

<<皮书研究>>

图书基本信息

书名：<<皮书研究>>

13位ISBN编号：9787509726525

10位ISBN编号：7509726522

出版时间：2011-8

出版时间：社会科学文献出版社

作者：谢曙光 编

页数：219

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<皮书研究>>

### 内容概要

无论是作为社会科学成果发布平台，还是作为一种全新的出版型态：无论是作为海量信息时代引导公众认知的媒体，还是作为展现当代中国经济社会发展的全景图与数据库，皮书本身发展壮大的历程都非常值得我们去梳理、研究。

十几年来，在皮书的理论研究与实践探索过程中，积淀了大量资料与文献，将其筛选、整理并结集出版，对推进皮书的研创、出版、发布事业无疑具有积极意义，同时对于学术传播史、编辑出版史也不乏研究价值，这正是我们出版这部专题研究文集的初衷。

## <<皮书研究>>

### 作者简介

谢曙光，本名谢寿光，1956年10月生于福建，1982年毕业于厦门大学哲学系，编审、教授。现任社会科学文献出版社社长、中国社会学会秘书长、中国社会科学院国情调查与研究中心副主任。1993年起享受国务院特殊津贴，先后荣获“第十届韬奋出版奖”、“全国新闻出版行业领军人才”、“数字出版先进人物”等称号。策划的图书多次荣获“中国政府图书奖”、“五个一工程奖”、“中国图书奖”和“中国社会科学院优秀科研成果奖”等奖项。开创的“皮书”品牌是中国社会科学院的知名学术品牌，被称为“中国皮书出版第一人”。

## &lt;&lt;皮书研究&gt;&gt;

## 书籍目录

前言

代序一在2011年全国皮书研讨会上的讲话

代序二在中国社会科学院数字出版平台暨皮书数据库(二期)发布会上的讲话

皮书论纲

何谓皮书

皮书演化简史

皮书的功能定位

皮书研创下一步的着力点

皮书数字化的探索与展望

皮书“走出去”的实践与思考

皮书研究

学术著作何以成为畅销书

皮书中的重点、热点和亮点问题

“皮书”卖点不在“皮

年鉴与皮书之争

主要年度资讯类出版物的比较研究

如何提升皮书系列的国际影响力

全面改进各项工作打造行业类皮书品牌

行业类皮书研创出版的分析研究

提高地方类皮书影响力的路径探讨

皮书：推动学术出版的能力建设

打造社会科学成果转化与传播的高端学术平台

关于蓝皮书与智库队伍的成长

关于我国“皮书热”的法律思考

皮书经验

“皮书”之谜

中国皮书的发展及其意义

——以《浙江蓝皮书》为个案

充分发挥蓝皮书在推进区域经济社会发展中的重要作用

促进决策科学化民主化的有效形式

北京发展报告形成品牌

——记北京市社会科学院皮书系列发展历程

《辽宁蓝皮书》的发展情况

对《甘肃蓝皮书》工作探索与实践的几点思考

《欧洲蓝皮书》的编辑经验

关于创办编撰《动漫蓝皮书》的几点体会

品牌建设

借势构建皮书品牌

创新与转型成为皮书发展关键词

……

数字出版

制度规范

## &lt;&lt;皮书研究&gt;&gt;

## 章节摘录

1.目标市场 同样是年度资讯类出版物，年鉴、皮书和研究报告的目标市场具有很大的重合性。

作为具有查询、参考价值的资讯类图书，三种出版物的使用者都是需要获得资讯、使用资讯的人群。皮书将自己的目标市场定位在各级政府部门决策人员、科研机构研究人员、企事业单位领导、媒体记者等相对高端人士。

这一目标人群同样也是年鉴和研究报告的主要目标市场。

这里再对这些目标人群进行细分，可以发现皮书的目标市场是由三类人组成：（1）资讯的直接使用者，主要包括领域、行业内较高级工作人员和研究人员；（2）决策人群；（3）感兴趣人群，主要是虽然不直接使用资讯，但对某一领域知识很感兴趣，愿意对该领域知识作简单或深入的了解。

通常而言，第一类人数量最多，第二类人集中但数量最少，第三类人分布最为分散。

与皮书相比，年鉴的目标市场主要集中在第一类人，他们对资讯的需求既有参考借鉴的层次，又有直接使用的层次，而年鉴作为资讯信息完整、系统、方便检索的工具书，最能满足使用者直接使用的功能。

皮书与年鉴的市场之争。

可以说很大程度上围绕这一类人而展开。

对于第二类人，作为决策层人员，实际上对年鉴这种直接使用的工具书的需求反而降低。

第三类人对于年鉴的需求实际上也是很低的。

简单而言，年鉴同皮书相比，其主要用户群体是相对狭窄的。

但同时我们也要看到，年鉴与皮书相比也有自己较具优势的客户群体，那就是收藏客户，如图书馆、研究机构、私人藏书。

和皮书相比，年鉴的资讯主要是在直接陈述的层次，这方面的特点使得年鉴的资讯更具有回溯性，即人们更多地是在以后使用，而皮书则时效性相对较强，在一段时间过后，被使用的可能则大大降低。

研究报告和皮书的目标市场重合度较高。

皮书目标市场上的三类人群都可能是研究报告的客户。

第一类人中，直接使用者往往也会选择研究报告，一是使用者对资讯的了解可以更加全面，二是目前市场上研究报告的类型较多，其市场细分程度要高于年鉴和皮书，有可能研究报告的内容更能满足直接使用者微观层次的需求。

.....

## <<皮书研究>>

### 编辑推荐

皮书是对中国与世界发展状况和热点问题进行年度监测，以专家和学术的视角，针对某一区域或领域的现状与发展态势展开分析和预测，具备权威性、前沿性、原创性、实证性、时效性等特点的连续性公开出版物，由一系列权威研究报告组成。

皮书系列的作者以中国社会科学院的专家为主，多为国内一流研究机构的一流专家，他们的看法和观点体现和反映了对中国与世界的现实和未来最高水平的解读与分析，具有不容置疑的权威性。

皮书是非常珍贵实用的资讯，对社会各阶层、各行业的人士都能提供有益的帮助，适合各级党政部门决策人员、科研机构研究人员、企事业单位领导、管理者、媒体记者、国外驻华商社和使领事馆工作人员，以及关注中国和世界经济、社会形势的各界人士阅读使用。

<<皮书研究>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>