

Headline

Eaton Expands Chinese Market with Mixed Strategies

Publication

Commercial Vehicle News

Date

04/27/2009

Reporter

Ms. Wang Pei

伊顿采用混合策略拓展中国市场

● 本报记者 王培文/图

2009年4月22日开幕的“第十三届上海国际汽车工业展览会”上，伊顿旗下的卡车零部件和汽车组件业务集团以“创新引领可持续发展”为主题联合参展，并展出了Ultra Shift PLUS自动机械变速器以及混合动力系统等产品。期间，伊顿公司亚太区总裁马凯捷接受了记者的专访。

《商用汽车新闻》：2009年中国政府推行相关政策大力发展新能源技术，然而却表示，将积极扶持自主品牌零部件的发展。中国政府这一态度对于伊顿在中国的发展是否存在一定影响？

马凯捷：中国政府积极扶持自主品牌零部件的发展，表明了中国政府扶持本土汽车工业的决心。对于伊顿而言，并不存在负面的影响。因为混合动力系统是系统集成，包括离合器、变速器、电池、电动马达、转换器以及控制系统等部件组成，对于不同的组件，我们肯定不能百分之百靠进口，部分产品还是要通过本土采购的方



伊顿公司亚太区总裁马凯捷

式。例如，此前伊顿的电池供应商在美国，现在伊顿开始在中国寻找合适的供应商。

《商用汽车新闻》：在新能源技术的发展上，外资和自主品牌将呈现怎样的竞争格局？

马凯捷：现在不能简单地判断此后的外资和自主品牌孰强孰弱，最重要的是对于汽车零部件制造商而言，如何把握新能源这个发展机会。我觉得要突出系统化集成的能力，伊顿发展到现在已经成为一个系统集成商，我相信这正是企业最具竞争力的地方。

《商用汽车新闻》：能否透露2009年伊顿在中国发展混合动力系统方面的计划以及市场预期？

马凯捷：伊顿混合动力从2006年开始在公交车上应用，经过了3年多的实地测试，我们认为新能源的适用范围不仅仅是公交车。例如，需要频繁起停的轻中型卡车、工程机械中的某些上装部分都可以应用新能源技术。

对于新能源的发展，用户的接受程度是最重要的。要提高用户的接受程度，需要

整车厂跟用户联动起来。还有就是政府的支持。在美国，像UPS这样的企业已经在车辆上批量应用混合动力系统，这与美国政府和环保总署的努力是分不开的。美国政府为了推动这一项目和技术实施，给予了财政补贴，所以说政府的引导作用是非常重要的。

《商用汽车新闻》：此前，伊顿在中国曾经拥有变速器方面的合作伙伴——一汽和法士特，但最后因为种种原因分手。伊顿今后的发展战略是什么？

马凯捷：实际上，伊顿跟法士特目前仍保持良好的合作伙伴关系，法士特仍然是伊顿很大的供应商，伊顿很看好这一合作关系。

虽然卡车零部件业务的合资不是很成功，但是伊顿在汽车组件等业务方面的合资非常成功。所以，今后伊顿在中国市场上的发展将采取混合型的发展策略，将根据不同行业的特点，寻求合适的方式发展。例如，合资、收购或者独资都有可能。