

מאמר 13 – חוזה זה לא חוזה

עדי כתב

מנכ"ל כאל טכנולוגיות סיליקון

בניית חוזה ואסטרטגיית מחיר היא בשלבים כאשר הלקוח שלנו הוא אסייתי. הלקוח אינו רואה בחוזה כמסמך מחייב עד תומו וכאשר כותבים מסמכים עסקיים יש צורך להבין את התרבות המקומית.

ראשית יש לקחת בחשבון כי באסיה (ובכללו סין, יפן וקוריאה) ובמיוחד בקוריאה נהוג לכתוב חוזים בשפה המקומית דבר המקשה על ההתחייבות בכתב. ברוב המקרים דורש הלקוח כי מקום השיפוט והחוק יהיה מקומיים ועל כן יש לדעת את מגבלות החוק מקומי. מפעם לפעם איפה יש להתייעץ עם עורך דין מקומי אולם פרטנר מקומי יכול להועיל ולהקל בעניין זה שכן לקוח מקומי ובמיוחד קוריאני יעדיף לרכוש מהפרטנר המקומי ושהפרטנר המקומי ירכוש מהחברה הגלובלית. באופן שכזה ניתן לגלגל לפרטנר המקומי את ההתחייבות תחת החוק המקומי מול הלקוח וכבמובן את החוזים בשפת הלקוח.

למרות זאת יש להבין כי בתרבות האסייתית הלקוח יתעקש על כל פרט ופרט בספסיפיקציות. אולם לאחר סיום הפיתוח של המוצר וכניסתו לייצור המוני, צפוי לבקש הנחה נוספת במחיר היחידה. בקשה כזו גם יכולה להגיע מהפרטנר המקומי כאשר הוא מנסה להשיג הנחה עבור הלקוח על מנת לייצר עבורו הישגים או אף להגדיל את הרווח שלו עצמו. לפיכך בניית מודל תמחור נכון חייב לקחת בחשבון מו"מ עתידי כזה. למעשה יש לצפות בקשה להנחה לאחר תחילת הייצור אולם לבנות את התמחור בייצור המוני באופן אקומוולטיבי שכן זה שיטת התמחור המקובלת באסיה.

לקוחות רבים יעדיפו מחיר נמוך יותר על פני אקסלוסיביות ויש לבדוק את זה בעת המו"מ. במיוחד עבור מוצרים שניתן למכור ללקוחות רבים אחרים. מודל תמחור שאינו אקלוסיבי אשר נשען על כמות ייצור גדולה למספר לקוחות רבים יתאים ביותר לאסיה. הלקוח האסייתי מצפה לירידת מחיר לפי שנים ולפי כמות מצטברת.

כאשר תכנון המוצר הוא אקלוסיבי ללקוח יש לשאת ולתת על התחייבות מצד הלקוח לרכש ייצור עתידי. לקוח אסייתי ינסה להקטין את עלויות הפיתוח עד כמה שניתן אולם לא להתחייב כלל לרכש ייצור. על מנת להקטין את הסיכון כדאי לחייב את הלקוח לרכש כמות מינימום באמצעות קנס אם הרכש לא יבוצע. בד בבד יש להתחשב בהיקף הפרויקט כולו. עלויות כפיית חוזה הן גבוהות כמובן. פרטנר מקומי אשר נושא ונותן עם הלקוח יכול לסייע רבות.