

运输 经理世界

记录交通运输和物流业的时代进程

TRANSPORT BUSINESS CHINA

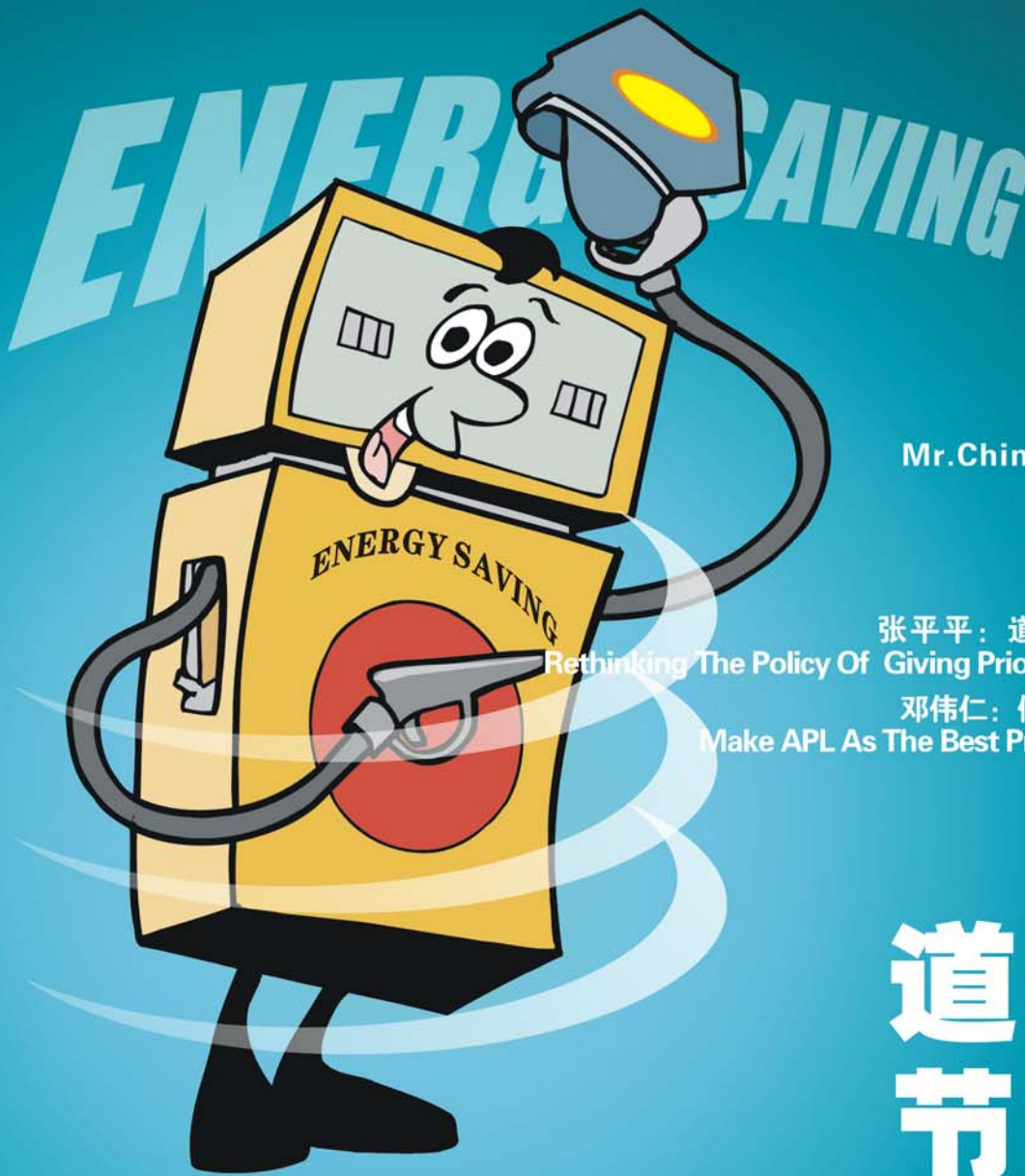


Figure On Cover



中国客车先生: 王健
Mr.Chinese Buses: JAMES WANG

【高端互动】 Interaction-VIP Forum

张平平: 道路客运应纳入“优先”范畴
Rethinking The Policy Of Giving Priority To Urban Public Transport

邓伟仁: 做全球最好的集装箱运输供应商
Make APL As The Best Provider Of Container Transport

【独家策划】 Cover Story

道路运输 节能论道

Energy Saving In Road Transport Industry

ISSN 1673-3681



9 771673 368056

定价:
国内RMB20
港澳地区HK\$40
其他地区US\$8

1964年创刊

START PUBLICATION IN 1964

主管 中华人民共和国交通部
 Authorities in Charge The Ministry of Communications of China
 主办 交通部科学研究院
 Sponsor China Academy of Transportation Science
 出版 运输经理世界杂志社
 Publisher Transport Business China Magazine Agency
 地址 北京市朝阳区惠新里 240 号 100029
 Address Huixinli 240, Chaoyang District, Beijing, 100029

顾问 钱永昌 王展意 王德荣 李宗琦
 Honourable Adviser Qian Yongchang Wang Zhanyi Wang Derong Li Zongqi

编委会主任 郭生海
 Director of the Editorial Board Guo Shenghai
 编委会副主任 (按姓氏笔划排序)
 Deputy Director of the Editorial Board 万明 王水平 王永立 王明志 石宝林 龙传华
 张元方 邵振一 李晓松 姜革锋 高洪涛
 徐亚华 翁 垒
 编委会委员 (按姓氏笔划排序)
 Member of The Editorial Board 于永成 于 傑 孔卫国 牛 密 王华春
 王吉江 王 健 王 维 付 健 田国华
 艾尔肯·阿布都热依木 龙华明 全永燊
 吕东昌 何增荣 张平平 张立伟 张京伟
 时洪功 李华中 李志强 李 擎 汪学君
 邵 迈 邹虎啸 周晓航 欧小海 谢家举
 韩静波 潘坤雄 魏士彬

法律顾问 Legal Adviser 赵振 Zhao Zhen

社长 Director 周伟 Zhou Wei
 常务副社长 Managing Director 陈和琦 Chen Heqi
 副社长 Deputy Director 杨军 David J. Yang
 社长助理 Assistant Director 王勇兵 Wang Yongbing
 总编辑 Chief Editor 宋艳玲 Song Yanling
 采编总监 熊燕舞
 Director of Editorial & Interviewing Office Xiong Yanwu
 编辑 Editor 张今声 李文瑞 杨辉
 Zhang Jinsheng Li Wenrui Yang Hui
 《商车界》主编 何小龙
 Chief Editor for Commercial Vehicle World He Xiaolong
 副主编 Deputy Chief Editor 于忠青 Yu Zhongqing
 编辑 Editor 张弘 崔永卓
 Zhang Hong Cui Yongzhuo
 设计师 Designer 何双红 He Shuanghong 杨凤鸣 Yang Fengming

中国运输企业(采购)网 刘鹏飞 骆婷婷
 www.transqy.com Liu Pengfei Luo Tingting
 电话 Tel 86-0755-83938461-23
 满意调查 TBC CSI 江彬 Jiang Bin
 电话 Tel 86-0755-83938462-14
 活动策划 Project Plan 汤雅岚 Tang Yalan
 电话 Tel 86-0755-83938463-22
 通联发行 Circulation 李华 Li Hua 张先慧 Zhang Xianhui
 电话 Tel 86-010-63814833
 客户经理 Market 李长生 Li Changsheng
 电话 Tel 86-010-63854185

总机 Tel Exchange 86-010-63814322 63810132 63802704

63809424

传真 Fax 86-010-63811492

报料和投稿热线 News Hot Line 86-010-63854342 13602693037

13011886201

通联发行热线 Subscription Hot Line 86-010-63814833

广告热线 Ad. Hot Line 010-63810041 63854185 0755-83938092

83938463

华南办事处 深圳福田下梅林通业大厦南 18 层 518049

Southern 18 floor, Tongye Building, Xiameilin,

Futian District, Shenzhen, 518049

电话 Tel 86-0755-83938461 83938462 83938463

传真 Fax 86-0755-83938105

国内统一连续出版物号 CN11-5409/U

国际标准连续出版物号 ISSN1673-3681

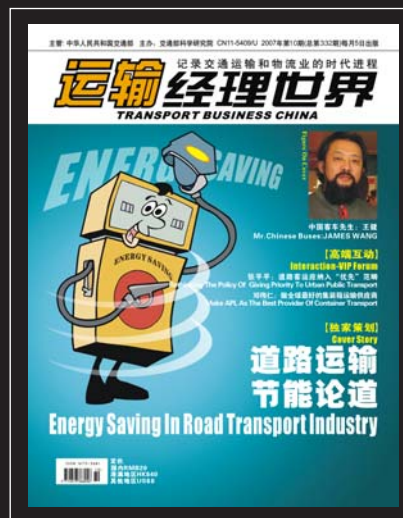
邮发代号 Sub. No 80-277

银行户名 Name 北京盛世报堂广告传媒有限公司

开户银行 Bank 深圳发展银行北京西三环支行

帐号 Account 11005506891501

广告许可证 Ad. No 京朝工商广字第 0172 号



2007年第10期

ADVERTISING

广告索引 INDEX

01 悦达起亚.....	封面拉页
02 中通客车.....	封二
03 海格客车.....	1
04 上海汇众雅兰.....	2
05 美孚石油.....	3
06 中大客车.....	5
07 《汽车观察》.....	8
08 《驾驶员》杂志.....	9
09 第6届中国汽车产业发展高峰年会.....	75
10 第6届中国国际汽车展览会.....	88
11 《中国自动识别技术》.....	封三
12 中国(深圳)国际物流博览会.....	封底

《商车界》

13 重庆恒通客车设计大赛.....	封二
14 《运输经理世界》.....	1
15 恒通客车.....	腰条
16 华强GPS.....	标签
17 福田欧V.....	标签

中国客车先生

Mr. China Buses: James W

访《中国巴士与客车》年鉴主编王健

Interview with Editor of China Buses & Coaches Yearbook

□ 撰文 / 本刊记者 和棋

Mr. James Wang is a famous professional expert in public transportation, especial in buses & coaches industry, he is the founder of Transit Group in Chongqing Transport University. Last twenty-five years, he is a lecturer in a university on road transport fields, and recently five years, he is Editor-in-Chief of CHINA BUSES & COACHES YEARBOOK SERIES, promise the technological and business exchange between China and European, and his nickname is Mr. China Buses.

James is 46 years old; he is the father of a 18-year-old daughter. Some of his hobbies are collection car model, good literature and arts.

编者按

一位年轻的学者，长期投身于中国的公共运输领域，研究现实生活中的技术与经济问题，努力在巴士与客车制造商和运营商之间建立有效的沟通桥梁，倡导和传播各种新的理念和先进方法。

他主编出版的《中国巴士与客车》年鉴系列 (China Buses & Coaches Yearbook)，在巴士与客车制造业和客运业获得积极反响，许多用户和技术员把这套年鉴作为实用的参考工具；还有一些国际采购商把年鉴作为了解中国巴士与客车产品和评估制造商的参考文献。

他积极倡导和鼓吹的BRT，已经在中国许多大城市建设和运营，并逐渐成为一种发展潮流。

伴随着时间的流逝和专业知识的累积，无意间，在世界舞台上，他扮演起“中国客车先生”的角色……

人物素描

大胡子王健，不仅在中国客车制造业和客运行业是一位知名的专业人士，而且在欧洲客车行业也有一定的知名度：詹姆斯·王。

近年来，在全球规模最大和历史悠久的巴士与客车贸易展览会——世界客车博览 (Busworld) ——上总有他的身影，典型的中国式装束，佩戴一副小方框的板材架眼镜，许多外国朋友都称呼他“中国客车先生”。

王健是一个非常勤奋而且思维超前的人，不管任何时候与他讨论任何问题，他都是充满热情，他的演讲更是声情并茂，具有很大的亲和力及鼓动性。

他主编的《中国巴士与客车》年鉴系列，自2000年出版以来，一年更比一年具有影响力，已被收录在《中国年鉴全文数据库》，并获得《中国年鉴资源全文数据库核心年鉴》称号，发行量与社会影响正在不断地增长。

他是第一个根据中国国情，从经济实用角度倡导大中城市因地制宜地规划、建设和运营BRT的学者；他是第一个参加《欧洲客车周》(ECW) 评审团活动的中国人；他是向大众传播国际公共交通行业经验和共识的社会活动家；他是在中国城市公共交通领域鼓吹标准巴士概念的人。

他为中国市长协会撰写“缓解城市交通问题的革命性方案”的文章，得到许多地方政府的响应；

精力充沛的他，在应付所有公共事务之余，响应麻省理工大学的“开放课程”理念，参与该大学开放课程的中文翻译的“义工”。这个激情四射、思想中仿佛装有“永动机”的学者，针对中国公共运输的现状，提出许多与世界接轨的思维方式和解决方案。



客车视野

1997年6月17日，重庆市宣告成为中央直辖市的前一天，王健在市政府办公厅的第一会议室举行中国汽车城网站的开通典礼，李德水副市长和有关部门领导出席新闻发布会并给予积极支持。

王健试图创建一个面向大众的汽车专业知识宝库和电子商务中心，因为重庆是中国汽车工业门类产品最齐全的城市，并且是中国最大的摩托车制造中心。但是，造化却引导他钻进了巴士与客车行业。

记者：请问您是怎样进入巴士与客车行业的？

王健：我是道路运输管理专业毕业的，有些汽车专业知识背景。真正进入客车行业并作为事业发展，在很大程度上是受重庆市黄冶副市长的“重托”。

1998年，已退休的黄副市长受重庆直辖市首任书记张德林的委托，作为特别顾问再次出面组织协调重庆客车工业的发展项目。他过去在位期间分管全市工业，主抓重庆汽车制造厂与日本五十铃公司的合作项目，使庆铃汽车发展成为中国主要的轻型商用车公司。

他最大的遗憾是没有抓好重庆的客车项目，我是因为编辑出版《汽车城》杂志而结识黄市长。所以他请我帮他整理所收集的客车资料，希望对社会有所贡献。

于是，我跟随黄市长深入客车制造业，结识了中国机械工业部的张小虞司长、中国汽车工业总公司的何春阳总经理、安凯客车公司的王一荃董事长等一批中国巴士与客车行业的领导人物，逐渐认识和了解到这个行业的发展情况。

从2001年开始，我参加世界

客车博览在亚洲和欧洲的活动，对全球的巴士与客车工业也有更多的关注和参与，并尝试推动中欧客车行业的技术和贸易交流。

记者：您是中国汽车专业网站的开拓者之一，为什么要放弃杂志而投身网站事业？当时基于什么考虑？

王健：1996年，我在电脑报社旗下主编出版《汽车城》杂志时，开始接触和使用互联网。在此期间结识了一批互联网先驱者，与他们一起做普及推广工作。

没有想到，我撰写的《一步一步学上网：INTERNET上网宝典》居然成为畅销书，出版后持续一年位居联邦软件排行榜前10名，从图书发行量及与电脑制造商OEM的配套软件量估计，至少有10万中国人阅读这本上网实用手册。

最初，我们在汽车制造行业



王健喜欢收藏各种汽车模型，以及罗马大道和土耳其古道的方石块。

推广应用互联网技术，组织重庆的汽车和摩托车制造商申请保护公司域名，建立公司网站等活动。

虽然互联网的前景很让人激动，但我在IT行业却没有任何根基，考虑国内杂志管理制度的限制，我重新转向，把业务重点放到中国汽车城网站的建设上，希望利用汽车相关的专业技术背景和所掌握的互联网技术，率先通过互联网能在全球范围内建立中国汽车专业资讯平台。

受黄市长的影响，加上重庆几家巴士与客车制造商、运营商和客车研究机构的人际关系，我最后选择了自己力所能及的小范围：巴士与客车制造业及客运业。

记者：请问您是怎样深入客车制造业和客运行业的？

王健：因为居住在重庆的缘故，成渝高速客运的兴起给我提供了一个机会，可以深入观察和分析高速公路和豪华客车兴起对铁路和航空运输的影响。10年后，又看到铁路不断提速，重新成为“大哥大”，以及航空运输在这两种运输方式的激烈竞争中，仍然保持其一定的市场份额的竞争状况。

成渝高速客运不仅是中国客运史上的里程碑，也是我个人事业

发展的新起点。

1995年，安凯、沃尔沃和尼奥普兰等豪华客车相继投入成渝高速公路的旅客运输，显著地改善成渝两地出行状况，引发激烈的市场竞争。

成渝路上的豪华客车也成为中国轰动一时的新闻。应《重庆日报》的邀请，我撰写了“豪华大客车：成渝路上竞风流”等专题报道，分析和介绍客车制造业与客运行业的变化。

紧接着，交通部在重庆组织中国高速客运发展战略现场交流会，重庆市运管处的陈忠富处长请我帮助准备会议材料，于是策划编辑出版了《成渝捷运》专辑和电视专题片，相信那期《汽车城》杂志可能就是国内第一本专门介绍客车的期刊吧。



王健与世界客车博览的创始人比利时世界客车联盟总经理洛克先生在上海，世界客车博览已成为全球规模最大和历史最为悠久的巴士与客车贸易和技术交流平台。

记者：您是第一个参加《欧洲客车周》(ECW)评审团活动的中国人，也是在《欧洲客车周》大奖证书上签名的中国人，感觉如何？

王健：这些形式都是很普通的技术交流活动。2005年10月，应比利时客车联盟(BAAV)的邀请，我去参加《欧洲客车周》的评审团活动，它是世界客车博览欧洲展览会的传统活动。我的工

作任务是为在中国举行的《亚洲客车周》的评审活动积累一些经验，目的是推进中欧客车领域的交流与合作。

记者：您是公共交通国际联合会(UITP)个人会员，参加这个国际机构有些什么收获？

王健：最重要的是能及时了解并参与全球城市公共交通领域的专业技术交流活动，包括世界大会、公共汽车分会、亚太区会议等各种形式的学术活动。

客观地讲，这个国际组织所积累的公共交通专业知识，需要国内的同行花几年的功夫来消化，而且它还在不断更新和发展中。

我们选择翻译了几份报告，如《为了城市更好的流动性》、《未来的欧洲巴士：功能特征与设计推荐》等专题，目的也是传播

国际公共交通行业的经验和共识。

如果将来中文作为这个国际组织的官方语言(目前有4种)，相信会有更多的专业人员受益，我们也将为这种发展贡献力量。

学术观点

1982年大学毕业，先后在重庆交通大学任教，撰写和发表系列论文，并热衷于接收和传播新

FOTON
福田汽车

福田欧V



知识，在公共运输学术领域做了许多前沿性的开拓工作：出版第一本介绍和研究交通心理学的中文著作《交通安全心理学》、第一本介绍和研究交通美学的中文著作《交通美学：理论与实践》、第一本介绍巴士快速交通的中文著作……

记者：很多同行说，与王老师交流，能学到很多新理念，能否简要概括您的学术观点？

王健：我只是努力学习，比其他同行先一步而已。对看到和听到许多的现象，爱思考和探索各种事实的真像。我没有创新的观点，大多是应用前人的思想和方法来解答现实问题，在巴士与客车行业做一些观察和分析。

记者：客车回购的概念是您传播起来的吧。

王健：很多观念都是在交流中逐渐产生社会结果的。2000年3月，我在上海参加世界客车博览亚洲展览会，应邀担任高峰论坛的主席，听到洛克先生介绍世界客车技术发展趋势及客车贸易体系，我对他讲的客车回购的概念印象很深。

2001年3月，在重庆举办的《客车技术与客运经营论坛》上，我介绍了客车回购概念，当时就引起成渝高速客运的车主动议，而青年客车的庞青年总裁也来推销刚投产的客车，加上银行也有意贷款，三方利益不谋而合，从此开始秘而不宣的客车回购。



王健陪同中国土木工程学会秘书长张雁和中国城市公共交通学会副理事长沈建民考察荷兰 APTS 公司在文因霍芬运营的斐利亚自动驾驶巴士。



王健与巴士快速交通系统之父——杰米·勒纳在“中国巴士快速交通行动大会”（2005，上海）进行交流。勒纳在巴西城市库里蒂巴主持建设的巴士专用路已发展成为全球公共交通行业学习的榜样。

记者：您最近又开始鼓吹“标准巴士”，这个概念有什么现实意义？

王健：讲一个简单的现象，很容易理解为什么要在中国城市公共交通领域应用标准巴士的概念。

车门是巴士的一个主要部件，一辆公共巴士通常有2个以上的车门。实际上，不同车型会有不同的车门，这个道理看起来合乎逻辑。当你知道中国城市巴士至少有300多种车门规格的时候，无论是制造商或运营商，选择适当的车门都是简单的技术问题，而维护车门则是一个复杂的经济问题。显然，标准化的车门给制造商和运营商带来共同的利益：省钱。

进一步地讲，标准巴士要求运营商确定基本的车型，以减少车辆维护成本，同时也可以逐渐累积车辆使用经验，提供给制造商改进设计和制造，而制造商可以通过模块化的车门来实现规模生产，这样促使双方形成良好的合作伙伴关系。

记者：您把中国客车出口优势总结为“够用就好”的经济观点，得到许多制造商的赞同。

王健：中国已经成为全球最大的巴士与客车中心，但没有任何一家中国制造商在国际上有品牌或影响力，特别是质量问题

受国外客户的怀疑。

如何帮助中国制造商树立品牌，除厂家的营销之外，还需要社会舆论的支持。我以为，够用就好这个经济学概念可以为中国客车制造树立一个客观的形象。

记者：《中国巴士与客车》年鉴的“中国年度客车大奖”已经评选出宇通6800系列和海格KLQ6109型客车，这项活动的目标是什么？

王健：我们期望通过“中国年度客车大奖”这个国际模式的来为中国巴士与客车塑造典范，以褒扬中国制造商在技术创新和国际市场营销领域的成就，希望能得到专业技术人员的认同。

记者：看到您不遗余力地推介国外制造商及其产品，您难道已经成为他们的代理人？

王健：显然我没有这么大的社会活动能力。介绍国际上的一些成功经验，如波兰索拉尼日客车，是希望中国制造商能从中领悟一些基本的原则。

介绍斯洛伐克-伊萨利尔的车型设计典范，同样是希望中国制造商能从国际合作中取得成功。

我很高兴地看到，自从我们组织《中欧客车设计论坛》以来，已有多家外国设计公司参与中国巴士与客车的设计合作项目，并衷心地希望他们合作成功。

记者：据说您参与过古巴购



福田欧V



买中国客车的技术论证交流活动？

王健：我是应邀参与古巴政府官员和客车专业人员在华选购客车的调研，陪同他们访问相关工厂，以及向他们提供一些技术建议，包括CDK的采购方式，在交流中发现他们都比较专业和有眼光的。

实际上，经常有外国客户向我们咨询中国巴士与客车的情况；与国内巴士与客车运营商的交流就很多了，作为独立的中间人，我们只推荐好的车型。

事业追求

作为中国巴士快速交通技术推广委员会的专家，王健在中国公共交通领域倡导BRT，并推动大中城市的建设项目。

2005年5月，王健与巴西库里蒂巴前市长杰米·勒纳在上海进行了一次长时间的对话，就巴士快速交通系统的相关问题广泛地交换了意见，负责翻译的澳大利亚学者邹扬真开玩笑地说：这是世界BRT之父与中国BRT之父的对话。

记者：有人说您是一个社会活动家，我也经常看到您在参加各种学术活动与商业活动，您如何看待学术与商业的关系。

王健：我的职业是大学教师，在学校的最大影响力是每年给几十个学生上专业课，如果能够通过学生在实践中应用所传授的知识，至少需要在5年或10年后；然而，我直接参与社会实践活动，可以产生某种程度的经济价值和推动技术进步作用，影响力和影响面都要深远和广泛。

我记得自己的大学老师曾经教导我们的一个简单道理：没用的东西是不会产生任何价值的。

现实生活中，无论企业或个人都在追求最大的效用。如果我们所掌握的和资讯能传播给制造商和运营商，通过他们的生产



王健在“中欧客车设计论坛”（比利时）上阐述中欧客车设计领域合作的发展前景，积极推动欧洲设计公司参与中国巴士与客车的设计合作项目。

实践能直接产生经济价值和社会效用，这就是我积极参与社会活动所追求人生价值的体现。

记者：您认为一个人如何赢得行业的尊重？

王健：一个人赢得赢得社会尊重，不在于他获得多少物质或金钱的回报，而在于他是否对社会进步有所贡献，是否启发了不同的思维方式……

记者：看到您主编的这部600多页的《巴士快速交通指南》，真是令人敬佩！

王健：我花了近3年的时间来编辑这部书。在收集大量国外文献的基础上，有选择地翻译一些经典报告，并整理汇编成这部手册式的工具书，目的是为国内城市开展巴士快速交通提供概括性的框架。

记者：我们经常看到您在国内外会议上发表演讲、为媒体撰写文章、主编及出版杂志与图书，您哪有这么多的精力来从事社会工作？

王健：我喜爱探索新领域。在大学里养成的职业习惯就是“学习解决问题”，经常结合实际进行观察和分析，并记录和撰写结果，我把这些活动看作是人生的一种乐趣。

离开大学讲台的初衷是要在社会实践中体现知识的价值。先后在经济贸易和科技类杂

志做主编，并有机会结识社会各界人士，对一些事件的演变过程和结果有更深入的了解和认知。

我一直清楚自己的专业所长，无论在媒体或在事业机关工作，都对交通运输领域的问题特别关注。重返大学讲坛则多了许多社会实践经验。

如果把时间比作具有弹性的海绵体，里面有许多间歇，把它们利用起来可以做许多事。我就是把人们午休、娱乐的时间都用来学习自己感兴趣的东西，对巴士与客车行业比较熟悉一点而已。

记者：您是中国巴士快速交通技术推广委员会的专家，请问这个机构发挥了哪些作用？您在其中的工作任务是什么？

王健：在中国土木工程学会的领导下，我们倡导中国的大中城市因地制宜地规划、建设和运营好BRT，这是一项长期性的工作。技术推广委员会就是持续不断开展相关工作的机构。具体来



王健陪同古巴重型设备及零件供销总公司经理贝劳特（右二）和客车技术人员，考察中国客车制造商和进行采购的技术经济分析。

讲，我们组织了全国性的发展战略研讨会、行动大会和实践大会，并在开展总结实践经验的研究工作，承担国家建设部的科学研究项目。

作为专家组的成员，我主要负责在理论和研究方面组织开展各项工作。例如，起草《中国巴士快速交通系统行动纲要》（昆明宣言）、邀请杰米·勒纳到中国与美国政府官员交流（巴士快速交通行动大会），倡议创建《BRT城市联盟》等。

巴士快速交通系统之父——杰米·勒纳市长来上海参加《中国巴士快速交通行动大会》（2005），为中国的市长、政府官员及公共交通行业的决策者交流推动巴士快速交通建设的经验，我在与他的交谈中，我更加深刻地理解到巴士快速交通的真谛。

我主持翻译了美国运输研究委员会（TRB）的研究报告《巴士快速交通实施指南》（即将出版），为大城市开展巴士快速交通项目设计提供很好的参考文献，包括基本的概念和系统组成要素的设计原则。建设部城市建设司王凤武副司长在推荐信中说：鉴于国家把BRT列入优先发展城市公共交通的政策之列，出版《巴士快速交通实施指南》等译著是非常有必要的。

此外，中国土木工程学会还组织代表团，访问荷兰艾因霍芬的先进公共交通系统（APTS），并推动法国西门子公司与中国宇通客车在自动驾驶巴士领域的技术合作。

记者：您是《中国城市巴士设计公开赛》的评审团秘书长，请问发起组织这项竞赛的社会目的是什么？

王健：公共巴士是地面上普及应用最广泛的大众交通工具。巴士与人类生活的关系最为密切，人们可以从许多不同的角度对它进行审视：乘客、驾驶员、售票员、

维修员、管理员、政府官员、居民、制造商、运营商、经销商等等。

对巴士制造商和运营商来讲，车辆技术性能在很大程度上决定了巴士服务水平，而服务水平又决定乘客是否选择使用公共巴士，并影响运营商采购巴士。

概括地讲，不仅要求在形式上创新来吸引大众，同时还要保证在功能上满足乘客的舒适性和安全性要求，以及运营商对运营的经济性要求和制造商的模块化生产要求。因此，组织这次巴士设计公开赛的要义就是推动提高巴士的性能和服务水平，让更多的人认识巴士的社会作用。

记者：关于公共巴士，市民的印象并不怎么样好，而政府和官员们都期望采用轨道交通，您怎么看待这个问题？

王健：毫无疑问，轨道交通的服务能力和水平都是很高的，有条件的大城市大力发展轨道交通系统是必要的。事实上，全世界的大多数城市仍然主要采用公共巴士在完成公共交通服务，不论发达国家或发展中国家都是如此。因此，如果说轨道交通是城市运输的骨干，有效率的巴士服务就是覆盖城市范围的血管系统，保障

城市居民的正常流动。

特别地，在南美发展起来的BRT系统提供类似轨道交通的服务水平，它的建设费用每公里只需要300万到1000万美元，是地铁建设费用的10%，这个数字意味着BRT可以有效地覆盖城市各个地区，同时又能提供更好的服务水平来吸引人们放弃小汽车而选择公共交通。

显然，BRT不是解决城市交通问题的唯一有效方式，但它确实是一种适合中国城市缓解城市交通问题的好方法。当人们都共同意识到使用私人小汽车出行将要面对的是拥堵和高昂的停车费时，自然会想到这种省时有效的交通工具，机动车使用量也会随之下降。

108个城市发起的“公交周及无车日活动”表明政府已经改变了一些传统的观念。

记者：据说您收藏了许多模型车？

王健：过去曾经收集过各种类型和规格的模型车，朋友们见到后都很喜爱，大多送人了，目前主要收集一些特殊的巴士与客车模型。

记者：您把个人爱好都专业化了，真让人羡慕！

王健：谢谢。■

王健参加世界客车博览会之欧洲客车周评审团会议，与来自欧洲10多个国家的巴士与客车专业人士一起，评议和选举优秀车型。

