TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HÓA HÀ NỘI

KHOA XUẤT BẢN – PHÁT HÀNH

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SÁCH THAM KHẢO CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH GIÁO DỤC TẠI THÀNH PHỐ HÀ NỘI TRONG 2 NĂM 2012 - 2013

Sinh viên thực hiện : TRẦN THỊ NGA

Lớp : PH 29B

Người hướng dẫn : Th.S. TRẦN PHƯƠNG NGỌC

HÀ NỘI – 2014

LỜI CẢM ƠN

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đối với **Th.s Trần Phương Ngọc** giảng viên khoa Xuất bản phát hành – Trường Đại học Văn hóa Hà Nội, cô đã tận tình giúp đỡ em trong quá trình làm luận văn.

Em xin chân trọng cảm ơn **Ban chủ nhiệm khoa,** các thầy cô trong khoa xuất bản phát hành – Trường Đại học Văn hóa Hà Nội đã tạo điều kiện động viên, khích lệ, giúp đỡ em trong quá trình học tập và nghiên cứu tại trường.

Em cũng xin chân thành cảm ơn ban giám đốc và các anh chị trong Công ty Cổ phần sách Giáo Dục tại thành phố Hà Nội đã giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

Hà Nội, ngày 08 tháng 05 năm 2014

Sinh viên thực hiện

Trần Thị Nga

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU 1

1. Lý do chọn đề tài 8

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu 9

3. Phương pháp nghiên cứu 9

4. Bố cục của đề tài 9

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KINH DOANH SÁCH THAM KHẢO 10

1.1. Nhận thức cơ bản về kinh doanh sách tham khảo 10

1.1.1. Khái niệm sách tham khảo. 10

1.1.2. Cơ cấu mặt hành sách tham khảo. 12

1.1.3. Những khâu nghiệp vụ cơ bản của kinh doanh sách tham khảo 15

1.2. Ý nghĩa của hoạt động kinh doanh sách tham khảo đối với Công ty Cổ phần Sách Giáo dục tại thành phố Hà Nội 21

1.2.1. Góp phần thỏa mãn tốt nhất nhu cầu khách hàng và phổ biến tri thức sâu rộng. 21

1.2.2. Góp phần tích cực mang lại hiệu quả kinh tế 22

1.2.3. Giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh và mở rộng thị trường 23

1.2.4. Giúp doanh nghiệp khẳng định được vị thế của mình trên thị trường. . 24

CHƯƠNG 2. TÌNH HÌNH KINH DOANH SÁCH THAM KHẢO CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH GIÁO DỤC TẠI THÀNH PHỐ HÀ NỘI TRONG 2 NĂM 2012-2013 25

2.1. Khái quát về Công Ty Cổ phần Sách Giáo dục tại Thành phố Hà Nội. . 25

2.2.1. Sự hình thành và phát triển. 25

2.1.2. Cơ cấu tổ chức. 27

2.1.3. Môi trường kinh doanh 30

2.2. Tình hình kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Sách Giáo dục tại thành phố Hà Nội trong 2 năm 2012-2013 36

2.2.1. Nghiên cứu nhu cầu thị trường sách tham khảo. 36

2.2.2. Tổ chức nguồn hàng sách tham khảo. 45

2.2.3. Tổ chức xúc tiến tiêu thụ sách tham khảo. 49

2.3. Nhận xét đánh giá 61

2.3.1. Những thuận lợi 61

2.3.2. Những khó khăn 64

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SÁCH THAM KHẢO CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH GIÁO DỤC TẠI THÀNH PHỐ HÀ NỘI TRONG HAI NĂM 2012 – 2013 69

3.1. Phương hướng phát triển của Công ty Cổ phần Sách Giáo dục tại thành phố Hà Nội trong những năm tới. 69

3.2. Một số giải pháp khắc phục khó khăn và nâng cao hiệu quả kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Sách Giáo dục tại thành phố Hà Nội. 71

3.2.1. Giải pháp vĩ mô. 72

3.2.2. Giải pháp vi mô 77

KẾT LUẬN 84

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO 86

PHỤ LỤC 87

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong những năm gần đây nền kinh tế nước ta đã có những bước chuyển biến lớn. Đó là từng bước chuyển sang cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, việc chuyển hướng đó đã mở ra cho hoạt động kinh doanh xuất bản phẩm nói chung và hoạt động kinh doanh sách tham khảo nói riêng có những hướng đi mới, đã có những thành công nhưng cũng không ít những khó khăn, thử thách. Kinh doanh xuất bản phẩm là một hoạt động kinh tế đặc thù, tức là vừa phải đảm bảo mục tiêu kinh tế vừa phải thực hiện mục tiêu tư tưởng – văn hóa và tiến bộ xã hội. Mặt khác cũng phải tuân thủ nguyên tắc cơ bản trong sản xuất kinh doanh, đã kinh doanh là phải có lãi.

Tổ chức kinh doanh sách tham khảo hiện nay là một vấn đề hết sức quan trọng, tuy nó không còn là vấn đề mới mẻ nhưng vẫn là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp kinh doanh xuất bản phẩm. Nhận thức được vấn đề đó Công ty Cổ phần Sách Giáo dục tại thành phố Hà Nội luôn tuân thủ định hướng mà Đảng và Nhà nước đã đề ra, hơn hết luôn quan tâm, chú ý tới mặt hàng sách tham khảo vì đây là mặt hàng có nhu cầu rất lớn trên thị trường. Sách tham khảo là yếu tố cơ bản không thể thiếu đối với việc trau dồi và nâng cao kiến thức, nhất là trong tiến trình cải cách hiện nay. Bởi lẽ những tri thức trong cuộc sống là vô vàn mà lượng tri thức trong sách giáo khoa giáo dục thì có giới hạn, do đó hoạt động kinh doanh sách tham khảo của Công ty là một tất yếu. Nó có một nhiệm vụ to lớn đó là cung cấp một lượng tri thức khổng lồ phục vụ cho việc giảng dạy và học tập, góp phần tích cực vào việc nâng cao chất lượng giảng dạy và học tập của tất cả các thế hệ học sinh.

Trước nhu cầu phục vụ học tập việc sử dụng sách tham khảo ngày một tăng cao. Nắm bắt được nhu cầu thiết thực đó thị trường sách tham khảo ngày càng sôi động và có nhiều thay đổi. Khả năng đáp ứng nhu cầu đã tăng về lượng nhưng chưa tăng về chất, nhiều nhà sách do chạy theo lợi nhuận mà cho ra thị trường những sách kém chất lượng, ảnh hưởng đến uy tín của những đơn vị kinh doanh chân chính như Công ty Cổ phần sách Giáo dục.

Với những lý do trên, em quyết định chọn và thực hiện đề tài**: "Hoạt động kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Sách Giáo dục tại thành phố Hà Nội trong 2 năm 2012-2013"** làm đề tài khóa luận của mình.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

* Đối tượng nghiên cứu của đề tài là hoạt động kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Sách Giáo dục tại thành phố Hà Nội

* Phạm vi nghiên cứu: 2 năm 2012 - 2013

3. Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận được thực hiện trên cơ sở áp dụng một số phương pháp nghiên cứu sau:

Phương pháp điều tra, khảo sát

Phương pháp thống kê tổng hợp

Phương pháp phân tích tổng hợp

Phương pháp so sánh

4. Bố cục của đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, bài khóa luận bao gồm có 3 chương:

Chương 1. Cơ sở lý luận về kinh doanh sách tham khảo

Chương 2. Tình hình kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Sách Giáo dục tại thành phố Hà Nội trong 2 năm 2012-2013.

Chương 3. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Sách Giáo dục tại thành phố Hà Nội trong thời gian tới.

Tuy đã có nhiều cố gắng trong quá trình nghiên cứu, tìm hiểu, tham khảo các số liệu và thực tế nhưng bài viết còn có nhiều thiếu sót do kinh nghiệm nghiên cứu của người viết còn có hạn. Vì vậy, em rất mong có được sự chỉ bảo, đóng góp ý kiến của thầy cố để bài khóa luận được hoàn chỉnh hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bài giảng " Nghiên cứu nhu cầu xuất bản phẩm " – Ths. Phùng Quốc Hiếu

2. Bài giảng " Mặt hàng sách " – Ths. Nguyễn Văn Minh

3. Bài giảng " Mặt hàng văn hóa phẩm " – Ths. Đặng Bích Phượng

4. Bài giảng: " Tổ chức tiêu thụ xuất bản phẩm " – TS. Đỗ Thị Quyên

5. Tập bài giảng " Lịch sử phát hành xuất bản phẩm Việt Nam " – Ts. Đỗ Thị Quyên

6. Đại cương kinh doanh xuất bản phẩm – Ts. Phạm Thị Thanh Tâm

7. Luật xuất bản năm 2005

8. Những văn bản về quản lý tổ chức và hoạt động phát hành xuất bản phẩm – Bộ Văn hóa Thông tin – Cục Xuất bản

9. Một số trang web khác

giaoduc.net.vn

www.tienphong.vn

www.tinmoi.com