

*Норитсугу Уэмура,
генеральный
директор
Московского
представительства
Mitsubishi Electric
Europe B.V.*



Последние три года мы в Mitsubishi Electric усиленно работаем над расширением нашего бизнеса в России. Несмотря на десятилетний опыт работы фирмы на российском рынке, я — первый японский генеральный директор представительства Mitsubishi Electric в вашей стране. Наша корпорация постоянно развивает новые технологии и услуги, основанные на творческом подходе. Нельзя не отметить весьма позитивную динамику в процессе экономического взаимодействия наших двух стран. На примере Санкт-Петербурга видно, что многие японские автопроизводители приходят в Россию и открывают свое производство. Их появление неизбежно привлечет инвестиционные компании — поставщиков запчастей. Так, число компаний-членов Японского делового клуба в России ежегодно растет и через пару лет может превысить две сотни.

Решительный рывок

Вскоре, правда, начались неприятности. Крупнейшие торговые дома Японии, получив от правительства за бесценок несколько десятков судов, начали вытеснять с прибыльных морских трасс мелких судовладельцев. Ивасаки не мог выдержать конкуренции, но, сделав хорошую мину при плохой игре, решил доказать, что дела его идут в гору, и, создав бренд «Мицубиси сёкай» («Три бриллианта»), стал ждать...

В Японии разразился правительственный кризис. Несколько министров перешли в оппозицию, а покровитель Ивасаки, не удовлетвовавшись словесными прениями, возглавил восстание на принадлежавшем Японии острове Тайвань.

Ятаро, моментально сориентировавшись, вычеркнул из памяти все обязательства и предложил государству использовать суда «Мицубиси» для перевозки на Тайвань карательных частей, посетовав при этом, что двух кораблей явно недостаточно...

Реакция не заставила себя ждать. Для осуществления экспедиции владельцу «Мицубиси» были безвозмездно (!) переданы 13 новых судов стоимостью 1,5 миллиона долла-