

第二部

紅  
VAN業的前世今生

Chapter 3

點解要分紅VAN  
與綠VAN?

每位  
9  
蚊

直通車

## 3.1

## 小巴的由來

在上世紀六十年代，當時有一些白牌車在鄉郊營運，這些9座位客貨兩用鄉村車，採用5.5噸貨車改裝而成，在車斗內建有左右兩排座位，為鄉民提供出入鄉村之接載服務。

由於那年代的香港，還沒有興建各條隧道，山路也不好走，所以巴士有很多市區以外的地方到不了。正因如此，這種來往鄉村之間的白牌車才應運而生，銜接了城鄉之間這一段的交通服務。然而，這些白牌鄉村車，當時是不能進入市區的。

### 合法的白牌車

1967年香港爆發暴動，巴士、電車都出現罷工情況，由於當時尚未興建地下鐵路，因此全港交通幾乎陷入癱瘓。就在「六七暴動」之際，政府為解決市區內的交通問題，便默許了這些白牌車進入市區。

在局勢恢復平穩後，政府在1969年宣佈小型巴士合法化：規定一輛小巴可載客十四人，並可在任何時間於准停的地點載客收費；車身為鮮黃色，中間有一條紅色色帶，標明「公共小型巴士十四座位」。「紅VAN」自此誕生。

然而，小巴合法化後，雖然有助交通疏導，但市區突然湧現大量小巴，也造成交通混亂，加上這些紅VAN經營的路線不受監管，只要在車頭上標明「目的地」及「價錢」的牌子便可以經營。為了糾正情況，政府在七十年代中期推出了「專線小巴」的制度，希望將小巴重新納入監管之內。

## 3.2

## 政府鼓勵小巴專線化

紅VAN除了「公共小巴牌照」的管理外，其行車路線、服務時間、班次及收費等等都未有嚴格監管，導致衍生各種問題；因此合法化不久之後，政府便推出「專線小巴政策」，鼓勵紅VAN轉型成專線小巴，亦即所謂的「綠VAN」；行內人俗稱「戴綠帽」。

為吸引紅VAN司機「戴綠帽」，政府提出只要該路線轉為專線，便會禁止紅VAN經營相同路段，例如設立「公共小巴不准進入」指示牌，或將沿路改為「禁止公共小巴停車」等；以此作為誘因，不少紅VAN因此轉成綠VAN經營。同時，政府為了方便管理，要求專線小巴必須以「公司」來申請；開設同一條路線的司機，合作成立小巴公司來投標，然後政府只會跟公司的負責人接洽。

牌照上，因為「綠VAN」本身是「紅VAN」轉型而來，所以彼此所用的小型公共巴士牌照是一樣的。成為綠VAN之後，便有了指定的行車路線、固定車站、固定服務時間、固定班次及固定收費，但與此同時，卻失去了「小巴」原本最重要的「靈活性」。

## 3.3

## 政府限制紅色小巴的政策

大家可能發現，紅VAN有不少不准駛入的地方，這可說是歷史使然的。

政府對紅VAN一直設有很多限制，其中最大限制，就是只允許紅VAN行走當年合法化時已經存在的道路，其後再發展的新市鎮便不允許紅VAN進入。因此，現時紅VAN能進入的新市鎮僅有荃灣及觀塘，其後再發展的青衣、屯門、沙田乃至天水圍等等，都是不許進入的。所以，想了解香港在上世紀七十年代有甚麼主要道路？甚麼地方是七十年代之後才發展？只要看紅VAN的路線便可知一二；舉例粉嶺華明邨是紅VAN不能進入的，但聯和墟就可以，可見聯和墟一帶較華明邨更早發展。

另一方面，紅VAN也不能行走香港大部分的高速公路，例如港島東區走廊、吐露港公路、屯門公路、粉錦環迴公路等等，因為這都是七十年代後才興建的，所以紅VAN一律不能行經。

由於新建的道路不能走，而大部分新市鎮紅VAN也不能進，能走的都是舊區，所以營運的範圍大受限制。

一位前輩就曾抱怨說：「在 1970 年代，6,000 元就可以買一層樓了。我當年花 6,000 元買了一個小巴牌照，說好只有兩個地方（尖沙咀、山頂）不能進入而已；但買了之後，卻越來越多地方不能駛進，實在說不過去。」

### 最適合紅VAN的服務環境卻諸多制肘

其實紅VAN的行車路線很靈活，可以隨實際需求來往一些並非經常需要服務的地方，例如郵輪碼頭：沒船抵港時，這地方根本沒有乘客；一旦有船時，卻經常沒有足夠的車輛來往市區。又例如舉辦大型球賽時，可開往大球場接載球迷，這些都是不必天天有服務的路線，只需在特定日子提供服務便可，這正是紅VAN可以擔任的角色，兼且有助紓緩交通的地方。

然而，現實是紅VAN受到很多限制。在假日時，明明有很多登山客會到萬宜水庫東壩行山，因此很多人需要乘車進出西貢，但西貢郊野公園範圍是紅VAN的禁區（按：萬宜水庫東壩的綠VAN線，是逢週六、日才有服務的，但這條線的營運商同時營運西貢往九龍的路線；當多人前往東壩時亦同樣多遊客出入西貢，所以在假期時，東壩的綠VAN線根本無法應付遊人的需求。站在綠VAN營運商的角度來看，他們也解決不了問題：

那地點的旺季只有短短幾個月，一個月只有那兩、三星期的週六、日有人流，因此他們不可能只為那不足十天的服務而去添置新車。「客運營業證」的制度下也不能讓他們去借其他小巴服務遊客。」，因此造就了「黑的」、「泥鯁的」的出現。「黑的」、「泥鯁的」的出



紅VAN

假日人流多的景點，經常沒有足夠的車輛來往市區。



現正是反映實際的需求：正是該地點連正常的的士服務都不勝負荷，才讓「黑的」、「泥鯁的」可以有市場。

在這情況下，紅VAN明明是可以補位的：紅VAN的行車線靈活，只在旺季有需要時才進出那地點，並根據不同時節而不斷轉移路線，協助疏導人流。可惜，在現有政策下只能事與願違。

多舉一個例子，中環新建的灣仔繞道是紅VAN不能行走的，如此就讓昔日不用經中環而直出灣仔的紅VAN，因失去舊路而新路又不能走的情況下，必須經過中環才能到灣仔；於是，便惡化了中環的塞車情況了。

上述這些問題，一直沒有人提出來。紅VAN不像巴士、綠VAN等以公司形式經營，有機會接受政府諮詢；很多紅VAN其實都是個體戶，亦難以有效向政府反映意見。

簡而言之，紅VAN現在就是在夾縫中尋找生存空間。

### 綠VAN的限制

另一方面，綠VAN也是有其局限的，在綠VAN的行家眼中，他們在營運上的最大問題是車輛之間不能互相補位。每一輛綠VAN，其「客運營業證」都列明該車的營運路線編號，只可以走指定的路線；如果一間綠VAN公司同時經營兩條路線：一條是週一至週五多人乘坐的「上班線」，另一條是週六、日才多乘客的「旅遊線」，但除非兩條線的「客運營業證」相同，否則兩條線的車不能互相調動補位。相比之下，紅VAN有其靈活性，把車如何調動都可以。

另一方面，當有人提出要申請一條紅VAN路線轉為綠VAN線的話，政府便會進行公開投標；由於提出申請者未必一定能投中，若被別人投中的話，反而會令自己失去飯碗。因此，不少紅VAN路線不會申請轉為專線，這些地區便成了紅VAN的市場。

## 3.4

## 紅VAN行業的問題

話說回來，紅VAN在合法化之後，社會大眾亦漸漸發現這種交通工具出現不少問題。

對政府而言，巴士的路線、班次及收費等，都是受到監管的；的士的收費也是受到監管的。而紅VAN除了「公共小巴牌照」的管理外，其行車路線、服務時間、班次及收費等等都未有嚴格監管。

舉例來說：我突然想駕駛一輛紅VAN，提供車從北角到流水響的服務，只要上客前標明目的地及收費，其實就已經可以。所以在颱風之際，紅VAN臨時加價，其實是沒有犯法的，不同於的士必須按錶收費。這情況就如同一些「Call車Apps」的模式，在不同時段可以有不同收費，道理是一樣的。紅VAN的經營是「願者上鈎」：先訂好目的地及價錢，你接受我的開價就上車，你情我願，一切合法。

### 路線不受監管的漏洞

正因紅VAN可以走不同的路線，而且未有嚴格監管，如此問題就出現了：乘客不會知道到底有沒有車，有車的話也不知有沒有座位，有座位又不知道會收多少車資，而上了車也不知甚麼時候才會開車。而且對於紅VAN的問題，乘客只能針對「公共交通問題」（如違泊、

堵塞交通等）範疇去投訴，其他方面其實投訴無門。

在「公共交通問題」上，政府規定了紅VAN只能在指定的車站上等客，在路上時，除了按照乘客指示上、落車外，原則上是不能停車的。

但是，「上有政策，下有對策」，為求多「撈」一些乘客，司機可以用龜速來前進，避開了「停車」的問題；但此舉又引伸出交通擠塞的問題。因此，其後便出現了「紅VAN禁區」的設立，造成目前許多地方，私家車可以停車，反而小巴不能上落客。



目前許多地方私家車可以停車，反而小巴不能上落客，十分諷刺。

### Chapter 3

## 點解要分紅VAN 與綠VAN？

在公共交通政策中，有「鐵路為骨幹，巴士為輔助，小巴為次級輔助」的原則，但紅VAN在種種限制和問題之下，如何才能發揮其「次級輔助」的作用呢？

### Chapter 4

## 迷一般的 紅VAN業

每位  
9  
蚊

直通車

## 4.1

業  
界  
內  
不  
成  
文  
的  
矩  
規

在外行人眼中，紅VAN是很「神秘」的一個圈子，行內有很多不成文的矩規，直至今天我還在摸索中。

由於紅VAN的行走路線缺乏監管，如此，如何決定誰可以入這個紅VAN站？誰可以營運這條紅VAN線？理論上，我只要有一輛紅VAN，就可以駛進任何一個紅VAN站、走任何一條紅VAN線；但事實當然沒有這麼簡單。

假設當我辛辛苦苦把一條新的紅VAN線慢慢經營起來後，別人貿貿然來走這條路線，先不說影響了我的收入，假如那車長胡亂兜路或等客，反過來影響我這條線的服務質素，已是大大影響乘客的信心和觀感。

所以，一輛紅VAN若要參與某條路線的營運，便要向營運商申請加盟，亦即「入線」。「入線」的模式，可以是向營運商買或租一塊該路線的「車頭膠牌」，也可以是向車行租一輛設有該路線「車頭膠牌」的紅VAN。而所謂的「營運商」，就是指開拓並持續在走這條路線的紅VAN司機領袖。

想在其他已經營運的路線上做生意，就需要先「入線」；相對地，無限制可以隨便做生意的區域便稱為「公海」，基本上任何紅VAN都可以在那裏經營。

在紅VAN業界中，固然很多人會選擇「入線」；但由於入線後需要排隊出車，也有不少司機覺得等太久都開不了車，所以反過來轉跑「公海」。

### 何謂「公海」

紅VAN的「公海」地帶，一般共識有：一是荃灣到佐敦一帶（自小巴合法化開始，山頂及尖沙咀一帶就禁止紅VAN進入；因此，荃灣開出的紅VAN只能到佐敦，佐敦道以南就是紅VAN不能進入的禁區。），二是港島堅尼地城到筲箕灣一帶，除此之外都不是「公海」。在「公海」上，並沒有固定路線，車資收費亦沒有定額，是任何紅VAN都可以參與的。只要有人肯租車，就可以開在這些路線上，不會有任何人作出質疑。

港島的「公海」則沿着電車路，亦即自堅尼地城至筲箕灣為止；在港島北地區，紅VAN只能在電車路一帶跑，上山的路都是禁區。

其實「公海」的定義並沒有嚴格標準，可說是人人不同。例如太子道西至旺角一帶，理論上並不是「公海」。但由於那地區有十幾條紅VAN線都會經過，所以對那些路線的司機而言，當地也算是「公海」；但對荃灣的司機而言，那就不是「公海」了。說穿了，其實「公海」或「非公海」並不重要，最重要是行家願不願



意讓你在此營運。

因此，其實有一些地方理論上是「公海」，但因為長期一直只有一個營運商在跑這條線，久而久之，這條路在他眼中就不再是「公海」了。在這條理論上是「公海」的路線上，若你只是偶爾跑一轉，而且服務、價錢跟他們差不多，多半是沒問題的；但若你天天都走這路線，價錢也比他們便宜很多，他們大概就會告訴你「這裏不是公海」了。

所以，在這業界內與行家溝通是非常重要的。很多事情，只要你不影響別人的生計，問題通常不大。固然，你在沒有「入線」之下，當然不能在人家的紅VAN總站上客了，因為車站是有人在維持秩序的；但在離開總站之後，這路段上又是否可以載客呢？這問題在不同人眼中，便有不同看法了。所以，最重要就是行家之間要有充分溝通，如果大家相熟的話，一起營運也未嘗不可。

總而言之，「公海」與「非公海」不是法例訂定的，而是由行家之間談判出來的「共識」。由於是「共識」，亦即代表隨時可以被改變的。

### 紅VAN的車頭膠牌

上文提過，「入線」的膠牌可能是由司機持有，也可能是屬於特定車輛的，總之都要透過營運商取得。由司機持有的話，他租甚麼車都可以入線；而屬於特定車輛的，則不管是誰租車，都可以走這路線。

一輛紅VAN在「入線」並取得那塊車頭膠牌之後，才能正式營運那路線。這塊看似簡單的膠牌，並不是可以隨意自行製作的。在我們的業界內，這塊膠牌統一由麥錦生師傅製造，他就像是這行業的牌照管理者的角色。



凡車頭放上「紅藍字」白牌就是「公海」路線，其餘任何非白色牌，都是有營運商經營的指定路線。而牌上的紅字、藍字，一是表示終點站，一是表示中途站。

## Chapter 4 迷一般的 紅VAN業

## 紅Van大改造



紅VAN的車頭膠牌需透過營運商取得。



麥師傅對小巴膠牌的製作相當認真與嚴謹：前幾年有一齣關於紅VAN的香港電影，由於需要製作道具及佈景，便找了麥錦生師傅幫忙。然而麥師傅借劇組所製作的道具小巴膠牌，只可以造成差不多樣子，不能夠完全一樣，以避免日後出問題。正因麥師傅是很嚴謹的人，才能得到業界的尊重。

如果有人不經麥師傅，自行去造一塊膠牌，又是否可以呢？我只能說：這樣做的話，沒有人會知道有甚麼後果。

這行業的圈子其實很小。大家走一條線多年，路上突然出現一輛車牌陌生的紅VAN，其實會十分顯眼；而且被「入線」的行家看到後，就會立即警覺。我創業初期，收工後把紅VAN停泊的地區並不是「公海」，便引起區內行家警覺，立即在圈內群組中追查我車的背景！我得知後，立即告訴大家只是泊車，也承諾不會在該區載客，大家才放下疑慮。我深知必須自律，若我製造麻煩給別人的話，其實人家也會找我麻煩！

## 4.2

## 行業科技遲緩的原因

紅VAN是一個很傳統的行業，當初大多數的司機都是從個體戶做起，是開自己的車來經營的一盤小生意。相對地，綠VAN則是由十多位本來開同一路線的司機，在政府牽頭下，組成公司，採用公司的模式來經營。於是，當紅VAN業界想作出一些改變時，就較綠VAN困難得多了。

紅VAN至今仍有很多司機屬個體戶，不少司機本身就是車主，其餘則為租車的司機，正因不少司機是租車的，這個月他們租這輛車，但下個月可能會轉租另一輛車，那麼安裝八達通便成了一件極度麻煩的事了！須知道車上的八達通機，是必須要由八達通公司人員安裝的。如此，每當我換租另一輛車，豈不是又要重新安裝一次，勞民傷財？

另一方面，若紅VAN要裝八達通的話，便必須整條線的車主都同意一起安裝才行；不然，這條線的紅VAN之中有些裝有八達通機，有些沒有，乘客便會無所適從。始終在紅VAN業界內，有些路線只是有人在「維持秩序」，但彼此其實沒有從屬關係。而且安裝八達通後又要繳付每天的租機費用，因此很多司機便不願意安裝了。

一個群體人數愈多的話，要取得一致共識就愈困難。因此，一些受歡迎的紅VAN路線牽涉很多車主，而牽涉愈多車主的路線，就愈難取得共識，所以亦愈難安裝八達通機了。

也有一些紅VAN線，雖然在乘客眼中是「一條線」，但其實是由兩個甚至多個營運商分別經營的：可能一個在早更營運，而另一個則經營夜更；又或者同一路線兩個方向由兩個不同的營運商經營，而且營運商之間實際上沒有甚麼關係。如此，假設兩個營運商未能取得共識，早更安裝了八達通機，而夜更卻沒有安裝，對乘客而言便顯得很奇怪了。

### 靈活的紅VAN，也有不「靈活」的地方

紅VAN的特色就是強調靈活性，所以有一些行家，他們專門從事所謂的「幫莊」：當哪一條路線缺車，需要找人支援時，他們就過來跑一趟，他們一天之內可能要走幾條不同的路線，每條線只走一或兩趟。如此，當某一條線都已經安裝八達通，這輛「幫莊」的車卻沒有八達通，對乘客而言豈非十分不便？

因為不同路線由不同營辦商營運，收到的金額需轉帳到不同營辦商的銀行戶口，因此不同路線需分別安裝各自的八達通機。確實，現在有些紅VAN已安裝了兩

部八達通機：可能一部是早更用，一部是晚更用的。然而八達通機是固定在車上的，若「幫莊」支援 5 條紅 VAN 線，那麼他的車豈不是要同時安裝 5 部八達通機？而且每一部機都要付租機的費用，每日只用一或兩次，這又是否划算？這都讓事情變得更不可行。

正因紅 VAN 的「靈活性」，反而令安裝八達通一事變成大問題；所以目前全港的紅 VAN，只有兩、三成的車安裝了而已，很多熱門的紅 VAN 線都沒有裝。除非是由同一間公司經營，統籌旗下車隊全線安裝八達通，否則這件事一點都不容易辦；儘管有些紅 VAN 也有「公司 / 商會」，但那只是由幾十位司機合作成立，旨在幫忙大家處理行政工作，又哪裏能夠來統籌這件事？

此外，在實際操作中有很多相關的行政步驟，連我這個碩士生也感到煩擾不堪，更何況是業界內的前線司機？

正因為很多事情都有行政成本，當要大家先花錢的話，就很容易有反對的聲音了。

其實八達通已經是 20 年前的科技了，但到現在業界還沒談攏。在我心目中，還有 GPS 定位系統、紅 VAN 預約乘坐 APP 等等可改革的項目，但每一項都是需要投資數十萬元成本的，可以想像大家一聽到這金

額，二話不說就會立即拒絕了。在紅 VAN 業界，正因為沒有公共政策強制大家執行，而創新科技往往又需要前期的投資，所以很多事情都會寸步難行。

## 4.3

## 乘車優惠

為何我在前文那麼強調八達通機呢？關鍵在於，像是「交津」等，都是必須透過八達通來進行；若沒有八達通機的話，自然就不能參與計劃了。

### 公共交通費用補貼計劃

「公共交通費用補貼計劃」（簡稱「交津」）是為本港市民每月的公共交通開支提供津貼，若超出 400 元，政府會為實際公共交通開支提供三分之一的補貼，補貼金額以每月 400 元為上限。為了加入這計劃，我作了很多會計方面的工作。

### 長者及合資格殘疾人士公共交通票價優惠計劃

此前，紅 VAN 沒有被劃入「長者及合資格殘疾人士公共交通票價優惠計劃」（簡稱「兩元計劃」）之中。這計劃讓 65 歲或以上長者與一些殘疾人士，在搭車時用八達通支付車資，只須 2 元。不過政府已經宣佈，自 2022 年第一季起，紅 VAN 也可以加入上述計劃。

目前，凡 65 歲或以上人士乘搭綠 VAN 跟巴士，用八達通支付車資的話只須 2 元；其後，政府會根據記錄，向巴士和小巴公司補付餘下金額。要向政府申請「兩元

計劃」，需要做很多的行政手續。

香港面對人口老化的問題，是不變的事實。正因如此，紅 VAN 如果沒有加入「兩元計劃」的話，便會大大削弱競爭力。以我的車隊為例：跟我同一路線的巴士收費為 9.4 元，而我的紅 VAN 收費為 9 元。對一般乘客而言，乘搭巴士與紅 VAN 價錢只相差 4 毫，但對長者而言，卻是 2 元與 9 元的分別了，差距如此之大，他們自然都會選擇坐巴士。

沒有「兩元計劃」優惠，紅 VAN 難以吸引長者乘搭。假如長者和他們的家人一同等車，但可能因為長者沒有優惠而全家人選擇乘搭巴士了。

現時因紅 VAN 還沒被劃入「兩元計劃」中，導致載客量不斷萎縮：大部分退休人士都不會坐紅 VAN，乘客佔有率必然會下跌，期望情況會在 2022 年得到改善。

## 4.4

為甚麼紅VAN永遠都係同一個樣？

在紅VAN業界內，絕大多數小巴都是豐田型號的，少數會用三菱；除此之外，其餘都屬試驗品，數量少之又少。為何幾乎所有紅VAN都用相同廠牌的車款呢？原因就是：營運效率高。

如同廉航公司的經營模式：他們全公司基本上只用一款機種。在機種統一之下，公司便不必儲存不同機型的維修零件，而且所有機師都可以靈活調動；要知道每一款機種的機師，都需要經過特別培訓，不能隨意駕駛不同型號的飛機的。正因廉航公司把變化減至最低，所以他們的成本才能壓低。

### 車種相同能大幅縮減維修時間和成本

同一道理，業界多選用豐田的小巴，是因為車種相同，就可以令維修時間大幅縮短，而維修成本亦大大降低。

目前，修理小巴速度之快幾近不可思議：一般私家車如要更換電池，都要放在車房一、兩天才能完成；但小巴如要換電池，竟然可以在不必關引擎之下，短短15分鐘就換好了！有一次，我開的那輛小巴冷氣壞了，送到車房維修時，師傅告訴我需要維修兩小時，我一聽便嫌太久了；但事後回想，如果私家車要維修冷氣系統

相同的車種可令  
維修時間和成本  
大幅減少。



的話，正常都要兩天才行啊！

為甚麼能這樣快速？因為大多數的小巴都是相同車種，車房天天都在處理，當聽到這款車出了甚麼問題，就能立即知道原因何在，不必逐一研究，可以立即對症下藥。

據我所知，巴士公司的運用比率為90-93%，即每100輛巴士，約有90-93輛能正常運作。換個角度來說：同一輛車，每100天大約有90-93日能運作，即

有 7-10 日需要留在車廠進行大大小小的維修；小巴的話，我現時的四輛小巴，每營運 100 天，停下來維修的時間少於 4 天。

### 業界不敢輕易嘗試新型號小巴

雖說節省了維修時間和費用，但亦正因如此，紅VAN 業界有很多現況難以改變。例如政府曾提出改用「電動小巴」，然而充電十分需時；換句話說營運效率會下降，所以就沒有人肯換車了。

其實這是「有雞先還是有蛋先」的問題：沒有人願意試用，就沒有數據支持其他型號小巴的可靠性；而沒有可靠性數據，業界自然不會選用該車廠的車。解決這個情況的方法，就是除非政府或新的小巴代理商，以優惠條件吸引業界試用，得出可靠數據才能打破現況，但這需要大量資源，談何容易呢？

由於不少紅VAN 的車輛，都是從綠VAN 淘汰而來的，整個行業都用這款車，所以若營運商和司機一同採用這款車，風險其實是最低的。

話說去年有一間綠VAN 公司結業了。在結業前一年多，他們購入了一輛新款的「低地台小巴」，沒料到這輛新車被政府花了一年多的時間審批。這也是一個制度上的問題：如果是一直以來都通過審批的車款，基本

上就可以立即通過；但如果那車款是第一次申請，那就必須審批得極為仔細了。

正因如此，業界內都不敢輕易作出新嘗試。曾有某位汽車公司的推銷員找我，遊說我購買他們公司的小巴；然而我一看該公司的小巴車款資料，就立即知道不行了：因為當時法例規定，小巴限長 7 米。目前我們所用的豐田小巴，舊式 16 座款的長度只有 6.5 米，而新款 19 座為 6.99 米，引擎就在司機位旁，自司機位後便是第一排座位，這樣排下來，仍然很勉強才放得下 19 座。而他們公司的車，能放 19 座的車款長度已超出 7 米，至於長度 7 米以內的車款則放不下 19 座，所以根本不用考慮。



嘗試新車型對大多數是個體戶的紅VAN 司機而言，有很大風險。左：16 座；右：19 座。



### 個體戶須獨自承擔風險

由於紅VAN司機幾乎都是個體戶，所以很難有人願意從事創新研發的工作。對大公司而言，有較多資源可以作新嘗試，然而對個體戶而言，風險就變得很高了。

例如我的車隊只有4輛小巴，若其中一輛屬小眾車款，假設那輛車壞了，維修可能要等很久；而且更可能香港沒有足夠的備用零件，需要等原廠寄來，費時失時，大大影響了營運。

站在車主的角度，投資小巴的目的是為了出租之用，當大家都用同一款車時，我卻買了一輛小眾的車款，便很有可能租不出去了。試問誰還要買新車款呢？

## 4.5

### 棍波、手動摺門、石油氣小巴

現時業界內，最舊款的小巴為採用棍波兼手動摺門的「柴油小巴」。小巴本來就是用柴油的，但自千禧年後，因為環保的考量，政府鼓勵小巴及的士轉用石油氣，所以現時大部分小巴都改用石油氣車了。目前業界內大部分是棍波加手動摺門的「石油氣小巴」；至於用自動波的小巴，一律是柴油車，並沒有石油氣車的。

目前，我車隊採用了一輛豐田自動波小巴，在業界內其實已屬小眾車款了。我願意選用這一輛自動波兼電動摺門的柴油車，是因為我相信這車款切合未來



業界內大部分小巴為棍波，但我相信自動波車款會是未來的發展方向。左：自動波；右：棍波。