

SALE & PURCHASE OF SHIPS

SALE & PURCHASE OF SHIPS

航运实务丛谈

第十册

船舶买卖法律与实务

杨良宜 著

大连海事大学出版社

航运实务丛谈

第十册

船舶买卖法律与实务

SALE & PURCHASE OF SHIPS

杨良宜 著

大连海事大学出版社

© 杨良宜 2004

图书在版编目(CIP)数据

船舶买卖法律与实务 / 杨良宜著 .—大连 : 大连海事大学出版社, 2004.6
(航运实务丛谈;10)

ISBN 7-5632-1767-3

I . 船… II . 杨… III . 船舶市场—法律—基本知识—挪威
IV . D953.322.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 045077 号

大连海事大学出版社出版

地址:大连市凌海路 1 号 邮编:116026 电话:0411-84728394 传真:0411-84727996

<http://www.dmupress.com> E-mail:cbs@dmupress.com

大连海事大学印刷厂印装 大连海事大学出版社发行

幅面尺寸:170 mm×230 mm 印张:41.25

字数:785 千字 印数:1~3000 册

2004 年 6 月第 1 版 2004 年 6 月第 1 次印刷

责任编辑:王桂云 责任校对:金以铨

封面设计:王 艳 版式设计:艺 晓

定价:62.00 元

序

近年来,杨良宜先生用在写书、赠书、讲课的时间和精力,要比他花在“养家糊口”的时间和精力不知要多上多少倍。写书、赠书、讲课已成为他生活中不可或缺的内容,成为他情系海商法千秋基业的人生轨迹“三部曲”。

我们把杨先生近几年出版的著作,简单地罗列,不必作任何说明,就能证明这一点。

- 1.《期租合约》,大连海事大学出版社,1997年3月,48万字;
- 2.《国际商务仲裁》,中国政法大学出版社,1997年7月,65万字;
- 3.《国际商务游戏规则—英国合同法》,中国政法大学出版社,1998年2月,69万字;
- 4.《程租合约》,大连海事大学出版社,1998年7月,54万字;
- 5.《造船合约》,中国政法大学出版社,1998年9月,34万字;
- 6.《信用证》,中国政法大学出版社,1998年11月,32万字;
- 7.《国际货物买卖》,中国政法大学出版社,1999年4月,54万字;
- 8.《海事法》,大连海事大学出版社,1999年10月,73万字;
- 9.《禁令》,中国政法大学出版社,2000年2月,65万字;
- 10.《提单及其付运单证》,中国政法大学出版社,2001年6月,68万字;
- 11.《英美证据法》,法律出版社,2002年9月,103万字;
- 12.《船舶融资与抵押》,大连海事大学出版社,2003年8月,90万字;
- 13.《船舶买卖法律与实务》,大连海事大学出版社,2004年5月,78万字。

在8年的时间里,共撰写800余万字著作,来内地讲学100多次,赠书50000余册。

在祖国大陆政法院校,特别是海运院校海商法专业的学生中,提起杨良宜先生,如同追星族们提起刘德华、成龙,谁个不知,哪个不晓。没有哪个学生没有听过杨先生的讲课,没有哪篇论文没有援引杨先生的论述。我经常从学生那里听到他们对杨先生的讲课和杨先生的著作的评价:第一,内容新,信息量大,给人一种开阔视野,耳目一新的感觉;第二,理论联系实际,每本书都是丰富实践经验的总结与升华,不管什么人听了、看了,都有启发、有收获;第三,通俗易懂,人看人爱。

我与杨先生是20多年的老朋友了,他赤诚的爱国之心时时地在感动着我,在《船舶买卖法律与实务》即将出版之际,愿提笔作序,感谢杨先生20多年来,为繁荣祖国海商法事业呕心沥血,做出的特殊贡献。

司玉琢

2004年4月2日

前言

十多年前,笔者曾与林源民律师合著《船舶买卖实务与法律》一书,探讨过二手船舶买卖这一个重要环节。目前这本书早已脱版,连笔者自己手中也没有一本。加上,今天的航运变化太快太大,出版了十年的书若没有新版会是不值得去花钱花时间购买与阅读。

但这些年来,国内朋友经常与笔者探讨这方面问题与被问及有否这方面的书籍。这清楚显示了内容好与实用的有关二手船买卖书籍在国内市场有需求。再说,国内船东数目也越来越多并以高速增加吨位/船只。据闻国内部分的大货主,也因为近期的散货运费以十倍以上的狂升而“痛定思变”,计划去提升自己的运力包括去做船东。

去增加吨位/船只不外是两种主要方法。第一是建造新船,第二是在二手船市场购买。这两种方法各有利弊。建造新船主要弊端是等待时间太久才能接船去投入营运。今天运费虽然是“历史性高峰”(笔者在航运业干了三十三年来从未曾见过),但传统经验是“好景不常”,“升得快,跌得快”,等。事实确有不少先例是船东高价订购新船,但一年后建好交船,运费市场已下跌,船东(即使是著名的大船东)就会挑各种毛病去合法或不合法地拒绝接船。由于市场下跌的一天或迟或早总会来临,这表示在今天市场十分好景的时候,大家别被“胜利冲昏了头脑”而失去任何预见能力及防一手的准备。这种准备其中一个最主要手段是订立一个自我保护的合约。

建造新船另一弊端是麻烦多,主要在与造船厂谈判与拟订一份造船合约。固然,任何商业关系都有合约,故二手船买卖也有谈判与拟订一份合约的过程。但一份二手船买卖合约的内容与一份造船合约可差远了,后者内容(特别是技术方面)是多得多了,订了合约还要监督它的履行,这会是更大的麻烦。据知近期的船舶轮机人才(marine engineers)十分短缺,主要原因就是太多船东建造新船,均需要大量“总管”(superintendents)去进行监督。

虽有上述弊端,但仍有部分船东(例如是不少的香港船东)一向对建造新船“情有独钟”,从来不去在二手船市场寻找对象。而且,会去同时订下中/长期租约。今天十年、八年长的期租难找,但三年、五年长的仍可找到。看来,这些船东持的十分保守与/或稳健的取态,在今天高昂的航运市场会是获利不多。

建造新船的诸多弊端,也正是促成了船东们看好购买二手船这个另一种方法的长处/优点。二手船买卖可以很快、很省事地出售与买入,买方的船东可以随即投入营运赚取运费。运费市场即使是“好景不常”,有经验的船东对短期中期市场走势仍有一定把握。这一来,笔者眼见在半年前买入的二手船(不少希腊船东),急不可待地接了船后马上投入营运,在运费高昂的今天,跑一个航次恐怕会赚上百万美元,甚至今天已把船价赚回七八成了吧。

当然,二手船也有严重弊端,这在本书会稍后详及。例如二手船常有债务遗留下来令无辜买方受损,这债务会是“船舶优先权”(maritime lien)或“法定海事留置权”(statutory lien)。另一重要弊端是对船舶的情况掌握相比建造新船是十分不足。二手船买卖往往是去向一些来历不明的卖方(船东)购买,也只能去凭船级社记录加上一个“表面”(superficial)与“短暂”(brief)的船上检查,买方即会要去敲定是否去买入一艘好几百万美元甚至好几千万美元的船舶,可说是十分“儿戏”或“草率”的感觉。在法律上(《英国货物销售法》),买卖二手船是买卖“现货”(present goods)或“肯定货物”(ascertained goods),是买方在订约时可去进行检查后才确定。所以,大原则/大精神是要“买方自己小心”(let the buyers be aware)。

令情况更坏的是,当今船东多数是单船公司。故虽然在二手船买卖合同[普遍是根据“挪威格式”(Norwegian Sale Form 或简称 NSF)]通常有许多卖方做出对交船情况的保证(例如是保证交船时所有船上设备与机件在良好工作状况),但由于卖方在交出惟一的财产(一艘船舶)后变为光棍一个,这些保证变为空话一句,因为卖方一旦违反了保证,买方也往往没有任何有效的救济。

上述的各种严重弊端,也在本书稍后详及。

实务中,虽然二手船市场庞大,但供应的船舶类型仍会有局限。例如是“液化天然气船”(liquified natural gas carrier 或简称 LNG Carrier)、“豪华游船”(luxury cruiser)、“双层船壳油轮”(double-hull tanker)等船舶会是非要去依赖建造新船不可。所以,不少大船东(特别是欧洲船东)去增加吨位/船只会是既建造新船,也会从二手船市场购买,反正一找到好机会就不放过。

鉴于国内船东或“准船东”也会通过建造新船或购买二手船去增加吨位/船只或提高运力,所以笔者努力去尽快完成了三本有关的书籍针对这方面的业务,它们是:《造船合约》(由中国政法大学出版社出版),《船舶融资与抵押》与本书《船舶买卖法律与实务》(后两本书由大连海事大学出版社出版)。希望是国内朋友若参与这方面业务,或遇上外国的有经验与厉害船东,不会任由对方鱼肉。同时,通过这些书籍会可以稍多了解国际做法,也可去减少误解、麻烦或/与无谓损失。此外,有了高业务水平可防止对方起贪念并且会同时获得对方的一份尊重。

最后要提的是:本书详及了一些法律的特殊方面是笔者其他的书籍并未去针对的。例如笔者与杨大明律师合著的《禁令》一书中详论 Mareva 禁令[英国已改称为“冻结令”(freezing order)],但竟然没有去谈及原告与被告都有了争辩机会后才由法官决定是否做出 Mareva 禁令的“*inter parte*”行动。这会误导读者 Mareva 禁令在现实中必须是以“一面之词”(ex parte)去做出申请。在英国法律,针对 Mareva 禁令的申请应是“*inter parte*”或“*ex parte*”之争会是在二手船买卖方面有最多的先例,可供读者了解:如 The “Assios”(1979) 1 Lloyd’s Rep. 331; The “Niedersachsen”(1983) 2 Lloyd’s Rep. 600; The “Great Marine”(No. 1) (1990) 2 Lloyd’s Rep. 245; The “Veracruz 1”(1992) 1 Lloyd’s Rep. 353;

The “P” (1992) 1 Lloyd’s Rep. 470; The “World Horizon” (1993) 2 Lloyd’s Rep. 56; 等。

另一法律方面的特殊课题在本书详及是有关“履约指令”(specific performance)的救济。这是两种对胜诉的受害方/无辜方做出最后救济的其中一种。另一种主要与惯常的救济是判败诉的违约方做出金钱损失的赔偿。这一方面也在《禁令》一书的第二章 § 2 段有详论,但主要是涉及做出或否定履约指令的一些大原则,难免有“纸上谈兵”之感。但二手船买卖雷同土地/房子买卖,是法院十分愿意去做出履约指示的对象。所以有关的先例不少,而且各有不同的情况/变化。笔者去详论/分析了大量在这方面先例,可让读者理解履约指令的大原则如何去适用在个别的案件/争议。这些先例有 Hart v. Herwig (1873) L. R. 8 Ch. App. 860; Behnke v. Bede Shipping Co. 27 Lloyd’s Rep. 24 (1927); The “Stena Nautica” (No. 2) (1982) 2 Lloyd’s Rep. 336; The “Oro Chief” (1983) 2 Lloyd’s Rep. 509; The “Star Gazer” (1985) 1 Lloyd’s Rep. 370; The “Messiniaki Tolmi” (1986) 1 Lloyd’s Rep. 455 (高院), (1988) 2 Lloyd’s Rep. 217(上诉); Gyllenhammar v. Split (1989) 2 Lloyd’s Rep. 403; The “Gladys” (1990) 1 Lloyd’s Rep. 297; The “Taria” (1998) 2 Lloyd’s Rep. 341; 等。还有,在英国的1996年《仲裁法》,去申请履约指令的对象会从英国法院变为仲裁庭。这会带来许多不同做法与仍不明朗之处。

本书也去详及了许多新内容是笔者以前的书从未涉及的,例如是:

(i)在第一章有关英国《财产法》与《公司法》有关转让/转移船舶所有权/主权、契据(deed)的定义与要求、公司授权做法、交船文件等。

(ii)在第二章有关谈判合约中的各种法律问题与变化无穷的谈判手段,以及怎样才算达成一个约束性合约。

(iii)在第四章有关船级社在二手船买卖中的重要角色。笔者以前出版的书籍中多次详及船级社(例如在《船舶融资与抵押》的第七章),但就是没有本书详及的内容。

(iv)在第五章有关“占有留置权”(possessory lien)。

(v)在第六章有关“船舶经纪人”(shipbrokers)。

上述的许多内容估计中文没有太多的书籍去涉及吧,就算有也要去进一步探讨内容的深浅与实用价值。固然,英文书籍有许多更好的例子,版本可供选择。但问题不光是在语言与文件的差异,也包括在书价太高。像笔者合著的一本英文书,题目有关香港仲裁,是由英国著名书商 Sweet & Maxwell 在 2003 年出版,售价是 3 000 港元,这已是原来的 4 000 港元降下来的。

中国大陆现在有钱的人可不少,笔者身边朋友就有许多人比笔者经济条件好。但感觉上中国人的环境仍是对阅读要动脑筋的书籍避之则吉,认为是苦差,所以笔者从未敢去向国内朋友推荐这本近期的英文书。他们部分人连 30~50 元笔者的中文书也不舍得购买,去企望他们买 3 000 港元的英文书根本不现实。

所以,笔者只得继续努力去写中文书,在这方面(法律与专业知识)把中国与西方国家的差异或断层去尽量收缩或填补,直至笔者在客观条件下难以继续(这估计也会是快了)。

笔者近年仍遇到不少国内与香港朋友的劝说不必再太辛苦,有了20多本书籍出版他们根本看不完,何必再写?再说,真正去细看这些书的人也不会多(例如香港不会超出10~20个人吧),作用不会大。这些劝说虽是好意,但笔者仍是认为讲话者对这方面的知识了解不足。他们不了解这是无边无际的世界级知识,而且不断在老化/更新。笔者一去停顿,马上会让已经存在的程度上的差异或断层重新扩大而不是渐渐在缩小。

或说,笔者不写也会有其他中国人去写,这也是事实。但能有笔者的多项优越条件的中国人不会多。他/她们会有一两项的优越条件,甚至程度上比笔者更优越,但全部加起来就会是绝少了。这些条件是:(一)有国际水平,越高越好,才能写得出自己已是融会贯通的知识。(二)有国际实际经验,曾与西方厉害对方文斗/对垒,也是越多越好。(三)肯花钱去买书,而且是大量的书与新版中才有的新与准确资料。笔者每年花在这里的钱不少,可去自夸自己的藏书量恐怕在香港难出其右(私人的)。再加上笔者可去任意进入的几个法律图书馆,可说是什么资料都能找得到。要去写书就离不开要有大量高水平资料的支援。(四)经济、健康、家庭与政治环境稳定,无后顾之忧。这对发展中国家人士十分困难或不容易持久。笔者很幸运,有了过去25年的时间。其间也有风风雨雨,但总算没有完全打垮笔者。笔者仍是贪心,希望老天能再给笔者5~10年时间。(五)自己有兴趣去做这种事(写书)。这是艰苦的工作,每周末、假期都写书,往往一早写至子夜。当然,笔者喜欢这工作,就不以为苦。(六)有极大自由度与很多时间。笔者近年来一直是干仲裁员的工作,自由度与时间都不成问题。其他朋友自己有正职,即使是高职,想去抽空做点这方面工作可真难(例如去讲一次课或写一篇文章)。(七)还有其他个人的“素质”(attributes),但不多讲了。总之,笔者再挺5~10年,可以肯定会有这种人才拥有所有上述条件,去接下火炬。

依照惯例,笔者能去从速完成本书又只有鸣谢多位朋友的帮助,他们主要是林源民律师、李连君律师与杨大明律师。

另,作者电子信箱(E-mail):philip_yang@ctimail 3.com,欢迎读者联系。

杨良宜

2004年4月

目 录

第一章 挪威船舶买卖格式与二手船买卖	(1)
§1 挪威格式的各版本与修改	(1)
§2 挪威格式下二手船买卖做法介绍	(7)
2.1 第一步:双方达成/订立买卖合同	(7)
2.2 第二步:买方支付保证金	(7)
2.2.1 为何只是买方要给保证金	(7)
2.2.2 真正卖方损失低于保证金的情况	(8)
2.2.3 船舶市场波动的情况	(8)
2.2.4 其他去担保卖方的做法	(9)
2.2.5 太高保证金的不妥之处	(9)
2.2.6 保证金存放在哪里?	(12)
2.2.7 支付保证金的限期与重要性	(13)
2.2.8 转售与保证金	(15)
2.2.9 卖方去没收保证金时买方不予合作的应对	(15)
2.2.10 船舶交接时如何处置保证金	(15)
2.3 第三步:买方检查船级社记录与上船检查	(16)
2.4 第四步:买方派代表/船员上船熟悉操作	(17)
2.5 第五步:卖方准备交船工作	(18)
2.5.1 工作之一:注意船期/航次/租约情况	(18)
2.5.1.1 给买方交船日子与地点的通知	(18)
2.5.1.2 赶上销约期	(18)
2.5.2 工作之二:交船前进干坞	(19)
2.5.3 工作之三:交船文件	(20)
2.5.4 工作之四:去符合买卖合同中各项交船保证/承诺	(21)
2.5.5 工作之五:在交船港做出交出船舶准备	(22)
2.5.6 工作之六:其他方面	(22)
2.5.6.1 把剩余物料、东西预先搬走	(22)
2.5.6.2 通知船长/船员	(22)
2.5.6.3 列出船长离船时要带走的文件与东西	(22)
2.5.6.4 通知船壳保险人/互保协会	(23)

2.5.6.5 安排/联络卖方融资银行的参与	(23)
2.6 第六步:买方准备接船工作	(23)
2.6.1 工作之一:成立名义买方的单船公司并去指定为正式买方	(24)
2.6.2 工作之二:为船舶进行船旗国登记	(24)
2.6.3 工作之三:为买方船舶融资/贷款	(25)
2.6.4 工作之四:在交船港做出接船准备	(26)
2.6.5 工作之五:挑选/安排船长/船员	(26)
2.6.6 工作之六:其他方面	(27)
2.7 第七步:蛙人/潜水员或进干坞检查船底/水下部分	(28)
2.7.1 这方面课题的章节	(28)
2.7.2 交船地点与在干坞交船的例外	(28)
2.8 第八步:卖方递交通知书	(29)
2.8.1 通知书与支付船价	(29)
2.8.2 递交通知书时船舶是否需要备妥交船之争	(30)
2.8.2.1 NSF'66 与 NSF'87 对通知书的规定	(30)
2.8.2.2 The "Aktion" 先例	(31)
2.8.2.3 The "Aktion" 之后的伦敦仲裁	(32)
2.8.2.4 The "Taria" 上诉庭先例	(33)
2.8.2.5 NSF'93 的修改	(35)
2.8.2.6 NSF'93 修改的危险之处	(36)
2.8.2.6.1 对备妥交船要求太广与太严格/苛刻	(36)
2.8.2.6.2 买方申请禁令阻止卖方递交准备就绪通知书	(37)
2.8.2.6.3 与 The "Aktion" 判交船状况/保证只属中间条款 有冲突	(37)
2.8.2.6.4 卖方怎样的对策	(37)
2.9 第八步:买卖双方准备交接	(37)
2.9.1 法律交接地地点	(38)
2.9.2 法律交接的主旨	(39)
2.9.3 没有法律交接的例子	(39)
2.9.4 交接准备工作清单	(40)
2.9.4.1 卖方的通知	(40)
2.9.4.2 交船文件	(41)
2.9.4.3 船上燃油/润滑油	(41)
2.9.4.4 在交接时支付办法	(42)
2.9.4.5 买卖双方其他交船接船前的准备	(43)

2.10 第九步:正式的文件/法律交接与船舶交接	(43)
2.11 第十步:买方接船后的工作	(44)
§3 事故、风险与免责	(45)
3.1 绪论	(45)
3.2 The “Solholt” 案例	(47)
3.3 The “Al Tawfiq” 案例	(50)
3.4 挪威格式的相应修改	(53)
3.5 结论	(53)
§4 交船文件	(54)
4.1 契据(deed)	(54)
4.1.1 为何需要契据?	(54)
4.1.2 契据的法律特点	(55)
4.1.3 契据的作用/好处	(56)
4.1.4 有效契据的要求	(56)
4.1.4.1 盖章文件不一定是契据	(56)
4.1.4.2 英国 1985 年《公司法》的有关规定	(56)
4.1.4.3 公司怎样有效制作契据文件	(57)
4.1.4.4 公司内部管理规定	(58)
4.1.4.5 总结	(59)
4.2 签字(attestation)/公证(notarization)/见证(legalization)	(59)
4.3 卖方的交船文件	(60)
4.3.1 卖据	(60)
4.3.1.1 船舶所有权的转移	(60)
4.3.1.2 挪威格式的明示条文	(62)
4.3.1.3 《商船法》的规定	(63)
4.3.1.4 卖据的格式	(64)
4.3.1.5 制作卖据的日子	(64)
4.3.1.6 挪威格式(NSF'83 与 NSF'93)对卖据的条文	(64)
4.3.1.7 中国《海商法》的有关规定	(66)
4.3.2 船舶所有权证书(certificate of ownership)	(67)
4.3.3 卖方董事会(或股东大会)会议纪要(minutes of director's meeting)	(68)
4.3.4 授权书(power of attorney)	(69)
4.3.5 一份完整的公司章程/组织文件副本	(70)
4.3.6 卖方公司董事/职员名单证书	(71)

4.3.7 卖方信誉良好证书	(71)
4.3.8 卖方船旗国允许出售证书(permission to Sell)	(72)
4.3.9 发票(invoice)	(72)
4.3.10 保证船级证书(Confirmation of Class Certificate)	(72)
4.3.10.1 买卖合同条文的措词	(72)
4.3.10.2 查阅船级记录发现批注的处理办法	(73)
4.3.10.3 证书针对查阅船级记录至交船期间会发生的变化	(73)
4.3.10.4 船级社做出证书的依据、时间等问题	(73)
4.3.11 交接备忘录(Protocol of Delivery and Acceptance)	(74)
4.3.12 船舶无负担、无船舶优先权担保(Certificate of Free from Registered Encumbrances)	(75)
4.3.13 原船舶登记注销证书/担保(deletion certificate)	(76)
4.3.14 无列入黑名单保证(Blacklisting)	(77)
4.3.15 其他买方登记船舶需要文件	(77)
4.3.16 船上船舶手册、船图与证书(船级与营运)	(77)
4.3.17 总结	(78)
4.4 买方的交船文件	(78)
附录一 卖方董事会会议纪要	(79)
附录二 卖方股东大会会议纪要	(81)
附录三 授权书(法律交接)	(83)
附录四 授权书(实际交接)	(86)
附录五 卖据	(88)
第二章 船舶买卖合同的达成	(91)
§1 二手船买卖合约谈判的一般步骤与程序	(91)
§2 买卖合同/双方的身份必须确定	(93)
2.1 中方公司身份混乱与成因之一:制度不完善	(93)
2.2 成因之二:容易受骗	(94)
2.3 成因之三:法制不健全	(95)
2.4 成因之四:中方对英美合约法了解不足	(95)
2.4.1 例子之一:不了解合约变更的后果	(96)
2.4.1.1 二手船买卖通常有合约变更	(96)
2.4.1.2 做法的介绍	(97)
2.4.1.3 合约变更的法律定义	(98)
2.4.1.4 没有取得所有人的同意导致合约变更无效的例子介绍	(98)

2.4.1.5 部分中方领导/办事员不了解合约变更	(100)
2.4.2 例子之二:不了解合约在签署的后果	(102)
2.4.2.1 二手船买卖通常去正式签署合约	(104)
2.4.2.2 签署合约后果之一:难去要求更正	(106)
2.4.2.2.1 更正合约不容易的原因	(106)
2.4.2.2.2 实例介绍	(107)
2.4.2.2.3 可能对更正放松的近期先例	(109)
2.4.2.3 签署合约后果之二:认定谁是合约方	(111)
§3 二手船买卖合同谈判的过程与重要专题	(114)
3.1 二手船买卖谈判分两部分进行	(114)
3.1.1 无法履行与太不肯定而无效的不完整合约	(116)
3.1.2 主要/重要条文实例	(117)
3.1.3 在主要/重要条文说明以合约细节谈定为准的重要性	(119)
3.1.4 合约中其他先决条件(condition precedent 或 suspensory subject) 与后续条件(condition subsequent)	(120)
3.1.5 重申合约产生前的谈判阶段与有了合约关系的重大分别	(123)
3.2 发盘/要约	(125)
3.2.1 认定发盘的难处	(125)
3.2.2 解释谈判文件/通信以全面合理与客观为准	(127)
3.2.3 解释文件/通信是否发盘实例之一	(130)
3.2.4 解释文件/通信是否发盘实例之二	(131)
3.2.5 解释文件/通信是否发盘实例之三	(132)
3.2.6 单方合约与双方合约的发盘	(133)
3.2.7 撤回发盘	(134)
3.2.7.1 撤回的问题之一:有效时间与通信办法	(135)
3.2.7.2 撤回的问题之二:是否必须来自发盘人?	(137)
3.2.7.3 撤回的问题之三:单方合约的发盘	(138)
3.3 谈判中做出的承诺与责任	(139)
3.3.1 英国法律不要求善意去进行谈判	(139)
3.3.2 谈判期间的承诺一般不会有合约关系	(141)
3.3.2.1 谈判承诺的例外之一:定期互锁协议	(142)
3.3.2.2 谈判承诺的例外之二:答应以合理或最大努力去满足一项 特定条件	(142)
3.3.2.3 谈判承诺的例外之三:邀请投标	(142)
3.3.2.4 谈判承诺的例外之四:以契约形式做出	(145)

3.3.2.5 针对谈判不产生责任的对策:造船谈判的过档合约·····	(145)
3.3.3 谈判承诺不执行与没有责任的原因·····	(146)
3.3.4 谈判中“实盘”的地位与作用·····	(146)
3.3.5 其他国家法律对“实盘”的不同对待·····	(148)
3.4 接受/受盘·····	(149)
3.4.1 受盘是否必须对发盘条件全盘接受?·····	(149)
3.4.1.1 什么是改变发盘条件或加进新内容?·····	(149)
3.4.1.2 拖泥带水,实质内容没有改变的受盘·····	(151)
3.4.2 沉默不是受盘·····	(154)
3.4.2.1 例外情况之一·····	(154)
3.4.2.2 例外情况之二·····	(156)
3.4.3 行动/履约构成受盘的情况·····	(157)
3.4.4 去取巧错误发盘的受盘·····	(158)
3.4.5 受盘有效时间与通信办法·····	(161)
3.4.5.1 邮寄规则·····	(162)
3.4.5.2 其他即时通信办法的问题·····	(163)
§ 4 二手船买卖谈判的重要戒条·····	(166)
§ 5 二手船买卖谈判实例介绍·····	(167)
5.1 二手船买卖谈判实例之一·····	(167)
5.1.1 买方的发盘·····	(167)
5.1.2 卖方的还盘·····	(170)
5.1.3 买方的还盘·····	(170)
5.1.4 卖方的还盘·····	(171)
5.1.5 买方的还盘·····	(171)
5.1.6 卖方在电话中的还盘·····	(172)
5.1.7 买方的受盘(但仍有细节待谈拢)·····	(172)
5.1.8 卖方经纪人草拟的“重述要点”(recapitulation)·····	(172)
5.2 二手船买卖谈判实例之二·····	(174)
5.2.1 卖方船舶经纪人向市场发出的询购电传/传真·····	(174)
5.2.2 买方的发盘·····	(175)
5.2.3 卖方的还盘·····	(179)
5.2.4 买方的还盘·····	(180)
5.2.5 卖方对其他主要条文的还盘·····	(180)
5.2.6 买方对其他主要条文的还盘·····	(182)
5.2.7 卖方的还盘·····	(184)

5.2.8 买方的还盘	(185)
5.2.9 卖方的还盘	(186)
5.2.10 买方的还盘	(187)
5.2.11 卖方的还盘	(190)
5.2.12 买/卖方之后的还盘	(191)
5.2.13 买方在检查船舶后的还盘	(192)
5.2.14 买方做出最后的让步	(193)
5.2.15 主要条文同意后的“重述要点”(recapitulation)	(194)
§ 6 有关买卖合同是否达成的先例介绍	(195)
6.1 The “Blankenstein” (1985)	(195)
6.2 The “Star Gazer” (1985)	(197)
6.3 The “Nissos Samos” (1985)	(197)
6.3.1 买方有否在谈判中带入了一个先决条件的 subject?	(199)
6.3.2 买方的主观愿望/想法是否可去加以考虑?	(200)
6.4 The “Great Marine” (No.2) (1990)	(200)
6.5 The “Gladys” (1990) 与 (1994)	(202)
6.6 Messina v. POL (1995)	(206)
6.7 The “Bay Ridge” (1999)	(208)
6.8 Global Container v. State Black Sea (1999)	(211)
6.9 Thoresen & Co. (Bkk) Ltd. v. Fathom Marine Co. Ltd. (2004)	(212)
6.10 其他案件、案例	(212)
§ 7 总结	(212)

第三章 单船公司的买卖方与集团公司的困扰及各种法律救济的手法

与运用	(215)
§ 1 绪论	(215)
§ 2 单船公司的买方	(219)
§ 3 集团公司与子公司/附属公司属不同法人	(220)
3.1 母公司不必为子公司负责的近期先例	(221)
3.2 Mareva 或冻结禁令应一并考虑母子公司的先例	(222)
3.3 Mareva 或冻结禁令会扩大被告对象的新发展: “Chabra 管 辖”	(224)
§ 4 撕破法人面纱 (pierce corporate veil)	(225)
§ 5 卖/买双方对担保的需求	(229)

§ 6 履约担保(performance guarantee)	(230)
6.1 第三者做出担保的种类	(231)
6.1.1 担保与备用信用证/限令担保的区别	(231)
6.1.2 担保的特征	(236)
6.1.3 担保与补偿的区别	(237)
§ 7 担保的文字/措词	(238)
§ 8 Mareva 禁令或冻结命令(freezing order)	(240)
8.1 案例之一: The "Assios" (1979)	(241)
8.2 案例之二: The "Niedersachsen"	(243)
8.3 案例之三: Steamship Mutual v. Thakur Shipping	(246)
8.4 案例之四: A v. B	(247)
8.5 案例之五: The "Great Marine" (No. 1)	(248)
8.6 案例之六: The "Coral Sea" (No. 3)	(250)
8.7 案例之七: The "Veracruz 1"	(250)
8.8 案例之八: The "P"	(255)
8.9 案例之九: The "World Horizon"	(256)
§ 9 总结之一: 买方提前单方面申请命令/禁令去冻结将支付船价做法 在法院的看法	(256)
§ 10 总结之二: 买方的诉因要到了交船后才拥有, 不得去提前申请冻结 命令/禁令	(257)
§ 11 总结之三: 买方要为交船前已存在诉因去申请冻结 命令/禁令	(258)
§ 12 总结之四: 申请冻结命令/禁令能否去单方面以“一面之词” 申请?	(259)
§ 13 总结之五: 卖方/买方其他对策——减少买方代表上船熟悉但实为 探子/间谍的机会与期限; 针对卖方联营船; 等	(260)
§ 14 其他禁令对买方担忧交船状况的救济: 阻止递交准备就绪 通知书	(261)
14.1 法院对禁令的权力来源	(262)
14.2 向法院或仲裁庭申请禁令?	(262)
14.3 NSF'93 有关递交“准备就绪通知书”的规定简介与买卖双方 争辩	(263)
§ 15 其他违约的救济: 履约指令	(264)
15.1 放松履约指令的趋势	(265)
15.2 履约指令的局限	(266)

15.3 英国《货物销售法》对履约指令的规定	(269)
15.4 履约指令与宣示(declaration)	(270)
15.5 履约指令与禁令(injunction)	(271)
15.6 履约指令向谁申请:法院或仲裁庭?	(272)
§ 16 履约指令例子	(275)
16.1 履约指令例子之一:Hart v. Herwig	(275)
16.2 履约指令例子之二:Behnke v. Bede Shipping Co.	(276)
16.3 履约指令例子之三:The "Stena Nautica"	(278)
16.4 履约指令例子之四:The "Oro Chief"	(282)
16.5 履约指令例子之五:The "Star Gazer"	(288)
16.6 履约指令例子之六:The "Messiniaki Tolmi"	(295)
16.7 履约指令例子之七:Gyllenhammar v. Split	(298)
16.8 履约指令例子之八:The "Gladys"	(300)
16.9 履约指令例子之九:The "Taria"	(304)
16.10 履约指令例子之十:The "Dawn Light"	(313)
§ 17 总结履约指令的先例介绍	(313)
§ 18 对物诉讼与扣船	(316)
18.1 英国法律下对物诉讼不包括船舶买卖争议	(317)
18.2 能去对物诉讼在船舶买卖争议的国家/管辖	(317)
18.2.1 澳洲	(317)
18.2.2 南非	(318)
18.2.2.1 立法允许船舶买卖争议去对物诉讼	(318)
18.2.2.2 可扣联营船的危险	(318)
18.2.2.3 国营公司的中国船舶被指是联营船	(320)
18.2.2.4 南非政府可在立法去豁免	(321)
18.2.2.5 其他对付办法:中国立法	(321)
18.2.2.6 南非立法在二手船买卖的积极一面	(322)
18.2.3 美国	(322)
18.3 新扣船公约	(323)
18.4 船舶登记扣押(Ship-register arrest)	(323)
18.5 英国以冻结命令扣押船舶	(324)
§ 19 中间禁令或最后禁令对付买卖对方	(324)
19.1 案例之一:The "Paramount" (1988)	(324)
19.2 案例之二:The "Brazilian Friendship" (1996)	(325)
19.3 案例之三:The "Taria" (1998)	(326)