

POSLOVNI ZAJTRK – JAPONSKA

Dober tek - どうぞ召し上がれ (douzo meshiagare)



Kaj je dobro vedeti za uspešno poslovanje z Japonsko

Marko Jare, vodja področja

Center za mednarodno poslovanje , GZS

Poslovni zajtrk - Japonska

Ljubljana 29. januar 2013

Delež svetovnega trga (2011)

Vir: Eurostat

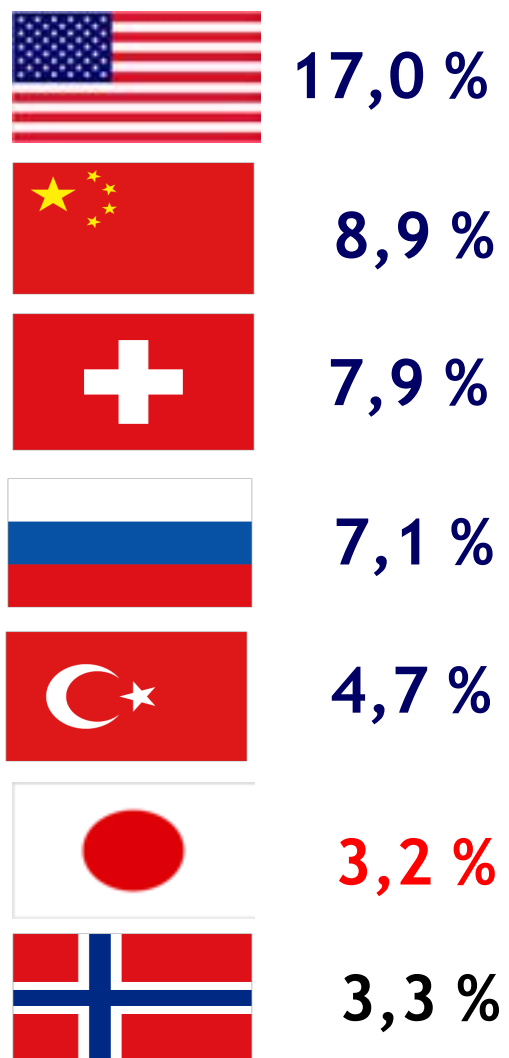


	EU 27	ZDA	Kanada	Japonska	Južna Koreja
Površina (000 km²)	4.326	9.832	9.985	378	100
Štev. prebivalcev (mil)	502	313	34	128	49
BDP (mlrd €)	12.650	10.822	1.263	4.206	836
BDP na prebivalca (€)	25.200	34.600	36.750	32.900	17.000
Rast BDP (%)	1,5	1,5	2,1	- 0,5	3,9
Inflacija (%)	3,1	3,0	2,9	- 0,4	4,5
Skupni uvoz (mlrd €) <small>brez notranjega trga EU</small>	1.683,9	1.460,3	322,1	506,8	310,9
Skupni izvoz (mlrd €) <small>brez notranjega trga EU</small>	1.531,1	945,4	291,5	542,0	341,6
Delež uvoza v svetovni trgovini	19,5	16,9	3,7	5,9	3,6
Delež izvoza v svetovni trgovini	18,5	11,4	3,5	6,5	4,1

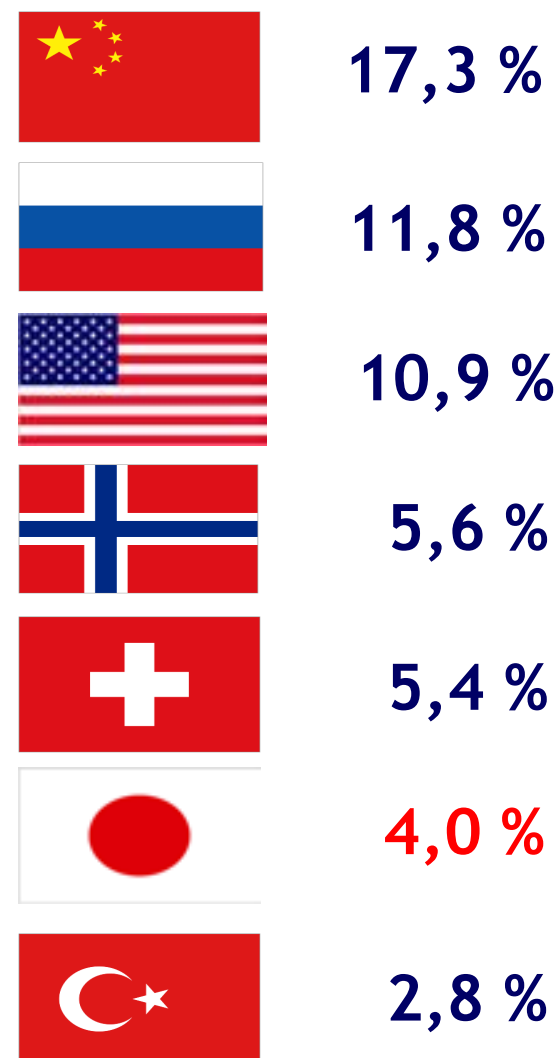
Mednarodna trgovina EU (2011)

Vir: Eurostat

IZVOZ









UVOZ



Mednarodna trgovina Slovenije - 2011

9.532 izvoznih podjetij

19.953 uvoznih podjetij

	1,6 %	530 izvoznih podjetij	15. mesto
	2,2 %	4.485 uvoznih podjetij	10. mesto
	0,3 %	172 izvoznih podjetij	35. mesto
	0,2 %	432 uvoznih podjetij	45. mesto
	0,1 %	155 izvoznih podjetij	51. mesto
	0,2 %	127 izvoznih podjetij	44. mesto
	0,9 %	574 uvoznih podjetij	21. mesto



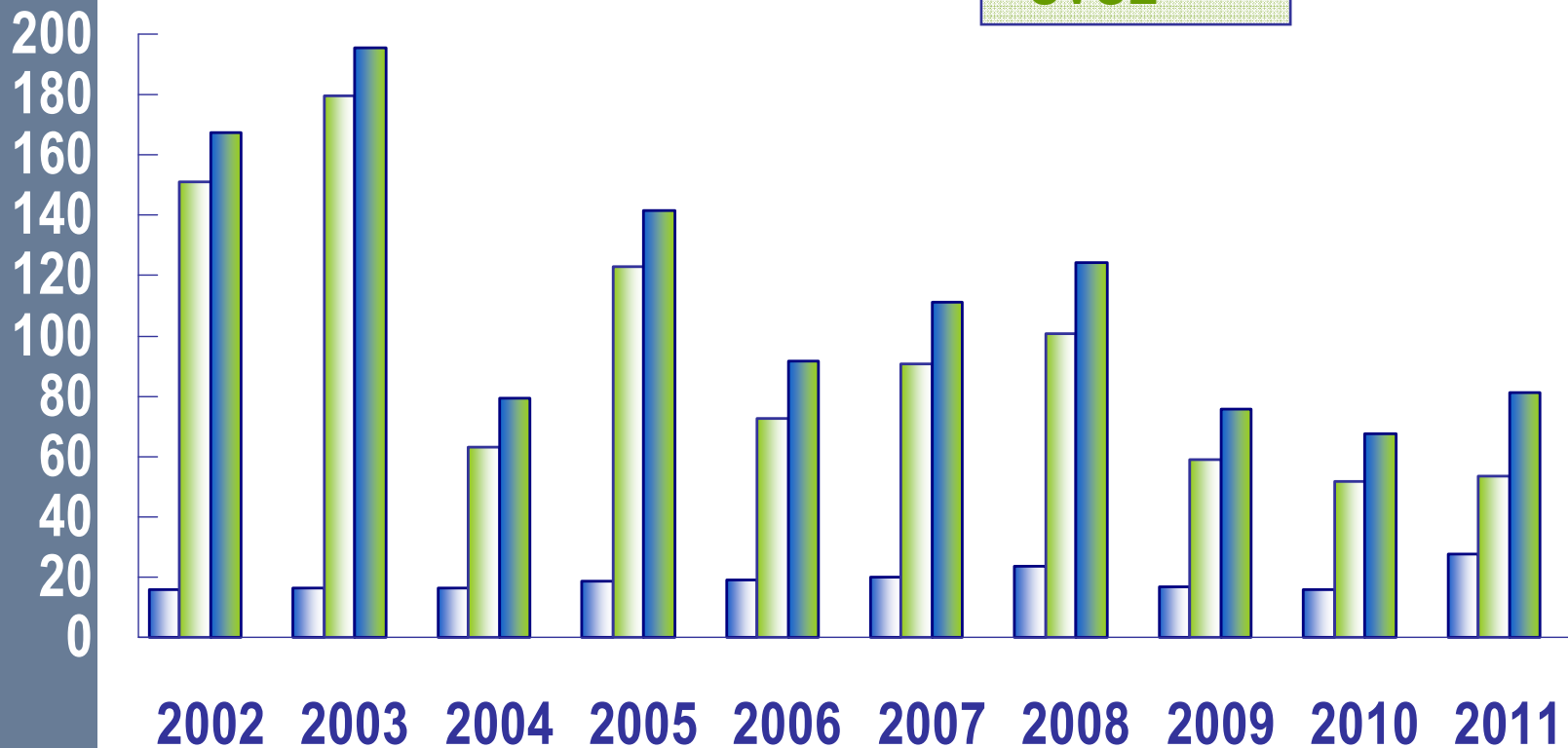
SLOVENIJA – JAPONSKA

SKUPAJ

IZVOZ

UVOZ

mil. €





SLOVENIJA – JAPONSKA I – X 2012

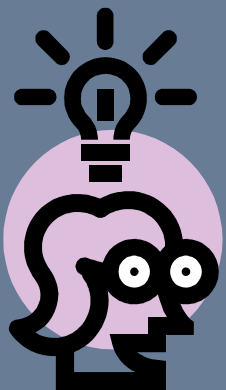
IZVOZ

- zdravila
- osebni avtomobili
- športna oprema
- turbine
- portalna , luška dvigala
- sedeži in njihovi deli
- el. oprema za vžiganje motorjev
- deli in pribor za motorna vozila
- heterociklične spojine
- orodje za ročno obdelavo

UVOZ

- krvni preparati in cepiva
- osebni avtomobili
- amino in fenolne smole
- avtomobilske gume
- motorna kolesa
- tiskarski stroji
- titan in titanovi izdelki
- oddajniki, televizijske kamere centri za strojno obdelavo kovin
- reagenti
- stružnice za obdelavo kovin

Vir: Urad za statistiko RS



ANALIZA mednarodnega poslovanja z JAPONSKO

PREDNOSTI:

- visoka kupna moč
- velike potrebe po uvozu
- prednost kvaliteti
- programi EU

PRILOŽNOSTI:

- dovzetnost za Made in EU
- izvoz polizdelkov
- skupno sodelovanje na tretjih trgih

SLABOSTI:

- nerazpoznavnost naše države
- logistični postopki in stroški
- zahtevna zakonodaja
- jezikovne ovire

NEVARNOSTI:

- količine
- pasti kompleksne zakonodajne regulative
- kulturne razlike
- dogovarjanje je »tek na dolge proge«



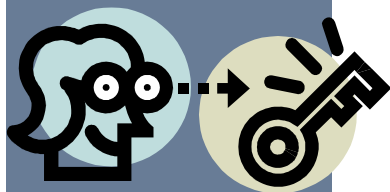
Poslovni običaji - JAPONSKA 1/3

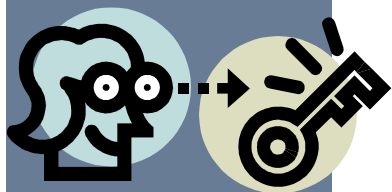
Poslovni odnosi so **zelo formalni** in osnovani na 3 glavnih vrednotah:

Wa - harmonija - strpnost in kolektivizem tudi ob morebitnem drugačnem mišljenju. **Nikoli ne reci direktno "Ne"**

Kao - obraz - obraz je sinonim za osebni ponos in položaj v družbi. **Izogibaj se konfrontacijam in direktni kritiki.** Obraz je ugled, ki ga ima oseba v očeh drugih, zato **Nikoli ne izgubi obraza!!!**

Omoiyari - empatija in lojalnost - gradnja dolgoročnih poslovnih odnosov osnovano na medsebojnem **razumevanju in zaupanju**





Poslovni običaji - JAPONSKA 2/3

Poslovne odločitve se ne sprejemajo vedno hitro in efektivno- postopki pridobitve dovoljenj in testiranja so včasih **zelo dolgotrajni!!!**

Sestanki - **5 minut pred** dogovorjenim časom

Neodgovajanje na dopise, e-pošto - bolje poklicati po **telefonu!!**

Izogibanje fizičnega kontakta

Zelo pomembno: **vizitke (meishi)** in darila

Izogibajte se izkazovanju negativnih čustev na pretiran način - povejte svoje nasprotno mnenje na umirjen način.

Nikoli ne hvalite ali grajajte posameznika pred skupino. **Skupina je pomembna, ne posameznik!!**



Poslovni običaji - JAPONSKA 3/3

POGAJANJA

Začnite jih s pogovorom. Pričakujte **osebna vprašanja** (izobrazba, družina, ...)

Običajno se začnejo na najvišjem nivoju, nadaljuje na srednjem, **odloča pa vedno celotna skupina**

 **Hierarhija, pripadnost podjetju (družini, organizaciji,..), spoštovanje seniornosti in položaja v podjetju, sedežni red na sestankih**

Tišina v pogajanjih = premišljevanje, odločanje, razmišljanje

Pozor: podpisana pogodba ni nujno končni dogovor ali znak, da je posel končan. Poprodajne aktivnosti so sila pomembne za vzdrževanje poslovnih odnosov

Pomoč v okviru mednarodnih programov



EU Gateway Programme



www.eu-gateway.eu



www.etp.org



www.eu-japan.eu



www.tia.si

- Mala in srednja podjetja z izvoznimi izkušnjami in konkurenčnimi izdelki
(okoljevarstvo in energetika, zdravstvo in medicina, gradbeništvo, informatika in komunikacije, modni design, notranja oprema)
- Enoletni podiplomski izobraževalni program namenjen pridobivanju poslovnih veščin poslovanja z deželami Daljnega vzhoda in vzpostavljanju dolgoročnega poslovnega sodelovanja
- Krajši strokovni obiski na Japonskem (max 5 tednov) – poslovne prakse, investiranje, inovacije, sestanki s podjetji, tržni kanali, tehnološke rešitve...
- seminarji, gostovanje japonskih študentov
- **Sporazum TIA (SPIRIT) - NEDO**



Zgodbe o uspehu (1)





Zgodbe o uspehu (2)





Zgodbe o uspehu (3)





Zgodbe o uspehu



Sodelovati ali ne sodelovati z GZS?



POVZETO PO ČASOPISU NEDELÓ 9.november 2004

.... to ne more biti sedaj več vprašanje!!

Hvala lepa !

Marko Jare

**Center za mednarodno
poslovanje**

Gospodarska zbornica Slovenije

Dimičeva 13, 1504 Ljubljana

Tel: 01 5898 158

E-pošta: marko.jare@gzs.si

