

谈 谈 包 机 空 运

夏 启 秀

外贸运输是对外贸易中不可缺少的组成部分。对外贸易合同签订后，就要在指定的时间内安全、迅速、准确、节省地通过各种渠道把出口货物运交对方或将进口货物运回国内，因此它承担着组织实现对外商品交换的任务，在对外贸易中占有很重要的地位。所以运输工作被称为“第四物质生产领域”，是“直接生产的过程”。

外贸运输有多种多样的方式，有海运、陆运、空运，还有海陆联运、海陆空联运、海空联运等等。全世界国际贸易的货物有三分之二是通过海洋运输的，这一方面是因为很多国家之间都隔着海洋，另一方面是因为海洋运输的运量较大，成本低，因此海运是国际贸易货运的基本方式。但海洋运输也有其缺点，主要是时间长，风险大。它不能包办一切运输，对一些贵重商品、鲜活商品、特别是季节性较强的时令商品就不大适合，因此航空运输就取而代之，成为这类商品比较合适的运输方式。航空运输是一种现代化运输方式。它具有许多优越性，如运输便利，不受地面自然条件的限制；运输速度快、时间短；货物破碎率小，某些货物还可降低运杂费用等等。因此，随着航空工业技术的发展和国际贸易的扩大，航空运输在国际贸易货运中越来越被广泛采用，发展迅速。它在国际贸易货运中的作用也越来越大。近年来，随着外贸业务不断发展的需要和我国民航事业的迅速发展，我们采用了包整架飞机空运的方式。这种方式是在原来另担班机空运的基础上发展起来的。实践证明，这种运输方式有其生命力，有一定发展前途。本文主要就中高档丝绸采用包机运输的情况，谈一些看法。

包 整 机 空 运 的 由 来

外贸发展的标志，集中到一点就是扩大销售。只有扩大销售才能体现发展。出口运输要尽量缩短在途时间，确保商品及时到达客户手中，使商品尽早进入市场赶上销售季节，因此必须选择最适合的运输方式为交易做活提供条件，确保渠道畅通，这是整个外贸中的重要一环，也是外贸运输的首要任务。然而运输方式各式各样，各具优缺点，必须因地制宜，因事制宜，因商品制宜，适时地、机动灵活地选用最适合的运输方式，才能更好地发挥运输为销售开路的作用。

丝绸公司经营的商品中有不少是中高档商品，如真丝印花绸、真丝绣衣等。这种商品流行性快，时间性强，交期要准，如不能按时交货影响很大。当前国际市场纺织品竞争激烈，南朝鲜在香港设铺开店，企图在真丝印花绸方面与我争夺在港制衣厂商；真丝绸服装方面，我与港地制衣业的竞争也是如此。为此，必须寻找更快更简捷的运输途径，这是增加丝绸出口商品竞争能力的一个重要条件。

但自79年下半年起，尤其在三季度和四季度初，由于种种原因，沪港联运中上海至深圳各段，经常发生堵塞，出现限装、停装，火车不能保持畅通，货物不能及时运港，信证大批逾期，客户屡次催装。与此同时，海运去港船只也不正常，不仅上海港压船不能及时解决，抵香港后，等卸的情况也很严重，客户反映十分强烈。我们面临着丧失市场，完不成出口任务的危险。运输工作不但不能为成交开路反而起了拖后腿的作用。为了及时扭转这种被动局

面，在上级领导部门的重视支持和兄弟单位的积极配合下，着手开展了沪港包机运输。

运费的计算和做法

自79年10月初开始迄今，先后共包用波音、三叉戟等各种机型30架次，上海至香港载量达到400吨，共498笔货值 $\times\times\times\times$ 万美元。由香港载货返沪或返北京载量达260吨，合计660吨。从航空运输角度看，这是个不小的数字，令人振奋，也使我们从中得到了启示，增强信心，继续发展。

组织包机，在运费收取方面是与客户争议的中心。我们是从“重合同，守信用”出发，对脱期交货，责在我方的时令货，如冬令棉衣等，和客户要货殷切，愿意采用包机装运的，区别情况，予以收费。对前者的收费，一般争取运费由我方和客户各半负担，或我方多负担些；对后者的收费，则争取全部或大部由客户负担。当时国泰，民航的飞机飞行沪港之间，按班机费率每公斤运费分别以人民币1.86元和1.33元为计算收费的基础。组织包机，民航向我们的收费是：

三叉戟：可装11,300公斤、50立方米，每公里运费8元。上海至香港每公里运费 $8.00\times 1,421$ （公里）=11,368元，来回装货运费共22,736元。如来回装22,000公斤，平均每公斤运费1.03元，比班机的运费1.33元便宜0.30元。当时我们对外是以1.86元为计价标准，与之比较包机每公斤运费便宜0.83元。

波音：可装30至31吨、110至120立方米，每公里运费10元。此机种是属北京民航拥有，如果装用，使用方要负担从北京到上海的空机调运费，但以7折计算，即：北京至上海每公里运费 10×1189 （公里） $\times 0.7=8,323$ 元；上海至香港每公里运费 $10\times 1,421$ （公里）=14,210元；香港返回北京每公里运费 10×2137 （公里）=21,370元。全程往返运费为43,903元，平均每公斤运费为0.731元，比上海至香港班机运费每公斤1.33元便宜0.599元，比香港至北京每公斤运费1.86元便宜1.129元。

如组织得当，紧密协作，货量充足，采用包机是极为有利的。

对包机的使用，在具体的做法手续上也较简便，并不繁琐。我们与民航签订包机合约后，民航即按合同内容如起飞日期，向到港有关航空当局提出申请，并告发货人上海丝绸公司和香港收货人中国旅行社，获准降落后，我们根据包机机种，货量大小即行组织货送机场。为符合包机只能是一个收货人的规定，民航出具一份抬头为中旅社的总提单，而所有分提单、笔数、件数、重量等再按业务需要，实际托运的份数分别缮制提单，俾以结汇。这与航空班机做法一样，如果香港有回程货的话也按此办理。

包机空运的好处

1.从包机应用的实际效果特别是从时间的快捷看，确有独到之处。由于包机是由上海直飞香港，起飞后约二小时即可到达，客户次日即可提取货物，供应市场。由于航空的快速，适应了业务的需要，具有独到之处，颇受欢迎，反映良好。在十多个月中我们连续包机数十架次，在丝绸出口业务历史上还是首创。实践证明，这种整架飞机包用的做法在经济上有实效，业务上有需要，特别是对一些时间性特强的花色货，流行服装等商品，缩短了在途时间，加快了到货，弥补了一些以往的不足之处，也加速了货物周转，而且能早日收汇。因此，它是符合扩大丝绸出口业务要求的。是一条解决部分丝绸出口货物去香港或再转运的运输新途径。

2. 包机运输的开展, 除了具有快速的优越性外, 运费也比一般班机便宜得多。其幅度比例, 要根据具体的实际业务情况确定标准的运费, 大致包机比班机便宜40%至50%左右。运费便宜, 也增强了销售的竞争能力。

几 点 启 示

1. 运输方式的选择应该解放思想, 更要打破航空费高昂的片面看法。根据不同商品的具体情况, 选择对销售有利的运输方式以促进销售。丝绸中高档商品对港出口业务在79年底80年初, 由于原有的运输方式不能及时把货物送到客户手中, 客户意见很大, 我商品因此大大削弱了竞争能力, 甚至有丧失市场的危险。在此情况下, 我们分析了香港的特殊条件和现状, 结合世界民航协会对包机、班机的条例, 在香港中旅社的协助下, 决定采用包整架飞机的航空运输方式。实践证明, 由于加快了运输速度, 货物及时到了客户手中, 赶上销售季节, 运费虽然高一些, 客户仍是欢迎的, 有些客户连续采用。对我们来讲, 不仅将商品及时装出, 进入市场, 还避免脱期交货, 对外理赔, 货压仓库, 丧失市场等等经济损失, 而且对扩大丝绸商品的业务, 结合推销意图长远打算, 不失时机地迅速将商品进入国际市场也是有利的, 因此, 包机运输是值得重视的一种有效运输方式。至于运费稍高一些的问题, 我们的看法是从运费的绝对角度说是贵一些, 但从一笔业务全过程的得失来衡量, 情况就不一样。而且在具体做法上, 对不同客户、不同商品可以根据不同情况在运费的计算与收取上可争取客户多负担一些, 体现灵活有利, 轧总帐还是有盈利的。在我们的实践中, 壹架波音707最多的盈余可净赚人民币16,000元。此外, 如果利用空机在返沪或返京时很好地组织回程货还可回收运费, 减低总的运费支出。

2. 积极开展回程货的组织工作, 不断降低运费支出。情况在变化, 业务在发展。为了进一步扩大沪港包机运输, 更有利丝绸业务的发展, 应千方百计力争在各方面减少运费的支出, 这将会促使客户多加采用, 增加运量。包机运输费用的降低, 关键在于如何充分利用包机的回程空位, 返往结合, 不使空载, 增加收入。利用空机返回上海或北京, 开展回程货的组织工作显得十分重要。这和香港中旅社的大力支持协作是分不开的。我们在80年包机运输中总共组织了260吨的回程货量, 约占包机运输中回程空位的60%, 其中纺织品来料加工, 丝绸服装辅料等商品达到半数。运输方式的变革, 促进了进口与出口业务的结合, 起到原料、成品相互促进的作用, 不仅大大有利于业务的发展, 也在一定程度上降低了运费的总支出。如果我们能更好地组织回程货, 做到100%的满载返回, 这对进一步促进包机工作的开展是更为有利的。

3. 开展口岸各公司联合包机出口工作。上海是全国外贸比重较大的口岸, 运输领域海、陆、空各个方面有利的条件不少, 这是我们的优势, 必须充分发挥, 扬长避短, 加以利用。通过我们运输工作者的主观努力和辛勤劳动, 把有利条件转化为经济效益。我们部分中、高档丝绸及服装对香港出口开展包机运输, 所以收到实效就是根据这些品种的经营特点——时令性强、货值高、数量大; 客户的需要——要货急, 愿意承担部分运费, 很好地利用了这些先决条件和这些商品的特点而搞起来的。但是, 经常性地搞丝绸包机也有其困难, 主要是一次要组织满载三叉戟11吨货量和波音30吨货量的高档丝绸是有困难的, 从而限制了包机工作的经常性开展。因此, 我们认为如果能发挥上海口岸在这方面的优势, 开展口岸各公司联合包机出口工作, 把各公司的贵重商品、高档商品、时销商品以及鲜活商品组织起来, 开展经常性的包机航空运输, 充分利用航空运输的快捷、安全、风险小等优点, 及时把货物运送到客户手中, 应市销售, 这对进一步提高我商品的竞争能力, 扩大销售是有利的。