

Jari-Pekka Mäkinen

ALUSKAUPPA, KÄYTETYN ALUKSEN KAUPPA JA SIINÄ
ESIINTYVÄT ONGELMAT

Merenkulun koulutusohjelma
Merenkulun hallinnon ylempi amk tutkinto
2011

ALUSKAUPPA, KÄYTETYN ALUKSEN KAUPPA JA SIINÄ ESIINTYVÄT ONGELMAT

Mäkinen, Jari-Pekka
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Merenkulun hallinnon ja johtamisen koulutusohjelma
Ohjaaja: Peter Sandell
Sivumäärä: 52

Asiasanat: alus, aluskauppa, käytettyalus, norjalainen kauppasopimus

Tämän opinnäytetyön aiheena oli käytettyjen alusten kauppa ja siinä esiintyvät ongelmat.

Kansainvälinen aluskauppa on ollut aina suurien salaisuuksien verhoamaa johtuen siitä, että kyseessä ovat aina melkoiset rahasummat ja aluskaupan välittäjillä hyvät tienestimahdollisuudet suurista välityspalkkioista. Tässä tutkimuksessa olen pyrkinyt raottamaan tätä salaisuuden verhoa sekä tuomaan esille aluskaupassa esiintyviä ongelmia. Lisäksi esitellään muutamia käytössä olevia sopimusmuistiota ja niiden käyttöä. Raportti perehtyy myös erään suomalaisen merirakentajan toimintaan ja sen alustarpeisiin sekä niiden optimaaliseen käyttöön, myynnin optimointiin ja realisointipäätösten taloudellisiin lähtökohtiin. Miten tarvittava alus parhaiten löytyy, miten se tarkastetaan ja rahoitetaan? Mikä aluksen fyysisen kunnan ja sen dokumennoinin merkitys hankinta prosessissa?

Tutkimus tehtiin haastattelemalla ”pienntonniston” laivanvarustajia, jotka enimmäkseen Suomessa operoivat käytetyllä tonnistolla. Tutkimukseen haastateltiin myös luokituslaitoksen edustajia sekä Suomessa että ulkomailla. Lisäksi käytiin läpi aiheeseen liittyvää kansainvälistä oikeuskäytäntömateriaalia ja kirjallisuutta.

Aluskauppaan liittyviä ongelmia voidaan välttää käyttämällä kaupanteossa kansainvälisesti tunnettuja sopimusmuistioita ja niiden kanssa ns. ”raidereita” selventämään haluttuja yksityiskohtia. Lisäksi aluskauppaan erikoistuneiden meklarien käyttö näyttää olevan tarkoituksenmukaista, vaikka siitä aiheutuva kustannus onkin huomattava.

SHIP'S SALE & PURCHASE, SECONDHAND SHIP'S SALE & PURCHASE AND PROBLEMS WHICH INVOLVED THAT

Mäkinen, Jari-Pekka

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in maritime management

Mentor: Peter Sandell

Number of Pages: 52

Key Words: ship, secondhand ship, Ship sale & Purchase, Norwegian saleform

The purpose of this thesis was Secondhand ship`s sale & purchase and problems which arise in sales procedure.

International ship`s sale & purchase has always been shadowed mystery, due to the fact that there is always considerable amount of money involved and ship brokers - due to large brokerage commissions- have their interest to protect the relevant information as their professional secrecy. In this work I have tried to share some of this secret veil and bring out of the initial problems which arise in secondhand ship`s trade. In addition work will present some of sale forms, and how to use these. This thesis also presents one Finnish sea builders activities and his vessel necessity as well as those ship`s optimal operations, sale`s optimization and liquidation sale`s economical fact`s. What is best way to find a ship and how it is inspected and financed? What is the meaning of vessel`s conditions and document`s status acquisition process?

This study was made by interviewing ship owners which are operating in Finland mainly with secondhand tonnage. For this study also representatives of class society, were interviewed as well as in Finland and abroad. In addition trawled through international law cases and books which related to, practices in.

Problem`s involved in ship`s sale & purchase can be avoided by using well known international sale forms together with it raiders to clarify details in demand. In addition use of brokers which are specialized to ship`s sale & purchase is advisable, although the expense is notable.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	KAUPPA SOPIMUKSET	7
	2.1 Norwegian saleform.....	7
	2.2 Nippon saleform	8
	2.3 Scropsale	8
3	LUOKITUSLAITOS.....	9
4	ALUSKAUPPA.....	10
	4.1 Kaupankäynnin aloitus	10
	4.2 Aluksen tarkastus	13
	4.3 Virheet kaupankäynnissä	14
	4.4 Luokituslaitoksen rooli	20
	4.5 Aluksen kuluminen	23
5	DOKUMENTAATIO.....	24
	5.1 Myyjältä vaadittavia dokumentteja.....	24
	5.2 Ostajalta vaadittavat dokumentit	27
	5.3 Kaupan päättäminen	28
6	KAUPAN RAHOITUS	29
	6.1 Yleistä	29
	6.2 Aluskaupan rahoitusvaihtoehdot.....	30
7	YRITYKSEN TOIMINNAN KUVAUS.....	31
	7.1 Toiminta ja sen erityispiirteet	31
	7.2 Omien alusten tarve	33
	7.3 Alusten kustannustaloudellinen käyttöiän optimaalinen hyödyntäminen	34
	7.4 Myynnin optimointi ja realisointipäätösten taloudelliset lähtökohdat.....	35
8	HANKINTAPÄÄTÖS JA PROSESSIN KUVAUS.....	35
	8.1 Alustarpeen määrittely ja kohteen etsintä sekä valintaperusteet	35
	8.2 Meklarin rooli aluksen kaupassa yrityksen kannalta	36
	8.3 Aluksen löytäminen ja neuvottelut	37
	8.4 Kunnan ja papereiden tarkastaminen.....	38
	8.5 Rahoitusvaihtoehtojen selvittäminen.....	39
9	HANKINTAPROSESSIN OPTIMOINTI TEORIASSA JA KÄYTÄNNÖSSÄ....	39
	9.1 Hankintaprosessin eteneminen ja suunnittelu.....	39
	9.2 Työnjako yrityksessä	40
	9.3 Fyysisen kunnan ja dokumentoinnin merkitys	40

9.4	Prosessin seurannan järjestäminen ja analyysi	41
10	ALUKSEN MYYNTIPÄÄTÖS	42
10.1	Projektiin tehtävien hankintojen ja pitkäaikaisten hankintojen poistaminen ja aluskierron suunnittelu osana toimintastrategiaa.....	42
10.2	Investointien suunnittelu jäljellä olevaa käyttöikää ja myyntiä silmälläpitäen ..	43
10.3	Myyntin oikea-aikaisuus	43
10.4	Kenelle myydään? Maantieteelliset, kilpailulliset ja vastuuriskeihin liittyvät tekijät osana päätöksentekoa	44
11	MYYNTIIN VALMISTAUTUMINEN	45
11.1	Myyntiin liittyvien asiakirjojen valmistelu	45
11.2	Aluksen käyttöhistorian dokumentointi ja koonti.....	46
11.3	Millainen kunto alukselle ja sen varustelulle voidaan taata?.....	46
11.4	Miten luovutuksesta seuraavat riitaisuudet voidaan välttää?.....	46
12	ROMUTUS	47
12.1	Sopimusmuistiot	47
12.2	Myyjältä vaadittavat dokumentit	48
12.3	Baselin konventio	49
	LÄHTEET.....	50
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

Tämän työn tarkoituksena on valottaa aluskaupan salamyhkäistä maailmaa. Tulen tässä työssä käsittelemään aluskaupassa esiintyviä ongelmia nimenomaan käytettävissä Norjalaista kauppasopimusmuistiota ja siinä esiin tulevia ongelmia. Lisäksi käsitelen aluskauppaa luokituslaitoksen näkökannalta, aluskaupan teknistä suoritusta ja kauppaa merirakentaja varustamon näkökannalta.

Ulla von Weissenberg käsitteli Turun yliopiston oikeustieteellisessä tiedekunnassa tekemässään tutkielmassa aluskauppaa ja siinä esiintyviä sopimuksia lähinnä lainopilliselta kannalta. Aion tämän työn osalta aluskaupan teknisessä osuudessa keskittyä lähinnä sen käytännön toteutukseen, siihen, mitä ostajan ja myyjän tulee ottaa huomioon valmistauduttaessa aluksen myyntiin tai ostoon. Tähän on osittain syynä se, että asiasta ei ole olemassa mitään suomenkielistä kirjallisuutta tai muuta materiaalia. Englanninkielinen materiaali on usein hyvin vaikeaselkosta varsinkin jos ei ole lainsäädännöllistä asiantuntemusta.

Tulen myös työssäni sivuamaan muita käytössä olevia kauppasopimuksia, kuten Nipponsale formia ja Demolischconia. Nipponsale on maailmalla vähemmän käytetty sopimusmuistio, ja se on pääasiassa käytössä, kun tehdään aluskauppaa Kaukoidän markkinoilla lähinnä japanilaisten kanssa.

Demolischcon ja sen aikaisempaa versiota scarpsalea käytetään yleisesti alusta myytävässä romutettavaksi tai muuten kierrätettäväksi pois käytöstä.

Tässä työssä tulen keskittymään ainoastaan käytettyjen alusten kauppaan, koska uudisrakennuskauppa on omalukunsa ja sillä on omat sopimuksensa, joten olen rajannut sen tämän työn ulkopuolelle.

Aluksen romutuksen osalta käsitelen lähinnä siihen liittyviä kansainvälisiä sopimuksia ja nekin lähinnä pintapuolisesti mainitsemalla, mitä on olemassa ja mitä tulee ottaa huomioon alusta myytävässä romutettavaksi.

2 KAUPPA SOPIMUKSET

Kauppasopimuksia on olemassa erilaisia, eri tarkoituksiin tehtyjä ja jokaisella on omat hyötynsä ja haittansa. Tässä työssä käsittelem lähinnä Norwegian saleformia ja sen 1993 versiota (NSF93). Tämä sopimusmuistio on ehkä eniten käytössä maailmalla käytettyjen alusten kaupassa, varsinkin täällä Euroopassa. Nipponsale on toinen käytössä oleva sopimusmuistio ja se on lähinnä Kaukoidässä ja japanilaisten keskuudessa käytössä.

NSF ja Nipponsale ovat kumpikin sopimusmuistioita, joissa sovitaan kaupan toteutus ehdoista, jotka vahvistetaan varsinaisella kauppakirjalla ”Bill of sale”, jolloin lopullinen omistusoikeus siirtyy uudelle omistajalle. Kuitenkin nämä molemmat sopimukset antavat tietyn sitovuuden, kun molemmat osapuolet hyväksyvät ja allekirjoittavat ne. Sopimukset eivät siis ole varsinaisia kauppakirjoja, vaan niissä sovitaan ehdot kaupan toteutuksesta, ja ne sitovat molempia osapuolia.

.

2.1 Norwegian saleform

Norwegian saleform on Norjan laivameklariliiton jo vuonna 1925 tekemä sopimusmuistio ja se sai Bimcon hyväksynnän vuonna 1956. Luonteeltaan Norwegian Saleform on aina ollut absoluuttinen osto- ja myyntisopimus, joka mahdollistaa laillisen omistusoikeuden siirtymisen ostajalle yhtäaikaan kauppahinnan maksun yhteydessä sekä vapauttaa mahdolliset ennakkomaksut.¹ Historiallisesti sitä on toisinaan käytetty rutiinisopimuksena myyjien antaessa ostajalle luottona osan kauppahinnasta.² Vuoden 1956 jälkeen sopimukseen on tehty useita teknisiä muutoksia johtuen käytössä sattuneista ongelmista.³ Muutokset on yleensä tehty Englannin tuomioistuimista saatujen päätösten jälkeen, jolloin päätösten vaikutuksia on haluttu rajata ja sanamuotoja

¹ Herring P., Strong M. Norwegian Saleform s.1

² Herring P, Stong M. Norwegian Saleform s.1

³ von Weissenberg tutkielma: s.6

selventää. Tulen myöhemmin työssäni käsittelemään, minkälaisia ongelmia sopimuksen käytöstä on aiheutunut ja minkälaisiin päätösiin oikeus on päätynyt.

Nykyisin on käytössä NSF 1993, joka julkaistiin vuonna 1994.

2.2 Nippon saleform

Ensimmäinen Nippon saleform julkaistiin vuonna 1956, ja siihen on tehty muutoksia ja päivityksiä vuosina 1971,1977,1993 ja 1999. Viimeisin versio on tehty käyttäjäystävälliseen muotoon kokoon A4, ja jokaisella täytettävällä kohdalla on omat boxinsa. Nippon-sale ei ole saanut läheskään niin laajaa kannatusta aluskaupan yhteydessä kuin NSF. Eniten sitä käyttävät japanilaiset myyjät. Sopimusmuistiot ovat hyvin samankaltaisia. Suurimpana erona on se, että Nippon-saleä käytettäessä neuvottelut päättyvät siihen kun ostaja hyväksyy aluksen pintapuolisen tarkastuksen jälkeen, eli siihen loppuvat neuvottelut, kun alus on tarkastettu ja tarkastuspäivämäärä on paperilla.⁴

2.3 Scrap-sale

Alusten romutusmarkkinoilla ei ole ollut saatavilla ennen vuotta 1987 mitään painettua sopimusmuistiota, vaikka käytössä oli enemmän tai vähemmän samanlaisia joskin puutteellisempia sopimuksia. Bimco julkaisi Scrap-salein vuonna 1987, ja vuonna 2002 se muuttui Demolischconiksi, koska kansainvälinen merenkulkujärjestö IMO antoi ohjeet alusten rakennusmateriaalien kierrättämisestä. Romutus-sana sai näin ollen väistyä huonon maineensa takia.⁵

⁴ Packard W: Sale & Purchase s. 141

⁵ Packard W: Sale& Purchase s.163

3 LUOKITUSLAITOS

Luokituslaitos perustettiin vakuutusyhtiöiden tarpeesta kartoittaa niiden riskit alusvakuutuksissa. Ensimmäinen luokituslaitos syntyi 1764, kun Lontoon vakuutusyhdistys ja vakuutusten välittäjät tekivät kirjan, joka sisälsi tietoja vakuutusta mahdollisesti tarvitsevista aluksista⁶. Tämä kirja tunnetaan nykyään nimellä *Lloyd's Register*⁷.

Tänä päivänä luokituslaitosten valvonta kattaa lähes koko laivan elinkaaren aina rakennusmateriaalien valmistuksesta aluksen rakentamiseen ja käytöstä poistoon saakka.⁸ Luokituslaitoksilla on tänä päivänä yhä enemmän viranomaisluonteisia tehtäviä, koska monet lippuvaltiot ovat nykyään delegoineet heille omia tarkastuksiaan. Tämä johtuu paljolti kustannuskysymyksistä, koska luokituslaitoksilla on nykyisin maailmanlaajuiset kattavat toimistoverkostot. Tällöin niillä on mahdollisuus suorittaa tarkastukset joustavasti missä päin maailmaa tahansa alusten aikataulujen salliessa. Tällaista mahdollisuutta lippuvaltioilla ei ole, ja laivat joutuvat usein odottamaan ja siirtymään pois normaalista liikenteestä suorittaakseen vaaditut tarkastukset. Kustannuksia säästyy kun alustarkastukset voidaan joustavasti suorittaa hektisen liikenteen vaatimalla aikataululla.

Luokituslaitokset istuvatkin molemmin puolin pöytää. Ne valvovat toisaalta julkista intressiä ja taas toisaalta vakuutusyhtiöiden ja asiakkaan intressiä.

Aluskaupan osalta luokituslaitoksilla on keskeinen osa myös siksi, koska alus yleensä myydään sellaisena kuin se on. Siellä missä se on ehdoin, sekä vapaana luokituslaitoksen huomautuksista. Tämä aiheuttaa sen, että yleensä aluskaupan yhteydessä myytävälle alukselle tehdään tarkastus, jolloin katsotaan, että alus on luokituslaitoksen sääntöjen mukaisessa kunnossa rungon, koneistojen ja muiden laitteiden osalta.

⁶ Stopford M. *Maritime Economics* s.658

⁷ Stopford M. *Maritime Economics* s.658

⁸ von Weissenberg: tutkielma s. 7

4 ALUSKAUPPA

4.1 Kaupankäynnin aloitus

Aluskauppa lähtee käytännössä siitä, että yhtiössä tehdään päätös myynnistä tai ostopista. Tällöin päätetään, miten kauppa tullaan toteuttamaan, eli käytetäänkö välittäjää vai yritetäänkö myydä tai ostaa suoraan itse. Käytännössä lähes kaikki varustajat käyttävät nykyään meklaria, koska heillä on maailmanlaajuiset kattavat verkostot ja kontaktit löytää kiinnostuneet ostajat ja myyjät sekä kaupan olevat alukset. Normaali palkkio meklarille aluskaupan toteutuessa on yksi prosentti kauppahinnasta, joten yrittäjiä tähän toimintaan riittää. Lisäksi välittäjän vastuu kaupassa on olematon.

Meklarin tultua valituksi hän aloittaa työnsä etsimällä potentiaalisia ostajia. Mekla-reilla on yleensä kontaktit muihin välittäjiin, ja tätä kautta potentiaaliset ostajat tai myyjät löytyvät. Yleensä aluksesta annetaan lyhyt esittely, minkälainen alus on kyseessä eli kerrotaan kapasiteetti, nopeus, polttoaineen kulutus, varustus yms. yleistietoa ja ehkä myös esitetään joitain valokuvia sekä lisätiedot pyydettyä. Tällaiset tarjouskyselyt päättyvät lauseeseen ”tietojen uskotaan olevan oikeita, mutta ei taata niiden oikeellisuutta”. Tällä lausekkeella välittäjät suojaavat itseään mahdollisten ostajien esittäessä valituksia tietojen huonosta paikkansapitävyydestä.⁹ Epätarkkuudet ja riittämättömät dokumentit voivat johtaa vahingonkorvauksiin, eli käytännössä myyjän on oltava tarkka alusta koskevissa asiakirjoissa ja myyntidokumenteissa.¹⁰

Kun kiinnostunut ostajaehdokas on löytynyt, normaalisti tämä tulee pyytämään lupaa tarkastaa aluksen luokitushistoria, ”classification records”. Ostaja haluaa tutustua myös aluksen rakennepiirustuksiin pääasiassa yleispiirustukseen ”general arrangement” ja kapasiteetti- ja rakennuspiirustukseen ”capacity plans”. Lisäksi ostaja normaalisti tarkastaa aluksen asiakirjat ”trading certificates”, ja näiden papereiden tulisi olla voimassa

⁹ W Packard : Sale & Purchase s.70

¹⁰ P. Herring, Strong. M :Norwegian Salesform s.114

vähintään kolme, mutta mieluummin kuusi kuukautta. Mitä kauemmin paperit ovat voimassa, sitä parempaa hintaa aluksesta voi odottaa.¹¹

Piirustuksiin tutustutaan siksi, että tiedetään, minkälainen alus on kyseessä ja mitä sillä voidaan kuljettaa. On myös huomioitava se, että esimerkiksi norjalainen kauppasopimusmuistio ei sisällä tietoa aluksen ”kuollutpainosta”.¹² Lisäksi etenkin vanhan tonniston ollessa kyseessä ja sen elinkaaren ollessa loppuillaan aluksen tyhjätaino on tärkeä tieto, koska siitä muodostuu sen romutusarvo, joka vaikuttaa aluksen myynti hintaan.¹³ Käytännössä aluksen tyhjätainosta lasketaan, paljonko siitä saadaan romumetallia ja mikä on senhetkinen romuraudan markkinahinta tämä määrittää paljolti romutettavan aluksen hinnan.

Luokitushistoriasta saadaan oleellista tietoa aluksen käytöstä, mitä luokkaan vaikuttavia korjauksia on tehty. Mitä on tapahtunut alukselle vuosien varrella, onko esim. koneistossa ollut jotain huomattavia vikoja mitkä voisivat tulevaisuudessa aiheuttaa kustannuksia. Lisäksi tarvitaan tietoja onko pohjakosketuksia, karilleajoja yms, mitkä voivat tuoda tulevaisuudessa yllätyksiä. Luvan tutustua näihin tietoihin myöntää aina aluksen omistaja, jolloin normaalisti luokituslaitos antaa ostajaehdokkaalle mahdollisuuden tutustua dokumentteihin heidän toimistossaan, tai sitten papereihin tutustutaan kyseisellä aluksella. Nykyään lähes kaikki informaatio luokituslaitoksilla on sähköisessä muodossa, joten ostaja saa yleensä luvan muutamaksi tunniksi, jolloin tiedostot avataan tunnuksilla tietokoneelta ja ajan kuluttua loppuun tiedosto sulkeutuu. Näitä tiedostoja ei saa eikä voi kopioida. Tällä tavoin luokituslaitokset pyrkivät suojaamaan asiakkaitaan estämällä tietojen leviämisen ulkopuolisille.

Kun ostajaehdokas on tutustunut aluksen papereihin, piirustuksiin yms, ostaja yleensä tekee ostotarjouksen, jolloin välittäjä lähettää ns. ”Firm offerin”, joka yleensä lähetetään faksina tai sähköpostitse, ja siinä sovitaan kaupan pääasiallisista ehdoista mukaan lukien oikeus tarkistaa alus.¹⁴

¹¹ W Packard : Sale & Purchase s.71

¹² P. Herring, Strong. M :Norwegian Salesform s.47

¹³ W Packard : Sale & Purchase s.71

¹⁴ W Packard : Sale & Purchase s.74

Muistilista tarjouksesta voi olla William Packardin Sale & Purchase kirjan mukaan tällainen:

- Paikka, Päivämäärä ja aika
- Tilinumero
- Tarjouksen voimassa oloaika ja päivämäärä
- Myyjän tiedot
- Aluksen nimi
- Aluksen tiedot(esim. rakennusvuosi, luokka, kuollutpaino)
- Hinta
- Ennakkomaksu
- Kaupan päättäminen

Aluksesta

- Tarkastus(milloin ja missä, kelluessa vai kuivatelakalla, runko, koneistot ja varusteet)
- lokikirjojen ja certificaattien tarkastus
- luokitus historian tarkastus
- Luokitustilanteen tarkistus

Toimitusajankohta

- toimitusaika, satama, paikka
- makuupäivät, peruuntumisajankohta
- turvallisesti kelluen
- vapaa rahtauksesta
- vapaa lastista
- vapaa salamatkustajista
- vapaa mustistalistoista
- luokitus voimassa
- vapaana luokan huomautuksista
- vapaana yhteisistä haaverista
- tarkastuksen mukaisessa kunnossa(normaali kuluminen hyväksytään)
- tarkastukset tehty ja voimassa
- aluksen paperit voimassa min.6 kk
- vapaa rasitteista

- vapaa meripanttioikeuksista
- vapaana kaikista lainoista mistä tahansa
- aluksen varusteet, varastot, varaosat, polttoaineet, voiteluaineet
- telakointi
- ostajan havainnot laivasta
- ilmoitukset
- lista kaupanpäättämis- dokumenteista
- yksityisyys ja salassapito
- oikeuspaikka
- noudatettava laki, yleensä englannin lakia
- käytettävä kauppasopimus¹⁵

Tämän jälkeen päästään yleensä aluksen tarkastusvaiheeseen, joka on kaupankäynnin tärkeimpiä osioita. Koska käytetyt alukset myydään pääasiassa ”as is where is” - ehdoin, ostajan selonottovelvollisuus on varsin merkittävä, jotta välttyttäisiin kaupankäynnin jälkeisiltä riitaisuuksilta.

4.2 Aluksen tarkastus

Ostajalla on muutamia vaihtoehtoja aluksen tarkastamiseen riippuen siitä mitä kauppasopimusta käytetään. Käytettäessä NSF 93-sopimusta käytännössä on kaksi vaihtoehtoa: ensimmäinen on, että ostaja tarkastaa aluksen ja sen luokitushistorian ennen sopimusneuvotteluja ja hyväksyy ne. Toisessa tapauksessa osapuolet ovat neuvotelleet sopimuksen valmiiksi ja ostaja on varannut oikeuden tarkistaa alus ja luokitushistorian kaupanehtoina.¹⁶ Kolmas vaihtoehto on että, ostaja hylkää oikeuden tarkistaa alus- tai luokitushistorian tai molemmat. Paras vaihtoehto on W. Packardin mukaan tällaisissa tapauksissa hylätä molemmat ja lisätä niin sanottu raideri kauppasopimukseen, jossa kirjallisessa muodossa sovitaan, kuinka tehdään. Tyypillinen esimerkki tällaisesta lauseesta voi olla mm.

¹⁵ W Packard : Sale & Purchase s.75

¹⁶ P. Herring, Strong. M :Norwegian Salesform s.63

*”The Buyers have waived their rights to inspect the vessel and her class records and this sale is therefore fully outright subject only to the terms and conditions of agreement”.*¹⁷

Nipponsalea käytettäessä riittää, että ostaja on tehnyt pintapuolisen tarkastuksen myytävään alukseen, ja tämä tarkastuspäivämäärä lisätään kauppasopimukseen, jolloin neuvottelut voidaan viedä päätökseen.

Tarkastuksen jälkeen ollaan siinä pisteessä, että ostaja ja myyjä voivat neuvotella lopullisista hinnasta ja ehdoista sekä aluksen luovutuksesta, jollei näitä ole jo aiemmin sovittu. Normaalisti tämä tapahtuu siten, että kummankin osapuolen välittäjät lähettelevät toisilleen tarjouksia ja vastatarjouksia sekä keräävät sovittuja asioita kauppasopimus muistioon. Mitä lähemmäs lopullista kauppaa päästään, sitä lyhemmän aikaa kummallakin osapuolella tarjoukset ovat voimassa. Tällä tavoin pyritään lyhentämään osapuolten miettimisaikaa ja saamaan paremmat ehdot itselle.

Normaalisti kauppasopimuksen allekirjoituksen jälkeen ostaja joutuu maksamaan ennakkomaksua, joka on n. 10 % aluksen kauppahinnasta. Tämä summa tallennetaan myyjän pankkitilille, jossa siihen tehdään ns. varauma, jolloin sitä ei voi käyttää. Nykyään yleisesti ovat käytössä välittäjien pankkitilit varsinkin jos välittäjät ovat hyvämaineisia.

4.3 Virheet kaupankäynnissä

Olen koonnut tähän esimerkinomaisesti aluskaupassa sattuneita oikeustapauksia, jotta ainakin tämäntapaisia virheitä osattaisiin välttää.

Tapaus ”Andreas P”¹⁸ Tässä tapauksessa ostaja ja myyjä olivat sopineet irtolastilaiva Andreas P:n kaupasta käyttäen norjalaisen saleformin vuoden 1987 versiota, jossa sovittiin mm. seuraavaa: alus toimitetaan kuivatelakalla Ulsanissa Koreassa, joten

¹⁷ W Packard : Sale & Purchase s. 106

¹⁸ [1994] 1 Lloyd’s law rep vol 2 s. 183

oli sovittu kuivatelakointilausekkeen käytöstä MOA:ssa. Tällöin suoritettaisiin luokituslaitoksen tarkastus, jossa ostaja voisi olla mukana, mutta ei saisi mitenkään vaikuttaa tarkastajan päätöksiin. Lisäksi sovittiin siitä, että alus on myyjän riskillä ja vastuulla ja vapaana luokan huomautuksista ja että ostaja teettää myös omaan laskuunsa joitain töitä telakalla.

Luovutuksen jälkeen jouduttiin tekemään korjauksia mm. topside tankeissa, paino-lastitankkien ilmaputkissa, ankkurikettinkien uusimista yms. Ostaja vetosi oikeuskanteessaan siihen, että nämä huomautukset ja luokituslaitoksen korjausvaateet olivat tapahtuneet ennen aluksen luovutusta. Myyjä kieltäytyi vastuusta vedoten siihen, että ei ollut huomautuksia ennen luovutusta aluksen papereissa ja jos oli, ne oli tehty väärin perustein ostajan vaikuttaessa luokan tarkastajan päätöksiin.

Oikeus katsoi päätöksessään löytäneensä todisteet mm. sille, että kun ostajat olivat sopineet maksavansa kaiken tilaamansa työn telakalla tämä kattaa myös epäsuorasti luokan määräämät työt. Lisäksi terästyöt, jotka määrättiin tehtäviksi topside tankeissa ja runkolevyissä, vaikuttivat huomautuksiin aluksen luokituspapereissa, ja vaikka ostajat olivat sopineet maksavansa nämä työt, heillä oli oikeus periä kustannukset näistä takaisin myyjältä.

Oikeus kuitenkin vähensi kokonaiskustannuksista yhden kolmasosan, koska luokan tarkastajalla oli sen mielestä aikomus tehdä aluksesta astetta parempi kuin se oli. Ilmaputkien ja ankkurikettinkien osalta oikeus totesi, että näistä ei ollut mitään huomautuksia olemassa ennen luovutusta. Tämän tapauksen opetuksena on se että, ostajan tulee olla erittäin huolellinen tarkastaessaan alusta

Tapauksessa ”Montrose”¹⁹, jossa ruotsalainen omistaja myi höyryalus Montrosea kreikkalaisille, kauppasopimuksessa sovittiin mm. luovutussatama ja maksutapa. Lisäksi siellä oli maininta oikeuspaikasta, missä käydään oikeutta sopimusrikkomuksesta, ja tämä oli Lontoo.

¹⁹ [1968] 2 Lloyd’s law rep vol 1 s.337

Riita tuli sopimuksesta, jolloin nousi esiin kysymys, käytetäänkö oikeudessa Ruotsin vai Englannin lakia. Välimiesten päätöksen mukaan käytettäisiin Englannin lakia. Ostaja valitti tästä, koska ostajalle oli edullisempi Ruotsin laki mikä korvasi enemmän kuluja.

Päätöksessään oikeus totesi, että vaikka sopimus oli selkeästi sidoksissa Ruotsiin, niin osapuolet olivat sopineet välimiesmenettelyn Englantiin, ja tällöin sopineet hiljaisesti Englannin lain käytöstä. Ostajan vaateet hylättiin. Tämä tapaus osoittaa sen että oikeuspaikalla ja valittavalla lailla on merkitys.

The ”Alfred trigon ” nimisen²⁰ aluksen myynnin yhteydessä kiisteltiin sopimuksen lausekkeesta ”free of average damage affecting class”. Tapauksessa alus tarkastettiin Italiassa ja luovutettiin myöhemmin Ruotsissa. Luovutuksen jälkeen aluksen uusi miehistö teki muutamia tunteja luovutuksen jälkeen painetestejä aluksen painolasti tankeille huomaten tankkitopin vuotavan useasta paikkasta.

Uusi omistaja kutsui paikalle luokituslaitoksen edustajan, joka totesi, että aluksessa oli tehtävä huomattavia korjauksia, jotta laiva säilyttäisi luokkansa. Luovutuksen yhteydessä aluksen paperit olivat kunnossa ja ilman huomautusmerkintöjä.

Välimiesoikeus jätti tutkimatta varisnaiset kiistanalaiset kysymykset eli mitä tarkoittavat ”Affecting class” ja ”average damage”. Tuomioistuimien totesi päätöksessään, että ”average damage” on sellainen vahinko, joka aiheutuu vaarasta, jonka vakuutus kattaa. Tätä välimiehet eivät olleet tutkineet ollenkaan. Juttu palautettiin heille.

Tapauksessa oli kyse aluksen omistajan velvollisuudesta luokituslaitosta kohtaan ilmoittaa sellaisista seikoista, jotka vaikuttavat aluksen luokkaan. Aluksen omistajalla on luokituslaitoksen kanssa tekemänsä sopimuksen mukaan velvollisuus ilmoittaa laitokselle kaikista asioista, jotka voivat aiheuttaa huomautuksen aluksen luokkaan.

²⁰ [1981] 3 Lloyd’s law rep vol 2 s.333

Tapaus ”Niobe”²¹. Tässä tapauksessa kiisteltiin aluksen kunnosta luovutushetkellä, jolloin havaittiin useita vikoja. Alus oli tarkastettu sopimuksen tekohetkellä ja luovutettiin vain kymmenen päivää sopimuksen teon jälkeen. Suurimpana vikana huomattiin aluksen konehuoneen automaatiojärjestelmän viat, jotka jouduttiin korjaamaan. Asiassa tuli esiin myös useita muita kiistanalaisia seikkoja, mm. tiesikö myyjä koneautomaation tilasta. Vai oliko vika piilevä ja jos myyjä tiesi, niin milloin se tuli hänen tietoonsa?

Myyjän on annettava ostajan tietoon kaikki aluksen käyttöön oleellisesti vaikuttava tieto. Aluksen on oltava luovutushetkellä tarkastuksen mukaisessa kunnossa, ja normaali kuluminen hyväksytään. Myyjän on myös ilmoitettava luokituslaitokselle asiat, jotka aiheuttavat huomautuksen luokkaan.

Ulla von Weissenberg kertoo tutkielmassaan tapauksesta seuraavaa: Tapausta käsiteltiin Englannin kaikissa oikeusasteissa, joissa pohdittiin, milloin omistaja on saanut tiedon puutteesta ja milloin hänelle on syntynyt ilmoitusvelvollisuus.

Välimiesten päätösten mukaan ratkaiseva päivä on sopimuksen allekirjoituspäivä. Tuomioistuimen ensimmäinen aste piti ratkaisevana automaation edellistä luokitus-tarkastus päivää ennen sopimuksen solmimista.

Seuraavassa asteessa katsottiin että, kauppasopimusklauusulit velvoittavat myyjää ilmoittamaan asiat, jotka tulevat hänen tietoonsa sopimuksen solmimisen jälkeen ennen luovutusta.

Tapaus meni lopulta korkeimpaan oikeuteen, joka katsoi, että myyjä on sopimuksen mukaan velvollinen ilmoittamaan kaikki asiat, jotka vaikuttavat luokitukseen riippumatta siitä, koska myyjä on saanut ne tietoonsa. He kuitenkin katsoivat, että myyjän ei tarvitse ilmoittaa jo luokituslaitoksen tiedossa olevia asioita.²²

Kuten tapaus osoittaa, on tärkeää, että myyjä ilmoittaa asiat, mitkä tulevat tai ovat hänen tiedossaan ja mitkä vaikuttavat luokitukseen myös luokituslaitokselle. Lisäksi

²¹ [1995] 4 Lloyd's law rep vol s.579

²² von Weissenberg tutkielma s.60

tapaus osoittaa sen, että ostaja on velvollinen ottamaan selvää niistä seikoista jotka ovat jo luokituslaitoksen tiedossa.

Ignazio Messina vastaan Polskie Linie Ocanicze²³ tapauksessa oli tarkoitus, että Messina ostaa Polskie Lineltä neljä Ro-Ro- alusta ja kymmenen trukkia, jotka olivat aluksissa. Tapauksessa kiisteltiin onko kauppasopimus syntynyt vai ei.

Alusten varsinainen omistaja oli POL:n ja ne rakentaneen telakan yhteisyrittäjä, mutta POL toimi omistajan edustajana neuvotteluissa. Käytössä oli NSF 87, jonka klausuleja 83 ja 86 muutettiin lisäyksillä ja yksityiskohdilla.

Ennen kuin neuvottelut saatiin päätökseen, POL myi alukset toiselle yritykselle, jolta Messina joutui ostamaan ne myöhemmin kalliimmalla hinnalla. POL väitti, että sillä ei ollut juridisesti sitovaa sopimusta Messinan kanssa ja yritys katsoo, että sopimus oli Messinan ja sen yhteisyrityksen välinen.

POL vetosi ennakkotapaukseen, jossa sopimus ei ollut sitova, koska kaikkia yksityiskohtia ei ollut sovittu. Messinalla oli asiasta toisenlainen näkemys. Tuomioistuimen mielestä ei ole olemassa sitovaa sopimusta ennen, kuin kaikki yksityiskohdat on sovittu.

Tämän tapauksen opetus on se, että sopimuksen kaikki yksityiskohdat tulee sopia ennen, kuin sopimuksesta tulee sitova. Lisäksi on tarkkaan selvitettävä, kuka tai ketkä ovat alusten todellisia omistajia, koska vain omistajat voivat vahvistaa lopullisen kaupan.

Tapaus ”Taria”²⁴. Uudisrakennuksen ostokiistassa myyjä halusi purkaa kaupan, koska viimeinen maksuerä oli myöhässä. Käytössä oli NSF 87, jossa oli sovittu mm., että myyjä informoi ostajaa riittävän usein aluksen valmistumisesta.

Ensimmäinen ilmoitus piti tehdä 3kk ennen, seuraava 1kk ennen ja viimeinen 7 päivää ennen aluksen luovutusta, koska maksussa oli kolmen pankkipäivän aika.

²³ [1995] 5 Lloyd's law rep vol 2 s.566

²⁴ [1998] Lloyd's law rep vol 2 s.341

Heinäkuun 26. päivänä 1995 myyjä antoi seitsemän päivän ilmoituksen, jonka ostaja kuitenkin hylkäsi, siksi koska aluksen kahmarit eivät täyttäneet sovittua. Myyjä varoitti myöhemmin ostajaa siitä, että jos he eivät hyväksy seitsemän päivän ilmoitusta, heillä ei ole muuta vaihtoehtoa kuin syyttää ostajaa sopimuksen rikkomisesta. Tämän jälkeen ostaja hyväksyi ilmoituksen, koska se uskoi pääsevänsä kahmariasiassa molempia tyydyttävään sopimukseen. Myyjä ei saanut maksun viimeistä erää elokuun toisen päivään mennessä ja ilmoitti peruuttavansa kaupan.

Oikeus totesi asiaa tutkittuaan, että myyjällä ei ole oikeutta purkaa kauppaa. Ensiksi oli sovittu, että viimeinen erä maksetaan, kun alus olisi valmis luovutettavaksi. Alus oli valmis tähän vasta 31. heinäkuuta, ja tästä päivästä ostajalla oli kolme päivää aikaa toimittaa maksu.

Toiseksi tuomarin mielestä sopimuksessa sovittiin niin, että maksu suoritetaan aluksen luovutuksen aikana, mutta viimeistään kolme pankkipäivää sen jälkeen, kun seitsemän päivän ilmoitusaika on kulunut umpeen. Tämä päivä oli toinen elokuuta. Viides ja kuudes päivä elokuuta sinä vuonna oli viikonloppu, joten ostajalla oli riittävästi aikaa, ja näin ollen myyjällä ei ollut oikeutta purkaa kauppaa tämän sopimuksen nojalla.

Tämä kiista osoittaa, kuinka tärkeitä ovat yksityiskohdat sopimuksissa, esim. päivämäärä, ja mitä tarkoitetaan toimitusajalla.

Tapaus ”Windfall”²⁵. Tämän tapauksen tarkoituksena on osoittaa, minkälaisia seurauksia voi olla, jos alus ei ole vapaa rasitteista meripanttioikeuksista ja muista siihen kohdistuvista maksuista.

Alus myytiin vuonna 1994 Nigerian National Shipping Linelta Atmos Navigationille, joka korjautti sitä ja myi sen edelleen Startree Shippingille seuraavana vuonna NSF 87:ää käyttäen. Kaupassa oli sovittu, että alus on myyjän riskillä luovutukseen saakka ja se on vapaana kaikista riskeistä ja panttauksista, tai muuten kauppa voidaan

²⁵ [1998] Lloyd’s law rep vol 2 s.664

purkaa. Muutamaa viikkoa kaupanteon jälkeen Nigerian National Shipping Line ja Nigerian valtio hakivat yksipuolisen maailmanlaajuisen Mareva päätöksen (yhtiö vastaajana oikeuden käynnissä päätöksessä annetaan kielto hävittää varallisuutta mahdollisen vahingonkorvauksen varalta) päätöksen, joka kuitenkin kumottiin nopeasti, mutta päätökseen nojautuen alus kuitenkin arrestoitiin Dakarissa Senegalissa.

Nigerian National Shipping Linea kehoitettiin purkamaan saarto, mutta tähän ei kuitenkaan suostuttu, vaikka heidän Euroopan- johtajansa vangittiin. Senegalin oikeus teki päätöksen, että aluksen omistusoikeus olisi palautettava Nigerian Shipping Linelle, jonka jälkeen aseistettu Nigerianlainen miehistö poliisin avustamana valtasi aluksen.

Alus siirtyi Caymansaarten lipun alle, jolloin brittiläisen lähetystön diplomaatit yhteistyössä Caymansaarten oikeusviranomaisten kanssa saivat purettua tilanteen. Oikeudenkäyntien jatkuessa NNSL joutui selvitystilaan ja Atmos ryhtyi hakemaan korvauksia Nigerian valtiolta. Lisäksi alusta ostamassa ollut Startree Shipping alkoi vaatia vahingon korvauksia Atmoselta kaupan peruuttamisesta.

Kuten tapauksesta käy ilmi, on tärkeää tarkistaa aluksen tosiaan olevan vapaa rasitteista. Lisäksi täytyy olla erittäin varovainen käydessään kauppa ns. alikehittyneiden maiden kanssa, koska ne eivät kaihda voimakeinojen käyttöä.

4.4 Luokituslaitoksen rooli

Luokituslaitoksen rooli on hyvin keskeinen aluskaupassa. Aluksen myynnin yhteydessä suoritettavan luokitustarkastuksen voi tilata ainoastaan myyjä tekemällä kirjallisen pyynnön kyseiselle luokituslaitokselle. Laitos ei siis tee tarkastusta koskaan ostajan pyynnöstä, koska sillä on asiakassuhde vain aluksen omistajaan.

Tarkastuksen yhteydessä aluksesta tehty kauppasopimus ei mitenkään kuulu luokituslaitoksen tarkastajalle, eikä tämä ota sitä vastaan²⁶. Itse tarkastus on hyvin laiva-kohtainen²⁷. Aluksen omistaja antaa joko itse aluksessa luvan tarkastaa luokitushistorian, tai omistaja voi antaa luokituslaitokselle kirjallisen luvan antaa ostajan tutustua aluksen papereihin. Tämän jälkeen luokituslaitoksen tarkastaja tekee alukselle tarkastuksen.

Käytännössä tämä tapahtuu siten, että tarkastaja visuaalisesti tutkii aluksen rakenteet ja sen koneistot, käy painolastitankeissa, tutkii lastitilat, sääkannet, putkistot ja muut, mitkä voidaan tarkastaa aluksen ollessa vedessä.

Pohjatarkastus voidaan tehdä joko kuivatelakalla tai sukeltajat tarkastavat pohjan. Nykyään eniten käytetty vaihtoehto on sukeltajien tekemä tarkastus, mikä johtuu paljolti kustannussyistä. Aluksen telakointi on kallista ja aikaa vievää puuhaa. Tällöin luokituslaitos pyytää hyväksymäänsä sukellusyritystä tekemään tarkastuksen. Tarkastus videoidaan ja nauhoitetaan. Sukeltaja kuvaa ja tarkastaa aluksen pohjan noudattaen luokituslaitoksen tarkastajan ohjeita. Luokituslaitoksen tarkastaja on koko ajan yhteydessä sukeltajaan, ja kuvan avulla hän voi ohjailia sukeltajaa, ja näin ollen hän saa kattavan kuvan aluksen pohjan kunnosta²⁸.

Frej Mattson mainitsi luennollaan muutamia esimerkkejä, jotka aiheuttavat erimielisyyksiä ostajan ja myyjän välillä pohjatarkastuksen yhteydessä, mutta jotka eivät aiheuta huomautusta aluksen luokitustietoihin. Nämä ovat mm. pallekölin kokonaan tai osittain puuttuminen, väärät tai puuttuvat sinkki- eli uhrautuvat anodit, pohjanmaalauus, puuttuvat pultit ja mutterit merivesikaivojen ritilöistä, korjaukset tai muutokset potkuriakselin läpiviennissä välyksen ollessa riittävä sitä avattaessa ja vauriot aluksen ohjailupotkureissa, jos ne eivät vaikuta aluksen propulsioon.

Sen sijaan luokitustietoihin vaikuttavia asioita, jos niitä ei korjata, ovat mm. puuttuvat merivesikaivon ritilät, puuttuva potkuriakselin köysisuoja, puuttuvat tarkistusluu-

²⁶ Frej Mattsonin luento 28.11.2008

²⁷ Jerome Loup haastattelu 12.8.2008

²⁸ Frej Mattson luento 28.11.2008

kut peräsimen saranatapeilta, puuttuvat potkurilapojen pultit tai niiden lukitus, vuodot tai halkeamat peräsिमessä, vauriot ohjailupotkureissa, jos ne vaikuttavat propulsioon tai dynaamiseen positio järjestelmään, ja vauriot runko ja pohjalevyissä, jos ne menevät alle hyväksytyjen luokituslaitoksen sääntöjen²⁹.

Tarkastuksen jälkeen tarkastaja kirjoittaa tarkastusraportin. Tähän raporttiin ei kirjata aikaisempia luokan huomautuksia, jos niissä ei ole tapahtunut muutoksia, eli vaikka ei ole korjattu, sitä ei mainita. Korjatut aikaisemmat huomautukset raportoidaan luokituslaitoksen normaalin menettelyn mukaan. Uudet löydökset myös raportoidaan normaalin luokituslaitoksen menettelyn mukaan. Tämä raportti annetaan vain aluksen omistajalle.

Luokituslaitos ei halua ottaa kantaa aluskauppaan millään tavalla, eli se haluaa pysyä riippumattomana aluskaupan yhteydessä. Mutta joskus tämäkin on kyseenalaista.

Jerome Loup Germanicsh Lloydin Le Havren toimistosta kertoi tästä hyvän esimerkin. Heidän laitoksensa tarkastajat olivat tarkastaneet Marseillessa vuosia samaa linjaa ajavaa alusta, joka tuli myyntiin. Ostaja oli tässä tapauksessa heidän yhtiönsä suurimpia asiakkaita, ja myyjä oli paljon pienempi yhtiö. Aluksen myyntitarkastukseen ei voitu määrätä samoja Marseillen tarkastajia, jotka olivat tarkastaneet jo vuosia kyseistä alusta. Välttääkseen luotettavuusongelmat ostajan taholta luokituslaitos lähetti sinne tarkastajat Le Havren toimistosta. Saman yhtiön tarkastajat ovat kuitenkin lojaaleja toisiaan kohtaan, ja näin ollen he eivät voineet tehdä mitään suuria löydöksiä³⁰.

Luokituslaitoksen ja varustamon välisessä suhteessa on eräänlaista ”kissa ja hiiri -leikkiä”. Vaikka aluksen omistajalla on ilmoitusvelvollisuus tietystä aluksen luokitukseen vaikuttavista asioista, aina kuitenkin näistä ei ilmoiteta. Tarkastuksen yhteydessä jätetään kertomatta tai yritetään piilotella jotain asioita, joiden tiedetään aiheuttavan huomautuksen. Tämä johtuu monesti taloudellisista tai aikataulullisista syistä. Aluksella ei yksikertaisesti ole aikaa riittävästi korjauksiin. Vuosikausien käytännön kokemuksen on osoittanut, että alusten miehistöt joutuvat usein syyllisty-

²⁹ Frej Mattson luento 28.11.2008

³⁰ Jerome Loup haastattelu 12.8.2008

mään tähän piilottamiseen. Toisaalta luokituslaitosten tarkastajat ovat paljolti entisiä merimiehiä, joten he tunnistavat tämän ongelman ja pyrkivät löytämään asiat, joita yritetään kieltää. Joskus se on kuitenkin vaikeaa kaiken kiireen keskellä.

4.5 Aluksen kuluminen

Kuten aikaisemmin tuli mainittua, käytetyt alukset pääasiassa myydään ”as is where is” and ”fair and tear expected” ehdoilla. Tämä aiheuttaa jonkin verran erimielisyyksiä aluksen luovutushetkellä. Aluksen tarkastamishetken ja luovutusajankohdan välillä voi kulua pitkäkin aika, mutta myyjä on vastuussa aluksessa luovutukseen saakka, mikä käytännössä tarkoittaa sitä, että sen tulee huolehtia aluksen normaalista kunnosapidosta. Lisäksi myyjän pitää korjata alus karille ajosta tai muista tällaisista vahingoista aiheutuneista vaurioista, jotka eivät ole ns. luonnollista kulumaa.

Ongelman aiheuttaa kuitenkin se, mikä on aluksen normaalista käytöstä aiheutuvaa kulumaa. Luonnollisena kulumana voidaan pitää esim. sellaisia asioita kuten aluksen irrotuksessa ja kiinnityksessä tulleita naarmuja ja kolhuja, koska näitä ei aina voida välttää.

Tietysti myös erilaiset lastit aiheuttavat kulumaa, toiset enemmän toiset vähemmän. Irtolasteja kuljetettaessa kuluminen voi olla hyvinkin suurta, koska koneellisessa lastauksessa ja purkauksessa ei voida välttyä iskuilta ja kolhuilta. Mitä isommaksi rae-koko irtolasteissa kasvaa, sitä suurempaa kuluminen on? Tästä syystä monissa esim. Bimcon tekemissä aikarahtaus- ja aluksen vuokraussopimuksissa määrätyt lastit kielletään kokonaan. Rautaromu ja louhoskivi ovat hyviä esimerkkejä tästä, ja niiden kuljettaminen sovitaan yleensä erikseen.

Myös aluskaupassa tulisi ottaa tämä huomioon varsinkin, jos aluksen pääasiallinen käyttötarkoitus on esim. louhoskiven kuljetus, koska sen aiheuttama kuluminen on huomattavaa. Ostaja voi hyvinkin hämmästyä, jos alusta on käytetty kuukausi tai kaksi tarkastuksen jälkeen kiven kuljetukseen, kuinka paljon peltien taipumista ja vääntymistä se voi aiheuttaa. Aluksen myyminen tällaisissa tapauksissa on helpompaa sellaiselle ostajalle, jolla on sama käyttötarkoitus alukselle, kuin myyjällä oli.

Muita vaihtoehtoja on aluksen tarkastuksen ja luovutusajankohdan välin pitäminen mahdollisimman lyhyenä, tai sitten vaihtoehto on myydä alus romutettavaksi. Muissa tapauksissa on selvää, että ostaja voi vaatia huomattaviakin korjauksia lastitiloissa tapahtuneista muutoksista.

5 DOKUMENTAATIO

Aluskaupan päättyessä luovutuspäivänä tarvittavat myyjän dokumentit voivat olla W. Packardin mukaan seuraavat:

1. Legal Bill of Sale (kauppakirja)
2. Certificate of Ownership (omistajatodistus aluksesta)
3. Confirmation of Class Certificate (luokanhyväksymis todistus)
4. Free of Encumbrances Certificate (rasitus todistus)
5. Certificate of Deletion (todistus siitä, että alus poistuu heidän käytöstään). Nämä ovat vähimmäistodistukset mitkä vaaditaan, joskin maailma on muuttunut paljon vuoden 1993 jälkeen, jolloin viimeinen NSF 93 tehtiin. Nykyisin vaaditaan paljon enemmän todistuksia riippuen eri maiden säädöksistä, ja siitä vaihdetaanko eri rekisteristä toiseen vai ei. Seuraavissa osioissa lisää tietoa mitä erilaiset todistukset tarkoittavat kaupanteon yhteydessä.

5.1 Myyjältä vaadittavia dokumentteja

1. Legal Bill of Sale eli kauppakirja, joka todistaa myyjän aluksen omistajaksi. Alus myydään ja rekisteröidään ostajan valitsemaan rekisteriin.³¹
2. Certificate of Ownership on todistus myyjän aluksen rekisteriviranomaisilta, kuka omistaa aluksen. Tavallisesti tämä ei saa olla 72 tuntia vanhempi luovutuspäivästä tai siitä, kun myyjä antaa Notice of Redinessin aluksen luovutuksesta.³²

³¹ P. Herring, Strong. M :Norwegian Salesform s.96

³² W Packard Sale & Purchase s.119

3. Confirmation of Class Certificate on luokituslaitoksen antama todistus siitä, että alus on luokassa eikä sillä ole huomautuksia todistuksessa. Tämäkään ei normaalisti saa olla 72:ta tuntia vanhempi aluksen luovutuksesta tai aluksen luovuttamisilmoituksesta laskettuna.³³

4. Free of Encumbrances Certificate on julkisen notaarin tai maistraatin antama todistus siitä, että alus luovutetaan vapaana rasitteista, kiinnityksistä, meripanttioikeuksista, muista lainoista, maksuista ja muista vaateista.³⁴ Uusi omistaja tuskin haluaa, että alus saarretaan maksamattomista saatavista.

5. Certificate of Deletion on todistus siitä, että luovutuspäivänä alus on poistettu sen vanhasta rekisteristä ja uudella omistajalla on mahdollisuus rekisteröidä se haluamansa lippuvaltion rekisteriin.³⁵

6. Copy of Seller's Certificate of Incorporation, on todistus siitä, että kyseessä on rekisteröity yhtiö. Lisäksi todistus kertoo tytäryhtiöt ja kuka tai ketkä sen omistavat, eli siinä ovat tiedot osakkeenomistajista, yhtiön johdosta ja valtuutuksesta myydä kyseinen alus.³⁶ Tämän tarpeellisuudesta ollaan monta mieltä, mutta se eliminoi kuitenkin sellaiset riidat, jotka syntyvät, kun osa omistajista myy aluksen toisten tietämättä, ja nämä yrittävät saada aluksen takaisin. Tämä voi tietysti olla vaikeaa, mutta voi aiheuttaa harmia uudelle omistajalle. Tämä todistus pitää olla maistraatin vahvistama. Todistus on tullut tärkeäksi ”Torrey Canjonin” onnettomuuden jälkeen 1960-luvulla, kun jokainen laiva ruvettiin rekisteröimään omaksi yhtiökseen.

Edellisen todistuksen kanssa samaan kategoriaan voivat kuulua lisäksi vaadittavat todistukset siitä, että yhtiö haluaa myydä aluksen: oikeaksi todistettu johtokunnan pöytäkirja viimeisestä kokouksesta (Board of Director`s Resolution) jolloin päätettiin myydä alus kauppasopimuksen mukaisin ehdoin. Certificate of Goodstanding todistus yhtiön hyvämaineisuudesta, Memorandum and Articles of Association selostus yhtiön liiketoimintatavasta ja lisäksi luettelo yhtiön johtajista ja osakkeenomistaja eli todistus siitä, kuka on kukin ja että heillä oikeus tehdä kyseistä kauppaa.³⁷

³³ W Packard Sale & Purchase s.119

³⁴ P. Herring, Strong. M :Norwegian Salesform s.101

³⁵ W Packard Sale & Purchase s.123

³⁶ P. Herring, Strong. M :Norwegian Salesform s 105

³⁷ W Packard Sale & Purchase s.123

8. Power of Attorney on valtakirja, jossa johtokunta, osakkeenomistajat, yms. valtuuttavat sen haltijan luovuttamaan kaikki kyseisessä kaupankäynnissä tarvittavat asiakirjat sekä mukaan lukien myös myytävän aluksen.³⁸

9. Copies of National, International & Class trading Certificates eli kopiot aluksen lippuvaltion ja luokan myöntämistä todistuksista; näihin riittävät yleensä aluksen päällikön allekirjoituksella vahvistamat kopiot.³⁹

10. Copies of Certificates of Registry and tonnage eli kopiot aluksen rekisterikirjasta ja mittakirjasta. Niiden kopioiden tulee olla lippuvaltion viranomaisen oikeaksi vahvistamia.⁴⁰

11 Green passportia ollaan nykyään vaatimassa aluksilta (ei ole toistaiseksi pakollinen). Tämä on dokumentti, jossa luetellaan kaikki aluksen rakentamisessa käytetyt vaaralliset materiaalit (esim. asbesti) ja lisäksi sen kuljettamat vaaralliset tuotteet (esim. polttoaineet ja lääkkeet).⁴¹

12. Aluksen piirustukset. Alusta rakennettaessa tehdään yleensä kolme sarjaa piirustuksia, joista yksi jää aluksen rakentaneelle telakalle, yksi alukseen ja viimeinen menee aluksen omistajayhtiön toimistoon. Näistä piirustuksista aluksessa mukana olevat seuraavat aluksen mukana ja konttorissa olevat usein vaaditaan lähetettäväksi uudelle omistajalle. Tämä siksi, että varsinkin moneen kertaan myydyissä aluksissa olevat piirustukset ovat osittain kadonneet ja uusien piirustusten hankkiminen telakalta tai muualta on erittäin hankalaa ja joskus miltei mahdotonta. Pitkäaikainen käytännön työskentely tällaisissa laivoissa on osoittanut asian paikkansa pitäväksi.

13. Lokikirjat: myyjä yleensä pitää lokikirjat itsellään, mutta jättää kopion sivuista laivaan, jos on tarve.⁴²

14. Blacklist Certificate on myyjän todistus siitä, että alusta ei ole mustalistattu luovutus hetkellä. Alus voidaan, kuten W. Packard kirjassaan kertoo, listata monista erisyistä esimerkiksi valtion toimesta.⁴³ USA boikotoi niitä aluksia, jotka ovat harjoittaneet kauppaa Kuuban tai Pohjois-Korean kanssa. USA ja Kanada boikotoivat niitä aluksia, jotka ovat käyneet Venäjän pohjoisen tyynenmeren puoleisella alueella.

³⁸ P. Herring, Strong. M :Norwegian Salesform s 105

³⁹ W Packard Sale & Purchase s.124

⁴⁰ P. Herring, Strong. M :Norwegian Salesform s 105

⁴¹ W Packard Sale & Purchase s.124

⁴² P. Herring, Strong. M :Norwegian Salesform s 103

⁴³ W Packard Sale & Purchase s.125

Syynä on riski, että laivat ovat salakuljettaneet Aasian mustalaisia sieltä. Australia boikotoi aluksia jotka ovat kuljettaneet eloperäisiä materiaaleja. Monet organisaatiot, esim. ITF myös boikotoivat aluksia maksamattomien palkkojen ja huonojen työolojen vuoksi. Arabien Boycott League, joka sijaitsee Damaskoksessa, boikotoi aluksia, jotka ovat liikennöineet Israeliin. Lisäksi Euroopan unionilla ja Port State Controlilla on omat mustat listansa.

15. Certificate of No Bottom Touching on myyjän tai aluksen päällystön todistus tai kirjallinen ilmoitus siitä, että alus ei ole ajanut karille tai saanut pohjakosketusta vedenalaisiin rakenteisiin (esim. matalassa vedessä tai ollessaan vuorovesilaiturissa) viimeisen kuivatelakoinnin jälkeen. Eikä sillä näin ollen ole vedenalaisia vaurioita.⁴⁴

16. Commercial Invoice for Vessel's Purchase Price on lasku missä on sovittu kauppa hinta ja aluksen päätiedot.

17. Commercial Invoice for Bunkers/lubricants eli lasku aluksessa olevista polttoaineista ja voiteluaineista.

18. Protocol of Delivery & Acceptance on virallinen dokumentti, jossa eritellään aluksen luovutuspäivä, -aika ja -paikka myyjältä ostajalle.⁴⁵

5.2 Ostajalta vaadittavat dokumentit

Ostajan puolelta vaadittavia dokumentteja on paljon vähemmän, näitä ovat mm. seuraavat:

1. Kopio todistuksesta yrityksen ja siihen kuuluvien yhtiöiden toiminnasta (esim. kaupparekisteriote Suomessa)
2. Kopio ostajayhtiön hallituksen päätöksestä ostaa alus
3. Oikeaksi todistettu luettelo yhtiön johtajista ja osakkeenomistajista
4. Ostajan valtakirja

⁴⁴ W Packard Sale & Purchase s.125

⁴⁵ P. Herring, Strong. M :Norwegian Salesform s 106

5.3 Kaupan päättäminen

Kun kaikki tarvittavat dokumentit ovat koossa ja aluksen luovutuspäivä lähestyy, annetaan Notice of Rediness of Delivery eli ilmoitus siitä, että ollaan valmiit aluksen luovutukseen. Tämän voi antaa aluksen päällikkö aluksen luovutussatamassa agentin kautta tai sen voi antaa omistaja kaupan välittäjien kautta suoraan ostajalle.

Kun ilmoitus on vastaanotettu, ostaja järjestää aluksen loppumaksun. Jotta kaupan päättäminen sujuisi joustavasti, on hyvä lähettää kaupassa tarvittavat dokumenttikopiot etukäteen ostajalle, että tämä voi etukäteen tarkistaa ne mahdollisten puutteiden ja virheiden varalta. Näin vältetään aikaa vieviltä viimehetken papereiden hankinnoilta.

Hyvä tapa olisi myös tehdä kaupan päättämisestä muistio, johon kerätään kaikki kauppaan liittyvä tieto ja siinä tarvittavat paperit. Kun ostaja luovutuspäivänä järjestää loppumaksun aluksesta, ostajan on myös muistettava vapauttaa ennakkoon maksettu käsiraha myyjän tilille sekä maksettava mahdolliset bunkkerit, voiteluaineet, proviantit ja varaosat mitkä jäävät alukseen.

William Packard kertoo kirjassaan Sale & Purchase kaupan päättämisproseduurin menevän seuraavasti. Myyjän ja ostajan edustajat tapaavat tavallisesti ostajan pankissa. Ostaja tarkistaa toimitusdokumentit ja hyväksyy ne. Tämän jälkeen vahvistetaan aluksesta, että se on valmis omistajan vaihdokseen. Alukseen jääneet tavarat on tarkistettu, listattu ja hyväksytyt. Seuraavaksi ostajan pankki vahvistaa, että rahoitus on valmis ja rahat saatavilla. Tämän jälkeen vahvistaa myyjän pankki, että rahoitusdokumentit ovat oikein ja rahat saatavilla, jonka jälkeen toimitusdokumentit annetaan ostajan edustajalle, ja pankki vapauttaa rahat myyjän käyttöön.

Seuraavaksi toimitusaika kirjataan toimitus- ja hyväksymisprotokollaan ja edustajia aluksella informoidaan tästä. Myyjän edustajat aluksella luovuttavat aluksen ostajien käyttöön. Tämän jälkeen Protocol of Delivery allekirjoitetaan, ja ostaja informoi va-

kuutusyhtiötään tästä sekä toimittaa kauppadokumentit paikalliseen konsulaattiin aluksen rekisteröimistä varten⁴⁶.

Käytännössä nämä asiat tapahtuvat hyvinkin eri puolilla maailmaa. Tämän vuoksi on tärkeää, että kommunikointi eri osapuolten välillä toimii ja että meklarit ovat luotettavia ja asiansa osaavia.

Kauppan päättämisen yhteydessä usein myyjää mietityttää sellainen seikka, milloin on hyvä aika sanoa irti tai lopettaa myydyn aluksen vakuutukset. Taustalla on pelko siitä, että jos kuitenkin tulee jotain korvattavaa lastista tai aluksen korjauskuluja. Tämä asia ei ole aivan yksiselitteinen, mutta käytännössä useimmissa P&I-klubien säännöissä sanotaan, että vakuutus päättyy aluksen vaihtaessa omistajaa. Tämä ei kuitenkaan vapauta vakuutuksen antajaa korvausvelvollisuudesta, ainakaan norjalaisten ja englantilaisten vakuutusehtojen mukaan, jos aluksen myynnin jälkeen löydetään sellaisia, vikoja joiden katsotaan olleen olemassa jo ennen myyntiä. Näin ollen ne kuuluvat myyjän korjattaviin asioihin. Myyjän vakuutus korvaa sen vaikka alus on vaihtanut omistajaa ja vakuutus lakannut olemasta⁴⁷. Sama koskee myös lasteja: vakuutuksen antaja ei vapaudu vastuusta, vaikka alus on myyty, koska vahinko katsotaan tapahtuneeksi vakuutuksen voimassa oloaikana, joten näin ollen korvaus vastuu lankeaa vakuutusyhtiölle.

6 KAUPAN RAHOITUS

6.1 Yleistä

Aluksen hankintaa harkittaessa ostajalla on useita vaihtoehtoja rahoittaa kauppa. Rahoitusvaihtoehtojen valitseminen riippuu monista seikoista, kuten esim. vallitsevasta maailmanlaajuisesta taloustilanteesta ja vallitsevista rahtimarkkinoiden suhdanteesta.

⁴⁶ W.Packard Sale & Purchase s.94

⁴⁷ <http://www.norwegianplan.no/eng/index.htm> 15.3.2009

Myös aluksen vakuusarvoon vaikuttavat samat asiat. Käytettyjen alusten hinta nousee ja laskee sitä mukaa, kun rahtien ja romuraudan hinta maailman markkinoilla vaihtelee.

6.2 Aluskaupan rahoitusvaihtoehdot

Rahoitusvaihtoehdot aluksen ostoon tai hankintaan voivat olla mm. laina-aluksia rahoittavista pankeista, leasingisopimus tai bareboatrahtaus, jossa vuokrataan pelkkä alus. Aluksen myyjän antama luotto, vientiluotto, telakan antama luotto (uudisrakennuksissa), omat rahoitusjärjestelyt, osakepääomajärjestelyt ja yksityiset sijoittajat⁴⁸.

Ostettaessa käytettyä alusta pankit ovat kuitenkin pääasiallinen rahoituksen lähde. Jos omaa rahaa ei ole riittävästi tai sitä ei haluta hankintaan käyttää, isot kansainväliseen alusrahoitukseen erikoistuneet pankit myöntävät luottoja. Suomessa tällaisia on myöntänyt ainakin Nordea- pankki. Tämänhetkinen tilanne on sellainen, että Suomessa ei ole yhtään pankkia, joka myöntäisi alusrahoitusta, koska esim. Nordea on keskittänyt alusluototuksensa Tukholman konttoriin.

Haettaessa alusluottoa pankit vaativat tietynlaisia dokumentteja ennen kuin myöntävät luottoa. Tämä koskee varsinkin uusia asiakassuhteita. Ensiksi tarvitaan hankittavan aluksen perustiedot, esim. IMO- numero, luokitustiedot (seuraava tarkastuspäivämäärä on tärkeä) Port State Control -historia, ISM- tilanne, vakuutusvahinkohistoria ja myös kauppahinta.

Aluksen vakuusarvon pankit normaalisti määrittelevät itse. Tässä ne käyttävät apunaan vakuusarvopanelisteja, eli maailmalla on olemassa joukko arvostettuja laivanvarustajia, meklareita, merenkulkua rahoittavia pankkeja ja vakuutusyhtiöitä, jotka muodostavat alusten vakuusarvokomitean. Tämä komitea tiettyjä menetelmiä käyttäen määrittelee kullekin alustyyppille ja kokoluokalle aluksen vakuusarvon. Mutta on myös tärkeää, että lainan hakija kertoo, jos aluksen kauppahinta poikkeaa markkinoilla myytävänä olevista samanlaisten alusten hinnoista, ja syyn siihen miksi kaup-

⁴⁸ W. Packard Sale & Purchase s.32

pahinta on korkeampi, esim. aluksen paremmat varusteet, luokitus hiljattain tehty, yms. muut syyt mitkä vaikuttavat aluksen korkeampaan hintaan.

Aluksen käyttökulu eli päiväkustannuslaskelmat pitää selittää. Pankit vaativat lainanhakijalta laskelmia siitä, minkälaiseksi muodostuvat aluksen käyttökustannukset, esim. miehityskulut, polttoaineet, varaosat, korjauskulut yms. mikä kuuluu normaaliin aluksen käyttöön. Lisäksi ne vaativat myös laskelmia tulevasta telakointi- ja tarkastuskuluista. Ne myös vaativat laskelmat aluksen ennakoidusta tuotosta eli lainanhakijan omaa näkemystä siitä, mitä alus voisi tuottaa ja onko olemassa olevia rahtaussopimuksia, millä päästään alkuun. Lisäksi yhden vuoden kassavirtalaskelmat koko yhtiöstä ovat tärkeitä pankille. Niissä osoitetaan, kuinka yhtiö aikoo selviytyä tulevasta lainasta ja paljonko on ennestään velkaa eli pystyykö yhtiö ylipäättään pärjäämään.

7 YRITYKSEN TOIMINNAN KUVAUS

7.1 Toiminta ja sen erityispiirteet

Oy Sillanpää Shipping Ltd on perustettu vuonna 1984, ja sen toimialana on pääasias-
sa merirakentaminen ja päätoimialueena Eurooppa. Yhtiön tämän hetkinen kalusto käsittää viisi alusta, joista kolme on ns. ”side tipping vessel’s” (kuva 1) eli aluksen kannella on neljä kappaletta lavoja, joista lasti voidaan kipata pois. Nämä alukset ovat syvyydeltään pienisyväyksisiä, vain 2,20 m ja tämä mahdollistaa toimimisen matalissa vesissä. Vetoisuudeltaan alukset ovat 473 dwt ja propulsio-
laiteistona kaksi Schottel- merkistä laitetta, joiden potkurit kääntyvät 360 astetta, mikä mahdollistaa niiden hyvän ohjailukyvyn ahtaissakin paikoissa. Lisäksi yhtiöllä on kaksi ns. ”coaster”- tyyppistä laivaa, joissa on kaivinkone aluksen kannella (kuva2).

Kaivinkone mahdollistaa aluksien oman lastaus- ja purkauskyvyn, ja tämä on tärkeää, koska toisinaan louhoksilla, joista kuljettava kivi lastataan, ei ole lastauskalustoa. Lisäksi lastaus ja purku on nopeampaa ja joustavampaa. Huomion arvoinen seikka on myös se, että purku tapahtuu usein merellä ankkurissa oltaessa yhtiön omiin kip-

pilavoihin, joten tästäkin syystä on ensiarvoisen tärkeää, että alukset on varustettu kaivinkonein.

Yhtiön toiminta on keskittynyt paljolti Ranskan ja Englannin vesialueelle, koska näillä alueilla vuoroveden aiheuttamat eroosioauriot ovat suurempia ja maat sijaitsevat suurten merien ympäröiminä. Näin ollen tämä aiheuttaa luonnollisesti suuren rakennus tarpeen.

Merirakentaminen käsittää mm. aallonmurtajien, virtausmurtajien, ja eroosikorjausten sekä ruoppaustöiden tekemistä. Nämä työt sisältävät pääasiassa louhoskivimassojen siirtämistä paikasta toiseen. Usein työmaa-alueet sijaitsevat hyvinkin vaikeissa olosuhteissa, mikä asettaa erityisvaatimukset työntekijöiden ammattitaidolle ja kalustolle. Monesti alueet sijaitsevat vaikeiden kulkuyhteyksien päässä, joihin ei ole pääsyä maitse. Ainoa keino on tällöin tuoda kiviaines meritse.

Kalliiden rakentamiskustannusten vuoksi merirakentaminen on ajoittain kausiluonteista. Lisäksi sääolosuhteet, etenkin talviset ja tuuliset ajanjaksot, aiheuttavat talvikauden rakentamisen hiljentymistä.



Kuva 1. M/V Ville⁴⁹

⁴⁹ <http://www.finnicon.com/References.htm> 17.3.2009

7.2 Omien alusten tarve

Omien alusten merkitys yhtiölle on merkittävä johtuen monista syistä. On esimerkiksi työn kausiluonteisuuden vuoksi helpompaa ja taloudellisempaa pitää omia aluksia kuin vuorata niitä. Side tipping -aluksia ei ole muita saatavilla. Voi olla myös niin, että työprojektin alkaessa ei ole saatavilla ollenkaan muutamaakaan tarvittavaa kalustoa, tai sitten sen hankkiminen vie aikaa, ja se on kallista. Lisäksi harva alus on varustettu kaivinkoneella, joka työssämme on tärkeä. Aluksen saaminen vuokralle nimenomaan louhoskiven kuljettamiseen ei ole helppoa, eikä myöskään halpaa, koska kivi kuluttaa paljon alusta. Tästä syystä monissa rahtaussopimuksissa nimenomaan kielletään kiven kuljetus eritysmainintana.

Tietysti olisi paljon riskittömämpää olla vuokrauskaluston varassa, mutta käytäntö on osoittanut sen, että suunnitellut aikataulut pettävät nopeasti, kun ulkopuolista kalustoa vuokrataan. Myöskään tarvittavaan työhön perehtyneen työvoiman saanti ei ole tällöin helppoa. Työn omaleimaisuuden vuoksi työssä tarvitaan siihen perehtyneitä työntekijöitä. Ei ole ihan helppoa mennä uutena kokemattomana esim. kippaamaan johonkin rantaan kovassa vuorovesivirrassa, johon oman lisän tuo merenkäynti.



Kuva 2. M/V Mari⁵⁰



Kuva 3 Lastin siirtoa⁵¹

7.3 Alusten kustannustaloudellinen käyttöään optimaalinen hyödyntäminen

Aluksen taloudellista käyttöikää tarkasteltaessa täytyy huomioida seuraavia asioita. Kun alus hankitaan merirakentamiseen ja varsinkin louhoskiven kuljettamiseen, niin ei ole järkevää, eikä taloudellisesti kannattavaa hankkia uutta paljon maksavaa alusta.

On taloudellisempaa hankkia käytetty alus, joka on hinta- laatu suhteessa sopiva, ja korkeintaan parikymmentä vuotta vanha. Tässäkin on huomioitava se, tuleeko alus projektia varten vai pidempiaikaiseen käyttöön.

Jos alus on hankittu pidemmäksi aikaa, taloudellinen käyttöikä alkaa täytyä silloin, kun aluksen korjauskustannukset alkavat ylittää sen arvon. Varsinkin silloin, kun

⁵⁰ <http://www.finnicon.com/References.htm> 17.3.2009

⁵¹ <http://www.finnicon.com/References.htm> 17.3.2009

aluksen pääkoneisto ja siihen liittyvä tekniikka alkavat pettää on tiedostettava se, että alus on tulossa elinkaarensa päähän. Koneistojen korjaaminen on kallista ja aikaa vievää puuha, koska varsinkin vanhemmissa aluksissa tekniikka saattaa olla vanhentunutta ja varaosien saanti hankalaa ja kallista.

7.4 Myynnin optimointi ja realisointipäätösten taloudelliset lähtökohdat

Aluksen myynti tulee ajankohtaiseksi, kun korjauskustannukset nousevat aluksen todellista arvoa korkeammiksi ja liian paljon aikaa vieviksi. Myyntipäätöksen taloudellisena lähtökohtana voidaan pitää tätä tilanetta. Lisäksi tulee huomioida kaluston kirjanpidolliset ja verotukselliset poistot eli se aika, jolloin alus on kokonaan saatu vähennettyä verotuksessa.

Optimaalisessa tilanteessa myynti ajoitetaan niin, että kun viimeinen poistovuosi on verotuksessa alkamassa, aloitetaan myyntiin valmistelut. Tämä sillä edellytyksellä, että alus ja projektit ovat siinä tilassa, että myynti voidaan toteuttaa. Tällainen tilanne voidaan saavuttaa huolellisella ennakkosuunnittelulla, mutta se on kuitenkin hankalaa pienissä yrityksissä, taloudellisten resurssien puuttuessa.

8 HANKINTAPÄÄTÖS JA PROSESSIN KUVAUS

8.1 Alustarpeen määrittely ja kohteen etsintä sekä valintaperusteet

Alustarvetta kartoittaessa on otettava huomioon tiettyjä seikkoja: Ensinnäkin on määriteltävä, tarvitaanko omaa alusta vai olisiko mahdollista vuokrata sellainen. On arvioitava millainen työmaa tai projekti on ja mihin alusta tarvitaan, eli onko projekti vain lyhytaikainen vai kestääkö se kenties useamman vuoden.

Lyhytaikaisiin projekteihin on kenties mahdollista jopa vuokrata kalustoa, mutta kuten aiemmin jo tuli mainittua, tämä saattaa olla hankalaa, jopa mahdotonta. Pitkiin projekteihin on taas parempi ostaa oma kalusto. Tätä tukee myös se, että on helpompi saada rahoitus sellaisille aluksille, joilla on olemassa oleva sopimus pitkäksi aikaa.

8.2 Meklarin rooli aluksen kaupassa yrityksen kannalta

Meklarin roolista aluskaupassa ollaan varsin monta mieltä. On kuitenkin selvää, että hänen roolinsa on kuitenkin merkittävä. Vuonna 2006 tehtiin noin 1500 aluskauppaa, joiden rahallinen arvo oli 36 miljardia dollaria⁵². Meklareiden pyytämä välityspalkkio on yleensä prosentti kauppasummasta, joten varsin huomattavista rahoista on kyse. Meklarit tuntevat markkinat ja heillä on omat maailmanlaajuiset verkostonsa, jolloin tarvittavan aluksen löytäminen tai myytävän aluksen ostajan löytäminen on helpompaa.

Meklareilla on myös kokemusta kauppasopimusmuistioiden käytöstä, ja he osaavat antaa mahdollisesti neuvoja, mitä kannattaa merkitä mihinkin sopimuksen kohtaan. Tämä säästää aikaa ja vaivaa yrityksen omilta työntekijöiltä varsinkin pienissä yrityksissä, joissa ei ole monta henkilöä konttorissa työssä.

Aluskauppa on kuitenkin aikaa vievää puuhaa, ja siinä on riittävästi työtä muutenkin, kuin kuluttaa aikaa etsimällä mahdollista ostajaa tai ostettavaa alusta. Hyvä ja kokenut meklari kuuntelee asiakkaan toiveet ja osaa tämän perusteella toimia toivomusten mukaisesti.⁵³ Lisäksi meklarin roolin tärkeyteen vaikuttaa myös se, että aluksia ostetaan ja myydään ympäri maailmaa.

Ostaja ja myyjä ovat useinkin hyvin kaukana toisistaan, eikä aina ole mahdollista lennellä ympäri maailmaa katsomassa, minkälaisesta aluksesta on kyse. Välittäjät usein tekevät tämän työn tai he tietävät ja tuntevat paikallisia asiantuntijoita, jotka voivat tehdä sen.

Lisäksi iso osa meklareista työskentelee nykyään alusrahoitusta välittävien pankkien ja investointiyritysten palveluksessa tai isoissa varustamoissa. Tämä helpottaa alusten ostoa ja myyntiä, koska tarpeen vaatiessa myös rahoitus voi järjestyä saman yrityksen kautta. Miinuspuolena meklarien käytössä nähdään yleensä heidän ottamansa välityspalkkio. Alusten myyntihinnat ovat suhteellisen korkeita, jolloin tämä palkkio

⁵² M.Stopford Maritime Economics s.198

⁵³ Björn Fodstad luento 27.11.2008

on välillä huomattava. Tätä laivanvarustajat pitävät toisinaan kohtuuttomana tehtyyn työhön nähden. Nykyään kaikessa merenkulkuun liittyvässä kaupankäynnissä joudutaan törmäämään meklareihin. Olkoon kyse sitten rahdeista, aluskaupasta tai mistä tahansa kaupankäynnistä, niin lähes aina siellä on ”välikäsi” odottamassa ja ottamassa osansa rahoista.

8.3 Aluksen löytäminen ja neuvottelut

Tarvittavan aluksen löytämisessä on hyvä käyttää apuna meklareita, koska heillä on laajat verkostot ympäri maailmaa myytävistä aluksista, ja tämä helpottaa tarvittavan aluksen löytämistä. Se myös säästää aikaa ja ennen kaikkea rahaa lisäksi meklareiden paikallistuntemus on hyvänä apuna aloitettaessa aluksen tarkastus ja ostoon johtavat neuvottelut.

Merirakentamisessa käytettäviltä aluksilta vaaditaan tiettyjä ominaisuuksia, joten kaikessa ei voida täysin luottaa meklareiden apuun, mutta he ovat hyvänä apuna mahdollisten ehdokkaiden löytämiseen, jonka jälkeen itse tarkastus aluksen sopivuudesta kivenkuljetukseen täytyy tehdä paljolti alan asiantuntijoita käyttäen. Ostoon johtavia neuvotteluja käytäessä välittäjä on hyvä apu, koska jos yhtiöllä ei ole omaa lakiosastoa, meklarit osaavat auttavat osaltaan kauppasopimusten teossa.



⁵⁴ Kuva 4 Rakel ja Jopi

8.4 Kunnan ja papereiden tarkastaminen

Aluksen kunnan ja papereiden tarkastamisen merkitys on erittäin tärkeää varsinkin, kun kyseessä on käytetyn aluksen kauppa. Alus tulee tarkastaa hyvin huolellisesti seuraavista syistä: Aluksen käyttötarkoitus, minkälaiseen työhön alusta käytetään, onko se sopiva siihen ja onko kunto riittävän hyvä siihen tarkoitukseen. Tankkitopin vahvuus, koneiston kunto yms. on tarkistettava. Toiseksi aluksen tarkastamisen merkitys kaupan kannalta on suuri, koska ostajalla on ns. ”selonottovelvollisuus” eli täytyy selvittää itse mahdollisimman paljon, missä kunnossa alus on. Tämä kaikki täytyy ottaa huomioon sopimusta tehtäessä, ettei tule yllätyksiä ja että alus vastaa sopimuksessa mainittua alusta kunnoltaan ja papereiltaan. Näin vältetään kalliilta korjauksilta ja aikaa vieviltä riidoilta. Papereiden tarkistamisen merkitys on tärkeää siksi, että todetaan aluksen olevan se, mitä kaupataan ja myyjän/myyjien oleva/olevat

⁵⁴ <http://www.shipspotting.com/modules/myalbum/photo.php?lid=973721> 3.9.2009

omistajia kyseisessä aluksessa. Lisäksi selvitetään, että alus on merenkulun- ja muista rasitteista vapaa ja myyjillä on oikeus myydä alus.

8.5 Rahoitusvaihtoehtojen selvittäminen

Rahoitusvaihtoehtojen selvittäminen kannattaa tehdä huolella. On pyrittävä selvittämään, mistä kaikkialta on mahdollisuus saada rahoitusta ja mikä on vaadittava omarahoitusosuus. Maailmalla on olemassa merenkulun rahoitukseen erikoistuneita pankkeja, esim. Lontoosta löytyy useita. Toisaalta Suomi on liian syrjässä ja varustajat pieniä ja tuntemattomia, joten kansainvälisen rahoituksen saaminen ei ole helppoa. Maailmalla täytyy luoda nimeä yhtiölle, mikä on Suomen sijainnin vuoksi vaikeaa. Näin kuitenkin kansainväliset rahoittajat oppivat tuntemaan yhtiön ja luottavat siihen. On myös mahdollista saada rahoitusta alushankintaan, jos on olemassa hyvä tai hyvät sopimukset hankittavalle alukselle. Pitkäaikaiset tuottavat sopimukset ja huolella tehdyt kassavirta- ja muut tuotto/kululaskelmat antavat sijoittajille luotettavan kuvan. Suomessa on myös mahdollista saada valtiolta investointiavustuksia. Tästäkin tapauksessa tarvitaan luotettavat laskelmat investoinnin kannattavuudesta.

9 HANKINTAPROSSESSIN OPTIMOINTI TEORIASSA JA KÄYTÄNNÖSSÄ

9.1 Hankintaprosessin eteneminen ja suunnittelu

Aluksen hankintaprosessi lähtee käytännössä siitä, että on tarve alukselle. Täytyy miettiä, hankitaanko oma alus, vuokrataanko vai mikä on paras vaihtoehto. Kun on kyseessä louhoskiven kuljettaminen, niin usein ainoaksi vaihtoehdoksi jää oman aluksen hankkiminen, koska aluksen kuluminen on tässä työssä erittäin suurta, on vaikeaa löytää vuorattavia aluksia järkevillä ehdoilla.

Kun on tehty päätös siitä, että tarvitaan ja hankitaan oma alus, on tämä päätös kirjattava paperille, jolloin samalla ensimmäinen kaupan teossa tarvittava dokumentti on valmis.

Päätöksen jälkeen on ryhdyttävä suunnittelemaan hankintaprosessia, eli mietitään, kuka tekee mitäkin. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että valitaan yhtiössä joku vetämään hankintaprosessia, ja hän pitää kaikki koko prosessin ohjat käsissään.

Tämän jälkeen mietitään, mistä ja miten laiva hankitaan, käytetäänkö meklaria aluksen löytämiseen ja kuka on yhteydessä tähän. Lisäksi jonkun on ryhdyttävä selvittämään rahoitusvaihtoehtoja. Aluksen löydyttyä on tärkeää ottaa selville historia, ja aluksen dokumentit tulee tarkastaa erittäin huolella. Myös itse alus on parasta käydä läpi mahdollisimman huolella joko itse tai käyttää tähän erikoituneita tarkastajia. Myytäviä aluksia välittävät meklarit kyllä hoitavat tämän tarkastuksenkin, jos niin halutaan. Heillä on kontaktit tällaisiin tarkastajiin

9.2 Työnjako yrityksessä

Kuten aikaisemmin tuli kerrottua, hankintaprosessin työnjako yrityksessä voisi olla seuraava: projektivastaava, joka johtaa koko prosessia ja pitää yhteyttä välittäjä meklariin sekä käy kauppaneuvotteluja. Taloushallinto selvittää rahoitus vaihtoehdot ja hoitaa rahoituksen. Ostettavan aluksen löydyttyä tekninen osasto selvittää aluksen fyysisen kunnan ja soveltuvuuden suunniteltuun käyttötarkoitukseen sekä tarkistaa aluksen dokumentit. Käytännössä pienissä varustamo yrityksissä tämä voi olla yksi ja sama henkilö eli omistaja, joka tekee tämän. Kuitenkin jos yrityksellä on ennestään laivoja ja niissä henkilökuntaa on hyvä käyttää niiden asiantuntija- apua ainakin aluksen tarkastamisessa.

9.3 Fyysisen kunnan ja dokumentoinnin merkitys

Aluksen fyysisen kunnan ja dokumentoinnin merkitys on tärkeä monellakin tavalla. Tietysti ostajalle aluksen fyysinen kunto merkitsee hyvinkin paljon esimerkiksi, missä kunnossa aluksen koneistot ja runko ovat. Koneistojen ja rungon korjaustyöt vievät aikaa ja ennen kaikkea maksavat paljon.

Alukselle tehty huolellinen dokumentointi kaikista luokan tekemistä huomautuksista ja luokan vaatimista korjauksista auttaa jatkossa sekä ostajaa että myyjää selvittämään aluksen taustat, ja aluksen fyysisestä kunnosta johtuvilta riidoilta välttyään.

Ostaja pystyy luokan dokumenteista näkemään, milloin on tarkastettu mitkään alueet ja onko vaadittu korjauksia ja minkälaisia. Pätevä aluksen tarkastaja pystyy näistä dokumenteista arvioimaan aluksen nykyisen kunnon ja arvioimaan tulevat korjaukset. Tällä on suuri merkitys aluksen ostajan suunnitellessa aluksen tulevaa käyttöä ja ennen kaikkea arvioitaessa tulevia korjauskuluja suhteessa kassavirtaan. Aluksen rahoittajatahot pääasiassa ainakin pankit vaativat ostajalta aina kassavirta laskelman jossa tulee ottaa huomioon myös aluksen tulevat huolto- ja korjauskulut.

9.4 Prosessin seurannan järjestäminen ja analyysi

Pienessä varustamoyrityksessä alushankintaprosessin seurannan järjestäminen on ehkä helpoin toteuttaa tekemällä muistio koko prosessista. Tähän kerätään kaikki prosessissa tapahtuvat asiat. Tästä muistiosta tulee löytyä kaikki kauppaan liittyvä tieto mieluummin kronologisessa järjestyksessä, alkamalla siitä, koska on pidetty kokous siitä että alus päätetään ostaa tai myydä. Mitä enemmän muistioon on kerätty tietoa, sitä helpompaa on seurata prosessin edistymistä. Myös jälkianalysointi on helpompaa, jos jokin meni vikaan tai jos jotain olisi voitu tehdä toisin, vai jäikö jokin asia huomioimatta.

Prosessimuistio voi olla esimerkiksi seuraavanlainen:

- Hankintapäätöskokousaika ja -paikka valittu projektijohtaja
- Aluksen etsintä ja meklarin etsintä
- Alus löydetty, aluksen nimi, hinta, omistajat
- Neuvottelut aluksen ostamisesta, jolloin huomioitavaa:
 - aluksen tarkastaminen (milloin ja missä, kellumassa vai kuivatelakointi)
 - aluksen lokikirjojen ja sertifikaattien tarkastus
 - luokitushistorian tarkastus
 - senhetkinen special survey status
- Aluksen toimitus ja tällöin huomioitavaa:
 - toimitusaika, satama, paikka
 - makuupäivät ja peruutusajankohta
 - turvallisesti kellumassa
 - vapaa rahtauksesta

- vapaa lastista
- vapaa salamatkustajista
- vapaa mustista listoista
- luokitus hoidettu
- vapaa luokan huomautuksista
- vapaa yhteisestä haavereista
- sellaisesta kunnossa kuin tarkastettaessa (normaali kuluminen hyväksytään)
- tarkastukset tehty ja voimassa
- aluksen todistukset voimassa, minimi 6 kuukautta
- vapaa rasitteista
- vapaa meripanttioikeuksista
- vapaa kaikista muista veloista
- aluksen laitteiden varastojen, bunkkerin ja voiteluaineiden tarkistus
- kaupan päättäminen
 - kaupan päättämisdokumentit

10 ALUKSEN MYYNTIPÄÄTÖS

10.1 Projektiin tehtävien hankintojen ja pitkäaikaisten hankintojen poistaminen ja aluskierron suunnittelu osana toimintastrategiaa

Kun mietitään alushankintaa, on aina olemassa tarve, mihin alusta tarvitaan. Se voi olla esim. rahtaussopimus, tai on alkamassa joku projekti. Merirakentamisessa tällaiset projektit ovat hyvin tavallisia. Mietittäessä alushankintaa tällaisiin projekteihin olisi tietysti ideaalitulanteissa hyvä, jos alus ostettaisiin aina, kun projekti alkaa ja myyntäisiin pois projektin päättyessä. Tämä ei kuitenkaan aina ole mahdollista, koska aluskauppa vie aina aikaa ja toisinaan projektit ovat lyhytkestoisia. Myös uuden aluksen löytäminen juuri oikealla hetkellä voi olla vaikeaa. Merirakentaminen poikkeaa siinä mielessä periteisestä merenkulusta, että sillä alalla toimivat harvoin tilaavat uudisrakenteita käyttöönsä, koska alusten kuluminen on huomattavaa näissä töissä.

Kuitenkin jos on kyseessä pitkäkestoinen suuria kuljetu määriä sisältävä projekti on hyvä tehdä suunnitelmat aluksen käytölle jo hankinta vaiheessa. Hankitaan alus projektia varten ja ryhdytään hyvissä ajoin ennen projektin loppua myymään alusta pois. Alus pidetään projektin aikana riittävässä kunnossa, mutta ei kuitenkaan uhrata siihen liikaa rahaa. Aluksen dokumentit on hyvä tällaisissa tapauksissa pitää kunnossa, koska alus myydään sellaisena kuin se on ehdoin. Tällöin löytyy dokumenttia aluksen kunnosta eikä myyjä syyllisty tietojen pimittämiseen.

Projektin keston aikana alus on saatava kirjanpidollisesti poistettua. Tällöin saadaan paras mahdollinen taloudellinen hyöty kyseisestä aluksesta. Lyhyesti sanottuna, kun hankitaan alus, se on vain tiettyä projektia varten, jolloin kulut pidetään mahdollisimman alhaalla ja alus myydään projektin päätyttyä parhaaseen mahdolliseen hintaan pois. Tällöin on saatu paras tuotto kyseisestä projektista. Euroopassa on tällainen käytäntö hyvin yleistä monissa isoissa rakennusprojekteissa varsinkin, jos ne sijaitsevat hankalien yhteyksien päässä.

10.2 Investointien suunnittelu jäljellä olevaa käyttöikä ja myyntiä silmälläpitäen

Suunniteltaessa alushankintaa varsinkin käytetyn aluksen osalta on otettava huomioon aluksen senhetkinen ikä ja jäljellä oleva käyttöikä. Mitä vanhemmaksi alus tulee, sitä enemmän tulee korjauskustannuksia, ja tämän jälkeen tulee pian eteen se, että alus alkaa olla tiensä päässä.

Kun suunnitellaan alushankintaa huomioidaan se, kauanko alusta aiotaan pitää ja myydäänkö alus käyttöön, vai romuksi sen jälkeen. Kun laiva alkaa olla tarpeeksi vanha korjaus kustannukset nousevat yli aluksen senhetkisen käyvän arvon, jolloin ei ole muuta vaihtoehtoa kuin myydä alus romuksi.

10.3 Myynnin oikea-aikaisuus

Myynnin oikea-aikaisuuteen vaikuttavia tekijöitä on olemassa muutamia, jotka tulee ottaa huomioon tehtäessä myyntipäätöstä. Ensinnäkin maailmanmarkkinatilanne,

millainen suhdanne vallitsee maailmalla. Tämä vaikuttaa hyvin moneen asiaan, esimerkiksi, onko tulevia projekteja eli tarvitaanko uutta kalustoa. Mikä on rahtitaso, tämä vaikuttaa alusten hintoihin ja sitä kautta käytettyjen alusten kauppaan. Maailmanmarkkinatilanteen ollessa hyvä myös romumetallin hinta on korkealla ja käytettyjen alusten hinta pysyy korkealla, koska aluksen romutus hinta on myös korkea.

Myyntipäätöstä tehtäessä maailmanmarkkinatilanne on varsin merkittävä. Suhdanteen ollessa hyvä vaihtoehtoja on useita käyttää alus mahdollisimman loppuun ja koettaa saada siitä hyvä romutushinta tai myydä se hyvään hintaan jatkokäyttöön. Kun taas suhdanteen ollessa huono käytettyjen alusten kauppa ei oikein pyöri, hinnat ovat alhaiset, ja myös romutus hintakin on huono.

10.4 Kenelle myydään? Maantieteelliset, kilpailulliset ja vastuuriskeihin liittyvät tekijät osana päätöksentekoa

Kun harkitaan myyntipäätöstä, on mietittävä kenelle ja minne myydään. Tällöin on hyvä kiinnittää huomio muutamiin seikkoihin. Ensinnäkin tietysti kilpailijat on mietittävä, missä he toimivat maantieteellisesti, toimivatko samoilla alueilla kuin itse toimitaan. Myydäänkö heille ja millä ehdoin. Eli saako kilpailija toimia tällä aluksella samalla alueella kuin itse vai rajoitetaanko sitä? Yleisenä käytäntönä on ollut se, että pyritään estämään kaikin keinoin kilpailijan toimiminen kyseisillä aluksilla samoilla vesillä kuin itse. Tällöin kaupan ehtoihin voidaan kirjata esimerkiksi, että alus täytyy viedä pois kyseisiltä vesialueilta tai alus ei saa toimia samanlaisessa kaupankäynnissä kuin itse toimitaan.

Kun myydään mahdollisimman kauas, eli ostaja on esimerkiksi toiselta puolelta maapalloa, niin vastuuriskit ovat ehkä pienemmät. Toisin sanoen, kun myydään alus joihinkin kehitysmaihin, voidaan välttyä ostajien jälkisyytöksiltä aluksen kuntoon liittyvissä kysymyksissä. Lisäksi näissä maissa on yleensä omat luokituslaitoksensa ja aluksen luokka vaihdetaan näihin ja ostaja tulee uudet luokituspaperit taskussa hakemaan laivaansa.

Myyntipäätöstä tehtäessä paras vaihtoehto on myydä mahdollisimman kauas niiltä vesiltä missä itse toimitaan. Koska ostaja ei todennäköisesti tule kilpailijaksi ja aluk-

sesta löytyvät mahdolliset virheet eivät todennäköisemmin johda vastuuriskeihin. Vastuuriskit ovat kuitenkin mahdollisia tänä päivänä aluskaupassa käytettävien mek-lariverkostojen ansiosta. Ostajan on helpompi löytää myyjä tänä päivänä kuin aiem-min ja kansainvälinen oikeuskäytäntö mahdollistaa vastuiden määrittämisen.

11 MYYNTIIN VALMISTAUTUMINEN

11.1 Myyntiin liittyvien asiakirjojen valmistelu

Kun päätös aluksen myynnistä on tehty, täytyy aloittaa myyntiin liittyvien asiapape-reiden valmistelu ja kerääminen. Tuleva ostajaehdokka on kiinnostunut tietenkin aluksen luokitushistoriasta, ja tällöin on mietittävä, annetaanko lupa tutustua pape-reihin. Paras vaihtoehto on kuitenkin antaa lupa, ja tällöin lukituslaitos voi antaa os-tajaehdokkaan tutustua aluksen luokitushistoriaan luokituslaitoksen tiloissa. Luoki-tuslaitos ei kuitenkaan anna mitään kopioita papereista eikä papereita saa viedä pois laitoksen tiloista⁵⁵. Piirustus kopiot ja aluksen ”trading certfigates” kopiot löytyvät normaalisti konttorista. Muut vaadittavat asiakirjat ovat kauppakirja, jonka voi tehdä asiaan perehtynyt lakimies tai siihen löytyy olemassa olevia lomakkeita, esimerkiksi Bimcolla on tällainen nimeltään ”Bimcosale”. Sertifikaatin aluksen omistuksesta saa rekisteriviranomaiselta Suomessa Merenkululaitokselta. Tällöin täytyy muistaa 72 tunnin sääntö, todistus ei saa olla tätä vanhempi.

Luokituslaitokselta haetaan todistus siitä, että alus on luokassa. Rasiustodistus hae-taan maistraatista. Tällä todistetaan että alus on vapaa rasiusteista, meripanteista ja muista mahdollisista veloista ja kiinnityksistä. Lisäksi rekisteriviranomaisen täytyy pyytää todistus siitä, että alus on poistettu luovutus päivänä kyseisen lippuvaltion rekisteristä.

⁵⁵ Frey Mattsonin luento 28.11.2008

11.2 Aluksen käyttöhistorian dokumentointi ja koonti

Aluksen käyttöhistoriasta kertova dokumentaatio löytyy luokituslaitoksen tiedoista. Varustamoilla on yleensä käytäntönä se, että aina kun alukselle tehdään luokan vaatimat tarkistukset, tästä tehdään raportti. Tähän raporttiin kirjataan vaadittavat korjaukset. Osa korjauksista vaatii toimenpiteitä heti, ja taas osalle luokka antaa vain huomautuksen, että tulisi korjata määrättyyn päivämäärään mennessä. Näistä raporteista löytyy kopio alukselta ja myös pitäisi olla kopio varustamon konttorissa.

Raporteista käyvät ilmi alukselle tehdyt korjaukset hyvinkin tarkkaan, eli näistä papereista voi tehdä yhteenvedon, jos ostaja haluaa tietää, mitä on tehty esim. pääkoneelle tai muuta sellaista. Raporteista tulisi käydä ilmi myös aluksen kaikki telakoinnit. Tämä ei kuitenkaan aina pidä paikkaansa, koska toisinaan aluksia telakoidaan ilmoittamatta siitä luokituslaitokselle.

11.3 Millainen kunto alukselle ja sen varustelulle voidaan taata?

Kun on tehty yhteenveto luokituslaitoksen raporteista, on lisäksi paras haastatella myynnissä olevan aluksen henkilökuntaa ja yhdessä heidän kanssaan miettiä aluksen senhetkistä kuntoa. Aluksessa pitkään työskennellyt henkilökunta on yleensä paras asiantuntija siitä, missä kunnossa alus on. Se myös osaa yleensä kertoa, mikä paikka seuraavaksi hajoaa tai mitä paikkaa ei pidä näyttää ostajalle. Tässä asiassa avoimuus on kuitenkin järkevin vaihtoehto. Kuten on jo todettu, käytetyt alukset pääasiassa myydään sellaisina kuin ne ovat, siellä missä ne ovat ehdoin. Tällöin myyjällä ei varsinaisesti ole tarvetta antaa mitään takeita aluksen kunnosta. On kuitenkin huomiotava se, että on aluksen omistajan vastuulla, että alus on luokituslaitoksen raporttien mukaisessa kunnossa.

11.4 Miten luovutuksesta seuraavat riitaisuudet voidaan välttää?

Luovutuksen jälkeisten riitaisuuksien välttämiseksi on parasta avoimuus kaupan käynnissä. Se tarkoittaa sitä, että kerrotaan ostajalle mahdollisimman tarkkaan kaikki tiedossa olevat viat ja puutteet aluksessa. Tietenkään ei ole myyjälle edullista kertoa kaikkia ns. piileviä tai sellaisia vikoja, mitkä ovat vaikeasti havaittavissa aluksen tar-

kastuksen yhteydessä, mutta tällä vältetään luovutuksen jälkeiset riitaisuudet. Eli aluksen tarkastuksen yhteydessä on paras kertoa, mitä tiedetään aluksen vioista. Haastatellaan miehistöä, kehoitetaan heitä kertomaan ja näyttämään, onko olemassa jotain vikoja, mitkä eivät ole omistajan tiedossa.

Tällä tavoin vältetään riitaisuudet, mitkä johtuvat varsinaisesti aluksesta. Muista riidoista kehottaisin olemaan huolellinen kauppasopimuksen ehtojen noudattamisessa. Sopimuksen teon yhteydessä on tarkoin punnittava ja mietittävä esim. luovutusajan kohdat, miten ja missä, onko voimassa olevia rahtaus sopimuksia, ettei näissä tule odottamattomia viivästyksiä. On myös hoidettava aluksesta johtuvat maksut ajallaan sillä nämä saattavat joskus aiheuttaa ennakolta arvaamattomia aluksen pysäyttämisiä, jolloin luovutus viivästyy tai uusi omistaja on vaikeuksissa aluksen pysäyttämisen kanssa.

12 ROMUTUS

12.1 Sopimusmuistiot

Kun laiva alkaa saavuttaa elinkaarensa päätä, on varustajan aika miettiä mahdollista aluksensa myymistä romuksi. Ennen vuotta 1987 ei ollut olemassa minkäänlaista painettua sopimuskäytäntöä aluksen romutus kaupankäynnissä.⁵⁶ Vuonna 1987 tuli ensimmäinen sopimusmuistio nimeltään Salescrap. Tämä muistio sai nimen ”Demolishcon” vuonna 2002 kun kansainvälisen merenkulkujärjestö IMO:n säädökset alusten kierrättämisestä tulivat voimaan.⁵⁷ Näissä ohjeistuksissa määritellään aluksissa käytettävien rakennusmateriaalien kierrättämisestä. Tänä päivänä aluksilta vaaditaan ns. ”Green passport”, joka kertoo sen, että aluksessa käytetyt rakennusmateriaalit ovat turvallisesti kierrätys kelpoisia.

⁵⁶ W.Packard Sale&Purchase s.163

⁵⁷ W.Packard Sale&Purchase s.163

12.2 Myyjältä vaadittavat dokumentit

Myyjältä vaadittavat dokumentit ovat jokseenkin samanlaiset kuin myytäessä alusta normaaliin kaupankäyntiliikenteeseen.

Romutuksessa myyjältä vaadittavat dokumentit voidaan jakaa periaatteessa kahteen osaan, kuten William Packard kirjassaan *Sale & Purchase* kuvaa. Nämä ovat vapaasti käännettynä ”Kaupankäyntidokumentit” ja ”Toimitusdokumentit”.

Kauppadokumentit ovat seuraavat:

- kauppakirja
- kopiot tyhjöpainon todistamis asiakirjoista
- kauppalasku
- rekisteritodistus
- todistus siitä, että alus on vapaa rasitteista
- myyjän vakuutus siitä, että aluksen rekisteristöpoistamistodistus seuraa toimittamista
- myyjien yhtiön hallituksen päätös myydä alus, eli on oikeus myydä kyseinen laiva
- kirjallinen vakuutus siitä, että päälliköllä on ohjeet toimittaa alus luovutuspäivään mennessä
- allekirjoitettu protokolla aluksen toimittamisesta ja luovuttamisen hyväksymispäivämäärä ja -aika

Toimitus dokumentteihin kuuluvat seuraavat:

- kirjallinen todistus siitä, että alus on valmis luovutukseen
- satamakelpoisuustodistus, jossa todistetaan se, että alus on turvallisesti kelmassa
- todistus paikalliselta tarkastajalta, jossa vahvistetaan aluksen tyhjöpaino
- todistus myyjän paikalliselta agentilta siitä, että ei ole mitään maksamattomia kuluja alusta vastaan

- todistus aluksen päälliköltä, että miehistöllä ei ole saatavia alukselta
- paikallisen tarkastajan todistus siitä, että potkurin materiaali on samaa, mitä on sopimusmuistiossa kirjattu
- voimassa oleva kaasusta vapaa todistus tulitöitä varten (koskee tankkilaivoja)
- voimassa oleva rottatodistus (nykyään sanitary certificate)
- myyjän todistus siitä, että alus ei kuljeta ydin- tai teollisuusjätteitä tai kemikaaleja
- päällikön todistus siitä, että alukselta ei ole viety mitään muita välineitä tai tavaroita pois, mistä on aikaisemmin sovittu
- todistus myyjän paikalliselta agentilta siitä, että myyjä järjestää sisääntulomanifestin ja hoitaa sisääntulokustannukset.⁵⁸

12.3 Baselin konventio

Aluksen romutuskauppa ei paljon poikkea käytettyjen alusten kaupasta. On kuitenkin yksi asia joka erottaa romutuskaupan ja muun aluskaupan, ns. ”Baselin konventio”. Tämän konvention asettamat säädökset rajoittavat romutuskauppaa. Vuonna 2004 kolme yhdistyneiden kansakuntien (YK) alaista järjestöä ILO, IMO ja UNEP, sopivat yhteisistä pelisäännöistä käytöstä poistettujen alusten kierrättämisestä.

Pääsääntöisesti tässä konventiossa sovittiin siitä, että alusten myyminen romuksi ns. ”kolmansiiin- tai kehitysmaihin” on kiellettyä rikkaista maista, jos alukset sisältävät vaarallista materiaalia kuten esim. asbestia. Myös romutustelakan työoloihin on kiinnitetty huomiota eli ILO:n säädöksiä täytyy noudattaa. Konventiolla on pyritty siihen, että rikkaat maat eivät siirtäisi kaikkea saastetta kehitysmaihin, koska siellä ei ole valmiuksia käsitellä näitä jätteitä. Lisäksi työolosuhteet ovat surkeat ja lapsityövoiman käyttö yleistä.

Myyjän täytyy saada lippuvaltion rekisteri viranomaisen hyväksyntä romutuskaupalle siitä, että kauppa täyttää konvention ehdot.

⁵⁸ W.Packard Sale&Purchase s.167-168

LÄHTEET

Kirjat

Packard William V 2006 Sale & Purchase Thrid edition Shipping Books England

Herring,P., Strong,M. 2004. Norwegian Salesform. Sweet & Maxwell limited London

Goldrein,I, Turner,P 2003.Ship sale & Purchase Fourth edition MPG books, Bodmin, Cornwall

Stopford,M. 2009. Maritime Economics Thrid edition Routledge

von Weissenberg U.1996. Aluskauppa, syventävien opintojen tutkielma Turun yliopisto oikeustieteellinen tiedekunta

Oikeustapaukset

Englannin tuomioistuinten ratkaisut

The”Andreas P”.1994.K/S Stamar v. Seabow shipping Ltd. Lloyd`s Rep.Vol.2 1994 J.Phillips.

The”Montrose”. 1968. Tzortzis and Sykias v. Monark line AB Lloyd`s Rep.Vol.1 1968 Lords Denning,Salmon and Davies.

The “Alfred Trigon” 1981.Piccinini v. Partrederiet Trigon II.Lloud`s Rep. Vol.2 1981 Robert Goff

The “Niobe”1995. Niobe Maritime Corporation v. Tradax Ocean Transportation S.A. Lloyd`s Rep. Vol.1 1995 Lords Mackay of Clashfern, Keith of Kinkel, Jauncey of Tullichettle, Browne-Wilkison and Lloyd of Berwick.

The”Katowice II”,Gdansk II,jne...1995. Ignazio Messina & Co v. Polskie Linie Oceaniczne. Lloyd`s Rep. Vol.2 1995 Justice Clark.

The “Taria” 1997. Zegluga Polska S.A. v. T R Shipping Ltd(No2).Lloyd`s Rep. Vol.2 1998 Lord Potter and Sir R. Gibson

The “ Windfall” 1998. Nigerian National shipping lines Ltd and The government of the federal republic of Nigeria v. Mutual Ltd. and Others. Lloyd`s Rep. Vol.2 1998. J.Rix

The “Al Karim, Al Mutawakil and Rita”.2000. Rank Enterprises Ltd and Others v. Gerard. Lloyd`s Rep. Vol.1 2000. Lords Kennedy, Thorpe and Mance

The” Eleni AR, Thia Matina and Thia Chryssoula” 2004. Thorsen & Co.(Bangkok)Ltd. v. Fathom Marine Company Ltd. and Others. Lloyd`s Rep. Vol.1 2004. J.Langley

Haastattelut

Jaques Vaudeghin senior surveyor Germanisch Lloyd site office Le Havre France
12.8.2008

Jerome Loup mechanical surveyor Germanisch Lloud site office Le Havre France
12.8.2008

Luennot

Frej Mattson senior surveyor Det Norske Veritas luento luokituslaitoksen vastuut
28.11.2008

Björn Fodstad toimitusjohtaja Thunship Oy luento meklarin rooli käytetyn aluksen
kaupassa 27.11.2008

Internet

<http://www.norwegianplan.no/eng/index.htm> 15.3.2009

<http://www.finnicon.com/References.htm> 17.3.2009

<http://www.shipspotting.com/modules/myalbum/photo.php?lid=973721> 3.9.2009

