

# MORIKAWA SHOJI KAISHA

## 30 ЛЕТ НА РЫНКЕ РОССИИ



**В** начале февраля с.г. в Москве с деловым визитом находился президент японской компании Morikawa Shoji Kaisha, Ltd. г-н Юкио Кикучи (Yukio Kikuchi). Наш корреспондент встретился с г-ном Кикучи и задал ряд вопросов.

**Корреспондент:** Г-н президент, в России многие знают Вашу компанию. С чего началось это знакомство?

**Юкио Кикучи:** Наша компания была образована в феврале 1972 г. и вначале занималась импортом леса и морепродуктов из регионов Сибири и Дальнего Востока, а также поставкой потребительских товаров и электронной техники, позже построила несколько заводов по производству электронной техники и выпуску электронных компонентов.

**К.:** А как началась работа Вашей фирмы в рыбной отрасли?

**Ю.К.:** Как я уже сказал, со дня образования компании мы закупили морепродукты. Помню, тогда все коммерческие и технические переговоры проводились только в Москве. Выполняли поставку японской техники для добывающих судов и рыбоперерабатывающих предприятий. Одновременно экспортировали судовую технику, в частности навигационные, связные и рыбопоисковые приборы «Fujiro». Поставки продолжают и в настоящее время, но теперь компания Morikawa Shoji Kaisha осуществляет на территории России еще и их сервисное обслуживание.

Одним из первых объектов было строительство модульного холодильного склада для хранения мороженых морепродуктов по заказу Минрыбхоза СССР. Естественно, в последующие

годы были и более серьезные объекты строительства. В дальнейшем компания предполагает увеличение объема импорта морепродуктов на рынок Японии.

Активное расширение контактов подвинуло нас к открытию в Москве в 1975 г. представительства нашей компании. Этот шаг оказался оправданным, что и подтвердили последующие события.

**К.:** Что Вы имеете в виду?

**Ю.К.:** В это же время было заключено российско-японское межправительственное соглашение по охране и воспроизводству тихоокеанских лососей, которое предусматривало поставку японской стороной рыбоводного оборудования. Мы принимали активное участие в работе. В рамках этого соглашения было построено несколько рыбоводных заводов, заводов по выпуску рыбных кормов и много других объектов марикультуры на Дальнем Востоке.

**К.:** По словам многих сотрудников научно-исследовательских институтов отрасли, они близко познакомились с современной аналитической техникой благодаря ее поставкам из Японии.

**Ю.К.:** Да, видимо, это так. В 80-е годы мы в большом количестве поставляли современное аналитическое и океанографическое оборудование ведущих изготовителей Японии в институты отрасли. Позже, когда наладились прямые контакты с учеными и институтами, мы старались максимально учитывать пожелания наших заказчиков. Постепенно спектр поставок расширялся, и мы поставляли различное оборудование как японских, так и других известных западных фирм.

В связи с этим приятно отметить, что наша фирма первая познакомила российских ученых с разработками фирм нашей страны – таких как Shimadzu, Rigaku, Horiba, Yanako, DKK и др.

**К.:** Каким образом Ваша фирма планирует свою деятельность в современных условиях?

**Ю.К.:** Действительно, за последние десять лет произошла дальнейшая трансформация системы внешней торговли России во всех сферах, что потребовало от нас непосредственных деловых контактов с конкретными предприятиями рыбной промышленности. Вначале мы пошли по пути создания совместных структур, но сейчас предпочитаем прямую финансовую и производственную кооперацию. В связи с наличием возможности прямых экономических связей с предприятиями различных регионов России открыли свои представительства во Владивостоке, а затем на Камчатке и Сахалине с целью расширения нашей деятельности и аспектов сотрудничества в рыбной и пищевой промышленности России.

В ситуации, когда сокращаются морские биоресурсы Дальнего Востока, наша компания является одним из инициаторов проведения совместных научных программ. Данные этих многочисленных экспедиций обсуждаются и публикуются учеными наших стран.

Также следует отметить, что Япония, являясь одним из лидеров в области передовых технологий переработки традиционных морепродуктов и освоения их новых видов, с помощью нашей компании передает России как сами технологии, так и технологическое оборудование для этих процессов.

**К.:** Какие новые направления деятельности предлагает Ваша компания?

**Ю.К.:** Одним из важных направлений в настоящее время считаю проектирование и строительство современных рыболовных судов, технически оснащенных в соответствии с настоящим временем и потребностями рынка реализации продукции. В силу ограниченного доступа к ресурсам требуется максимальная эффективность использования каждого килограмма добытого сырья. С этой целью продолжаем исследование более глубокой переработки морепродуктов.

Таким образом, наша компания, имея накопленный опыт работы в отрасли, стала торговым домом рыбной промышленности, т.е. охватывает исследование, воспроизводство, поиск, добычу, переработку, транспортировку, хранение рыбных ресурсов, выпуск и реализацию готовой продукции не только для рынка Японии, но и других стран мира. Кроме того, Morikawa Shoji Kaisha проектирует и строит различные объекты береговой инфраструктуры.

Как Вы знаете, сейчас во многих регионах мира стала актуальной проблема потребности в чистой питьевой воде. В Японии Вы уже можете купить питьевую воду, полученную из переработанной и очищенной морской воды. Она дороже, чем обычная питьевая вода традиционных источников. Поэтому мы совместно с российскими партнерами в настоящее время работаем над технологией изготовления питьевой воды из морской и снижением ее себестоимости. Надеюсь, в будущем смогу дать Вам более подробную информацию об этом проекте.

**К.:** Что Вы пожелаете нашим читателям?

**Ю.К.:** Сохраняя традиционные направления нашего экспорта: «Furigo», рыболовные и транспортные суда, их ремонт и переоборудование, промвооружение, холодильная техника, рыбо-водное оборудование, технологическое оборудование рыбопереработки, погру-зочная и дорожная техника и многое другое, – мы следим за изменениями в технике и технологии как у нас в стране, так и в России. Изменяя приоритеты в соответствии с конъюнктурой и принимая неординарные решения, мы смогли не только сохранить прежних партнеров, но и дополнительно наладить тесные деловые контакты со многими российскими предприятиями и организациями. Традиционные многолетние связи с Россией и странами СНГ позволяют нам с уверенностью смотреть в будущее. Мы знаем, что такой подход к бизнесу и доверие наших партнеров помогут и впредь работать с успехом на российском рынке, внося посильный вклад в развитие торговых отношений между обеими странами.

В заключение позвольте напомнить, что все заинтересованные клиенты могут обращаться к нам с заказами по следующим адресам:

Головной офис:  
4-2, Kojimachi Chiyoda-ku, Tokyo, Japan.  
Tel.: +81-3-5226-6411, fax: +81-3-5226-6417. [mskhead@mskaisha.co.jp](mailto:mskhead@mskaisha.co.jp)  
Наш сайт: [www.morikawa.com.ru](http://www.morikawa.com.ru)

Москва, Глазовский пер., д. 7, офис 6.  
Тел. 095-937-3500, факс 095-933-2742.  
[mskmow@mskaisha.co.jp](mailto:mskmow@mskaisha.co.jp)

Владивосток,  
пр. Красного Знамени, д. 46.  
Тел. 4232-42-2840, факс 4232-42-2834  
[mskvvo2@mskaisha.co.jp](mailto:mskvvo2@mskaisha.co.jp)

Петропавловск-Камчатский, пр. Карла Маркса, 29/1, кв. 308.  
Тел. 4152-25-3409, факс 4152-11-5016.  
[mskpkm2@mskaisha.co.jp](mailto:mskpkm2@mskaisha.co.jp)

Южно-Сахалинск, ул. Карла Маркса, 31, кв. 1. Тел./факс 4242-74-2126  
[msksakh@mskaisha.co.jp](mailto:msksakh@mskaisha.co.jp)

**Moricawa Shoji Kaisha.**

**30 years on the Russian market**

*The article describes the activity of the Japanese company at the Russian fisheries market.*

