdravy, představování a další formality), vlastní průběh jednání a závěr jednání. Následující model tedy poskytuje základní pohled na průběh obchodní jednání, společně s nejdůležitějšími poznámkami, které je doporučeno následovat, dodržovat či vnímat.

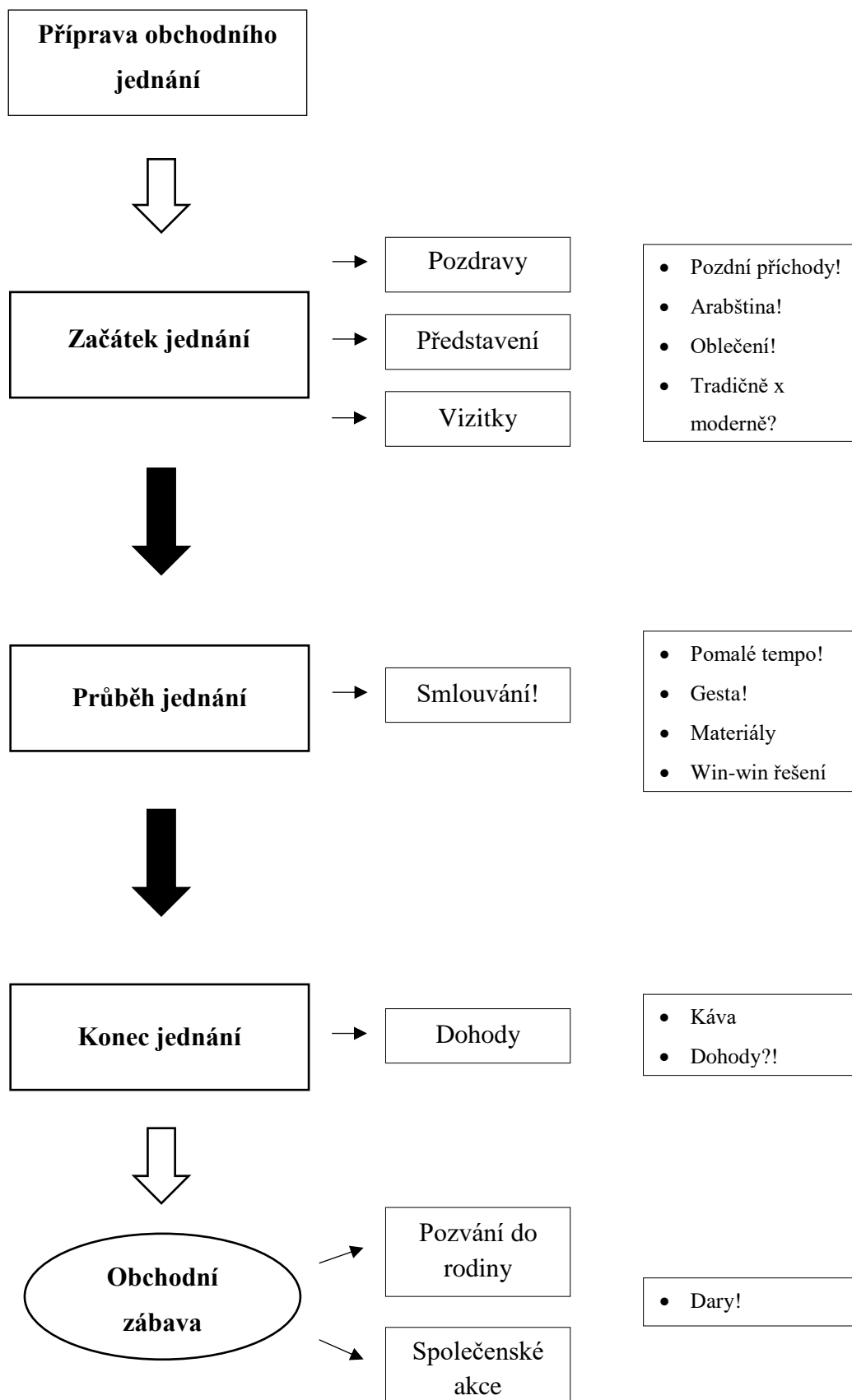
Každému jednání by vždy měla předcházet určitá příprava obchodního jednání, ať už v podobě přípravy svých vlastních materiálů, či přípravy na svého obchodního partnera a zjištění si informací o něm.

Jednání začíná vždy pozdravem a vzájemným představením vyjednávacích stran. Již od této chvíle je nutné mít na paměti, že Egypťané preferují dlouhodobé a přátelské vztahy se svou protistranou, a tak i při vyjednávání vyhledávají kompromisy, které by vyhovovaly oběma stranám. Egypťané jsou hrdým národem a znalost arabštiny jejich protistranou je velmi ceněná. Osobní čest je pro ně velmi důležitá a potvrzují to i svým vzhledem, který je dokonale upravený, oblečení čisté, a stejně tak to očekávají u své protistrany. Po představování následuje výměna vizitek, které je vždy nutné přijmout s úsměvem a se zájmem je prohlédnout. Následuje samotné vyjednávání, jehož průběh může být odhadnut již z úvodu vyjednávání. Např. již se stylu pozdravu poznáme, zda egyptská strana užívá tradičního či moderního způsobu obchodního jednání.

Samotný průběh jednání se vždy vyznačuje velmi pomalým tempem, který lze sledovat v každé fázi jednání. Vyjednávání v Egyptě rozhodně není krátkodobou záležitostí, trvá i několik dnů. Vyžaduje se trpělivost a účel obchodního jednání by měl být rozhodně probíráán postupně. V průběhu jednání je kriticky důležité dbát na pravidla nonverbální komunikace, a to především zákaz používání levé ruky a zákaz křížení nohou a ukazování podrážek bot. Pokud dojde na prezentace, je doporučena stručnost, a opět, arabština (připravít Egypťanům podklady v arabštině urychluje jednání). Stěžejní je smlouvání, bez kterého žádný obchod neproběhne. Je nutné si smlouvání rozložit do fází, aby nedošlo k finanční ztrátě.

Konec jednání může být chápán z dvojího pohledu. Jelikož je obchodní jednání v Egyptě několikadenní, konec jednání tak přichází každý den daného jednacího období. Ten bývá velmi často signalizován servírováním kávy. Celkový konec jednání je pak chápán jako situace, kdy konečně dochází k uzavírání kontraktů. Doporučuje se všechny probrané body ještě znovu prodiskutovat a odsouhlasit a připomenout je tak egyptskému partnerovi.

Velmi často je jednání spojeno s obchodní zábavou, ať už v podobě společenské akce, či pozváním do rodiny, které je prakticky běžné při každé návštěvě. Základem je vždy svého hostitele vhodně obdarovat a mít na paměti např. pravidla islámu. Nevhodným darem je jakýkoliv výrobek z vepřového masa či alkoholem. Alkohol je přijatelný pouze v případě, že Egypťan alkoholu holduje.



Obr. 3.1: Model obchodního jednání
Zdroj: vlastní

Závěr

Hlavním cílem této bakalářské práce bylo na základě získaných informací a dat z teoretické rešerše, z obecného a obchodně-ekonomického rozboru a z interkulturní analýzy Egypta identifikovat nejdůležitější prvky, které jsou důležité pro úspěšné jednání českého a egyptského obchodníka a následně je zahrnout do modelu obchodního jednání, společně s hlavními doporučeními pro české exportéry do Egypta.

První část se zabývala definováním základních pojmů, s kterými tato bakalářská práce kooperuje, a to kultury a interkulturní komunikace. Druhá část již ve svém úvodu charakterizovala konkrétní prostředí vybrané země. K nejlepší charakteristice posloužilo zhodnocení ekonomického prostředí, které ukázalo, že Egypt sice je arabským gigantem, avšak zažívá již od roku 2011 hospodářskou krizi. Tato krize se projevila např. i velkým oslabení měny a v současnosti se Egypt nejeví jako dobrý mezinárodně-obchodní partner. Egypt je však suverénně importní zemí, která by bez exportu neuspokojila potřeby svých obyvatel. Proto jsou projevy krize snad jen důsledky přechodu na transformující se ekonomiky a Egypt se snad brzy ze svého propadu vzpamatuje. Kromě ekonomického prostředí bylo rozebráno i sociální prostředí, a to v podobě kulturních zvláštností s největším vlivem na mezinárodní obchod. Mezi tyto zvláštnosti patří především jazyk a charakteristické rysy egyptské osobnosti, které jsou ze všeho nejvíce ovlivněny islámem. Islám tak určitě může být považován za kulturní specifikum s největším vlivem. Islámu je podřízeno chování muslimů ve všech směrech jejich životů, od osobních záležitostí, až po obchodní. Všechny informace, které vzešly z analytické části, byly následně shrnuty v podobě základních doporučení pro české exportéry a modelu obchodního jednání s egyptským partnerem.

Egyptané jsou vesměs velmi milí a přátelští lidé, od čehož se odvíjí i obchodní vztahy s nimi. Primárně chce každý vyhrát, ale pro ně jsou důležitější dlouhodobé a přátelské obchodní vztahy, které oběma zúčastněným stranám vždy nabídnou výhodný kompromis. Jednání s nimi má ovšem pomalý průběh a často je velmi zdlouhavé. Trpělivost je rozhodně na prvním místě, protože pokusy o uspěchání obchodu mohou celý obchod zničit. Velmi důležité je při vyjednávání používat smlouvání, které Egyptané považují za

součást své kultury. Nutné je také dát si pozor i na verbální a neverbální komunikaci, která může být často velmi ošemetná.

Tato bakalářská práce poskytuje množství informací nejen v podobě obecné charakteristiky Egyptě, ale především z pohledu mezinárodních vztahů a obchodního jednání. Poslouží tak jako návod především českým exportérům, kteří by rádi s Egyptem navázali úspěšné obchodní vztahy. Egypt a Česká republika jsou sice dvě kulturně velmi odlišné země, ale i přesto spolu udržují mezinárodní vztahy již od dob před druhou světovou válkou a tvoří tak tradiční partnery, ať už v oblasti mezinárodního obchodu či ve formě mezinárodního partnerství. V mezinárodním obchodu je dominantnější stranou Česká republika, která svými exporty do Egypta několikrát převyšuje importy z Egypta do ČR a vykazuje tak aktivní obchodní bilanci. Pro české obchodníky tak představuje atraktivní zahraniční trh, který mohou dobývat.

Seznam použité literatury

Knižní zdroje

AL MAQRÍZÍ, Ahmad Ibn Alí a Bronislav OSTŘANSKÝ. *Popsání pozoruhodností Egypta: Kniha okrsků a památek v Egyptě, v Káhiře i v údolí Nilu a zprávy, které se jich týkají*. Praha: Academia, 2012. ISBN 978-80-200-2075-8.

BAREŠ, Ladislav, Rudolf VESELÝ a Eduard GOMBÁR. *Dějiny Egypta*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, 2009. ISBN 978-80-7106-971-3.

ČENĚK, Jiří, Josef SMOLÍK a Zdeňka VYKOUKALOVÁ. *Interkulturní psychologie: vybrané kapitoly*. Praha: Grada Publishing, 2016. ISBN 978-80-247-5414-7.

GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3. doplněné a přepracované vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4418-6.

KALÍNSKÁ, Emilie a Ludmila ŠTĚRBOVÁ. *Mezinárodní obchod: (pro 2MO 301)*. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1299-0.

KOPECKÝ, René a Charif BAHBOUH. *Co je dobré vědět o arabském a islámském světě*. Praha: Dar Ibn Rushd, 2014. ISBN 978-80-86149-88-2.

KROPÁČEK, Luboš. *Duchovní cesty islámu*. 4. Praha: Vyšehrad, 2006. ISBN 80-7021-821-5.

MALINA, Jaroslav a kolektiv. *Antropologický slovník: aneb co by mohl o člověku vědět každý člověk (s přihlédnutím k dějinám literatury a umění)* [online]. Brno: Akademické nakladatelství CERM v Brně, 2009 [cit. 2017-02-15]. ISBN 978-80-7204-560-0. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/1431/UAntrBiol/el/antropos/index.html>

MAURER, Andreas. *Zeptej se svého muslimského přítele: úvod do islámu a křesťanská příručka pro rozhovory s muslimy*. Albrechtice: Křesťanský život, c2014. ISBN 978-80-7112-177-0.

MORRISON, Terri a Wayne Anthony CONAWAY. *Kiss, bow or shake hands*. 2nd edition. Avon, Massachusetts: Adams Media, 2006. ISBN 978-1-59337-368-9.

Negotiating International Business - Egypt. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world* [online]. Charleston, S.C.: Booksurge, 2006, s. 6. ISBN 141963190x. Dostupné z:
<http://www.leadershipcrossroads.com/mat/cou/Egypt.pdf>

PRŮCHA, Jan. *Interkulturní komunikace*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3069-1.

PRŮCHA, Jan. *Interkulturní psychologie*. 2., rozšířené. Praha: Portál, 2007. ISBN 978-80-7367-280-5.

SMOLÍK, Josef. *Úvod do studia mezinárodních vztahů*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5131-3.

Internetové zdroje

ABUZNAID, Samir Ahmad. Business ethics in Islam: The glaring gap in practice. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* [online]. Bingley, Australia: Emerald Group Publishing, Limited, 2009, 2(4), 278-288. ISSN 1753-8394. Dostupné z:
<http://search.proquest.com/docview/235750878?accountid=17116>

Canal Characteristics. In: *Suez Canal* [online]. Egypt: Suez Canal, 2017. Dostupné z:
<http://www.suezcanal.gov.eg/English/About/SuezCanal/Pages/CanalCharacteristics.aspx>

Cíle organizace. In: *United nations* [online]. Praha: Informační centrum OSN v Praze [cit. 2017-04-23]. Dostupné z: <http://www.osn.cz/osn/cil/>

Egypt. In: *CzechTrade* [online]. CzechTrade, 2016. Dostupné z: Egypt: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Praha: Zastupitelský úřad ČR v Káhiře, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/egypt-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr-18301.html>

Egypt: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Praha: Zastupitelský úřad ČR v Káhiře, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/egypt-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-s-cr-18301.html>

Egypt: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Egypt: Zastupitelský úřad ČR v Káhiře, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/egypt-zakladni-charakteristika-teritoria-18198.html>

Egypt: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Praha: Zastupitelský úřad ČR v Egyptě, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/egypt-zakladni-podminky-pro-uplatneni-ceskeho-18303.html>

Egypt zavádí DPH. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí České republiky, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/egypt-zavadi-dph-82372.html>

EL-SIBAI, Světlana. S upřímností při jednání v Egyptě narazíte, důležitá je diplomacie. In: *Hospodářské noviny: www.ihned.cz* [online]. Economia, 2014. Dostupné z: <http://archiv.ihned.cz/c1-62248690-s-uprimnosti-pri-jednani-v-egypte-narazite-dulezita-je-diplomacie>

Hibiscus tea. In: *Wikipedie* [online]. Wikipedie, 2017. Dostupné z:
https://en.wikipedia.org/wiki/Hibiscus_tea

History and Coffee Culture: Egypt. In: *Lavazza* [online]. Lavazza, 2016. Dostupné z:
http://www.lavazza.com/en/coffee-passion/training-center/history_coffee/curiosity/egitto.html

Islámský kalendář. In: *Wikipedie* [online]. Wikipedie, 2016. Dostupné z:
https://cs.wikipedia.org/wiki/Isl%C3%A1msk%C3%BD_kalend%C3%A1%C5%99

Kontaktní český úřad. In: *Ministerstvo zahraničních věcí České republiky* [online].
Ministerstvo zahraničních věcí České republiky. Dostupné z:
http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/afrika/egypt/kontaktni_cesky_urad/index.html

MÁNERT, Oldřich. Egypt svírá rekordní inflace, tvrdé reformy mají být receptem na krizi.
In: *Idnes.cz / Zprávy* [online]. Idnes.cz, 2017. Dostupné z:http://zpravy.idnes.cz/egypt-inflace-ceny-potraviny-djk-/zahranicni.aspx?c=A170224_110859_zahranicni_ert

MOSTÝN, Milan a Alexandra KLAUSMANN. Arabové vyžadují dodržování zvyklostí.
In: *Hospodářské noviny: www.ihned.cz* [online]. Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2006.
Dostupné z: <http://archiv.ihned.cz/c1-19348580-arabove-vyzaduji-dodrzovani-zvyklosti>

Pět let od arabského jara: V Egyptě vládne místo svobody spíš rozčarování. In: *Česká televize* [online]. Káhira: ČT24, 2016. Dostupné z:
<http://www.ceskatelevize.cz/ct24/svet/1670395-pet-let-od-arabskeho-jara-v-egypte-vladne-misto-svobody-spis-rozcarovani>

Seznam platných mezinárodních smluv s Českou republikou. In: *Ministerstvo zahraničních věcí České republiky* [online]. Praha: Ministerstvo zahraničních věcí České republiky.
Dostupné z:
http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/afrika/egypt/smlouvy/index.html

Sociálně-ekonomické podmínky v dnešním Egyptě. In: *BusinessInfo.cz* [online]. Česká republika: Zastupitelský úřad ČR v Káhiře, 2016. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/socialne-ekonomicke-podminky-v-dnesnim-egypte-84816.html>

Terms of Payment. In: *Egyptian International Trade Point* [online]. Egypt: Ministry of Trade and Industry. Dostupné z: <http://www.tpegypt.gov.eg/Eng/Exporter08.aspx>

The World Factbook: Egypt. In: *Central Intelligence Agency* [online]. Washington, D. C.: Central Intelligence Agency, 2017. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/eg.html>

Zajímavosti o čaji: Egypt. In: *Jemča* [online]. Jemča, 2014. Dostupné z: <http://www.jemca.cz/zajimavosti-o-caji/egypt>