

物流考试综合辅导:航空货主的市场需求什么 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/271/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E8_80_83_E8_c31_271493.htm 航空货主的市场需求

，往往涉及货主如何在广泛的市场范围内选择航空货运公司。根据美国货运协会航空货运集团的调查，一些货主需要稳定可靠的服务和合理恰当的运价，另有不少货主则认为，稳定可靠的服务质量在相当意义上远远胜于运价。在很多场合，不少货主宁可支付较高的航空运价，以便换取更高一级的航空货运质量。当然，也有不少货主在运价上斤斤计较，希望航空承运人给予尽可能优惠的运费。那么，当前航空货主的市场需求有哪些？甩掉中间商 大多数航空货主认为，航空班机公司提供客运服务是其主要业务考虑；而位于飞机主甲板下的舱室则用来提供货运服务，是其第二业务考虑。因此货主断定，大多数航空班机公司几乎没有把注意力放在航空货运管理上。不少航空货主指出，大多数经营定期班机的航空公司，由于种种原因未能直接与货主打交道，与货主签订合同的航空班机公司就更少，它们宁可与航空货代接触。究其原因，一是其认为通过货代更加恰当. 二是许多航空公司不知道市场上有哪些货主，喜欢依赖货代；三是航空公司很少走出机场，不能为货主提供附加服务。正因如此，许多拥有现代化客机和货机的航空货运公司，竟然难以为其货主提供门到门、场到场、库到库的地面货运服务。有些航空货运公司甚至缺乏用来拼箱或拆箱的室内或室外货物堆场，在航空货运单证操作和信息技术管理方面也严重缺乏人手。这些航空公司总认为，附属性服务是货代的业务范围，自己只要开

好飞机就行，地面货运服务似乎不是其自身的正业。然而，随着全球经济一体化发展步伐的加快，越来越多的航空货主，尤其是新鲜产品、易腐产品、名贵保鲜产品市场中的货主，希望甩掉货代等中间商，直接与航空货运公司洽谈货运业务，争取质量更高、运价更实惠的航空货运服务。如果必要的话，航空货代至多只能作为货主的助手或者参谋。目前，不少货主把航空货代看成为可与其签订运输合同的服务供应商，满以为货代应该可以为货主提供高质量的服务，因为货主向货代支付了一切运输费用，而不是直接向航空公司直接支付运费。但是，航空货代往往是航空货运公司的代理机构，其服务天平究竟是向货主倾斜，还是向航空公司倾斜是值得注意的。特别是，不少航空货运公司往往在待运的货物中任意挑选运输货物，不少货物因为得不到及时运输而造成严重的货损货差，这些经济损失往往最终落到货主头上。这时候，脚踩两条船的航空货代的所谓客户至上的承诺就变得十分可疑。现在，大多数货主希望进一步放开航空货运市场，航空货运公司应该扩大直接服务货主的市场渠道，强化航空货运供应链的经营管理，进一步提高航空货运服务的质量标准，继续大幅度降低存货水平，扩大航空货运的准时服务范围，以便使货主获得更大的经济效益。随着越来越多的大型客机替代原来的小型客机，班机频率的提高，货主迫切希望航空客运班机提供更多的货舱服务。班机越多，机身越大，其货舱运输服务量就会成倍增长。也就是说，现在的客运班机货舱应该在安全的前提下尽量提高航空货运生产力，以便满足货主的航空货运要求。此外，不少航空货主特别注意其货物的运输操作程序：是在大型航空枢纽港拼箱，还是在几

条航线上转来转去，在其它地区机场上频繁滞留。因为急于赶上市场旺季的不少货主发现，其货物无法在正常时间内抵达目的地，其货物缴纳周期之长难以接受。所以货主希望尽可能在航空货运渠道中减少货代这类环节，而直接与航空货运公司打交道。但事实并不令人满意，如前所述，不少航空公司缺乏机场之外的地面货运服务机制，地面配送服务中心几乎都是货代经营管理。货主不得不继续与航空货代打交道，签订半年或者一年期合同，委托其代理航空货运一切业务。

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