

双碳背景下的石油石化产业链中 炼化企业服务项目招标采购现状及对策

徐晓磊 张 纪 (中国石油宁夏石化公司, 宁夏 银川 750028)

摘要: “双碳”背景下, 石油石化产业链将会迎来深度整合, 全产业链发力实现碳减排, 推进石油石化行业新一轮高质量供给侧改革进入新阶段。作为石油石化产业链中的炼化企业, 如何有效提高炼化企业服务项目的招标成功率, 提高采购质量, 最大程度为企业节约成本, 成为炼化企业经营管理的重要任务之一。本文结合炼化企业服务招标的现状, 基于后期用于标准化的信息处理和信息交换的基础上, 按照我国《国民经济行业分类 GB/T 4754-2017》对炼油企业服务项目进一步细化分类, 论述炼化企业服务项目招标的特点, 分析服务项目招标失败的主要原因, 提出解决措施, 为提高企业服务项目招标成功率, 提高招标采购效率与质量, 为企业下一步技术改造、项目建设和优化运行提供强有力的保障, 推进炼化企业绿色低碳发展, 推动炼化企业竞争能力再上新台阶。

关键词: 服务项目; 招标; 标准化; 双碳

0 引言

“双碳”目标的提出是中国主动承担应对全球气候变化责任的大国担当, 是中华民族复兴大业的内在要求, 也是人类可持续发展的基本需要。实现“双碳”目标是一场广泛而深刻的变革, 也是一项长期任务, 既要坚定不移, 又要科学有序推进, 中长期来看, 碳达峰、碳中和的要求将促使石油石化行业迎来绿色转型。在逐步实现“双碳”目标的过程中, 能源结构、产业结构、经济结构必然会发生巨大的转变, 石油石化产业链将会迎来深度整合, 全产业链发力实现碳减排, 推进石油石化行业新一轮高质量供给侧改革进入新阶段。

在这样背景下, 炼化企业必将优化结构, 加快推进从“燃料型”向“化工产品和有机材料型”转变, 向产业链和价值链中高端迈进, 企业随之而来的工程、物资和服务项目的需求也不断增加, 因此如何有效提高炼化企业项目招标成功率, 减少非必要的二次招标所造成的采购成本的增加, 最大程度为企业节约成本, 实现提质增效, 成为炼化企业招标管理的重要任务之一。

本文结合某大型炼化企业公开招标项目数据, 论述了服务项目招标采购在炼化企业生产经营过程中的重要性, 利用数据统计分析招标项目失败的主要原因, 并通过对服务项目的细化分类, 进一步提出解决措施, 创新招标模式, 提升招标采购质量, 为企业下一步技

术改造、项目建设和优化运行提供强有力的保障, 推进企业绿色低碳发展, 推动企业竞争能力再上新台阶。

1 炼化企业招标项目的统计及服务项目的重要性

结合招标项目标的物的特点和石油石化产业链的分类, 招标项目大致分为工程项目、物资项目、服务项目, 以某大型炼化企业招标项目统计数据为例, 2019年至2021年共执行了316个标段的项目招标, 其中服务项目占比55%, 采购数量大于工程、物资两类招标项目。

对工程、物资和服务项目, 按招标人所属部门进行分类统计。将项目数量由大到小排列, 用 Z_1-Z_{15} 表示各招标人所属部门名称, 服务项目较工程项目、物资项目所涉及的企业内部招标人部门多。

经进一步对一次招标失败项目统计, 一次招标失败项目中, 服务项目占比58%。

由以上统计可见, 近三年来某炼化企业服务项目招标数量多, 服务项目涉及的企业内部招标人部门多, 服务项目招标失败率偏高。

炼化企业服务项目是指勘察、设计、监理、项目管理、技术服务、检维修、运输、劳务等未列入工程、物资的且与生产经营密切相关的其他项目, 服务项目贯穿服务于企业生产经营全过程, 以设计服务招标为例: 在设计阶段, 设计方案的调整或变更, 对工程造价、工程质量, 甚至物资(设备、材料)采购招标都将产生重大影响。设计服务招标能否招出科学合理且

具有前瞻性的设计服务商，直接影响工程招标和物资招标的采购质量，进而进一步影响到后续的生产经营，因此服务项目在炼化企业的重要性不言而喻。

2 招标失败的原因

通过对服务项目一次招标失败的主要表现进行统计，发现招标失败的主要表现有潜在投标人不足三家、有效投标人不足三家。其中，潜在投标人不足三家的占比 59.6%；有效投标人不足三家的占比 40.4%。

再对二次招标失败项目的进行研究分析，发现招标失败的主要表现仍是潜在投标人不足三家、有效投标人不足三家。其中，潜在投标人不足三家的占比 81.3%；有效投标人不足三家的占比 18.7%。从一次、二次招标失败的主要表现可以看出，潜在投标人和有效投标人不足是造成招标失败的主要原因。经进一步深入分析发现，无法正确辨识所招服务项目所属行业特性才是造成一次、二次招标失败的根本原因。

3 对炼化企业服务项目的进一步分类

因此在此基础上对炼油企业服务项目按所属行业进一步细化分类，为了便于统计、计划，用于日后标准化的信息处理和信息交换，以及为下一步分析各类服务项目特点做准备，按照我国《国民经济行业分类 GB/T 4754-2017》，采用经济活动的同质性原则划分炼化企业服务项目类别。即每一个行业类别按照同一种经济活动的性质划分，而不是依据编制、会计制度或部门管理等划分。

标准采用线分类法和分层次编码方法，将国民经济行业划分为门类、大类、中类和小类四级。代码由一位拉丁字母和四位阿拉伯数字组成。

依照《国民经济行业分类 GB/T 4754-2017》规范，将 2019 年至 2021 年 173 个服务项目按规范分门别类，分成 8 门 13 大类 27 种类 35 小类。

通过分类可以得出，炼化企业与生产经营密切相关的服务项目涉及的行业多、范围广。服务项目本身所属行业与炼化企业的关系可大致概括为以下三类。（见图 1）。

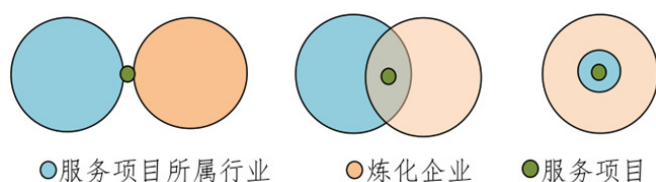


图 1 服务项目所属行业、服务项目和炼化企业关系图

第一类服务项目本身介于某一行业与炼化企业之

间，随着炼化企业的深入发展，企业通过某一产品研发或将其他行业独特的技术应用到炼化企业从而联系到一起。第二类服务项目所属行业服务于社会，经与炼化企业叠加后，在其自身行业特点的基础上，附加炼化企业行业特点，该类部分服务项目具有一定区域性特点，往往都是本省市或临省服务商参与，其他外域同类、同质服务商参与较少，此外由于服务项目所属行业的缘故，该类潜在投标人并不会专门关注炼化企业服务项目招标信息。第三类服务项目所属行业处于石油石化产业链中，绝大部分项目以生产经营业务为驱动，突出技术创新，强化生产应用实效，解决生产运行突出问题，与工程、物资项目相比，没有通用的服务标准。其行业自身具有规模小、专业性强的特点，部分技术服务商呈现卖方市场。

因此，炼化企业服务项目既具有炼化行业的特点，又受招标项目行业特点的约束，最终因潜在投标人和有效投标人不足导致一次、二次招标失败。

4 投标人不足的原因

招标人对所招服务项目市场供给态势研究不透彻，对市场上潜在服务项目行业的市场调研不够，对潜在投标人信息掌握不足。

部分服务项目非标准化，资格条件设置标准和要求没有明确的国家及行业规范可遵循，设置的招标条件使潜在投标人无法响应。特别是在新业态领域出现的新工艺、新技术，招标人无法精准提出招标条件。有些技术研究项目本身具有专用性、特殊性，潜在的供应商极少，往往经过二次公开招标后，响应的投标人依旧不足三家，造成流标。

投标人自身意愿不足。招投标是一种市场经济活动，双方的目的是获取相应的利益，而投标人的目标是为了保住成本和获取一定的利润。如果利润较低，投标人参与投标的动力不足。另，当招标人设置的最高投标限价过低或招标人的预算与行业的平均水平相比偏低，也会造成投标人望而却步退出投标，例如部分概（预）算金额较小且服务周期长的项目，投标人考虑投标成本、综合成本、利润等因素，投标人不愿意响应投标。

部分投标人内部管理还需加强，应标能力、响应水平还有待提高。一是电子招投标交易平台操作不熟练，如不能按时、准确缴纳投标保证金。二是不能够准确理解、完全响应招标文件，不按要求编制投标文件，如投标文件材料不足有缺失。三是提供错误无效

文件资料,如投标人所提供的证书有效期已经过期的或未按期年检、未提供相关证书,或提供的证书等级低于要求、授权委托书授权项目与实际参与项目不符、分项报价表核算总金额与开标一览表和投标函中投标总价对应不上,导致非必要的流废标。

5 采取的措施

5.1 前期工作精深化,做好前端服务

凡事预则立,不预则废。对于服务采购招标,应当改变传统招标采购模式下的程序化服务,要基于择优的目标而招标。为了达到上述目标,要求招标人或招标代理机构要在招标前做大量的市场调研工作,通过实现采购需要征集等手段,持续不断且精深地了解行业的发展动态、价格水平、竞争格局等信息,再通过这些信息来指导具体的服务招标采购工作。针对部分服务项目要切合项目的特点,做到“量身定做”,根据项目的实际需求和调研情况设定资质、人员、业绩等资格条件,以免多数潜在投标人认为门槛过高,望而却步,竞争力大大降低。针对招标项目较少的招标人做好招标文件方案的提前辅导,用规范、统一的市场语言编写招标方案、编制招标文件。

5.2 应要理清自身的需求特点,精确描述需求

对于需要运用先进生产工艺技术、新型材料设备或采用复杂的技术实施方案等,招标人难以准确拟定和描述招标项目的性能特点、质量、规格等技术标准和实施要求。可尝试采用两阶段招标。在第一个阶段,招标人需要向至少三家以上供应商或承包人征求技术方案建议,经过充分沟通商讨,研究确定招标项目技术标准和需求,编制招标文件。在第二个阶段,投标人按照招标文件的要求编制投标文件,提出投标报价。两阶段招标既能够弥补现行制度下不能进行谈判的不足,满足技术复杂或者不能精确拟定技术规格项目招标需要,同时又能够确保一定程度的公开、公平和公正。招标文件一旦确定下来,投标人就应当按照招标文件要求编制投标文件,不得就技术和商务内容进行谈判。在第二阶段编制招标文件中,对第一阶段投标人的工作予以一定的分数补偿。

5.3 整合、融合同质、同类标的物,增大标的吸引力,提高潜在投标人参与积极性,提高采购效率

将同质、同类需求进行整合、融合,按照一个标段、一个(套)招标文件进行设置,做大服务采购规模和估算。个别特殊项目还可以降低或免收投标保证金(或用投标保函代替),或在定标结果确定后第一

时间将除中标人之外的投标保证金及时退还,尽量减少投标人资金占用。

5.4 组织对潜在投标人进行公开培训

一是对电子招投标交易平台规则和具体专有名词进行培训。二是对电子招投标平台操作培训,减少因为平台操作不当导致的潜在投标人不足。三是针对投标人在服务招标项目实施各阶段应开展的工作内容进行系统培训,招标文件标准模板进行讲解宣贯培训,让投标人明白模板内容,减少因为理解不当所造成的不必要的否决投标。

6 结语

双碳背景下的石油石化产业链中炼化企业随着产业结构不断优化,行业技术水平提升,需要依托新的科技创新,各类采购项目因其特点的不同也面临各自招标思路的调整,不断创新招标服务模式,提升招标管理质量,加强服务招标标准化建设,做到在变革中求发展,在发展中求创新。

参考文献:

- [1] 李萍. 浅议政府采购项目招投标现状及对策分析 [J]. 经济管理(文摘版), 2016(11).
- [2] 王征. 石油工业服务招标的分类和特点 [J]. 招标采购管理, 2021(1):3.
- [3] 汪才华. 基于招标人和技术采购视角的公共资源交易大数据在采购前期阶段应用的思考 [J]. 招标与投标, 2019(04).
- [4] 陈路, 王红娟, 朱海雁. 如何提升科研项目招标采购质量及效率 [J]. 中国招标, 2019(19):3.
- [5] 林春强. 国有企业招标失败原因分析及对策 [J]. 招标采购管理, 2021(13).
- [6] 张嬛阁. 浅析后勤服务项目招标采购现状及对策 [J]. 能源, 2021(4):5.
- [7] 陆立群. 石油化工企业招投标工作中存在的问题及对策 [J]. 化工管理, 2020(9):2.
- [8] 魏红梅. 石油企业招投标管理中存在的问题以及对策 [J]. 中国化工贸易, 2016, 8(9).
- [9] 赵丽. 关于石油企业物资招标采购工作存在的问题及对策的探析 [J]. 管理学家, 2013(10):78-78.
- [10] 王生辉. 化工施工企业物资采购招标工作的几点探索 [J]. 中国科技信息, 2011(16):1.

作者简介:

徐晓磊(1982-),男,汉族,山东招远人,硕士研究生,中级工程师,研究方向:工程管理,招标管理。