

Тема	РУКОВОДСТВО ПО ВЫХОДУ НА ЯПОНСКИЙ РЫНОК И ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА В ЯПОНИЮ Как открыть для себя новые возможности на японском рынке после пандемии (обзорная версия)
Краткий обзор семинара	Руководители, менеджеры и эксперты российских компаний, заинтересованные в налаживании деловых связей и экспорте в Японию, узнают, как правильно оценить возможность выхода на японский рынок и организовать экспорт. Как подготовиться к началу экспортных операций, какие шаги помогут оценить возможность выхода на японский и другие международные рынки, каковы основы и специфика японской экономики и общества, а также основы и специфика японского рынка, в чем особенность японских компаний как потенциальных партнеров и как формировались основные отрасли японской экономики. Понимание потребностей пост-коронавирусного японского рынка и потенциальных рисков поможет лучше понять специфику и нужды после пандемии и оптимально подготовиться к выходу на японский рынок.
Основные темы для обсуждения	• Особенности японской экономики и промышленности, торговли и социально-бытового уклада и Прогноз рыночных потребностей после пандемии • Оценка возможности выхода на японский рынок: общая информация и потенциальные риски • Японские партнеры (импортеры): общая информация и выстраивание отношений • Подготовка к выходу на японский рынок и началу экспорта • Специфика японских компаний, ведение деловых переговоров, последовательность действий от запроса до поставки и получения оплаты • Практические кейсы выхода российских компаний на японский рынок • Ищем потенциал для собственного развития на японском рынке после пандемии
Значение семинара	• Сегодня в России на всех уровнях – будь то государственный или частный, централизованный или региональный, крупный или малый бизнес – расширяется экспорт в несырьевом/неэнергетическом секторе, растет интерес к поиску новых экспортных рынков, повышается уровень ноу-хау, увеличивается деловая активность. Пандемия не сможет этого изменить. Япония готова содействовать России в этом позитивном процессе и активно делиться нужной информацией. • Экспортные интересы российских компаний сместились с запада на Азиатско-Тихоокеанский регион, причем львиная их доля приходится на Китай с его активно растущей международной торговлей. Это быстро обеспечило российским компаниям доступ к практической информации о работе с Китаем. Япония, со своей стороны, готова предоставить нужную информацию об экспорте на японский рынок, чтобы пробудить интерес к Японии у российских компаний, чьи взгляды сегодня устремлены в сторону Китая. • Несмотря на потенциал в виде талантливых человеческих ресурсов и перспективных товаров, Россия пока не вполне вовлечена в реальный экспорт. Это объясняется нехваткой опыта и ноу-хау в сфере международного бизнеса. Овладев базовыми знаниями о японском рынке и экспорте в Японию, российские компании смогут изучить возможность поставок экспортной продукции, максимально отвечающей потребностям японского рынка, что, в свою очередь, откроет новые благоприятные возможности для японских импортеров и потребителей.
Для кого этот семинар	Семинар адресован руководителям компаний (любой отрасли, вне зависимости от масштаба предприятия и наличия опыта), заинтересованных в несырьевом экспорте, а также менеджерам и специалистам, занимающимся развитием международного бизнеса, поиском клиентов, разработкой новых направлений и продуктов.