

物流業能力標準說明
能力單元

1. 名稱	制定船隻燃油的買賣及補給策略
2. 編號	LOGGOM501A
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，為公司制定船隻燃油的買賣及補給策略。
4. 級別	5
5. 學分	9（僅供參考）
6. 能力	<p style="text-align: center;"><u>表現要求</u></p> <p>6.1 瞭解航運業及燃油市場</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 掌握航運業的現況與未來，按業務的現況及發展、船隻使用、租船模式等，分析公司對船隻及燃油的需求 ◆ 對燃油市場的現況及未來趨勢有一定的瞭解，例如：瞭解全球傳統石油資源的數量、能源產業已生產的石油數量、全球尚存的傳統石油資源可供提煉生產的數量、船用燃油的需求量、國際油價的走勢等 ◆ 瞭解影響燃油需求的成因 ◆ 對船用燃油規範有一定的瞭解，包括：密度¹¹⁴、黏度¹¹⁵、閃點¹¹⁶、含水量¹¹⁷、含硫量¹¹⁸等 ◆ 瞭解本地及海外燃油供應商之角色、運作、服務範圍、合作模式及其所提供的船用燃油的質量及可靠性 ◆ 瞭解防止船隻造成污染的相關法例及國際公約 ◆ 瞭解買入燃油的手續及瞭解相關法例，如合同法及所需的文件，並瞭解買賣雙方法律上的責任

¹¹⁴ density

¹¹⁵ viscosity

¹¹⁶ Flash point

¹¹⁷ Water content

¹¹⁸ Sulfur content

	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 掌握良好談判技巧 <p>6.2 制定船隻燃油買賣補給策略</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 就航運業現況及前景，聯絡不同部門，商討分析貨運及船隻燃油的需求 ◆ 計算船用燃油佔營運成本的百分比 ◆ 按不同因素，制定選用燃油供應商的策略，包括：是否選用單一供應商、供應商的分布、對服務及價格的要求、付款方式及合約細則等 ◆ 按不同因素，制定船隻燃油買賣補給策略，包括：購入時間、購入數量、交收地點、質量配合等 ◆ 根據不同船舶代理、燃油經紀¹¹⁹的背景、服務質素、信譽及收費等，按公司既定的政策，制定選擇船舶代理及燃油經紀的策略，使其能於市場上代為處理燃油買賣事宜 ◆ 若直接與燃油供應商買入燃油，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燃油供應商的策略 ◆ 制定船隻燃油買賣策略，並與相關同事溝通，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隻燃油的買賣補給策略，有效地運用公司資源。</p>
8. 備註	

¹¹⁹ Bunker broker