

# Goodway

**Edward Te-hwa Yang, президент Goodway Machine Corp.: «Когда я начинал свою деятельность, у меня было совсем немного денег для организации работы компании, поэтому ее жизнедеятельность началась с выпуска небольших устройств. Первым был изготовлен токарный станок с ножным приводом стоимостью всего \$500. Затем наша продукция постепенно усложнялась, появились станки с электроприводом, а в 1980 году мы создали первый станок с ЧПУ».**

**Goodway** — производитель № 1 токарных станков на Тайване. Сегодня Goodway поставляет свою продукцию в более чем 50 стран мира. Ее номенклатура обширна: от малых станков для продольного точения «швейцарского типа» до больших вертикальных и горизонтальных обрабатывающих центров. Компания имеет четыре завода, из них два расположены в Китае. А в США у нас есть торговая компания, которой руководит мой сын. И все это результат постоянного труда и решения непростых задач, которые жизнь подбрасывает регулярно. Например, трудное время кризиса 2008 года мы использовали для создания новых моделей станков: как небольших, так и многоосевых габаритных вертикальных обрабатывающих центров с ЧПУ, а также разработки автоматизированных систем загрузки/выгрузки.

Сейчас в Goodway Machine Group на заводах, расположенных на Тайване, работает более 1000 человек. Непосредственно в Goodway, которая входит в группу компаний, — более 400 человек и более 500 человек — в AWEA. На заводах в Китае трудятся более 400 человек, а после окончания строительства нового завода эта цифра достигнет 1000. Там выпускаются более простые модели станков, соответствующие потребностям очень большого здешнего рынка. Они не хуже по качеству, чем тайваньские, но нам нужно определенное время для того, чтобы местные покупатели освоили более сложное оборудование, а наши инженеры и рабочие приобрели опыт выпуска более сложных станков, поскольку они занимаются этим только 7 лет, когда на Тайване — 30. Производство качественных современных станков требует от технических специалистов многолетнего опыта и знаний.

Создание станка высокого уровня — это искусство. Яркий пример: толщина человеческого волоса в 10 раз больше, чем точность обработки детали на станке, составляющая 5 микрон. Я не устаю говорить своим сотрудникам, что единственный путь завоевания рынка — это создание высококачественных станков. 30 лет тому назад, когда я начинал свою работу, бытовало мнение о низком качестве и дешевизне тайваньских станков. И тогда я решил, что если мы хотим сделать Goodway большой, признанной в мире компанией, то нужно отказаться от демпинга и пойти по пути создания станков самого высокого качества.

Мы стали производить более точные и качественные станки, естественно, возросла их цена. Ее достаточно тяжело определить, т.к. для создания более точных изделий требуется дорогое, сложное оборудование и современная организация производства в соответствии с международными стандартами ISO. Многие клиенты, не знакомые с техническими особенностями нашей продукции, не понимают, в чем состоит наше преимущество перед другими тайваньскими производителями. Ответ прост — на разработку конструкции более качественных моделей станков и отработку технологии их изготовления мы потратили более 30 лет. Самой лучшей характеристикой нашего оборудования являются повторные заказы, после того как клиенты один раз уже приобрели нашу продукцию, а также их рекомендации своим коллегам. Поэтому даже в кризис мы постоянно наращивали производство и увеличивали прибыль.

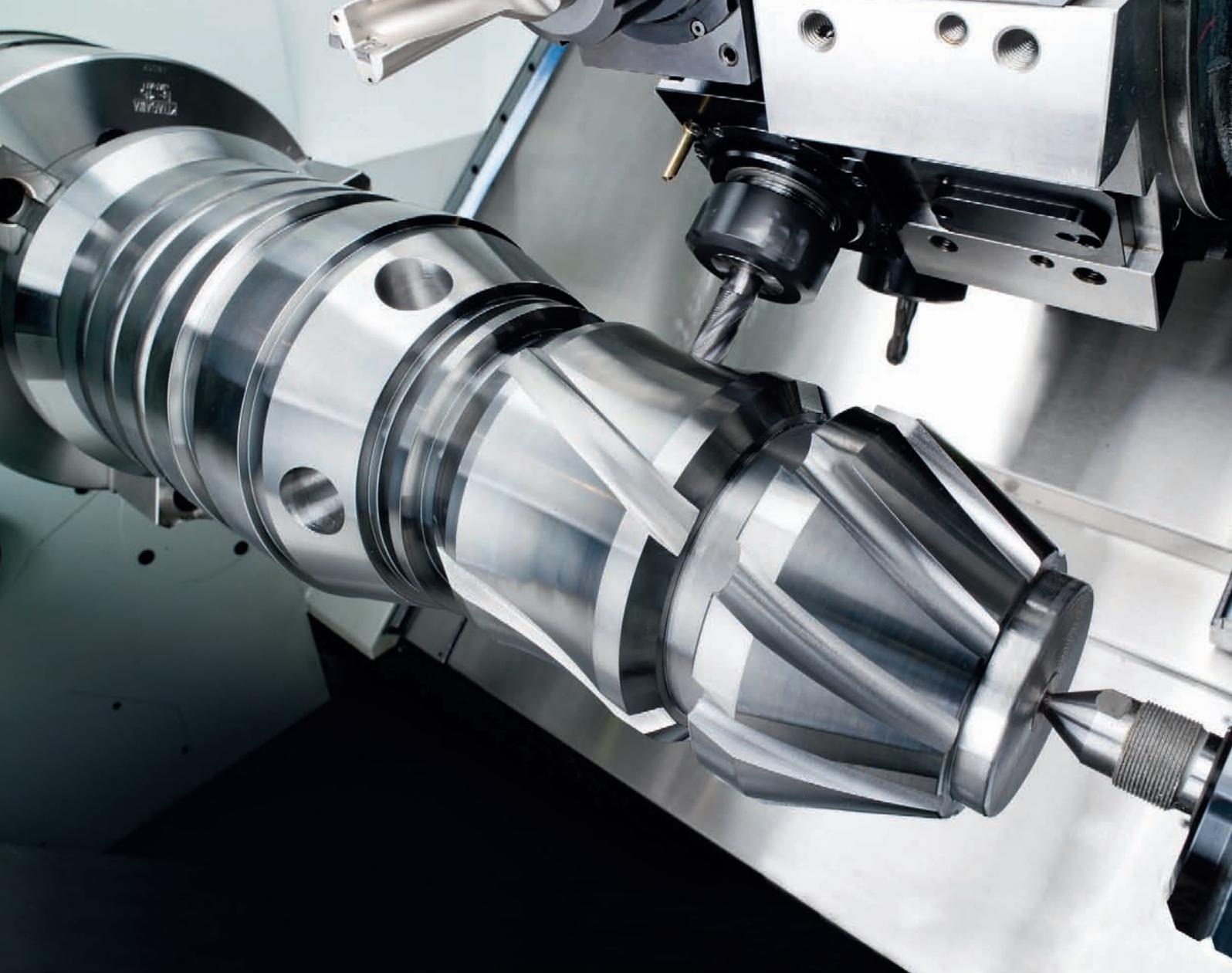
Несмотря на то, что Goodway и AWEA входят в самую крупную машиностроительную группу на Тайване, мы ограничиваем наши непроизводственные расходы. Я лично, путешествуя на дальние расстояния, еще 10 лет назад покупал билет в эконом-класс. Толь-



**Edward Te-hwa Yang,** президент Goodway Machine Corp., президент Ассоциации станкостроителей Тайваня TMBA

ко сейчас я один могу позволить себе летать в бизнес-классе. Многие наши коллеги из гораздо меньших компаний на выставке снимают номера в пятизвездочных гостиницах, а мы арендуем обычную квартиру, ездим в общественном транспорте и экономим даже на этом.

Мне 66 лет, но темп моей жизни по-прежнему высок: вчера приехал в Ганновер в 22–00, в 6–00 — проснулся и к 9–00 уже приехал на выставку. Это подтверждает и факт беседы с Вами: далеко не все первые лица компаний находят время для того, чтобы



THE ULTIMATE MACHINING POWER



Токарные станки №1 в Тайване  
Лидер продаж в Украине в 2011 г.



# *БАТЕКС*

Эксклюзивный представитель Goodway Machine Corp. в Украине - ООО "Батекс".  
Надежные поставки с 1999 г. Сервис. Обучение. Инструмент. Технологии.  
Киев, ул. Тимирязевская 2. Тел.: (044) 583-5385; [abotte@batex.ua](mailto:abotte@batex.ua); [www.batex.ua](http://www.batex.ua)

лично общаться с клиентами и журналистами. Я общаюсь на все темы и стараюсь лично во многое вникать. Такой подход помогает оперативно решать все вопросы.

Наши станки эксплуатируются не менее 15–20 лет, поэтому удельная годовая стоимость их использования относительно невелика. Они имеют много преимуществ, но, тем не менее, нашему представителю нужно потратить много времени на сравнение эксплуатационных характеристик нашего оборудования с аналогами, чтобы убедить заказчика в эффективности приобретения именно нашей продукции. И это того стоит. Ведь к изготовлению станков мы относимся как к процессу создания произведения искусства. Это очень кропотливая работа. Поэтому наши сотрудники тяжело и много работают. Конечно, получают за это соответствующее вознаграждение, выше, чем в других компаниях. Это наш принцип. Мы стараемся соблюдать еще одно очень важное для нас правило: если компания хорошо заработала, то премию получают не только учредители, но и все сотрудники. В конце каждого успешного финансового года каждый сотрудник получает дополнительно две зарплаты, а если результат не очень хороший — одну. Если год выдался очень удачным, то премия достигает 4–5 зарплат. Поэтому у нас практически нет проблем с кадрами, в том числе и региональными представителями. Все наши диле-

ры являются частью нашего коллектива. Мы одна команда — это принцип Goodway!

Мы плотно сотрудничаем со многими тайваньскими университетами, например с National Chengchi University (Национальный университет в Ченгчи), председателем Ассоциации выпускников которого я являюсь. Она помогает студентам и выпускникам найти работу. Наша компания выделяет немало средств на привлечение на работу у нас лучших кадров: с первого курса платит дополнительную стипендию студентам, которые после окончания вуза вольются в наши ряды. Goodway старается выбирать самых лучших выпускников, и большинство руководителей нашей компании вышли именно из Ченгчийского университета.

Являясь более 10 лет президентом Ассоциации станкостроителей Тайваня TMBA (Taiwan Machine Tool and Accessory Builders Association), в которую входит около 500 компаний, совместно с их руководителями формирую и предлагаю правительству меры, способствующие развитию приоритетных отраслей промышленности. Оно активно взаимодействует с нами и во многом помогает, в частности:

- ♦ оказывает поддержку НИОКР;
- ♦ инвестирует в обучение персонала.

У нас есть центр для подготовки молодых специалистов. Половину стоимости обучения оплачивает государство, половину — предприятия;

♦ оплачивает участие компаний в выставках, что способствует развитию международной торговли. В частности, на ЕМО-2011 представлены 150 тайваньских предприятий.

Каждые 2 месяца происходят встречи промышленников с членами правительства, где обсуждаются все насущные вопросы. Далеко не всегда помощь государства выражается в финансовой поддержке. Она может быть и в виде определенных привилегий или льгот. Например, получить землю для строительства завода на нашем маленьком острове — очень сложная задача. Тем не менее в городе Taichung для создания технопарка выделен большой участок, на котором можно разместить 50 промышленных компаний. Цена на землю для всех одинакова, все отрасли равны. Мы не получаем землю бесплатно или со скидкой, дотаций нам не дают. Однако если столько производств находятся на одном участке земли, в большом промышленном технопарке, гораздо легче осуществлять поставку запчастей, упрощается снабжение ресурсами. Государство создает инфраструктуру за свои деньги: обеспечивает подвод электричества, воды, строит новые дороги, транспортные развязки.

Сегодня многие тайваньские компании переносят производство в Китай, Малайзию, Россию. Но станкостроители хорошо себя чувствуют на Тайване. Семь лет назад мои коллеги из аналогичных ассоциаций Германии и Швейцарии посетили Тайвань и были поражены тем, что такая маленькая страна может производить такое количество станков. Тайвань находится на пятом месте в мире по производству и на третьем месте в мире по экспорту станков. Такие достижения не могут не удивлять. Многие производства были перенесены за пределы Тайваня, но станкостроение осталось в стране.

От трех до пяти тысяч субподрядчиков и производителей запчастей для станков находятся в городе Taichung на расстоянии 30–60 минут езды друг от друга. Если нам нужно заказать какую-то деталь, узел или запчасти, то мы можем легко выбрать из большого количества поставщиков, которые находятся вблизи. Для сравнения, в Китае, где расстояния больше и путь между заводами в Шанхае и Суджоу занимает два часа, вопрос опера-



Прецизионный вертикальный токарный обрабатывающий центр Goodway GV-1000M

**Edward Te-hwa Yang**, президент Goodway Machine Corp.: «Я обращаюсь не только к читателям, но и ко всем, кто использует токарные станки компании Goodway. Для того чтобы достичь современного уровня производства, мы прошли долгий путь, полный тяжелого труда и усилий. Компания была основана мною 36 лет тому назад, изначально в ней работали 3 человека, включая меня. Производство высококачественных станков всегда было моей мечтой. Перед собой я поставил цель: если смогу делать станки, которые будут пользоваться спросом на мировом рынке, то я буду счастлив! Конкурентоспособность наших станков определяется именно их качеством. Конкуренция ценой — не путь Goodway».



#### На фото:

**Струцинский Анатолий Всеволодович**, директор ООО «Батекс»;  
**Edward Te-hwa Yang**, президент Goodway Machine Corp.;  
**Ботте Андрей Александрович**, начальник отдела продаж оборудования ООО «Батекс»

тивной поставки запчастей решать гораздо сложнее.

90% комплектующих и запчастей мы изготавливаем на Тайване, и только системы управления, контроллеры Fanuc, Siemens и другие мы закупаем за границей. Подшипники мы частично получаем из Японии, частично используем местные. Но доля тайваньской комплектации постоянно растет, т.к. японские компании тоже стремятся создавать предприятия на Тайване. Например, японская компания NTN уже 20 лет имеет производство на Тайване.

В Японии, Германии и Корее непосредственно на заводе изготавливают до 90% комплектующих для станков. В Тайване только крупные предприятия производят нормализованные узлы, например, шарико-винтовые пары (ШВП) или линейные направляющие, а шпиндели, патроны и инструментальные магазины у себя на заводе изготавливают только 20–30 компаний. Ранее тайваньские производители импортировали эти запчасти из Японии, а теперь наоборот, японцы импортируют их с Тайваня. Совсем недавно такие производители оборудования как Okuma, Fanuc и др. считали качество станков с Тайваня плохим, а теперь они изменили свое мнение и закупают не только их, но и ШВП, линейные направляющие, патроны и шпиндели. Я думаю, что эти тенденции последних 30 лет — следствие значительного роста качества нашей продукции. Конкуренция обязывает нас очень тщательно изучать

последние модели станков таких мировых лидеров, как Okuma, Mori Seiki, DMG. Кроме того, мы прислушиваемся к мнению наших дилеров во всем мире о популярности тех или иных моделей и к разработке каких нужно приступить. В нашу штаб-квартиру приходит очень много информации. Принимая во внимание мнение наших дилеров, мы стремимся разрабатывать будущие станки на очень высоком уровне. Сотрудничая со школами и университетами, центрами научно-технических разработок на Тайване, мы активно внедряем их научные разработки. Постоянно и неустанно распространяем информацию о наших новинках и разработках, участвуя в больших всемирных выставках, публикуя статьи о наших станках в научно-технических журналах. Для нас очень важно, чтобы широкий круг потенциальных пользователей мог как можно раньше ознакомиться с нашим новым оборудованием.

20% продукции компания продает на внутреннем рынке, 80% — поставляет на экспорт. Из них 10–15% покупает Турция. Американский рынок занимает в этом году 15–20%, хотя ранее он занимал только 10%. Надеемся, что Украина скоро выйдет на 2-е место после Турции по объему продаж. Основные причины увеличения продаж наших станков, на мой взгляд, таковы:

- ♦ рост рынка станков в США. Если ранее американские компании стремились перенести производство в Китай, то сейчас,

в связи с увеличением себестоимости производства в Китае и падением курса доллара, намечалась тенденция возвращения производств обратно в США;

- ♦ высокое качество станков Goodway, сопоставимое с качеством продукции известных мировых брендов, хорошо известно в США;

- ♦ возрождение в Восточной Европе промышленности после кризиса, особенно в Украине, России, Болгарии, где сегодня очень хорошо идут продажи;

- ♦ перенос производства в страны Восточной Европы — Венгрию, Чехию, Польшу, обусловленный ростом себестоимости производства в Китае. Следовательно, рынок станков там будет также развиваться. Немаловажную роль в успешном продвижении Goodway в Украине играет наш представитель — фирма «Батекс». Мы довольны этим сотрудничеством и надеемся, что благодаря ее активной работе, наши станки будут там и впредь пользоваться большой популярностью среди специалистов. ➔