

Suksess i Cruisemarkedet

Hvilke kontraktsbetingelser venter og hvilke lærdommer kan man ta med seg tilbake til offshore og fiskeri?

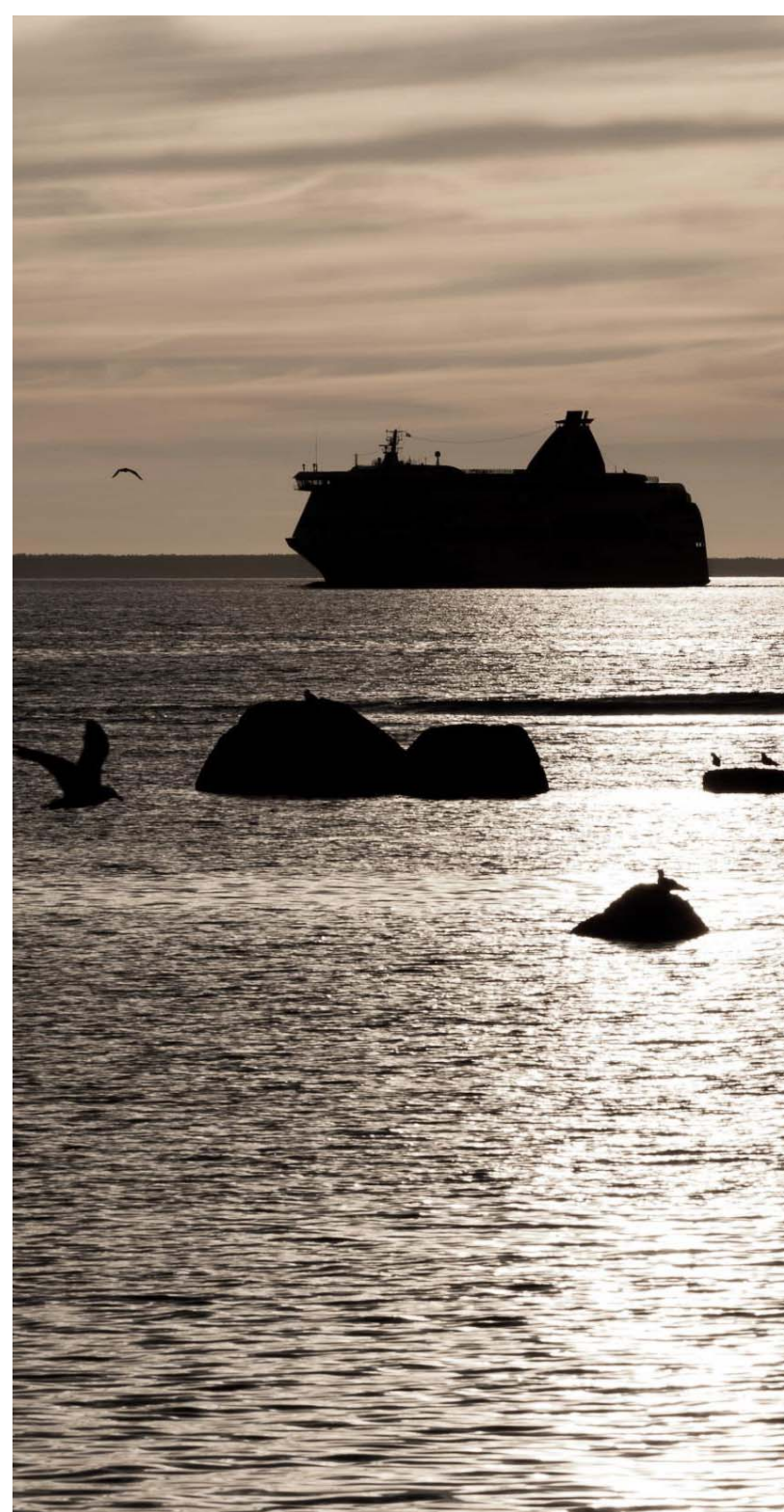


26.04.17

SCHJØDT

TEMA

1. Take-out risiko
2. Avdragsstruktur
3. Rett til å ta ut skip ved kansellering
4. Bruk av referanseskip
5. LD nivå
6. Buyer's Allowance
7. Dialog mot Klasseselskap



TAKE-OUT RISIKO

- Sjeldent eller aldri speulasjonskontrakter
- Bestiller ønsker som regel å sikre langtidsfinansiering før effektiv kontrakt
- Kontraktene legges som regel i selskaper med substans og/eller man er villig til å levere garanti fra selskap med substans



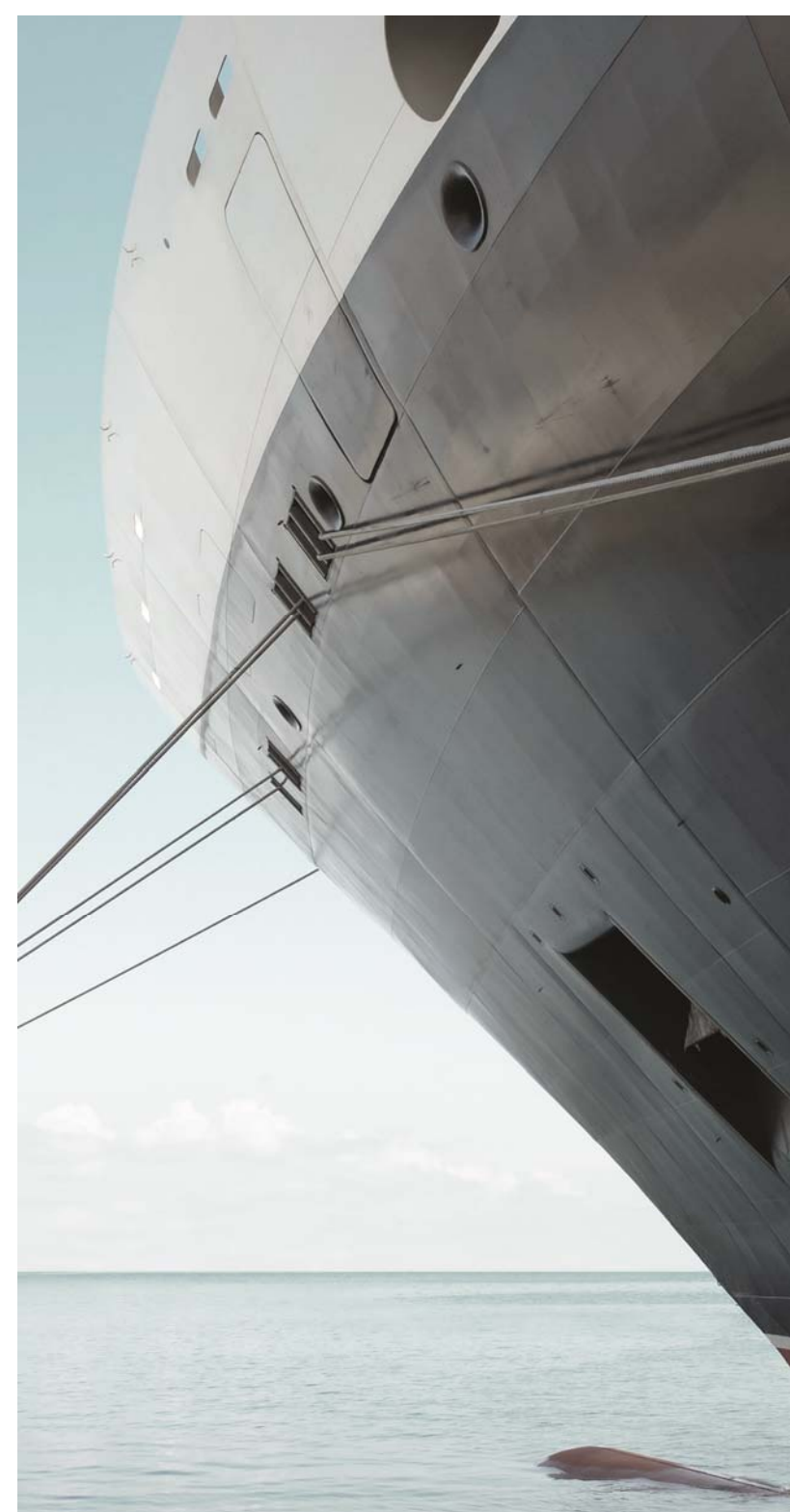
AVDRAGSSTRUKTUR

- Ikke uvanlig at bestiller betaler mer enn 20% i forskuddsterminer
- Økt press på bankgarantier



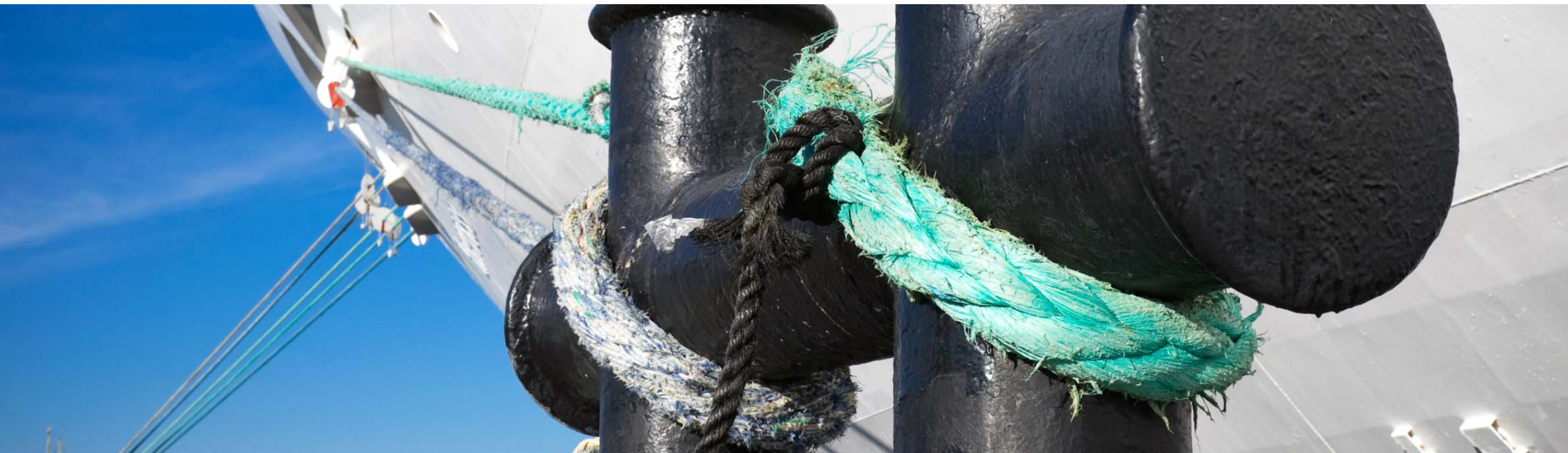
RETT TIL Å TA UT SKIPET VED KANSELLERING

- Løsningen slik vi kjenner den i Skip 2000, SAJ, AWES og Bimco
- Utfordringer med å verdsette verdien av arbeidet utført frem til kansellering
- Tilgang til data og prosjekteringsmaterial
- Mekanisme for å slette pant under bygging/ byggelånbankens pant
- Ansvar for merkostnader ved å fullføre skipet hos andre verftsgrupperinger?
- Rettsvern mot konkursbo?
 - Sjølovens § 31 og registrering av byggekontrakten i BYGG



BRUK AV REFERANSESKIP

- Krevende bestemmelser med store konsekvenser dersom man er unøyaktig eller ufullstendig
- Hvilken betydning skal referanseskipet ha
 - Trinnhøyde?
 - Utførelse og finish, eller også arbeidsomfang/ scope?
 - Kvalitet?



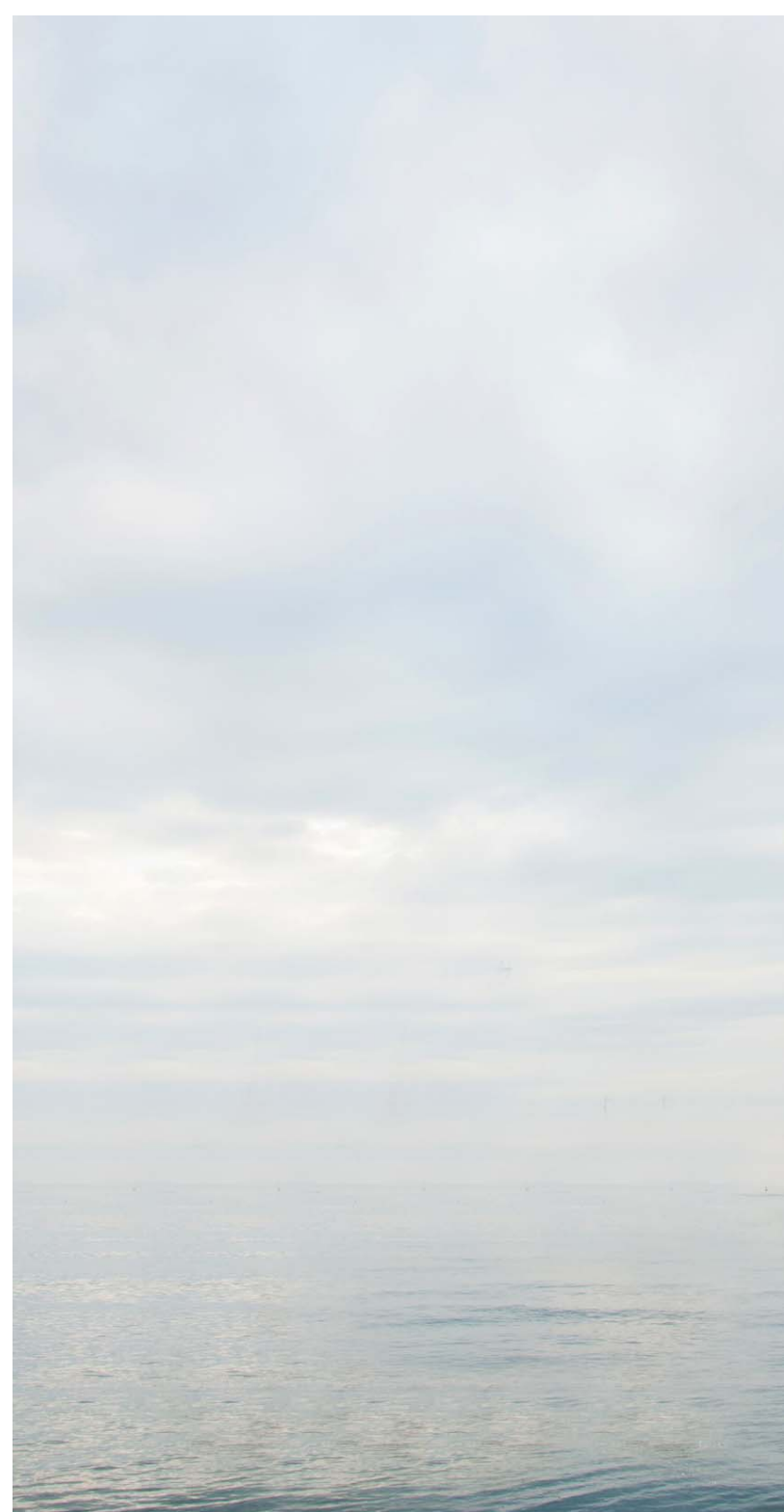
LD NIVÅ

- Generelt høye LD nivå og lavere grace
- Aksept for ansvarsbegrensning på kumulative LD



ØKT BRUK AV BUYER'S ALLOWANCE

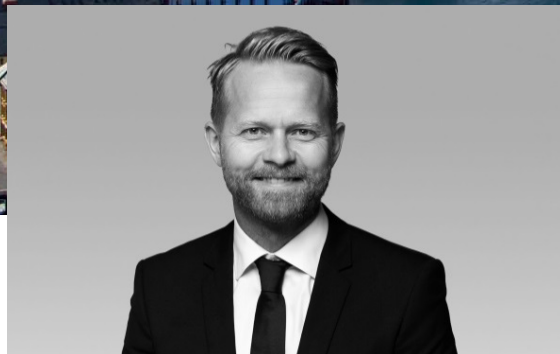
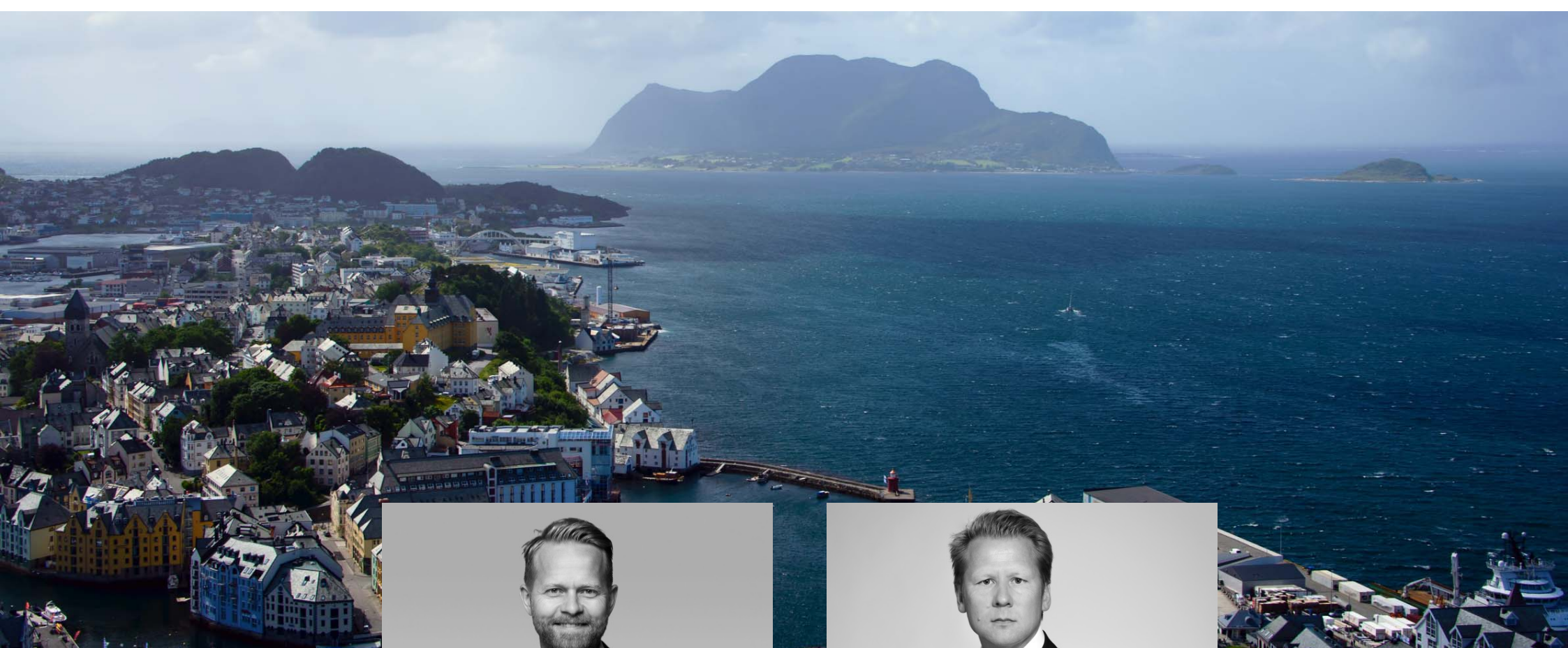
- En metode for bestiller å finansiere prosjekterelaterte kostnader gjennom skipsfinansiering
- Kan åpne for misbruk av finansieringsordninger
- Vær åpen om skillet, for eksempel ved å benytte «Contract Price» og «Basic Contract Price»
- Modell for trekk av fasiliteten underveis
- Betydning for nedlagt verdi?
- Sluttoppgjør ved levering



DIALOG MED KLASSESELSKAP

- Krav til økt involvering mot Klasse
- Ulemper
- Modeller for løsninger
 - Kun møter, kun relevante beslutningsmøter, unntak for møter som er «forretningssensitive» m.m





Stian Tennfjord

Partner, Ålesund

[sst@schjodt.no](mailto:ss@schjodt.no)

T: + 47 70 10 77 23

M: + 47 452 67 346



Henrik Aadnesen

Partner, Oslo

heaa@schjodt.no

T: + 47 23 01 18 91

M: + 47 915 35 615