



KULTURA BIZNESU

EGIPT

© PAIH S.A.

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

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, styczeń, 2026

Spis treści

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

Kultura biznesu w Egipcie

Egipt od wieków fascynuje swoją historią, kulturą i wyjątkowym połączeniem tradycji z nowoczesnością. To kraj o ogromnym potencjale gospodarczym, będący jednym z kluczowych rynków Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej, a jednocześnie miejsce, w którym relacje biznesowe rządzą się zasadami odmiennymi od europejskich standardów. Zrozumienie lokalnej kultury, stylu komunikacji oraz niepisanych reguł współpracy jest często kluczem do sukcesu na tym rynku.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z egipskimi partnerami

Egipt zawdzięcza swoją światową reputację między innymi bogatemu dziedzictwu kultury Starożytnego Egiptu, którego elementy we współczesnym społeczeństwie przeplatają się z wpływami kultury muzułmańskiej, arabskiej, afrykańskiej oraz śródziemnomorskiej. Egipcjanie zdecydowanie preferują kontakt bezpośredni i spotkania na żywo, które sprzyjają budowaniu relacji opartych na zaufaniu. Warto również pamiętać, że nie zawsze komunikują oni swoje stanowisko wprost – brak zainteresowania współpracą rzadko bywa wyrażany otwarcie.

Istotne jest uwzględnienie lokalnej organizacji pracy, ponieważ w Egipcie tydzień roboczy trwa od niedzieli do czwartku, a dni wolne przypadają na piątek i sobotę. Podczas negocjacji należy być przygotowanym na targowanie się oraz oczekiwanie ustępstw, mając jednocześnie świadomość, że czasem jest to element samego procesu, a nie realnej

potrzeby zmiany warunków. W komunikacji niewerbalnej znaczenie mają również gesty – złączenie wszystkich palców dłoni i uniesienie ich ku górze oznacza prośbę o cierpliwość i oczekiwanie na odpowiedź lub wyjaśnienia.

W kontaktach codziennych należy zwracać uwagę na lokalne normy kulturowe. Lewa ręka jest uznawana za nieczystą, dlatego przedmioty przyjmuje się i wręcza prawą lub obiema rękami. Za nieczystą uważana jest także podeszwa buta, której nie powinno się eksponować. Warto również pamiętać, że gest uniesionego kciuka, powszechnie odbierany pozytywnie w Europie, w Egipcie może zostać uznany za obraźliwy.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z egipskimi partnerami

Należy pamiętać, że w Egipcie obowiązuje inny tydzień pracy niż w Polsce – dni robocze przypadają od niedzieli do czwartku, natomiast weekend trwa w piątek i sobotę. Dodatkowo, ze względu na liczną mniejszość chrześcijańską, niedziela również nie zawsze jest najlepszym dniem na kontakt biznesowy czy załatwianie spraw urzędowych. Przed planowaniem spotkań warto zapoznać się z lokalnym kalendarzem świąt, ponieważ mają one realny wpływ na tempo pracy. Przykładowo w czasie ramadanu, świętego miesiąca postu, życie codzienne – a wraz z nim aktywność zawodowa – wyraźnie zwalnia, co sprawia, że nie jest to optymalny okres na negocjacje ani na wizyty biznesowe.

Powitania, tytuły i zasady – czyli egipska etykieta w praktyce

Standardową formą powitania w Egipcie jest uścisk dłoni, jednak należy pamiętać, że niektórzy konserwatywni muzułmanie i muzułmanki mogą z powodów religijnych nie podawać dłoni osobie przeciwnej płci. Wynika to z przekonania, że kontakt fizyczny między kobietą a mężczyzną jest zarezerwowany wyłącznie dla członków rodziny. W takiej sytuacji najlepiej dostosować się do zachowania drugiej strony i poczekać na jej inicjatywę. Jeśli uścisk dłoni nie zostanie zaproponowany, wystarczającą i akceptowalną formą powitania będzie lekki ukłon lub skinienie głowy.

Zwracając się do rozmówcy, najczęściej używa się form grzecznościowych Mister lub Mistress w połączeniu z imieniem bądź nazwiskiem, na przykład Mister Ahmed lub Mistress Leila. Egipcjanie przywiązują również dużą wagę do tytułów naukowych i zawodowych. Jeżeli na wizytówce widnieje skrót Dr lub Eng przed imieniem i nazwiskiem, wyrazem szacunku będzie zwracanie się do danej osoby per Doctor lub Engineer, na przykład Doctor Ahmed lub Engineer Ahmed.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

Ubiór powinien odpowiadać lokalnym standardom skromności, mimo wysokich temperatur większość ciała powinna pozostawać zakryta. Mężczyźni powinni nosić długie spodnie oraz koszule z rękawem, a podczas spotkań biznesowych zazwyczaj wymagane są również marynarka i krawat. W przypadku kobiet zalecany jest strój zapięty pod szyję, z rękawami sięgającymi co najmniej do łokcia, natomiast sukienki i spódnice powinny

mieć długość poniżej kolan. Taki sposób ubierania się jest wyrazem szacunku dla lokalnej kultury i ułatwia budowanie profesjonalnych relacji.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

Alkohol oraz wieprzowina są dla muzułmanów zakazane, dlatego nie należy ich oferować ani wręczać jako prezentów, o ile nie mamy całkowitej pewności, że dana osoba je spożywa. W praktyce rolę alkoholu często zastępują kawa lub herbata, zazwyczaj bardzo mocno słodzone, które stanowią ważny element gościnności. Nie wypada ich odmawiać, choć nie ma obowiązku wypicia całej porcji – sam gest przyjęcia napoju jest wyrazem szacunku wobec gospodarza.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

Rozmowy o interesach z egipskimi partnerami wymagają wyczucia, cierpliwości oraz umiejętnego łączenia tematów biznesowych z elementami budowania relacji. Dobrym punktem wyjścia do rozmów pozabiznesowych jest sam Egipt – jego starożytna historia, piramidy czy Sfinks, które są źródłem ogromnej dumy narodowej. Jednocześnie należy unikać tematów politycznych, zwłaszcza kontrowersyjnych lub krytycznych wobec polityki państwa. Choć Egipcjanie lubią żartować i cenią swobodną atmosferę rozmów, nie powinno się żartować z Egiptu ani z samych Egipcjan.

W dialogu warto zachować ostrożność w kwestiach obyczajowych. Nie należy poruszać tematu kobiet, jeśli partner sam tego nie zrobi, a w szczególności wypytywać o żeńskich członków rodziny, takich jak żona,

córki czy siostry. Podczas negocjacji trzeba być przygotowanym na targowanie się oraz oczekiwanie ustępstw, pamiętając, by również odpowiadać własnymi propozycjami – czasami sam proces negocjacji ma większe znaczenie niż jego rezultat.

W egipskim stylu komunikacji rzadko pojawia się mówienie o przyszłości w kategoriach pełnej pewności. Często używanym określeniem jest „inshallah” (jeśli Bóg zechce), które odnosi się do planów i przyszłych wydarzeń. Warto również mieć na uwadze, że brak zainteresowania współpracą rzadko bywa komunikowany wprost – zamiast jednoznacznej odmowy partner może prosić o dodatkowy czas na podjęcie decyzji, a następnie zaprzestać kontaktu.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w egipskim biznesie

Wręczanie prezentów w egipskim biznesie może być miłym gestem budującym relacje, o ile zostanie dobrze przemyślane. Przygotowując upominki dla partnerów handlowych, należy pamiętać, że alkohol oraz wieprzowina są dla muzułmanów zakazane, dlatego nie powinny być oferowane ani wręczane, jeśli nie mamy całkowitej pewności, że dana osoba je spożywa. Bezpiecznym i dobrze odbieranym wyborem są natomiast wypieki cukiernicze lub wyroby czekoladowe, a także biżuteria, galanteria oraz produkty rzemiosła charakterystyczne dla kraju lub regionu, z którego pochodzimy. Takie prezenty są postrzegane jako eleganckie, neutralne kulturowo i podkreślają intencję budowania długofalowej współpracy.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

W korespondencji z egipskimi partnerami biznesowymi warto dostosować formę komunikacji do lokalnych preferencji. Tzw. cold emailing, czyli wysyłanie nieoczekiwanych wiadomości e-mailowych, rzadko przynosi oczekiwane rezultaty i zazwyczaj pozostaje bez odpowiedzi. W kontaktach na odległość zdecydowanie lepiej sprawdzają się rozmowy telefoniczne oraz komunikatory, które w Egipcie cieszą się dużą popularnością, w szczególności WhatsApp. Taki bezpośredni i mniej formalny sposób komunikacji sprzyja budowaniu relacji oraz zwiększa szanse na skuteczny dialog biznesowy.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Egipcie

Nawiązywanie kontaktów biznesowych w Egipcie opiera się w dużej mierze na relacjach osobistych i zaufaniu. Egipcjanie zdecydowanie preferują kontakt bezpośredni i spotkania na żywo, które pozwalają lepiej poznać partnera i ocenić jego wiarygodność. Z tego względu mogą podchodzić z rezerwą do kontaktów, które nie zostały im wcześniej polecone lub zaanonsowane przez znaną i zaufaną osobę. W relacjach z instytucjami publicznymi oraz na poziomie zarządów spółek dobrą praktyką jest rozpoczęcie współpracy od oficjalnego pisma, które nadaje kontaktowi formalny charakter i ułatwia dalszą komunikację.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać egipskim partnerom

Prezentacja, która ma zrobić dobre wrażenie na egipskich partnerach, powinna być przygotowana w języku angielskim i jasno przedstawiać kluczowe informacje o firmie. Warto rozpocząć ją od krótkiej historii przedsiębiorstwa, podkreślając najważniejsze sukcesy oraz plany na przyszłość. Istotnym elementem jest również klarowne zaprezentowanie oferowanego produktu lub usługi wraz z opisem modelu biznesowego. Duże znaczenie mają także posiadane certyfikaty oraz systemy kontroli jakości, które wzmacniają wiarygodność firmy i budują zaufanie w relacjach biznesowych.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Kairze

Opracowanie: Redakcja portalu Trade.gov.pl

ZASTRZEŻENIE

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

www.trade.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR