

物流综合辅导:空运的危机与契机 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/263/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_BB_BC_E5_c30_263808.htm 在运输过程中，由于对时效的要求不断提高，越来越多产品选择空运，然而中国航空公司、机场等软硬条件和相关制度的滞后，严重制约了高速发展的航空货运市场。欲速则不达，随着国外航空巨头相继进驻中国，相比之下，这些问题将越来越突出，如不及时解决，将有可能在激烈的竞争中失去领地的危险；若及时解决，将会在发展初期的航空业利用天时地利等优势，打败外资业，独占鳌头。相对时间长 > 飞机的纯飞行时间短，举上海北京为例，仅需1小时50分钟，不过，起飞前3小时该飞机停止收货，飞机落地后2小时提到货物，再加2小时的派送时间，空运港到门至少需要9个小时，比起汽车运输港到门的12小时，并不具有绝对优势，况且空运到门的均价比汽运高了0.5 - 1.0元/kg不等。这么一来，超过1T的大货很可能因为空运费用过高而选择汽运。但如果把9个小时缩短为6 - 7个小时，那空运相对汽运就具备巨大优势了。我们可从截载时间和提货时间两个环节入手。一般来说，货物过了机场安检，再经过航空公司配载平衡后，才能进入机舱，而国内机场飞机起降频率普遍不高，1小时的截载时间已足够。首先，货代同行有必要与航空公司的配载人员搞好关系，争取将3小时缩短为1 - 2小时，甚至做到只要飞机还没起飞就能上货；其次，飞机降落后货物分拣一般由当地机场货代操作，如北京首都机场绝大部分是BJS代理，上海机场是AAS代理。除B747、B767、B777外，其他中小飞机的分拣所需时间甚短，半个

小时足矣，大飞机还得打开集装箱，需1小时以上。因此，要提前拿到自己的货物，应考虑疏通机场货代的关系，让机场操作部门优先理货。这样双管齐下，共节省2 - 3小时，才能充分体现空运的速度优势。直达航线少以至运力不足 目前国内空运所用舱位主要为客机腹舱，且多从北京、上海、广州等大城市始发，航线无法覆盖全国所有机场，再加上支线航班一般是小飞机，腹舱载重小于500kg，不能满足大批量货物的空运需求。为此，我们选择中转联程或多式联运。例如上海 - 喀什，可先从上海 - 乌鲁木齐，当天晚上到达，第二天上午转乌鲁木齐 - 喀什，做到两天内到达。除了这种偏僻地方，一些大城市也可做中转联程，如上海 - 广州，市场价1.2/kg，如果选择从海口中转，单价则降为0.8/kg，0.4/kg的利润空间对普通货代来说非同小可。对比一下所需时间，直飞当天下午飞机落地，中转为隔天上午，这就意味着，如果门到门派送时限为48小时，那么采用中转航班在时间上绰绰有余。多式联运主要针对重货、超大货。例如上海 - 南宁，各大航空公司不飞大型机，尺寸稍大，单件稍重的货便无法直达，所以我们采取广州经停、空陆联运的方法。上海 - 广州有多架B767、B777，托盘货或重货空运到广州后，再汽运至广西，时间能有效地控制在24H之内。奇怪的是，国内少有空铁联运，可能因为铁路与民航互不认帐，或者还因为货物之间的对接不顺利，包括时段和操作两个层面。汽运随时发车，铁路必须服从统一调度，相比之下，汽运跟空运的配合要默契得多。不过，随着航班密度增加和国内铁路提速，空铁联运将成为新的亮点。轻泡货与重货的搭配 飞机舱位有限，为容积和载重所制。行内通常把重货称为好货，也是针

对轻货占用太多空间而言。为了平衡体积和载重，国内空运计泡公式定为： $\text{length(cm)} \times \text{width} \times \text{height} / 6000$ ，得出货物的体积重量，相较它的毛重，取其大者。通常货物是否计泡，计泡多少，跟航班装载情况有关。航空公司的配载平衡最关注总载重和平均承受力，只要不超限，货物泡不泡并不在他们考虑之列。一般来说，上海始发去北京，广州，深圳，海口等城市航班较为密集，货代应该努力打通航空公司或大货代的收货环节，尽可能多赚取货物的泡重。例如上海柯莱，作为上海航空公司的主要货运代理人，从不计泡，实际上上海航空货运对一些货量大的货代在某些航线上也不计泡。对货代来说，首先得提前了解航班机型，以确定舱位（主要是容积）是否紧张，如果舱位较足，那就少计泡甚至不计泡，省却麻烦，并能大大增加利润。其次，是把轻货、重货巧妙地拼在一起，成为一票重货，这样，泡货所付出的成本相对其收入来说，实在小多了。

服务与价格有待改进 空运的服务内容主要包括提货、收货、航班时刻、舱位和地面派送等。货代企业想长期以高价留住客户，首先要提高自己的操作能力，包括24小时上门提货、收货，有效控制早航班的舱位、及时派送等等。服务质量关系到价格。以上海空运为例，南航汇金，东航仓储，国航货运，海航货运，上航柯莱各具优势，汇金飞广州、深圳的航班多，价格低，相应地，它操作能力弱，客户必须自己过磅、贴标签；东航价格更低一些，航线多，但操作能力差，差错率较高；国航和海航航线太少，竞争不过其他几家，惟有上航柯莱，航线多，操作强，因此价格虽高，却吸引了大批忠实客户。国内货代行业进入门槛非常低，一间房，一杆秤，一个计算器，一份营业执照，两

个人，就能成立一个货代。对它们来说，找到可靠的舱位供应商，保证货物配上计划航班，然后安排目的地机场迅速提货、派送，做到朝发夕至或夕发晨至。空运是一个分阶段、多环节的物流过程，总费用可拆为提货费、空运费、目的港地面费。一般来说，我们给客户报的价格须考虑整体，譬如提货费不赚钱，空运费小赚，地面费大赚，总体的收益较高。由于各阶段的服务质量有差别，而且目的港地面费用属于延伸服务，这种收益上差异性容易被客户接受。网络的普及使得国内空运价格变得十分透明，客户变得越发精明，货代朋友能灵活地化整为零，才可以不断吸收客户。客机腹舱与全货机全国客源最多的几个城市如北京、上海、广州、深圳、昆明等机场起降宽体客机（B767），其余均为中小型客机，另有少数中型全货机（B737，运8）。一方面，上述城市间国内航空货运需求增长赶不上腹舱的密度，另一方面，大货、重货却无全货机可用。国内腹舱的运输成本已计入客票售价，所以它的市场价很低，上海飞北京最低曾放出0.5/kg，差不多与汽运持平。而全货机飞国内普货无论如何满载都会亏损，再加上航油不停上涨，本来就屈指可数的几架全货机全跑去寻找“出国”路了。邮航、扬子江快运各有几架全货机往返于北京、上海、深圳、广州等发达城市，但是绝大部分飞快件，几乎不上普货。国内大型项目的增多，越来越多重货要求空运。中小城市的机场一般不飞大型机，这时，货代企业就必须考虑包机了。比如某些偏远地区急需大件器材，可以找扬子江快运或邮航的市场部商谈包机事宜，当然了，包机费用很不菲。国内航空货运市场比起国际来不规范得多，正处在调整期。乱世之中，货代企业想站稳脚跟，必须紧

跟各大航空公司的货运政策，同时提高自身的操作能力和服务质量。可以预见，国内航空货运在国外同行的冲击下将不断市场化，价格适当上调，形成几个大货代为中心的格局。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com