

谈跃生先生，博格华纳中国区总裁

在您的年度报告中有指出，环境方面的规章制度是贵公司所面临的一个严峻问题，那么最近的政策或者说是环境新闻本身有没有对博格华纳在中国的发展计划造成影响呢？

谈跃生先生：纵观全球，政府正不断出台更高的燃油经济标准和更严格的排放规定。与此同时，用户们则要求汽车本身有更强大的动力表现，更完善的牵引以更好的操控性。博格华纳提出的创新动力传动系统就是为了更好地改善燃油的经济性，减少排放，提高应用性能。因此，我们不仅能够充分满足我们客户的需求，也能满足驾驶者的期望。

客户经理通常被要求更加贴近客户，也能更权威地推送产品。对于这种说法，在中国市场又有什么不同的要求呢？

谈跃生先生：作为一个国际性的大公司，博格华纳通过生产和技术设施的战略性定位来更贴近于我们的客户。通过当地市场工程与技术服务的支撑，我们提供给客户更本土化的服务。第一时间了解客户的需求，能够让博格华纳就产品的发展与创新迅速作出回应，提出相应的解决方案，促进产品的顺利上市。在中国更是如此，毕竟我们在中国发展已经 20 多年的时间了。

一些重型机械制造商早已经开始关注配件市场了，不知你们对此有何动向？在零部件制造市场方面你们有没有什么优势呢？

谈跃生先生：我们一直在关注动力传动系统方案，即发动机，变速箱和传动系统。相对于关注产品本身而言，博格华纳一直在为我们的顾客解决技术性的问题。今天，我们最大的挑战是通过尽量低的花费去改善燃油经济性，降低排放量以满足政府标准，以及提高性能去满足顾客的期望。当然也存在着许多其他的问题。我们提供系统解决方案旨在优化效率，减少包装尺寸，降低重量，提高耐久性，减少摩擦，降低噪音和振动等等，这也是当今任何汽车制造商所面临的共同挑战。

因为你们的项目很多，所以在国内的市场拓展的确很复杂。我想到了 2013 年在大连的一个项目拓展宣传，在搜索中包括不止一项选择。所以，在市场开拓，进展以及线上发展方面，你们到底充当的是一个什么样的角色呢？

谈跃生先生：在 1993 年，博格华纳作为一家合资企业进军中国北京。在过去的 20 多年，公司已经扩展增加了制造和工程设施。2010 年在上海，博格华纳开拓了中国的技术中心，在其旗下独资的宁波校区建立了一个工程中心（WFOE），并于 2011 年扩大了北京地区的产品制造，于 2012 年在大连建立了一个再制造工厂。今天，在中国市场上，博格华纳创造了一系列技术，包括双离合器变速器模块，传输组件，涡轮增压器，风扇和风扇驱动，废气再循环（EGR）系统，全轮驱动的变速箱和联轴器，可变气门技术和发动机正时系统等。

贵公司是如何准确把握中国市场对商用车和乘用车的需求上的转变的？

谈跃生先生：因为博格华纳在有效使用汽油、清洁柴油、混合动力和纯电动车方面，以及商业和开关高速公路应用方面都掌握有一系列技术，我们控制着这整个产业，而不只是其中的某一部分。不管这个技术运用会带来什么影响，我们只是把中国看做一个发展中的市场。

随着工业的发展，似乎越来越多的力量都开始转向农业了，那也将会成为您市场发展趋向的一部分吗？

谈跃生先生：博格华纳在农业车辆市场上已经有所占据，并且正稳步发展着。农业车辆的运作环境是极其恶劣脏乱的，包括它要超负荷承载，要在不平整的地形和极端的温度下运作。而博格华纳已经为农业车辆研发出了一系列可靠技术，包括传动部件，风扇和风扇驱动器，柴油机冷起动技术，排放系统和涡轮增压器等。