

คำถาม : อยากทราบข้อแนะนำในการเข้าไปติดต่อธุรกิจในตูนิเซีย

คำตอบ : ตูนิเซียตั้งอยู่ทางเหนือสุดของทวีปแอฟริกา อันเป็นจุดเชื่อมระหว่างทวีปยุโรปและทวีปแอฟริกา ทำให้ตูนิเซียเป็นตลาดการค้าและการลงทุนที่น่าสนใจ นอกจากนี้ ตูนิเซียยังมีระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานค่อนข้างครบครัน และการเมืองมีความมั่นคงด้วย ทั้งนี้ แม้ว่าตูนิเซียจะมีวัฒนธรรมในการติดต่อธุรกิจใกล้เคียงกับยุโรป แต่ก็มี ความแตกต่างกันบางประการ โดยชาวตูนิเซียจะให้ความสำคัญกับบุคคลที่คุ้นเคยและเป็น ที่เคารพ ดังนั้น การใช้เวลาในการสร้างความสัมพันธ์ใกล้ชิดก่อนเจรจาธุรกิจจึงเป็นเรื่องจำเป็น ทั้งนี้ ผู้ที่จะติดต่อธุรกิจควรเรียนรู้ธรรมเนียมและประเพณีปฏิบัติของชาวตูนิเซียเพื่อสร้างความประทับใจในครั้งแรก อันจะช่วยให้การเริ่มเจรจาธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่นและสามารถสร้างสายสัมพันธ์ทางธุรกิจได้ในระยะยาว

สำหรับข้อควรทราบในการติดต่อธุรกิจกับชาวตูนิเซีย มีดังนี้

- **การนัดหมาย** ควรนัดหมายล่วงหน้า โดยแจ้งยืนยันการนัดหมายล่วงหน้าราว 1-2 วัน โดยหน่วยงานรัฐบาลจะเปิดทำการสัปดาห์ละ 6 วัน หยุดวันอาทิตย์ ขณะที่บริษัทเอกชนจะเปิดทำการ 5 วัน หยุดวันเสาร์และอาทิตย์ ทั้งนี้ เวลาเปิดทำการในแต่ละช่วงของปีจะแตกต่างกันดังรายละเอียดในตาราง

หน่วยงาน	เวลาทำการ		
	ปกติ	ฤดูร้อน (กรกฎาคม-สิงหาคม)	เดือนเราะมะฎอน*
รัฐบาล	วันจันทร์-พฤหัสบดี 8.30-13.00 น. และ 15.00-17.45 น. วันศุกร์ 8.30-13.00 น. วันเสาร์ 8.00-13.30 น.	วันจันทร์-พฤหัสบดี 7.30-14.00 น. วันศุกร์ 7.30-13.00 น. วันเสาร์ 7.30-14.00 น.	วันจันทร์-พฤหัสบดี 8.00-14.00 น. วันศุกร์ 8.00-13.00 น. วันเสาร์ 8.00-14.00 น.
เอกชน	วันจันทร์-ศุกร์ 8.00-12.00 น. และ 14.00-18.00 น.	วันจันทร์-ศุกร์ 7.00-13.00 น.	วันจันทร์-ศุกร์ 8.00-14.00 น.

หมายเหตุ : * = เป็นเดือนถือศีลอดของชาวมุสลิม (ชาวตูนิเซียส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม) ทั้งนี้ วันสำคัญทางศาสนาอิสลามเป็นไปตามปฏิทินจันทรคติทำให้เดือนเราะมะฎอนของแต่ละปีไม่ตรงกัน

- **การแต่งกาย** ควรแต่งกายสุภาพเมื่อต้องไปติดต่อธุรกิจกับชาวตูนิเซีย เนื่องจากจะได้รับความเชื่อถือมากกว่า โดยสุภาพบุรุษควรสวมชุดสูทสีเข้มและผูกเนกไทในการติดต่อครั้งแรก สำหรับสุภาพสตรีควรสวมชุดสูทหรือชุดกระโปรง โดยกระโปรงควรมีความยาวคลุมถึงหัวเข่าและแขนเสื้อควรมีความยาวคลุมแขนเกือบทั้งหมด

- **การทักทาย** โดยทั่วไปจะทักทายด้วยการจับมือกัน แต่หากเป็นอาคันตุกะชายไม่ควรทักทายด้วยการจับมือกับผู้หญิงท้องถิ่น ยกเว้น ฝ่ายหญิงจะยื่นมือออกมาให้จับก่อน ซึ่งหากฝ่ายหญิงไม่ยื่นมือออกมา อาคันตุกะชายควรก้มศีรษะลงเล็กน้อยแทน ทั้งนี้ ในระหว่างการทักทาย ชาวตูนิเซียจะชอบพูดคุยเรื่องครอบครัว เพื่อน หรือหัวข้ออื่น ๆ ทั่วไปด้วย

- **การเจรจาธุรกิจ** ตูนิเซียใช้ภาษาอาหรับเป็นภาษาราชการ อย่างไรก็ตาม ชาวตูนิเซียมักใช้ภาษาฝรั่งเศสในการติดต่อธุรกิจ ซึ่งอาจต้องเตรียมล่ามไปด้วย แต่มีนักธุรกิจชาวตูนิเซียบางกลุ่มที่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้เช่นกัน ดังนั้น ผู้ติดต่อธุรกิจกับชาวตูนิเซียควรทราบข้อมูลเหล่านี้ล่วงหน้า และควรเตรียมนามบัตรที่มี 2 ภาษา เพื่อให้เหมาะสมกับผู้รับ ได้แก่ อาหรับ/ฝรั่งเศส อังกฤษ/อาหรับ หรือ อังกฤษ/ฝรั่งเศส ในการยื่นนามบัตร ควรยื่นให้ผู้มีตำแหน่งสูงที่สุดเป็นอันดับแรก ทั้งนี้ ก่อนเริ่มเจรจาธุรกิจ ชาวตูนิเซียมักจะมีการพูดคุยเรื่องอื่น ๆ เล็กน้อยก่อน โดยการเจรจาธุรกิจส่วนใหญ่จะจัดขึ้นในสำนักงาน แต่บางครั้งอาจเจรจากันในร้านอาหาร ร้านกาแฟ ในบางครั้งชาวตูนิเซียอาจเชิญผู้มาติดต่อธุรกิจไปที่บ้านเพื่อสร้างความสัมพันธ์ด้วย ซึ่งอาจต้องมีการพบปะกันหลายครั้งก่อนที่การเจรจาธุรกิจจะสำเร็จ ดังนั้น ผู้ติดต่อธุรกิจกับชาวตูนิเซียควรมีความอดทนและใจเย็น รวมทั้งไม่ควรแสดงอาการเร่งรีบให้ชาวตูนิเซียรับรู้ เพราะอาจส่งผลให้การเจรจาไม่ราบรื่น

- **การมอบ/รับของขวัญ** ตามธรรมเนียมการติดต่อธุรกิจกับชาวตูนิเซียมักมีการแลกของขวัญกัน โดยของขวัญที่มอบให้ไม่ควรมีมูลค่าสูงนัก สำหรับของที่ไม่ควรนำมามอบเป็นของขวัญ คือ สุรา หรือเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์ รวมทั้งไม่ควรขอให้ผู้รับของขวัญเปิดห่อของขวัญในทันทีที่ได้รับ

ส่วนเศรษฐกิจต่างประเทศ ฝ่ายวิชาการ

ตุลาคม 2549