

111 年公務人員高等考試三級考試試題

類 科：航運行政

科 目：航業經營管理

喬新老師

- 一、定期航運貨櫃航商對於貨櫃延滯費 (Demurrage Charge) 及貨櫃留滯費 (Detention Charge) 費用的收取原因為何？最近受到疫情的衝擊，美國航線的貨櫃航商向託運人／受貨人所收取的 Demurrage 及 Detention 費用，受到美國 FMC 的那些批判？又貨櫃航運公司該如何回應解決此批判？(20 分)

1.《考題難易》★★★：普通

2.《破題關鍵》：

本題為時事題係美國於 2022 年 6 月 16 日簽署 2022 年海運改革法案 OSRA 之部分原因，同學可以由題幹提示中將不定期船營運之延滯費(demurrage)概念，延伸至定期航運業務中進行作答即可。

3.《使用法條》or《使用學說》：定期航運實務。

【擬答】

(一)貨櫃延滯費 (Demurrage Charge) 及貨櫃留滯費 (Detention Charge) 費用與收取原因

1. 貨櫃(場內)延滯費(demurrage)：定期航運實務中，貨櫃場對於貨櫃在貨櫃場內超過應領而未領之最大時限時，會視其逾期時間長短所收取的費用，即為貨櫃延滯費。通常貨櫃延滯 (Demurrage) 計算基準日由卸船隔日起算 (內陸貨櫃場由進站隔日起算)至貨櫃提櫃當日(不包含例假日及週六日)。其收費主要原因便在提高貨櫃周轉率，並提升其貨櫃使用效率。
2. 貨櫃(場外)留滯費(detention)：定期航運實務中，貨櫃場對於通知貨主到貨櫃場提領貨櫃後，於其提領貨櫃送回倉庫完成卸貨以後之空櫃，如果超過貨櫃場給予貨主交還空櫃的最大時限時，即逾期歸還空櫃，所收取的費用，即為貨櫃留滯費。其收費主要原因便在提高貨櫃周轉率，並提升其貨櫃使用效率。

(二)有關 Demurrage 及 Detention 費用在美國線受業者向美國 FMC 檢舉與回應謹說明如下：

1. 事件起因：全球海運費率不斷飆出天價，美國出口商不滿，進而群起透過遊說要求拜登政府與美國聯邦海事委員會 (FMC) 調查海外貨櫃航商對貨主所收取過多過高的延滯費 (demurrage) 和滯港費 (detention)。
2. 事件過程：2021 年 7 月 19 日美國聯邦海事委員會(FMC)發布新聞表示計劃對在美國市場營運的馬士基、地中海、中遠、達飛、長榮、赫伯羅特、ONE、HMM、陽明海運等九大貨櫃航商的營業行為，由於航商向客戶收取貨櫃延滯費和貨櫃費滯留費 (demurrage and detention, D&D) 及港口壅塞等費用進行審核。2021 年 8 月美國聯邦海事委員會對外表示，目前並未發現任何航運業者聯手操縱價格之可能跡證，且運價訂定等情形並未違法。FMC 表示任何指控航商聯合操控價格，均需要提出證明之證據。目前，運費飆漲均是由市場決定，並未違反美國航業法。FMC 並強調其為是獨立機關，依法無權干涉市場機制與市場定價。
3. 業者回應：目前業者於美國本土內的相關營業行為，均符合美國航業法與反托拉斯法等本土相關法律，並尊重市場競爭機制與美國海運部門主管機關等監管，並盼各方利益關係人能共體時艱，共同度過 COVID-19 疫情困境。



想上榜嗎?其實你只需要做到這件事

加入志光.保成.學儒

學費省很大 全年課程不間斷，一次繳清學費輔導至考取。 <small>(每年僅需繳交換證教材費)</small>	課程最完整 完整課程循環，基礎班→正規班→專題課程→總複習等，全部擁有。	上榜賺獎金 報名考取班第一年考取同職等考試，頒發獎學金。	學習最便利 輔導期間可依自己時間選擇面授或視訊學習，提高學習效率。
師資最多元 重點科目安排多元師資，雙循環教學，可旁聽加強弱科，強化上榜實力。	加選最超值 輔導期間加選其它科目增加考試機會，另享專案優惠。	榜單最實在 年年榜單見證，錄取人數最多，錄取率最高，奪榜實例全國第一。	公約有保障 考取班簽訂公約，保障您的權利與義務至考取為止。

二、請詳細闡述傭船契約之洽詢過程中所包含的四個階段。(20 分)

1. 《考題難易》★：非常簡單

2. 《破題關鍵》：

本題命題知能主要係不定期船實務操作的四大程序，同學可以參考 105 年普考航業經營管理概要之「不定期船船東要為船舶洽攬貨載時，通常會透過經紀人在主要的航運市場去洽詢成交機會，一般程序有四階段，依序為詢價、報價、還價、成交等四階段，請對報價階段進行敘述。」進行作答即可。

3. 《使用法條》or《使用學說》：不定期航運實務。

【擬答】

實務上不定期船的四大操作程序如下：

(一)詢價 (Enquiry)：貨主將貨名、數量、裝卸港、裝船時間及運價等基本條件，逕向或委由「傭船經紀人」(Chartering Broker)電知船東或海運市場，洽詢有無適當船舶承運。船東亦可委託傭船經紀人洽攬貨載。由於傭船經紀人報酬—「傭金」(Commission)，習慣上皆由船東支付，一般而言，傭金為交易價格的 125%。但若經由船、貨雙方分別指定經紀人伸介促成交易，則船東須支付 25%佣金。因此，船東較偏好只透過一方經紀人，以節省成本。惟若船貨雙方偏好使用自己專屬經紀人 (Exclusive House Broker)，則無法避免經雙方經紀人達成交易。專屬經紀人大都能與委託人有長期合作關係，互相熟悉作業方式及彼此信賴，較能確保委託人權利。部分經紀人亦能主動分析市場情況，提供選擇運務或船舶建議。並提示協議中可能發生不利條件、條款，營造有利談判籌碼或環境。故使船貨雙方皆樂於採用。

(二)報價 (offer)：

1. 在數個詢價中，若船東有意承運某一貨載可向該傭船人「報價」，通常報價內容包括：報價有效期限 (Period for which the offer is valid)、運費 (Freight Rate)、船名 (Name of Vessel)、裝卸時間 (Lay days)、數量 (Cargo Quantity)、裝卸港 (Loading/ Discharging Ports)、延滯費與快速費 (Demurrage/ Dispatch Money) 及採用傭船契約格式種類 (C/P Form to be used) 等。

公職王歷屆試題 (111 高考三級)

2. 船東或僱船人在同一時間，對同一船舶運務，或同一貨載運務，只能對一個對象提供確定報價 (Firm Offer)。因此，為避免對方遲不回復而喪失商機，通常在報價中附加報價有效期限。例如：“Firm offer for reply here latest by 26 February 1200 hours Taipei time”。

(三) 還價 (Counter offer)：僱船人對船東報價條件 (並非僅限於運價條件，在報價有效期限內得提出還價。其性質為「有條件承諾」(Conditional Acceptance 或新的要約若在前述報價有效期限內，無法確定如何還價，則僱船人應電請船東同意「延展」(Extend)，再行還價。若提出還價而經對方接受，視為成交，除非尚有其他必要點尚未確認。故在法律上，還價意思表示與報價相同，一經對方承諾，己方即受拘束。

(四) 成交 (Fixing)：船貨雙方對於運送條件達成協議時，即可依主要條件製作「成交書」(Fixture Note, F/N 或 Fixture Memo)，再據以作成正式書面「論程僱船契約」(Voyage Charter Party)。在成交書經確認 (Confirmed 後，雖未簽字，仍具有拘束 (Binding 雙時僱船契約運送條件達成時，為慎重起見，常有附條件成交 (Conditional Fixing) 字樣。例如在承諾時加上「須經董事會核可」(Subject approval of the Board) 故仍留待董事會核可才成交。

資料來源：喬新(2021)，航業經營管理上課講義，未出版，臺中市。

三、試繪表說明各類型僱船契約之風險分擔。並且比較各類型僱船契約的租期長短，及對於船東造成的風險與對於僱船人造成的風險進行詳細說明。(30分)

1. 《考題難易》★：非常簡單
2. 《破題關鍵》：本題命題知能主要係不定期船實務操作的四大程序，同學可以參考(109年) 高考三級航業經營管理之「不定期航運經營而言，請問何謂市場變動風險？應納入那些因素之考量來降低風險？試申論之。」進行作答即可。
3. 《使用法條》or《使用學說》：不定期航運實務。

【擬答】

(一) 各類型僱船模式風險分擔表

	論時傭船	論程傭船	光船租船
營運方式	船舶所有人占有船舶，傭船人營運船舶。	船舶所有人占有及管理船舶。	租船人占有及營運船舶。
船舶使用方式	使用船舶全部艙位，保留船員合理使用艙位。為貨物運送契約或光船與論程混合契約。	使用船舶艙位一部或全部，為貨物運送契約。	占用支配全部船舶。為租賃契約。
使用時間	以一定時間為傭船期間，傭船期間自一個月至三、五年不等。	以約定航程為限，另以裝卸期間限制傭船人使用時間。	以一定時間為租船期間，租用期間多為三、五年以上乃至十年、二十年。
船舶所有人收入	以每日傭船費乘傭船天數（半月或一月計收傭船費（Hire））	以貨物噸量及運價（Rate 相乘積，或以約定總金額包傭船（Lump Sum）計收運費	每月或每日租金（Hire）計收租金乘租船天數
市場風險評估	中度風險 租船營運具選擇性，較自有船舶風險小，但較論程傭船風險來得大些。	低度風險 論程傭船以約定航程為限，其船舶營運具彈性與選擇性，營運風險最小。	高度風險 光船租賃雖具選擇性，但其營運風險最大。較自有船舶風險小
總評	類型傭船契約雖有風險，但只要把握商機，守著「多頭市場先租船，空頭市場先攬貨」原則，謹慎經營，雖可能互有盈虧但獲利機會較大。		

(二)各類型傭船模式的租期長短比較

	論時傭船	論程傭船	光船租船
使用時間	以一定時間為傭船期間，傭船期間自一個月至三、五年不等。	以約定航程為限，另以裝卸期間限制傭船人使用時間。	以一定時間為租船期間，租用期間多為三、五年以上乃至十年、二十年。
租期總評	光船租船>論時傭船>論程傭船		

(三)各類型傭船模式對船東與傭船人造成的風險比較

	論程傭船	航次論時傭船	長期論時傭船	光船租賃
租期	短←→長			
對船東的風險	船員、維修、保險及變動成本等風險、市場運費下跌風險	變動成本等風險、市場運費下跌風險	變動成本等風險、下一航次市場運費上漲風險	下一航次市場運費上漲風險
對傭船人的風險	船舶融資成本風險	船舶融資、船員及維修、保險等成本風險	船舶融資、船員及維修、保險等成本、市場運費下跌風險	船舶融資、船員及維修、保險、變動成本及市場運費下跌等風險

資料來源：喬新(2021)，航業經營管理上課講義，台中市，未出版

四、請詳加論述定期航運業者的行銷通路考慮因素及行銷通路類型與選擇。(30分)

- 1.《考題難易》★：非常簡單
- 2.《破題關鍵》：
本題命題知能為行銷 4P 應用於定期航商，同學可以參考例行課程講義上修改自 101 年地方四等特考運輸管理學概要之「請說明經營貨櫃之定期船公司如何以通路作為競爭的策略？」進行作答即可。

3.《使用法條》or《使用學說》：行銷 4P。

【擬答】

以下謹就定期航運業者的行銷通路考慮因素及行銷通路類型與選擇

- (一)「通路」(Place)：通路是在執行將產品由生產者轉移至消費者的工作，他必須克服存在於產品、服務與使用者之間的時間、空間及所有權等障礙。其所執行的功能包括：資訊、促銷、協商、訂購、融資、風險承擔、實體配送、付款及物權等；通路可視為一群相互依賴的組織所組成，這些組織將使產品或服務能順利的被使用或消費，行銷通路決策為企業管理階層所面對的最重要決策之一，因為企業所選定的通路對所有的其他行銷決策有密切的影響。
- (二)定期航運業行銷通路應考慮下列因素：參考林光教授之航業經營與管理課本內容作答如下：

1. 貨源的大小：若貨量大，可強化通路人員及實體設備投資。
2. 市場集中程度：若較為集中，可設立分公司縮短通路。
3. 託運人購買行為：是否透過承攬運送業。
4. 航商對通路希望的控制程度，如是否自設代理行。
5. 中間商能力：如攬貨能力及是否自備車隊等。
6. 航商財務狀況：包括對各通路上實體設備投資。
7. 彎靠港政治或法律因素：如對攬貨及設立分公司等限制。

(三)行銷通路類型與選擇

1. 直接行銷通路：由航商直接或其海外分公司，透過公司自己的業務人員銷售託運人的相關航運服務之方式。
2. 間接行銷通路：委由船務代理或與海運承攬運送業合作等中間商，銷售定期航運服務。

資料來源：喬新(2022)，航業經營管理總複習講義，台中市，未出版

高普考 交通行政 交通技術 航運行政

眾多巨星齊聚 志光 | 保成 | 學儒

交通行政 前三新星	交通技術 前三新星	航運行政 全國雙狀元
高考狀元 黃○翔 普考狀元 葉○嘉 高考榜眼 蔡○庭 高考探花 莊○毅 普考探花 蔡○庭	高考狀元 林○嫻 普考狀元 范○全 高考榜眼 王○儒 普考榜眼 熊○慈 高考探花 熊○慈 普考探花 陳○萱	高考狀元 劉○琦 普考狀元 劉○琦

錄取率連四年過半 印證本系列輔考佳績

普考交通行政	高考交通技術
110年錄取率 74% 108年錄取率 64% 109年錄取率 52% 107年錄取率 79%	110年錄取率 62% 108年錄取率 51% 109年錄取率 75% 107年錄取率 54%

因版面有限，完整榜單請上公職王查詢