CONCEPT

بيع وشراء السفن: تقييم السفن والتفاوض على مذكرة الاتفاق MOA وفحص ما قبل الشراء والتسليم

بيع وشراء السفن: تقييم السفن والتفاوض على مذكرة الاتفاق MOA وفحص ما قبل الشراء والتسليم

مقدمة:

تتعثر صفقات بيع وشراء السفن حين يحدد المشتري السعر قبل مراجعة سجلات التصنيف، أو يترك ملخص الاتفاق العربون ونطاق التسليم دون حسم، أو يعجز البائع عن تقديم سند بيع نظيف وشهادة شطب من السجل يوم الإغلاق. وقد تؤخر كل ثغرة من هذه الثغرات التسليم أو تجمد الأموال أو تنتهي إلى التحكيم. تدرب هذه الدورة من كور كونسبت الممارسين على تقييم السفينة، وتحويل العروض إلى ملخص اتفاق، وصياغة مذكرة الاتفاق، وإدارة فحص ما قبل الشراء، وإغلاق التسليم مع نقل العلم والتسجيل. ويجمع المشاركون حزمة صفقة بيع وشراء السفينة لصفقة قائمة أو مخطط لها.

أهداف الدورة:

- تسعير سفينة مستعملة أو قيد البناء أو معروضة للتفكيك باستخدام صفقات البيع المماثلة والقدرة على تحقيق الإيرادات وقيمة الإزاحة الخفيفة
- التفاوض من العرض الثابت حتى ملخص اتفاق واضح يحسم السعر والعربون ونطاق التسليم وشروط الفحص وتاريخ الإلغاء
- صياغة مذكرة الاتفاق وتعديلها وفق مفاهيم Norwegian Saleform، النموذج الدولي لمذكرة بيع وشراء السفن، بما في ذلك البنود الإضافية الخاصة بالعربون والإشعارات والإخلال
- تنظيم فحص ما قبل الشراء ومراجعة سجلات التصنيف بما يدعم قرارا موثقا بالشراء أو إعادة التفاوض أو الانسحاب
- تنسيق التسليم ومستندات الإغلاق والإفراج عن الأموال ونقل العلم والتسجيل لتنتقل الملكية في اليوم المتفق عليه
- تمييز أنماط النزاعات في صفقات بيع وشراء السفن ووضع ضوابط تعاقدية وإجرائية تمنعها

الفئة المستهدفة:

- الكوادر المسؤولة عن قرارات اقتناء السفن والتخلص منها في شركات ملكية السفن وتشغيلها
- كوادر الوساطة التي تعمم السفن المعروضة وتنقل العروض وتصوغ ملخصات الاتفاق للبائعين والمشترين
- كوادر تمويل السفن والإقراض التي تعتمد قروض الشراء وتحتاج إلى ضبط إجراءات الرهن والإغلاق
- المشرفون الفنيون الذين يفحصون السفن المرشحة ويقيمون وضع التصنيف والمعاينات
- كوادر الشؤون القانونية والعقود الداخلية التي تراجع مذكرات الاتفاق والبنود الإضافية ومستندات الإغلاق

محاور الدورة:

اليوم 1: أسواق بيع وشراء السفن وأطراف الصفقة وتسعير السفينة

- شرائح أسواق السفن المستعملة والسفن الجديدة والتفكيك ومحركات الأسعار في كل منها
- أدوار المشتري والبائع ووسيط البيع والشراء والبنك وهيئة التصنيف وجهة التسجيل في الصفقة
- جدول آخر صفقات البيع المماثلة معدلا بالعمر وحوض البناء والمواصفات ووضع المعاينات
- اختبار السعر وفق القدرة على تحقيق الإيرادات عند التسليم خالية من الإيجار أو مع الإيجار
- تقدير الحد الأدنى لسعر الخردة من الإزاحة الخفيفة LDT وموقع إعادة التدوير

اليوم 2: العروض وملخص الاتفاق ومذكرة الاتفاق وفق Norwegian Saleform

- تسلسل تعميم السفينة المعروضة والسعر الاسترشادي والعرض الثابت والعرض المضاد مع الشروط المعلقة
- قائمة تحقق ملخص الاتفاق: السعر والعربون ونطاق التسليم وتاريخ الإلغاء وشروط الفحص
- خريطة بنود Norwegian Saleform: سعر الشراء والعربون والدفع والفحوص
- بنود إشعار الجاهزية ومكان التسليم وقطع الغيار والوقود وزيوت التزليق
- البنود الإضافية الأكثر إضافة وكيف تنقل المخاطر بين المشتري والبائع

اليوم 3: العربون وفحص ما قبل الشراء ومراجعة سجلات التصنيف

- خيارات حفظ العربون: حساب الضمان المشترك وتعليمات الإفراج وشروط العائد
- قائمة تحقق الجولة الظاهرية لفحص ما قبل الشراء للبدن والآلات وعنابر البضائع
- مراجعة سجلات التصنيف: وضع المعاينات والتوصيات والملاحظات والبنود المتأخرة
- أثر اتفاقية IACS لنقل التصنيف، الاتحاد الدولي لهيئات التصنيف، عند تغيير هيئة التصنيف في التسليم
- فحص الغواصين تحت الماء وخيار الحوض الجاف وقرار الشراء أو إعادة التفاوض أو الانسحاب

اليوم 4: التسليم ونقل الملكية وعقود البناء الجديد وبيع السفن للتفكيك ونزاعات البيع والشراء

- مستندات اجتماع الإغلاق: سند البيع وشهادة الشطب وشهادة خلو الأعباء ومحضر التسليم
- تسلسل نقل العلم والتسجيل مع تسجيل رهن المشتري والإفراج عن الأموال
- نظرة عامة على عقد بناء السفينة الجديدة: جدول الأقساط وضمانات الاسترداد والإشراف الميداني في حوض البناء
- نظرة عامة على بيع السفن للتفكيك: دور المشتري النقدي وشروط التسليم ومتطلبات Hong Kong Convention لإعادة تدوير السفن
- أنماط النزاعات: فوات تاريخ الإلغاء وملاحظات التصنيف المكتشفة عند التسليم وتعثر الإفراج عن العربون

اليوم 5: دراسات حالة صفقات البيع والشراء وحزمة الصفقة

- حالة: شراء ناقلة بضائع سائبة من فئة Handysize من العرض إلى ملخص الاتفاق وتوقيع مذكرة الاتفاق MOA
- حالة: نتائج فحص ناقلة منتجات وإعادة التفاوض على السعر قبل رفع الشروط المعلقة
- حالة: تأخر تسليم سفينة حاويات بعد تاريخ الإلغاء ونزاع العربون
- الجدول الزمني للإغلاق ومصفوفة المسؤوليات للمشتري والبائع والوسطاء والبنوك
- تجميع حزمة صفقة بيع وشراء السفينة ومراجعتها من الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- مقارنة أسعار السفن
- صياغة العروض وملخص الاتفاق
- التفاوض على بنود مذكرة الاتفاق
- هيكلة عربون الضمان
- تفسير سجلات التصنيف
- تخطيط فحص ما قبل الشراء
- ضبط مستندات الإغلاق
- الوقاية من نزاعات البيع والشراء

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بحزمة صفقة بيع وشراء السفينة تضم التقييم وملخص الاتفاق وتعديلات مذكرة الاتفاق ونتائج الفحص وقائمة تحقق الإغلاق
- اكتشاف ثغرات ملخص الاتفاق وصياغات البنود الإضافية التي تتحول لاحقا إلى تجميد للعربون أو نزاع على الإلغاء أو تحكيم
- التحدث بلغة الوسطاء والمشرفين الفنيين والمقرضين والمحامين حين تنتقل الصفقة من العرض إلى التسليم
- مقارنة ممارسات البيع والشراء مع ملاك سفن ووسطاء وممولين وقانونيين يتعاملون مع ناقلات البضائع السائبة والناقلات وسفن الحاويات

الخاتمة:

تنجح صفقة بيع وشراء السفن حين يدار السعر والعقد والفحص والإغلاق سلسلة واحدة. تنتقل الدورة من شرائح أسواق البيع والشراء وتسعير السفينة، إلى العروض وملخص الاتفاق ومفاهيم Norwegian Saleform، ثم إلى العربون وفحص ما قبل الشراء وسجلات التصنيف، وبعدها إلى مستندات التسليم ونقل التسجيل وعقود البناء الجديد وبيع السفن للتفكيك والنزاعات الشائعة. ويطبق اليوم الأخير هذه الخطوات على حالات ناقلات سائبة وناقلات منتجات وسفن حاويات لينتج حزمة صفقة بيع وشراء السفينة.