

Headline

Absorbed to Segmental Fields, Eaton Focuses on Emerging Market

Publication

Automobile & Parts Technology

Date

06/01/2009

Reporter

Ms. Zhu Minhui

面对面 | 专注细分领域 伊顿聚焦新兴市场发展

专注细分领域 伊顿聚焦新兴市场发展

Absorbed to Segmental Fields Eaton Focuses on Emerging Market

撰文 / 朱敏慧

拥有多项发动机创新技术，并且在大多数产品领域保持市场领先的伊顿汽车业务集团，正把更多的目光投向新兴市场。在日前举行的上海车展期间，负责伊顿汽车组件业务的汽车集团首席执行官Joseph P. Palchak接受了本刊记者的专访，介绍了伊顿汽车组件业务的最新进展。

记者：今年初伊顿全球业务进行了重组，重组后的伊顿汽车组件业务有什么新的变化？

Joseph P. Palchak：2009年2月1日伊顿对旗下业务进行了重组，组成电气和工业两大业务集团，原先的液压、宇航、卡车零部件和汽车组件业务合并入工业集团。此次重组，一方面因为电气业务近年来的发展非常快，另一方面，结构重组也是为了加快公司的发展速度，发掘协同效应。

在此次重组之前，汽车组件业务的另一个变化是，汽车液压连接件业务于2007年11月从液压部门划分过来，这样做的目的是为了整

合同类业务，从而更好地为汽车客户服务。

对于伊顿来说，多元化经营是其一大特点，同时客户多元化也是我们近年来的目标。以汽车业务为例，目前北美和北美以外市场的业务比例已经基本持平。值得一提的是，近些年来伊顿在新兴市场，尤其是亚太区的发展非常快，东欧业务量的增长也很喜人。这些都将有助于伊顿更好地实现全球化发展。

记者：相对来说，伊顿汽车业务的产品线比较窄，公司在制订产品发展策略时是否有所考虑？

Joseph P. Palchak：伊顿的发展战略是，专注于细分领域。我们只关注那些能给汽车带来更好的燃油经济性、更好的排放、更高的汽车安全性能的产品和技术。目前伊顿的汽车产品包括动力转向系统连接管、空调系统连接管、进气和缸盖系统、发动机气门和气门驱动机构、燃油蒸汽管理阀、机械增压器、差速器等。

在这些产品领域，我们的目标是成为行业第一或第二。事实上，我们已经做到了行业领先。比如，目前伊顿是全球最大的气门供应商、全球第二大的气门驱动机构供应商，也是全球最大的差速器供应商。

为了更好地贯彻公司的发展策略，过去几年我们也对产品战略做

了调整，出售了部分业务，包括后视镜、开关业务等。

记者：在伊顿的发展史上，拥有许多令人瞩目的创新技术，目前这些技术是否有更多的应用？

Joseph P. Palchak：为了满足汽车行业日益严苛的要求，我们正在对现有技术进行升级。比如双涡轮增压系列机械增压器(TVS)是伊顿最新的机械增压器技术，这是一个全新罗茨(Roots)式增压器，可使发动机在更小的体积下，提供更大的功率输出，同时具有更好的燃油经济性。TVS增压器具有伊顿专利设计的四叶转子，极大地提高了热效率，提供了更高的流量能力和更高的运行转速。与此同时，该产品还改善了噪声和振动特性，系统可取消附加的降噪处理装置，减低了系统的复杂性和系统成本。

随着发动机小型化技术的发展趋势，机械增压器的应用将有很快的增长。作为伊顿第6代机械增压器产品，TVS已经在美国和欧洲市场推出。去年底，伊顿与通用进行了TVS项目的合作，这也是TVS的首次应用。此后，TVS应用于奥迪A6上。目前许多中国主机厂也对该技术表示出了兴趣，伊顿正在与部分中国厂商洽谈合作的相关事宜。

记者：此次上海车展上，伊顿的气缸停歇技术也引起了很多观众



伊顿机械增压器

“近些年来伊顿在新兴市场，尤其是亚太区的发展非常快，中国是一个重要的市场，伊顿将毫无疑问继续加大在该领域的投资。”

——伊顿汽车集团首席执行官 Joseph P. Palchak



的兴趣，该技术是否也有进入中国的可能？

Joseph P. Palchak: 可以说，气缸停歇技术是伊顿的拳头产品，该技术能有效降低燃油消耗和CO₂排放。以一个8缸发动机为例，当发动机在中、低负荷运转时，伊顿的气缸停歇技术使用停歇摇臂和机油控制阀“关闭”8个气缸中的4个。当加速和高负荷运转时，所有气门正常运转，发动机恢复到8缸功率输出。该转换功能在摇臂内部实现，通过机油压力的液力驱动。

在某些发动机设计里，停歇功能还可以和伊顿的另一个产品——可停歇的间歇调整器相结合，这种结构具备同样的气缸停歇功能，但是切换功能在间歇调整器里实现，保留了气门间歇液压补偿功能。

伊顿的气缸停歇技术目前已经应用于通用的发动机上。在中国，随着政府对燃油经济性、CO₂排放要求的日益提高，气缸停歇技术也将会有更多的用武之地。

记者: 伊顿的差速器产品在中国市场已经有所应用，未来有什么新的打算？

Joseph P. Palchak: 伊顿在全球差速器市场占据很高的份额。2005年收购了北美一家锁式差速器生产商后，伊顿已经将牵引力改善产品的业务扩大到中型载重货车、特种车辆和建筑机械领域。应

该说锁式差速器是一个非常好的产品，相信未来在中国市场也将有更多的需求，我们也期待与更多的中国OEM厂商合作。

记者: 金融危机对汽车行业的影响非常大，对此伊顿有何应对策略？

Joseph P. Palchak: 确实，金融危机对伊顿汽车业务的影响很大，伊顿全球汽车业务一季度下滑了约30~35%。这是个非常困难的时刻，特别是美国市场非常困难。虽然目前市场有回暖的迹象，但何时反弹，还不明朗。所幸的是，伊顿的多元化经营，以及客户的多元化，使得公司整体能够保持一个较好的财务状况。当然，我们也正在采取各种措施来削减成本，包括部分停产、裁员等。

未来，伊顿将更多地关注新兴市场的发展，其中包括东欧和亚太地区。去年8月份，伊顿在印度收购了一家发动机气门公司，我们期望寻找更多新兴市场的发展机会。从短期来看，新兴市场受金融危机的影响，亦有所衰退，但从长期来看，整个市场将持续增长。因此，伊顿将把更多的新技术带到新兴市场，同时开发和培养本地人才。

记者: 自1998年成立第一家合资公司以来，伊顿汽车业务目前在中国拥有3家独资/合资企业，目前

这些企业的运行情况如何？

Joseph P. Palchak: 1998年2月，伊顿与日本NITTANT和浦东花木镇政府合资成立了上海伊顿发动机零部件有限公司，该公司的主要产品有发动机进、排气门和液压挺杆，客户包括上海大众、上海通用汽车、一汽-大众、沈阳航天三菱、广州东风本田、长安铃木、长安福特、江铃汽车等。2004年1月，伊顿与常州盛士达汽车空调有限公司合资成立了伊顿盛士达汽车流体连接器(上海)有限公司，该公司位于上海浦东外高桥保税区，主要生产汽车空调管软管及硬管总成和汽车动力转向管软管及硬管总成。2006年，伊顿在上海独资成立了伊顿工业(上海)有限公司，该公司主要生产气门驱动机构以及燃油蒸汽系统。

总的来说，伊顿中国业务的发展非常快，尤其是主要产品市场的增长。比如，伊顿气门产品目前在中国市场的占有率为第一。

中国是一个重要的市场，伊顿将毫无疑问继续加大在该领域的投资。APA

相关链接

伊顿应用于汽车行业的业务分成两大块，分别是卡车零部件和汽车组件。其中卡车零部件业务包括变速器、离合器、混合动力系统、防撞报警系统等。汽车组件业务包括汽车流体连接件、发动机气门和气门驱动机构、油箱燃油蒸发控制系统、机械增压器、差速器等。