

(刊登於信報之傳訊專頁版 - 2002 年 10 月 4 日)

筆者最近聽到一則寓言，發人深省，籍此機會和讀者分享。話說地球某處角落有一個國家，由兩個島嶼組成，兩地居民一直以船隻用水路往來經商。政府爲了促進兩地交往，便批出合約由私人公司建成大橋，以鐵路貫通兩地。因爲比水路更方便快捷的關係，市民對這條鐵路的需求越來越大。爲了應付急劇上升的載客量，並促進市場競爭，使到市民能享用更便宜的服務，政府再批准另一間私人公司在島嶼的另一端築起大橋，經營鐵路業務，讓市民多一個選擇。自此，更多市民亦漸漸減少利用水路，改以鐵路穿梭兩地。

過了數年，差不多所有市民也轉用了鐵路這個便捷的渠道，建橋商便發覺他們的生意穩定之餘，卻因市場飽和而停滯不前。爲了拓展業務，建橋商得到政府首肯，在大橋加建行車道路，並積極拉攏私人公司開辦巴士路線，爲兩地居民提供點對點的往來交通服務，藉此收取過路費，開拓收入來源。這個難得的商機使到很多中小型公司充滿憧憬，大舉投資開辦不同的巴士路線。政府也認同這個商業模式將達至三贏局面：建橋商可增加收入，市民能夠得到更方便貼身的交通服務，中小型巴士公司也藉此賺取金錢，創造更多的就業機會。

可是這個構想在實際運作一段時間後，卻沒有原先想像的那麼順利：首先建橋商要求合作的巴士公司，所經營的路線都不可使用另一條橋；有些公司有幸可以豁免這個「獨家經營」的限制，卻又不能按市民需要，開辦一些橫跨兩橋的循環路線；有些公司難得設計了一些賺錢受歡迎的路線，那些建橋商又「不甘後人」，自己也經營一些相類似的路線，以求分上一杯羹。

果就是這樣，整個計劃事與願違：中小型巴士公司因賺不到錢，相繼減少投資，或結束業務，有些將系數及經驗這些軟件輸往另一些國家經營，反而能做得有聲有色；在缺乏充足路線供應下，市民亦不能藉此新增的基建道路，得到更切合需要的交通服務，只好無奈地繼續使用鐵路；建橋商也達不到他們原來想藉此增加收入渠道的如意算盤，還賠上了建路的成本。

這則故事寓意盡在不言中，筆者閱後亦非常感慨，並對於整個計劃的失敗提出以下疑問：是否中小型巴士公司不能提供切合市民需要的路線？建橋商能否自行提供足夠的巴士路線，以應付市民所需？建橋商應否對巴士公司的路線經營設置太多限制？是否建橋商應該對巴士公司提供更多的支援？建橋商應否自己也經營巴士路線，與巴士公司相互競爭？若建橋商是爲了加促道路的使用而自行開辦巴士路線，是否應該避免和巴士公司經營相類似的服務？政府應當在整件事上扮演怎樣的角色？答案還是留待讀者自行評理罷！