

Кейс 1. Перемовини українського експортера та імпортера в ЄС.

## Експортер

Ви – український виробник яблук. Вирощуєте сорти: «Слава Победителям», «Симиренко», «Алиє Паруса». Мрієте продавати до ЄС. Відвідавши Польщу та побачивши ціни в їхніх супермаркетах, ви впевнені, що варто ли «поставити їх на полицю» якимось чином, як відразу грошовий дощ вам забезпечено. Для цього ви хочете знайти когось, хто допоміг би вам «зайти» у супермаркети та інших великих споживачів за % від продажів. Бажано також було б отримати передплату за новий врожай від покупця вже на початку року, бо вам же ж треба фінансувати господарство. За це ви згодні поступитися кількома відсотками ціни.

Навчені гірким досвідом неплатежів в Україні, ви твердо переконані, що ніякий серйозний бізнес без передплати (принаймні перед відвантаженням продукції) не можливий в принципі.

Ви немає жодної гадки про ринок ЄС, окрім побачених цін в магазині, та це ж відомий факт, що ЄС багатший за Україну, отже і платитимуть вони вочевидь більше ніж у нас.

Ви впевнені що у вас найкраща якість, не кажучи вже про ціну. Ціну до речі ви можете надати на власному складі. Досвіду з доставкою, а тим більше за кордон ви не маєте та волієте, щоб цим переймався покупець.

Англійську трохи знає ваша 18-річна племінниця, тож проблем із комунікацією з іноземними покупцями ви не передбачаєте.

Хоча ви впевнені в тому, що ваші яблука найкращі в світі, у вас є також можливість вирощувати додаткову продукцію під замовлення. Головне щоб вам би хотілось щоб вам чітко сказали, що, по якій ціні купуватимуть, підписали контракт та дали передоплату. Бажано 100%, але щонайменше 50%.

## Імпортер

Ви – імпортер свіжих фруктів та овочів у Німеччині. Це сімейний бізнес із 40-річною традицією, започаткований ще вашим дідусем. У вас власний офіс на оптовому ринку Гамбурга, та постійні контакти з виробниками в Чілі, Іспанії, Південної Африки та Аргентини. Ви впевнено почуваете себе на ринку та продаєте продукцію, що імпортуєте через порт Гамбургу не лише найбільшим мережам супермаркетів, готелів та ресторанів Німеччини, але й експортуєте її в Прибалтику на Чехію.

Ви витратили 5 років, щоб вибудувати відносини з нинішніми постачальниками – крупними фермерськими господарствами у найсильніших країнах-виробниках вашої продукції в світі, а також щоб навчити їх дотримуватись стандартів якості, пакування та налагодити швидко, недорого логістику та документообіг.

Ваш головний фокус наразі – збільшення вашої частки на ринку США та втримання позицій у Німеччині. Дотримання сталої якості та конкурентних цін – важка робота. Ваша валова маржа не перевищує 5%, а часто коливається й між 1-2%.

Ви отримуєте десятки пропозицій від постачальників з різних країн кожного дня. Проте ризики занадто великі, а зиску особливого ви в такій співпраці не бачите. Година роботи вашого співробітника, що працює з постачальниками, коштує вам більше 50 євро, не враховуючи накладних видатків (нерухомість, комп'ютери, тощо), що пов'язані з утриманням робочої сили. Враховуючи, що лише для знайомства із новим постачальником вам знадобляться сотні годин перемовин, навчання і т.п., а потім він може взагалі вирішити, що не хоче більше цим бізнесом зайнятися, то ризики занадто великі.

У вас довірчі стосунки з усіма постачальниками. Вони відвантажують вам продукцію, а ви розраховуєтесь через 30 днів після її отримання у порту Гамбурга. Часто ціна невідома до моменту продажу продукції вашим клієнтам, тож ви просто прозоро утримуєте власні 5% від ціни продажу, або сумісно погоджуєте розподіл ціни у часи падіння цін.

Ви бачите деякий потенціал у солодкій картоплі (батат), та можливо зернах гірчиці, котрі деякі ваші постачальники вирощують проміж рядків своїх садів. І як би зустріли адекватного за цінностями постачальника, що переконав би вас у своїй надійності та був би готовий вкладати зусилля та гроші у власне навчання та організацію вирощування, пакування та постачання вам своєї продукції, то можливо згодились би допомогти йому включитися у ваш ланцюжок постачання. Проте спеціально шукати та переконувати когось аж ніяк не входить до ваших планів.

З Україною у вас асоціюється насамперед – Росія, війна, корупція, бідність, Чорнобиль. Жодні назви українських сортів вам ні про що не говорять.

Усі ваші постачальники привозять свій товар контейнерами чи фурами у Гамбург, розмитнюють та розрахунок відбувається лише після перевірки якості продукції та правильності пакування. Мінімальна тестова партія – 1 європалета (500кг). Звичайна партія – 20т.

Ви добре володієте англійською, проте це ваша не рідна мова і вам психологічно не дуже комфортно спілкуватися нею.