

物流業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	制定船舶買賣交易策略
2. 編號	LOGGOM601A
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，處理船舶買賣事宜，配合業務發展方向。
4. 級別	6
5. 學分	12（僅供參考）
6. 能力	<p style="text-align: right;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 瞭解船舶買賣相關知識</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 瞭解船舶，包括其種類及各類證書、物料、船長、船寬、船深、船速、載重噸位、適運的貨種、所用機器及馬力等 ◆ 瞭解航運前景 ◆ 瞭解公司業務上的運作及發展，能掌握航運市場對船舶的需求，包括現在與未來 ◆ 掌握造船及拆船的決定因素 ◆ 掌握船舶買賣市場的現況及未來趨勢 ◆ 瞭解船舶經紀的角色、運作、服務範圍、合作模式、收費及市面上各船舶經紀的特點 ◆ 瞭解買賣船舶時的手續及相關法例，如合同法及所需的文件 ◆ 瞭解買賣雙方法律上的責任 ◆ 對市面上提供船舶買賣融資的公司有一定的瞭解，包括其服務範圍、借貸模式、借貸手續、借貸年期、合約條款、年利率、還款期、各相關的手續等 ◆ 掌握提供船舶買賣服務的專業人士，包括：船舶經紀、保險經紀、律師、驗船師等，以及他的服務範圍、收費模式等 ◆ 掌握良好的談判技巧

	<p>6.2 制定船舶買賣交易策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 就業務現況及前景，分析公司對船舶的需求，聯絡不同部門，商討船隻的需要及相關的細節，包括：船種、載重噸位、預算、融資方法等 ◆ 根據不同船舶經紀的背景、服務質素、信譽、收費等，選擇合適的船舶經紀，並提供準確資料，使其能於市場上代為處理及物識合適的賣方 ◆ 掌握報價單內容細節，在商討過程中，保障公司的利益 ◆ 根據提供船隻買賣融資公司的背景、服務質素、信譽、合約條款、利息、還款期、收費等，選擇合適的融資公司。在商討合作過程中，保障公司的利益 ◆ 挑選及委派專業人士：如安排律師代為處理船舶買賣及相關法律程序、安排船舶註冊或除冊；透過銀行處理付款或還款事宜、委任船級社檢驗船隻等 ◆ 聯絡保險公司代為安排交收船舶風險保險 ◆ 核實相關的文件
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，謹慎地處理船舶買賣事宜，按程序合法地進行交易。</p>
8. 備註	