

警惕图书招标采购中的低价“陷阱”

田 利

(河南省图书馆,河南 郑州 450052)

关键词:图书采购;招标;低价中标

摘 要:分析了图书馆在图书采购招标中时常遇到的低价“陷阱”,指出了书商在低价中标后惯用的几种投机方式,探讨了图书馆防范低价中标“陷阱”的策略和方法。

中图分类号:G250 文献标识码:A 文章编号:1003-1588(2009)02-0081-02

1 何谓低价中标“陷阱”

所谓低价中标“陷阱”,就是书商以低于成本价或以与市场价格明显不符的报价,吸引图书馆方签下订单,然后再以多种方式暗中操作欺骗馆方获取利润。在政府招标活动中,相关部门并不了解图书馆所购图书的性质,图书馆的招标委员会中与图书关系最为密切、对图书馆情况最了解的图书馆员比例太小,大概只占到三分之一,又没有决策权,而且图书馆招标过于看重价格和折扣而忽视了其他方面的问题,所以出现了一些低价,甚至是超低价中标的事例。如驻马店市某高校招标,学校已经提出按出版社提供的书目来供书,并且全加工,但某公司却以46%折扣中标。安阳市某图书馆提出采购当年新书并全加工,某公司以43.4%中标。图书馆虽也向主持招标的部门提出异议,但无理无据,最后还是通过了中标结果。事后证明,这两次招标是不成功的。虽然最后这两个标都没有被执行,但却影响了图书馆的购书计划,影响了经费的使用。濮阳某图书馆也因此现象耽误了20万元的采购计划,致使当年购书经费指标作废。有些公司超低价中标后表面上也在执行合同,但却采取许多不正当的手段欺骗图书馆方,损害了图书馆的利益。

2 低价中标后书商常用的几种投机方式

低价中标后书商虽然以低于成本价的方式取得订单,但是在供货期间会以多种方式将不符合图书馆方要求的图书,特别是特价书混入所购图书中以达到盈利目的。

2.1 换书单

中标后,不采用图书馆提供的书目单,积极热情的推荐自己提供的书目单,其中包含了众多的特价书及非正常渠道的书,价格极低。因此,图书馆按此单选书后,肯定选不到自己想要的图书。

2.2 更换现场所选图书

若图书馆怕书单不保险,要亲自挑选书,书商则把采购人员请到购书地点,先是热情接待博得感动,再是痛说辛酸赢得同情,然后就把你引入特价书库里挑书,还往往告诉说这是一些出版社的仓库等等。若不满意,就拉到二渠道的图书批发市场。实在不行,你坚持非得挑出版社的书的话,也无妨,待采购人员走后,发货之前将所挑的图书调换。图书馆为了保证面购图书质量,一般会派多人前往,书商利用大家都以为书是别人选的心理把大量低价书塞进去。郑州某高校挑选了100包图书,被书商换了60包,最后馆长把挑书的8个老师全都请过来,让大家看一看,才发觉书被换了一大半。但书商拒不承认,也只能不了了之。

2.3 更换选书数据

为防止上述换书现象,有的图书馆会提出将所选图书的数据带走,书商会以种种借口,如时间晚了或电脑坏了为借口,故意拖延,让采购人员没了耐心,然后找机会把数据更换。老师们带走的实际上已经不是原始数据,验书时,书目和数据自然是相符的。

3 避免落入低价中标“陷阱”的对策

3.1 按照规定程序制定合理招标方案

确定采购需求、选择采购方式、预测采购风险、书商资格审查、签订采购合同、验收、结算方式、效益评估等环节都要层层把关。如果招标前不做市场调查,不确定质量标准,不细编标书,不认真审查投标人资格,轻信供应商的自我表白,无异于“闭着眼睛”评标。评标要注重综合因素,不能完全以价格来决定。低价中标“陷阱”就是书商钻了政府招标中低价中标规定这个空子。因此,图书馆在向招标部门申请图书招标的同时,还应附上对图书的各项要求。如:价格、图书质量、到货率、加工水平及售后服务等方面的要求,使每一项都在评标中占相应的分数。

收稿日期:2008-12-20

作者简介:田利(1968-),河南省图书馆馆员。



3.2 提高图书馆专业人员在评标委员会中的比例

图书招标采购是一种科学、有效的图书采购方法,但由于招标采购在我国推行的时间较短,在实际操作过程中还有不够完善之处。如有的馆组成参与招标的评标人员往往是单位的领导和其他专业人士,他们对图书馆采编业务知之甚少,往往把图书折扣率 and 人情关系放在首位,而对投标书商的资质、信誉度、服务能力以及到书周期、到书率、技术水平、现代化设备、网络资源、人员素质等方面没有进行详细的考察。如某高校图书馆招标时,评标委员会成员包括校领导1人,财务处长1人,教务处长1人,纪检监察1人,图书馆馆长1人。表面上看,领导把关,各部门参与,应该是公开公正的,事实上参加人员大多不懂图书馆的业务知识和文献入藏要求,财务部门总想花少钱买更多的书,纪检部门又觉得买便宜的总不算错。这样,往往形成图书馆馆长孤掌难鸣,图书馆的正常诉求得不到响应的局面,让低价中标成为必然。因此,在政府招标中应该扩大专业人员参与的比例,如果为了避本单位之嫌,也可以建立本地区的行业专家数据库,随机抽取。

3.3 提高中标单位的质量保证金

低价中标的书商以次充好很容易被发现,但是提交的保证金又不是很多,书商以赌一把的心理,骗过一个图书馆可以抵得上好几个正常业务的利润,即使被发现保证金也不多。所以,书商很容易挺而走险。提高保证金的额度,在一定程度上会加大不法书商的投机成本,约束其不当行为。

3.4 提高购书人员的采购水平和防范能力

目前,全国正式出版社有570多家,再加上近600家图书公司,每年出版各类图书20多万种,发价价格也较大,相差能有20%多,所以,采购人员应多留意出版动态及每年的几次全国图书订货会,了解图书市场。把握市场报价方法也很简单,一个方法是让书商提供给自己图书馆供书的出版社的授权书,若连授权书都没有,书商从哪儿供书呢?况且出版社也不会将特价书授权给书商,来高价卖给图书馆。另一个方法是给出版社打个电话就可以了,大致了解一下出版价格,若书商报价低于发行价格,图书质量和来源就可想而知了。

3.5 熟悉书商的成本和利润构成

假设一个出版商批发给销售商的图书码洋折扣为P,那么在出售中成本就要加上运输、损耗、管理及工资等费用,还要加上图书加工的费用(如贴书标、夹磁条、盖馆藏章,有的还要编目加工),据了解整个营运费用最保守的计算已经是图书码洋的7-9%,加上4%税款,总和起来已经到了12%左右。我们假设书商中标的折扣是Z,那么书商不亏损的约束条件是: $Z \geq P + 12\%$,现在我们假定书商以图书定价的75%中标,那么只有当书商获得的批发价是码洋的63%时,书商才能不至于亏本,只有当 $P < 63\%$ 时书商才有赢利的可能;而在出版社,以60%的码洋批发到图书是不太多的,特别是一些科技图书、学术著作及知名出版社出版的书。

3.6 自己收集书单向书商提供

图书馆应经常留意各种订货会动态,通过出版社收集到纸质或电子书目,书商中标后,就将固定的这些单子交给书商,以保证图书来源,不要轻易采取书商自己印制的书目单。

3.7 选书时携带查重器

图书馆应尽量自己拥有查重器,方便去各地选书,也利于查重,而且在选书后,确保不会被调包,若暂时没有用书商的查重器选书后,一定当场将所选的数据带走,以利将来验书时选用。

3.8 正确认识特价书

所谓特价书,就是出版社将库存的书便宜卖出去,来盘活资金的一种方式,但往往被不法书商所利用,先是低价中标,再将特价书以新书卖给图书馆,以追求最大利润,特价书也分以下几种:

3.8.1 正常特价书

出版社的库存的图书有些虽然过了几年,但还有馆藏价值,若是正常特价书价格的话,图书馆也可以进一部分,即节省资金又增加了藏书量,防止的是书商将特价按新书卖。

3.8.2 回收特价书

有些出版社把不能当特价书卖或品相不好的书卖给废品收购站或纸厂化浆,有的书商就从收购站或纸厂将此批书买过来,再当成特价书卖,甚至新书卖,利润会更高。

3.8.3 新书特价

有的书商利用图书馆要新书的特点,将过去的老书翻印或一书多号,出版当年的新书,码洋订的特高,当成新书去卖,也使图书馆吃亏不少。

总之,图书采访是一门科学,也是一门艺术。在当前图书价格虚高,图书馆经费缺乏的条件下,图书馆采购图书面临许多困难和问题。实行政府招标采购是一个很好的方式,但也不是万能的良药,而且自身也存在一些弊端,尤其是低价中标“陷阱”需要严加防范。招标工作必须与采访工作相结合,必须尊重采访人员的合理性建议,采访人员应该经常咨询专家学者对图书文献采购的意见。图书馆图书文献的招标应该把图书文献的质量放到首位,要“用更少的钱买更好的书”,而不是片面要求“用更少的钱买更多的书”。要以建构图书馆的科学藏书体系为目标,充分考虑到图书文献产品的多源性,质量的多层性,需求的多样性,来确定不同的招标方式、中标价格,另外,还需要加强合同执行的监督,合同履行完成后要进行效益评估。

参考文献:

- [1] 王丽琼. 浅析中国图书馆采购市场之问题种种[N]. 中国图书商报, 2005-10-28(A14).
- [2] 赵会平. 图书采购招标评分要项的探析[J]. 大学图书馆学报, 2007, (2).
- [3] 邓福泉. 在图书采购招标过程中应坚持的若干原则[J]. 图书馆建设, 2007, (4).
- [4] 张践明. 图书采购招标之思考[J]. 图书情报工作, 2007, (4).