

# 关于春运的经济学思考

铁 瑛

(厦门大学 经济学院 福建 厦门 361000)

**摘 要** 春运中出现的一些问题,对铁路部门提出通过使用差别价格进行价格歧视来一方面提升自己部门的经济效率,另一方面完善中国的交通运输系统。并通过具体措施的实施建议来使得获得市场经济效率的同时,以社会背景为考量兼顾社会公正。

**关键词** 春运;票价;价格歧视

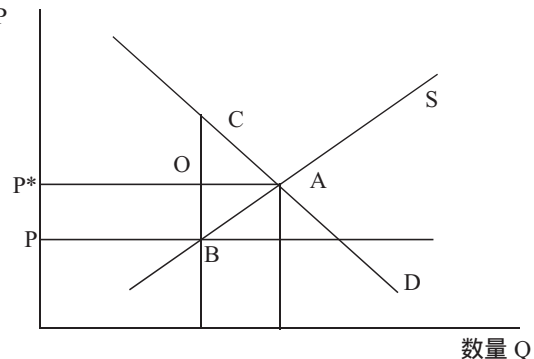
**中图分类号** F502 **文献标志码** A **文章编号** :1673-291X(2010)13-0006-02

亲身经历了春运后,有几个问题一直在我心头纠缠不休。春运为什么会如此拥挤不堪?票贩子为什么能够以比平常高得多的价格出售车票?如何能够提高铁路运输业的效率?以及在效率提高的同时如何兼顾社会公平?

有人认为,“春运问题实质上是现代与传统冲突的结果。”<sup>[1]</sup>那么,春运的拥挤说明了什么(如图所示)直观地看起来就是明显的供不应求,市场出现短缺,并且这个短缺额可能会非常大。供给相对匮乏而需求十分巨大,市场没有在均衡价格 $P^*$ 上出清,有某些外力的作用使得春运票价平均低于均衡价格,在 $P$ 上。这样一来,市场出现失灵的情况,低于均衡价格的票价使得铁路部门缺乏扩大供给的动力,所带来的供给减少额便造成了供给者福利的净损失,损失额为梯形 $ABPP^*$ 的面积,同时消费者由于受到低票价的需求扭曲,不仅仅带来拥挤、排队等候所造成的精神上的损失,更有部分消费者因为没有票而不得不转用其他交通工具甚至放弃回家过年,低票价所带来的消费者剩余的提高(矩形 $OBPP^*$ )可能根本无法弥补消费者福利的损失(三角形 $AOC$ ),在考虑消费者心理成本的情况下,在这个特殊的时段内,消费者的福利损失还会有更大的提升。由此这样失灵的市场带来全社会福利净损失(三角形 $ABC$ )同时,正是市场失灵的存在使得票贩子的存在成为合理,票贩子之所以能够卖出这些比平常价格高得多的车票,正是因为需求曲线相对缺乏弹性,消费者对票价的期望远远高于当下的票价,因此消费者会接受在消费者期望价格与票价之间的任意一个价格,消费者期望价格与票价之差就是票贩子的加价空间( $C-B$ )。单纯从经济学角度来讲,票贩子的所作所为完全没有错误,他们所做的正是一个精明的投资者所做的事情。由于有这种明显的收益机会的吸引,单纯依靠政府以法律为武器的打压显然无法做到根除倒卖行为,毕竟行政手段虽然针对性强,见效快,但却治标不治本。要想根除倒卖行为,就要掐断这种行为的利益流

入,就是只有以市场的手段使得倒卖行为无利可图自然便可使这种行为消失。

票价 $P$



针对以上的问题,可以看出根本问题在于市场中的不均衡,因此要解决问题便可同时从供给和需求两方面入手,即增加供给,同时减抑需求。

首先,从最根本上来说是要取得市场效率,就是说在春运期间,需求大幅上扬期间应当允许火车票自由提价,因为我们可以很直观地了解到只要消除市场失灵便可以解决这之间的大部分问题,较高的票价会使得铁路部门积极寻求增加供给,同时也可以将一部分需求挤出,由于需求曲线相对供给曲线来说更加缺乏弹性,因此票价的上升额度会小于票贩子的提价额度,在这一点上来说消费者尤其是那些不得不通过票贩子的渠道来换取回家车票的人们非但没有受损反而会从这种较高的正常票价中得益。但是车票提价同时会造成一种危险,即有一个问题我们很难回答,被挤出的需求中到底都是些什么人,毕竟铁路运输事关民生大局,是一个为人民服务的部门,如果说较高的票价挤出的消费者大都是进城务工人员(这很有可能),那么将大大地得不偿失。

因此正是基于这种考虑,在允许价格随市场变化自由波动的前提下,为了避免将大量真正非常需要铁路运输服务的

收稿日期 2010-02-11

作者简介 铁瑛(1989-)男,河南偃师人,本科,从事国际经济与贸易研究。

消费者挤出,我建议铁路运输部门对票价进行价格歧视。“价格歧视(Price Discrimination)又称价格差别,是指一家厂商在同一时间对同一产品向不同购买者收取两种或两种以上的价格,或对于不完全相同的商品,厂商收取的价格差别远大于成本差别。”<sup>[1]</sup>春运票价价格歧视的具体做法一方面是将春运期间的消费者分成两类:以旅游为主要目的的消费者和以回家过年为主要目的的消费者。对以旅游为主要目的的消费者收取高于均衡的价格,对以回家过年为主要目的的消费者收取较低价格,甚至可以保持当前的初始价格。毕竟无论基于中国人的传统,还是经济学的基本原则,回家团聚过年的人相比旅游的民众来说对车票有更迫切的需求,他们理应获得服务的优先权。并且进行这样的价格歧视还会使得挤出的效应更加明显,因为回家的消费者的消费需求曲线相比旅游者来说要缺乏弹性,而旅游者则是非常富有弹性的,调高的票价将会使大多数旅游者退出车票竞争。

我所做的便是将铁路的比较优势进行整合和分析,并在这种比较优势的指引下得出这样一个结论,铁路运输相对最具有优势的是中程的运输。在此基础上将铁路运输按里程划分为短程运输、中程运输与远程运输。由于高速铁路等铁路提速瓶颈的突破,结合铁路运输传统的较高运量与较低成本的优势。铁路运输所应尽量争取的是在中程运输上的市场主导地位。因此这样的价格歧视便应按如下来划分,对短途的消费者收取较高价格,对中程消费者进行价格优惠,放弃远程运输。国家应当进行适当的政策配合,使得汽车、火车与空运三者实现优势互补。为什么要对短途旅客收取高价,因为短途旅客往往不会形成大股人流,据我在火车站的观察,多数旅客都是中远程而其中又以中程居多,近程的旅客非常少。但是对于火车来说即使只有一个旅客下车,它也必须进行停靠,停靠本身不仅浪费了大量的时间并且重要的在于它大大减少了火车的运营频率,可以设想这么一个例子,A距离B约600千米,方案一为直达,方案二为过站就停,假定其中有10个站(实际上可能远远不止)。每站统一停靠时间5分钟,那么可以很明显的看出,在一切情况相同,没有意外发生,甚至不计算到站的减速和离站的加速过程与持续的匀速运动之间的时间差别与油量损耗差别。方案二一次运输过程比方案一至少要多消耗45分钟(其实远远不止),600千米的距离以普通速度100KM/H来计算大约需要6小时的时间,方案二就会多浪费近六分之一的运营时间,也就是说这同一条线路,方案一可以在方案二运营六次的时候完成七次运营。这便是短途所造成的运营效率的下降。因此在中短途上,应充分发挥汽车的作用,

参考文献:

- [1] 董才生 陈旻.春运问题的人口社会学分析[J].人口学刊,2008(1):32.
- [2] 涂庚龙.价格歧视及其应用分析[J].消费导刊,2008(2):52.

由铁路运输进行大致输送,由汽车运输进行精确送达。因此火车应对短程旅客收取高价以实现将这些旅客挤向汽车运输从而提高火车运输的整体效率。放弃长途运输其实并不能称之为放弃,而是进行中途的拼接,假设一个长途运输1200千米,中间有2个站台,我的想法便是将其拆分为三段中程运输,每段400千米,实际上和长途运输线路在运行里程上没有差别,但其差别在于首先是停靠时间的节省,分析与中短途类似,其次,是运营成本的节省,这与专业化分工类似,即在原来的长途运输线路中,火车必须同时包括硬座与卧铺两种形式的车厢,而在拆分成中程以后,可以通过固定发车时间的方式,使它全部为卧铺车厢或全部为硬座车厢(晚上发车建议可以全部装配为卧铺车厢,白天的则可以全部硬座车厢),它的优势在于原先的两类车厢混杂所带来的管理费用可以节省,并且原先的两类车厢混杂很有可能会出现乘客在某一种车厢聚集而另一种车厢则空空如也的情况,比如突然的长途旅客的增多导致卧铺车厢人满为患,但硬座车厢却没有什么旅客,或是中途旅客突然增多导致硬座车厢拥挤而卧铺车厢冷清。这样的由于信息的不完全所带来的运营风险也可以因此避免。由于经济因素制约,不可能长途旅客所有人都能够支付飞机运输服务,因此可以采用套票的做法来减少人们因为取消长途运输而产生的频繁买票的麻烦,即假如你要从A到B,中间要经过C和D,那么便可以订上套票即从A到C再到D再到B,只不过是相当于一订4张票而已。第三,应对突发事件的能力会有所增强并且因为突发事件而滞留的旅客会得以减少,仍使用上面购买套票的例子,如果CD之间发生事故,使得CD之间无法通车,那么在原来长途的情况下A到B的所有旅客都将被滞留在A和B,但现在情况是,只有C和D之间无法通车,A和C,B和D之间照常进行运输,CD之间的旅客由于里程为中等便有了更多其他的替代选择。如此一来,滞留旅客的情况便会得以改善。但这样对于长途旅客来说可能要花更多的时间在旅途上,因为它毕竟不会和一趟列车一样,需要花费时间成本来候车,并且它要求铁路部门要有非常优良的管理,即要使得一切在计划内运行,减少晚点或早点等计划外情况的出现,就目前中国铁路部门的管理能力而言具有一定的挑战性。

综上所述,本文就春运中所出现的一些问题进行思考后,对铁路部门提出通过使用差别价格进行价格歧视来一方面提升自己部门的经济效率,另一方面完善中国的交通运输系统。并通过具体措施的实施建议来使得获得市场经济效率的同时,以社会背景为考量兼顾社会公正。

[责任编辑 吴高君]