

船舶贸易实用参考

承造出口船舶须知



承造出口船舶须知

目 次

承造出口船舶须知	李柱石	3
地方小型船厂初搞出口船浅议	袁松泉	5
谈谈对出口船建造合同的体会	纪方	7
出口船技术谈判的经验和教训	彭树恺	12
浅谈造船意向书的地位	龚全根	16
签订涉外船舶建造合同应注意的几个问题	潘智伟	18
出口船舶的合同管理	陈汉民	21
出口船建造过程中的修改、变动及加(减)帐管理	陈汉民	24
论“双到期”信用证	徐凯	26
跟单信用证商业信誉化	杨 莛	28
要强化国外设备定货的技术工作	马延德	29
出口驳船贸易中的 CIF 与 FOB	杨 莛	32
3000 吨出口货驳的商务情况	张铮铭	35
改善出口船的收款方式	郭锡文	37
浅谈船舶产品的出口退税	杨 莛	39
建造 35000 吨肥大型浅吃水船的融资分析	何光庄	41
向伊朗出口船舶贸易商务特点	王 强	43

《船舶经济贸易》编辑部

编印

1997.1

地 址：上海市中山南二路 851 号

邮政编码：200032

电 话：(021)-64399626 × 2121

承造出口船舶 须知

◎ 李桂石

近年来,在国内船舶订单逐年减少的严峻形势下,船舶出口已成为船舶总公司系统各船厂生存与发展的重要依托,为了适应承造出口船舶(以下简称“出口船”)的需要,根据国外船厂的通行做法及船舶总公司各船厂在承造出口船中取得的经验及教训,现归纳为下述 50 条,供新进入国际船舶市场各船厂的有关人员参考。

合同谈判

1. 船厂接到船东的询价后,应通过各种渠道尽快了解该船东的背景情况,如其资本、信誉、以往在何处造船等等。

2. 船厂应该组织专门的班子参与合同的谈判工作。船厂班子可由 5 人组成:由主管经营的一人牵头,船舶总体、舾装、轮机、电气技术人员各一人参加。

3. 谈判班子尽量由船舶总公司专业外贸公司及船厂人员组成。如因特殊原因,需由其他单位人员共同组成时,一定要明确主谈人员。谈判班子内的不同意见,需要先内部统一,正式谈判中,口径要一致,不给谈判对方可乘之机。

4. 谈判人员要精干,熟悉业务,特别要加强经济观点,了解国际船市状况,努力提高英语水平。

5. 船厂应组织专门的船舶估价班子,通过长期细致的工作,逐步积累起系统的价格资料。估价人员应由熟悉船舶设计并且有一定经营经验的人员组

成。

6. 谈判班子应参照中国船舶工业贸易公司现有标准合同文本,并根据询价船舶的具体要求,及早拟定我方建议文本,作为谈判的基础。合同条款要明确、具体、详尽,决不能含混、笼统,决不能采用似是而非的语言。

7. 合同中对送审图纸目标及船东确认时间要有明确规定。各厂应参照现有资料编制送审图纸标准目录。谈判中,根据合同船舶的具体情况,适当调整后,谈判双方签字确认。

8. 合同中对船舶保修期、保修范围、保修技师的派遣及待遇等问题,要有明确规定。

9. 合同中对建造标准、验收标准应有明确规定。尽量选用《中国造船质量标准》(CSQS)。

10. 合同谈判中,对悬挂船旗的问题,应给予充分的重视。特别是对悬挂西欧国家的旗帜,要进行充分的研究,注意船旗变更带来的造价变更。

11. 假如合同船舶由海外设计公司负责,则在建造合同生效前应先签定设计合同。设计合同应与建造合同同时生效,以免因设计滞后而影响建造进度。

12. 合同谈判中,对外商代表要友好、热情,但同时又要据理力争,不放弃应恪守的原则。

船舶设计

13. 船厂设计部门应通过各种途径尽快收集各船级社现行规范、国际公约及各政府的有关规定,并充分研究这些资料,使设计与国际接轨。

14. 船厂设计部门可参照中国船舶工业贸易公司组织编制的船舶说明书通用文本,并根据合同船舶的具体要求,尽快编制英文船舶说明书。说明书应逐字逐句地进行推敲,力争严谨、准确、无遗漏。

15. 船厂设计部门应收集各种船用设备的制造厂家样本、技术规格及国际市场价格等有关资料,并编制供本厂选用的设备型号及规格清单。

16. 目前我国的船舶标准与国际标准有差异,今后应逐步增设厂标,建立各厂标准体系,并向国际规格靠拢。

17. 船厂设计部门应加强各专业之间的横向联系,建立互审制度,避免因专业间设计资料互相矛盾而影响建造进度与质量。

18. 设计人员每做一项设计,选用一项设备,进

行一项修改,都要想到对船舶造价的影响。

19. 出口船设计工作尽量在船厂本厂或船东所在地进行,这样有利于同船厂各部门或船东的联系与协商,以便保证设计质量及周期。

20. 对外来设计图纸,要从技术和经济两个角度仔细审查,并使之中国化、本厂化,决不能轻信盲从。

21. 送船级社审批及送船东确认的图纸资料,在首次送审、对方签退后,对对方所提的意见要以函件形式逐条答复,以便对方确认,避免二次送审,贻误进度。

22. 为了适应承造出口船的需要,设计人员及生产管理人员要适当进行英文培训,逐步做到以英语为工作语言,而不要事事依赖翻译。

设备定货

23. 为了建立信誉,打开销路,考虑到目前我国配套工业的现状,现阶段建造出口船选用设备,应在力争扩大国产化的前提下,适当采用国际配套,以确保备件供应及售后服务的可靠程度。

24. 船厂应建立一支适应国际配套要求的订货班子,尽快熟悉国际船舶设备市场的状况,并与船舶总公司专业外贸公司配合,共同对外。

25. 为了加快订货速度,应尽量利用船舶总公司驻外机构,经常向各设备制造厂家询价,了解市场行情,并通过船舶总公司外贸公司主渠道,集中订货,以利压价。

26. 设备订货一般分为技术谈判及商务谈判两个阶段。在技术谈判中,必须对设备规格、性能和验收标准、附件清单、说明书等文字资料份数、说明书文种、应取得的各种质量证书、铭牌等均做出明确而详尽的规定。技术谈判可以由订货班子为主,必要时请设计人员参加。商务谈判中要对交货时间、交货地点、人员培训、监造人员的接待、保修期、安装交验的配合等等条款一一写明确。特别是对设备价格,更要货比三家,货买源头,选择最合适的供货厂家。

27. 应由船厂设计部门、检验部门及订货部门共同组成设备拆箱验收小组,负责对到厂设备的开箱检验。发现问题应立即做好记录并与供货厂家交涉,重要设备应请船东代表到场开箱。

28. 外购设备外文说明书等资料应尽快译成中

文,发往有关车间和科室,使有关人员尽早熟悉设备性能及安装要求。

29. 对国内订货设备,应按船舶建造合同的要求,提供中英文对照资料、中英文铭牌、指示牌及各种必要的质量证书。

30. 加强对钢材等原材料的管理,做到帐物相符。材料的炉号、质量证明等文件要与实物一一对应,以便向船东代表及验船师交验。

船舶建造

31. 考虑到目前有些船厂尚缺乏承造出口船的经验,建议在承造首批出口船时,成立“出口船办公室”,专门负责出口船的建造工作。出口船办公室可由生产副厂长领导,下设总设计师、总工艺师、总建造师及总检查师4名人员。

32. 船舶建造要严格按照经船东及验船师认可的图纸进行。无特殊原因,一般不要提出修改。如因某种原因,必须修改时,则要提前与船东代表及验船师协商,经双方确认后再次执行。

33. 建造过程中,船厂与船东代表及验船师的一切协商结果均应有双方确认的文字记录。对涉及船价的变动,应将船价的增减情况同时确认,要避免那种空口无凭的“君子协定”式的口头协议。

34. 加强对出口船建造过程中的文件管理,一切协议结果均应编号归档,并由专人保管。

35. 出口船建造中,应特别注意文明施工及施工现场的安全设施。

36. 出口船建造中,应指定专人及早负责备件及供应品的集中、分箱、造册,以利交接。

船舶检验

37. 船舶检验应严格按照合同中确认的验收标准进行。

38. 船厂应指定专人负责合同中规定的各类证书的准备工作的。这是船舶竣工交接时的重要文件。

39. 船厂检查部门应出具船舶建造证书。建造证书中的检验项目应经工厂、船东双方逐项确认。

40. 船体分段应经船东代表及验船师检验认可后再上船台合拢。

41. 坚持上工序完成、检验合格后,再开始下一工序的工作。

42. 把好原材料及船舶设备的质量关。对原材料除注意其化学成份及机械性能外,同时要注意其外形尺寸的允许公差(如板厚误差、宽度误差等)。对船舶设备除注意其结构性能外,也要十分重视其外观质量。

43. 船厂应及早培训随船保修技师,使其及早介入本船的建造及交验工作,以利处理今后随船保修中出现的问题。

44. 船舶交验应按事先下的计划进行。并在正式交验前若干天内以书面形式通知验船师、船东代表及其他有关人员。交验结果应立即请有关各方签字确认。

其 他

45. 船厂应设专人负责验船师及船东代表的接待工作。接待人员要注意文明礼貌,不卑不亢,并努力掌握简单的外语口语。

46. 在船舶建造的各重要阶段,应进行一定的仪式(如合同签订、开工、上船台、下水、交船等)。通过仪式,既要融洽厂和船东双方的友好关系,取得一定的宣传效果,又要完成该阶段建造进度的签字认可,取得船东支付进度款的文字依据。

47. 与验船师及船东代表的一切联系交涉,一般都由出口船办公室或职能科室的有关人员负责。除非有特殊需要,一般不要由厂领导亲自出面,以尽量发挥职能人员的作用。要求职能人员将联系的过程及交涉的结果详细地记录,并且及时向厂领导汇报。

48. 船厂应重视承造出口船的基础工作。除前面提到的建立船厂标准体系,编制并实行符合行业标准而又兼顾本厂实际的工艺文件外,尚应注意提高钢材预处理质量,确保切割精度,提前进行符合船级社要求的焊工培训与考试,坚持重要的检测设备的定期检验(要有有效期内的合格证明)等。

49. 应加强对全厂职工(从厂长到普通工人)的涉外培训。严格外事纪律,强化外语培训,提高全厂人员的整体素质。

50. 本(须知)挂一漏万,不足之处,有待各厂根据各自的实际情况,修订完善。

(作者单位:中国船舶工业贸易公司)

地方小型船厂 初搞出口船浅议

◎ 袁松泉

自从1988年开始,浙江省承接了30多艘出口船,大多数是机动船。这些船通过了英国、法国及美国等世界著名船级社的检验,质量上颇受用户及验船师的称赞。

在缺乏国内任务情况下,承接出口船是必要的。如果既有国内任务,又有出口船任务,就有个经营决策问题,就需要具体分析比较。如果在船舶类型、技术水平、经济效益等条件基本相近,与厂的生产能力相适应的情况下,厂里又没有搞过出口船,则建议能跨出承造出口船这一步。当然,初搞也可能受到挫折,但多数会是苦尽甘来。

报价注意事项

结合地方船厂的一般情况,在经营报价方面,有几点值得引起注意。

1. 先技术谈判,再商务谈判

先技术谈判,再商务谈判,或者技术谈判到一定深度时,技术和商务谈判结合进行,这是一般规律,对小船原则上也应遵循这一规律。

设计图纸的提供,有两种情况。一种是由用户提供,但用户也可能是请国外设计单位设计的。另一种情况是由厂方提供。厂方提供,可以是专门设计的,也可以是在原有设计基础上,根据用户要求,稍加修改而成。后一种情况在报价时比较有底,前一种情况则有较大出入。有的用户只提供主要参数或简单总图,就要厂方报价。按理,厂方可以先报

虚盘,谈清技术后再敲定价格。但有时用户要一下敲定,而厂方又求订单心切,只能挺而走险。这种情况,要尽可能地把一些影响成本的大项加以确定,以减少风险。

入哪个船级社,一定要明确。中小型出口船,一般都要入LR、BV、ABS等国外船级社,只有少数香港的船,同意入ZC级。曾有过建造中途又要求改变船级社的事。一般情况下,船厂是可以拒绝的,但“客大欺店”,加上有时进出口公司偏向客户,船厂也只能委曲求全。虽然通过艰苦的谈判,可增加有关费用,但拖延了船期,打乱了生产安排。

2. 不要漏报项目

一般对工程项目除失误外不会漏项。但有些费用,在建造小船时不常接触,容易疏忽。

(1) 钢材预处理费

绝大部分地方船厂都没有钢材预处理设备。在建造国内小船时,也往往不经预处理。但出口船的钢材一定要经过预处理。浙江省建造出口船,大都是上海请大厂预处理后,再运回厂内。由于钢板的预处理费是以面积计算的,船小板薄,每吨钢板的处理费也就相对较高,再加上运输费,无形中就增加了成本。

(2) 船舶建造保险费

船厂在建造、试航期间,由于自然灾害、意外事故或工作人员缺乏经验等引起的损失,可以保险。这项费用在国际上都是承认的。一般保险费约占船价的0.3~0.5%,不少地方船厂往往忽视这一点。

(3) 船检费

船检费的负担有两种情况。由船厂负责或由船东自己负担,应在谈判时明确。各个船级社的收费标准不同,一般在5~10%之间。由于船级社之间的竞争,费率也是可以谈判的。即使是船东自己负责船检费,最好能在接待费中也考虑一些,因为验船师的差旅费大都是包干的。

(4) 接待费

建造小型出口船,总价不高,而船东或代表在建造期内要多次来厂检验和谈判。目前的接待费用又比较高,因此要适当考虑接待费。

(5) 保修费

船舶都有保修期。由于出国手续困难,只能听船东诉述,并由船东在当地修理。有些船东会趁机

多要钱,所以要掌握由当地验船师认可和凭单付款这两条。某厂曾有一艘船的油漆出了些问题,是由船东在当地修理,船厂支付,因此要加上修理费。

(6) 汇率

地方船厂一般均没有自营出口权,必须通过进出口公司。船厂以人民币价格报给进出口公司,或以折算后的美元价格报出。人民币与美元以什么比值折算?不要按银行牌价直接折算,在折算时至少可以包括留成外汇的调剂价差和退税两种因素。

3. 设备价格

船上配套设备的供应有两种情况。一种是,主要的机电和通讯导航设备由船东自己提供,船厂安装,一般设备由船厂负责采用国产设备;另一种是,全部采用国产设备,包括引进生产的,采用的国产设备都必须有船级社证书。凡要船级社证书的设备价格,往往比通常的高,有的甚至提价25~30%。这是估价时必须注意的。此外,还要注意到有些设备的供货周期很长,是否会影响交船期。

4. 付款方式

国内造船一般的付款方式为20/20/20/20/20或25/25/25/25。但出口船的付款方式则大不一样,视船东而异。多数是开始付得少,到后期或交船时多付,甚至有延期付款的(小厂一般不接受延期付款)。对于前少后多的付款方式,势必造成船厂贷款以购买材料、设备和支付工资等,这就有个利息承担问题。

利息的计算,一般可与5次或4次付款相比较,5次(或4次)付款该付的日期,而合同规定不付的,可按月计息。也可用计算资金现值(或终值)的方法来计算,计算公式参见附录。

5. 不可撤销信用证

信用证(L/C)是银行的一种保证文件,保证在规定时间内,凭指定的单据,支付一定金额的付款保证书。如果进出口公司采取代理的方式,船厂当然要关心按时拿到信用证。即使采取收购的方式,船厂最好也要敦促进出口公司及时取得信用证。

船舶报价以成本为基础,但最终定价还是要以市场为准。因此,要不断了解国际市场行情,在有高利润希望时,要尽力争取,即使是在价格弹性范围内,也要承接。

签约后必须加强管理

出口船的工期都比较紧。因此,签约后,甚至在即将签约时,就要做好必要的准备。要制订周密的总进度、必要的工艺措施、采购供应计划,一切工作都要紧锣密鼓,分秒必争。较内行的客户,对船舶质量的检验是很仔细严格的,特别对初接订单的船厂,更是认真。因此,全厂上下都必须树立质量第一、一丝不苟的思想,以保证质量,取得信任。

合同签订前,要与外商多次商谈,建造过程中,与客户的交道更多,特别是涉及设计图纸、材料变动、质量检验等交往甚为频繁。必须注意,一切以文字为准,有些面谈认可的事,也要有记录传真过去,或在记录上请船东代表签字,以备忘。对于有文字依据的,外商一般都会爽快承担。

附录

按现值计算利息的方法,是把约定付款方各期金额,都折算成现值(或终值),与5期付款折算成的现值(或终值)比较其差额利息费。

计算公式如下:

$$P_1 = 0.2P_0 \left[1 + \frac{1}{(1+i_B)^{i_1}} + \frac{1}{(1+i_B)^{i_1+i_2}} + \frac{1}{(1+i_B)^{i_1+i_2+i_3}} + \frac{1}{(1+i_B)^{i_1+i_2+i_3+i_4}} \right];$$
$$P_2 = P_0 \left[x_1 + \frac{x_2}{(1+i_B)^{i_1}} + \frac{x_3}{(1+i_B)^{i_1+i_2}} + \frac{x_4}{(1+i_B)^{i_1+i_2+i_3}} + \frac{x_5}{(1+i_B)^{i_1+i_2+i_3+i_4}} \right];$$

式中

x_1, x_2, \dots, x_5 ——各期付款的百分数;

i_1, i_2, \dots, i_4 ——各付款阶段间隔,月;

i_B ——银行贷款的月利率;

P_0 ——合同船价;

P_1 ——按20/20/20/20/20付款时的现值;

P_2 ——按合同规定付款方式时的现值。

利息费 = $P_1 - P_2$ 。

(作者单位:浙江省船舶工业公司)

谈谈对出口船 建造合同的体会

◎ 纪方

在合同签订中比较成功的做法

由于船舶建造周期长,费用大,技术复杂,因而决定了建造合同远比一般商品交易合同复杂得多。为了保证合同的严密性,避免各种可能的失误,目前国际上大都采用3种比较通用的标准合同文本。即

西欧船舶建造人的建造合同(AWES);

美国商业部海事署海事补偿委员会的建造合同(MARAD);

日本船东协会的船舶建造合同(SAJ)。

我们现有所使用的中国船舶工业贸易公司标准合同文本基本上属于SAJ范畴。通过我们自己的实践,在总结经验教训的基础上,不断补充和完善我们的合同文本,取得了一定的成功。

1. 付款担保

一艘船舶的建造,所涉及到的费用少则几百万美元,多则几千万美元。对于如此巨额款项,我们要承担的风险是很大的。特别是在延付情况下,船价往往要由船东在交船后几年甚至十几年分期支付给我们,因而我们所承担的风险就会更大。所以,如何确保船东能按时支付各期款额,自然成为合同中头等重要因素。对于这个问题的认识,我们曾付出了高昂的学费。以前,由于SAJ合同条款中没有付款担保的规定,加之我们缺乏国际贸易经验和法律知识,因而曾有4艘船因船东破产倒闭而使我们蒙受严重损失。近几年来,我们采用了双保险的方法,即

由船东母公司和买方银行两家同时提供担保,因而有效地避免了这种风险。

2. 严格明确技术责任

设计是船舶建造的依据和基础。好的设计可以保证建造的顺利进行;反之,设计的任何失误都会给工厂造成损失。所以,根据不同情况,在合同中严格规定技术责任是十分必要的。

目前,我厂出口船舶设计主要有以下3种来源:
自行设计;

由我们委托独立的设计机构设计或从其机构购买已有的设计;

船东负责提供设计。

对于前两种设计来源,技术责任是很清楚的。对于第3种设计来源,技术责任的规定则有一定的难度。这是因为我们所委托的设计单位往往是由船东推荐的,甚至是极力推荐的,对此我们可以提出不承担技术责任的要求,而船东又可以因为设计单位是建造者委托的而予以拒绝。对于这种来源的设计,我们的处理办法是,首先要在设计合同中明确技术责任和补偿办法。但应该看到,设计费用只占船价的1~2%。如果由于设计失误而造成严重罚款甚至弃船,我们最多索赔到的款额充其量不过是设计费的数额,这对于整船损失是无济于事的。因而最重要的是要提前了解设计单位资信情况和技术水平,同时要力争在船舶建造合同中写进有利于我们的条款,争取不承担或少承担技术责任。

对此,69 000吨化学品/成品油船的合同就处理得较好。该船的设计是由船东推荐,由我们委托的。在这艘船的建造合同中,我们坚持在第9条质量保证条款中写进“由于设计原因造成本船的任何缺陷或失误,船厂一律不承担任何责任”。

当时该船在作完倾斜试验之后,船东发现实际载重吨比合同规定的要少1500吨,即以书面形式提出了弃船要求。我们则根据合同有关条款规定,据理力争,迫使船东放弃了这个要求。

3. 注意对价(consideration)原则

对价就是双方当事人需有相对给付的关系,即相互存在我给你是为了你给我的关系。根据英美法律规定,没有对价的合同就是没有诉讼权的合同,也就是无强制执行力的合同。对此切不可掉以轻心。

在签订80 000吨油船合同时,我们要求买方提

供银行担保。在船东提供的第一份银行承诺书中没有对价原则,对此我们提出异议。后来,在正式承诺书中增加了这一内容。它这样写道:“因为我们(指买方担保银行)承认收到船东良好的和有价值的报酬,所以根据船东要求,本承诺书签署人在此绝对地、无条件地和不可撤消地保证……”等等。这一段话的存在是十分必要的。否则,一旦发生船东倒闭等意外事件时,担保银行就完全可以用没有得到船东任何好处为借口推卸担保义务。

4. 要争取尽可能广的不可抗力定义范围

船舶产品不可预测事件发生的概率远比一般商品高得多。为了保证船厂不受或少受损失,不可抗力的定义范围历来是我们十分注重的条款之一。我们搜集了许多资料,在与船东谈判时引经据典,把所有可能造成生产脱期的意外事件毫无例外地列为不可抗力,如大型铸锻件质量事故、外部电源长期中断、材料设备不能按期到货等。非但如此,往往还要补充上这样一句话:“任何由于卖方/建造者所无法控制的原因(不论这种原因在以上提及与否)所造成的本船任何工作的拖延,本船交工时间都允许延长。”正是根据这些规定,我们为118 000吨穿梭油船争取到允许拖延时间4个月,有效地避免了近百万美元的滞期罚款。

5. 减少合同中的对建造者的各种罚款

合同中有关延期交船的罚款或因船舶性能不足而做的罚款规定,是船东为了强制建造者认真履约的手段,也是在上述情况发生后争取到一定补偿的方法。在合同谈判中,我们应尽一切可能,把这种罚款的数额降低到最低限度。这种看起来似乎是办不到的事,实际上只要我们把握住机会还是可以实现。例如在115 000吨穿梭油船签约时,我们得知该船的租船公司没有任何因性能不足而要罚款的规定,因此我们坚持不把这种罚款的规定写进合同中。在航海试验时,因为没有罚款要求,船东和我们共同为获得好的数据而努力,试航工作进展得十分顺利。

6. 对船东压倒一切弃船权利(overriding right of cancelation)的条款要有限定

船东往往是在找到租家之后方才着手签订建造合同。为了满足租船日期的要求,合同中要增加“压倒一切弃船权利”的规定,即把合同所规定的交船日期之后的某一日期规定为最后交船期。如果超过这

一日期仍然不能交船,则船东有权弃船,即使是因为不可抗力事件造成的允许拖延也不例外。对于此种规定,我们通常采取两种对付措施:

(1)尽量延长交船期和最后交船期之间的间隔。

应该看到,这两种日期之间的间隔越长,对我们就越有利。如,115 000吨穿梭油船的这种时间间隔只有2个月,给我们弄得十分紧张,当双方在交接议定书上签字时,离弃船时间只剩下3个小时。吸取这一教训之后,118 000吨油船的间隔时间就定为4个月,因而就使我们能比较从容地应付在该船建造过程中所出现的一次又一次不可抗力事件。

(2)对船东启用压倒一切弃船权利要有所限定

压倒一切弃船权利是船东对我们的制约手段,我们应该制定出反对这种制约的办法。这就是对船东使用这种权利要给予限定。我们在118 000吨穿梭油船的合同中是这样规定的:“在最后交船日期之后,如果租船公司不废除租船合同,则船东不得使用弃船权利”。该船实际交船日期超过最后交船期半个月,然而船东并没有提出弃船要求,这一条规定的存在起到了主要作用。

7. 有关找差价的规定

在定厂商表时,为了能使人们对各种设备厂家有挑选的余地,以便做到货比三家,往往对每一种设备都至少规定出3个制造厂家。然而,不少船东坚持要选用名牌产品,因而造成同种设备之间的差价较大。为此,应力争在合同中写进找差价的规定。

例如,我们在118 000吨穿梭油船技术说明书中写有这样的条款:“船厂有权选择厂商表中的任何厂家。如果船东要选择其他厂商或其他类型的设备,则船厂有权为订货和安装索取加帐。”该船的卫生单元原定为散件进口,由船厂组装。后来船东提出要采用预装单元。对此,生产厂家提出增加订货费用要求。我们根据“找差价”规定,向船东索得12万美元的差价。在这艘船整套设备订货过程中,我们所争取到的差价就达50多万美元。

8. 争取较高的加帐费用

在船舶建造过程中,加帐的事是在所难免的。应该看到,在船厂力所能及的情况下,加帐越多,对提高整船的经济效益就越会有利。特别是对于那些必需做的加帐项目,更是赢利的好机会。根据我们的体会,争取在船价中包括较高的留作加减帐的费

用对我们是有利的。诚然,在延付款情况下,有一部分加帐费用在交船前不能收到。然而,由于加帐的利润较大,所以还是有帐可算的。

在118 000吨穿梭油船船价中,包括了180万美元供做加减帐之用。我们注意用价值工程、全面质量管理等一些现代科学管理思想和方法,强化了加减帐工事的管理,收到了较好的效果。该船共争取到加帐100多万美元,从而取得很大收益。

9. 慎重处理 option 协议

option 协议即选择权协议。船东与我们签订造船合同时,往往同时要求签订一艘或几艘 option 船协议。对此必须持慎重态度。根据英美法,option 也同样具有一定的法律意义。它是一种“有对价的,在规定时间内根据双方同意的价格和条款购买或出租财产权的连续要约。option 也是一个协议,它给了选择人一个在有限时间内对要约作出承诺的权力。”(见布莱克法律词典第5版有关 option 的解释)。在船舶价格看好,尤其是原材料和设备价格飞涨的情况下,船厂对 option 船所承担的风险就会更大。近几年,我们对 option 船采取了十分慎重态度,因而没有遭受到这方面的损失。我们的做法是:

(1)只同意签一艘 option 船

船东对 option 船的要求比较强烈,这是因为在 option 协议中,船东处于主动地位,他们可以随时根据市场行情及其本身财务等情况很容易地决定 option 协议生效还是作废。相比之下,船厂则被动得多。在船舶行情下跌时,即使想造 option 船,但又可能因为船东拒绝 option 协议生效而使我们的愿望成为一厢情愿;在船舶行情看好时,如果在协议中没有相应保护措施,即使想拒绝也迫于船东的压力和法律的制约,也不得不接受 option 船吃亏的事实。鉴于此,option 船最好只同意建造一艘。这样,一方面可以多少满足船东要求;另一方面,因为 option 船往往是在首制船之后6~10个月交船,故尔价格水平比较容易掌握,船厂风险就可以相对减少。

(2)要进得来,出得去

由于在 option 协议中,船东处于主动地位,因而在签约时,要注意规定一些保护措施,以便在必要时进得来,出得去。根据这些规定,我们也同样可以做到让 option 协议按照我们的意愿生效或作废。对此,我们是从以下两个方面入手的:

①严格规定 option 生效日期

从我们的经验来看,在 option 协议中所规定的生效时间应尽量靠近首制船合同生效时间。这样做的好处是:一旦 option 协议生效,我们即可着手生产准备工作和订货工作。尽早订货,可以避免材料、设备价格上涨风险。如果能争取与首制船一同订货,对压低订货价格大有好处。如果 option 协议作废,我们可从协议中解脱出来,以便安排承接别的船只。

在二次签订 7 000 吨滚装船 1 号船合同时,我们同时签订了一艘 option 船。经过努力,我们把 option 生效日期定在造船合同生效后 2 个月。后来,船东要求延长 option 生效时间,以便等待首制船航速测试结果。我们分析了当时国际市场行情,认为船价的趋势看涨,如果废除 option 协议,我们完全有可能得到更好的价格。于是坚决拒绝了船东这一要求,迫使 option 协议因生效期已过而作废。以后的事实证明,我们的决定是正确的。第 2 艘滚装船以高出原 option 船的价格的 27% 与原船东成交。

②要给 option 协议规定一些生效条件

为了避免船厂的利益在不利的情况下遭受损失,必须给 option 协议规定出一些对船厂有保护作用的生效条件。比如 Subject to 中国政府的认可、银行的认可之类。这样,就可以保证我们进可以使 option 生效,退可以使 option 作废。

南斯拉夫 Split 造船厂处理 48 000 吨散货船 option 协议的经验值得我们借鉴。1986 年该厂以 1 512.5 万美元,85% 延付 12 年,利率 9% 的价格与 Clear Water 公司签订了这艘船的建造合同,外加一份 option 船协议。1988 年 4 月船东着手办理 option 生效事宜。当时,该船的市场价格已涨到 2 500 万美元。Split 船厂在面临着要遭受严重亏损的情况下,被迫提出终止 option 协议。对此,船东在英国法庭提出起诉。法庭认为:根据 option 协议规定,其生效的条件是 (Subject to) 建造者得到卖方银行贷款保证以及所有必要的南斯拉夫政府的批准,而 Split 船厂没能得到银行与政府的支持,无法达到这一要求,因此裁决 Clear Water 公司败诉,option 协议作废,从而有效地避免了 Split 船厂的严重损失。

在签订合同中的教训

1. 对 option 船的报价有过失误

1987 年,香港环球公司打算让我们建造一艘 125 000 吨油船,外加 3 艘 option 船。在报价时,由于我们对国际市场船价发展趋势把握不定,对设置原材料涨价幅度以及汇率变化等问题估计不足,因而给这 4 艘船报出统一价格。幸亏及时发现,想方设法采取补救措施而没有造成损失。

2. 厂商表中的一些厂家选择不当

慎重地选择一份好的厂商表可以使工厂少花钱,订好货,同时又可以保证安装、调试和服务质量。反之,如果厂家选择不当,麻烦就会接踵而至。在敲定 118 000 吨穿梭油船厂商表时,由于当时对大宇船厂的设计尚不明了,因而造成设备厂家的选择有失误之处。例如,在厂商表中共列出 3 家齿轮箱制造厂家,但在订货时才发现只有联邦德国 Renk 厂能够生产符合设计要求的齿轮箱。对于此种独家产品,根本无法做到货比三家,从而使订货价格大大超过了预算指标。

3. 一律用美元计价有待改进

迄今为止,我厂对外签订的所有出口船舶都清一色地采用美元计价。特别是在美元的持续疲软和汇率的急剧变化给我们造成了很大损失。这种损失尤以 118 000 吨穿梭油船为最。

据统计,该船的主要设备大都是在 1986 年年底订货的,当时美元兑日元、挪威克朗和德国马克的比价是:1:163,7.6 和 1.93 左右。一年后,在我们支付货款时,美元与这 3 种货币的比价已跌为 1:135,6.56 和 1.66 左右。仅仅因为汇率变化,这艘船就丢掉了百余万美元。

4. 经营与技术配合不够,船舶合同条款有时与技术说明书的规定发生矛盾

按照一般国际惯例及船舶建造合同条款的规定,建造者只负责把技术说明书中明确规定船东应该提供的供应品运送、储存并装到船上,其他由船东提供的物品都应该由船东向外代申报办理。如果要动用船厂的人力和设备等,则应由外代与船厂联系并支付相应费用。但在 118 000 吨穿梭油船的技术说明书中就有这样的规定:“船东提供的一切物品应由建造者免费接收、存放并装到船上”。该船由船东提供的物品多达 3 个集装箱,全部由工厂无偿地给放到船上指定位置,对船厂不利。

5. 对船舶注册国政府的收费注意不够

船舶建造往往要满足注册国家政府的一些规定和要求。例如,挂挪威旗的船舶要满足 NMD(挪威事局)的规范要求。对此,NMD 要收相当数额的費用。根据挪威政府规定,如果船舶是在本国建造,这批费用要由船东支付;如果在挪威以外的其他地方建造,则要由卖方承担。对于这个问题,以前我们不太清楚。在估算船价时,也只仅仅考虑到船级社的收费,而忽视了 NMD 的索费。

6. 对现场验船师的意见缺乏应付措施

根据各船级社的有关规定,现场验船师有权对已经认可的图纸提出修改意见,这是一个十分令人头痛的问题。有时,船东有可能串通现场验船师达到他们自己无法达到的目的。例如,在 69 000 吨化学品/成品油船建造过程中,尽管图纸已经过 DNV 认可,但是现场验船师根据韩国同种船事故的教训,坚持提出要把货油舱中所有横舱壁的角焊缝全部由不透焊改成大坡口透焊,并要做 X 探伤。对此,我们一不能拒绝,因为验船师有权提出这种要求;二不能索得加帐,因为不是船东提出来的要求。这项工作影响了生产进度,增加了建造成本。

7. 技术说明书没有吃透是报价失误的主要原因

技术说明书是报价的依据,必须摸准吃透,入级符号通常是我们估价时最容易忽略的内容。然而,也正是由于这些简单的字母,就有可能使得建造成本增加几十万美圆。

例如,在 DNV 入级符号中有“EO”符号,这是指无人机舱。由于有两个字母的存在,船价就要提高 30~40 万美圆。再如,按照 DNV 规范要求,带有“OIL TANKER”入级符号的船,是既可装原油又可装成品油的。它的存在,使得船舶价格大大增加了。

另外,我们对非常规类型的设备往往注意不够,这是造成估价失误的一个重要原因。例如,在考虑 118 000 吨穿梭油船齿轮箱价格时,由于没有详细的技术资料,而只是简单地参考了 115 000 吨船齿轮箱的价格,并考虑了一定的价格上涨因素。实际上,118 000 的齿轮箱远比 115 000 要复杂得多,而这种齿轮箱只有联邦德国 Renk 厂独家生产,因而造成订货价格比预计数额多得多。

这种齿轮箱只有联邦德国 Renk 厂独家生产,因而造成订货价格比预计数额多得多。

几点想法

1. 积极推荐我们自己准备的合同文件

为了使签约的合同条款对我方有利,积极推荐我们中国船舶工业贸易公司的标准合同文本是非常重要的。中国船舶工业贸易公司的标准合同文本是我们以此基础准备的合同文件,其内容都经我们仔细推敲过,条件大都对我方较为有利。船舶总公司及各厂经过多年出口船签约的总结,尽管谈判过程中对方肯定会要求修改我们的条款,但绝不会逐字逐句全部修改。即使修改了,我们也心中有数,没修改的部分基本上不用关心。但是,如以对方起草的合同文件为基础来谈判,则逐字逐句我们都必须认真斟酌,稍有疏漏就有可能给我们带来不利。

2. 经营谈判与技术谈判要紧密结合,互通信息

经营与技术是密切相关的,特别是技术问题几乎都要涉及经济问题,在谈判过程中经营与技术互通信息非常重要。如果只从技术角度出发,忽视经济问题,轻易答应一些技术修改,更改厂家或同意进坞几次、做船模几个等等都将增加船舶建造成本。

3. 以美元计价,尽量以美元价来采购材料设备

建造出口船以来,我们的船价几乎都是以美元定价签约,但采购材料设备却很多是以日元、挪威克朗、德国马克等货币计价。但近几年美元大幅度贬值,结果使有的船由于汇率变化就损失多达二二百万美圆。为避免不必要的损失,尽量争取以美元计价采购进口材料设备。

4. 广泛收集国际船舶市场和设备市场行情

信息灵则决策明。随时跟踪国际市场行情,这一工作很重要,必须抓紧抓好。

5. 坚持逐级把关、厂长审批的报价原则

船舶定价工作几乎是船厂经营决策中的最重要工作,工厂的效益如何,在很大程度上取决于船价定得是否合适。几年的实践使我们认识到慎重对待船舶报价的必要性。在决定接受询价后,则安排估价人员按照技术说明书的要求认真地进行成本估算,计算出的结果首先经主管负责人校核,而后再组织经营处、科主要领导及全体估价人员集体研究,并对比国际市场行情,由处主管领导确定要报出的价格,报主管厂长批准后再报船舶总公司审批。由于我们坚持发挥集体智慧、各级主管领导把关的原则,几年来报出的价格基本上没有出现大的失误。

(作者单位:大连造船厂)

出口船技术谈判 的经验和教训

◎ 彭树悦

技术谈判是搞出口船工作的重要一环。一艘新船谈判会遇到各种各样的新问题,也会遇到以前曾经历过的相类似的一些老问题。这些问题不仅与工厂经济效益有关,有的甚至涉及到合同的成败。笔者认为,无论是凭“机遇”赢得的经验,还是“付学费”取得的教训,都值得总结,作为今后工作的借鉴。

谈判的成功事例

1. 技术谈判的基础——设计方案需先进

船舶航速与推进所耗用的主机功率是船舶最重要的性能指标之一。在我厂承造某型船的最初技术磋商阶段,就曾为此有过一番踌躇。当时,厂有关部门曾约请厂外船研、设计单位就船东提出的船舶主要尺度规格进行评估。得出的结论是:航速达不到船东要求。我们查阅了一些国外已建造的尺度相近、同类型船舶资料,对比其船舶尺度、航速及推进功率的综合数值(海军常数),发现船东所提出的船舶性能指标还是有可能实现的。因此,我们提出的报价方案是以全盘接受船东要求为前提的先进设计,从而赢得了造船合同。显然,如果设计方案过于保守,造船合同也就很难谈了。

又如,我厂自行设计的12 600吨集装箱/多用途货船是以联合设计方式引进的12 300吨同类型船,经过消化、吸收,改进的船型。它保持了原母型船的主要规格功能,航速也不变,主机改用本厂自制 Sulzer 机型以替代母型船进口的 B&W 机型(使船

厂耗用外汇下降),主机耗用功率减少 820bhp(约占原主机额定功率 11%),使油耗大大下降,为营运带来好处。正是由于方案更优,改型获得了成功,赢得了订单。

2. 给船舶“正名”

最近一批我厂将开工建造的某型多用途货船,在其初期技术谈判阶段,船东拟定的技术规格书及总图均标以“散货船”。在同一中介公司先期介绍成功给我国华北某船厂建造的 $\times \times \times$ 吨船也是以“散货船”命名的。上述两型船的设计方案为同一家设计公司,两型船的结构型式及主要用途也大体相同。可是,如从该船主体结构(有纵舱壁的双层壳货舱)及船舶用途来看,似乎不宜以“散货船”来衡量。故我们对某型船的谈判,首先是要求船东为船舶“正名”。经过我们多方设辞阐述了观点,终使船东同意将船舶正名为“多用途货船”。并在多用途船基础上进行价格谈判,维护了船厂的正当利益。

3. 正确预估钢材消耗,为估价提供可靠依据

造船钢材耗费在造船成本中占有相当大的份额。自行设计的船舶钢材耗量,系由设计部门提供。船东提供的设计方案,按理应向船东索要较准确的数值(总体设计前期工作,需预估船舶重量,含钢材耗量)。谈判初始阶段,船东出于压低船价,可能将船舶钢材耗量估得偏低,这是需注意的事。某型船在谈判过程中就遇到这种情况。我们曾于 1995 年 2 月底及 1995 年 5 月初二次要求船东提供船舶自重估算值(含钢材、舾装、机械、管系、电气等分项重量),以便我方正确核算船价。并且,我们将十多年前我厂出口西德 4 艘 12 300 吨船在合同讨论前由西德设计公司编制的“船舶重量估算表”作为例证提交给船东做参考。同时,我们还明确:由于设计公司估算的偏差(系船东提供的技术资料)导致船厂耗用钢材过大,船厂将有权以“加帐”形式要求调整船价。终于在 1995 年 6 月造船合同签署前,设计公司拿出了船舶自重为 9 000 吨(船体钢材净重 6 100 吨)的数值,这个数值较以前讨论时,船东、设计公司设计师口头说的船舶自重 7 800 吨,增加了约 15.4%。

4. 主机选型与船价

1991 年底在上海,我厂及广州造船厂与伊朗航运公司谈判 21 000 吨多用途货船的说明书时,由于原设计采用的主机为 MAN-B&W 机型,我厂建议

改用 Sulzer 机型来替代就被否定了。但于 1992 年 2 月在北京签署合同技术文件阶段,再次提出改用我厂 Sulzer 6RTA52 机型替代 MAN - B&W 6L60MC 机型的建议。重述可保质、保量、及时供应船用主机。同时将涉及到说明书所需修改的文字汇编成文件。终于,争取到船东及广船的认可,三方迅速签署了主机变动文件。这不仅使我厂造机获得了一份定单,且为我厂造船配套也带来了方便。

又如,在谈判另一类型船时,船东原拟定的说明书,主机亦是 MAN - B&W 机型。经我方阐述我厂生产 Sulzer 专利机情况后,船东同意改用 Sulzer 6RTA62U 机型。我厂出于减少新机型品种,从机型重量、尺度,特别是吊缸高度等因素,说服了船东在签合同前又改用了 8RTA52U 机型。即用 52 机型代替需新开发的 62 机型,使之省时又省了费用。

5 厂商表的补偿差价问题

主要设备供货厂商表属造船合同附签的文件之一。近年来,船东某些谈判代表愈来愈想控制船厂采购船舶配套设备的选择权。在造船合同谈判阶段,厂商表往往变成了双方争执的焦点问题之一。船东代表往往要求由他们指定的厂家供应产品。由于属买方市场,已有不少造船合同厂商表中的供货厂就只列有一家。这就意味着船厂采购设备时没有什么选择余地,产品价格也就很难下调。某型船谈判初期,船厂与船东各自编制了主要设备供货厂商表,中介公司亦以我厂名义代拟了一份厂商表。可见,各方都对设备供货厂家感到兴趣。谈判中,由于我方的坚持,还是以船厂自行编制的厂商表作为讨论的基础。船东代表坚持了某些产品选厂的倾向性意见。通过艰难的谈判,除个别设备外,终于争取到补偿差价的条款。即某些设备订货签约前,船东可以提出意向的供货厂家,但如有差价则由船厂提供报价资料,由船东确认,并承担差价费用。这虽然不能由船厂在厂商表中完全自主地挑选供货厂商,但多少也遏制了船东企图控制设备供货的选择权,从而维护了船厂权益。

6 编制说明书,尽可能使之完善

说明书历来是造船技术谈判的重点。对于船厂编制的说明书,由于谈判过程中,船东可能对某些项目的技术要求予以拔高,故用作参考的说明书宜以原始编写的较有利。至于船东提供的,可能已将技

术要求提得较高,船厂就应认真地审查。

我厂自行编制的出口古巴 12 600 吨船和后来编写的出口新加坡同类型船的说明书就基本上符合“完善”的要求。除了一般说明书都有的船舶主规格、使用性能要求、规范、证书、建造标准、材料、工艺要求、设备规格等外,还编入了船东供应设备项目、审签项目、完工交船技术资料、船舶及设备交验要求、船厂供应的备品、工具、物料,以及机舱自动化测量点表等等,使签约后开展设备订货、准备送审图纸、绘制施工图纸、技术文件等一系列工作均有所依据,而不需再征询船东的意见。该两批船的设计工作就能较顺利地进行,船厂有了较充分的主动权。

在编写说明书时,还可以压缩多余功能以降低造船成本。如编写出口古巴船的说明书中,主动删除了母型船需满足 SBG(德国海上同业会)要求的条款,将空调改为“单管道”以替代母型船的“双管道”。仅此一项,每船约可节支 3.5 万美元,将克令吊起重量 36 吨(母型船)改为 35 吨(对使用影响极小),使日本三菱重工的标准克令吊可参与竞争,为船厂节支近 10 万美元/每船。

7 设计师先期的设备询价

造船技术谈判重点在说明书,但对厂商表也不能忽视。设计师对拟采用的设备要先期进行询价工作。产品制造厂提供的对该设备较详细的技术资料,可以使造船说明书趋于完善,贴近实际,对编制好厂商表也有所依据。十多年前我厂出口西德的 4 艘 12 300 吨船,设计师在国外进行船舶技术谈判的同时,就已不断对各项设备进行了询价、比价工作。当时,中国机械进出口总公司急需掌握支付外汇的正确数字以计算其占船价的份额,核定其换汇率,用以裁定可接受的最低船价。故而,中机总公司也要求我们及时询价。询价、比价的结果,不仅对用心中有底,对设计公司编制的造船说明书,在正式与船东签字前,还能提出按我方的意愿进行删改,即要求按报价较低的产品特性来定技术规格。此外,正式与船东谈判厂商表时,由于对产品价格有了底,对选择厂商就有了主动权。对一些厂家是否列入厂商表可持灵活态度,而对一些价廉者就要坚持列入。

8 技术与经营紧密结合

我厂承造的 8 艘冷藏船,由于经营上的失败,使工厂蒙受了巨大的经济损失,为此工厂成立了合副

研究小组。该小组不仅有领导、经营、法律人员,也有设计师参予。正是设计师从技术角度找到了所谓“货舱通道问题”(经营人员又找到系船东提供原始设计方案的依据),作为与船东交涉的突破口。经过艰苦的、长时间的谈判交涉,终于为船厂争得了相当大的利益:“货舱通道”的技术责任,全部由船东负责;8艘船各合法延期14个月交船;船东为每船多支付90万美元作为造成工厂经济的损失补偿。

又如,出口新加坡12600吨船合同正式谈判前夕,我厂曾与上海机械进出口公司商定了船舶的收购价。经中船总公司核价后,要求船厂增收300万人民币(约占议定的收购价4%)。这是一个较难处理的问题。由于当时的经营科与设计师有较密切的合作,设计师及时提出对该船进行“挖潜”的建议,即将该船载箱量由712TEU增至784TEU(甲板上装箱改为4层以代替原设计的3层),并备妥了说服船东的必要技术文件,从而说服船东增价55万美元,弥合了收购价的缺口。

我厂搞12300吨船的前期阶段,厂领导认为设计师对设计中的新船技术情况最清楚因而责成设计师重点参与估算该船的成本。该批船建造完成后结算的结果,证实了估算的可靠性,从而保证了船厂建造该批船舶的经济效益。

值得吸取的教训

1. 技术与经营分离的苦果

要防止技术与经营分离造成的漏项。以我厂建造的8艘冷藏船为例,最初船厂与船东磋商船价阶段,船东为压低船价,曾对我厂预估的成本,特别是采购设备,进行了百般的挑剔。而待到正式签约前的技术谈判,涉及到厂商表时,船东却不顾谈船价时压价的种种情况,也不管某些设备厂早已被设计公司列在厂商表的事实;且船厂在出国谈造船合同前已与这些厂家签署了购货意向书。船东声称这些厂家的产品难以满足造船说明书的技术要求(谈判说明书时,船东又极力将要求拔高。由于厂的设计师被告知“不要管钱”。以致我方未能用船价来遏制船东的要求),从而使已签意向书的厂家被删除于厂商表之外。其中,液压机板机械、冷藏机系统、冷藏船绝缘装置、空调装置、柴油发电机组、油自滤清器等6项订货,每船多支付79.6万美元,船厂为8

艘船多支出636.8万美元。

2. 多余功能没有得到补偿

船舶设计,变动因素多,为达到预定的技术指标,宜留适当裕量。但合同往往规定,某些功能欠缺,要被罚款,甚至被弃船。笔者以为有罚亦应有奖,船舶多余的功能亦应得到某种补偿,那怕是罚多奖少也属可行的。最近看到二份合同,证实了笔者部分想法。一份合同在“船价调整”一节中,关于载重量提到:“当超过150吨以上,合同价应根据每一整吨增加500美元”;另一份合同则在交船期一节提到:“从第15天起,每提前一天的奖金为2500美元”。

回顾我厂已建成的12300吨船的原设计载重量:“在设计吃水、载重量约为12300吨,但扣除克令吊、克令吊甲板上支柱及舱内集装箱导架,而需包括甲板下克令吊支柱座(船东最初尚未确定是否装置克令吊及集装箱导架)。”由于设计裕量放得较大实船载重量(含克令吊及导架)约为12700吨。即该船实际载重量较原设计约增800吨。而该船的合同规定载重量:“减少超过240吨,每超过1公吨,减少合同价3000马克”。又规定:“少于11830公吨(即减少超过500吨)则购方有权拒绝接船并撤消本合同”。而多出的载重量,合同中都没有奖励条款,这是很不公平的。

又如,我厂建造的冷藏船,原设计舱容28.3万立方英尺。实船最后测定为29.8万立方英尺,约增大5.3%。如果按该船合同价推算(冷藏船船价一般是按舱容计算),每船应增收50万美元。可惜合同中只有罚没有奖,多余的功能就没有得到相应的补偿。

3. 影响生产准备工作进程的体制问题

造船本是个非常复杂的工程,必须要有精确的分工负责。但分工成了分兵把关,缺乏紧密配合的机制,则是有害的。某型船的前期工作:合同及说明书等是1995年6月签署,合同于当年9月初生效。这个本可以利用的时间,由于分工不同,却无法促使有关部门进行设备询价等前期工作(合同生效后半个月才成立厂订货领导小组和订货工作组)。这就白白丢失了几个月的时间。船东及设计公司曾在1995年9月中通知我厂,他们将于10月下旬来厂磋商遗留问题,并要求我厂尽可能多地确定设备供

货厂家,以便联系索取设计用技术资料,开展设计工作。由于种种因素的牵制,直到他们11月初离厂时,除我厂自制主机外,没能确认更多的设备供货厂家。这不仅使我厂感到很被动,也影响了设计进度,拖延了生产准备进程。

追忆十多年前我厂出口西德的4艘12300吨船情况,那时,没有现今那么多机构束缚,设计师可以先期进行设备的询价、比价。造船合同一旦生效,设计师就能立即填好“进口设备订货卡”。该卡不仅明确了设备的技术规格和数量、供货厂家、设备用汇金额也有预估数值(要求误差 $\pm 5\%$)。订货卡还明确了去日本和西德2个订货组各自承担的订货项目。因订货与设计配合得较好,工作开展得就较顺利。由于种种原因,说明书于1981年3月25日双方签字,订货工作于当年5月底完成,仅耗时仅2个半月。

对比上述二型船的前期工作,可以明显地看到,由于“体制”涉及的分工对生产准备工作进程带来的影响。

4. 说明书不完善带来的延误

当前我厂承接的某型船设计方案是船东委托某个个体承包的设计公司搞的。在任务不落实前,设计公司是不肯投入很多力量的。因此,合同所附的说明书及总布置图都是相当粗糙的,技术规格书有明显的拼凑痕迹,某些章节互不协调,某些项目的技术要求盲目偏高,某些设备规格订得明显偏大,不仅为船厂开展生产准备工作带来障碍,且被船东利用作为讨价还价的资本。该说明书虽经讨论后做了大量的修改和补充,由于基础不够好,离我们的要求还相差较远。加上,本船的船价还是有一定的吸引力,谈判时也就难以对该船说明书做过份要求,以致说明书签署后尚遗留相当多有待澄清的尾巴。合同生效后需频繁与船东及设计公司联系、磋商。这是说明书不完善带来的延误。

5. 对外谈判宜统一归口

多头负责的涉外谈判易为对方找到我方弱点,从而使我方陷入被动,甚至承受较大的经济损失。上述的一些事例中就不乏这方面的教训。

在船东监造师驻厂监造过程中,由于工作关系,监造师可能与厂的设计、生产、经营、检验等各部门以及设备制造厂人员广泛接触,如果缺乏统一归口,

一旦遇到问题,监造师极有可能利用我们部门分散的情况,采取各个突破,使我们陷入被动,使船厂增加费用,甚至延误船期。当前我厂正在建造的某些船所遇到的这样或那样的问题,有相当一部分就属于缺少技术统一归口所致。尤其是2家船厂同时为一家航运公司建造同一型船舶,由于更难于统一归口,难免就会遭遇到更多麻烦。

回顾我厂十多年前搞12300吨船时,由于有着明确的技术归口(由主任设计师自始至终的负责统一对外技术谈判),各项事情均能较及时的得到处理。同时做好书面记录,避免了可能的一些扯皮。这是统一归口的好处。

6. 时机很重要

谈判前抓紧时间充分做好各项技术准备工作,是为了谈判时不失时机地解决各项技术问题。错过了时机,很可能是留下遗憾。

交船期的推延,往往受诸多因素影响。没掌握好各项工作,时机是很关键的。

此外,与船东来往信、电我方不能做到有效而及时答复,则妨碍了工作进程,又不能抓住有效时机。

如果某型船的询价工作迟缓,就使得船东有可能抢先与各设备厂商先行接触,打乱了我们的部署,不仅为我厂采购设备带来许多意想不到的麻烦,使选择产品厂家难以迅速决断,还会给船厂的经营、设计都带来困扰,在经济上也造成损失。

几点想法

1. 要组织精干的谈判班子

同一件事,往往由于处理的方法不同,其结果可能大不一样。造船的对外技术谈判是与船厂权益息息相关,有时甚至事关重大。有个精干的谈判班子就可能把事情办好。对谈判人员的要求,除了要具备一定的外语水平、技术过硬外,还应有一心为公的精神,勇于据理力争;此外,还要具备反应灵活的头脑。谈判中敲定事项,往往是一锤定音,抓住时机是非常重要的。谈判班子不仅要选好,还要精心培养和大力支持。要压担子,有职有权,领导要给以必要的指导。

2. 做好技术总结

我厂搞出口船已有20年。技术谈判中遇到的各种各样事例是相当多的。认真地做好总结工作,

使获得的良好经验可予以发扬;使尝到苦头的事记录下来,引以为戒。特别是遇到麻烦较多的船舶,更值得认真做好总结工作,避免重付学费。

3. 搞好协调工作

技术与经营、技术与供应、技术与生产等都应有良好的协调,以取得步调一致的效果。分兵把关,各自为政,极易被对方钻空子。为弥补这些缺陷,尤其是涉及到更好地做好合同前期的技术工作,建议将搞合同设计的一部人员并入经营部门,可使船舶配套设备的询价、选厂等工作大大提前完成,使技术与经济能更好地紧密结合,并收到简化协调工作之功效。

4. 设置必要的技术咨询机构

个人的智慧、才能,往往会有一定的局限性。为避免重大决策出现偏差,设置“专家咨询评议”应是有益的。涉外重大事项,在决策前集体评议一下,可收到集思广益的好处。咨询机构可以临时组成,但宜挑选适当的人员参加。

5. 加强技术与经济相结合

设计师不管钱,几乎已成了风气。一种情况是设计师本就被告知不要管钱;另一种情况是设计师本身也不想多找“麻烦”。然而,笔者认为加强技术与经济相结合是很有必要的。

6. 注意收集有关的技术资料

及时掌握有关技术资料非常重要。它不仅在编、审说明书时对建造船舶采用的规范、规划、公约、标准、工艺等规定做到心中有数,对正确选定产品参数、修正产品技术规格以及与船东技术谈判时也能有足够的本钱取得主动。另外,在订购设备时,掌握了设备本身的特性及其性能变化等技术资料,就能分辨出产品厂配套选型是否正确、合理,从而选定最适合的产品,达到经济、实惠的目的。

(作者单位:上海船厂)



浅谈造船意向书的地位

◎ 姜金根 侯聚真

在新造船对外经营活动中,经营决策者常常遇到有意向书的谈判及签署问题。如何对待意向书,不同的经营者,在不同的市场环境下,所持的态度会有所不同。本文根据笔者在从事船舶经营实践中的点滴经历,结合学习国际上有关造船合同法律问题的体会,试对意向书在船舶贸易中的作用和地位,阐述自己的理解。

什么是意向书

所谓意向书,指买卖双方就标的物的买卖在若干重要商业条款方面达成了一致以后,在此基础上愿就合同的签订进行真诚的谈判,为此而签订的书面文件。对于造船贸易而言,买(船东)卖(船厂)双方经过前期谈判,在关于船舶的技术价格、支付方式、交货期等重要的商业条款达成一致意见后,双方先就这些达成一致的方面签个书面文件,为下一步进行真诚的合同谈判提供根据,这就是造船意向书。因此,意向书有时也称“初步合同”。

为什么要签意向书

一般的商业贸易中,并非每一宗贸易都签意向书。也就是说,不签意向书照样可签订合同。但是,在新造船的贸易实践中,不签意向书而直接签订合同的例子并不多见。通常的惯例是先签意向书,再签合同。这是因为造船贸易不同于一般商品的买卖,船东和船厂之间通常需要经过一个复杂的贸易