

国际航运运价常用订价方法 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/35/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E8\\_88\\_AA\\_E8\\_c30\\_35983.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/35/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E8_88_AA_E8_c30_35983.htm)

1. 成本定向型订价方法(Cost-oriented Pricing)：它主要依据航运企业的成本来制定运价或租金费率。按此法制定的运费率或租金费率，保证企业能补偿所支出的全部费用，收回所有投入的资金并取得合理的利润；而且也因计算简单又较为公平易为航运货主或承租人所接受；又有利于促进各航运企业力图通过降低成本，改进服务质量等正当途径去开展彼此间的竞争。成本定向型订价方法的关键，显然是准确计算运输总成本及总运量，然后求出单位运输成本，再在单位成本的基础上增加一定比例的利润，最后就可以得出运费率或租金费率。船舶运输总成本的构成，因船舶类型的不同，航行区域的不同而略有差异。如集装箱船及滚装船等船舶，除船舶所具有的总成本构成项目外，还应包括箱子费(包括箱子折旧费、租箱费、堆存费、修理费等)；地方内河运输船舶还应有养河费；有封冻期的航运企业的船舶还应有卧冬费等。船舶所有人自己经营的船舶及由他人经营的出租船，其总成本的构成亦不同。后者不包括由燃油料费用及港口使费所构成的可变费用。因为期租船的这些费用均由承租人自己负责，而出租船舶的船东只负责船舶的固定费用。按此制定的最低租金费率，国际航运界称为Hire BaBase(H / B)国内常译为租金基价或费用基准。其确切的含义是指一艘期租船在一个月内第一载重吨的平均固定费用，亦即船东出租船舶时应掌握的最低租金费率(元 / 吨)。此时，还未考虑一定的利润比例其表达式见式(2-4)。式

中的K固为船舶每营运天固定运费用(元 / 天)。光租船的固定费用中且不包括船员工资及附加费等费用。  $H / B = K_{\text{固}} / DW \times 30$  (元 / 吨) (2-4) 按成本定向型制订的运价或租金，在计划经济时代被认为是最合理的订价方法，然而它不符合市场经济条件下的实际运作情况；而且在计算各项费用时，通常仅凭过去和现在的统计数据，难以反映将来的成本状况；在决定合理的利润比例时也难以掌握合理标准，缺少足够的依据。

2. 需求定向型订价方法(Demand-oriented Pricing)：它主要依据货主或船舶承租人对航运经营者或船舶所有人的需求来制定运价或租金费率。应当指出：此处所指的需求，既指航运需求与航运供给的平衡程度，也包含货主对航运经营者或船舶所有人的服务质量要求。前已多次指出在市场经济条件下，航运供需量是否平衡及其平衡程度，是决定运价或租金的关键因素。当需大于供时，运价或租金必定上升，反之，运价或租金必定趋跌。同样，在市场经济条件下，运输速度的快慢，运输节奏的均衡性及频率的大小；运输服务质量及服务态度的好坏将决定货主的货物销售机会和销售价格。在途资金的占用及缺货成本等。因此，货主对航运的需求既期望有低廉的运价更希望能得到快速服务、频繁服务、规则服务、方便服务。此类服务质量高同样可以使运价或租金订得高些，否则，此类服务质量差就会大大减少货主的光顾，运价或租金必定趋势跌。甚至趋跌也无人问津。需求定向型订价方法一般是在运输未进行之前，在航运企业进行市场调研阶段，通过广收信息、资料，搞清货主对航运部门的要求及对运价水平的反映的同时，逐步形成船货双方都愿接受的运价或租金的水平。基本上根据定性分析的结论作为订价的

依据。但是，也同时参考货主的货物销售价格与货物自身价值的关系。显然，货物自身价值的高低能反映货物本身对运价的负担能力，所以，通常是低值货物应是低运价，高值货物是高运价。然而，若销售价格看好。则运价亦可以适当上扬，否则运价就不能过份地接近货物的销售价格。

### 3.竞争定向型订价方法(Competition-oriented Pricing)：

它主要依据竞争对手的运价水平来确定自身的运价或租金的水平。前已述及，不定期船市场是一个竞争较为激烈的航运市场。航运企业往往依据自己在市场中的实力来制定自己的运价或租金水平。通过调整运价或租金水平参与竞争。竞争定向型订价方法，一般有如下三种类型。第一种类型是自己所订的运价或租金水平与竞争对手所订的水平完全一致，这种情况往往是众多的部分者出于防止激烈的竞争造成彼此的经济损失，通过协定达成默契或妥协，同时又为了垄断市场，排斥它人进入市场，所采取的一种策略。第二种类型是比竞争对手所订的运价或租金水平略高一些，但是由于航运企业之间的运输产品没有什么太大的差异。因此除非在运输服务质量方面有更为吸引人的"绝招"，否则一厢情愿地将运价或租金的水平订得略高于竞争对手，则是很难为货主所接受的。第三种类型是比竞争对手所订运价或租金水平要低一点。这有两种可能：一是该航运企业经济实力十分雄厚，他企图通过降价打败所有竞争对手，独家垄断整个市场，以图日后再以霸主地位操纵市场、提高运价以获暴利；二是自己地位十分弱，且多数处于创业阶段，他们以低价吸引货主，通过迈步建立信誉、扩大影响，以图日后跻身于强者之列。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)