



**Интервью с Вице-президентом
компании Litz Hitech Corp.**



ИТО: Когда была создана компания Litz? Пожалуйста, расскажите об истории создания и развитии компании

Ronny Chiang: Компания Litz была создана в городе Тайчжун, Тайвань в 1987 году. Первое время Litz занималась только поставками вертикально-фрезерных обрабатывающих центров для небольшого числа клиентов. В 1998 году компания создала свою собственную производственную линейку. В 2007 году компания инвестировала в создание производственной базы в Китае, которая обеспечивает потребности внутреннего рынка. В настоящее время компания экспортирует свою продукцию в 45 промышленных стран по всему миру.

ИТО: Кем и как управляется компания?

Ronny Chiang: Мистер Джеймс Ху (Mr. James Hu) и его семья владеют контрольным пакетом акций. В целом, компанией руководит команда топ-менеджеров.

ИТО: Пожалуйста, расскажите о ключевых партнерах компании.

Ronny Chiang: Нашими клиентами являются OEM-компании (производители комплексного оборудования) по производству обрабатывающих центров, токарных и заточных станков, а также оборудования для лазерной гравировки. У нас есть партнеры по всему миру, и ГК «ФИНВАЛ» один из них.

ИТО: Когда компания Litz вышла на российский рынок? Столкнулись ли Вы с какими-либо трудностями при выходе на российский рынок?

Ronny Chiang: В период с 2004 по 2006 годы компания Litz впервые вышла на российский рынок через торговые представительства. С 2007 года компания Litz работает в России через дистрибьютора. У нас не возникло проблем с выходом на российский рынок благодаря тому, что у нашего российского партнера есть квалифицированные технические специалисты, которые прекрасно разбираются в нашем оборудовании.

ИТО: Какие услуги и оборудование предлагает Litz на российском рынке? Кто представляет Вас в России?

Ronny Chiang: На российском рынке мы предлагаем несколько серий вертикально-фрезерных обрабатывающих центров, оснащенных различными типами приводов шпинделей и направляющих, горизонтально-фрезерные обрабатывающие центры, токарные станки с ЧПУ, высокоскоростные сверлильно-резьбонарезные и 5-ти осевые обрабатывающие центры. В России нас представляет ГК «ФИНВАЛ», которая имеет право на реализацию и обслуживание оборудования LITZ.



История компания Litz Hitech началась в 1987 году. Основным направлением деятельности компании является производство фрезерных и токарных обрабатывающих центров с числовым программным управлением. В производственную линейку компании Litz Hitech входит такое оборудование, как вертикально-фрезерные обрабатывающие центры, пяти осевые фрезерные обрабатывающие центры, токарные станки с ЧПУ, горизонтально-фрезерные станки с числовым программным управлением, высокоскоростные сверлильно-фрезерные станки, и расточные обрабатывающие центры.

Компания Litz Hitech изготавливает более 2000 станков в год, постоянно наращивая объемы производства. Весь процесс производства оборудования, выпускаемого компанией LITZ Hitech, контролируется на каждом этапе. Особое внимание уделяется выбору поставщиков комплектующих для оборудования. В своем производстве компания Litz Hitech использует комплектующие только ведущих мировых производителей. Проектированием и изготовлением станков на предприятии занимается высококвалифицированный персонал, что позволяет получить высокое качество выпускаемой продукции, которое подтверждается на испытаниях станка перед отгрузкой потребителю.

ИТО: Расскажите о вашем сотрудничестве с ГК «Финвал»: как все начиналось, как давно вы сотрудничаете и т.д.

Ronny Chiang: Первое знакомство представителей ГК «ФИНВАЛ» с продукцией Litz произошло в 2007 году. В тот момент компания Litz поставляла OEM-продукцию для швейцарского станкопроизводителя. Сотрудничество с ГК «ФИНВАЛ» началось в 2007 году.

ИТО: Что делает вашу продукцию и ваши услуги уникальными на российском рынке? В чем состоит конкурентоспособность вашей продукции по сравнению с вашими соперниками на российском рынке?

Ronny Chiang: Litz уделяет особое внимание контролю за качеством технологического процесса, что позволяет поставлять на рынок качественную высокотехнологичную продукцию с большими функциональными возможностями. Litz предлагает полную линейку продукции, с широким набором опциональных принадлежностей, которая отвечает самым разнообразным запросам наших клиентов.

ИТО: Кто ваши основные клиенты в России?

Ronny Chiang: Litz продает оборудование дистрибьютору, а не клиентам напрямую. А затем работу с клиентами ведет дистрибьютор.

ИТО: Какие перспективы для вашей компании вы видите в России в настоящий момент, учитывая продолжающуюся модернизацию производств?

Ronny Chiang: Российский рынок очень важен для нашей компании. Продукцию LITZ в России принимают хорошо, рынок огромен, и наш российский представитель очень силен в техническом отношении и активен в продажах.

ИТО: Планируется ли создание производства в России?

Ronny Chiang: Учитывая новую российскую стратегию локального производства станков, Litz, конечно, рассмотрит варианты своего участия. Это может быть как создание совместного предприятия, так и техническое сотрудничество.

ИТО: Какова текущая ситуация и перспективы российского рынка по оборудованию для металлообработки?

Ronny Chiang: Благодаря развитию новых технологий в этой отрасли, создаются все более эффективные и высокотехнологичные виды оборудования, которые очень востребованы клиентами. Чем быстрее развивается производство, тем больше новых станков для этого требуется.