

EATON: НЕОБХОДИМО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВСЕ МИРОВОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ



**Янис Тсавалас,
президент Eaton в регионе EMEA
(Европа, Ближний Восток и Африка)**

В октябре один из мировых промышленных лидеров Eaton открыл корпоративный офис в Москве. Ранее компания была известна в России своими системами качества, управления и распределения электропитания. Теперь в нашей стране будут представлены все бизнес-направления Eaton, включая гидравлическое, аэрокосмическое и автомобильное. По мнению одного из ведущих менеджеров Eaton Яниса Тсаваласа, этот шаг свидетельствует о желании корпорации укрепить свои позиции в важном регионе, и этому не смог помешать даже мировой кризис:

Думаю, мы прореагировали на кризис раньше многих. Наши меры с одной стороны диктовались проблемами сегодняшнего дня, с другой стороны - мы понимали, что кризис закончится и мы должны быть готовы к быстрому росту. Да, мы закрыли несколько заводов, но эти процессы были запланированы до кризиса и связаны с интеграцией в Eaton новых компаний: Moeller, MGE Office

Protection Systems, Phoenixtec Power Company Ltd. Из-за кризиса мы не закрыли ни одного из заводов, все постоянные мощности у нас в строю. Сегодня мы сфокусированы на разработке тех продуктов и технологий, которые в перспективе дадут нам передовые решения, особенно в области эффективного управления электроэнергией. Мы не прекратили работу и когда рынок вернется в фазу роста, сможем предложить клиентам самые передовые решения.

КМ: Одно из важнейших инновационных направлений Eaton – создание гибридных систем для автотранспорта. С 2000 года на исследования было потрачено более 100 млн долларов. Чего удалось добиться?

Мы действительно десять лет занимаемся развитием двух технологий - гидрогибридной и электрогибридной, смысл которых заключается в улавливании энергии, освобождаемой при торможении. При помощи специальных генераторов эта энергия превращается в электрическую. При гидрогибридной технологии специальные гидроаккумуляторы накапливают энергию, сжимая жидкость. Затем с помощью специальных клапанов регулируется её подача. Особенности этой технологии заключаются в том, что в гидросистемах жидкость способна запасти больше энергии и отдать её быстрее. При

В ближайшие три-пять лет в области гидравлических систем появится много новых интересных технологий

электрогибридной энергия поглощается дольше, но и дольше отдается. В зависимости от того, что нужно заказчикам, актуальна либо та, либо другая технология. Мы не продвигаем какой-то один вариант - мы пытаемся понять потребности конкретного клиента и потом уже рекомендовать ему ту или иную технологию.

Хочу подчеркнуть, что речь идет о системах для коммерческого транспорта, а не для персонального. Так электрогибридные технологии мы применяем для автобусов. К примеру, в октябре на автобусном салоне в Бель-



БУДЕМ ЗНАКОМЫ

Корпорация EATON

Год создания: 1911
 Оборот (Net Sales) в 2008 г.: 15,4 млрд \$
 Количество производственных площадок в регионе EMEA: 60
 Представительства: в 150 странах мира
 Количество сотрудников: 70.000
 Основные бренды Eaton: Aeroquip, Airflex, Char-Lynn, Cutler-Hammer, Elek, GolfPride, Holec, HydroLine, MEM, MGE Office Protection Systems, Moeller, Powerware и Vickers.

гии польская компания Solaris презентует систему для автобусов на основе технологий Eaton. Много автобусов на основе наших электрогибридов построено в Китае.

КМ: Какой экономии топлива можно добиться, внедряя гибридные технологии?

15-20 процентов. При этом очень существенно снижаются вредные выбросы, что дает клиентам дополнительное преимущество - во многие города мира сегодня закрыт въезд для автомобилей с высокими выбросами. Техникой с нашими электрогибридными системами пользуются Coca Cola и Federal Express.

В этом месяце мы вводим гидрогибридные технологии. Они хороши, например, для мусоровозов - тяжелых автомобилей, которые вынуждены делать частые остановки. В этом случае энергию необходимо и улавливать, и высвободить очень быстро. Отмечу, что гибридная технология способна работать и как тормозная система. При этом существенно - до 400% - повышается ресурс тормозных колодок.

КМ: 15-20 процентов экономии топлива - это предел?

Все зависит от области применения. К примеру, в Federal Express добиваются 30% экономии, а наши новые разработки позволяют экономить уже 50%. Три дня назад мы передали две новейшие машины на испытания.

Сегодня не только Eaton занимается разработками в этом направлении. Ведутся работы в области аккумуляторных систем, чтобы они могли накапливать больше энергии. При этом мы постоянно совершенствуем наши алгоритмы, повышая интеллектуальные возможности систем, чтобы оптимизировать процесс отбора энергии и её высвобождения, понять, где и как лучше это делать. И мы будем постоянно совершенствовать эти процессы.

КМ: Эксперты заявляют, что в последние 10-15 лет гидравлика не развивала свои преимущества, и в результате её ниша на рынке сузилась...

Это правда. Именно поэтому электричество сегодня заменяет гидравлику в системах с низкими и средними нагрузками. Но я думаю, что нас ждут новые достижения в области гидравлики. Перспективное направление - электрогидравлика. Одна из компаний, которую мы недавно приобрели - Ultronic известна, как раз своими электрогидравлическими технологиями. И мы используем их для того, чтобы упростить жизнь, например, операторам экскаваторов, повысить их производительность труда. Это построено на открытой архитектуре без закрытых сетевых систем, и мы считаем, что это и есть правильное решение для отрасли.

Мы не сидим сложа руки: у нас есть программы дальнейшего развития и, используя технологии цифровых клапанов, мы планируем усовершенствовать КПД гидросистем на 30-40%. В ближайшие 9-12 месяцев я смогу более детально рассказать вам о новых инновационных продуктах Eaton. Уверен, что в течении 3-5 лет в области гидравлических систем появится много новых интересных технологий.

КМ: Какие планы корпорация связывает с хорошо известным в России брендом Moeller?

Приобретение Moeller - очередной шаг в реализации стратегии развития электротехнического бизнеса Eaton. Еще в девятилетние годы мы решили стать одним из серьезных игроков этого рынка и к 2000 году значительно усилили свои позиции. При этом почти весь бизнес приходился на Северную Америку, а конкурировать с ABB, Schneider Electric или Siemens можно только в глобальном пространстве. И если проанализировать наши приобретения с 2002 года, то видно, что они отвечают трем главным требованиям: эти компании выпускают изделия, которые могут успешно конкурировать на мировом рынке, их продукция отвечает требованиям европейских электротехнических стандартов. И, наконец, она хорошо известна в Азии, в Европе, и, что особенно важно, в Восточной Европе. Отмечу, что в 2008 году продажи электротехнического сектора составили почти половину от общего оборота Eaton - 6,9 млрд долларов.

КМ: В США все чаще звучат голоса, что транснациональные корпорации больше думают о собственной прибыли, чем о проблемах страны. Многие американцы уже лишились работы из-за переноса производств в страны Юго-Восточной Азии. Сегодня из мировой кузницы этот регион все активнее превращается в центр технических разработок. В частности, Eaton открывает свои Инженерные центры в Китае и Индии. Судя по всему, Вы не разделяете опасения скептиков?

Это не простой вопрос. Прежде чем стать региональным президентом Eaton, я был главным технологом компании и абсолютно убежден, что Eaton, равно как и любая другая компания, чтобы успешно конкурировать, должна использовать интеллектуальный капитал, который есть в мире. А наша победа на рынке за счет создания новых инновационных продуктов - это и есть хороший способ предоставить нашим людям работу. Например, Россия имеет огромные достижения в области материаловедения и физики. И для меня было бы ошибкой не пользоваться этими ресурсами.

КМ: У вас есть какие-то конкретные планы?

Нет, я не говорю о планах, я говорю о технологиях. По коммерческим причинам я не могу говорить конкретно. Мы производим гидроцилиндры для морских буровых платформ для нефтедобычи. Многие применяют при их производстве специальные керамические покрытия для защиты стальной части цилиндров от коррозии. Но по ряду причин керамические материалы покрываются трещинами, в которые попадает соленая вода, начинается коррозия... Ресурс таких цилиндров 2 - максимум 2,5 года. Если его увеличить в 2-4 раза, это даст огромные преимущества операторам морских платформ. За счет использования специальных некерамических материалов нам удалось продлить ресурс гидроцилиндров на 200-300%. Но эта технология была разработана не одной корпорацией Eaton. И, на мой взгляд, это именно та ситуация, когда глобальный научный потенциал позволяет создать передовой продукт и решить сложную задачу. Еще один важный факт - если посмотреть на докризисный уровень безработицы среди инженеров в США, то видно, что он не превышал полутора процентов. Это также доказывает, что нам необходимо использовать весь мировой научно-технический потенциал.