

外文图书采购询价模式比较与选择

韩冬丽

(厦门大学图书馆 福建 361005)

文 摘 外文图书采购询价的意义在于既能询得相对较低的图书结算价格,又能提高订到率。我馆实践证明,和年度询价、批次询价两种询价模式比较,虽然外文图书报价中存在图书价格及汇率波动等不确定性,只要制定完善的约束机制,单种询价是目前外文图书采购比较适合的询价模式。

关键词 外文图书 询价采购 询价模式

The Comparison and Choice of Foreign Language Books Procurement Inquiry Mode

Han Dongli (Xiamen University Library, Fujian 361005)

Abstract: The significance of quotation purchase of foreign language books lies not only in the relatively low price of books settlement, but also can raise the distribution rate. The practice of our library has proved that the single kind of inquiry foreign language books is currently effective and workable inquiry model as long as the well-developed mechanism of restraint, although there are exchange rate fluctuations and other uncertainties for the quoted price of foreign language books.

Key words: Foreign language books, Quotation purchase, Quotation mode

目前,国内拥有出版物进出口许可权的公司共有38家,其中有7家大型进口图书商,就拥有进口图书市场70%的份额,仅中国图书进出口公司就占有其中50%的份额。其他外文图书进口商则是各省市外文书店,在竞争中处于劣势地位^[1]。在外文图书市场垄断的环境条件下,开展外文图书采购询价模式比较研究,目的是追求简便的采购方式,合理的采购价格,提高订到率,促进供求双方建立和谐的合作关系。

1 外文图书价格构成及影响因素

1.1 外文图书价格构成要素

比较外文图书采购询价模式,需要先了解构成外文图书价格的要素。外文图书价格是国内供书商实施进口图书结算的价格。目录报价是出版商在预订目录上的报价。因为图书正式出版后的价格与报价不尽一致,所以,目录报价仅供订购者参考。出版商报价是国外出版商或供书商的要价。出版商报价,一般与目录报价相同,但也有高于或低于目录报价的。进口成本价是国内供书商从国外购得图书的价格,也就是由编著费、印刷费、销售利润等组成的

进口图书的基础价格。因出版商会给国内供书商一定的折扣,所以进口成本价一般会低于国外报价。进口图书附加费用是国内供书商负担国外集货商手续费用、图书国内报关、运费、税金、目录及管理等各种附加费用的总和。由于订户是根据所需要的外汇数量,按照汇率折合人民币支付给国内书商,再由国内书商统一向国外供书商支付外汇。因此,外汇汇率也构成外文图书价格的要素。此外,还包括供书商应得的利润。

如果以公式来表达外文图书基础价格构成,那就是,外文图书基础价格(A)=进口成本外汇价(D)×汇率(E)+进口图书附加费用(F)+利润(P),即 $A = D \cdot E + F + P$ 。由于国内供书商会给客户一定的折扣优惠,所以,国内供书商通常使用的外文图书价格的计算公式是:外文图书价格(A)=出版商报价(C)·汇率(E)·进口图书附加费用的加成系数(S)·折扣(R),即 $A = C \cdot E \cdot S \cdot R$,其中 $S = 1 + (A - P - D \cdot E) / D \cdot E$ 。S为加成系数,是1加进口图书附加费用占进口成本价的比例。

1.2 外文图书价格的影响因素

从国内供书商通常使用的外文图书价格的计算公式可以看出,影响外文图书价格的主要因素,除了出版商报价和汇率是国内供书商无法调控的因素外,折扣和进口图书附加费用率是国内供书商进行价格调控的重要因素。这里的折扣是国内供书商从利润空间让利给订户的部分。而国内各供书商的进口图书附加费用通常占到出版商报价的10%左右。获取图书难易程度、国内运费、报关及管理等因素都会影响到加成系数的大小,其加成系数 S 一般是1~2之间。进行外文图书采购询价,就是在可以调控的因素中获得最优的折扣和最低的进口图书附加费用率,从而求得相对较低的外文图书价格。

2 外文图书采购的三种询价模式

表1 三种外文图书采购询价模式比较一览

| 比较项目 | 年度询价 | 批次询价 | 单种询价 |
|----------|-----------------------------|---|--|
| 询价主体 | 每年订购的全部图书 | 订购的每批图书 | 订购的每种图书 |
| 询价所得 | 整年订购图书的折扣 | 整批订购图书的折扣 | 每种订购图书的价格 |
| 询价周期 | 年度 | 批次 | 批次 |
| 影响主因素 | 年度出版发行形式 | 每批图书的出版社种类和比例 | 每种图书的价格及获取的难易程度 |
| 稳定性 | 很稳定,年度内无变化 | 相对不稳定,批次间折扣有变化 | 不稳定,每种书的价格及汇率可能有变化 |
| 采访操作难易程度 | 简单 | 较简单 | 较复杂 |
| 书商报价确定程度 | 确定 | 比较确定 | 不确定,随书价及汇率的变化上下波动 |
| 主要特点 | 年度内订购的每种书折扣相同 | 每批图书的折扣相同,批次之间折扣可能不同 | 每种图书的折扣都可能不相同 |
| 主要优点 | 操作简单,结算方便 | 针对不同批次订单的特点询不同的折扣,有利于小出版社的图书或会议录等折扣较低的部分不易获得图书的到书 | 促使书商开拓新的图书获取途径,争取更低的图书价格;提高工作效率,节省国内开支,降低附加费用率 |
| 主要缺点 | 某些小出版社的图书或会议录等折扣较低的图书可能无法到书 | 会出现某些批次折扣较高的现象 | 操作复杂;书价及汇率波动增加书商报价的不确定因素 |
| 订到率 | 一般 | 较高 | 较高 |
| 图书馆采用范围 | 很广 | 较少 | 几乎没有 |

三种采购询价模式的特点及其优缺点:

年度询价。年度内订购的每种书折扣相同,操作简单,结算方便。但是,某些小出版社的图书或会议录等折扣较低的图书可能无法到书。以年度为询价周期,采访操作简单。**批次询价。**每批图书的折扣相同,批次之间折扣可能不同。针对不同批次订单的特点询不同的折扣,有利于小出版社的图书或会议录等折扣较低的部分不易获得的图书能及时到书。但是,会出现某些批次折扣较高的现象。以批次为询价周期,采访操作比较简单。**单种询价。**每种图书的折扣都可能不相同。单种询价促使

目前国内外文图书采购有年度询价、批次询价和单种询价三种模式(见表1)。年度询价,指的是在年度初询得整年度外文图书的折扣。目前,国内大部分图书馆采用这种询价模式。这种询价模式比较稳定,年度内不会有什么变化。批次询价,指的是对每批外文图书采购询价,以批次图书确定图书的折扣,每批次图书的折扣不完全相同。这种询价模式相对不稳定,批次间折扣会有变化。一般适用于现采图书和特殊采购。单种询价,指的是对每种图书采购进行询价。这种询价模式比较不稳定,每种书的价格及汇率都有可能变化。

书商开拓新的图书获取途径,争取更低的图书价格。同时,促进提高工作效率,节省国内开支,降低附加费用率。书价及汇率波动增加书商报价的不确定因素,以批次为询价周期,操作起来也比较复杂。

3 单种询价是比较适用的询价模式

为什么单种询价批次周期短,操作比较复杂,反而是比较适用的询价模式呢?因为,年度询价模式和批次询价模式都有采购成本高、学术性强且无利润的图书难以采购到书的问题。

首先,是供书商随意报价。同一种外文图书通过不同的途径获得的价格,一般相差在书价的5%

左右。而且有些外文图书在出版社促销期间会有更优惠的价格。在年度询价和批次询价的模式下,只要有一定的折扣利润,书价高低对供书商来说,并不是考虑的因素。因此,供书商没有开拓更多途径,获取外文图书的积极性,也不会主动寻找每种图书的最低价格。所以,通常报以较高的书价。此外,由于汇率波动,到书验收时,只能被动地按照供书商所报的偏高的汇率进行结算。

其次,是供书商回避无利润或负利润的外文图书。高校图书馆重在采购学术性强的外文图书。由于某些小出版社出版的图书、会议录等折扣低,有些学术机构出版的学术图书不但没有折扣,反而需要通过特别渠道,额外添加一些费用才能获取。在年度询价的模式下,供书商为了自身的利润,对于这类教学科研非常需要的外文图书,交易积极性不高,订

到率较低。以批次询价模式采购,虽然在一定程度上会有所遏制,但是对一些无利润或负利润的图书,供书商还是会采取消极的态度。

针对以上两种询价模式存在的弊端,厦门大学图书馆从2008年开始采用单种图书询价的模式。单种图书询价实践表明,这是目前外文图书采购比较合适的询价模式。

以某批外文图书订单实行单种询价模式为例。订单总共有89种书,以图书的人民币价格为询价主体和比价基础,其中有8种是学术会议录。参与询价的供书商有三家,分别是中国图书进出口公司(简称“中图”)、中国教图图书进出口公司(简称“教图”)和中国科技资料进出口公司(简称“中科”)。单种询价和年度询价与批次询价模式比较见表2。

表2 三种外文图书采购询价模式报价对比表

| 项 目 | 中图 | | | 教图 | | | 中科 | | |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 年度 | 批次 | 单种 | 年度 | 批次 | 单种 | 年度 | 批次 | 单种 |
| 外币报价(USD) | 8054 | 7606 | 7338 | 8054 | 7606 | 7159 | 8054 | 7875 | 7489 |
| 人民币报价(CNY) | 57907 | 54690 | 52760 | 57907 | 54690 | 51473 | 57907 | 56620 | 53849 |
| 折扣(折) | 9 | 8.5 | 均8.2 | 9 | 8.5 | 均8 | 9 | 8.8 | 均8.4 |
| 到书后加成系数 | 有 | 无 | 无 | 有 | 无 | 无 | 有 | 无 | 无 |
| 汇率 | 到书 | 到书 | 报价 | 到书 | 到书 | 报价 | 到书 | 到书 | 报价 |
| 不同出版社折扣 | 相同 | 同批次 | 不同 | 相同 | 同批次 | 不同 | 相同 | 同批次 | 不同 |
| 会议录报价(折) | 9 | 8.5 | 9 | 9 | 8.5 | 9 | 9 | 8.8 | 9 |

与年度询价和批次询价两种外文图书采购询价模式相比,外文图书采购单种询价模式有3个特点:

不同出版社所报的折扣不同,大出版社折扣基本相同,小出版社折扣较少;大出版社报价没有计算加成系数,而小出版社的外文图书和会议录有不同的加成系数;验收结算时不需要考虑汇率波动问题。

将三家供书商单种书询价的结果汇总进行比价,选取每本书人民币报价最低的供书商为该书的中标商,最后将订单分别发给三家书商。结果显示89种图书中,有75种外围图书由“教图”中标,其他两家供书商中标数量较少。假设美元对人民币汇率都为7.19,如果年代询价按照以往的9折计算,批次询价按最低折扣为8.5折计算,将这三种外文图书采购询价模式的最终中标金额进行对比(见表2),可见以下两种现象:

一是单种询价模式采购成本低。以“中图”报价为例,单种询价模式的人民币报价,为年度报价模

式的91%,批次询价模式的96.5%,可以节省许多经费。

二是在单种询价模式之下总价格优惠并不少于其他两种询价模式。为保证某些小出版社和会议录到书,外文图书的折扣虽然有些偏高,有些甚至在报价时加入了一些附加费用,但总价格优惠并不少于其他两种询价模式。

4 外文图书采购单种询价经验

由于外文图书价格及外币兑换人民币的汇率波动等不确定性,使很多书商和图书馆认为单种图书询价是不可行的询价模式。经过实践,只要制定完善的约束机制,单种询价是比较有效可行的询价模式。

4.1 外文图书采购询价的币制选择

外文图书有人民币和外币两种币制价格。如果以外文图书的外币价做比价基础,存在三个弊端。首先是书商所报外币价的币种可能不同,不同币种

之间缺乏直接可比价。其次,外币换算成人民币的汇率是波动的,因此在图书到馆验收结算时,不同供书商给出的汇率不同,会出现报价低,验收结算以高汇率结算的问题。这种恶意报价行为对不同书商是不公平的。如果报人民币价格,虽然书商核算成本时需要考虑汇率波动,但对各书商是公平的,而且采购比价一目了然。因此,最终确定让书商报出每种图书的人民币价格,并规定在到书验收时,每种图书验收的价格不能高于书商的报价。

4.2 外文图书价格波动的处理规则

和国内图书价格固定不同,外文图书有价格波动现象。一些出版社在图书出版一段时间后,会调整图书的价格。大多数出版社调价时是普遍上涨,也有将书价调低的情况,调整的比例与很多因素有关,比如发行量的变化、在学科领域重要程度的变化、作者知名度及销售数量的变化等。价格调整的幅度一般控制在20%左右。图书价格的波动,使书商在报价时无法确定最终的准确书价。我馆规定,对已发订单中出现价格波动的外文图书,书商须在订单发出一个月内把价格波动情况通知我馆。对价格波动幅度在10%以内的部分,原则上仍维持原订单不变。对价格上涨幅度超过10%的,采访馆员需重新审核以确定是否继续订购。

4.3 基于比价的供书商选择标准

在单种图书询价模式之下,每种书中标商的选择依据是人民币报价的高低。但是,也有特殊情况需要单独处理,比如:同一本外文图书询价时出版社已经无库存,只能通过其它渠道获得,产生的额外附加费用使图书成本价格升高,与出版社核实库存状况的书商会相应提高报价,而没有核实出版社库存状况的书商报价则没有变动。此时为保证到书,报价高低不再是选择的标准,我馆会选择核实图书库存状况价格变动的书商中标。

4.4 单种外文图书询价模式的约束机制

外文图书询价过程,不排除个别供书商为获取订单而不择手段。因此,需要完善恶意报价约束机制,遏制供书商的不诚信行为。

首先,限制外文图书到书验收价格。为防止个别供书商低报价中标,到书时提高书价的行为,规定

在图书到馆验收时,每种图书验收的价格不能高于供书商的报价。如果外文图书到书价格高于报价,一律做退书处理。

其次,限制三个月和全年订到率条款。合同明确规定在期限内订到率不达标的书商,给予警告,并影响其下年度的招标资格。这个合同条款能有效制止供书商以低报价中标,却不到书或者书价超高而退书的现象。

此外,供书商退书比例偏高将会影响其下一年度的招标资格。外文图书价格波动的部分,除了出版社调价原因引起的价格变动外,供书商不得随意在中标后调整报价。采访人员可以通过查询出版社主页及国外网上书店信息来监督供应商提出的价格波动,约束恶意低报价,中标后随意提高报价的行为。供书商需及时跟踪订单配送情况,并在一个月内向图书馆反馈图书配送信息。在订单中标出已配和尚未出版、缺库存以及无法配到等图书配送状态,以便图书馆及时将书店确认无法配到的部分图书做转订处理。

采用外文图书采购单种询价模式,供书商报价核算成本时,能更认真的核对每种外文图书的信息,并告知图书馆订单中书目信息与实际图书信息不符的部分。当外文图书询价中出现非纸本的光盘等信息时,供书商会提示并报出相应纸本书的价格,使采访馆员及时改正订单中的错误信息。当精装本外文图书有相应的平装本时,供书商会提示并报出平装本的价格,精装本书价比平装本高一倍以上,可为图书馆节省外文图书采购经费。为了精确报价并获取订单,供书商会积极寻找最优惠的购书渠道,查询图书库存状况,并向图书馆及时反馈配书状况。可以说,单种询价模式有利于促进供书商增强主动服务意识,重视客户服务。

参考文献

谭从容,王力.基于垄断市场的外文图书采购分析.浙江科技学院学报,2006(1):55-58

韩冬丽 女 理学硕士,馆员,发表论文多篇。

(收稿日期:2008-07-17 编发:王宗义)