



SUMITOMO

NEWS vol.10

**Yurtdışı stratejimizin ana
temeli bayiler ile ortaklık
yapmaktır**

**Работа через дилеров
– основа нашей зару
бежной стратегии**



Yurtdışı stratejimizin ana temeli bayiler ile ortaklık yapmaktır

Yurtdışı pazarındaki şirketlerle olan ilişkilerimiz yüksek öncelikli bir görev haline gelmiştir. Küresel iş planı konusunda Başkan Shimomura ile Uluslararası Satış Bölümünden genç bir çalışanımız mülakat yaptı.

Başkan (& CEO)

Shinji Shimomura

Satış Bölümü – Uluslararası Satış Departmanı
– APAC & AFME Bölümü

Keiwa Nakasuma

Satış Bölümü – Uluslararası Satış Departmanı
– Amerika & Avrupa Bölümü

Kazusa Suzuki

Президент (Генеральный директор) компании

Шинджи Шимомура

Сотрудник отдела продаж в Азиатско
-Тихоокеанском регионе

Кейва Накасума

Сотрудник отдела продаж в регионе
Америка и Европа

Казусе Сузуки

Nakasuma ● Öncelikle dünya inşaat pazarının mevcut durumu hakkında değerlendirmelerinizi rica ederiz.

Shimomura ● Hidrolik ekskavatörlerle ilgili olarak, mevcut küresel pazarda kabaca yılda 160 bin ekskavatör satılmaktadır. Bunların 80 bini Japonya, Avrupa ve Kuzey Amerika pazarında satılırken 80 bin adeti ise Çin, ASEAN ülkeleri, Ortadoğu ve Güney Amerika'da satılmaktadır.

Gelişmekte olan pazardaki talep bu ülkelerdeki ekonomik büyüme ile birlikte hızla büyümektedir. Çin'deki büyüme önemlidir ve talep 2011 yılında 160 bine yükselmiştir (6 kattan fazla). Ancak pazarın, Çin'in ekonomik büyümesindeki düşüşü dolayısı ile zirveden dördte bir oranında azalacağı tahmin edilmektedir. Diğer gelişmekte olan pazarlar da aynı durumdadırlar.

Tersine, Japonya, Avrupa ve Kuzey Amerika'daki pazarın boyutu bu kadar değişmemiştir. Bu pazar durumu nedeniyle birincisi Japonya, Avrupa ve Kuzey Amerika pazarı ve ikincisi gelişmekte olan ülkeler pazarı olmak üzere her iki pazarda da dengeli bir şekilde genişlemeyi planlıyoruz.

Nakasuma ● Gelişmekte olan pazarlara yönelik olarak nasıl hazırlanıyorsunuz?

Shimomura ● Çin ve Asya'daki talebin azalmasına rağmen, gayrisafi yurtiçi hasılanın halen düşük olması dolayısı ile büyümesi beklenmektedir. Şu ana kadarki talebin hızlı büyümesi ile ride beklenemez ancak pazar, emin olunuz sürekli bir şekilde büyüyecektir.

Nakasuma ● Orta Doğu'daki ülkelerde durum nedir? Şirketiniz için Türkiye çok önemli bir pazar değil mi?



● Shinji Shimomura

Работа через дилеров – основа нашей зарубежной стратегии

«Наши отношения с дилерами стали для нас приоритетной задачей». Интервью сотрудника отдела продаж с Президентом компании Сумитомо Констракшн Машинери, ЛТД Шинджи Шимомурой.

Shimomura ● Türkiye büyük bir pazarı olan Orta Doğu bölgesinde ekonomik anlamda istikrarlı bir ülkedir ve bu pazarda yüksek bir payımız bulunmaktadır. Ülkenin siyasi iklimini merakla takip ediyoruz ve ilgi ile gelişmesini izliyoruz. Orta Doğu ülkelerinin yakın gelecekte pazarlarını genişletmeleri mümkündür ve bunların pazarının jeopolitik riskler bulunmasına rağmen yükselen ve gelişen bir pazar olduğu söylenebilir.

Her bir pazarın ihtiyaçlarını karşılayan ürünlerin temin edilmesi bu durumlarda önem taşımaktadır. Çin ve Endonezya'da fabrika-

Накасума ● Господин Президент дайте пожалуйста Вашу оценку ситуации, сложившейся в сфере продаж экскаваторов на мировом рынке.

Шимомура ● На мировом рынке в настоящее время ежегодно продается порядка 160 тысяч гидравлических экскаваторов, 80 тысяч из них – в Японии, Европе, Северной Америке и столько же – в Китае, странах АСЕАН, Ближнего Востока и Южной Америки.

Спрос на развивающемся рынке стремительно растет совместно с экономическим ростом в этих странах. Спрос в 2011 году в Китае увеличился до своего пикового значения в 160 тысяч экскаваторов (массой более 6 тонн). Однако с падением экономического роста Китая его рынок, по оценкам, сократится до одной четверти от своего пика. Другие развивающиеся рынки находятся в подобной ситуации.

В то же время рынки в Японии, Европе и Северной Америке не сильно изменились. В сложившейся ситуации мы планируем развернуть сбалансированный подход к обоим рынкам.

Накасума ● Что компания собирается менять в отношении развивающихся рынков?

Шимомура ● Хотя общий спрос на экскаваторы снизился, в Китае и АСЕАН он будет расти, так как ВВП этих стран всё еще на низком уровне. Однако быстрого увеличения спроса ждать не следует, хотя рынок будет расти совершенно точно.

Накасума ● Что вы думаете про страны Ближнего Востока? Турция является очень важным рынком для нашей компании, не так ли?

Шимомура ● Турция является экономически стабильной страной на Ближнем Востоке и имеет существенную долю его огромного рынка. Мы с интересом наблюдаем за изменениями политического климата в этой стране. Страны Ближнего Востока, вероятно, расширят свой рынок в ближайшем будущем и можно сказать, что их рынок весьма перспективен, хотя и имеет геополитические риски. Очень



● Kazusa Suzuki

● Keiwa Nakasuma



Kazusa
Suzuki

Yurtdışı stratejimizin ana
temeli bayiler ile ortaklık
yapmak olacaktır.

larımızın bulunması dolayısı ile Güney Amerika ve Afrika dâhil olmak üzere gelişmekte olan ülkelerin pazarlarında yeterli kadar artan bir satış imkanına sahip olacağımızı düşünüyoruz.

İnteraktif bir ilişkinin inşa edilmesi!

Suzuki ● Hidrolik ekskavatörlere odaklanan şirketimizin ürünleri hakkında bizlere bilgi verebilir misiniz? Şirketimizin güçlü olan yönü nedir?

Shimomura ● Çok çeşitli iş makineleri olmasına rağmen ekskavatörlerin en klasik ürün olduğunu düşünüyorum. Bir ekskavatör pek çok elemandan oluşmaktadır. Ancak iki imalatçı aynı tedarikçiden temin ettiği aynı elemanları kullanarak bir ekskavatörü ürettiğinde verimleri aynı performansı yansıtmayacaktır.

Örneğin, bir Çin firması bizim ekskavatörlerimizin aynısı yapmak için kullandığımız Isuzu motor ve KYB'nin kontrol valfini kullansa bile bu imkansızdır. Bunun nedeni elemanları kontrol eden bindirme ve kontrol etme teknolojisinin gerekli olmasındandır. Görüyorsunuz, yeterli teknolojiye sahibiz. Ve bu önemli teknolojilere sahip olmamız dolayısı ile aynı alandaki diğer şirketlerden önde büyük enerji tasarruf işlevlerine sahip LEGEST serilerini geliştirebilmekteyiz.

Suzuki ● Yurtdışı pazarları için, şirketimizin ürünleri esas olarak distribütörler vasıtasıyla satılmaktadır. Bu distribütörlerle olan ilişkimizi bize anlatabilir misiniz?

Shimomura ● Distribütörler bizim önemli ticari ortaklarımızdır. Bu nedenle, bunlarla işbirliği yapmamız gerektiğine ve proaktif bir davranışla onlara destek vermemiz gerektiğine inanıyoruz. Karşılaştıkları problemleri çözümlmeye çalışarak interaktif bir ilişki inşa etmenin bizim görevimiz olduğuna da inanıyoruz ve bayilerimiz ile işbirliği içerisinde dünyanın her tarafındaki fuarlarda ürünlerimizi teşhir ederek işimizi geliştirmeye istekliyiz.

Diğer taraftan, distribütörlerimizden istediğimiz avantajlarını anlayarak ürünümüzü satmaları ve müşterilerimiz ile sıkı bir ilişki inşa etmeleridir. Daha iyi ürünler geliştirebilmemiz için müşterilerimizden gelen geri bildirimleri tarafımıza vermelerini de onlardan istiyoruz.

Suzuki ● Chiba ve Endonezya'daki fabrikada yeni eğitim merkezleri inşa edildi. Bu konuda ne diyorsunuz?

Shimomura ● Bunu sadece bizim çalışanlarımız için yapmıyoruz aynı zamanda bayilerimizde çalışanları da eğitiyoruz. Örneğin, eğitime katılanlar ürünlerimiz konusundaki bilgilerini ve

важно в таких ситуациях предоставлять продукцию отвечающую потребностям каждого рынка. Поскольку у нас есть заводы в Китае и Индонезии, мы думаем, что у нас достаточно возможностей для увеличения продаж на рынках развивающихся стран, включая Южную Америку и Африку.

Создание интерактивных отношений

Сузуки ● Расскажите пожалуйста о нашей основной продукции. В чем сила нашей компании?

Шимомура ● Я думаю, экскаваторы являются классическим продуктом в строительной технике. Они состоят из многих компонентов. Но даже если два разных производителя используют одинаковые компоненты от одних и тех же поставщиков, результат всегда будет различным.

Например, если китайский производитель решит скопировать нашу модель и станет использовать такой же двигатель Isuzu и саморегулируемый клапан, результат однозначно будет хуже. Это произойдет потому что существуют отличия в технологии отладки и управления компонентами. Вы видите, мы владеем совершенными современными

Benim adım Shinji Shimomura ve kısa süre önce şirket başkanlığı görevini üstlenmiş bulunuyorum.

Sumitomo'nun ürünleri yakıt verimliliği gibi "ekonomik performans", hız ve güç gibi "üretkenlik performansı" ve çalışanların emniyetine destek vermeye yönelik fonksiyonlar gibi "emniyet performansı" üzerine odaklanarak geliştirilmektedir.

Hidrolik ekskavatörlerimizin yakıt verimliliği özellikle yurtiçi ve

Шинджи Шимомура, Президент компании Сумитомо Констракшн Машинери, ЛТД.

Вся продукция нашей компании разрабатывается с приоритетом общей экономической эффективности, на которую влияют: эффективность использования топлива; показатели производительности – скорость и мощность; безопасность рабочего персонала.

Наша техника особенно высоко ценится как в Японии, так и за рубежом из-за высочайшего уровня топливной экономичности при высокой производительности. Наши гибридные экскаваторы в части внедрения новых технологий опережают аналогичную технику любого произво-

Başkan (& CEO)

Президент (Генеральный директор) компании

Shinji Shimomura

deneyimini artırmak ve bizimki ve diğer imalatçıların ürünleri arasındaki farkları anlamaları için, fiziki olarak makineyi çalıştırma imkanı bulabilmektedirler. Bundan başka, makine ayrıntıları konusunda hızlı hizmet vermeleri için servis personelinin de becerilerini derinleştirmeleri adına eğitiyoruz.

Ben sık sık “Sumitomo’ya taraftar bulun” diyorum. Doğal olarak, müşterilerimiz ürünlerimizi ve personelimizi sevmeyen ürünlerimizi kullanmaya devam etmeyeceklerdir. Taraftarlarımızı arttırmak için bayilerimizi Sumitomo’nun taraftarları olmaya ikna etmeliyiz ve bu vasıta ile ürünlerimizi ağızdan ağıza yaymalıyız. Biz düşünüyoruz ki, Sumitomo’nun bayiler ve müşteriler arasında aynı felsefeyi paylaşmalarını teşvik etmek için bayilerimize destek vermenin çok önemli olduğunu düşünmektedir. Eğitim merkezleri bu amaçla kurulan bir tesistir.



dışında oldukça takdir görmektedir. Yüksek ekonomik performanslı ekskavatörlerimizle geliştirdiğimiz hibrid makinelerimiz, ileri teknolojiğimiz ile dünya genelindeki diğer şirketlerin önünde başarılı bir şekilde yeni işlevleri tanıtmaktadır.

Şirketimizin görevinin “altyapı ile topluma katkıda bulunmak” olduğuna inanıyorum. Bunu yapmak için, benzersiz ve kaliteli ürünleri geliştirmek çok önemlidir. Müşterilerimizi memnun etmek için çaba sarf etmeyi samimi olarak istiyoruz ve daima bize destekte bulunmanızı diliyoruz.

дителя в мире.

Я считаю долгом нашей компании вклад в развитие человеческого сообщества через совершенствование его инфраструктуры посредством разработки хорошо продуманных и качественных машин. Мы прилагаем все усилия, чтобы наши партнеры были удовлетворены сотрудничеством с нами, и чтобы так продолжалось и далее.



Keiwa
Nakasuma



технологиями. Именно потому, что они у нас есть, мы смогли разработать серию экскаваторов под брендом LEGEST, которые являются существенно более энергосберегающими по отношению к аналогичным другим производителям.

Сузуки ● На зарубежные рынки продукты нашей компании продаются через дистрибьюторов. Пожалуйста, расскажите об особенностях отношений нашей компании и дистрибьюторов.

Шимомура ● Дистрибьюторы являются нашими партнерами по бизнесу. Мы считаем, что должны тесно сотрудничать с ними и активно поддерживать. Нашей обязанностью является построение с дистрибьюторами интерактивных отношений, чтобы оперативно решать проблемы, с которыми они сталкиваются. Мы готовы способствовать расширению бизнеса посредством совместной демонстрации своей продукции на выставках по всему миру.

С другой стороны, мы требуем от дистрибьюторов досконально разбираться в преимуществах наших продуктов, понимая, как их продавать и как строить прочные отношения с нашими клиентами. Также мы хотим от дистрибьюторов получить полноценную обратную связь с клиентами.

Сузуки ● На заводе в Таи и в Индонезии построены новые обучающие центры. Что Вы думаете об этом?

Шимомура ● Это делается не только для наших сотрудников, мы обучаем также и дистрибьюторов. Например, обучающиеся там могут работать на наших машинах, расширяя таким образом свое понимание наших продуктов и выявляя различия между ними и машинами других производителей. Также мы обучаем обслуживанию и ремонту экскаваторов.

Я часто говорю «создавайте фанатов Sumitomo». Разумеется, клиенты не будут продолжать использовать нашу продукцию, если им не понравится она или персонал. И для того, чтобы увеличить количество наших фанатов, мы должны убедить дистрибьюторов самим стать нашими поклонниками, чтобы рекомендации о нас передавались из уст в уста. Мы считаем важным помогать нашим дистрибьюторам объединять одной философией компанию Sumitomo, дистрибьюторов и клиентов. Учебные центры предоставляют всё необходимое для достижения этого.

Ekibimiz güneşli bir günde, Sumitomo ekskavatör kullanımı konusunda taahhüt işi almış müşterimiz İl Meclis Üyesi (SorJor.) Prachaub Chongthong ile görüşme yapmak üzere yola çıktı. Prachaub Chongthong, babasının işi olmasından dolayı genç yaşından bu yana taahhüt işlerine olan ilgisini bizlere anlattı. O zamanlar kazı işlerinin insan gücüne dayandığını, bir başka deyişle kazı işi, kamyon doldurma ve kamyon boşaltma işlerinin insanlar tarafından yapıldığını ifade etti. İşinin genellikle kendi memleketi olan Chainat ilinde yaptığını söyleyen

Chongthong, o günlerde ekskavatörlerin yaygın bir şekilde kullanılmadığını belirtti. Bununla beraber işin gelişme potansiyelinin, geliştirmeye yönelik yolların olması gerektiğini gördüğünü kaydetti.

Gençliğinde ekskavatörler Tayland'da satılmak üzere daha yeni ithal edilmekteydi. Kendi işinde kullanmak üzere bunlardan satın aldı ve bu makineler işinin hızlı bir şekilde büyümesine yardımcı oldular. Ancak yaşanan bir olay, onların işini yürütmesini uzun yıllar durdurmasına neden oldu. Sözleşmesini yaptığı bir projede toprak nakledilmesi sırasında yakın arkadaşını kaybetti. Yaklaşık 20



Thailand



Thailand



В один из солнечных дней наша команда получила шанс взять интервью у члена совета провинции Прачауба Чонгхона, одного из наших клиентов, эксплуатирующего экскаваторы Сумитомо. Он любезно рассказал нам о своем участии в земельных проектах еще с юности, когда помогал в делах своему отцу. Земляные работы в то время зависели от ручного труда, то есть использовались землекопы, которые не только копали и вручную загружали самосвалы. Этот бизнес велся в родном городе г-на Пра-

чауба в провинции Чайнати еще тогда будущий советник увидел большие перспективы применения экскаваторов в земельном деле.

Когда он вырос, экскаваторы в Таиланд поставлялись из-за границы. Он приобрел несколько машин, которые помогли ему существенно расширить дело. Однако одно трагическое событие послужило причиной оставления дела на много лет – во время перевозки грунта он потерял своего партнера. 20 лет спустя г-н Прачауб вернулся в

yıl sonra tekrar sevmiş olduğu işi yapmak üzere geri döndü ve şu anda 9 ekskavatör (bunların altısı Sumitomo marka, SH210F modelidir), 13 kamyon, greyderler olmak üzere 30'dan fazla makine kullanmaktadır.

Prachaub Chongthong birkaç yıl önce Sumitomo ekskavatörlerinin kendi ilgi alanında olmadığını ancak satış elemanlarının güzel ilgisi, enerji tasarrufu anlamında arkadaşlarının önerileri ve Leadway yönetim kurulunun dostluğu dolayısı ile tüm bunların aklını çeldiğini ve kullanmaya başladığını belirtti. Prachaub şu anda devamlı

şekilde Sumitomo ekskavatör satın alma konusunda kararlıdır.

Nakhon Sawan ilinde, Leadway'in yeni şubesinin satış sonrası güvenilir, hızlı ve kapsamlı hizmetleri ve iyi kalitede, yüksek koparma gücü ve enerji tasarrufu dolayısı ile ülkenin orta üst kesiminde ekskavatör satış hacminin büyümekte olduğu görüşünü dile getirdi.

Prachaub Chongthong sonuç olarak başarısının sırrını; sorumluluk, güvenilirlik ve dürüstlük ile işini yapmaya yönelik olarak kendini adamaktan ibarettir sözleriyle bize anlattı.

SorJor. Prachaub Chongthong ve Onun Kanında Olan Kazi Taahhüt İş

Прачауб Чонгхон – потомственный подрядчик на земляные работы



земельный бизнес и сейчас располагает более 30 различными машинами: 9 экскаваторов (из них 6 Сумитомо, модель SH210F), 13 самосвалов, greyдеры.

Господин Прачауб рассказал нам что еще несколько лет назад экскаваторы Сумитомо его не интересовали, однако хорошее предложение торгового представителя, благоприятные отзывы своих друзей и выгодные предложения лизинговой компании склонили его к покупке экскаваторов фирмы Сумитомо, о чем он ни разу не пожалел.

Он высказал мнение, что причинами роста объема продаж тяжелых экскаваторов Сумитомо являются не только их хорошее качество, мощность, экономичность и оперативное дружелюбное комплексное сервисное обслуживание, но и новым филиалом компании Leadway (представитель компании Сумитомо) в провинции Накхон Саван.

Наконец г-н Прачауб поделился секретом своего успеха - готовность вести бизнес ответственно и открыто.

Sumitomo'nun dünya genelinde iyi bilinen güçlü teknikleri nelerdir?

Mühendislik Bölüm Yöneticisi,
Mühendislik Departmanı,
Gelişme Kısmı 3
Masayoshi Hosoe

Руководитель отдела развития,
Инженерного департамента
Масаёши Хосо



Yakıt verimliliği, üretkenlik ve konfor konusundaki gelişimi... “Sumitomo'nun hidrolik ekskavatörlerini” geliştirme tutkusu

Mühendislik Bölümü, Mühendislik Departmanı, Geliştirme 3. Kısmının grup lideri ve ürün geliştirmeden sorumlu olan Masayoshi Hosoe 'ye göre: “Sumitomo hidrolik ekskavatörlerinin tanınırlığı gittikçe artmaktadır.”

Yükselen piyasada Sumitomo tarafından tanıtılan Dash 5 serisi ekskavatörlerinin, şirketi en iyi temsil eden bir makina olduğu vurgulanmaktadır ve yakıt verimliliği, üretkenlik ve konfor konusunda tam bir başarıya ulaşıldığı ifade edilmektedir. Hosoe “Sumitomo makinelerini satın alan ve kullanan insanlar Sumitomo hayranı olmaktadır ve o zaman Dash 5 serisini kullanmaya devam etmektedirler. Bu makinelerin kalitesini fark ettiklerini zevkle ifade etmektedirler” dedi. Şimdi, Dash 5 serisinin geliştirilmiş modeli olan Dash 6 serisinin dağıtımına da başlanmıştır.

Dash 6 serisini bu kadar özel yapan şey nedir? Dash 5 serisi ilk önce en son egsoz gazı emisyon yönetmeliğine sahip ülkeler için geliştirildi ve satıldı. Ve daha sonra bu seriler gelişmekte olan diğer ülkelere sunuldu. Ancak, makinenin çalışma koşulları ve bu iki pazar ortamı tamamen farklıydı ve Sumitomo öngörülerini aşan problemlerle karşılaştı. Çözülmesi gereken en karmaşık problem “makinenin dayanıklılığı” idi. “Gelişmekte olan ülkelerdeki ekskavatörlerin çalışma koşulları genellikle ağırdır, yani makineler sürekli ve uzun süreli olarak kullanılmaktadır.

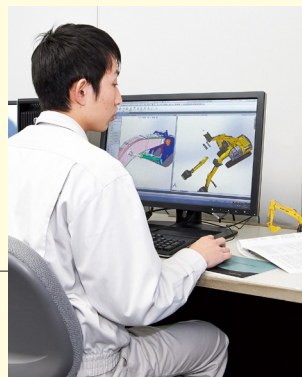
“Kontrol teknolojisi” bizim en önemli üstünlüğümüzdür

“6 serisi ile ilgili olarak, dayanıklılık ve güvenilirliği temin etmeye çalıştık ve yakıt verimliliği, üretkenlik ve rahatlık gibi diğer teknolojileri değiştirdik.”

Dash 5 serisi ekskavatörlerinde rakipsiz yakıt tüketim teknolojisi

«Повышение топливной эффективности, производительности и комфорта...» Страсть разработчиков «гидравлических экскаваторов Сумитомо»

Гидравлические экскаваторы Сумитомо получают дальнейшее признание. Масаёши Хосо, руководитель отдела развития инженерного департамента, ответственный за передовые разработки демонстрирует уверенный настрой. Пятая серия гидравлических экскаваторов представлена Сумитомо на развивающиеся рынки – флагманская в компании и является шедевром по топливной эффективности, производительности и комфорту. Масаёши Хосо говорит: «Клиенты, которые купили и начали использовать 5-ю серию экскаваторов, стали фанатами Сумитомо и с продолжением эксплуатации со всей полнотой оценили



Сильные технические стороны экскаваторов Сумитомо, которые высоко ценятся на мировом рынке.

успешным образом использован, несмотря на то, что Dash 6 серии (20-тонный класс) машин имеют расход топлива до 14% выше, чем у других. Hosoe описывает процесс разработки и тестирования следующим образом: «В процессе разработки мы пытались достичь оптимального баланса между производительностью и экономичностью. Мы использовали различные материалы и компоненты, чтобы добиться наилучших результатов. В результате мы получили машину, которая работает быстрее и экономичнее, чем другие модели в своем классе».

Производительность также выросла. «Нет смысла в повышении топливной эффективности, если при этом машина начинает работать медленнее. Некоторым нашим клиентам требуется высокая скорость работы экскаватора. Хотя довольно трудно добиться хорошего баланса между экономичностью и скоростью, мы успешно решили эту проблему, усовершенствовав систему управления машиной. Такая система управления – сильнейшее оружие Сумитомо. Хотя мы покупаем двигатели и компоненты гидравлики у поставщиков, наши продукты эффективнее и производительнее, чем экскаваторы других марок, использующих те же компоненты. Причина – наша уникальная система управления машиной» – с гордостью говорит Масаэши Хосо.

«Мы уверены в качестве машин серии SH210, как и 5-й серии. И мы убеждены, что не только существующие клиенты Сумитомо, но и владельцы машин других брендов, как только опробуют наши новые экскаваторы, сразу же оценят все их преимущества».

Самым большим преимуществом является то, что машина работает быстрее и экономичнее, чем другие модели в своем классе. Это достигается за счет использования высококачественных материалов и компонентов, а также оптимизации конструкции. В результате мы получили машину, которая работает быстрее и экономичнее, чем другие модели в своем классе. Это достигается за счет использования высококачественных материалов и компонентов, а также оптимизации конструкции. В результате мы получили машину, которая работает быстрее и экономичнее, чем другие модели в своем классе.



достоинства наших машин». Теперь на рынок представлены модернизированные машины – 6-й серии.

Что же делает машины 6-й серии такими особенными? 5-я серия была разработана для продаж в развитые страны и адаптирована к местным высоким экологическим требованиям. Позднее она стала продаваться на рынках развивающихся стран. В то же время условия эксплуатации и окружающая среда на этих двух рынках совершенно различны. В Сумитомо столкнулись с проблемами, выходящими за рамки проектных допусков. Наиболее сложной проблемой, требующей решения, стала износостойкость машин. Условия, в которых работают экскаваторы в развивающихся странах, более тяжелые – машины используются без перерыва в течение длительного времени.

«Технологии управления» – наше самое сильное оружие.

«В 6-й серии мы старались повысить прочность и надежность, а также традиционно снизить расход топлива, повысить производительность и комфорт».

Хотя экскаваторы 5-й серии были и так оптимизированы в плане технологии экономии топлива, в машинах 6-й серии (класса 20 т) удалось повысить топливную экономичность еще на 14%. Масаэши Хосо описывает работу команды разработчиков весьма образно: «Это было похоже на отжим воды из почти сухой тряпки. Например, мы сократили расход топлива на 14% в местах, где происходила потеря давления, сделали усовершенствования гидравлической системы для оптимального распределения потока».

Производительность также выросла. «Нет смысла в повышении топливной эффективности, если при этом машина начинает работать медленнее. Некоторым нашим клиентам требуется высокая скорость работы экскаватора. Хотя довольно трудно добиться хорошего баланса между экономичностью и скоростью, мы успешно решили эту проблему, усовершенствовав систему управления машиной. Такая система управления – сильнейшее оружие Сумитомо. Хотя мы покупаем двигатели и компоненты гидравлики у поставщиков, наши продукты эффективнее и производительнее, чем экскаваторы других марок, использующих те же компоненты. Причина – наша уникальная система управления машиной» – с гордостью говорит Масаэши Хосо.

«Мы уверены в качестве машин серии SH210, как и 5-й серии. И мы убеждены, что не только существующие клиенты Сумитомо, но и владельцы машин других брендов, как только опробуют наши новые экскаваторы, сразу же оценят все их преимущества».



Pazarında Lider olan Leadway Heavy Machinery Co. Ltd. şirketinin müşteri odaklı 4 Yılı



Опыт 4х лет работы компании Leadway Heavy Machinery Co., Ltd.-лидера на рынке тяжелой техники Таиланда

Leadway Heavy Machinery Co., Ltd. şirketi, Mayıs 2012 tarihinde Sumitomo ekskavator ve asfalt sericilerinin Tayland resmi bayisi olmuştur. Aradan geçen 4 yıl boyunca Leadway'in CEO'lüğünü 20 yılı aşkın pazar deneyimine sahip genç ve dinamik Chakart Seanchan yapmıştır. Bu kısa sürede Leadway, Tayland iş makineleri pazarındaki rakipleri arasında sıralamasını ve pazar payını büyütürken ekskavatorde 4. sıraya, asfalt sericiliğinde ise, 2. sıraya yükselmiştir. Leadway müşterilerin artan taleplerini karşılamak üzere hem satış hem de satış sonrası hizmetlerini geliştirmiştir.

Leadway Grubu, Mayıs 1996 tarihinde Tayland'da Myanmar pazarına yönelik ikinci el mekanik ekipman ihracatçısı olarak kuruldu. Aradan geçen 16 yılı aşkın süre sonrası dikkat çeken performansı sayesinde Sumitomo (S.H.I.) Construction Machinery Co., Ltd. (Japonya) şirketi, Leadway ile bayilik anlaşması imzaladı. Leadway 2012 yılında Sumitomo ekskavator ve asfalt sericilerinin resmi bayisi oldu. Bu tarihten sonra Leadway, müşterilerinin maksimum derecede memnun olması için etkin olarak satış sonrası hizmetler ağını geliştirdi ve buna dair altyapı yatırımlarına hız verdi. Şu anda şirketin Lampang, Ubon Ratchathani, Khon Kaen, Chachoengsao, Surat Thani, Nakhon Si Thammarat ve Nakhon Sawan şehirlerinde 7 servis merkezi ve şubeleri bulunmaktadır ve aynı zamanda 2017 yılına kadar şube sayısını 13'e ulaştırmayı hedeflemektedir.

Компания Leadway Heavy Machinery Co., Ltd. стала официальным дилером экскаваторов и асфальтоукладчиков Сумитомо в мае 2012 года. На протяжении всех этих 4х лет Leadway, возглавляемая молодым директором г-ном Чакартом Синчаном, имеющим 20-летний опыт продаж в области машиностроения и строительства, расширила сферу своих продаж и обслуживания техники, а также поставок запасных частей настолько, что сделало ее 4й на рынке гидравлических экскаваторов и 2-й по продажам асфальтоукладчиков в Таиланде среди более чем десятка конкурентов.

Компания была создана в мае 1996 года как экспортер подержанной тяжелой техники из Таиланда на рынок Мьянмы и за 16 лет работы хорошо зарекомендовав себя, заслужила статус официального дилера техники Sumitomo (S.H.I.) Construction Machinery Co., Ltd. (Япония). Основными постоянными приоритетами Leadway являются высокое качество техники, сервисные центры и обширная сеть филиалов, предназначенных обеспечить кратчайшие сроки обслуживания своих клиентов. В настоящее время компания имеет 7 сервисных центров и филиалов в провинциях: Лампанг, Убонратчатхани, Хонкэн, Чаченгсау, Сураатхани, Накхонситхаммат и Накхонсаван. В планах кампании расширение сети к 2017 году до 13 филиалов.

За 3 года было продано 300 экскаваторов Сумитомо (при



Leadway 3 yıl içerisinde toplam 300 ekskavator ve daha sonra 4 yıl içinde 500 ekskavator satış hacmi ile Sumitomo'dan 2014 yılındaki belirgin performansından ötürü üstün bayi ödülünü almıştır. Ödül töreni Sukhothai Otelinde 5 Şubat 2016 tarihinde gerçekleştirildi. Sumitomo ekskavatorleri koparma gücü, enerji tasarrufu ve yüksek performansından dolayı son yıllarda büyük talep görmektedir. Bu taleplere cevap verebilmek için Leadway, satış ekibini güçlendirmiştir. Şu anda şirketin ülke genelindeki müşterilerine anında bilgi verebilecek 18 satış danışmanı bulunmaktadır. Kiralama ve alım hizmetlerine yönelik ise 48 takside kadar uzatılarak hizmet kolaylığı sağlamaktadır.

Leadway, Tayland pazarında hükümetin yaptığı AEC ve Entegre Su Yönetim Projesi sayesinde bu yıl 4.200 ekskavatorün satılacağını öngörmektedir, 300 adetlik ekskavator ve 35 adetlik asfalt sericisi satış hedefiyle pazarın %8'ini almayı hedeflemektedir. Leadway, bu büyük yatırımlarla birlikte pazarın taleplerinin ekskavator ve asfalt sericilerine yönelik sürekli bir talebin olacağını öngörmektedir.

пике продаж в 2014 году и общем количестве проданных более 500 машин), за что Leadway получила звание лучшего дилера компании Сумитомо. Празднование состоялось 5 февраля 2016 года в отеле города Сукхотай.

Благодаря своим выдающимся экономичности и производительности спрос на экскаваторы Сумитомо быстро растет. И чтобы откликнуться на эту тенденцию рынка Leadway расширяет возможности продажи кредитования клиентов. В настоящее время компания имеет 18 продавцов-консультантов, которые способны оперативно консультировать и предоставлять услуги клиентам по всей стране.

Аналитики компании прогнозируют сохранение спроса на экскаваторы и асфальтоукладчики за счет государственных инвестиций в инфраструктуру, подготовки к строительству атомной электростанции и реализации проекта комплексного управления водными ресурсами. Всего в 2016 году объем рынка Таиланда ожидается в 4200 экскаваторов, где компанией планируется занять 8%, то есть примерно 300 экскаваторов и 35 асфальтоукладчиков.



Bauma 2016 Almanya Düzenlendi Выставка Баума -2016 в Германии

● Nisanın ikinci haftasında, dünyanın en büyük inşaat makineleri fuarı olan Bauma 2016 Almanya'da yapıldı. Japonya'da yüksek bir pazar payına sahip olduktan sonra asfalt sericilerinin dünya pazarındaki dağıtım ağını genişletmeyi hedefleyen Sumitomo, bu bağlamda HA90C-2 ve HA60W-2 model asfalt sericilerini Bauma 2016'da sergiledi. Her dönem 550,000'den fazla kişinin ziyaret ettiği

● На второй неделе апреля в Германии прошла самая большая выставка строительной техники в мире-Баума-2016. Имея наибольшую долю на внутреннем рынке Японии, Сумитомо работает над расширением продаж таких моделей асфальтоукладчиков как HA90C-2 и HA60W-2 по всему миру. Каждый год на Баума бывает более

Bauma Fuarı'nda bu sene Avrupa, Orta Doğu, Güney Doğu Asya, Orta ve Güney Amerika ve diğer bölgelerden gelen ziyaretçiler ağırlandı. Sumitomo 53 ülkeden 100'den fazla soru aldı ve bunların bazıları asfalt sericileri için bayi olunması yönündeydi.

полумиллиона посетителей, и в этот раз на выставку приехали гости из Европы, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Южной и Северной Америк и других регионов. Компания Сумитомо получила на свою продукцию более 100 запросов из 53 стран, причем некоторые клиенты пожелали стать дистрибьюторами Сумитомо.



ANKOMAK İstanbul'da Düzenlendi Выставка ANKOMAK в Стамбуле

● İş ve inşaat makineleri, bina elemanları ve inşaat teknolojileri fuarı olan ANKOMAK 1-5 Haziran tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirildi. Türkiye'deki distribütörümüz olan TSM GLOBAL'in desteği ile birlikte Sumitomo ekskavatörlerinin 9 ayrı modeli ve asfalt sericiler ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Toplamda, TSM GLOBAL'in standına 870 ziyaretçi geldi. Ziyaretçiler Sumitomo ekskavatör ve sericilerini yakından inceleme fırsatı bularak makinelerin kalitesinden memnun kaldılar.

● Спобиюня в Стамбуле состоялась выставка строительной техники, строительных технологий и строительных элементов. Совместно с фирмой TSM, нашим дистрибьютором в Турции, на большой экспозиции были выставлены 9

гидравлических экскаваторов и асфальтоукладчиков Сумитомо. В общей сложности стенд TSM посетило 870 человек, и гости имели хорошие возможности оценить качество нашей продукции.



Bangkok, Tayland'da Konferans Конференция в Бангкоке (Таиланд)



● Конференция дистрибьюторов была проведена 13 мая в Бангкоке. С момента проведения первой подобной конференции прошло некоторое время, и на этот раз в ней приняли участие 8 дистрибьюторских компаний с целью про-

● Tayland-Bangkok'da Sumitomo'nun distribütörü tarafından 13 Mayıs tarihinde düzenlenen konferansa, ilkinden bu yana az bir zaman geçmesine rağmen 8 distribütör firma katıldı. Konferansta Sumitomo Construction Machinery'nin (SCM) ticari faaliyetleri ve ileriki dönemlere ait planları paylaşmak üzere istişarede bulundular. Konferansta aynı zamanda distribütörlerin karşı karşıya kaldığı yerel sorunlar müzakere edildi. Konferansa katılım ve geri bildirimler konferansın SCM ve bölgedeki diğer

анализировать продажи машин Сумитомо и очертить планы на будущее. Участники обсудили типичные вопросы местного значения, с которыми сталкиваются дистрибьюторы. Их отзывы по результатам дискуссии показали, что данная конференция укрепила отношения между Сумитомо и другими дистрибьюторами в регионе.

Polonya'da yapılan AUTOSTRADA-POLSKA

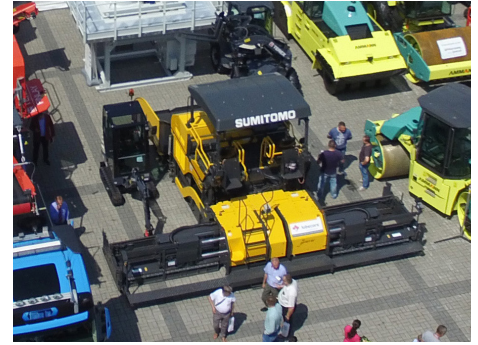
AUTOSTRADA-POLSKA, Польша

● Bir Polonya yol makineleri fuarı olan AUTOSTRADA-POLSKA Haziran ayının 1. haftasında yapıldı. 20 'den fazla ülkeden 400 'den fazla şirket 30.000 m² 'lik fuar alanında ürünlerini teşhir ettiler ve bunların arasında Sumitomo, Polonya'daki distribütörümüz olan Asbud'un desteği ile HA90C-2 ile fuara katıldı. J-Paver'in benzersiz otomatik açılır kapanır tabla sistemimizin ziyaretçilere tanıtıldığı

AUTOSTRADA-POLSKA 2015'teki HA90C ve HA60C sergilenirken, 2016'da HA90C modeli ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Her gün 30'dan fazla yol müteahhit firması ağırlanırken, fuar boyunca standımız ziyaretçiler tarafından hiç boş bırakılmadı. Polonya pazarı devam eden otoyol projeleri ve yol genişletme çalışmaları nedeniyle sürekli büyüme bekleyebileceğimiz bir Pazar durumundadır.

● Польская выставка дорожных машин AUTOSTRADA-POLSKA проводилась в первую неделю июня. Более 400 компаний из более чем 20 стран представляли свою продукцию на 30 000 м² выставочной площади. При поддержке нашего дистрибьютора в Польше компании Asbud, компания Сумитомо представила асфальтоукладчик HA90C-2.

Ранее на AUTOSTRADA-POLSKA 2015 мы получили несколько заказов на модель HA60C с уникальной технологией нивелирования: J-Paver, поэтому в 2016 году выбрали другую модель - HA90C. Ежедневно на нашем стенде бывало около 30 представителей различных дорожно-строительных фирм Польши с планами строительства нескольких шоссе и расширения имеющихся автострад. Являясь рынком, где мы можем ожидать устойчивый рост продаж



Rusya, Moskova'da yapılan CTT Fuarının Ardından

В Москве прошла выставка CTT

● 2000 yılından bu yana CTT, Rusya ve CIS ülkelerine inşaat makineleri ve en son teknolojileri getiren önemli bir fuar olarak büyümüştür. Mayıs-Haziran 2016 tarihleri arasında 5 gün süreyle düzenlenen fuara bu yıl 700 'den fazla firma katıldı. Sumitomo 'nun Rusya'daki distribütörü TTT de fuara SH210LC-5 ve SH330LC-5 model ekskavatörler ile katılarak müşterilerine ürünler hakkında bilgi verirken, pazarın yeni oyuncusu olarak müşterileri ile buluştu.



● Выставка CTT проводится ежегодно начиная с 2000 года. За 16 лет она выросла до крупнейшей выставки строительной техники и технологий в России и странах СНГ. В 2016 году она проводилась в течение 5-ти дней с мая по июнь.

Наш дистрибьютор в России - компания ООО «Тойота Тсусё Техника» приняла участие в выставке, где демонстрировала модели SH210LC-5 и SH330LC-5 для этого нового для нас рынка.

distribütörler arasında başarılı bir buluşma gerçekleştirilmiş olduğu yönünde yakın ilişkilerin kurulmuş olduğunu gösterdi.

Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN) ülkeleri toplamda Japonya'nın 5 katı nüfusa sahiptir ve bu ülkeler çok sayıda doğal kaynak ve çalışkan toplumlara sahip olmakla birlikte farklı ekonomik koşullar yer almaktadır.

Talepte azalmayı yansıtacak şekilde ekskavatör pazarında şu anda durgun bir durum ile karşı karşıya olmasına rağmen

Особенности региона в том, что страны АСЕАН имеют существенные отличия в экономическом развитии населения в них в 5 раз больше, чем в Японии; на территории имеется большое количество разнообразных природных ископаемых.

Хотя в настоящее время рынок гидравлических экскаваторов в регионе сокращается, АСЕАН рассматривается

ASEAN, gelecekteki ekonomik kalkınmaya dayalı olarak büyüyen bir pazar görülmektedir.

Böyle bir pazarda, konferansta kabul edilen düşünce; hem imalatçı hem de distribütörlerin müşterilerin bakış açısını öğrenmesine ihtiyaçlarının olması ve yüksek kaliteli ürünler ve hizmet sunma şeklinde olmuştur. Ayrıca konferansın periyodik olarak yapılması kararlaştırılmıştır.

как растущий рынок, в котором хорошие перспективы для развития экономики.

На таком рынке, чтобы обеспечить высокое качество продукции и услуги производители дистрибьюторы должны понимать клиента и действовать согласованно. Такие конференции планируется проводить регулярно.

1993 yılında Dünya Mirası

olarak ilan edilen

Himeji Kalesi, Japon kale mimarisinin sembolü olarak bilinmektedir. Bu kale kanatlarını açan beyaz bir balıkçıl gibi görünür ve bu nedenle "Shirasagi-jo" diye (beyaz-balıkçıl kalesi) olarak adlandırılmaktadır.

Kale içinde pek çok bina (bir ulusal hazine) onyedinci yüzyılın başlangıcında inşa edildiği şekli ile aynı dış görünümünü korumaktadır. Kalenin en iyi parçası kale içinin ortasında yer alan büyük kaledir. Bir bodrumu olan bu yedi-katlı (beş katlı görünümündedir) kale, yapıldığı esnadaki en iyi ahşap yapı idi. Taş duvarının altı dahil iç kalenin yüksekliği 46m dir. Dış duvarı kurşunlara dayan-

ması ve binayı yangından koruması için beyaz-sıva ile kaplıdır. Kale üzerindeki çatılar da zamanın tapınak yapılarının tasarımlarını yansıtan geniş ok şeklindedir. Bunlar kaleye benzersiz tasarımı sunmakta ve "mutlaka görülmesi gerekli" kılmaaktadır.

Himeji Kalesinin dış tasarımının güzelliğinin yanında, bu kale sahip olduğu karmaşık savunma mekanizması ile meşhurdur. Kalenin ön kapısı olan "Hishi-no-mon"dan (Hishi kapısı) geçtikten sonra kale içine geçişte dönemeçler ve dönüşler ve pek çok kapı vardır. İçeriye giren-



Kale içi (bir ulusal hazine) ortada parlak beyaz-renkli büyük kale içinden oluşmaktadır ve üç küçük kale onun etrafını çevrelemektedir. Adresi 68, Honmachi, Himeji-shi, Hyogo Prefecture.
<http://www.city.himeji.lg.jp/guide/castle/>

«Замок Белой Цапли» состоит из белой блестящей башни в центре и трех небольших зданий, окружающих её.
Адрес: 68, Honmachi Himeji-shi Hyogo Prefecture
<http://www.city.himeji.lg.jp/guide/castle/>

lere çapraz ateş ile saldırılacak şekilde geçiş tasarlanmıştır.

Himeji Kalesi 400 yıldan fazla bir süre ile rüzgara ve kara dayanmaktadır ve 2015 yılında tamamlanması altı yıl süren kale içinin büyük bir yenileme çalışmasından sonra kendi original görünümünü tekrar kazanmıştır. Çatısı ve beyaz sıva ile kaplanan dış duvarı güneş ışığını harika bir şekilde yansıtmaktadır ve "Shirasagi-jo" diye anılmaya uygundur.

Japon
Kalesi

Himeji

Японский
замок

Химэдзи

Japon kaleleri gezip görülecek harika yerlerdir ve Japonya'nın "mimari güzelliklerinin" temsilcileridirler. Burada, Japonya'nın yüzyıllarca eski tarihinden ve kültüründen zevk alacağınız en iyi Japon kalelerinden birini tanıtacağız!

Японские замки - превосходные туристические объекты, являющиеся олицетворением архитектурных красот Японии. Мы представляем вам один из лучших японских замков, в котором вы сможете наслаждаться многовековой историей и культурой Японии.

Замок Химэдзи, в 1993 году занесённый в Список всемирного наследия Юнеско, является символом и образцом японской архитектуры. Замок напоминает белую цаплю, расправляющую крылья, поэтому его также называют «Замок Белой Цапли».

Многие здания на территории замка, включая главную башню (является национальным достоянием Японии), имеют тот же внешний вид, что и после своей постройки в XVII веке.



Hishi-no-Mon
Hishi-no-mon beyaz duvar ve lake çerçeveler ve altın çengeller ile dekore edilen muhteşem camların bulunduğu bir kapıdır.

Центральные ворота в белой стене с окнами, декорированными лакированными рамами и позолоченными замками.

Лучшей частью замка является большое здание, стоящее в центре. Эта семиэтажная башня (вместе с двумя этажами подвала) была самым большим деревянным сооружением Японии в момент его постройки. Стены башни возвышаются на 46 метров и покрыты специальной белой штукатуркой, предназначенной для защиты от пуль и пожара. Крыши замка имеют разнообразие форм, характерных для времени постройки. Они придают замку неповторимый облик, который должен видеть каждый.

Наряду с внешней красотой замок Химэдзи известен сложными системами защиты. Пройдя через парадный вход, проход изобилует поворотами и многочисленными воротами, чтобы замедлить движение атакующих и в это время вести их обстрел.

Замок Химэдзи выдержал 400 лет ветров и снегов и в 2015 году вновь обрел первоначальный вид после сложной шестилетней реконструкции. Снова стены и крыши замка покрыты свежей белой штукатуркой, отражающей солнечный свет и оправдывающей название «Замок Белой Цапли».

Japon Tecrübesi ЯПОНСКИЙ ОПЫТ

“Baykuş kafeleri” yabancılar için gezip görülecek yerler olarak son zamanlarda popülerite kazanmaktadır. Görülmeye değer baykuşlar ile etkileşime geçerek bir deneyim yaşayın ve kendinizi yenileyin!

У зарубежных туристов в последнее время стремительно набирают популярность «Кафессы совы». Почувствуйте себя моложе, пообщавшись с очаровательными совами!



① Kafe içerisinde piranhalar ve muhabbet kuşları gibi hayvanlar da bulunmaktadır ve ziyaretçilerin yüzü hep gülümsektir.
② Rusya'dan gelen Viada baykuşlarla bir araya gelmekten dolayı heyecanlıdır.

① Кроме сов в кафе есть еще попугаи и пираны, а также улыбающиеся посетители
② Влада из России рада общению с совой

“Çiçek kafeleri” ve “kedi kafeleri” gibi Tokyo’da benzersiz kafeler bulunmaktadır. Ancak “baykuş kafeleri” son günlerde çok fazla ilgi çekmektedir. Baykuşlar bilgelik ve mutluluğun ikonu olarak bilinmelerine rağmen bunlarla oynamak konusunda çok az imkana sahip olduk. İlk “baykuş kafesi” birkaç yıl önce açıldı ve son yıllarda büyük ilgi odağı oldu. Şimdi, Tokyo bölgesinde otuzdan fazla “baykuş kafesi” bulunmaktadır.

“Owl no Mori” (Baykuşlar Ormanı) 2015 Nisan ayında açıldı ve Akihabara İstasyonu’nun yanındaki bir binanın 5. katında yer almaktadır ve Tokyo’daki en popüler baykuş kafelerinden bir tanesidir. Kafenin girişinde bir giriş ücreti ödedikten sonra derin bir orman gibi görünmesi için dekore edilen kafeye gireceksiniz ve orada yaklaşık 50 baykuş ile karşılaşacaksınız. Bu kafedeki baykuşların çoğu yumurtadan yetiştirilmiştir yani insanlara alışkındırlar ve bunların bazıları kafenin içerisinde serbesttir. Rahatınıza bakın ve onları okşayın, onlarla resim çekinin veya sadece onları seyreidin. Kafe personeli çok naziktir ve istemeniz halinde baykuşları omzunuzda taşımanıza yardım edeceklerdir. Bu nedenle, ilk kez kafeyi ziyaret eden yabancı turistler bile baykuşlarla iletişimde bulunmaktan zevk alabilirler.

İsterseniz kafeyi kendi başınıza, ailenizle veya erkek/kız arkadaşınızla ziyaret edin, “Sevimli baykuşlarla iyi bir vakit geçireceğinizden” emin olabilirsiniz.” Size huzur verecektir ve bu da daha önce yaşamadığınız bir tecrübe olacaktır. Bu yeni Japon kültürüyle eğlenin.

Owl no Mori / Baykuşlar Ormanı

Bilgi ● Adres: 5th Floor, 4-5-8 Sotokanda, Chiyoda-ku, Tokyo / TEL: 03-3254-6366 (Telefonla bir rezervasyon yapmanız tavsiye edilir) / URL <http://2960.tokyo> / Çalışma saatleri: Hafta içi - 12:00~22:00 (Hafta sonu - 16:00~22:00) / Hafta sonu ve tatiller - 12:00~23:00 / Sabit tatil: Haftada yedi gün açıktır / Ücret: Yetişkin - Saati ¥890 (yaklaşık US\$8.81) / Çocuk - Saati ¥540 (yaklaşık US\$5.35) / ※Tüm ücretlere vergi ve bir içecek dahildir



В Токио есть множество оригинальных кафе, таких как «Кафе горничных», «Кошачьи кафе», однако «Совиные кафе» в настоящее время становятся всё популярнее. Хотя совы олицетворяют собой мудрость и счастье, у нас очень мало возможностей пообщаться с ними. Первое «Совиное кафе» было открыто несколько лет назад и с тех пор их количество резко возросло. В Токио теперь насчитывается более тридцати «Совиных кафе».

Кафе «Owl no Mori» (Совиный лес), открывшееся в апреле 2015 года, находится на 5-м этаже здания, расположенного вблизи станции метро «Акихабара», и является одним из самых популярных совиных кафе в Токио. После оплаты входного билета вы войдете в зал, оформленный как дремучий лес, и там можете встретить около 50 сов. Большинство птиц в кафе были выращены из яиц, а не отловлены в лесах, поэтому они не боятся людей и в зале ощущают себя вполне свободно. Вы можете гладить их, делать с ними фотоснимки или просто любоваться этими великолепными птицами. Если пожелаете, дружелюбный персонал кафе поможет вам посадить сову на плечо.

Собираетесь ли вы посетить кафе самостоятельно с семьей или друзьями, вы гарантированно отдохнете и расслабитесь в обществе очаровательных сов. Они подарят вам непередаваемое ощущение удовлетворенности и покоя, опытом с которым вы никогда не сталкивались ранее. Несомненно стоит оценить и насладиться этим новым элементом японской культуры.

Owl no Mori / Совиный лес

Информация ● Адрес: 5th Floor, 4-5-8 Sotokanda, Chiyoda-ku, Tokyo / Тел: 03-3254-6366 (рекомендуется сделать предварительный заказ по телефону) / Сайт: <http://2960.tokyo> / Часы работы: Будни - 12:00~22:00 (среда - 16:00~22:00) / Выходные и праздничные дни - 12:00~23:00 / Праздники: открыто семь дней в неделю / Стоимость: Для взрослых - 890¥ в час (около 8,81 \$) / Для детей - 540¥ в час (около 5,35 \$) / * В стоимость входят налоги и один напиток.