

西隧的醉翁之意

通車十年的西區海底隧道今天正式實施加幅高達一成二的新法定收費，但繼續提供所謂「優惠政策」，車輛實際收費維持不變。

西隧近年數次以淨收入少於法定的最低估算為依據，毋須政府批准而自行調高收費，情況實在令人擔憂。而政府跟西隧及東隧談判延長專營權，以換取減費方案，一直缺乏突破性進展，令過海隧道的流量未能平衡分配及產生分流作用，車輛每天仍高度集中於紅隧，擠塞情況難獲改善。今次西隧加價，顯然是藉《西隧條例》賦予它的權利，再次加強它在延長專營權談判上的籌碼。

今天生效的新法定收費，以私家車為例，收費由八十元加至九十元；小型貨車則由一百二十元加至一百三十五元，兩者加幅同為百分之十二點五。不過，西隧實施美其名的「優惠政策」，維持舊有的實際收費，對使用西隧的私家車仍收四十元；小型貨車仍收五十五元。

換句話說，四十元及五十五元的收費只是西隧「皇恩浩蕩」；如果按足本子辦事，只需幾分鐘走完的隧道，私家車和小型貨車就要分別付出九十及一百三十五大元。就是因為上述優惠，今次西隧加價，表面上對駕駛者沒有影響。

增加談判籌碼

有人可能問：既然隧道公司實收的費用不變，為何要勞師動眾，花工夫加價，承受市民和傳媒的批評？營運西隧的大股東港通控股、中信泰富等企業集團肯定不是傻瓜。對於西隧要提升法定收費水平，我的分析是「醉翁之意」，西隧營辦商不是為了增加收入，而是要增加跟政府談判的籌碼。

根據運輸及房屋局上周四提交立法會的文件，西隧因二〇〇三至〇四年度的淨收入是四億元，遠遠低於該年度預計最低的八億八千萬元，於是根據《西隧條例》，以及西隧與政府在十多年前達成的專利營運協議，在淨收入和預計利潤有差距的情況下，西隧便可享自動調高隧道費的法定權利。即是說，西隧在享有豐厚盈利下，仍可加價。這種「賺大錢，仍可自動加價」的弊病，源於十多年前政府跟西隧財團簽訂專營權協議時留下的後遺症。

最基本的經濟常識告訴我們，現有三條過海隧道存在競爭，需求彈性很高，西隧加價會進一步拉闊它與紅隧和東隧的收費距離，亦影響它的流量和收入。由此可見，西隧加價，又維持現在實際優惠收費的政策，並不是為了增加收入。

西隧的如意算盤

那麼，西隧的如意算盤到底是什麼呢？政府為平衡三條過海隧道的交通流量，刻下

正與西隧商討延長西隧的專營權，換取西隧減價。西隧的專營權為三十年，由一九九三年至二〇二三年，即是還有十六年便屆滿。西隧作為商業機構，當然希望專營權愈長愈好，所以就運用專營權協議中的自動加價機制，實施加價，私家車一程九十元的法定收費，就成了「一把利刀」。西隧在它認為有必要時，可真正收取這高達九十元的費用。屆時，西隧可據此討價還價，若果跟政府在延長專營權年期上談不攏，西隧便有龐大加價空間，因為只要減少所謂「優惠」便可以，連政府亦無權過問。到時，三隧流量失衡更趨嚴重，社會輿論和民意定必口誅筆伐，政府便陷於困局，須要解決一個嚴峻的交通危機。

要紓緩三隧流量失衡問題，目前有三個辦法可以考慮。第一、是由政府斥資購回兩條由私人擁有的海底隧道，即東隧和西隧；然後透過統一的票價管理，達致分流效果。第二、政府跟東隧和西隧商談延長專營權的條件，以換取兩隧減價，達致流量平衡。不過，這談判肯定困難重重，政府手握的籌碼看似不多。第三、仔細研究不少學者倡議的政府與財團合組公司，共同管理三條隧道的方案。這樣，政府可加強話事權角色，但其中付出的資金，肯定不菲。

社會上不少人都建議政府採取第一種方法，斥資回購隧道，一了百了。可是，政府一直搬出「大市場，小政府」的概念，說不希望與商人爭利；加上購回兩條隧道，涉及資金必定是天文數字，所以政府一直都沒有採納。結果，政府就只有與財團協商，要求兩隧自願減價，這樣一來，政府在談判中肯定處於下風。

追本溯源，三條過海隧道，以至今日的三號幹線面對的流量失衡，是由於「建造、營運、轉移」這種專營權模式本身存在的一定問題。由財團斥資興建道路或公共基建工程，享受一段時間的專營權後交回政府。以西隧為例，長達三十年的專營期，隧道公司可享受准許回報率，一旦回報未達合約條款規定，就可自動加價。

十多年前興建西隧時，正值香港前途問題鬧得熾熱沸騰之際，投資者信心低落。政府為了順利融資開展工程，不得不接受財團提出相當優厚的條件。結果，隧道建成了，後遺症陸續出現，要香港市民大眾來承擔。

香港不少運輸基建工程即將上馬，例如港珠澳大橋和十號幹線等。既然我們知道「建造、營運、轉移」模式的弊端，便應好好汲取教訓，謹慎考慮是否繼續採用這種融資及發展基建的安排。否則，最終受害者又是香港市民，主理運輸政策的新局長和官員，實在要高度重視這問題。