

Эиитиро Миядзоэ: «Не смотря на разность менталитета, интерес между нашими странами растет»

4 декабря 2013



Одним из ключевых спикеров III Международного энергетического форума «Малая распределенная энергетика: итоги и стимулы развития» станет Глава представительства Kawasaki Heavy Industries Эиитиро Миядзоэ. За неделю до открытия форума японский коллега делится своими впечатлениями о работе в России, о сотрудничестве с Ассоциацией малой энергетики Урала, о планах своей корпорации и... признается в любви к романам Достоевского и музыке Шостаковича.

Если говорить об экономическом сотрудничестве Японии и России, то можно с уверенностью сказать, что именно сейчас наблюдается пик взаимного интереса между нашими странами. За прошлый год объемы импорта и экспорта между Японией и Россией достигли рекордного показателя – более 33 миллиардов долларов. Товаров из Японии было привезено на 12 миллиардов, из России — на 20,8 миллиарда. Импортируется в основном газ, нефть, цветные металлы, а экспортируется готовая продукция (преимущественно автомобили и оборудование). Растет экспорт товаров широкого потребления в Россию, ширятся масштабы сотрудничества в сфере медицины, IT-технологий и энергосберегающих технологий.

Корпорация Kawasaki Heavy Industries работает сразу в нескольких сферах: авиа-, мото- и судостроение, строительство объектов инфраструктуры и промышленных предприятий и др. Одно из приоритетных направлений, которое мы активно развиваем в России, связано с энергетикой. До недавнего времени проекты в области малой энергетики мы реализовывали на Дальнем Востоке. Например, на острове Русский, на мини-ТЭС «Центральная» и «Океанариум», установлены именно наши [газотурбинные установки](#). Однако сейчас мы видим большие перспективы в развитии совместных энергетических проектов и в других регионах, в частности, на Южном Урале. Здесь наблюдается настоящий бум развития малой энергетики, и, мы уверены, наши технологии и наш опыт могут быть полезны местным компаниям. Мы с удовольствием приняли приглашение Ассоциации малой энергетики Урала на III Международный энергетический форум, который будет проходить в Челябинске 11 декабря. Надеемся, что итогом форума станут новые перспективные контакты и связи с местным бизнес-сообществом.

Если сравнивать особенности ведения бизнеса в России в советский период и в настоящее время, то хотелось бы отметить, что с бюрократической точки зрения сейчас стало, конечно, легче. Если раньше японским компаниям для установления деловых отношений нужно было общаться только с одним крупным ведомством, то сегодня бизнесмены более свободны, они могут напрямую выходить с интересными бизнес-предложениями к российским партнерам. Возможно, именно это повлияло на стремительный рост количества представительств японских компаний в Москве: за последние 10 лет эта цифра увеличилась с 72 до 192. Однако развитие деловых отношений в российских регионах пока не столь активно.

Рассуждая, почему японский бизнес не так стремительно проникает в российскую глубинку, можно было бы отметить следующие моменты. Во-первых, существует языковой барьер (многие региональные компании не имеют возможности вести переговоры на английском). Во-вторых, сказывается и разность менталитета. Российский бизнес слишком стремителен и динамичен. Это сказывается во многом, например, и в том, что иногда на встречу или мероприятие российские партнеры приглашают за неделю до самого события. Первым же правилом японского бизнеса является строгое следование плану. Японские компании расписывают мероприятия не только на месяцы, но, нередко, и на годы вперед.

В целом же, интерес Японии к России постоянно растет. Причем не только в сфере бизнеса. Японцы очень интересуются русской культурой. Об этом говорит хотя бы популярность романов Достоевского, особенно «Братьев Карамазовых». За последние два года было продано свыше 2 миллионов экземпляров романа в

новом переводе, переизданном в 2006 году.

А еще японцы очень любят русскую музыку. Удивительно, что в Японии есть даже любительский оркестр, который исполняет только произведения Шостаковича.