

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SÁCH THAM KHẢO
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ XUẤT BẢN
GIÁO DỤC HÀ NỘI TRONG HAI NĂM 2013-2014**

Sinh viên thực hiện : NGUYỄN THU ANH

Lớp : PH30A

Người hướng dẫn : THS. TRẦN PHƯƠNG NGỌC

Hà Nội - 2015

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VIẾT TẮT.....	2
DANH MỤC BẢNG, BIỂU.....	3
LỜI MỞ ĐẦU.....	7
CHƯƠNG 1	10
NHẬN THỨC CHUNG VỀ KINH DOANH SÁCH THAM KHẢO.....	10
1.1. Tổng quan về sách tham khảo	10
1.1.1. Khái niệm sách tham khảo.....	10
1.1.2. Đặc điểm của sách tham khảo.....	11
1.1.3. Cơ cấu mặt hàng sách tham khảo.....	13
1.2. Những khâu nghiệp vụ cơ bản trong kinh doanh sách tham khảo	16
1.2.1. Nghiên cứu thị trường sách tham khảo	16
1.2.2. Tổ chức nguồn hàng sách tham khảo	19
1.2.3. Tổ chức tiêu thụ sách tham khảo	21
1.3. Ý nghĩa của hoạt động kinh doanh sách tham khảo.....	24
1.3.1. Đối với xã hội.....	24
1.3.2. Đối với Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo dục Hà Nội.....	26
CHƯƠNG 2	28
THỰC TRẠNG KINH DOANH SÁCH THAM KHẢO.....	28
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ XUẤT BẢN GIÁO DỤC	28
TRONG HAI NĂM 2013-2014	28
2.1. Khái quát về Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo dục Hà Nội .	28
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	28
2.1.2. Cơ cấu tổ chức.....	29
2.2. Tình hình kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo dục Hà Nội trong 2 năm 2013-2014.....	31

2.2.1. Nghiên cứu thị trường sách tham khảo	31
2.2.2. Tổ chức nguồn hàng sách tham khảo	42
2.2.3. Tổ chức tiêu thụ sách tham khảo	48
2.3. Nhận xét, đánh giá.....	55
2.3.1. Ưu điểm	56
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.....	59
CHƯƠNG 3	62
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SÁCH THAM KHẢO CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ XUẤT BẢN GIÁO DỤC HÀ NỘI TRONG THỜI GIAN TỚI	62
3.1. Xu hướng phát triển thị trường sách tham khảo trong những năm tới	62
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao kết quả kinh doanh sách tham khảo đối với Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo dục Hà Nội	65
3.2.1. Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên, đặc biệt là đội ngũ biên tập viên	65
3.2.2. Mở rộng hoạt động nghiên cứu nhu cầu thị trường	66
3.2.3. Nâng cao chất lượng và mẫu mã sách tham khảo.....	67
3.2.4. Đẩy mạnh nghiệp vụ xúc tiến bán hàng	68
3.2.5. Đầu tư, nâng cấp cơ sở vật chất	69
3.2.6. Tiếp tục giữ vững mối quan hệ với các bạn hàng truyền thống và mở rộng thị trường giao lưu quốc tế	70
3.3. Một số kiến nghị với cơ quan quản lý Nhà nước	70
3.3.1. Hoàn thiện các văn bản pháp lý đối với hoạt động xuất bản, phát hành sách tham khảo	71
3.3.2. Tăng cường công tác quản lý thị trường sách tham khảo	72
3.3.3. Chuẩn hóa nội dung, hoàn thiện danh mục sách tham khảo cho phép lưu thông trên toàn quốc.....	73

3.3.4. Chính sách trợ giá vận chuyển cước phí	73
3.3.5. Nhà nước cần tổ chức thường xuyên hơn nữa các đợt hội chợ, triển lãm mang tính quốc gia, quốc tế.....	74
KẾT LUẬN.....	75
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	77
PHỤ LỤC.....	78

LỜI MỞ ĐẦU

Trong công cuộc đổi mới và phát triển đất nước hiện nay, toàn Đảng toàn dân ta quyết tâm đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước, với mục tiêu năm 2020 về cơ bản Việt Nam sẽ trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại. Để làm được điều đó Đảng và Nhà nước ta luôn coi trọng sự nghiệp phát triển con người là yếu tố tiên quyết. Ngoài hệ thống Giáo dục – Đào tạo có chất lượng Nhà nước còn có nhiều chính sách khuyến khích, đầu tư phát triển các công cụ, phương tiện hỗ trợ để quá trình giảng dạy, lĩnh hội tri thức diễn ra một cách đầy đủ và thuận tiện hơn. Cùng với bộ sách giáo khoa thống nhất về nội dung trong cả nước, sách tham khảo là một trong những công cụ hữu hiệu nhất góp phần không nhỏ trong việc mở rộng vấn đề, nâng cao nhận thức, cải thiện việc dạy và học của học sinh, sinh viên, nhất là giúp các bậc phụ huynh trong việc giảng dạy cho con em mình.

Nhận thức được vấn đề đó Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo Dục Hà Nội trong những năm qua luôn tuân thủ đúng định hướng mà Đảng và Nhà nước đề ra, tiếp tục đẩy mạnh chất lượng hoạt động kinh doanh sách tham khảo vì đây là mặt hàng có nhu cầu lớn và có sức ảnh hưởng cao trên thị trường, luôn nỗ lực phấn đấu để tìm ra những biện pháp mới nhằm kích thích người tiêu dùng. Trải qua chặng đường đầy những khó khăn và thử thách trong hoạt động xuất bản, phát hành sách tham khảo của mình, bên cạnh những thuận lợi Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo Dục Hà Nội còn gặp nhiều khó khăn trong việc tổ chức kinh doanh: nhiều sách có nội dung xào xáo, lợm nhặt, có nhiều nhà sách do chạy theo lợi nhuận mà cho ra thị trường những sách kém chất lượng, ảnh hưởng đến sự cạnh tranh trên thị trường, các vấn đề về in lậu, in nôi bản chưa được xử lý nghiêm minh làm ảnh hưởng đến uy tín cũng như khả năng kinh doanh của Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo Dục Hà Nội.

Là sinh viên năm tư khoa Xuất bản – phát hành, em đặc biệt quan tâm đến hoạt động kinh doanh sách tham khảo hiện nay. Qua quá trình thực tập, làm việc tại Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo Dục Hà Nội em nhận thấy hoạt động kinh doanh sách tham khảo của Công ty đang có xu hướng mở rộng và phát triển, tuy nhiên còn gặp một số các vấn đề hết sức khó khăn gây ảnh hưởng đến chất lượng kinh doanh. Từ những vấn đề trên em lựa chọn đề tài: **“Hoạt động kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo Dục Hà Nội trong hai năm 2013-2014”** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

1. Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hoạt động kinh doanh sách tham khảo từ đó khẳng định vai trò của hoạt động kinh doanh sách tham khảo đối với xã hội nói chung và đối với Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo Dục Hà Nội nói riêng

- Nghiên cứu thực trạng kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo Dục Hà Nội trong 2 năm 2013-2014 từ đó đưa ra một số đề xuất nhằm nâng cao kết quả kinh doanh sách tham khảo của công ty trong thời gian tới

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 dịch vụ Xuất Bản Giáo Dục Hà Nội.

- Phạm vi nghiên cứu: năm 2013- 2014 tại địa bàn Hà Nội

3. Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận được thực hiện trên cơ sở sử dụng các phương pháp sau:

- Phương pháp điều tra xã hội học
- Phương pháp thống kê, phân tích, tổng hợp
- phương pháp so sánh

4. Bố cục khóa luận

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

Chương 1. Nhận thức chung về kinh doanh sách tham khảo

Chương 2. Thực trạng kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo Dục Hà Nội trong 2 năm 2013-2014

Chương 3. Một số giải pháp nhằm nâng cao kết quả kinh doanh sách tham khảo của Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo Dục Hà Nội trong thời gian tới

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phùng Quốc Hiếu, *Tập bài giảng môn “Mặt hàng sách giáo dục”*, Trường Đại học Văn hóa Hà Nội.
2. Lê Thùy Hoa (2014) , *“Thị trường sách tham khảo trên địa bàn Hà Nội hiện nay”* Khóa luận tốt nghiệp Trường Đại học Văn hóa Hà Nội.
3. Nguyễn Thị Xuân Hương, *Giáo trình “Xúc tiến tiêu thụ thương mại”*, Nxb Thống Kê, Hà Nội.
4. Nhiều tác giả, *“Nhà xuất bản Giáo dục Việt Nam 55 năm xây dựng và trưởng thành phát triển”*, Nxb Giáo dục.
5. Quốc hội (2014), *Nghị quyết số 88/2014/QH13 về đổi mới chương trình, sách giáo khoa giáo dục phổ thông, Quốc hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.*
6. Đỗ Thị Quyên, *Bài giảng “Tổ chức tiêu thụ Xuất bản phẩm”*, Trường Đại học Văn hóa Hà Nội.
7. Phạm Thị Thanh Tâm, *Giáo trình “Đại cương kinh doanh xuất bản phẩm”*, Trường Đại học Văn hóa Hà Nội.
8. Trang web chính thức của Sở giáo dục – Đào tạo Hà Nội: hanoi.edu.vn
9. Trang web chính của Nhà xuất bản Giáo dục Việt Nam: <http://www.nxbgd.vn>
10. Trang web chính thức của Bộ Giáo dục và Đào tạo về Dự án mô hình trường học mới tại Việt Nam: <http://web.eqms.vemis.vn>