

Jednoznačně pozitivní zkušenost s japonským trhem

Firmy z ČR, které na japonský trh úspěšně pronikly, působí zejména v oblastech přesného strojírenství, pokročilých technologií a IT služeb. Své rozhodnutí vstoupit na japonský trh zpětně hodnotí jako velmi pozitivní a často strategicky důležitý krok. Na základě jejich zkušeností jsme připravili praktický přehled, ve kterém se firmy podělily nejen o své vlastní zkušenosti načerpané na japonském trhu, ale poskytl také pár rad potenciálním zájemcům o expanzi do této zajímavé země.

Specifika trhu

Japonští zákazníci patří k nejnáročnějším. Vyžadují Váš čas, perfektní kvalitu, kontinuální inovaci a trpělivost. Při jednáních je třeba dbát všech ujednaných detailů plnění. Veškeré schvalování je pečlivě posuzováno a trvá obecně déle, než jak jsme zvyklí. Cena v Japonsku hraje menší roli, než jak jsme zvyklí v ČR a za kvalitu si je zdejší

zákazník ochoten připlatit. Náročnost japonských zákazníků navíc dle vyjádření manažerů firmě pomůže posunout své produkty na špičkovou úroveň, čehož lze výhodně využít na ostatních trzích. Japonci upřednostňují dlouhodobá obchodní partnerství před jednorázovými obchody.

Japonsko je druhá největší vyspělá ekonomika světa
- 5. největší vývozce a dovozce světa
- HDP 100 bilionů Kč
- Druhý největší investor v ČR

Hlavní výhody trhu

Výhody japonského trhu nekončí u jeho velikosti a vysoké kupní síly obyvatelstva. Ta je s druhým nejvyšším počtem bohatých domácností na světě (5,9

mil.) značná. Dalším plusem je pověst Japonska jako technologické velmoci, které se těší u sousedních zemí (Čína, Korea, státy JV Asie, atp.). To z něj dělá ideální místo pro založení

Vážení,

přinášíme vám první číslo zpravodaje, ve kterém přibližujeme podnikatelské příležitosti v Japonsku ať již v technologiích nebo inovacích, exportu či investicích. Zpravodaj budeme průběžně vyhodnocovat a upravovat dle Vašich připomínek zaslaných na adresu: Commerce_Tokyo@mzv.cz

První číslo přináší obecné vstupní informace, která řada z vás, kdo mají zkušenost s japonským trhem, zná, ale ti, kteří o vstupu na japonský trh uvažují, je jistě ocení.

Japonský trh je pro svoji velikost a profitabilitu ve středu zájmu mnoha světových firem.

Pro svou vzdálenost a pověst nepřístupnosti se z českého pohledu jeví jako dosud málo probádané území. Vzhledem k četným exportním příležitostem bychom toto vnímání chtěli měnit.

Tomáš Dub
velvyslanec ČR v Japonsku

asijské centrály jakékoliv technologicky orientované firmy. Jde o velmi výhodnou lokalitu pro další expanzi v celé asijsko-pacifické oblasti.

Jak úspěšně vstoupit na trh

Pro zjednodušení vstupu na japonský trh používá řada firem zástupce se znalostí japonského prostředí a jazyka. Je nezbytné mít veškerou podporu, materiály a návody v japonštině. Anglicky hovoří méně lidí, než se obvykle předpokládá. Najít vhodného partnera či zástupce patří základním předpokladům úspěchu. Při vstupu na japonský trh je pro firmu s omezenými zkušenostmi důležité kontaktovat příslušné místní odvětvové sdružení. Poradenství je pro takto odlišný trh zcela nezbytné. Často se také vyplatí vypracovat si nejdříve

kvalitní studii trhu pro dané odvětví a absolvovat prvně několik úvodních schůzek s partnery v Japonsku. Pro Japonce je velmi důležitý osobní styk, který e-mail nebo telefon nahradit nemůže. Doslova platí, že pro další vývoj obchodního vztahu je nutné osobní jednání. Pro japonské obchodníky je důležitá férovost a vše si ověřují. Je proto třeba se vyvarovat jakýchkoliv nečestných taktik. Nebudou fungovat. Hrozí ztráta důvěry u obchodního protějšku a navíc riskujete rozšíření špatné pověsti dále. To v Japonsku, kde si firmy své partnery důkladně

ověřují a dají na doporučení, způsobí potíže a nebudete již důvěryhodní. Od počátku je třeba budovat to nejpozitivnější renomé. Podrobnější informace pro podnikatele zvažující vstup na Japonský trh naleznete v souhrnné teritoriální informaci, kterou průběžně aktualizuje zastupitelský úřad ČR v Tokiu a na stránkách zastupitelského úřadu.

<http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/teritorialni-informace-zeme/japonsko.html>

http://www.mzv.cz/tokyo/cz/obchod_a_ekonomika/index.html

Proč právě Japonsko

- Třetí největší ekonomika světa. Druhá největší vyspělá ekonomika světa
- 5. největší vývozce a dovozce světa
- HDP 100 bilionů Kč
- 29. země ze 185 v žebříčku snadného obchodování (ČR je na 44. místě)
- Druhý největší investor v ČR
- Nejvyšší počet movitých domácností na světě. Třetí nejvyšší počet milionářských domácností -1, 2 mil.
- Rozvinutá a spolehlivá infrastruktura pro obchodování
- Potenciál exportu v rámci vyhodnocených sektorových příležitostí:
skutečnost USD 49 847 693 X
potenciál USD 1 143 970 444

- Zaměstnanost i příjmy jsou nad průměrem zemí OECD
- Náročný trh, který slouží jako reference pro řadu dalších asijských zemí
- Vyspělá země vyznávající stejné hodnoty jako ČR
- Stabilní, právní prostředí. Demokratická společnost. Asijská země, kde platí dohody a pravidla
- Obchodní a kulturní vazby na ČR
- Příležitosti v high tech oblastech (nano technologie a IT) stejně jako v importu potravin (roční dovoz je v hodnotě 60 mld. USD.

Japonsko je čtvrtým největším dovozcem potravin na světě).



Zpravodaj vydává Velvyslanectví ČR v Tokiu. www.mzv.cz/tokio
email: Commerce_Tokyo@mzv.cz
Šíření povoleno.