

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HÓA HÀ NỘI
KHOA PHÁT HÀNH XUẤT BẢN PHẨM



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
HOẠT ĐỘNG KHAI THÁC MẶT HÀNG SÁCH
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT HÀNH SÁCH
TP.HCM – CHI NHÁNH HÀ NỘI

Người hướng dẫn: Ths. Đặng Thị Toan

Sinh viên thực hiện: Nguyễn Thị Duyên

Lớp: PH27B

Hà Nội- 2012

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
1. Mục tiêu của đề tài	2
2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
3. Phương pháp nghiên cứu.....	2
4. Bố cục của khóa luận	2
CHƯƠNG 1: NHẬN THỨC CHUNG VỀ KHAI THÁC MẶT HÀNG SÁCH.....	4
1.1. Khái niệm và đặc trưng của khai thác mặt hàng sách.....	4
1.1.1. Khái niệm Khai thác mặt hàng sách	4
1.1.2. Đặc trưng của Khai thác mặt hàng sách trong nền kinh tế thị trường	6
1.2. Các hình thức của khai thác mặt hàng sách	11
1.2.1. Mua sách từ nhà xuất bản và các nguồn cung ứng	11
1.2.2. Tham gia liên doanh liên kết xuất bản.....	14
1.2.3. Nhận ký gửi và trao đổi đối lưu các mặt hàng sách.....	16
1.3. Những yêu cầu cơ bản trong khai thác mặt hàng sách.....	16
1.3.1. Yêu cầu về số lượng.....	17
1.3.2. Yêu cầu về chất lượng	18
1.3.3. Yêu cầu về giá cả	19
1.3.4. Yêu cầu về thời điểm	20
1.4. Vai trò của khai thác mặt hàng sách đối với hoạt động kinh doanh của công ty	21
1.4.1. Khai thác mặt hàng sách giúp công ty thỏa mãn nhu cầu về các mặt hàng sách trên thị trường.....	21

1.4.2. Khai thác mặt hàng sách giúp công ty tham gia một cách tích cực vào việc phục vụ các nhiệm vụ chính trị - kinh tế - văn hóa xã hội của đất nước ..	23
1.4.3. Khai thác mặt hàng sách giúp công ty góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế.....	24
1.4.4. Khai thác mặt hàng sách – một khâu nghiệp vụ giúp doanh nghiệp khẳng định vị trí, nâng cao hình ảnh uy tín, tăng sức cạnh tranh trên thị trường	26
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KHAI THÁC MẶT HÀNG SÁCH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT HÀNH SÁCH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH HÀ NỘI.....	29
2.1. Tổng quan về Công ty FAHASA Hà Nội	29
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty FAHASA Hà Nội.....	29
2.1.2. Tình hình hoạt động khai thác mặt hàng sách ở công ty FAHASA Hà Nội.....	36
2.2. Thực trạng hoạt động khai thác mặt hàng sách của công ty FAHASA Hà Nội.....	38
2.2.1 Những thuận lợi và khó khăn trong khai thác mặt hàng sách tại công ty FAHASA Hà Nội	38
2.2.1.1 Những thuận lợi trong khai thác mặt hàng sách của công ty FAHASA Hà Nội	38
2.2.1.2 Những khó khăn trong khai thác mặt hàng sách của công ty FAHASA Hà Nội	40
2.2.2 Các hình thức khai thác mặt hàng sách tại công ty FAHASA Hà Nội	42
2.2.2.1 Mua sách từ nhà xuất bản và các nguồn cung ứng.....	42

2.2.2.2 Tham gia liên doanh liên kết xuất bản	60
2.2.2.3 Nhận ký gửi và trao đổi đối lưu các mặt hàng sách	67
2.2.3 Theo dõi, kiểm tra, đánh giá quá trình khai thác	
2.2.4 Kết quả hoạt động khai thác mặt hàng sách của công ty FAHASA Hà Nội.....	69
2.3 Nhận xét chung về hoạt động khai thác của công ty FAHASA Hà Nội..	72
2.3.1 Ưu điểm.....	72
2.3.2 Hạn chế	75
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG KHAI THÁC MẶT HÀNG SÁCH Ở CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT HÀNH SÁCH TP.HCM – CHI NHÁNH HÀ NỘI.....	78
3.1 Định hướng phát triển của công ty ở chi nhánh Hà Nội.....	78
3.2 Một số giải pháp nâng cao hoạt động khai thác mặt hàng sách ở công ty FAHASA Hà Nội	81
3.2.1 Một số kiến nghị đối với Nhà nước	81
3.2.1 Một số kiến nghị đối với công ty FAHASA	86
KẾT LUẬN.....	92
TÀI LIỆU THAM KHẢO	94
PHỤ LỤC.....	95

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Kinh doanh xuất bản phẩm là một quá trình đầu tư công sức và tiền của để tổ chức các hoạt động mua bán hàng hoá xuất bản phẩm nhằm mục đích có lợi nhuận liên tục và không ngừng phát triển. Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh nói chung, và hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh XBP nói riêng có những điều kiện thuận lợi để phát triển và không ít những khó khăn, thử thách. Nền kinh tế thị trường định hướng Xã hội chủ nghĩa dưới sự lãnh đạo của Đảng đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh XBP. Tuy nhiên, nền kinh tế nhiều thành phần với nhiều lực lượng tham gia tạo nên một thị trường xuất bản phẩm đa dạng và phong phú. Để tồn tại, phát triển, khẳng định được thương hiệu của mình trên thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải tạo ra được sự đồng bộ giữa các khâu, các giai đoạn trong quá trình kinh doanh. Doanh nghiệp không chỉ cần quan tâm tới khâu đầu ra cho hàng hóa XBP mà còn phải quan tâm tới các kế hoạch và phương thức khai thác hàng hóa. Bởi hoạt động khai thác đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, không những là khâu đầu tiên quyết định đến hiệu quả kinh doanh mà còn ảnh hưởng đến quá trình hưởng thụ tri thức của người tiêu dùng.

Để tìm hiểu cụ thể hơn về hoạt động khai thác hàng hóa của một doanh nghiệp cụ thể, em đã lựa chọn Công ty Cổ phần Phát hành sách TP.HCM – chi nhánh Hà Nội, gọi tắt là Công ty Fahasa Hà Nội với đề tài: **“Hoạt động khai thác mặt hàng sách của Công ty Cổ phần Phát hành sách TP.HCM – chi nhánh Hà Nội”**

2. Mục tiêu của đề tài

Tìm hiểu lý luận chung về hoạt động khai thác, nghiên cứu, đánh giá thực trạng hoạt động khai thác mặt hàng sách tại Công ty cổ phần Phát hành sách Thành phố Hồ Chí Minh FAHASA – Chi nhánh Hà Nội; tìm ra những ưu điểm, những hạn chế và nguyên nhân để từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động khai thác mặt hàng sách tại công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là hoạt động khai thác các mặt hàng sách dưới dạng in ấn truyền thống.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài là Công ty cổ phần phát hành sách Thành phố Hồ Chí Minh FAHASA – Chi nhánh Hà Nội

4. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu trên cơ sở phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, em đã sử dụng thêm các phương pháp nghiên cứu sau:

- Phương pháp phân tích tổng hợp
- Phương pháp thống kê
- Phương pháp so sánh

5. Bố cục của khóa luận

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận được chia thành 3 chương:

Chương 1: Nhận thức chung về khai thác mặt hàng sách

Chương 2: Thực trạng hoạt động khai thác mặt hàng sách tại Công ty cổ phần phát hành sách Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Hà Nội

Chương 3: Giải pháp nâng cao hoạt động khai thác mặt hàng sách ở Công ty cổ phần phát hành sách Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Hà Nội

Trong thời gian hoàn thành khóa luận, em xin cảm ơn sự giúp đỡ tận tình của cô giáo Ths. Đặng Thị Toan – Phó phòng Đào tạo, các thầy cô trong khoa Xuất bản – Phát hành trường Đại học Văn hóa Hà Nội, cùng sự giúp đỡ nhiệt tình của các cô chú, anh chị làm việc trong Công ty cổ phần Phát hành sách Thành phố Hồ Chí Minh FAHASA – Chi nhánh Hà Nội.

Trong quá trình nghiên cứu, do còn nhiều hạn chế về lý luận cũng như thực tiễn, em mong nhận được sự góp ý của thầy cô và các bạn để đề tài khóa luận được hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bài giảng môn Khai thác mặt hàng XBP (Ths Phùng Quốc Hiếu)
2. Báo cáo doanh thu bán hàng của nhà sách FAHASA Hà Đông, nhà sách FAHASA Hà Nội
3. Báo cáo tổng kết kế hoạch kinh doanh của Chi nhánh FAHASA Hà Nội năm
4. Đại cương Kinh doanh XBP (PGS – TS Phạm Thị Thanh Tâm) 2011
5. Luật Xuất bản (được sửa đổi bổ sung năm 2008)
6. Quy chế liên kết trong hoạt động xuất bản (Ban hành kèm theo Quyết định số 38/2008/QĐ – BTTTT ngày 17 tháng 6 năm 2008 của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông).
7. Tạp chí “Mừng xuân Nhâm Thìn” của FAHASA
8. Các trang web:
 - <http://www.thethaovanhoa.vn>
 - <http://www.fahasag.com.vn>
 - <http://www.yume.vn>
9. Một số tài liệu khác.