

物流業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	制定船上補給(燃油以外)的買賣策略
2. 編號	LOGGOM502A
3. 應用範圍	此能力單元適用於船公司及相關海運經營者。具此能力者，能夠考慮不同因素，為公司制定船上補給(燃油以外)的買賣策略。
4. 級別	5
5. 學分	9 (僅供參考)
6. 能力	<p style="text-align: right;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 瞭解航運業及船上補給(燃油以外)市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 掌握航運業的現況與未來，瞭解企業業務的發展，分析船上補給的需求 ◆ 對船上補給品，包括：航海儀器、救生設備、駕駛室海圖儀器、船員膳食、日常用品等的市場現況及未來價格趨勢有一定的瞭解 ◆ 掌握影響船上補給需求的成因 ◆ 瞭解本地及海外船上補給供應商之角色、運作、服務範圍、付款方式、合作模式、貨品質量及可靠性等 ◆ 瞭解買賣貨品的相關法例，如合同法及所需的文件，並瞭解買賣雙方法律上的責任 ◆ 良好談判技巧 <p>6.2 制定船上補給(燃油以外)的買賣策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 就航運業現況及前景，聯絡不同部門，商討分析貨運及船上補給的需求 ◆ 計算船上補給佔營運成本的百分比 ◆ 能考慮不同因素，制定選用船上補給(燃油以外)供應商的策略，包括：是否選用單一供應商、供應商的分佈、服務要求、付款方式及合約細則等

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 能考慮不同因素，制定船上補給(燃油以外)買賣策略，包括：購入的時間、購入的數量、交收的地點、質量的配合等 ◆ 根據不同船舶代理的背景、服務質素、信譽、收費等，按公司既定的政策，制定選擇船舶代理的策略，使其能於市場上代為處理船上補給事宜 ◆ 若直接與船上補給供應商買入補給品，需考慮其貨品質素、服務水平、信譽、合約條款等，並按公司既定的政策，制定選擇船上補給供應商的策略 ◆ 制定船上補給(燃油以外)的買賣策略後，與相關同事溝通，跟進其成效及在有需要的情況下加以修正
7. 評核指引	<p>此能力單元的綜合成效要求為：</p> <p>(i) 能考慮不同因素，謹慎地為公司制定船上補給(燃油以外)的買賣策略，有效地運用公司資源。</p>
8. 備註	