

網約車發牌量敲定1萬

運輸局稱平衡路況與需求 料每車日做12單 11月底起陸續批出

香港網約車發牌量終有定案。特區政府運輸及物流局昨日向立法會提交文件，建議現階段以一萬為車輛許可證數目上限，相信這是一個審慎穩妥和合適的做法，亦能平衡道路資源和公共交通生態等方面的考慮，讓網約車規管制度得以平穩落地。香港特區政府昨日已在憲報刊登四項與規管網約車服務相關的附屬法例。待立法會完成審議等工作，與網約車服務規管制度相關的大部分法律條文將於8月3日開始生效，局方預計最早於今年11月底起陸續批出網約車服務牌照，明年8月22日起經營網約車平台必須領有有效牌照，持牌平台亦須全面落实盡職審查，確保旗下網約車和司機均領有許可證。

●香港文匯報記者 李芷珊



●特區政府運輸及物流局昨日向立法會提交文件，建議現階段以一萬為網約車車輛許可證數目上限。資料圖片

網約車牌照收費

網約車服務牌照
申請對象：平台營運商
費用：**120萬元** (每年)

車輛許可證
申請對象：網約車輛
費用：**1,560元**
(有效期不超過12個月)

駕駛許可證
申請對象：司機
費用：**410元**
(有效期為5年)

運輸及物流局昨日向立法會提交文件，表示在整全考慮社會各界的意見、乘客的出行需求、網約車的實際運力，以及本地實際情況和行業發展等因素後，建議現階段以一萬為車輛許可證數目上限。

指司機每天兼職6小時

文件指出，網約車服務的本質主要是由私家車車主利用其閒暇時間，釋放車輛的閒置運力來提供載客服務，相信日後在「人車綁定」的要求下，大部分網約車司機仍會以兼職模式營運，亦預計部分網約車司機或許會因合規成本，例如許可證費用和保險等，以及新增服務需求，而增加他們兼職營運的時間。

局方並以此進行假設，每名網約車司機平均每天營運約6小時，每小時可完成兩個行程，即每名司機每天平均可完成12個行程。如此一萬輛網約車輛每天約可提供12萬個行程，與現時市民每天對網約車服務的需求相若。局方相信，一萬輛的上限既可讓乘客現時的乘車體驗大致不變，亦平衡道路資源和公共交通生態方面的考慮。

車輛許可證費用1560元

牌費方面，局方建議就平台營運商的網約車服務牌照收取每年120萬元的牌照費用，稍高於收回成本水平。至於車輛許可證和駕駛許可證方面，局方建議按全數收回成本的原則釐定，每張有效期不超過12個月的車輛許可證費用為1,560元；每張有效期為5年的駕駛許可證，費用為410元。

第四季邀請車輛許可證申請

文件又指出，待立法會完成審議《規例》、《第374B章修訂規例》和兩項公告後，與網約車服務規管制度相關的大部分法律條文將於今年8月3日起生效，隨即開展各項工作，包括今年第三季邀請有興趣的平台公司申請網約車服務牌照，同步推出的士和網約車合併駕駛測驗，以及於第四季邀請車輛許可證和駕駛許可證的申請，並陸續公布申請結果和發出許可證。

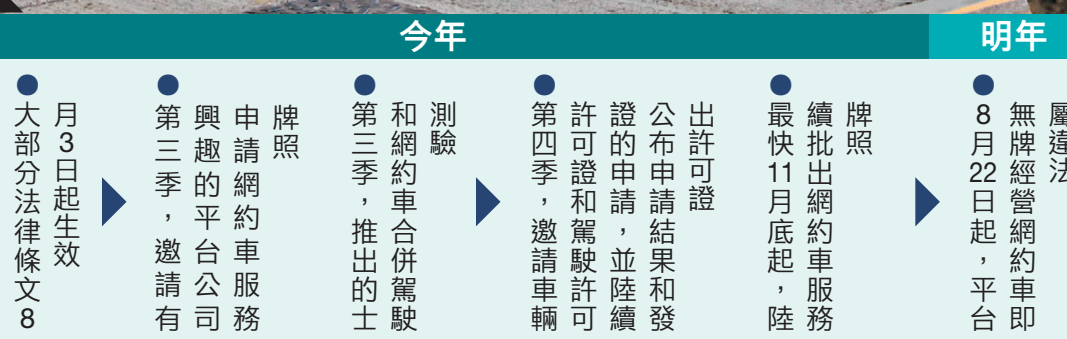
局方又預計，最早於今年11月底起陸續批出網約車服務牌照，以便讓持牌平台開展籌備工作，招募持有車輛許可證和駕駛許可證的車主兼司機。屆時將陸續開始有平台、車輛和司機三方均領有合法牌證的網約車服務提供予乘客。

至於何時起無牌網約車「正式」違法，局方表示，考慮到各網約車平台的情況有別，或有從未在港提供服務的平台加入市場，建議在明年8月22日開始實施餘下的法律條文，屆時平台無牌經營網約車即屬違法，即各平台在今年陸續獲發網約車服務牌照後，最多有大約九個月的時間籌備系統和招募合規車主兼司機，以達至合理的營運規模。



●的士車行車主協會永遠會長吳坤成期望，局方盡量控制網約車發牌數目，又擔心的士司機無法賺錢。圖為乘客登上的士。資料圖片

網約車規管時間線



議員挺穩陣行先 動態調整平衡各方利益

香港文匯報訊（記者 李芷珊）政府將於今日向立法會提交四項附屬法例，進行先訂立後審議的程序。立法會議員陳恒鑽昨日接受香港文匯報訪問時表示，自上月12日會議後政府已完成多項評估，並與各界別會晤。政府如今將網約車牌照上限定為一萬個，他認為此舉反映政府採取穩健審慎的處理態度，不宜一次性開放過多，以免引發混亂。他對今次安排表示支持，並建議實施後根據實際情況動態調整，必要時透過附屬法例進行修訂。

平台籌備需時 料明年中有具體數據

問及當局應何時調整牌照數量，陳恒鑽指平台籌備及上線需時，即使政府今年開始發牌，預計年底才陸續有司機上線，估計需要到明年中才真正有一萬個牌照全面運作，屆時政府才可真正掌握實際運作數據，並按實際情況增減牌照數量，再交回立法會處理。他又提到，日後政府若要修改上限，將需要透過附屬法例，再提交立法會處理，這正正體現對立法會的尊重，亦兼顧社會各界聲音。

就網約車平台Uber早前提出，只發1.5萬個牌或致車資大幅上升。陳恒鑽表示，政府綜合議會、平台、業界及自身渠道收集意見後才作出決定，對上限定為一萬個表示尊重，強調立法會推動任何新政策須以穩妥為根基，若一下子批出過多牌照，或影響的士業界及生態，甚至加劇路面負擔，這些都是不希望見到的情況。

他又提到，個別平台的估算或存在較多假設成分，認為以一萬個牌作穩慎起步，有需要再行調整，會是最能保障大家的運作模式。

立法會議員林銘鋒同樣認為，發放一萬個牌照屬穩妥和審慎的做法。他相信當平台營運後，政府可實時監察情況，到營運一段時間後可作動態調整，視乎情況再行檢視一萬個牌的上限是否合適；立法會議員何敬康則從運力角度分析，若按目前約12萬車程數據推算，每位司機每日可能需要駕駛超過6小時網約車，才能滿足每日所需運力。他建議引入計分制，讓過去開車時間較長或經驗較豐富的網約車司機獲得優先考慮。

專家：行業規範化第一步 適時檢討科學務實

香港文匯報訊（記者 李芷珊）社會各界對於網約車的發牌數量爭議多時，如今特區政府敲定上限為一萬個。有網約車平台及交通專家認為上限較低，網約車平台營運商有兩萬名網約車司機生計受影響，但相信今次是踏出行業規範化的重要一步，之後按市場情況適時動態調整發牌量，做法科學務實。

網約車平台Uber發言人昨日表示，特區政府昨日刊憲的附屬法例，標誌着香港在建立清晰的網約車監管框架上邁出重要一步。「然而，現時的初始配額明顯低於滿足市場需求的水平，將影響許多香港乘客及國際旅客所重視的網約車體驗，亦意味着超過兩萬名網約車司機將失去靈活收入機會。儘管如此，我們將持續以具建設性的立場

與政府合作，支持司機及整個行業的順利過渡。」

冀制定高效分配框架適時檢視

發言人續指，鑑於現時的初始配額，任何分配機制都應以司機專業水平、服務質素、安全表現以及對乘客的服務承諾為依據，建議發牌時，以經驗與服務質素在分配過程中成為關鍵的考量因素。發言人並期望持續與政府緊密合作，制定高效的分配框架及切實可行的檢討機制，讓整個制度能夠與時俱進，確保香港網約車行業能滿足乘客的出行需求，亦能為司機提供可持續的收入機會。

實政圓桌召集人田北辰認同，以一萬個為上限

是勉強可接受的起步點，期望政府在未正式落實發牌之前的過渡期內，調查市民使用網約車的等候時間，並在正式發牌後持續實時監察，一旦發現乘客等候網約車時間的增幅過大，顯示求過於供時，便應即時調整發牌數量，真正做到「摸着石頭過河」。

智慧交通聯盟理事長張欣宇上月曾在社交平台發文，推算每日至少需要約15,200輛活躍網約車輛。

他昨日進一步指出，政府今次引入動態評估機制，會依據平台實際營運數據，包括乘客候車時間、行程完成率、司機接單率及高峰供不應求關係等，整全地進行動態評估，適時檢視是否需要調整網約車數量上限，形容此做法科學務實。

的士車主憂牌價跌 倡限「燒錢」搶客

香港文匯報訊（記者 李芷珊）的士業界普遍認為一萬個網約車牌照數量過多，也有的士車主擔心隨着市場湧現最多一萬個合法載客取酬的網約車輛牌照，的士牌價勢必受壓，期望政府從控制發牌數目、確保公平營運等方面，保護的士營運生態，包括規限網約車平台不得利用「燒錢」等方法搶佔市場，避免整個對點對點交通生態劇變。

交諮會主席：一萬作起點屬合理量

交通諮詢委員會主席黃仕進昨日接受香港文匯報訪問指，的士作為香港重要公共交通工具，實際上與網約車屬共存互補關係，的士可路邊隨客，亦能接入平台接單，靈活性高；網約車則以彈性工時為特點，高峰時段可補充的士不足，平時的士維持基本服務，形成良性互補。

他認為，政府以一萬個牌照上限作為起點屬合理數量。在網約車合法化後，他相信業界需時適應新規定，新平台亦需時間搭建運作架構。他又估計後續或會形成多平台競爭，司機亦需時間比較不同平台條件，政府給予的過渡期屬合理。

的士車行車主協會永遠會長吳坤成昨日接受香港文匯報訪問指，期望局方盡量控制發牌數目，又擔心長此下去司機無法賺錢，整個行業只會讓網約平台獲利，呼籲政府必須平衡客運服務，確保的士正常營運，同時規限網約車平台不得以「燒錢」方式搶佔市場，避免生態劇變。

市場突然出現一萬個網約車輛牌照，會否進一步影響的士牌價，吳坤成直言，目前營運狀況已處低位，網約車發牌並非牌價波動的最大因素，而在於實際營運空間與生意機會，經營者更看重能否維持穩定收入。至於新措施會否進一步令年

輕司機選擇駕駛網約車而非的士，吳坤成表示目前較難估計，仍需觀察政策實際執行後的市場反應。

行業商會：應限網約車周做20小時

的士小巴商總會發表聲明，提議設定網約車司機每周工作時間以20小時為上限，以切合其「補充」定位，亦能有效引導網約車運力集中於繁忙時段，發揮消化溢出的功能；同時亦能避免兼職車輛在非繁忙時段過度湧入，引致點對點交通市場出現不必要的惡性價格競爭。該會又期望政府能以「網約車佔22%」的市場份額，作為釐定發牌上限的依據。

該會理事長周國強建議，局方考慮限制網約車的收費價格，「因為若獲批的牌照數量不少，網約車更可減價，令人覺得乘坐網約車永遠比乘坐的士便宜，屆時的士的客戶都會流失到網約車那邊。」他又強調的士車隊必須全面網約化，提升競爭力。



●在網約車市場，陸續出現新入場者，積極推出優惠以搶佔市場。網上圖片