

當下香港社會最有想像力的投資方程式：一紙執照等於一層樓。

香港的士（計程車、出租車、德士）牌照價格在今年六月飆升到七百六十六萬港幣（約九十八萬美元）的歷史最高值，十二月剛剛回落到六百八十八萬左右。這個價格可以在市中心灣仔買下信和集團剛出的新樓盤「喜匯」，四百平方英尺的一房一廳。毋庸置疑，背後推高車牌價格最大的原因是：港府已經連續十四年未發牌照。

「的士大亨」的鄭克和坐在位於土瓜灣的辦公室裏，他是香港第二大車行忠誠車行的董事長，業界普遍知道他擁有的的士牌照數量是二百多張，亞洲週刊求證時，他卻笑而不答。他現在發愁的情況，最後政府不得不以取消登記稅結束這場暴動。那段时间忠誠車行差不多接近倒閉，銀行年息高達二十四厘，「搞不定銀行，一百多部車都給銀行拖去了」。

一九八四年底，香港經濟開始復甦，的士行業的經營環境有了顯著改善，一來是車價更便宜，其次鄭克和記得當年買部車只要二點九萬，每天開的士的收入有二百元，而牌價二十萬都不用，很快能收回成本。這段時期一直是香港的的士司機的黃金年代。

又一個十年一晃而過，一九九五年開始的士車牌價格高到三百萬，市場亂象紛雜，「那年銀行允許貸款九成，政府並不監管借貸市場，車牌波動非常大」。九七年金融風暴後，牌價暴跌至一百九十萬，自此之後，政府開始監管銀行借貸，最高只能貸款八成，以維護市場穩定。

香港的的士的運營模式是：的士持牌人通過出租形式將的士經營權給租車司機，也有車牌持有人自己開的士，

香港天價的士牌照背後利益格局

香港一萬八千部的士牌照價格飆升，最高炒到七百多萬港元，原因是港府十四年沒發新牌照，供給有限。牌照價格上升只對持牌人有利，將負擔轉嫁司機和乘客，肥了投機客，瘦了司機和乘客。新加坡、台北都不能轉售牌照；澳門也推出限制轉售的牌照。

江雁南

是「沒什麼人賣出車牌」。在所有局外人覺得香港的士牌照貴得離譜，遲早「爆煲」（粵語：泡沫破裂）的情況下，有一撥人依舊看好車牌投資。

十二月八日起，香港一萬八千部的士全面加價，市區的士由起步價二十元，調整至二十二元，加幅一成，每二百米的跳表由一點五元，變為一點六元，加幅百分之六。而



上一次加價是兩年前。在很多人看來，加價背後的邏輯是車牌的價格轉變為車租，以的士加價來彌補提高的車租，最後「買單」的就是司機和乘客。

車牌炒賣、的士加價、港府到底何時發牌，行業內部有無競爭，天價車牌背後的利益格局如何形成、又如何破解，車主、司機、專家各執一詞。但有個不爭的事實是：八十年代可以自己買車牌自己開車的的士司機的時代已經一去不復返了。在很多的士司機眼裏，只有無奈，「也許沒什麼不對的，

這就是資本主義的香港」。馬榮德開了四十五年的士，一邊開車，一邊嘴裏叨著根牙籤，從側邊看滿臉都是白色的鬍子渣，說起的士加價的話題滔滔不絕，聲音很大，因為開的士沒有年齡上限，據的士小巴權益關注大聯盟主席黎銘洪統計，香港的士司機的平均年齡是五十五歲。

馬榮德回憶六十年代開始開的士，一路起起伏伏，最後悔的就是沒有自己買一張的士牌，以至於六十多歲都要每天開十二個小時車，每週只能休一天。

香港的士業發展九十年頭，五十年代初，幾大車行包括上海、大行、風行、明星四大公司老總轉投地產業，將車牌紛紛賣給私人。直到一九六四年，政府以招投標方式發牌，價高者得，的士商會主席黃保強記得當年的車牌只有四萬元一張。

被稱為車主司的士加價，最受益的必然是車主和車行，而租車司機卻不一定受惠，的士司機從業員總會有機從業員總會有限公司主席黃一峰告訴亞洲週刊，加價伴隨而來的必然是相應的加車租。「在這個市場裏，司機和車主，一直是兩種相對的利益關係，就和老闆和員工一樣。」黎銘洪說。道理非常簡單，車主希望的士加價就能提高車租，相反，的士加價，生意自然會減少，但是每天的車租又要提高，「一睜開眼就是幾百元不等的負債、車租和油錢」，司機馬榮德說。

言認為，當局於九月批准加價時，已考慮各項相關因素，包括的士從業員的收入和營運成本的轉變、市民的接受程度，以及的士和其他公共交通工具的收費差距等。

的士商會主導加價

香港的士商會主席黃保強告訴亞洲週刊，這次加價以的士商會主導，並說服了三十多家大大小小的士團體，「經營成本升得多厲害」。黃保強向記者攤開這三年上漲的保險費單據，而為了照顧司機的營收，行業承諾首三個月不加收車租。車主的經營成本主要是維修費、保養費和汽車保險費，香港交通諮詢委員會成員劉玉娟告訴亞洲週刊，車主都願意出來表達強烈訴求，但反而司機都不願意站出來。而十年來，的士司機的收入都

沒跟上通脹的升幅而上升。其次香港的道路擁堵、政策傾向鐵路、的士禁區多、有規定下車點和的士站，都不是積極的因素，「另外折扣黨取締不嚴，都影響經營。」（註：折扣黨是指那些提供長途折扣的的士，在香港屬於違法行為）。工聯會議員王國興對亞洲週刊表示，業界經營的困難是司機收入難以提高的原因之一，也是每次發牌之事提上政府議程，又最後無疾而終的原因。

但在香港經濟學家林本利看來，並不符合市場經濟規律，他在博客中指出，過去十多年，的士每日載客量由一百三十萬人次大幅下跌至九十多萬人次。在乘客量大幅減的情況

下，的士理應減價促銷，而非不斷加價。的士加價後，的士司機收入下降。此外，個別的士商除了炒賣的士牌和出租的士外，還大做的士維修和保險生意，甚至經營財務公司賺取高息，讓所有的士持牌者在徵收車租的同時，享受了資產增值的暴

香港運輪及房屋局局長張炳良在立法會發



的士持牌人通過出租形式將的士經營權給租車司機，也有車牌持有人自己開的士，

的士持牌人通過出租形式將的士經營權給租車司機，也有車牌持有人自己開的士，

香港與周邊地區的士行業比較

地區	乘車價格	的士數量	牌照價格及屬性	地區面積
香港	起步價：22港幣（首2公里） 跳表：1.6元/0.2km	18138輛	12月688萬港幣（的士聯交所數據），可自由轉讓。數量管制。	1,104平方公里
北京	起步價：13元人民幣（首3公里） 跳表：2.3元/1km 燃油附加費：1元	約6.66萬輛	公司制，數量管制。	16,801平方公里
台北	起步價：70元台幣（首1.25公里） 跳表：5元/0.25km	30192輛	個人申請制。無數量管制。	271.7平方公里
澳門	起步價：15元澳門幣（首1.6公里） 跳表：1.5元/0.23km	980輛	約600萬澳門幣，可自由轉讓，部分限制轉讓。數量管制。	29.5平方公里
新加坡	起步價：3-5元新幣（首1公里） 跳表：0.22-0.33元/0.4km	25176輛	公司制，數量管制。	710平方公里

（江雁南、朱永瀟整理）

利。普通的市民都意識到「先上車」（註：以低價購買車牌坐等升值）的好處。

專門研究的士行業的傳知行社會經濟研究所所長郭玉閃告訴亞洲週刊，在香港的士數量管制的情況下，需要非常清晰的界定「利益歸屬」，政府不發牌是犧牲自己的利益，的士加價是犧牲消費者的利益，車租上漲是租車司機受害。最後唯一的最大得益者是持牌者。「數量管制下市場沒有競爭，做得不好也不用退出，就算別人資格比你好一百倍，都沒法競爭把你趕走。到最後整個社會用很高的價格養了個品質不高的行業。」

而在香港社會炒賣車牌已經衍生出一套的士投資

學，截至今年十月，擁有最多的士牌的「牌王」持有六百一十輛市區的士及一百八十五輛新界的士，單計牌價已超過五十億元。

炒牌照成本比炒樓低

香港的士買賣無需經紀佣金、印花稅、律師費，只需用過戶費、牌費、保險費及商業登記等小額成本，手續費較物業買賣便宜，且交割非常便利，「上午買，下午就能賣了」，鄭克和說。

因為車牌擁有永久經營權，其收益也非常固定。如果是把車借給忠誠車行代為管理，月租保證是兩萬零五百元。如果是自己出租給司機，以一天七百五十元的車租計算，一個月也有二萬二

千元。而且車租一般都跟隨通脹上漲，回報比較穩定。

但令人感到不安的是，政府何時會重啟發牌，導致車牌價格突然暴跌。

有南洋背景的香港時事評論員林鴻達接受亞洲週刊採訪時表示，參考社會條件與香港相若的新加坡面積約六百七十平方公里，人口大約五百七十萬，其目前的士總數約為二萬五千部，當中有九千多部是在零四年發出。純粹這些數據已經充份證明，香港不但有增加發牌的空間，更可說是有必要。

新加坡的牌照分為公司牌照和私人牌照，公司可向政府申請牌照，並向政府承諾因應人口遊客的增多，每年相應增加車隊數量。新加

坡政府自九十年代開始已不再發出私人車牌，並逐步回收車牌。車牌在市場上也無法轉讓，因此新加坡並不存在炒賣的情況。政府此舉用來保障司機收入，和更好的管理德士的服務質素，目前新加坡共有六家德士公司。

澳門新措施遏制炒風

和香港的士制度頗為類似的澳門，雖然牌價價格也一度高達六百萬左右，但去年政府增發二百張的士牌照，並規定七年之內不得轉讓來遏制炒風。

在台灣，台北計程車市場是開放市場，計程車牌照免費發放，只要達到條件，個人也可申請牌照。計程車公司免徵營業稅。政府對計

程車採取扶持的政策，不管是对公司還是對司機，都不收稅費。因此，在台北計程車競爭不可謂不激烈，台北市共計三萬輛計程車。

黃一峰領導的的士司機從業員總會共有一萬多名司機，會員裏九成司機都希望政府能夠發牌保障「揸者有其車」（粵語：開車的人有自己的車），就像「居者有其屋」一樣，這可能會出現幾種不同的情況，或許更多的人開的士分食這個市場，攤薄利益；但也有可能車牌價格下跌，導致車租下跌，車費下跌，市場需求增大，更多人坐的士，「但重要的是你要把這個選擇權交給司機」。（朱永濤參與採訪和資料搜集）