



Школа экспорта РЭЦ



РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

АНТИКРИЗИСНЫЙ КЕЙС

БЛОК «КОММУНИКАЦИЯ»



**Проведение
антикризисных
переговоров с партнером
из Японии**



СИТУАЦИЯ

Компания «Российский экспортер» рассматривает возможность расширения экспорта на Восток, изучает рынок Японии и Южной Кореи. В начале года компания приняла участие в бизнес-миссии и познакомилась с одной из японских компаний, которая готова была провести переговоры по возможной закупке российских товаров.

ПРОБЛЕМА

Азиатские рынки уже начинают открываться, поэтому компания решила сосредоточить свои усилия на них. В связи с ранее проявленной заинтересованностью японской компании, необходимо провести с ними переговоры о возможных поставках, как только азиатские рынки начнут функционировать.

ЗАДАЧА

Выйти на переговоры с японской компанией и договориться о начале поставок в ближайшее время.

РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Вы сразу должны подготовиться к тому, что достичь договоренности с японцами – это длительный труд. Решения принимаются медленно, так как проходят через все иерархии в компании, но зато, если итоговое положительное решение принято руководством, внедрение его в жизнь происходит быстро. Японцы очень вежливы, всегда стремятся к дружественному общению, никогда не говорят «нет», поэтому сложно понять, какое у них в итоге решение. Бывают ситуации, что переговоры по мнению компании прошло очень успешно, японцы на все соглашались. А далее ничего не происходит, это означает, что японцы на самом деле приняли отрицательное решение.
2. Компания обязательно должна быть представлена японской стороне. Российский экспортер уже был представлен японской стороне, поэтому может обратиться к ней, напомнив про ранее проведенное общение. Однако для большего эффекта лучше обратиться к посреднику, которому доверяет японская компания, например, через японские компании в России, торговые представительства, государственные органы власти. Отдельно можно отметить различные японские экономические организации, исследовательские институты, которые готовы сыграть роль посредника, однако такие услуги они оказывают платно.
3. Японцы всегда ставят интересы группы выше личных интересов. На переговорах, телефонных звонках всегда присутствует большая делегация. Переговоры проходят очень медленно, темп раздражает, на наш взгляд происходит бесконечное обсуждение незначительных деталей, которое можно было решить одним коротким письмом. Для японцев это очень важно. Они



должны прийти к общему мнению в команде, только тогда можно перейти на следующий уровень для доклада руководству.

4. В первоначальных переговорах с японской компанией будьте готовы на общение с не руководящими сотрудниками, не принимающими решений. Однако такие переговоры очень важны, так как при успешном развитии событий, дальнейшее решение будет происходить по вертикали внутри, это значительно быстрее.
5. Для первого контакта нужно написать официальное письмо напрямую, чтобы напомнить о вашем предыдущем контакте, или через посредника, который представит вас при первом знакомстве. Язык переговоров – японский, поэтому важно иметь хорошего переводчика. Часто посредники, участвующие в переговорах, также выполняют функцию переводчика. Японцы охотно участвуют в аудио и видео конференцзвонках, поэтому организовать общение можно и сейчас «при закрытых границах».
6. Вас хорошо охарактеризует, как компанию с серьезными намерениями, если вы подготовите презентацию и другую информацию о вашей компании, продукции на английском или японском языках. Используйте, в вашем обращении уважительную форму «сан»- господин, которое используется после фамилии. Например, Миядзаки-сан (г-н Миядзаки), так вы покажите японской стороне свое уважение.
7. Предложите японской стороне поставку образцов своей продукции, будьте готовы к внесению изменений в рецептуру, прохождения длительных процедур по согласованию и возможной сертификации продукции. При успешном прохождении всех длительных этапов вам откроется большой японский рынок, даже в непростое кризисное время.

Дополнительную информацию вы можете найти в кейсах по логистике.

ПОЛЕЗНЫЕ ИСТОЧНИКИ

- Эрин Мейер. Карта культурных различий.
- Всеволод Овчинников. Сакура и дуб. Ветка сакуры. Корни дуба.
- Путеводитель государственной корпорации по атомной энергии «Росатом». Тонкости бизнес-общения на разных континентах.
- Страница оперативного штаба РЭЦ: <https://www.exportcenter.ru/operativnyi-shtab-rec/>