

 経営編	<h2 style="margin: 0;">上海便り 2006年12月号</h2>
	<p>【情報提供】 【編集 / 提供】</p> <p>(株) 葵ビジネスコンサルタンツ</p> <p>東京本部: 横田税務会計事務所 〒143-0022 東京都大田区東馬込 1-12-12 2F TEL: 03-3775-1220 FAX: 03-3775-1156 URL: http://www.aoibc.com E-mail: aoi@aoibc.com</p>

中国の「商習慣」と「交渉術」について

今月は、上海の日本料理店経営者や喫茶店経営者からの情報になります。
外側から判断しにくい「お米やコーヒー」等を業者に注文した場合は、新規の取引ですと例えば「1kgで100元」で注文したら、多くの業者からは下記の順番のように納品されたそうです。

マズ、初回には「1kgで **200元**」程度の最上級な商品を納品して納入先から良い評判を取ります
2回目は「1kgで150元」程度に落とし
3回目には、「1kgで100元」程度と更に落とし
それ以後も、「1kgで **70元**」程度と品質を落とします

その後も、低品質・低価格の物を納品して総合的に『損益』を調整します。このような商習慣があるためか、外側から判断できない商品では必ず納品時に検品する事が重要な業務の1つになっています。

そのため、急にお米が不味くなったり、匂いがきつくなったりして、売上を急減させた多数の料理店や喫茶店もありました。また、調達責任者が急に退職していたら、それは納品の不正等が上司や会社に見つかり、解雇されたのではないかと思います。

いい加減な検品制度で納品を受け付ける法人・店舗・店長・経営者が悪い！

中国でも国際的な思考と同じように、騙される方が悪いと考えられています。更に、信用や信頼を重視して長期間の取引を行おうとも考えていません。「長期間の取引で、薄い利益」よりも、『直ちに、大きな利益』を重視する「短期」的な思考だけが目に付いています。

アドバイス

中国現地法人では

- * 重要な管理業務としては、会計・棚卸・保管 等ですが、
- * 同じように「**検品**」も重要な業務になります

人件費や管理費を節約しようと検品制度を低いレベルにしたりすると、後日大幅な損金として戻ってくる可能性があります。そして取引先が中国系法人はもちろん、日系現地法人からの場合でも、納品・検品には特に注意してください。

次に、中国式交渉についてです

通常は、中国では「相互利益譲歩」や「相互利益互換」タイプが交渉方法とされています。それは、相互に『利益を譲り』『譲られ』と言う有益な交渉で関係を維持して行きます。相互利益とは、相手のことを考えて譲りあう一種の「面子主義」に基づいた関係になります。

ところが、『譲り 譲り』でいまずと交渉相手側からは、何か『弱み』を持っているので譲りを繰り返していると判断されて、徹底的に強気な交渉態度に変わってきます。「強弱」「上下」が明確になると、【命令する】立場の者と【命令されて、従う】立場の者と言う「弱肉強食」タイプに急変する訳です。

優しさや曖昧性や謙譲の美德は「弱さ」と、ペナルティーや綿密性の欠如は「交渉下手」と判断されるでしょう。だからかもしれませんが、「150%や200%」と過剰なまでに能力や実績を誇示したがり、正確に事実を確認する「現場分析力」が極端に弱いと感じる出来事が多くありました。中国に駐在している方も同じような出来事を多く体験しているでしょう。

現在の中国には、もう一つ「金銭主義」も強く現れています。どちらが出てくるかは、個人的で、親族的で、地域性もありでしょうが、結論として『面子主義』と『金銭主義』の両方が絡んでくる場合には、建前と本音が一致しますので日本人には想像もつかない大反発が予想できます。

(日本人もお金には「弱い」のですが、中国人ではその弱さに対する金銭感覚が日中の貨幣価値を考慮しても更に、低くなります)

故に、中国で交渉をする場合には、弱みを見せないために、自己を強く、過剰にまでにアピールしている人々が多くいます。

そこで、中国において日系法人や日本人が交渉する場合のポイントとして考えられるのは、

- * 英米系社員を交渉の場所に出して、英語で交渉を行わせる
= 日本人と同じで「白人コンプレックス」と「英語コンプレックス」が強く残っています。但し、若い上海人の英語は日本人と比べられない程に発音もイントネーションも上手い!
- * 契約書を『日本語』で作成する
= リップサービスでなければ、日本語だけの契約書でもサインします
- * 交渉後、直ちにその内容を契約書や覚書等で取り交わす
= 中国側に「有利な点」や「強み」等に関しては、話「10分の1」程度とってください
:ドイツのW杯の切符入手に関するトラブル発生で、中国政府系法人からの入手約束を見ると判ります

* 裁判所に関しては、中国では「上海」にして、日本では「本社所在地」とする
= 上海ならば、日本並みに「法治」制度が守られています。但し、政府関連や共産党
関連になりますと少し不明な点が出てくるかもしれません

* 契約後の状況に関しては、
= 最悪の状況に、最悪の行為が行われると予想してください。この時期だけは止めて
欲しいと思う時期に、これだけは勘弁して！と考えられる行為・行動や事柄を行われま
す。つまり、裏切りや騙しを前提にして、契約や行動を予想する必要が有ります。

騙される者が「悪者」です！

:中国の諺から「金を貸すバカ者、金を返す大バカ者」

* 裁判と交渉については
= 日本式だと「話し合い 決裂 **裁判** 和解・裁定」の順番ですが、中国になると『**裁
判** 交渉 **』に変わります。

裁判の目的や意味が、「相手方を交渉の場に引き出す」そして「有利な状況の下で交
渉を開始する」手段になります。もちろん、裁判以外の方法で同じ事が出来るのなら
ば、役所や役人・党幹部をも利用しています。

交渉スタイルを表現するならば、「左手に匕首を持って、右手で握手」でしょう。油断した
方が悪いとなります。

(中国人感覚が強くなってきた:F記)