

Практические и правовые аспекты строительства нефтяного терминала

*Айбек Ахмедов, партнер, руководитель практики морского и транспортного права
Адвокатского бюро «Корельский, Ищук, Астафьев и партнеры»*

При структурировании сделки по строительству морского терминала юридический консультант должен учесть, что такой проект является, по сути, проектом строительного подряда, в то же время он осложнен тем, что осуществляется на море.

В идеале проект строительства состоит из четырех основных этапов. Каждый из них включает следующие сложные процессы: 1) оценка рисков и концепция строительства (concept design); 2) предварительное проектирование (FEED); 3) процесс строительства (construction); 4) завершение и приемка объекта (close out and plant acceptance).

1. Разработка концепции строительства (concept design)

На первом этапе — **concept design** — заказчик и подрядчик обсуждают вопросы, связанные с выбором концепции строительства, оптимальные варианты строительства, предварительно оценивают риски, выбор технологии и т. п.

В большинстве нефтяных проектов проблемы возникают из-за несоответствия конечного продукта чертежам и схемам, результатом которого становится неправильное функционирование объекта. После возникновения такой проблемы обязательно встанет вопрос об ответственности. Заказчик, естественно, будет винить подрядчика, и подрядчик может оказаться в куда более сложной ситуации.

Во избежание таких ситуаций в договоре между заказчиком и подрядчиком, а также в договоре между подрядчиком и субподрядчиком должны быть прописаны условия, гарантирующие качественное функционирование терминала после запуска. Более того, такие проекты требуют не просто дополнительных расходов, но и полного пересмотра.

Естественно, после завершения строительства в обязанность подрядчика и, конечно,

субподрядчика входит проверка объекта на соответствие первоначальному чертежу и схемам.

Если, например, после завершения строительства морского терминала окажется, что он способен принимать нефтеналивные танкеры категории GP (General Purpose), MR (Medium Range), LR1 (Large/Long Range1), LR2, но не VLCC (Very Large Crude Carrier), ULCC (Ultra Large Crude Carrier) (что маловероятно), то в этом случае заказчик может обвинить в провале подряда.

Такие проблемы в основном решаются посредством гарантий, данных производителем оборудования или машин, с которым заключается лицензионный договор. После заключения такого договора он становится лицензиаром, который гарантирует, что оборудование на объекте будет функционировать в соответствии с изначально заложенными чертежами.

Исходя из этого, очень важно, чтобы на данном этапе риски были предусмотрены, так как они могут повлиять на весь проект. Однако необходимо помнить, что такие гарантии предусматриваются не в самом договоре, а в технической документации, которая включается в приложения к контракту.

2. Предварительное проектирование (FEED)

На втором этапе — **FEED** — подрядчик удостоверяет предварительный проект строительства нефтяного терминала, который включает дизайн, калькуляции, измерение оборудования и т. п.

Удостоверение FEED имеет серьезное значение для обеих сторон, поэтому заказчик включает в договор условие об ответственности подрядчика. Такая оговорка в основном звучит следующим образом:

«Подрядчик признает, что получил и полностью ознакомился с предварительным проектом (FEED), и полностью проверил и сверил



все аспекты, и обратил на них внимание компании, и исправил все ошибки, упущения, дефекты, неточности, противоречия, неопределенности или расхождения в предварительном проекте. Настоящим подрядчик одобряет и принимает предварительный проект и берет на себя полную ответственность за то, что дизайн соответствует проекту и удовлетворяет требования компании, указанные в договоре. Любая ошибка, упущение или расхождение в документах предварительного проекта в результате не приведут к продлению времени или изменению цены».

По свидетельству экспертов, заказчики устанавливают ограниченное время подрядчикам для утверждения FEED, даже при том, что на разработку FEED уходит от 9 до 15 месяцев. Столько времени уходит на строительство нефтеперерабатывающих заводов, а для нефтяных терминалов, по сути, должно уходить гораздо меньше времени.

Еще одной проблемой на этом этапе является то, что, по английскому праву, условия об исключенных средствах судебной защиты и невыполнение ясно выраженных условий лишают подрядчика договора права обращаться в суд. Это может быть условие о своевременном уведомлении подрядчиком заказчика или же своевременное предоставление информации о дизайне, даже если это не было непосредственной виной подрядчика.

3. Строительство (construction)

Третий этап — **construction** — этап строительства является самым важным этапом проекта. Большинство проформ и стандартных договоров, разрабатываемых такой организацией как FIDIC, подразумевает, что вмешательство заказчика в процесс строительства будет минимальным. Однако, как показывает практика, это не так: существует тенденция постепенного увеличения присутствия или вмешательства заказчика в процесс строительства. На этом этапе возникает большее количество конфликтов между заказчиком и подрядчиком относительно схемы, чертежей строительства и т. п.

Первая проблема, с которой сталкивается подрядчик на этом этапе, — это одобрение документов, касающихся: 1) участия организации подрядчика в строительном процессе; 2) техники безопасности на объекте строительства; 3) чертежей и спецификаций; 4) утверждения субподрядчиков и поставщиков строительных материалов; 5) утверждения стратегии по субподряду; 6) процедуры строительного подряда; 7) доверенностей.

В большинстве случаев задержка в одобрении этих документов приводит к значительным

«В целях реализации задач по развитию возобновляемых источников энергии и доведения ее доли в выработке электроэнергии до 3 % к 2020 г. в текущем году запланировано введение в эксплуатацию порядка 23 объектов, в том числе восьми солнечных электростанций. Их суммарная установленная мощность — порядка 432 мегаватт», — сказал Б. Джаксалиев.

Среди перспективных проектов он отметил проект по добыче метана из угольных пластов, использование которого позволит значительно улучшить социально-экономическую обстановку в ряде регионов страны и решить вопрос с газификацией Астаны, существенно повысить безопасность работ при добыче угля, а также улучшить экологическую ситуацию.

«Казинформ». 26.10.2015.

Чистая прибыль РД «КазМунайГаз» за 9 месяцев 2015 г. снизилась в 1,8 раза

АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» опубликовало сокращенную консолидированную промежуточную финансовую отчетность за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2015 г.

Чистая прибыль за первые девять месяцев 2015 г. составила 138 млрд тенге (703 млн долларов) по сравнению с 242 млрд тенге (1 357 млн долларов) в аналогичном периоде 2014 г.

Снижение чистой прибыли в основном связано с уменьшением выручки из-за снижения цены нефти, что было частично компенсировано доходом, связанным с увеличением курса тенге за доллар.

Выручка в первые девять месяцев 2015 г. составила 349 млрд тенге (1 783 млн долларов), что на 49 % ниже, чем в аналогичном периоде 2014 г. Снижение выручки в основном связано с уменьшением цены Брент на 48 %, а также снижением средней цены поставок на внутренний рынок на 50 % с 48 тыс. тенге за тонну в первые девять месяцев 2014 г. до 23,8 тыс. тенге за тонну в аналогичном периоде 2015 г.

Компания начислила доход от курсовой разницы в размере 262 млрд тенге.

Производственные расходы в первые девять месяцев 2015 г. составили 160 млрд тенге (817 млн долларов), на 11 % выше, чем в аналогичном периоде 2014 г.

В основном это объясняется повышением расходов по вознаграждениям сотрудников производственных подразделений.

Пресс-служба АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз».
05.11.2015.



дополнительным затратам. В то же время задержка в утверждении документов неизбежна: ведь подрядчик в большинстве случаев представляет значительный объем документов, включая чертежи, строительную документацию, документацию, касающуюся закупки оборудования и материалов, разрешения на строительство, доверенности и т. п. И все это подрядчик просит одобрить в течение 10 или 15 дней, что не всегда возможно, так как количество таких документов в большинстве случаев исчисляется тысячами.

Практика показывает, что в большинстве случаев заказчик имеет тенденцию давать комментарии уже после истечения срока утверждения документов с его стороны. Это приводит к изменениям в чертежах, что, в свою очередь, сказывается на всем процессе строительства, так как закупщики оборудования и материалов сталкиваются с проблемой получения достоверной информации о закупаемом материале или оборудовании. Им приходится менять фактически все документы, так как все они между собой взаимосвязаны.

Вообще договор строительного подряда является обременительным с точки зрения прав и обязанностей подрядчика, а также его ответственности. Подрядчик даже отвечает за те ошибки или упущения, которые не могли быть предусмотрены заранее.

В международной практике большинство строительных корпораций пользуется документом, называемым Серебряной книгой (Условия контракта для проектирования типа ИПС и проектов, выполненных «под ключ»; далее — Silver Book) и издаваемым Международной федерацией инженеров-консультантов (от франц. *Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils*; далее — FIDIC).

Данная книга является библией по вопросам прав, обязанностей и ответственности участников строительного подряда и в равной мере применяется в строительстве нефтяных проектов.

Так, пункт 10 статьи 4 Silver Book гласит, что «заказчик не отвечает за аккуратность, достаточность или завершенность информации». Более того, пункт 1 статьи 5 гласит, что «заказчик не отвечает за любую ошибку, неточность или упущение любого вида в требованиях к заказчику, изначально включенных в Договор».

Эти положения явно возлагают ответственность за ошибки и упущения на подрядчика, что само по себе для него является проблема-

Задержка в утверждении документов неизбежна: ведь подрядчик в большинстве случаев представляет значительный объем документов и просит одобрить в течение 10 или 15 дней, что не всегда возможно, так как количество таких документов в большинстве случаев исчисляется тысячами.

тичным. По этой причине подрядчик должен быть предельно осторожен при обработке информации, предоставляемой заказчиком, и предупреждать его заранее, так как при позднем обнаружении заказчик сошлется на вышеуказанные положения.

На практике таких случаев много. Так, например, в одном проекте были требования замены изоляции крыши на объекте. Изначально это казалось легко выполнимой задачей, но при внимательном обследовании крыши было обнаружено, что она состоит из труб, кабелей и стальных установок, и поменять ее означает изменить траекторию труб и кабелей в другое русло на время изоляции крыши. Дело

в том, что в чертежах, предоставленных заказчиком, не было информации о наличии труб и кабелей на крыше. Когда же подрядчик сообщил об этом заказчику,

тот просто сослался на условия договора, снимающие с него ответственность за предоставление ошибочной информации. Заказчик также пояснил, что они должны были исследовать это во время визита на объект во время тендера. В результате подрядчику пришлось потратить большую сумму денег и потерять много времени.

В проектах строительства нефтяных терминалов подрядчику необходимо быть особенно осторожным при обследовании объекта. Сама структура терминала такова, что большая часть ее расположена на воде, и при погрузке нефти кран, через который происходит налив нефти, должен выдерживать определенные объемы.

На практике было немало примеров, когда подрядчик, исследуя грузоподъемность крана, не обращал внимания на дорогу, по которой кран должен был перевозить груз. Она оказывалась недостаточной для подъема такого объема грузов, и подрядчику приходилось за свой счет переделывать ее после того, как заказчик указывал ему на тот факт, что подрядчик не сделал этого во время тендера.

Подрядчику необходимо было тщательно исследовать объект во время тендерного процесса и оформить протокол, в котором указаны все недостатки и упущения. И если подрядчик упустит что-либо из внимания, то бремя расходов ляжет на него.

Во избежание таких ситуаций подрядчику целесообразно ссылаться на английское право в качестве права, регулирующего договор, поскольку оно постулирует равное разделение рисков и ответственности в строительных



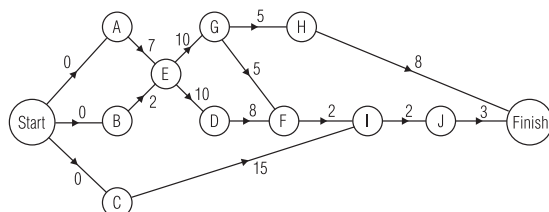
договорах. И если договор предусматривает определенное обременительное условие для подрядчика, то согласно праву справедливости, которое превалирует в английском праве, такое условие считается ничтожным.

Еще одним из проблематичных условий договора строительного подряда является срок завершения строительства. Дело в том, что здесь существует дисбаланс между ожиданиями заказчика и подрядчика.

Заказчик обычно ожидает, что подрядчик закончит раньше срока, указанного в договоре, который в основном варьируется от 36 до 38 месяцев, тогда как срок, указанный в контракте, равен 40 месяцам. Это приводит к тому, что подрядчику приходится пересмотреть все риски, связанные с сокращением срока, что влечет финансовые потери для подрядчика.

В Великобритании в таких случаях в договор включается требование о критическом анализе пути (далее — CPA), которое согласовывается между заказчиком и подрядчиком и позволяет подрядчику продлить срок завершения строительства. CPA помогает последовательно планировать строительство посредством использования сетей активности (далее — activity network).

Например, следующий CPA демонстрирует последовательность окончания процессов, а также сроки их окончания:



Если один процесс не заканчивается в срок, указанный на диаграмме, то он влияет на остальные сроки, и время проекта увеличивается. В этом случае можно определить, по чьей вине возник простой, и, соответственно, подрядчик требует от заказчика продлить срок строительства, если обнаруживается, что это произошло по вине последнего.

Вместе с тем вышеуказанная диаграмма включает минимальное число действий (далее — activity). CPA строительства нефтяных проектов включает около 6 000 activity, действующих по цепной реакции.

Здесь также нужно понимать, что при внимательном структурировании задержка по одному activity может привести к увеличению срока по другому, но в большинстве случаев последний срок завершения строительства остается неизменным, так как сторонам удается оптимизировать activity внутри CPA

Шымкентский НПЗ перейдет на выпуск бензинов по стандартам Евро-4 и Евро-5 в 2017 г.

Шымкентский нефтеперерабатывающий завод в год своего 30-летия проводит полномасштабную модернизацию производственных мощностей, в результате которой до 80 % увеличится глубина переработки нефти, объем выпуска продукции достигнет 6 млн тонн в год, объем производства бензинов увеличится в 3 раза, причем весь бензин будет соответствовать экологическим стандартам качества Евро-4 и Евро-5.

Первый бензин на ШНПЗ был получен в начале 1985 г. как результат 13 лет строительства и транспортно-технологической увязки объектов добычи нефти в Западной Сибири с мощностями по переработке в южном Казахстане. Сегодня основным сырьем для завода служит нефть с месторождения Кумколь в Кызылординской области, а линейка продуктов ТОО «Петро Казахстан Ойл Продактс», или ПКОП, как официально называется ШНПЗ, включает бензины всех марок, дизельное топливо и авиакеросин.

Основой успеха предприятия является международное партнерство двух сильных акционеров: АО «НК «КазМунайГаз» в лице дочерней компании АО «КМГ-переработка и маркетинг» и корпорации «СNPC» (КНР). Несмотря на максимальную загрузку производственных мощностей, в 2010 г. спрос на его продукцию начал превышать предложение, в результате была запланирована поэтапная модернизация завода, в том числе в рамках ГПФИИР.

Проект модернизации ПКОП реализуется в 2 этапа. На первом планируется освоить выпуск моторного топлива экологических классов К4 и К5 (аналоги Евро-4 и Евро-5), согласно требованиям Технического регламента Таможенного союза. Для этой цели на предприятии реконструируются существующие и строятся новые технологические установки: установка изомеризации, установка по производству серы мощностью 4 000 тонн в год, реконструкция установки гидроочистки дизельного топлива. После их ввода в эксплуатацию вся продукция завода получит маркировку на соответствие стандартам Евро-4 и Евро-5.

Второй этап модернизации отведен для доведения объемов выпуска продукции завода до 6 млн тонн в год и увеличения глубины переработки нефти до 80 %. На этом этапе арсенал предприятия пополнится установками каталитического крекинга «RFCC», гидроочистки бензина «Prime G+», производства серы, очистки водорода и др. По завершении второго этапа производство высокооктановых бензинов на заводе возрастет с 735 до 2 186 тыс. тонн в год, дизельного топлива — с 1 346 до 1 946 тыс. тонн в год, авиатоплива — с 280 до 425 тыс. тонн в год. Доля высокооктановых автобензинов составит 100 % в пуле выпускаемой продукции.

Завершение проектов намечено на IV квартал 2017 г.

Пресс-служба АО НК «КазМунайГаз». 09.11.2015.



посредством уменьшения или удаления других activity.

Один из важнейших элементов нефтяных проектов — процедуры. Они включаются в раздел «Обязанности сторон» и охватывают следующее: 1) процесс предоставления инвойсов для оплаты; 2) график платежей и погашения; 3) график завершения работы, требования СРА и управление измененным порядком работы; 4) утверждение документаций и одобрение поставщиков и субподрядчиков со стороны заказчика; 5) критерии по выполнению работ, тестовым запускам и приему объекта; 6) заранее оцененные убытки; 7) грузоподъемность судов, осуществляющих перевозку нефти; 8) способность подрядчика построить терминал; 9) свидетельство о техническом завершении проекта; 10) координационные процедуры; 11) техника безопасности; 12) требования к работе на объекте.

Каждая из этих процедур должна быть одобрена со стороны заказчика. Подрядчику необходимо все процедуры внимательно изучить и принять во внимание уже во время тендерного процесса. Однако, как показывает практика, подрядчики в большинстве случаев не успевают ознакомиться с процедурами за столь короткое время, т.е. в тендерный период. Это становится бременем для подрядчика, а также его основной проблемой.

Последнее, что является очень важным на этапе строительства, — это порядок оплаты. Если договор заключен на фиксированную сумму, то всегда будут возникать проблемы с частичными, т.е. предварительными, платежами и промежуточными платежами.

Самой проблемной является выдача сертификата о техническом завершении проекта (mechanical completion certificate), после получения которого подрядчик имеет право требовать оплаты за выполненные работы по договору.

Дело в том, что некоторые заказчики указывают в условиях договора, что оплата будет сделана, если акт о техническом завершении проекта «удовлетворит заказчика». Это означает, что к моменту завершения проекта вопрос об оплате будет целиком и полностью находиться в руках заказчика, и подрядчик будет зависеть от его «удовлетворенности». Иногда доходит до того, что заказчик отвергает весь акт, если его что-то не устраивает в инвойсах.

Английское право в этом случае удобно тем, что позволяет подрядчику разделять строительство на этапы и требовать оплаты

по окончании каждого из них. Исключением является строительство одного неразделимого объекта. В этом случае при незавершении какой-то части объекта заказчик имеет право отказаться от оплаты.

4. Завершение и приемка объекта (close out and plant acceptance)

На четвертом этапе — **close out and plant acceptance** — подрядчик начинает согласовывать с заказчиком вопросы сдачи объекта, а заказчика заботит одно — чтобы терминал был успешно запущен.

Основная проблема на данном этапе возникает, когда обсуждается вопрос перехода риска и ответственности. По мнению некоторых экспертов, при установке оборудования неясно, кто отвечает за неисправную работу оборудования, так как устанавливал заказчик, а поставил подрядчик.

Проблема также возникает в гарантийный период, когда во время неисправности или поломки какого-либо оборудования или его

установки стороны не могут решить, на ком лежит ответственность. На практике еще не было проведено четкого различия между

понятиями «существенное» и «практическое» завершение объекта. Из-за отсутствия четкого определения этих понятий также возникают большие проблемы. Более того, не существует четкого определения понятия «прием объекта». В большинстве случаев оно подменяется понятием «практическое завершение».

На данном этапе подрядчику нужно быть осторожным при передаче объекта заказчику для эксплуатации и согласовывать с ним эту передачу.

В большинстве случаев такая передача является частичной, и все убытки, которые могут возникнуть, возлагаются на подрядчика, даже если были причинены действиями заказчика.

После полной сдачи объекта подрядчик предоставляет гарантию, которая имеет обновляемый характер (roll-over warranty). Это означает, что при обнаружении ошибки или неисправности объекта срок действия гарантии возобновляется. Если в течение 6–18 месяцев, в зависимости от соглашения, объект будет работать без провалов, то заказчик выдает сертификат об окончательном принятии объекта (final acceptance certificate). Если же нет, то сертификат не выдается, что в свою очередь, влияет на оплату, которая затягивается.



Энергетика и Право

Информационно-правовое издание, посвященное правовым аспектам развития электроэнергетики в России и за рубежом

Выходит с 2007 г.
Периодичность — 4 выпуска в год

Журнал посвящен правовым аспектам развития электроэнергетики в России и за рубежом.

В нем рассматриваются следующие темы:

- вопросы реформирования отрасли,
- государственное регулирование электроэнергетики,
- новая модель оптового рынка электроэнергии,
- современная система договоров,
- проблемы налогообложения,
- проблемы тарифообразования,
- проблемы антимонопольного регулирования,
- арбитражная практика по энергетическим спорам.

В журнале широко представлен обзор правовых и судебных новостей, назначений, деятельность Министерства энергетики, Федеральной службы по тарифам, Федеральной антимонопольной службы и других министерств и ведомств, которые занимаются регулированием электроэнергетики в Российской Федерации.

В журнале публикуются материалы, подготовленные ведущими специалистами отрасли, которые непосредственно заняты разработкой правовой базы развития электроэнергетики и реализацией реформ.

Большое внимание уделяется также практическим аспектам и особенностям деятельности компаний энергетического комплекса в современном правовом поле.

Индекс по каталогу «Газеты. Журналы» агентства Роспечать **20842**

Индекс по объединенному каталогу «Пресса России» **18585**

Адрес в Интернете:
<http://media.lawtek.ru/energy/>



РЕКЛАМА

События Нефтегазовая отрасль

Выход «КазМунайГаза» на IPO будет готовиться к 2018 г.

Выход на IPO национальной компании «КазМунайГаз» будет готовиться к 2018 г., сообщил председатель правления АО «Самрук-Казына» Умирзак Шукеев. «Мы предлагаем это направление (разведку-добычу) консолидировать, убрать лишние звенья и подготовить саму компанию КМГ к IPO к 2018 г., когда у нас заработает финансовый центр в Астане», — сказал Шукеев в среду на расширенном заседании правительства.

«По направлению разведки и добычи будут сохранены пакеты в наших ключевых проектах ТШО, Кашаган и Карачаганак, а текущий уровень контроля по собственным добывающим активам, я имею в виду Эмбу и Узень, тоже останется в КМГ», — добавил он.

«Новости-Казахстан». 18.11.2015.

«КазТрансОйл» и «КазТрансГаз» могут быть объединены

Наличие двух трубопроводных компаний в «КазМунайГазе» нецелесообразно, заявил председатель правления госфонда «Самрук-Казына» Умирзак Шукеев.

По его словам, в «КазТрансГазе» в рамках трансформации проведена подготовительная работа, в частности, создана единая сервисная компания, а также «единый оператор по эксплуатации газопроводов, который объединяет функции техобслуживания, эксплуатации газораспределительных систем». По его данным, в результате сокращены текущие расходы на 7,3 млрд тенге и капитальные расходы в 9,4 млрд тенге (текущий — 307,62/1 доллар).

«Я считаю, в этом деле кардинально надо дальше идти. Две компании трубопроводных в составе «Казмунайгаза» нецелесообразно сейчас, поэтому я предлагаю «КазТрансГаз» и «КазТрансОйл» объединить в будущем. При этом вопросы торговли газом необходимо сосредоточить в одной компании, чтобы расходы, связанные с другими видами деятельности, учитывались отдельно и не попадали в тариф по транспортировке», — отметил У. Шукеев в среду на расширенном заседании правительства в Астане. Трансформация коснется и размещенных акций «КазТрансОйла».

«Есть вопрос акций «КазТрансОйла», которые мы разместили в ходе «народного» IPO. Мы предлагаем эти акции трансформировать в акции объединенной компании с соблюдением прав миноритарных акционеров», — добавил У. Шукеев.

«КазТрансОйл» является субъектом естественной монополии на рынке услуг по трубопроводному транспорту нефти. АО «КазТрансГаз» является национальным оператором в сфере газа и газоснабжения. Обе компании входят в структуру «КазМунайГаза».

Atameken.info. 18.11.2015.