

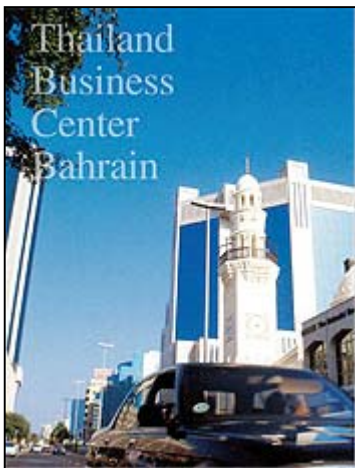
## การทำธุรกิจในบาห์เรน

บาห์เรนเป็นตลาดการค้าและการลงทุนที่น่าสนใจแห่งหนึ่งในภูมิภาคตะวันออกกลาง เนื่องจากชาวบาห์เรนมีกำลังซื้อสูงด้วยรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีถึง 20,750 ดอลลาร์สหรัฐ อีกทั้งชาวบาห์เรนยังมีทัศนคติที่ดีต่อประเทศไทย และเห็นว่าสินค้าไทยมีคุณภาพสูงเหมาะสมกับราคา ประกอบกับปัจจุบันไทยมีการจัดตั้ง Thailand Business Centre ในกรุงมานามา (เมืองหลวงของบาห์เรน) เพื่อใช้จัดงานแสดงสินค้า และการประชุมต่าง ๆ อันจะช่วยส่งเสริมการค้าและการลงทุนระหว่างสองประเทศให้เติบโตต่อไป นอกจากนี้ บาห์เรนยังมีโครงการลงทุนพัฒนาภาคอุตสาหกรรมที่มีไฮเทคอย่างต่อเนื่อง อาทิ ธุรกิจการเงินการธนาคาร รวมถึงธุรกิจท่องเที่ยวและบริการที่เกี่ยวข้อง (เช่น สปาและบริการด้านสุขภาพ) ซึ่งเป็นธุรกิจที่ไทยมีความชำนาญและมีศักยภาพ



สำหรับข้อควรรู้ก่อนการทำธุรกิจในบาห์เรน เพื่อช่วยให้ประสบความสำเร็จในการเจาะตลาดและสามารถสร้างสายสัมพันธ์ทางธุรกิจกับชาวบาห์เรนได้ในระยะยาว มีดังนี้

- **การเจาะตลาดบาห์เรน** ก่อนเข้าไปค้าขายในบาห์เรน ผู้ส่งออกควรรอบรู้ข้อมูลด้านการตลาดในบาห์เรนอย่างแท้จริง โดยทำการศึกษาดูตลาด เพื่อกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การโฆษณา โปรโมชัน และการตั้งราคาให้เหมาะสม



กับสินค้าที่จะนำไปจำหน่าย ทั้งนี้ ผู้ส่งออกอาจกระจายสินค้าผ่านคู่ค้า/ตัวแทนจำหน่ายที่มีศักยภาพและน่าเชื่อถือ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงทางการค้าลงได้ และทำให้การติดต่อธุรกิจสะดวกและรวดเร็วขึ้น อีกทั้งควรเข้าร่วมงานนิทรรศการ และงานแสดงสินค้า เพื่อช่วยโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้าไทย ซึ่งนอกจากจะทำให้ผู้ซื้อในบาห์เรนรู้จักสินค้าไทยมากขึ้นแล้ว ผู้ส่งออกยังจะได้รับประโยชน์จากการสนทนากับผู้เข้าร่วมงาน ทำให้ทราบถึงรสนิยมหรือความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคชาวบาห์เรน ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้เข้าถึงตลาดบาห์เรน และเนื่องจากบาห์เรนเป็นแหล่งท่องเที่ยวของประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบ ทั้งซาอุดีอาระเบีย คูเวต กาตาร์ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้สูงมาก ดังนั้น จึงควรให้ความสำคัญกับรสนิยมและความต้องการของบุคคลกลุ่มนี้ด้วย

- **การติดต่อธุรกิจกับชาวบาห์เรน** ชาวบาห์เรนจะให้ความสำคัญกับบุคคลที่คุ้นเคยและเป็นที่เคารพ ดังนั้น การใช้เวลาในการสร้างความสัมพันธ์ใกล้ชิดก่อนเจรจาธุรกิจจึงเป็นเรื่องจำเป็น สำหรับข้อควรทราบในการติดต่อธุรกิจกับชาวบาห์เรน มีดังนี้

- *การแต่งกาย* ควรแต่งกายสุภาพเมื่อต้องไปติดต่อธุรกิจกับชาวบาหลีเรน เนื่องจากจะได้รับความเชื่อถือมากกว่า โดยสุภาพบุรุษควรสวมชุดสูทที่มีเนื้อผ้าบางเบา สำหรับสุภาพสตรีควรสวมชุดที่ปกปิดร่างกายมิดชิด
- *การนัดหมาย* ชาวบาหลีเรนมักทำธุรกิจกับผู้ที่มีความคุ้นเคยกัน ดังนั้น หากมีจดหมายแนะนำจากผู้รู้จักกับคู่เจรจา จะทำให้คู่เจรจาเกิดความไว้วางใจมากขึ้น สำหรับการนัดหมาย ควรนัดหมายในช่วงเช้า และไม่ควรรัดหมายในเดือนกรกฎาคม-สิงหาคม เนื่องจากชาวบาหลีเรนมักเดินทางไปพักผ่อนในต่างประเทศในช่วงเวลาดังกล่าว
- *เวลาทำการ*
  - > หน่วยงานราชการส่วนใหญ่เปิดทำการระหว่างวันเสาร์-พุธ
  - > ธุรกิจส่วนใหญ่เปิดทำการระหว่างวันเสาร์-พุธ และครึ่งเช้าของวันพฤหัสบดีด้วย
  - > ธนาคารส่วนใหญ่จะเปิดทำการระหว่างวันเสาร์-พฤหัสบดี
- *การเจรจาธุรกิจ* ชาวบาหลีเรนใช้ภาษาอารบิกเป็นภาษาราชการ แต่ก็มีการใช้ภาษาอังกฤษอย่างแพร่หลายด้วยเช่นกัน ดังนั้น ในการติดต่อธุรกิจกับชาวบาหลีเรน ผู้ติดต่อควรเตรียมนามบัตรที่มีภาษาอารบิกด้วย ในการยื่นนามบัตรควรยื่นให้ผู้มีตำแหน่งสูงสุดเป็นอันดับแรก และใช้ด้านที่เป็นภาษาอารบิก ทั้งนี้ การเจรจาธุรกิจในบาหลีเรนอาจต้องใช้เวลานาน เนื่องจากผู้มีอำนาจตัดสินใจมีจำนวนน้อยและกระบวนการตัดสินใจต้องเป็นไปตามขั้นตอนก่อนที่จะไปถึงผู้บริหารระดับสูง ทำให้เกิดความล่าช้า ดังนั้น ผู้ติดต่อธุรกิจกับชาวบาหลีเรนควรมีความอดทนและใจเย็น รวมทั้งไม่ควรใช้กลยุทธ์การขายแบบกดดันต่อชาวบาหลีเรน เพราะอาจส่งผลให้การเจรจาไม่ราบรื่น สำหรับข้อเสนอและข้อสัญญาควรมีเนื้อความที่กระชับ
- *การมอบ/รับของขวัญ* ในการมอบของขวัญให้กับชาวบาหลีเรน ของที่ไม่ควรนำมาเป็นของขวัญ คือ สุราหรือเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์ และควรส่งมอบของขวัญโดยใช้มือทั้งสองข้าง สำหรับในกรณีที่ได้รับของขวัญ ไม่ควรเปิดห่อของขวัญในทันทีที่ได้รับ

ส่วนเศรษฐกิจต่างประเทศ ฝ่ายวิชาการ

กรกฎาคม 2550