

Headline
Eaton Wins the First Victory

Publication
Transport Business China

Date
04/30/2009

Reporter
Ms. Bao Rong

伊顿拔得头筹之后

撰文/本刊记者 鲍融

在中国市场上摸索10余年的伊顿卡车业务，在混合动力版块找到了新的突破口：2006年，伊顿与福田合作混合动力样车面世。2007年，30辆配装伊顿系统的混合动力客车驶上广州街头。2008年，伊顿在华签下多笔订单，并与福田、宇通和恒通等企业确立合作关系。尤其2008年底，2009年初，北京公交800辆混合动力客车签约福田，并最终择定伊顿混合动力系统，伊顿在中国市场蓬勃兴起的新能源汽车热潮中拔得头筹。

适逢财政部等四部委联合开展节能与新能源汽车示范推广的补贴政策出台，“十城千辆”计划正式施行。按照政策精神，作为13个试点城市之一，北京公交购买该批混合动力客车将获得每辆最高42万元，总额最高3.36亿元的中央财政补贴。

为此，中国汽车报有记者撰文担忧：政府用纳税人的钱扶持新能源汽车，却肥水流入外人田，改变了政府制定新能源补贴政策的初衷。甚至有网友斥此行为与卖国无异。坊间甚至有提议取消对北京公交的补贴。

单纯的业务行为不再单纯，它已经成为折射新能源汽车产业的三棱镜，引发业界诸多关注：关于新技术消费的现实需求，关于汽车产业向节能减排方向的结构调整，关于中国大市场、跨国公司的威胁，关于产业竞争力的培育……

“我们是选择了国外——伊顿的产品，但媒体对此关注的同时，更应该关注我们为什么这样选？”北京公交副总经理冯幸福满腹心事却很坚持。作为

一个由上万辆公交车组成的车队的管理者，冯幸福肩上的担子不轻：“确保可靠是必须的，我们不能因为车辆的问题把市民丢在路上。”而在很快即将开始的新能源车队现实运营中，冯幸福表示，供应商们要提供给我们足够长的质保期；财政也应该在今后运营过程中给予后续补贴。

新能源汽车是汽车工业的下一站，这已经成为全球汽车产业链的共识。而在巨大市场的拉动下，新能源汽车有望在中国率先实现产业化，率先建立自己民族的产业竞争力。这无疑也是政府积极拉动新能源汽车内需的政策初衷。

法士特是伊顿美国的OEM供应商。在不断开拓OEM和国际市场的进程中，产品技术水平和质量水平年年攀升。同时作为重型变速箱主机产销巨头，法士特深知国际产业竞争的精髓。2009年下半年，法士特AMT自动变速箱将推向市场。“现在产业界喜欢讲弯道超车，对此，我们也有同感。但我们思考更多的是危机之后，未来的2-3年后会怎样。”法士特集团的带头人李大开这样说。“我们惟有更加谨慎经营，把好钢用在刀刃上，真正做好结构调整，把企业发展引导到国家希望的方向上来。”

在关乎国家利益、产业竞争力的选项上，作为跨国公司的外企，自然另有打算。但在关乎更好地生存的商业利益上，外企在中国的经营也许需要更开放更本地化的方式。

伊顿似乎正在经历这种改变。

4月20-28日，上海车展，伊顿全

面展示了其动力及传动系统产品。伊顿中国区总裁周涛代表伊顿公司向到访的媒体发表了热情洋溢的欢迎辞。在随后进行的伊顿技术和市场专家的现场解说中，记者了解到，伊顿2008年于无锡重新开始了其主要产品变速箱和离合器的本地化生产。随着其混合动力业务的发展，无锡的新工厂也能在规模效应达到要求的时候，支持混合动力系统的本地化生产，同时积极地在中国寻找电池、马达的供应商来整合进其混合动力系统。

伊顿公司亚太区总裁马凯捷在回答记者提问时说，“伊顿提供给用户的是集成的系统化解决方案，能够紧密合作适应客户独特的个性需求，以帮助中国客户在国际上开辟不同的新兴市场。”同时，马凯捷表示，“伊顿提供的是系统集成的产品，是一个紧密合作的供应链，伊顿可以负责任地说，在这个供应链上，中国的配件商可以参与进来。”

“与节能和可持续发展同样是大势所趋的另一个大趋势是，中国卡车产业的大发展。”马凯捷在谈到跨国公司的贡献时说道，“伊顿的宗旨是帮助客户高效安全地使用动力，而体现在中国卡车产业中，伊顿愿意在动力传动的产业链上，助力中国卡车走向世界。”



伊顿公司中国区总裁周涛致辞