

# 中国公路货运运营组织模式与 政府经济管制

崔红建,马天山

(长安大学 经济与管理学院,陕西 西安 710064)

**摘 要:**为寻求公路货运运营组织的最佳模式及其政府经济管制的最佳切入点,运用市场结构理论系统分析了公路货运企业规模经济特性,提出公路货运企业内部规模经济不显著而行业外部规模经济显著的观点;进而认为:公路货运最佳运营组织模式是各公路货运企业以市场为纽带实施横向一体化,政府经济管制的最佳切入点应该由价格和数量管制转移到引导、促进公路货运网络化运营模式的构建,构建公路货运网络化运营模式可以通过完整运输集成商集成基本货运业务、构建虚拟企业、大型公路货运企业内部一体化 3 种途径完成。

**关键词:**公路货运;经济管制;基本运输业务;复合运输业务;市场结构

**中图分类号:**U492.3<sup>+</sup>1

**文献标志码:**A

**文章编号:**1671-6248(2010)01-0046-05

公路货运业对实现社会资源要素迅速移动、促进区域经济发展具有重要意义,故而政府普遍对公路货运业实施经济管制,但管制的内容以及程度随着人们对公路货运自身经济特性认识的加深而不断变化。本文研究在当前社会经济环境下公路货运应采取何种运营组织结构以及政府经济管制的最佳切入点,以实现中国公路货运业高效发展。

## 一、中国公路货运市场 主体结构分析

运输业普遍存在网络经济,且是由规模经济、范围经济以及它们的转化形态运输密度经济和幅员经济共同构成<sup>[1]</sup>。运输规模经济是指由于网络上运输总产出的扩大而导致,单位运量成本不断下降的现象;而运输范围经济是指由于同一运输过程中承载货物范围的扩大,从而导致平均运输成本不断下降

的现象。具体到公路货运业,可以将运输规模经济再细分为公路货运企业规模经济和公路货运市场规模经济。现实中公路货运企业规模经济并不十分明显,因为公路货运企业投入要素包括劳动、车辆和管理,只有当各要素同步、协调发展时,才有可能实现规模收益递增,但现实情况是,公路货运企业生产能力随着硬件设施投资增加而不断提高,但实现规模经济的前提是必须具有充分的市场需求,使得生产能力完全释放;此外,硬件设施规模扩大后,对企业组织管理将有更高的技术要求,而这一点又是中国公路货运企业最为欠缺的。因此,认为公路货运企业没有获得规模经济是由于运输企业规模太小的传统观点是错误的。事实上,公路货运企业规模经济主要来自市场需求的拉动,在这里主要指公路货运企业实现网络化组织模式后,提供的运输产品适应现代货物运输需求发展趋势,而将潜在的运输需要变为现实的运输需求。而单车分散经营模式下普遍

收稿日期:2009-09-04

作者简介:崔红建(1981-),男,河南郑州人,工学博士研究生。

采取的直达运输虽然组织成本低,但是必须以同一性的运输需求足够大为先决条件,否则会降低营运车辆实载率,当面对小批量、多品种、多批次的运输需求时公路货运企业只能选择放弃。实行网络化组织模式后,货物在运输途中经过多次中转,且中转作业辐射的范围越大,网络上不同起讫地点的运输对象也就越多,在一次运输活动中生产多种运输产品,所以公路货运企业很多情况下是用多产品的范围经济去满足无法测算的实载率,而这又是取得运输企业规模经济、载运工具载运能力经济、车站(枢纽)处理能力经济等个体经济实体规模经济的前提。由此可知,独立分散经营的公路货运企业规模经济不明显,但网络化模式下的公路货运企业具有显著的外部规模经济。从理论上讲,公路货运市场容易形成分散的市场结构,而现实情况也证实了这一点。据统计,2006年中国大陆经营公路货物运输的企业超过468万家,拥有营运货车628万辆,仅不到2%的企业有10辆以上汽车<sup>[2]</sup>;发达国家的情况也相类似,日本99%的公路货运是不足5辆车的小企业,英国只拥有1辆车的公路货运企业有67000多家,而拥有200辆以上的却不足100家,美国一类公路货运(年营业收入500万美元以上)占公路货运企业总数的2.8%,但营业额占到整个行业的87%。基于此,试图通过提高市场准入门槛、减少公路货运企业数量的传统做法有违市场规律,注定不会取得预期效果。

## 二、中国公路货运运营组织模式的选择

公路货运市场低集中度是由行业自身技术经济特征决定的,但公路货运企业独立分散经营又注定无法提供完整的运输服务——这是由运输服务内在特性决定的。当行业发展需要在更大范围内将各种相关资源集中起来又无法通过企业内部一体化来实现时,只能通过市场交易的手段将运输企业联合起来实现网络化经营。具体来说,网络化经营模式的先进性体现在以下几个方面。

### (一)适应公路货运市场需求变化的需要

随着社会经济的发展、高新技术的广泛应用以及社会生产、流通、消费方式的改变,适合公路运输

的小批量、多品种、高时效和高附加值货物的比重不断增长,必然会对公路货运企业所提供的产品产生新的要求<sup>[3]</sup>。由于公路货运企业供给固定成本高,设施和设备专用性强,不同运输产生方式之间有独特的技术经济特征,加之运输需求的时间和空间分布不均衡,一般情况下单独公路货运企业掌握资源有限,都只能在一定范围内提供服务。当面对小批量、多品种、高时效的运输需求时不能提供一站式完整的运输供给,托运者在一次运输过程中要与多方承运者发生交易关系,增加了交易费用及运输的不确定性,运输成本占最终产品成本的比例居高不下。而公路货运企业通过市场交易横向联合后资源得到共享,可以更好地满足运输需求,从而进一步激发潜在的运输需求,取得公路货运业市场规模经济。

### (二)应当适应公路货运范围经济的需要

公路货运企业横向联合后,分散的运输需求被集中起来处理,经过网络站点间的通力合作实现不同起讫点的货物可以被同时运输,从而实现范围经济,而范围经济又是公路货运取得规模经济的前提。换句话说,公路货运企业规模经济的获得必须建立在利用网络形成轴辐中转运输模式的基础上。

### (三)解决公路货运市场信息不对称的需要

信息不对称是指市场交易各方拥有的信息不对等,买卖双方所掌握的商品或服务价格、质量、特点各不相同。具体到公路货运企业,由于运输企业创造产品的使用价值与它的生产过程不分离,因而不能像普通商品那样在生产过程之外流通,它只能在生产过程中被消费,运输需求的实现与运输生产同时完成,两者在空间和时间上结合在一起。公路货运企业服务质量信息必须在运输过程结束之后才能评价;由于公路货运特性天然形成的低集中度的市场结构,市场上存在大量小规模的运输企业,从而更增加了托运者了解市场信息的难度。

实行横向一体化后,托运者不必与运输过程中每一个承运商发生交易关系,也不必详细了解其服务质量信息,只是与运输供给链条的代表(如集成商)签订协议。如此一来,托运者在寻找交易伙伴时需要了解的市场信息也大大简化,不仅有利于提升公路货运市场交易效率而且可以预防和降低市场

投机的可能性。

#### (四) 解决公路货运市场诚信缺失问题的需要

公路货运企业先天决定的市场主体分散状况也给公路货运市场诚信的构建带来了困难,在缺乏政府有效监管的前提下,大量中小型货运企业直接与托运者进行现金交易而取代规范的合同交易。这种现象的出现有其深刻的经济根源。第一,直接的现金交易可以减少交易费用;第二,明确规定的合同条款给公路货运企业的生产带来诸多压力,如为保证运输服务的可靠性需要有充足的运力备用资源,而这又会大大增加运输车辆的利用率和实载率;第三,明确规定的合同条款降低了公路货运企业非法谋取私利的可能性。但是从长期发展来看,临时性契约甚至实施现金交易,不仅不利于长期交易伙伴关系的形成,而且危害更大的是临时性的一次交易使公路货运供给方失去了遵守诚信的经济动力,他们甚至在机会主义的影响下会利用自己手中掌握的信息以损害托运人利益,使得违约、毁约和骗货等违法现象难以避免。市场信息的闭塞以及市场诚信的缺失,进一步加大了托运者的风险成本,必然导致交易费用的上升,最终影响市场有效交易的实现。

### 三、公路货运业网络化运营模式的构建

公路货运网络化经营模式的构建不在于通过政府管制培育市场上的大型企业,公路货运企业准入门槛、沉没成本“双低”的天然属性决定了其主体规模普遍较小,同时没有任何理由证明公路货运企业管理经营水平会随着规模的扩大而提高。相反的,大型企业要承担更高的固定成本以及经营风险,因此公路货运企业内部规模经济效应不甚明显。因此公路货运企业网络化运营模式的构建,只能通过公路货运企业之间横向协作实现运力和货源的共享,扩大服务的范围和市场广度,实现运输需求方和供给方利益的双赢。而实现公路货运企业横向网络化协作的主要方式有 3 种。

#### (一) 利用公路货运业务集成商整合基本运输业务,实现公路货运网络化经营

公路货运供给方可以分为基本运输业务供应商和完整运输业务集成商,二者在一定程度上具有可

替代性,基本运输供应商具有规模小、管理、组织技术简单的特点,只能完成点对点的直达运输业务。而后者除自己拥有运输生产装备,能够完成直达运输业务以外,更为关键的是,由于其在市场的影响力,可以整合市场上大量零散的基本运输业务供应商,并且在托运方与承运方之间起到中介作用,交易时由具有较高规模资质的完整运输业务集成商与运输需求方签订长期、稳定的合同,并在运输中监督、督促基本运输业务供应商依照合同履行义务,其运营过程见图 1 所示<sup>[4]</sup>。

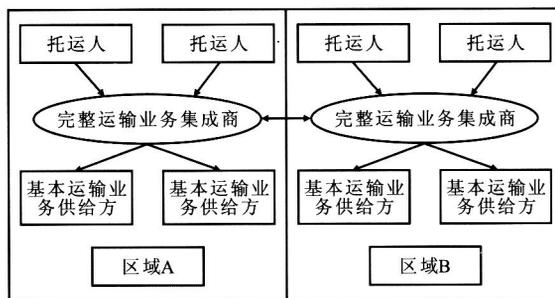


图 1 完整运输服务集成商运作模式

图 1 所示的模式在发达国家公路货运业中运用比较广泛,有效地解决了运输企业“多、小、散”与实现网络经济之间的矛盾。在营运过程中,公路货运企业与货主不直接发生联系,而是供需双方将自己的信息反馈到集成商(中介人)的数据库,利用 GPS、GIS 等现代信息技术,能够精确地实现货源、运力的最优配载,以提高整个公路货运业的效率。虽然供需双方要向集成商支付一定的信息费,但与自身直接联系业务的交易成本以及运力闲置造成的资源浪费相比,还是具有市场可行性的。

从技术角度上说,集成商供需信息系统的构建、运行是该模式能否顺利开展的关键。基于此,笔者从建设机制、运营机制、保障机制 3 个方面进行相关内容的设计。

#### 1. 建设机制的构建

按照“谁投资、谁受益”的原则,依靠优势公路货运企业或货运场站经营企业建立的企业信息平台建设逐步向社会化方向演变<sup>[5]</sup>,最终形成若干区域性的货运信息交易平台,对利用供需信息进行交易活动的公路货运企业与货主收取一定的费用,这样就可以解决信息系统构建和发展所需费用的问题;在建设过程中,要注重不同信息网络间信息格式与接口标准的统一,以利于供需信息的顺畅流通。

## 2 运营机制的构建

要规范利用信息系统进行交易活动的全过程,包括交易协商、办理交割手续等商业活动,按照层次化、网络化的原则实现货运交易:当车辆或者货物在基本运输业务供应商或基础配载点无法取得满意积配时,由基本运输业务供应商将交易数据发往市场内其他配载端点寻优积配,如果在市场内仍然得不到满意积配,则可依次继续向上层提交,寻求在更大范围内实现车、货的寻优结合。此后的交易协商、办理交割手续过程中信息的传递都可以通过信息网络高效传递。

## 3 保障机制的构建

与实体交易相比,利用信息系统完成的交易具有虚拟性,因此完整业务集成商要保证交易信息真实、准确,对加入到货运信息网络的公路货运企业进行严格的资质审核,避免货运企业利用信息传播的虚拟性损害货物托运人利益。在交易过程中一旦发生问题要明确责任,对由于信息失真而造成的损失由完整业务集成商负责,而交易双方出现争议时应及时自由协商或交由仲裁机构进行调解或仲裁。

需要注意的是,当前这种企业合作关系不能有效开展的另外一个主要原因还在于完整业务集成商利用自己在市场上的强势地位,压缩基本运输业务供应商的利润空间,两者之间的竞争关系要超过合作关系,说明传统的企业经营理念仍然占据主流,重新分配合作企业间的所得利益,也是构筑这种网络合作关系的关键。

## (二) 利用虚拟企业模式,实现公路货运网络化经营

虚拟企业用稳定的商业契约和信息交换系统代替临时性的交易,与实体企业相比,虚拟企业借助统一的制度平台和长期契约形成对从业者的约束。

与利用完整运输业务集成商整合基本运输业务实行网络化经营相比,虚拟企业下的从业者具有相似的企业规模与资质,换句话说虚拟企业缺乏一个有效的领导者维护组织内运作的协调一致,所以虚拟企业模式开展的关键在于协议层的完善并需具备一定的约束力,以协议解决企业合作过程中包括合作形式、利益分配等关键问题,此外还要在组织内部之间达成共识,这是虚拟企业模式成功的基础。

## (三) 利用运输企业内部一体化,实现公路货运网络化经营

虽然公路基本运输业务不具有显著的规模经

济,但经过市场机制正常的优胜劣汰最终会产生少数几家规模雄厚、管理先进的运输企业充当市场领导者,通过其自身的实力建设公路货运网络,也是一种极为有效且简单易行的方法。特别是随着中国公路货运市场的逐步放开,原先具有雄厚实力、丰富营业网点以及线路资源的国有运输企业逐步被横向分解,当下虽然规定货运个体户必须挂靠在某一大型运输企业的政策已经出台,但母体企业对挂靠的小型企业的组织调度能力非常弱,也不具备控制、约束职能,导致了运输资源的低效配置以及不规范交易行为的出现。因此构筑公路货运网络首先应利用国有大型企业或国外跨国运输企业的雄厚实力,以资金为纽带,兼并、收购市场上的小型货运企业,变松散的管理为对众多小企业强有力的调度、组织、控制。市场重新洗牌后,少数大型运输企业的网络化经营资质大大提高,也成为提供高级复合公路货运业务的重要力量。

## 四、政府管制在公路货运业网络化发展中所充当的角色

公路货运经济管制理论随着人们对公路货运业认识的不断加深也在发生变化,运输市场不是自然垄断市场,运输市场上的竞争大都不是毁灭性竞争,运输产品多数不具有公共物品性质、可通过市场实现运输业外部效应内部化、运输业的特殊性与市场机制没有根本冲突等一系列论断也使加强对公路货运业数量管制、价格管制的做法毫无理论依据<sup>[6]</sup>。

基于以上所述,政府经济管制的切入点要转到以市场交易为主要方式的公路货运网络化运营模式的构建上,而制约运输业务横向一体化的关键因素是信息不对称造成的交易效率的损失,以及机会主义导致的违约行为。政府经济管制主要应从以下几点入手:(1)建立、健全相关法律法规,并加大执法力度,为公路货运业网络化交易创造规范的市场环境;(2)规范公路货运企业资质,运输主管部门必须对进入市场的企业建立信息档案及征信、评信机制,无论其规模大小,对于在运营过程中利用不正当手段谋取私利的企业进行通报,使其失去在市场立足的基础;(3)在市场缺乏运输集成发起者时,相关政府部门及国有运输企业可以暂时充当这一角色,利用自身的公信力网罗分散的个体承运商;(4)给予高级复合运输业务一系列优惠政策,鼓励完整运输服务集成商的发展,因为与个体货运企业相比,集

成商往往具有更高的资质,同时掌握了运输供需双方的全面资料,并对服务过程全程监督。因此集成商的信息反馈是解决市场信息不对称、诚信缺失的最为经济有效的手段。那些只图一时利益而混杂在合法运输从业者中间的“南郭先生”将无处藏身,公路货运市场逆向选择的不良局面将得到根本遏制;

(5)相关部门应注重先进管理理念的宣传,从思想上逐步改善公路货运从业者独立、分散经营的传统思路并树立起先进的管理理念。

## 五、结 语

公路货运企业内部规模经济不显著而外部规模经济显著,必然决定了其分散的市场结构,因此认为公路货运企业缺乏效率是由于市场集中度低的传统观点是错误的,以此为基础由政府经济管制只关注于货运价格以及运输企业数量,自然不能取得明显的成效。公路货运企业最为合理的运营结构就是建立在分散货运企业基础上的横向一体化,而政府管制

的切入点也应从数量和价格管制转移到消除市场信息不对称等问题上来,构建货运网络化运营模式可以通过完整业务集成商集成基本货运业务、建立虚拟公路货运企业、大型公路货运企业内部一体化三种途径来实现。

### 参考文献:

- [1] 荣朝和. 关于运输业规模经济和范围经济问题的探讨 [J]. 中国铁道科学, 2001, 22 (4): 97-105.
- [2] 中华人民共和国交通部. 2006中国道路运输发展报告 [R]. 北京:人民交通出版社, 2008.
- [3] 鲍香台,李旭宏,何杰. 公路快速货运系统发展现状 & 政策建议 [J]. 东南大学学报:自然科学版, 2003, 33 (6): 782-787.
- [4] 王玉辉. 道路货运市场网络化发展模式 [J]. 综合运输, 2007, 29 (5): 63-66.
- [5] 王玉辉,郝恩崇. 对我国道路货运问题的经济学审视 [J]. 综合运输, 2006, 28 (12): 60-63.
- [6] 蒋仁才,荣朝和,李雪松. 发达国家放松运输管制原因的理论分析 [J]. 经济学家, 1996, 8 (6): 80-84.

## Choice of China's highway freight operation modes and government economic regulation

CUI Hong-jian, MA Tian-shan

(School of Economics and Management, Chang'an University, Xi'an 710064, Shaanxi, China)

**Abstract:** Based on the analysis of scale economy in highway freight operation, the author put forward the point that the way of freight enterprise's interior scale economy is not prominent, but the exterior scale economy is prominent. Accordingly, the most reasonable operating mode is that transportation enterprises should be combined with market trade. The economic regulation of the government should pay attention to promoting the operation modes of net, not to price and quantity regulation. Building better operation modes of net can be achieved through three ways: perfecting the integration of basic freight business, organizing dummy enterprises and integrating the interior functions in large-scale highway freight transportation enterprises.

**Key words:** highway freight; economic regulation; basic transportation operation; composite transportation operation; market structure