



Международные контракты для мобильных морских буровых установок: как избежать ошибок

Стивен А. Вордло (управляющий партнер, отделение Бейкер Боттс ЛЛП-Москва)
и Катя Аккуш (юрист, отделение Бейкер Боттс ЛЛП-Москва)

International Hire of Mobile Drilling Units: Pitfalls and Protections

By **Steven A. Wardlaw** (partner in charge, Baker Botts LLP, Moscow)
and **Katya Akkush** (associate, Baker Botts LLP, Moscow)

■ Рыночная конъюнктура

В течение всего 2006 г. в отрасли наблюдалась общая тенденция интенсивного использования мобильных морских буровых установок различных типов. Эта тенденция привела к быстрому увеличению суточной стоимости буровых установок. Согласно обзору рынка мобильных буровых установок, опубликованному на сайте www.rigzone.com, в котором были подведены итоги за 2006 г., средняя суточная стоимость установок в различных регионах мира в начале 2006 г. составляла \$99382, и ежемесячно увеличивалась в течение года, достигнув к декабрю \$137509 в сутки. Помимо увеличения средней суточной стоимости буровых, суточные ставки установок самых современных конструкций также выросли весьма значительно, достигнув пика в \$477000 в сутки при использовании на шельфе Австралии с августа по ноябрь 2006 г. (Полупогружная установка 5,400' Jack Bates 4 поколения компании Transocean).

Кроме того, во всем мире быстрыми темпами растет парк буровых установок. В 2006 г. к нему добавилось 14 новых буровых установок различного типа, и были размещены новые заказы на строительство ещё 68 таких установок различных категорий, сдача которых в эксплуатацию планируется в 2008-2009 гг. Рост числа установок в мире в условиях продолжающегося увеличения их суточной стоимости эксплуатации свидетельствует о весьма высоком спросе на буровые установки.

Даже при растущих ценах не удается полностью удовлетворить растущий спрос. Для того чтобы заключить сделку, операторам проектов часто приходится предлагать различного рода стимулы известным буровым подрядчикам, или заключать с ними долгосрочные контракты. У буровых подрядчиков, в свою очередь, задействованы все буровые установки.

В такой весьма конкурентной атмосфере операторам важно быть в курсе основных коммерческих принципов и юридических вопросов, связанных с привлечением буровых установок к работе на проектах. Формулировки стандартных контрактов (IADC, Crine) отдают преимуществами буровым подрядчикам, а не операторам. Одни положения в этих контрактах являются бесспорными, другие – более изощренными и потенциально опасными для операторов, которым необходимо обеспечить использование буровой на приемлемых коммерческих условиях с соответствующим распределением рисков. Каждый региональный рынок буровых услуг имеет свои особенности, вытекающие из наличия необходимого числа доступных буровых установок и применяемых в данном регионе методик ведения буровых работ. Однако существуют определенные условия, которые необходимо учитывать и которые стандартно используются в отрасли:

1. Гибкий график поставки буровой установки. Каждый буровой подрядчик заинтересован в обеспечении непрерывной рабочей загрузки своей буровой установки, и поэтому будет настаивать на гибком графике ее поставки для осуществляемого оператором проекта. Гибкий график поставки буровой установки для нового проекта позволяет буровому подрядчику завершить текущее задание независимо от его продолжительности. Это приводит к дополнительным затратам для оператора, которому необходимо закончить подготовительные работы к определенной дате, и возможно придется идти на дополнительные расходы по хранению оборудования и материалов и пр., связанные с полной готовностью к работе и необходимостью ожидания начала бурения. При таких условиях буровой подрядчик не обязуется предоставить оператору буровую установку строго к определенной дате. Вместо этого стороны договариваются об определенном временном промежутке, т.е. о том, что подрядчик предоставит свою установку оператору в течение определенного периода времени. Насколько надёжным окажется обязательство подрядчика будет зависеть от переговорного процесса и текущей ситуации на рынке.

Кроме дополнительных расходов, которые оператор может понести в результате отсрочки предоставления буровой установки, операторам необходимо выполнять свои обязательства по лицензии

■ A Seller's Market

The industry trend throughout 2006 was a high level of overall utilization of different types of mobile drilling rigs. This resulted in rapidly increasing day rates. According to Offshore Rig Review (available on RigZone site) summarizing the 2006 results, the worldwide average for daily rates at the beginning of 2006 was \$99,382. That average rose every month of the year, to reach an average of \$137,509 per day for the month of December. In addition to rising averages, the day rates at the highest end of the spectrum also rose quite remarkably to reach a new peak day rate of \$477,000 per day for work offshore Australia during August through November 2006 (Transocean's 5,400' 4th-generation semisubmersible Jack Bates).

The size of the international rig fleet is also growing strongly. During 2006, a total of fourteen new rigs of different types joined the international rig fleet, and new orders were placed for the construction of total 68 mobile drilling units of various categories, scheduled for delivery in 2008-2009. Growth in the size of the markets at the same time as rates are escalating evidence the continued high demand for mobile drilling units. Even with rising prices, there is a growing concern for availability of rigs. Operators are often required to offer incentives or long-range contracts to reputable contractors to close the deal. Contractors are working every rig they can.

In such a highly competitive environment, it is essential for the operators to be aware of general commercial principles and legal concerns associated with the rig hire. Standard contract forms (IADC, Crine) tend to favor drilling contractors as opposed to operators. Some of contractual provisions in these contracts are obvious, but others are more subtle and dangerous to operators, who must ensure the use of rig on the reasonable commercial terms with proper risk allocation. Every regional market for drilling services has its own peculiarities arising out of availability of rigs and local practices. However, there are general considerations that exist and shall be taken into account as a matter of industry practice, such as:

1. Flexible schedule for delivery of a rig. Any drilling contractor is interested to ensure continuous rig operations and therefore would insist on flexible schedule for delivery of its rig to an operator. Flexible schedule of rig delivery allows drilling contractor to complete the previous drilling assignment irrespective of how long this may take. This creates a cost problem for operator, who would need to complete mobilization by a certain date and potentially may be exposed to additional storage and other costs associated with keeping everything ready, but in waiting, for the start of drilling. In these circumstances, the operator does not have a commitment from drilling contractor to make the rig available on certain exact date. Instead, a certain timing "window" may be agreed, i.e. contractor will make its rig available to operator for pick-up within a certain period. How firm the contractor's commitment depends on the negotiations and current market situation.

In addition to extra costs that operator may incur due to delayed availability of the rig, operators need to concern themselves with their subsoil license commitments. They need to ensure appropriate schedule for drilling to meet subsoil license requirements, which is a major issue in negotiations with drilling contractor.

2. Early termination. Another important commercial point that operator usually has is a right for early termination. This is due to unpredictable outcome of the drilling, i.e. a well may be completed earlier and operator is concerned not to pay standby rate for the remainder of the commitment term. Or, if the well is blown or some other fundamental problem comes up, operator would want to have a contractual right to terminate the drilling contract early without paying a standby rate (often the same as daily rate) for the entire term of rig commitment. Such right, the amount of penalty payable in such circumstances and terms for such termination require heavy negotiations.

3. Export/import duties for cross-border moving of rig. In international drilling operations, moving a rig from one drilling location to another usually requires payment of duties and charges. Drilling contractor would normally make the rig available to operator for pick-up at the location where previous drilling was completed or in a harbor where the rig is stored. It is

на разработку месторождения. Им необходимо придерживаться соответствующего графика бурения для выполнения условий имеющейся у них лицензии, что является одним из главных вопросов во время переговорного процесса с буровым подрядчиком.

2. Досрочное прекращение контракта. Другим важным коммерческим моментом, с которым обычно приходится иметь дело оператору, является право досрочного прекращения контракта. Это бывает связано с непредсказуемыми результатами бурения, например, когда заканчивание скважины производится с опережением графика, и оператор не хочет платить за простой оборудования в оставшееся время контрактного срока. Или, например, при возникновении неконтролируемого фонтанирования скважины или другой серьезной проблемы, оператор хочет иметь право по контракту на досрочное прекращение контракта на бурение без оплаты простоя оборудования (часто по тем же суточным расценкам за эксплуатацию буровой) в оставшееся по контракту время. Такое право, так же как и сумма штрафа, выплачиваемого в такой ситуации и условия досрочного прекращения контракта должны обговариваться в результате интенсивных переговоров.

3. Экспортные и импортные таможенные пошлины при пересечении границы. В международной практике, при перемещении буровой установки с одной точки бурения на другую обычно необходимо произвести выплату пошлин и сборов. Обычно буровой подрядчик передает заказчику буровую установку на последней точке бурения или в гавани, где она поставлена на хранение. Предполагается, что все расходы по перевозке установки на новую точку бурения и обратно берет на себя заказчик-оператор.

■ ■ Этапы, время работы и рабочая документация

На начальном этапе, оператор месторождения контактирует с буровым подрядчиком чтобы договориться о предоставлении буровой установки, объеме буровых работ и графике использования буровой. На этом этапе подписывается Заявление о Намерениях (ЗН) для закрепления добросовестных намерений сторон заключить контракт на бурение. В Заявлении о Намерениях также отражаются основные положения будущего контракта, включая сроки предоставления буровой установки, суточные расценки и т.п. В зависимости от обстоятельств, подписанию ЗН может предшествовать несколько недель переговоров. В дальнейшем, буровой подрядчик предоставляет проект контракта на бурение, основанный на стандартно используемой в отрасли форме, например разработанной IADC (Международной ассоциацией буровых подрядчиков) или Стандартный контракт Crine. Переговоры должны быть завершены и контракт подписан не менее чем за шесть месяцев до планируемой даты начала буровых работ, чтобы оператор имел достаточно времени для завершения подготовительных работ для бурения.

■ ■ Виды контрактов и основные моменты

1. Контракт с посуточной оплатой и контракт на строительство скважины “под ключ”.

Контракт с посуточной оплатой подразумевает выплату буровому подрядчику фиксированной суточной ставки за выполнение заказанных оператором буровых работ за период в 24 часа. При возникновении проблем в ходе бурения скважины, буровому подрядчику продолжают выплачивать суточную ставку в течение всего периода, необходимого для завершения строительства скважины. Уровень суточной ставки зависит от многих факторов, включая рыночные условия, тип буровой установки, количества членов буровой бригады и конкретных видов работ. При контракте с посуточной оплатой оператор принимает на себя общий риск, связанный с задержками, а также все прочие риски при выполнении работ, включая риск неконтролируемого фонтанирования.

По контракту на строительство скважины “под ключ” у подрядчика есть основное обязательство пробурить скважину до определенной проектной глубины за фиксированную оплату. Ход выполнения буровых работ и применяемые буровые методики определяются

presumed to be the operator’s cost to bear all charges related to moving the rig from such location to the site of operations and backwards.

■ ■ Stages, timing, documents

At the initial stage, field operator approaches drilling contractor to agree the availability of the rig, scope of drilling services and the rig utilization schedule. A non-binding letter of intent (the “LOI”) is signed at this stage in order to record a good faith intention of the parties to enter into the drilling contract. It also records the basic terms of the future contract (availability dates; rates and etc.). Depending on the circumstances, signing LOI may take a few weeks to negotiate. Thereafter, drilling contractor provides a draft of drilling contract based on certain industry-accepted form, like IADC (International Association of Drilling Contractors) or Crine Standard Contract. Negotiations need to be completed and contracted executed at least six months before the potential commencement date for operator to have enough time to complete mobilization for drilling.

■ ■ Types of Contracts and Principal Issues

1. Daywork or Turnkey Contracts.

A “daywork” contract provides that the drilling contractor be paid a flat daily rate for work performed as requested by the operator over a 24-hour period. If problems are encountered in the well, the drilling contractor generally continues to get paid a daily rate for as long as it takes to complete the well. The amount of daily rate depends on many factors, such as market conditions, the type of rig, size of the crew and specialization of the work. Under the daywork contract the operator assumes the general risk of delay and any other performance risks, including the risk of well blowout.

Under turnkey contract, contractor has a basic obligation to drill a well to a certain depth for a fixed price. The drilling contractor controls the operation and the drilling methods, and then takes the risk of losing the well. The contractor earns the price if the well reaches the specific depth. Operator is usually responsible for the cost and obligation of completing and equipping the well.

2. Risk Allocation Issues.

Drilling operations may be dangerous to both personnel and property. A blowout, for example, may result in significant exposure to liability for property damage, personal injury, pollution and other damages. A proper risk allocation scheme, including indemnity, insurance and other contractual provisions - can mitigate the effects of such risks.

Indemnity. Well-related risks (such as well control, downhole pollution, downhole tools, loss or damage to the whole, and reservoir damage) are often assumed by operator while on daywork. Under turnkey contract, contractor generally assumes a significant portion, but not all, of the well-related risks. The basic risk allocation scheme is a broad reciprocal indemnity for bodily injury, property damage and certain pollution risk.

Operator may be asked for a carve-out for this basic indemnity, i.e. to assume liability for loss or damage to drilling rig as a result of location problems and liability for loss or damage to downhole tools. The contract language must be very specific as to the split of responsibilities between operator and contractor. The contractor may follow a drilling program designed by the operator’s engineer, but the specific drilling methods (speed of making whole, mud weight, etc.) may be left to the contractor as an expert in drilling operations. As a rule, contractor is hired as an independent contractor, i.e. contractor is in charge of specific details of the work and operator is interested only in the result. Therefore, operators should limit and clearly identify the scope of their control of drilling operations to avoid potential liability for any risks that are left unallocated in the contract.

The most critical protection is the “pass-through” indemnity. Without express language, an indemnity provision may not cover indemnitee’s contractual liability to a third party. Thus, if an operator has agreed to indemnify its supplier against personal injury, and drilling contractor is sued, the indemnity from drilling contractor may not cover the operator’s contractual liability to the supplier.

подрядчиком, и на него же возлагается риск потери скважины. Подрядчик получает оплату при достижении проектной глубины скважины. Оператор обычно принимает на себя обязательства по заканчиванию, оборудованию и подключению устья скважины и все связанные с этим расходы.

2. Вопросы распределения рисков

Буровые работы могут представлять опасность как для персонала, так и для используемого оборудования. Например, неконтролируемое фонтанирование скважины может стать причиной возникновения ответственности за повреждение оборудования, увечья персонала, загрязнение окружающей среды и другие виды ущерба. Действие таких рисков может быть ослаблено с помощью соответствующей схемы распределения рисков, включая гарантии возмещения убытков, страхование и другие положения контракта.

Освобождение от ответственности. Риски, возникающие при бурении скважины на условиях посуточной оплаты (например, неконтролируемое фонтанирование, загрязнение грунтовых вод, прихват или потеря инструмента в скважине, повреждение продуктивного пласта и т.п.) часто берут на себя операторы. При бурении по контракту “под ключ”, подрядчик обычно берет на себя значительную часть, но не весь риск, возникающий при бурении скважины. Обычно схема распределения риска включает взаимное освобождение от ответственности при увечьях персонала, повреждении оборудования и определенных видах загрязнения окружающей среды.

Оператора могут попросить обеспечить частичное покрытие риска, например, взять на себя ответственность за риск повреждения или полного разрушения буровой установки в результате возникновения проблем с буровой площадкой, а также ответственность за повреждение или разрушение скважинного инструмента. Содержащиеся в контракте формулировки должны очень четко отражать распределение ответственности между оператором и подрядчиком. Подрядчик может выполнять программу бурения, разработанную инженером оператора по бурению, однако выбор конкретных режимов и методик бурения (скорости проходки, плотности бурового раствора и т.п.) может определяться самим буровым подрядчиком, поскольку он является экспертом в вопросах бурения. Как правило, подрядчик привлекается в качестве компании, выполняющей работы по договору, т.е. подрядчик самостоятельно решает конкретные вопросы выполнения буровых работ, и оператора интересует только конечный результат. Поэтому, операторам следует ограничить и четко определить объем осуществляемого ими контроля за ходом выполнения буровых работ, чтобы исключить потенциальную ответственность за любые риски, которые не были распределены в контракте.

Одним из наиболее важных моментов, обеспечивающих защиту от возможной ответственности, является положение о так называемой передаче взаимного освобождения от ответственности. При отсутствии четких формулировок, положение о взаимном освобождении от ответственности может не включать ответственность по контракту одной из сторон по отношению к третьей стороне. Таким образом, если оператор договорился с поставщиком о взаимном освобождении от ответственности при увечьях персонала, а против бурового подрядчика подан судебный иск, положение о взаимном освобождении от ответственности с буровым подрядчиком может не включать ответственность оператора по контракту по отношению к поставщику.

■ Страхование

С точки зрения страхового обеспечения, существуют два важных момента страховой защиты, которые необходимо включить в контракт. Оператор должен быть указан в качестве дополнительной застрахованной стороны во всех договорах страхования подрядчика, по крайней мере, в отношении рисков и ответственности, принимаемых на себя подрядчиком в рамках контракта на бурение. Статус дополнительной застрахованной

Insurance. From an insurance coverage standpoint, there are two critical protections that should be obtained in the contract. The operator shall be named as an additional insured in all of contractor's insurance policies, at list for the risks and liabilities assumed by the contractor under the drilling contract. Additional insured status gives the operator direct right against contractor's insurer. Second, drilling contract shall require a waiver of subrogation rights in all policies. Such waiver prevents the contractor's insurer from asserting a claim against the operator for its share of fault for casualty. A waiver of subrogation is especially important in a drilling contract because of the magnitude of the property damage risk and the possibility that the operator's liability coverage might exclude damage to drilling rigs and related equipment.

Besides indemnity and insurance, there are many other detailed provisions in drilling contract that, if negotiated in favor of operator, may create a reasonable balance of risks and rewards for both parties.

■ Conclusions

Hiring a rig is a complex multi-stage process that requires solid technical and legal background and general experience in the industry. In a highly competitive environment, negotiating favorable terms for operator may become a real challenge due to lengthy rig availability periods, aggressive day rates, subtle or explicit limitations of contractor's liability, standard contract forms and general reluctance of reputable drilling contractors to deviate from the standard practices. The challenges are great, but there are commercial incentives for operator to look for and find solutions.

стороны дает оператору прямое право по отношению к страховщику подрядчика. Во-вторых, буровой подрядчик должен потребовать отказ от регрессивных прав во всех страховых договорах. Такой отказ от прав позволит предотвратить прием претензии страховщиком подрядчика к оператору в отношении доли вины последнего за произошедший несчастный случай. Особенно важным отказ от регрессивных прав является в контракте на бурение в связи с масштабом риска повреждения имущества и возможности того, что покрытие ответственности оператора может не включать повреждение буровых установок и бурового оборудования.

Помимо взаимного освобождения от ответственности и страхования ответственности в буровом контракте существует много других детальных положений, которые, при условии их формулировки в пользу оператора, могут создать приемлемый баланс распределения рисков и компенсаций для обеих сторон.

■ Выводы

Привлечение к работе буровой установки является сложным многоэтапным процессом, требующим основательных знаний технических и юридических вопросов, а также общего опыта отраслевой работы. В условиях сильной конкуренции, оператору может быть очень непросто подписать с подрядчиком контракт на выгодных для себя условиях из-за растянутого периода для предоставления подрядчиком буровой установки, высоких суточных ставок, явных или завуалированных ограничений ответственности подрядчика, использования стандартных форм контракта и общего нежелания известных буровых компаний вносить какие-либо изменения в стандартные методики. Несмотря на возникающие на этом пути проблемы, у оператора есть достаточные коммерческие стимулы для поиска и нахождения наиболее эффективных решений.