



## 會計思 (都市日報 23/8/2006)

### 政男

嘟嘟嘟：「李生，你好啊！鯽魚涌去九龍塘，10分鐘要車，無問題。司機到時會call你架喇！」接著一個反射動作似的左手按上排檔杆上的一個掣：「10號，鯽魚涌去九龍塘、鯽魚涌去九龍塘，10分、10分…」「80、80接，打過嚟！」「李生，第一組9033，第二組6448…全中！」

每次見到政男時他都是這樣，操作他響過不停的手機。雖然有時覺得煩擾，但卻也是另一種娛樂。我很欣賞他們的廣闊網絡。我曾經看過他們編制的一張底面兩頁的參與聯網兄弟榜，內裡有自家一條「街」的兄弟代碼及電話號碼，還有其他「街」的「VIP」代碼及電話號碼。「VIP」是指其他聯網一「街」的「大佬」。據我非正式現場調查，他們可以用手機「Push to talk」的「分純」聯絡最多十六條「街」，既省時，又慳錢，不需「台姐」的協助。這是另一我欣賞他們的地方：他們能利用最新最便宜的通訊科技，提昇他們運作的效率。故為甚麼「台姐」這行業式微得這樣快。

最初出現像政男這類聯網的士司機時，的士同業曾向政府申訴要求大力打壓，因為影響「正常」司機的收入。但現在已甚少聽到這種「反對」聲音。原因很簡單：又據我非正式現場訪問所得，現在超過七成的的士司機都已是網聯成員，正所謂有錢大家搵，故現在少有的士司機同業投訴矣。

有人或會質疑，聯網司機既然減價求存，故收入必然減少。但為甚麼反而多了司機加入呢？道理顯而易見，如收入減少，這種聯網司機的現象必會自動消失；相反，越來越多同業成為聯網一份子，是因為「好搵過以前」。何解？如果大家有讀過我的偶像張五常大教授的著作，必定對「交易費用」這一經濟用語不會陌生。這種司機聯網，實質效益是把每單載客的交易費用降低—更佳的乘客與司機之間的配對—使每一宗交易的時間縮短，故淨收入自然增加。聯網司機對我輩三更半夜才踏出公司門口的年輕會計師而言著實好。當拖著疲乏不堪的身軀跨上那「窗明椅淨」、「冷氣如蘭」的聯網的士時，煞是另類的減壓療法。

馬家強  
年青會計師協會  
網址：<http://www.hkyaa.org>  
電郵：[info@hkyaa.org](mailto:info@hkyaa.org)