

A Brief Introduction to the Saudi Aramco Project Bidding Risk

Yiyong Su*, Ming Gao, Yajun Liu

China Petroleum Pipeline Engineering Co., Ltd. International, Langfang Hebei
Email: *gd2_suyiyong@cnpc.com

Received: Apr. 13th, 2020; accepted: May 13th, 2020; published: Jun. 15th, 2020

Abstract

According to the experience of Saudi Aramco Project bidding activity participated and the problems encountered during the execution of contracts for ongoing projects, the authors conclude the key bidding risk and risk settlement suggestions when participating in Saudi Aramco Project bidding activities. This provides a powerful reference for the subsequent contractors to take targeted measures to avoid bidding risks when they undertake projects bidding activities of Saudi Aramco.

Keywords

Saudi Aramco, Bidding Risk, Bidding Risk Avoidance

*通信作者。

沙特阿美石油公司招标工程投标商务风险分析

苏义勇*, 高明, 刘雅军

中国石油管道局工程有限公司国际事业部, 河北 廊坊

Email: *gd2_suyiyong@cnpc.com

收稿日期: 2020年4月13日; 录用日期: 2020年5月13日; 发布日期: 2020年6月15日

摘要

本文根据作者所参与投标项目以及在建项目合同履行过程中遇到的问题, 总结出了沙特阿美项目投标阶段需要重点关注的投标风险点及初步的投标建议, 为后续承包商承揽沙特阿美石油公司工程时有针对性地采取规避风险措施提供了有力的借鉴。

关键词

沙特阿美石油公司, 投标风险, 投标风险规避

Copyright © 2020 by author(s), Yangtze University and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

沙特阿拉伯作为石油输出国组织 OPEC 成员之一, 是世界上重要的原油生产与出口国。截止 2018 年年底, 原油探明储量 2670 亿桶, 约占全球 17.8%, 2018 年原油产量 1031 万桶/日, 原油储量及产量均位居世界第二位[1]。由于沙特市场油气设施建设及相关产业市场前景广阔, 随着国家“一带一路”倡议的深入推进, 国内企业纷纷走出国门, 开拓沙特市场。根据中华人民共和国驻沙特阿拉伯王国大使馆经济商务处数据显示, 截止 2020 年 3 月份, 在沙中资企业总数达到 69 家, 行业涵盖建筑安装、金融、通信、制造等众多领域。

沙特阿美石油公司作为全球知名的能源巨头, 其历史可以追溯到 1933 年因沙特政府与美国加利福尼亚标准施工公司签署的特许经营协议而成立的加利福尼亚阿拉伯标准石油公司。该公司于 1949 年公司更名为阿美石油公司, 并沿用至今。阿美石油公司经过长达 87 的工程实践, 在美国标准的招标文件与合同文本的基础上, 经过长期的工程实践验证, 形成了目前规范化与标准化招标文件及合同文本, 阿美石油公司合同文本虽脱胎于 FIDIC 条款, 但经过长期工程实践, 形成了目前的标准化招标文件与合同文本模板。由于阿美石油公司合同及招标文件有别于 FIDIC 合同条件, 本文在总结本公司在工程投标与合同履行中取得的经验与获得教训的基础上, 主要论述阿美石油公司工程投标阶段应重点关注的商务报价风险, 为在沙中资企业参与阿美石油公司工程投标提供借鉴。

目前, 投标阶段风险分析主要基于 FIDIC 合同条件下的投标风险分析, 由于沙特阿美合同的独特性, 分析结果并不完全适用, 不能反映沙特阿美合同条件风险的独特性。当前关于沙特阿美石油公司工程的

阶段主要在合同条款的解读方面,杨付刚[2]等对于阿美合同发承包双方权利义务、变更程序、合同分包要求、风险分部与沙化要求等关键性条款进行了充分的分析与解读,并总结出沙特阿美合同“强势的合同地位”等五条合同特点。谷德东[3]等对沙特阿美合同的风险点进行了解读,指出了合同风险点所在。然而基于投标阶段风险规避角度分析沙特阿美承包合同报价风险的文章则鲜见报端。

2. 阿美石油公司评标原则

沙特阿美石油公司商务标评标原则为“技术标合格,商务标最低”,只要确保技术标充分响应业主关切,不存在重大纰漏,因技术标原因导致废标的可能性较小,阿美石油公司投标项目的竞争主要在于价格水平的竞争。由于阿美石油公司建设项目体量大,数量多,吸引了包括中国石油、中国石化、中国海油等央企以及 SAIPEN 等众多跨国公司的竞争,市场竞争十分激烈。

3. 显失公平的合同风险分摊机制

一般情况下,甲乙双方合同风险分配原则应秉持公平公正,责权对等的合同风险分配原则,FIDIC 合同条件作为其中的代表,为众多跨国公司所熟知。阿美石油公司合同文本不同的是,由于阿美石油公司体量巨大,其在沙特国内一直处于十分强势的地位,承包商在承揽阿美石油公司工程中处于弱势地位,阿美石油公司从自身利益出发,删除了合同条款中所有不利于自己的内容,免除了自身的责任,加大了承包商的义务,导致承包商处于严重的权责不对等的不利地位,这是承包商在承揽阿美石油公司工程,测算投标报价时需要格外注意并加以规避的。

3.1. 工程量风险

无论采用何种发包方式,阿美石油工程招标文件均不提供工程量清单,招标文件约定,承包商根据招标文件及图纸自行编制工程量清单并承担工程量识别失误导致的后果。同时主合同仅设置费用项目里程碑,不明确各项目工作的具体工程量,承包商需要根据招标图纸、相关标准规范及工作范围描述进行工程量识别,而承包商识别出的工程量并不作为报价内容附件,不作为签约合同附件,一旦承包商报价则视为承包商理解并识别了所有图纸、标准及工作范围描述的工作内容,这意味着承包商不仅需要承担价格风险,同时需要承担工程量风险,这显著区别于国内清单计价方式招标。

需要重点指出的是,对于招标文件中明确甲供材料的,阿美石油公司供货仅限于给定的规格型号与数量,承包商需要根据招标图纸复核甲供材数量,并承担超出部分的采购费用。

3.2. 设计风险

对于 PC 方式发包的施工合同,施工承包商需要对阿美石油公司提供的施工图纸进行施工图纸复核,识别施工图纸的错误并及时反馈。如施工承包商未能识别图纸错误,由产生的任何损失均由承包商自行承担。

针对该问题,即使针对 PC 项目,承包商仍然需要组织专业设计团队或者将该项工作进行外包,开展施工图纸复核工作,并在投标阶段充分考虑图纸验证相关费用的支出。

3.3. 价格风险

FIDIC 合同条件下,承包商承担的物价上涨风险是有限度的,即在一定物价波动幅度内的风险由承包商承担,超出部分的按照调价公式调整结算价格。区别于 FIDIC 合同调价的风险分摊机制,阿美石油公司承包合同约定,承包商需自行识别并承担设备、物资价格上涨风险,合同执行期间无论物资的涨跌幅度如何都是不调价的,换言之物资价格波动风险完全由承包商承担,承包商承担的价格风险是有限

度的。

针对该问题，承包商在投标阶段需要根据属地采购物资、进口物资的采购金额、到货计划并结合历史通货膨胀统计数据等参数预测项目全周期物资价格预涨费。

3.4. 政策调整风险

FIDIC 合同条件下，政策风险引发的成本增加属于不可抗力，是可以调价的。不同于 FIDIC 合同，早前版本合同对于不可抗力事件的认定仅限于以下四项：1) 外籍人士征税；2) 政府定价燃油的价格变动；3) 商业及工业用水用电价格调整；4) 进口关税的调整；除此之外的任何政府政策调整均不在调价之列。最新版工程合同不仅删除了不可抗力条款，同时还明确承包商报价应包含政府因素导致的成本增加。因此，投标报价需要合理估算政策性风险，尤其对人员工资、外籍人士征税、签证费用、关税等方面的政策调整需要予以关注。

3.5. 预付款比例过低

阿美石油公司合同预付款比例均为 5%，而属地分包商普遍要求合同预付款比例为 10%~20%；此外，沙特阿美项目往往需要自建营地，因此，阿美石油公司项目预付款不足以覆盖营地建设，工程分包，物资采购等项目执行前期各项准备性工作费用支出。为确保项目执行期间资金保障充足需采取融资措施，需要在投标阶段预测项目执行期间现金流，计算资金缺口，并计取融资费用。

3.6. 严格的阿美标准与业主深度参与的物资、服务采购流程

沙特阿美石油公司作为全球最大的能源公司，制定了一套适合于自身的设计、施工标准，该标准虽源于 ASME、API、ISO 等国际通用标准，但标准要求更高，因此遵循阿美标准的非标物资价格水平往往高于遵循通用标准的物资价格，投标时必须充分意识到这一点。

相对于标准的严苛，阿美石油公司对于采购过程的参与程度更高。首先，所有物资供应商必须是 AVL (Approved Vendor List)所列供应商；其次，选商材料必须上报阿美石油公司批准，阿美石油公司往往会属意承包商采购特定供应商的物资。

除对物资采购较为关注外，对于部分要求进行指定分包的服务同样需要重点关注。以竣工图为例，合同明确竣工图必须指定分包给 WIPRO，由于指定分包的原因，承包商是没有议价权的，诸如此类问题在投标阶段需要尤其注意。

3.7. 严重脱离实际的 IKTVA 要求

In-Kingdom Total Value Add Program (IKTVA)，中文简称为“属地价值提升计划”或“IKTVA 倡议”，其基本原理是承包商采购属地物资与服务，根据其不同行业的贡献率水平，获得一定 IKTVA 贡献值，此外还包含沙籍员工工资及培训，属地供应商培训，境内科研投入与物资出口等几项合同指标，上述指标计算得到的贡献额与当期收入之比就得到了 IKTVA 指标。IKTVA 倡议的目标是通过促使承包商最大限度的购置本土产品与服务，促进本土相关产业供应链的建立，实现国家的经济转型。供应链的培养是一个长期的过程，但 IKTVA 贡献值要求却在短短两年内从 20%逐步调高至目前的 50%以上，而属地供应链企业的建设并没有实现同步增长，导致 IKTVA 要求脱离了市场实际。不断提高的 IKTVA 贡献值要求，对承包商形成了沉重的负担，如果承包商无法完成 IKTVA 指标，则面临业主单方面终止合同的后果，同时将严重影响后续工程项目的承揽，甚至会被阿美石油公司剔除合格承包商名单之列。因此，投标报价阶段需要考虑 IKTVA 要求对于投标报价的影响。

3.8. 不断提高的沙化指标要求

所谓沙化即沙特籍员工雇佣，沙化指标指沙特籍员工雇佣数量及工资支出占员工总数及工资总额的比例，并以沙化合同形式在主合同中明确各类人员指标及相应的沙化扣款工时费率。如承包商未达到指标要求，需要按照合同约定的人工单价及人工时差额扣减当月工程款。由于用工单位不仅需要负担沙特籍员工个人工资及保险，还需要负担沙特籍员工配偶及子女的保险费用，而相同岗位的沙籍员工工资水平又明显高于印巴籍雇员，沙特籍员工用工成本显著高于印巴籍雇员，沙特籍员工比例的提高会在一定程度上降低投标报价的竞争力。

沙化比例从 2017 年的 20% 逐年上升至 2020 年的 28%，在可见的未来，这一比例仍将继续提高。投标商务报价测算时必须做好人力资源筹划，充分考虑沙化对于报价的影响。

3.9. 严格的施工许可制度

沙特境内自 1933 年发现石油以来，经历了 87 年的漫长石油开发历程，油田建成区域内在役管线纵横交错，尤其在已建成区块内的工程项目，地下障碍物穿越频繁程度是国内工程难以想象的，平均穿越长度达到了每 200~300 m 穿越一处地下障碍物，而为保障施工生产完全，障碍物穿越处必须实施人工开挖。出于对既有管线的保护，阿美石油公司实施严格的施工许可制度，对于在既有管线、设施毗邻区域一定范围内实施的工程，必须取得阿美开具的施工日许可。而对于在既有管线、设施毗邻区域一定范围外，经阿美培训认可，施工单位可以自行审核并开具施工许可。

由于施工许可制度的限制，投标阶段需要充分考虑日有效工作时间的的影响，并体现在投标报价中。

4. 市场环境风险

沙特是一个高度依赖石油收入的国家，经济结构单一，石油相关产业收入约占国家财政收入的 70%。沙特阿美石油公司作为沙特的国家石油公司拥有沙特所有石油资源的开采与经营权，由于沙特经济高于依存于石油天然气及相关产业，成就了沙特阿美石油公司在沙特境内较高的经济地位与话语权。由于沙特境内设备物资供应商与石油相关产业从业者的生存与发展严重依赖于阿美石油公司，这导致阿美石油公司项目承包商的分包商、属地雇员往往更加听命于阿美石油公司，而非自己的签约方或用工单位。

5. 报价策略建议

由于合同风险主要由承包商承担，且阿美石油公司合同对于变更索赔要求较为严格，项目管理团队 (PMT) 对于变更、索赔持有非常消极的态度，PMT 团队针对承包商提出的变更索赔意向设置各种障碍，诸如加强现场检查，严格管控许可时间等，逼迫承包商主动放弃索赔。如承包商与沙特阿美公司因发生合同纠纷诉诸法律，将不会有任何一家属地法律咨询公司为承包商提供法律咨询服务，在承包商发起诉讼的同时，也就意味着该承包商将被阿美石油公司剔除潜在供应商名单。基于上述原因，承包商在参与阿美石油工程工程投标过程中应该尽量避免采用“低价中标，高价索赔”策略。

6. 结论

目前关于沙特阿美石油工程工程承揽方面的问题研究主要集中在合同条款的解读，鲜有针对投标阶段风险点分析的文章，本文秉持全过程造价管理理念，在投标阶段充分发现影响合同造价的风险点并在投标报价中加以应对，从而在根源上消减后续合同履行阶段的风险。

本文对于有意参与沙特阿美石油公司工程建设的承包商，充分了解阿美石油公司工程项目的各项投标风险点并有针对性的采取风险规避措施，有利于编制出更符合沙特阿美公司实际的投标报价，规避投

标风险，避免诸如中国铁建麦加城铁巨额亏损事件的再次发生。

参考文献

- [1] Organization of the Petroleum Exporting Countries (2019) 2019 OPEC Annual Statistical Bulletin. OPEC, 26-30.
- [2] 杨付刚, 王妨. 阿美石油公司 EPC 项目合同条款解读[J]. 项目管理技术, 2017, 15(2): 113-118.
- [3] 谷德东, 侯一甲, 杨雯雯, 邵志伟. 沙特阿美石油公司油气管道项目合同风险简析[J]. 石油天然气学报, 2019, 41(3): 79-82.