

<<中国动漫产业结构优化研究>>

图书基本信息

书名：<<中国动漫产业结构优化研究>>

13位ISBN编号：9787305094484

10位ISBN编号：730509448X

出版时间：2012-3

出版时间：南京大学出版社

作者：李家国

页数：173

字数：400000

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>

<<中国动漫产业结构优化研究>>

内容概要

动漫产业是指以“创意”为核心，以动画、漫画为表现形式的新兴文化产业。动漫产业的产品链条长、分布领域广，既包括动漫直接产品的开发、展示和销售，也包括与动漫形象有关的衍生产品的生产和经营，是现代服务业的重要组成部分。

李家国编著的《中国动漫产业结构优化研究》共六章节，内容包括动漫产业结构概述与成长空间、中国动漫产业规模特征与成长性分析、中国动漫产业结构形成与现状、美日韩动漫产业结构带给我们的启示、中国动漫产业结构优化的思路与对策等。本书给供相关人员参考阅读。

<<中国动漫产业结构优化研究>>

作者简介

新闻学博士，经济学研究生，中央电视少儿频道《动画乐翻天》栏目制片人。
历任中央电视台《名师名校》、《天地人》、《12 / 12》、《证券时间》栏目制片人、主编，先后采访过杨振宁、吴敬琏、许智宏、纪宝成、杨叔子、余秋雨、张维迎等近百位科技精英与文化名人。
在国内核心刊物发表论文20多篇。

<<中国动漫产业结构优化研究>>

书籍目录

序言1 范恒山

序言2 金德龙

第一章 动漫产业结构概述与成长空间

第一节 动漫产业结构的内涵

- 一、动漫产业结构
- 二、动漫产业结构的构成要素及其关系

第二节 动漫产业结构与成长性分析

- 一、动漫产业的生产要素
- 二、动漫产业的国内需求
- 三、动漫产业的周边产业
- 四、动漫产业的内部竞争
- 五、动漫产业的政策支持
- 六、动漫产业的发展机会

第二章 中国动漫产业规模特征与成长性分析

第一节 中国动漫产业规模特征与经济效益分析

- 一、中国动漫产业规模特征分析
 - 二、中国动漫产业经济效益分析
- #### 第二节 中国动漫产业资本运营状况
- 一、国家财政是动漫产业发展的重要支持
 - 二、吸引外资越来越成为动漫企业的重要融资渠道
 - 三、成长投资成为我国现阶段动漫企业中最热的一种投资方式
 - 四、开辟风险投资基金和文化创意产业上市融资的快行线
 - 五、中国动画企业融资与上市调查

第三节 动漫传播分析

- 一、播出机构与传播网络
- 二、受众市场分析
- 三、动漫内容与节目市场
- 四、海外市场开拓

第四节 动漫制作加工

- 一、动漫作品生产机构
- 二、技术研发与传统创新

第五节 动漫衍生开发营销

- 一、国内动漫“文化产业化”的营销实例
- 二、国内动漫“产业、文化双向带动”营销实例

第六节 中国动漫产业地域分布分析

第七节 动漫产业成长性分析

- 一、产业环境
- 二、产业生命周期
- 三、产业走向的定位
- 四、新媒体技术革命推动产业规模的扩张

第三章 中国动漫产业结构形成与现状

第一节 中国动漫产业的发展历程

- 一、中国动漫产业发展的历史进程
- 二、中国动漫产业的形成与演进

第二节 中国动漫产业结构不足之处

<<中国动漫产业结构优化研究>>

- 一、动漫资本运营结构不合理
- 二、动漫内容缺乏创意，同质化严重
- 三、动漫制作水准较差
- 四、动漫作品传播媒体环境较差
- 五、动漫产业后续开发缺失
- 六、动漫产业布局不合理

第三节 影响我国动漫产业结构的主要因素

- 一、企业整体实力较弱
- 二、动画企业经营管理不善
- 三、品牌保护意识较差，版权保护不到位
- 四、动画从业人员素质参差不齐

第四章 美日韩动漫产业结构带给我们的启示

第一节 美国动漫产业结构

- 一、以大企业投融资为核心的动漫资本运营结构
- 二、以动画电影为主导，大题材大制作的制作理念
- 三、以高新制作技术为依托的制作方式
- 四、以好莱坞电影产业为依附的发行传播模式
- 五、以“轮”为中心的放映机制
- 六、以动画电影为发动机的衍生开发模式

第二节 日本动漫产业结构

- 一、多方企业共同投资、共担风险、共享收益的投融资机制
- 二、漫画动画相互依存，内容生活化，受众细分化
- 三、漫画先行主导，动画制作水准精良
- 四、漫画奠定市场基础，动画发行进军国际
- 五、良好的市场播出机制
- 六、以漫画带动整个动漫产业链的发展延续

第三节 韩国动漫产业结构

- 一、政府主导的动漫投融资结构
- 二、动漫内容创作与网络紧密结合
- 三、动漫产业既坚持民族文化意识，又注重形成自身技术创新机制
- 四、电视、互联网强强联合，海外发行主打动画电影
- 五、依托优质动漫形象打造动漫衍生链

第四节 美日韩三国动漫产业结构带来的启示

- 一、动漫产业优势的形成不完全取决于发展时间的早晚
- 二、坚持“内容为本”
- 三、坚持“产业为王”，培育成熟的动漫市场机制
- 四、形成良好的动漫产品开发投资模式
- 五、贴合国际市场要求，调整产品品位和风格
- 六、顺应时代的变化，抓住科技革命带来的发展契机
- 七、努力培养国际顶尖的动漫大师和大量动漫制作人才

第五章 中国动漫产业结构优化的思路与对策

第一节 动漫企业投融资的对策

- 一、政府引导调控
- 二、企业自主引资

第二节 动漫产业高级人才培养

- 一、动漫教育财政支出
- 二、学校、培训机构、公司注重多层次的动漫专业人才培养

<<中国动漫产业结构优化研究>>

第三节 龙头企业与动漫精品

- 一、政府加大培育龙头企业力度
- 二、企业提高自身能力

第四节 加强版权保护力度

- 一、政府完善产权保护政策法律
- 二、企业加强版权自我保护意识
- 三、完善版权交易,在学习中不断发展

第五节 强化对动漫产业的整合与开拓力量

- 一、加大对数字动画与新媒体的投入力度
- 二、构建大动漫产业结构格局

第六节 动漫产业资源配置

- 一、从科学发展观出发,全面规划全国地区动漫产业布局
- 二、合理调配资金,重点发展、重点培养
- 三、以市场为导向,实现产业链拓展和延伸

第六章 新媒体时代的动漫产业结构分析

第一节 动漫媒体传播

- 一、播出平台及其结构分析
- 二、实际播出量分析
- 三、播出类型和题材分析
- 四、电视动画播出平台的效益情况
- 五、收视率及受众调查、分析

第二节 中央电视台少儿频道个案分析

- 一、频道内容构架
- 二、频道收视特征
- 三、频道成本分析
- 四、频道动画节目生产基地

第三节 新媒体时代的动漫产业

- 一、新媒体时代的动漫产业新形式
- 二、新媒体动漫发展前景与成长空间分析
- 三、新媒体动漫的不足与局限

后记 作者

<<中国动漫产业结构优化研究>>

章节摘录

版权页：插图：2006年，四驱车的风潮渐渐过去，奥飞又着手开发风靡一时的玩具——悠悠球，而在悠悠球销售狂潮中扮演重要角色的是动画片《火力少年王》的热播。

《火力少年王》中的道具悠悠球在青少年玩具市场上着实火了一把，几乎成了街头巷尾青少年必备的玩具。

毫无疑问这一成功的市场营销策略，使悠悠球产品的销售量激增，该产品的净利润水平使奥飞动漫的动漫玩具销售比重由2005年的8.4%一下子提升到2006年的41.6%。

有了巨大的盈利，奥飞也乘胜追击推出了《火力少年王》的第二部，受欢迎程度丝毫不逊色于第一部。

销售动漫周边产品带来的巨额利润使奥飞动漫更加坚定了以产品市场化为核心的发展策略。

悠悠球之后，奥飞又与迪斯尼合作，生产和销售小熊维尼、米奇等形象的动漫玩具系列产品。

2007年9月，奥飞又与湖南宏梦卡通合作，对《虹猫蓝兔奇侠传》系列中的动漫卡通形象进行了产业化整合。

同年10月，奥飞与中影动国产业有限公司合作成立中奥影迪，共同投资拍摄《淘气包马小跳》系列动画片。

奥飞与国内动漫企业的强强联合如果说是实现了优势互补与资源共享，那么与日本万代公司的合作就再一次证明了国内动漫企业与国际接轨的决心。

之前的成功合作经验使此次的合作更为顺利，从钢铁拯救队系列的开发、生产和销售中体现了充分利用国外优势资源的可行性。

仅仅2007年，奥飞动漫便创下了近5亿元营业收入的历史新高，同比增长85%。

奥飞公司良好的业绩并没有使其停止探索的脚步，尤其是动漫产品，只有持续的推陈出新才能保持消费者的兴趣，只有多元化发展才能时刻保持玩具生产的生命力。

2008年2月，奥飞动漫的又一款新玩具上市，这是中国古老的玩具，然而却被同时推出的动画片《战斗王陀螺》演绎出了现代气息。

一时间，全国各地电视台的播出，再次掀起了玩具陀螺的销售热潮。

从四驱车到悠悠球再到陀螺，一次次的风靡都源自于奥飞对动漫产业链上下游产业的了解与有效管理，实现了动漫产业链各个环节的整合与循环，让奥飞动漫形成了良性快速的发展。

然而，悠悠球并没有随着陀螺的热销而退出观众视线。

目前，公司正在筹拍《火力少年王》第三部，同时与国内悠悠球高手合作开发悠悠球新的玩法，试图根据新的玩法设计出新的悠悠球系列，通过动画片的传播，重新唤起消费者对悠悠球的回忆，而必将再次带动悠悠球的销售。

2009年，公司上市之后，公司更加信心满满地按照预期制定的目标去加速发展奥飞及奥迪玩具，上市对奥飞动漫的战略实施起到一个很好的助推器作用，让公司可以有更多的资源投入到动漫内容制作、产业运营等方面，毫无疑问地加快了公司战略推进步伐。

<<中国动漫产业结构优化研究>>

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>