

WIDZIANE Z KRAKOWA



ROBERT OSIKOWICZ

RYZIKO KONTRAKTOWE



Długoletnia obserwacja rynku wiertniczego wskazuje, że rodzaj zawieranej umowy może mieć istotny wpływ na możliwość osiągnięcia wszystkich celów projektu. Projekty wiertnicze są kosztownymi przedsięwzięciami, które dostarczają specjalistyczną usługę polegającą najczęściej na instalacji rurociągu lub wiązki rurociągów w uprzednio przygotowanym otworze. Wymagają bardzo dobrego planowania, ponieważ na tę gałąź przemysłu konstrukcyjnego wpływa wiele czynników zarówno natury wewnętrznej, jak i zewnętrznej. W związku z tym, coraz większego znaczenia nabiera zarządzanie ryzykiem (niepewnością), które jest powiązane z postanowieniami zawartymi w realizowanej umowie. Podstawowym elementem warunków umowy jest podział obowiązków pomiędzy każdą ze stron. Przydział obowiązków powinien opierać się na tym, kto ma odpowiednią pozycję do zarządzania ryzykiem lub dla kogo obsługa ryzyka jest ekonomicznie wykonalna. Realizacja podziału zobowiązań powinna odbywać się w sposób jak najbardziej zrównoważony.

Kontrakty wiertnicze dadzą się zaklasyfikować do trzech podstawowych typów. Pierwszym z nich jest Kontrakt pod klucz. W ramach tego rodzaju umowy Inwestor lub Generalny Wykonawca płać Wykonawcy Robót Wiertniczych ryczałt za osiągnięcie konkretnego celu technicznego. Warunki zabudowy i projekt techniczny przedkłada się przez Zamawiającego. Obowiązkiem Wykonawcy wiercenia jest dostarczenie na potrzeby projektu wszystkich niezbędnych sprzętów, narzędzi i materiałów. W gestii firmy wiertniczej jest zorganizowanie usług stron trzecich i ogólnie wypełnianie normalnych obowiązków.

Inwestor zastrzega sobie prawo do kolaudacji placu budowy i kontroli robót wiertniczych, nie będzie miał jednak istotnego wpływu na przebieg prac. Jest to typowa formuła kontraktowa spotykana w branży bezwykopowej.

Druga możliwość to Kontrakt ze zdefiniowaną stawką dzienną. Jest to najpowszechniejszy rodzaj umowy, stosowany na całym świecie w branży naftowej. Wykonawca wiercenia otrzymuje od Inwestora określoną kwotę za każdy dzień spędzony na miejscu realizacji projektu. W przypadku tego rodzaju umowy nie przewiduje się premii za wyniki, ale wykonawca może zostać ukarany za nieuzasadnione wydłużenie czasu prowadzonych robót. Większość wykonawców prac wiertniczych lubi tego typu umowy, ponieważ nie wiążą się z nimi istotne wady. Firmy wiertnicze są odpowiedzialne za dostarczony sprzęt i personel. Jeśli nie popełnią zbyt wielu błędów, mogą cieszyć się regularnymi dochodami tak długo, jak długo trwają prace wiertnicze. W przypadku realizacji tego typu kontraktu Inwestor deleguje osobę odpowiedzialną za nadzór nad prowadzonymi robotami. Ma on realny wpływ na zastosowaną technologię wiercenia. Dla tworzenia harmonogramów stosuje się wyniki uzyskane w trakcie projektów referencyjnych obsługiwanych przez firmy, które nie miały motywacji, aby spowalniać prace. Dienne stawki, w zależności od fazy prowadzonych prac, mogą się różnić.

Modyfikacją Kontraktu ze zdefiniowaną stawką dzienną jest premia finansowa za szybsze osiągnięcie założonego celu. Istotą tego rodzaju kontraktu jest zachęcenie wykonawcy wierceń do większej aktywności (skuteczności działania)

niż w przypadku konwencjonalnej stawki dziennej. Tego typu kontrakt może być atrakcyjny zarówno dla Inwestora, jak i Wykonawcy robót, jednak w praktyce nie jest zbyt często stosowany.

Trzecią możliwą opcją jest Kontrakt ze zryczałtowaną stawką za metr zrealizowanej instalacji. Umowy te są zwykle zawierane w dość dobrze znanych lokalizacjach, precyzyjnie określonych warunkach geologicznych oraz przy umiarkowanej skomplikowanej naturze technicznej. W przypadku instalacji o określonej długości i głębokości negocjowana jest określona stawka za metr przeprowadzonej instalacji. Dzięki takiemu stylowi kontraktu wykonawca wiercenia ma bezpośrednią motywację do sprawnego przeprowadzenia projektu. Oferując wykonawcy wiercenia umowę tego typu, Inwestor powinien wyraźnie wymienić wszelkie specjalne warunki, których wykonawca musi przestrzegać w przypadku konkretnego zadania. Zazwyczaj, w trakcie realizacji kontraktów tego typu, decyzje technologiczne podejmuje firma wiertnicza.

Kontrakty wiertnicze przybierają różne formy i są negocjowane w oparciu o ich wartość i poziom ryzyka. Niezależnie od typu zawartego kontraktu, ważne jest rozpoznanie ryzyka przed podpisaniem umowy i ustalenie sposobu jego podziału. Sama treść umowy powinna umożliwiać efektywne zarządzanie i dzielenie ryzyka pomiędzy Zamawiającym usługę i Wykonawcą. Dobre zapisy zwiększają efektywność projektu, minimalizują nieporozumienia i pomagają zapobiegać poważnym konfliktom. Dzięki wyjaśnieniu ról i obowiązków podejście to zmniejszy koszty operacyjne i czas potrzebny na ukończenie projektu. |