

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HÓA HÀ NỘI

KHOA XUẤT BẢN – PHÁT HÀNH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: HOẠT ĐỘNG KHAI THÁC SÁCH CỦA
CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH
VIÊN SÁCH VÀ THƯƠNG MẠI HÀ NỘI TRONG HAI
NĂM 2012 - 2013**

Sinh viên thực hiện: NGUYỄN THỊ YẾN

Lớp: PH29C

Người hướng dẫn: THS. PHÙNG QUỐC HIẾU

Hà Nội - 2014

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài	7
2. Mục đích nghiên cứu	8
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	8
4. Phương pháp nghiên cứu	8
5. Bố cục của khóa luận.....	9

CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KHAI THÁC MẶT HÀNG SÁCH CỦA CÔNG TY TNHH MTV SÁCH VÀ THƯƠNG MẠI HÀ NỘI.

1.1. Khái niệm.....	10
<i>1.1.1. Khái niệm khai thác mặt hàng XBP.....</i>	<i>10</i>
<i>1.1.2. Khái niệm khai thác mặt hàng sách.....</i>	<i>13</i>
1.2. Yêu cầu của khai thác.	13
<i>1.2.1. Phát huy hiệu quả xã hội.....</i>	<i>13</i>
<i>1.2.2. Bám sát chủ trương đường lối chính sách của Đảng, Nhà nước và tuân thủ những định hướng của ngành.....</i>	<i>14</i>
<i>1.2.3 Thực hiện bình đẳng trong quan hệ kinh tế và cạnh tranh đúng pháp luật.....</i>	<i>15</i>
<i>1.2.4. Đảm bảo nguyên tắc hạch toán kinh doanh phù hợp với cơ chế quản lý của Nhà nước.</i>	<i>16</i>
1.3 Các nghiệp vụ cơ bản của hoạt động khai thác mặt hàng sách.....	17
<i>1.3.1. Mua sách từ các nhà xuất bản và hệ thống bán buôn trung gian</i>	<i>17</i>

1.3.2. Liên doanh liên kết in và phát hành sách	18
1.3.3. Nhận ký gửi, trao đổi đổi lưu các loại sách.....	19
1.3.4. Những nghiệp vụ bổ trợ.....	19
1.3.4.1. Kiểm tra, phân phối, luân chuyển sách về nơi tiêu thụ.....	19
1.3.4.2. Theo dõi sách sau khi khai thác.	20
1.4 Vai trò của khai thác mặt hàng sách.	20
1.4.1. Khai thác mặt hàng sách thúc đẩy các khâu nghiệp vụ phát triển.....	20
1.4.2. Chịu trách nhiệm mua vào mặt hàng chính góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tiêu thụ.	21
1.4.3. Giúp các doanh nghiệp điều hòa cơ cấu mặt hàng trong kinh doanh.....	22
1.4.4. Giúp các doanh nghiệp hoàn thành mục tiêu phục vụ nhiệm vụ xã hội và yêu cầu hạch toán kinh doanh.	23
1.5 Đặc trưng của hoạt động khai thác mặt hàng sách	26
1.5.1 Sự cạnh tranh trong khai thác mặt hàng sách.....	26
1.5.2 Sự năng động trong khai thác mặt hàng sách.....	28
1.5.3 Sự chính xác trong khai thác mặt hàng sách.....	29
1.5.4 Hiệu quả trong khai thác mặt hàng sách	31
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG KHAI THÁC MẶT HÀNG SÁCH CỦA CÔNG TY TNHH MTV SÁCH VÀ THƯƠNG MẠI HÀ NỘI TRONG HAI NĂM 2012 – 2013.....	32
2.1 Tổng quan về hoạt động khai thác mặt hàng sách của công ty.....	32
2.1.1 Giới thiệu về công ty	32
2.1.1.1. Vị trí, chức năng, nhiệm vụ.	32

2.1.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty Sách Hà Nội.	35
2.2. Các yếu tố tác động tới việc khai thác mặt hàng sách của công ty trong hai năm 2012 – 2013.	38
2.2.1. Yếu tố khách quan.	38
2.2.1.1. Tình hình kinh tế, chính trị, văn hóa, xã hội.	38
2.2.1.2. Tình hình xuất bản sách.	40
2.2.1.3. Tình hình thị trường sách.	40
2.2.2. Yếu tố chủ quan	42
2.2.2.1. Năng lực kinh doanh của công ty TNHH Một thành viên sách và thương mại Hà Nội.	42
2.2.2.2. Cơ sở vật kho tàng và khả năng tổ chức tiêu thụ của công ty.	43
2.2.2.3. Khả năng tài chính của công ty.....	43
2.2.2.4. Năng lực của cán bộ khai thác mặt hàng sách.	44
2.3 Thực trạng hoạt động khai thác sách tại công ty trong hai năm 2012-2013.	45
2.3.1 Lập kế hoạch khai thác	45
2.3.1.1. Căn cứ để xây dựng kế hoạch khai thác.	45
2.3.1.2. Kế hoạch khai thác.	47
2.3.2 Tổ chức thực hiện hoạt động khai thác sách tại công ty trong hai năm 2012 – 2013	48
2.3.2.1. Khai thác bằng hình thức đặt mua sách từ các nhà xuất bản và nguồn cung ứng.	49
2.3.2.1.1 Đặt mua sách từ các nhà xuất bản:	49
2.3.2.1.2 Khai thác sách qua hệ thống bán buôn trung gian..	56
2.3.2.2. Nhận ký gửi và trao đổi đối lưu.....	58

2.4. Đánh giá hoạt động khai thác sách của công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội giai đoạn từ 2010-2013.	61
<i>2.4.1. Kết quả hoạt động khai thác.....</i>	<i>61</i>
<i>2.4.2. Kết quả hoạt động kinh doanh.</i>	<i>62</i>
<i>2.4.3. Nhận xét chung</i>	<i>64</i>
<i>2.4.3.1. Những thành tích đã đạt được của công ty.....</i>	<i>64</i>
<i>2.4.3.2. Những khó khăn tồn tại.....</i>	<i>66</i>

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KHAI THÁC SÁCH CỦA CÔNG TY TNHH MTV SÁCH VÀ THƯƠNG MẠI HÀ NỘI.....	70
3.1 Đối với nhà nước.....	70
<i>3.1.1 Hoàn thiện các văn bản pháp luật.....</i>	<i>70</i>
<i>3.1.2 Tạo điều kiện thuận lợi để ngành phát hành xuất bản phẩm phát triển.</i>	<i>71</i>
3.2. Đối với công ty	72
<i>3.2.1. Hoàn thiện bộ máy quản lý, hoạt động của công ty đặc biệt là đội ngũ cán bộ trong hoạt động khai thác mặt hàng sách.</i>	<i>72</i>
<i>3.2.2. Bộ phận khai thác của công ty cần phải tổ chức xây dựng kế hoạch khai thác đầy đủ, chính xác và phù hợp với nhu cầu sách của thị trường trong từng thời điểm</i>	<i>73</i>
<i>3.2.3. Đẩy mạnh hoạt động khai thác và tiêu thụ mặt hàng sách, tăng cường các hoạt động liên doanh liên kết in, phát hành sách với các NXB để không ngừng đa dạng hóa nguồn hàng.....</i>	<i>74</i>
<i>3.2.4. Phối kết hợp với các đơn vị, cơ quan chức năng để tăng cường công tác quản lý thị trường, hạn chế những tiêu cực trên thị trường XBP ở Hà Nội.</i>	<i>76</i>

<i>3.2.5. Công ty cần tuân thủ pháp luật, thực hiện các nhiệm vụ xã hội</i>	<i>77</i>
KẾT LUẬN.....	79
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	81

LỜI NÓI ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài.

Kinh tế nước ta theo định hướng xã hội chủ nghĩa dưới sự lãnh đạo của Đảng Cộng Sản Việt Nam đã tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tham gia kinh doanh hàng hóa nói chung và kinh doanh xuất bản phẩm nói riêng. Đây là một trong những điều kiện để ngành kinh doanh xuất bản phẩm có thể phát triển, hơn nữa đó là nền kinh tế Việt Nam đang từng bước hội nhập với thế giới mở ra hướng đi mới cho ngành KDXBP.

Kinh doanh xuất bản phẩm, trong đó có kinh doanh sách, là một trong những ngành có lịch sử phát triển lâu dài và giữ vị trí vô cùng quan trọng trong việc phát triển đất nước. Hiện nay, ngành xuất bản phẩm có nhiều thành phần, lực lượng cùng tham gia kinh doanh, đã tạo nên một thị trường xuất bản phẩm đa dạng và phong phú. Điều này đã góp phần vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động tuyên truyền chủ trương, đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước.

Nắm rõ được vai trò quan trọng đó, các doanh nghiệp tham gia kinh doanh xuất bản phẩm nói chung và sách nói riêng, cũng cần tìm hiểu kỹ thị trường mà mình hướng tới để đảm bảo xác định kế hoạch kinh doanh cũng như nhiệm vụ giúp doanh nghiệp phát triển bền vững. Khác với các ngành nghề kinh doanh khác, doanh nghiệp kinh doanh xuất bản phẩm không chỉ đảm bảo nhiệm vụ kinh tế mà doanh nghiệp còn phải đảm bảo nhiệm vụ xã hội do Đảng và Nhà nước đề ra. Chính vì điều này, mà nhiều thành phần tham gia kinh doanh không tồn tại được bởi mục tiêu lợi nhuận họ đặt ra quá lớn mà quên đi nhiệm vụ xã hội. Do đó, những doanh nghiệp khi tham gia hoạt động kinh doanh cần xác định rõ các bước trong kinh doanh, đặc biệt là khâu khai thác hàng hóa (hay còn gọi là khâu đầu vào), nhằm ngăn chặn những sản phẩm không lành mạnh, góp phần định hướng nhu cầu tiêu dùng của khách hàng và tạo điều kiện cho hoạt động tuyên truyền thuận lợi.

Khai thác xuất bản phẩm là khâu đầu vào quan trọng quyết định đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp kinh doanh xuất bản phẩm nói chung và Công ty TNHH MTV Sách và Thương mại Hà Nội nói riêng. Khai thác mặt hàng sách ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín của công ty và có tác động to lớn tới toàn xã hội. Chính vì vậy, công ty luôn chú trọng nhằm nâng cao và hoàn thiện hoạt động khai thác mặt hàng sách để nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh và hoàn thành nghĩa vụ với nhà nước. Hiểu được ý nghĩa đó, tôi đã quyết định chọn nghiên cứu đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình là: **“Hoạt động khai thác sách của công ty TNHH Một thành viên sách và thương mại Hà Nội trong hai năm từ 2012 – 2013”**.

2. Mục đích nghiên cứu

Vận dụng lý luận vào thực tiễn hoạt động khai thác mặt hàng xuất bản phẩm.

Nghiên cứu thực trạng khai thác các mặt hàng sách của công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội.

Đưa ra đánh giá và đóng góp ý kiến nhằm hoàn thiện hoạt động khai thác của công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Nghiên cứu hoạt động khai thác mặt hàng sách tại công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội.

- Phạm vi nghiên cứu: Thị trường sách của công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội.

- Thời gian nghiên cứu: từ 2012 – 2013

3. Phương pháp nghiên cứu.

Trong quá trình nghiên cứu tôi đã sử dụng những phương pháp như:

- + Phương pháp luận: Chủ nghĩa duy vật biện chứng.
- + Phương pháp so sánh.
- + Phương pháp thống kê.

+ Phương pháp phân tích tổng hợp.

5. Bố cục của bài khóa luận

Bố cục của bài khóa luận gồm 3 chương, phần mở đầu, phần kết luận:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động khai thác mặt hàng sách tại công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội .

Chương 2: Thực trạng khai thác mặt hàng sách của công ty trong hai năm từ 2012 -2013.

Chương 3: Một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả khai thác Sách của công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội.

Qua đây em cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đối với các thầy cô của trường Đại học Văn Hóa Hà Nội, đặc biệt là các thầy cô khoa Kinh Doanh Xuất Bản Phẩm của trường, các cô chú, anh chị cán bộ công nhân viên của công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội đã tạo cho em những điều kiện tốt nhất để thực hiện khóa luận của mình. Em cũng xin chân thành cảm ơn thầy Phùng Quốc Hiếu đã nhiệt tình hướng dẫn, giúp đỡ và chỉ bảo tận tình để em hoàn thành tốt khóa luận của mình.

Trong quá trình thực tập cũng như trong quá trình làm bài khóa luận, khó tránh khỏi những sai sót do trình độ lý luận và kiến thức thực tiễn của em còn nhiều hạn chế cũng như những khó khăn trong quá trình nghiên cứu và thu thập tài liệu. Vì vậy em rất mong nhận được sự chỉ dẫn, đóng góp, bổ sung ý kiến của các thầy cô giáo và cán bộ trong ngành để bài khóa luận của em được hoàn thiện.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1) Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2012 và phương hướng nhiệm vụ năm 2013 – phòng nghiệp vụ kinh doanh – công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội.
- 2) Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2013 và phương hướng nhiệm vụ năm 2014 – phòng nghiệp vụ kinh doanh – công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội.
- 3) Bài giảng các môn chuyên ngành của thầy cô Khoa Phát hành xuất bản phẩm, Đại học Văn Hóa Hà Nội.
- 4) GS.TS Phạm Thị Thanh Tâm, “Đại cương phát hành xuất bản phẩm”, Đại học Văn Hóa Hà Nội.
- 5) ThS. Phùng Quốc Hiếu, Bài giảng môn “ Khai thác mặt hàng sách”, Khoa Xuất bản – Phát hành, Đại học Văn Hóa Hà Nội.
- 6) Luật xuất bản (được sửa đổi bổ sung năm 2011).
- 7) Website công ty TNHH MTV sách và thương mại Hà Nội
<http://www.vietbookhn.com/>
- 8) Một số website tài liệu khác.