



БИЗНЕС ПЛАН ЗА РАЗВИТИЕ И УПРАВЛЕНИЕ НА БИБЛИОТЕКА И ЗАНИМАЛНЯ “ОБЗОР” – СОФИЯ

**Ивона Иванова, Йорданка Пергелова, Виолета Чопарова, Дияна Драгиева,
Мария Лумова**

Dani_pergelova@abv.bg diana_dragieva@abv.bg ivoncheto_ivanova7@abv.bg
vili_433@abv.bg marialumova@abv.bg

***ВТУ “Тодор Каблешков”
гр. София, 1574, ул. „Гео Милев” №158,
БЪЛГАРИЯ***

Ключови думи: библиотека, занималня, книга, образование, култура.

Резюме: Бизнес планът на за развитие и управление на библиотека и занималня “Обзор” – София е разработен по проект „Библиотека Обзор” през зимен семестър на учебната 2011/2012 във Висше транспортно училище „Тодор Каблешков”, гр. София.

С изготвеният от нас бизнес план искаме да покажем как ще развием успешно дейността на новооткритите библиотека и занималня „Обзор” през първите 2 години след създаването им.

Библиотеката ще се развива в сектора на образованието и културата, като нейната мисия е да бъде културно средище, което максимално да удовлетворява необходимостта от знания и информация на хората от всяка възраст. За тази цел, ще бъдат организирани редица мероприятия като: представяне на нови книги и авори, публично четене и други.

- Седалището на библиотека и занималня “Обзор” е на бул. Димитър Списаревски, жк. Дружба 1
- Библиотеката и занималнята подпомагат образованието, културата и повишаването на IQ-то на жителите на близките райони.
- За да бъде успешна дейността на библиотеката, тя ще има работно време : от понеделник до събота – 09.00 – 21.00

Библиотеката ще разполага с над 3000 тома книги.

От своя страна занималнята ще осъществява своята дейност и летните месеци.

Финансови средства:

Средства необходими на покупка на книги – 20 000 лв.

Средства за работна заплата и текущи разходи за 6 месеца – 4 680 лв.

Обща сума – 24 680 лв.

Каталог на книгите в библиотеката и онлайн каталог на книги

Категории:

1. Бизнес и икономика
2. Компютърна литература
3. Художествена литература
4. Детска литература
5. Филология и езикознание
6. Наука и научно-популярна литература
7. Специализирана и техническа литература
8. Право и юридическа литература
9. Психология и философия
10. Религия и окултизъм
11. Фън Шуй
12. Книги за дома и семейството
13. Книги за изкуство

Анализ на каталога

Съобразно различните цени на книгите от различните категории библиотеката има възможност за закупуване на около 3000 книги. Като тази бройка ще обхване всички посочени жанрове.

Анализ на бизнеса

- **Характеристика на дейността**

Библиотечното дело представлява важна част от образованието и обучението на хората, които по своята същност са социални същества.

Библиотеката е институция и сграда, в която се събират, съхраняват и помещават разнообразни материали, предлагане на различни издания като книги, вестници и списания, също така и видео касети, DVD-та, интернет. В съвременните библиотеки голяма част от материалите са компютъризирани, което улеснява достъпа до наличните материали.

- **Специфика на търсенето**

В Р България, предвид тежката икономическа криза, в която се намира страната се забелязва сериозно изоставане в развитието на библиотечно-информационния отрасъл, т.е. в предлагането. От друга, навлизането на компютрите води до намаляване на общата култура на хората, спад в търсенето на библиотеките като място за подготовка и общуване и др.

Едновременно с това у нас е налице недостиг на занималните в страната, в които се обучават учениците в първоначалните класове, което налага и голямото търсене на този вид услуга.

Съчетаването и на двата вида услуги в едно позволява увеличаване на общата култура на децата, като те могат да се докоснат до голямото богатство от книгите. Едновременно с това, услугите се предлагат и на хора от други възрастови групи.

SWOT анализ

- **Силни страни**

- Квалифициран персонал с голям опит в своята сфера;

- Работното време е удължено, с цел създаване на удобство за потребителите.
- Възможност за преглед на печата.
- Извършване на много дейности на едно място.
- Слаби страни
 - Първоначалната липса на опит от страна на студентите, които са наети;
 - Слабо запознаване на населението през първата година с цялостната дейност на фирмата, което ще доведе до по-малко клиенти;
- Възможности
 - Организиране представянето на нови автори и книги;
 - Организиране на литературни четения;
 - Изнасяне на презентации и филми за образование на децата;
 - Сътрудничество с различни издателства за популяризиране на печатните им издания.
- Заплахи
 - Наличие на конкурентна заплаха от намиращата се в район Слатина занималня;
 - Поради ниските доходи на населението част от родителите дори и при желание децата им да получават допълнително образование не биха могли да си го позволят.

Пазарни позиции

- Нашата фирма е все още нова за този пазар и не разполага с достатъчно висок пазарен дял през първата година.

Анкетни

За целта на нашето проучване изготвихме две анкети, които бяха разпространени в района. Те бяха попълнени от 50 човека и резултатите бяха обработени.

АНАЛИЗ НА АНКЕТАТА ЗА Библиотеката:

От анкетата се вижда, че най-много анкетираните са жените 57%, като съответно мъжете са 43%. Най-много от анкетираните са работещите следвани от учениците и студентите. По-голяма част са отговорили, че закупуват повече от 2 книги годишно, но и голяма част от тях не са купували скоро книги. Вижда се че интернет достъпа е не само в домовете, но и на работното място като съответно се прекарва повече време пред компютъра. Голяма част от анкетираните четат почти всякакъв жанр, но и голям дял съответно предпочитат криминалета, трилъри и фентъзи. По-голям е дела на анкетираните считащи обслужването в библиотеките за добро, но и дела на тези които смятат обслужването за тромаво не е малък. Анкетираните 68% от тях са благоприятно настроени към библиотека с по-широка дейност, като само 10% не одобряват това.

АНАЛИЗ НА АНКЕТАТА ЗА ЗАНИМАЛНЯТА:

От анкетата за занималнята се вижда, че най-много анкетираните са жените 56% спрямо мъжете с 44%. Огромен дял заемат работещите, висше и средно образование, между 30-40г възраст. Като цяло от анкетираните отделят най-

голям 52% от тях отделят на децата си по-малко от един час на ден. По-голяма част от тях са отговорили, че не са никак достатъчно възпитанието/образованието в училището за тяхното дете. Като от анкетата се вижда и че по-голямата част от анкетираните родители са склонни да заплатят над 150лева за допълнително образование на детето си като го поверят на квалифициран персонал.

Мисия и стратегия

- Нашата мисия е да бъдем духовно, културно и информационно средище; максимално да удовлетворяваме информационните и културни потребности на нашите читатели; да утвърдим библиотека като значим и притегателен за обществото информационен, образователен и културен център.

Ние ще бъдем ефективно действащ екип в полза на обществото, за да издигнем обществената значимост на духовното богатство на нацията.

- Стратегии:
 - Нашата занималня предоставя достатъчно конкурентно обучение на децата, с по-ниски цени от тези на конкурентите;
 - Освен предоставянето на разнообразни печатни издания клиентите може да се запознаят и с нови творби, представени от авторите;
 - Увеличаване работното време на библиотеката за да привлече повече клиенти и работещите спокойно да могат да я посетят;
 - Организиране на обучение на децата през лятната ваканция, за да се увеличи ползността ѝ през цялата година.

Производствен план:

	1сед	2сед	3сед	4сед	Първата год.	Втората год.	Третата год.
1)Кратко описание на технологичния процес							
Занималня:							
- Съставяне на програма и график на занятията							
-Подбор на децата							
-Записване на децата в групите							
-Съставяне на програми за обучение на децата							
Библиотеката							
-Подготовка на компютрите за работа;							
-Издаване на членски карти за библиотеката							
- Подготовка на каталозите (книжен и онлайн каталог)							

- Организация на читалнята							
-Организация на заемната служба							
- Организация на реда за поръчка							
-Подготовка на книгите за продажба							
- Съставяне на работното време							
Мултимедия							
- Организиране на публично четене							
-Представяне на нови книги и автори							
- Организиране на обучението на децата							

2)Основно производствено оборудване:

- шкафчета за деца;
- еднократни материали за деца;
- книги;
- компютри;
- мултимедия;
- принтери.

3)Описание и оценка на съществуващата инфраструктура

Описание и оценка на съществуващата инфраструктура

- 2 етажа по 250 м2 = 500 м2 за който през първите 2 години няма да се плаща наем поради извършен ремонт.
 - На 1-ви етаж се намира: библиотеката 120 кв; Интернет зала 80 кв; Санитарен възел 30 кв; Рецепция 10 кв; Коридор 10кв;
 - На 2-ри етаж се намират: Заниалня 120 кв; Зала за мултимедия 50 кв; Зала за отдых на персонала 40 кв; Санитарен възел 30 кв; Коридор 10кв;
- Сградата е подходяща за хора с увреждания, защото е на кота 0 и има вътрешен асансьор.

6) Една от добавените стойности е сортирането на отпадъците.

Основен проблем това е екологичния елемент, за това в сградата на библиотеката ще се приложи разделно събиране на отпадъци. В сградата ще има кошчета за разделно събиране на отпадъци, като съответно в синия кош за отпадъци се изхвърлят отпадъците от хартия.В жълтия кош за отпадъци се изхвърлят отпадъците от пластмаси и метали.В зеления контейнер се изхвърлят кош за отпадъци от стъкло.

За какво помага:

Зеленото ежедневие е въпрос на желание и на осъзнаване на нуждата от него. Не е необходимо да чакаме някой да ни даде пример или да ни напомня. Дори най-малката стъпка може да има огромно отражение.

Маркетингов план

А) Характеристика на пазара

Необходимо е да се идентифицира базовия пазар на продукта, като се дадат отговори на следните въпроси:

1)Къде са потенциалните потребители на предоставяната услуга?

За занималнята

-Бъдещи потребители на предоставяната услуга от занималнята може да са деца на възраст от 6 до 10 години. Те са в училищата намиращи се в София и поточно в районите „Искър“ и „Слатина“. Като съответно там се намират за първия район 2 основни училища: 4 ОУ „Проф. Джон Атанасов“; 68 СОУ „Академик Никола Обрешков“. За втория район „Слатина“ има 6 основни училища: 109 ОУ „Христо Смирненски“; 138 СОУ „проф. Васил Златарски“; 148 ОУ „проф. д-р Добромир Милетич“; 23 СОУ „Фредерик Жулио-Кюри“; 31 СУ за чужди езици и мениджмънт „Иван Вазов“; 93 СОУ „Александър Теодоров Балан“; 94 СОУ „Димитър Страшимиров“. Тук родителите им ще са преценили, че децата им ще имат нужда от допълнително обучение придружено с грижи за тях.

-За библиотеката

Евентуални потребители на библиотеката ще са: ученици и студенти живеещи или учебното им заведение е разположено на близо;Населението живеещо в близост до районите „Искър“ и „Слатина“, заинтересовано от литература.

2)Какви са характеристики на потенциалните потребители?

За занималня

Бъдещи потребители на предоставяната услуга от занималнята може да са деца на възраст от 6 до 10 години. Родителите им са изявили желание децата им да не са след училище сами, ако няма кои да ги гледа, както и да получат допълнително образование от квалифициран персонал.

-За библиотеките

За да може да бъде даден отговор на този въпрос е необходимо да се направи сегментация на клиентите.

Потенциалните клиенти на библиотеката се делят на няколко групи.

Първа е групата на учащите се, това са ученици и студенти, които ще имат нужда най-вече от научно образователна литература.

Втората група са хората на средна възраст, търсещи развлекателна и класическа литература.

3)Какво кара потребителите на използват услугите на библиотеката и занималнята?

Какво търсят потребителите в услугите-цена, качество, функционалност, надеждност?

-За занималня

Всеки родител иска за своето дете най-доброто образование и ако то не може да се даде само в училище те търсят други начини да се постигне. Като занималнята която се намира в библиотеката би могла да отговори на очакванията на родителите за добро и качествено образование получено от квалифицирани педагози обгрижващи всяко едно дете. Като родителите могат да бъдат сигурни за децата си, че ще са на сигурно и безопасно място.

-За библиотеката

В обучение на учениците и студентите им се налага да потърсят допълни информация, която биха могли да намерят в библиотеката.

Б)Тенденции в развитието на пазара – обща оценка на пазара:

1)Обем на потенциалните (възможните) продажби на пазара

-За занималнята:

По статистически данни децата за посочената по-горе възрастова група са около 50 000 в град София (Столична община).

Занималнята ще има две групи от по 25 деца в нея. Броят на децата е максимален от гледна точка на това, че всяко дете трябва да получи необходимите грижа съответно знания. И максимална от гледна точка на покриване на всички възможни разходи и евентуално печалба.

-За библиотеката:

По статистически данни в Столична община има 1 229 089 жители, които са над 5 годишна възраст, като около 140 000 жители са от районите „Искър“ и „Слатина“, които могат да бъдат потенциални клиенти.

2)Сезонност в потреблението:

-За занималнята:

Училището започва на 15.09 и продължава за първокласниците до 24.05, а за учениците в 2., 3., 4.клас до 31.05.

В този случай може да се организират и летни занимания на децата за тяхното по-добро развитие. Заниманията може да са целодневни. Родителите ще бъдат спокойни през летните месеци за децата си. Така сезонността може да не повлияе.

-За библиотеката:

Освен през учебно време учениците могат да използват библиотеката и пред ваканциите тъй като имат списъци с литература която трябва да прочете. А населението предпочиташо да чете без значение е сезона.

Конкуренция

Основни конкуренти за района ще ни бъдат библиотеките в квартал „Редута“ в читалище „Отец Паисий“, както и училищните библиотеки в кв. Дружба и кв. Слатина, както и библиотеката в ВТУ „Тодор Каблешков“.

Конкурентни на нашата занималня „Обзор“ ще бъдат училищата в близките квартали и занималня „Медия“ намираща се в квартал Слатина.

Продукти и услуги

- Модерна библиотека пригодена и за хора с увреждания, интернет център, зала за мултимедия, зала за отдих, занималня за деца от 6-10г.
- Благодарение на модерната библиотека читателите ще имат предимството както да четат книги както в самата библиотека, така и онлайн. Друго предимство е и възможността на хората с увреждания да посещават библиотеката, за да се чувстват част от обществото. Занималнята от своя страна осигурява на децата възможност по всяко време да могат да се възползват от наличната литература.

Ценова политика (ценова листа)

1. Абонаментната такса за месец ползване на библиотечния фонд:
 - a. • за работещи – 5.00 лв
 - b. • за ученици, редовни студенти, безработни, пенсионери и инвалиди (срещу представяне на документ) – 3.00 лв
2. Еднократна такса за ползване на библиотечни услуги – 1 лв.
3. За повторно издаване на загубена читателска карта се заплаща 1 лв.
4. За запис на CD:
 - a. • запис от CD носител – 1.50 лв.
 - b. • запис от друг носител – 1.50 плюс 0.30 лв. на произведение.

4.1 При подбор на произведения за запис се заплаща по 0.10 лв. на всяко произведение.

5. Платените справочно-библиографски справки и информационни услуги са:

- заявка за търсене на информация по определена тема – 1.00 лв.;
 - писмена тематична библиографска справка – по 0.10 лв. за всеки посочен източник;
 - записване на информация върху електронен носител – 0.50 лв.
6. Компютърните услуги се заплащат както следва:

- набор на текст – 0.50 лв. на страница;
- отпечатване на черно-бял принтер – 0.15 лв.
- отпечатване на цветен принтер – 0.50 лв.
- сканиране на формат А4 – 0.50 лв.
- ламиниране на формат А4 - 0.80 лв.

7. Изготвяне на Power Point презентации.

8. Таксата за копирни услуги е:

- за библиотечни документи – 0.10 лв. на страница и 0.15 лв. на лист;
- за други материали – 0.15 лв. на страница и 0.20 лв. на лист

9. Ползване на компютъризирано читателско място с достъп до Интернет, наши и чужди бази данни - безплатно за 1 час и по 1 лв. за всеки следващ час за читатели на библиотеката. За граждани, които не са читатели на библиотеката цената е 1 лв. на час.

Цени на занималнята.

Деца 1 и 2 клас

Месечна такса от 01.09-01.06 – 150 лв.

Месечна такса от 02.06-31.07 – 180 лв.

Месец август - ваканция

Занималнята е с осигурен безплатен транспорт в едната посочен.

Промоция и реклама

Във връзка с нашата библиотека и занималня ще бъде публикувана безплатна обява в интернет в сайта www.obqvi-bg.com освен това ще бъде отпечатана обява във вестник “Телеграф”, ще бъдат изготвени и разпространени 200 брошури. В районите “Искър” и Слатина”.

Финансов план

Очаквани приходи от библиотеката

- 150 души * 5 лв месечен абонамент=750 лв. * 12 месеца в годината = годишен приход 9000 лв.

Очаквани приходи от занималнята:

- За 1 дете през учебния период 1350 лв за летния период 380 лв. общата сума за 1 дете целогодишно = 1730 лв.

при запълване на пълния капацитет от 50 деца очакваните годишни приходи ще бъдат 86 500 лв.

Очаквани приходи от други услуги (копиране, изготвяне на презентации, ползване на зала за мултимедия) 4 500 лв годишно

Общи очаквани приходи за 1 година е 100 000 лв. за година

Производствен бюджет

	1-ва година	2-ра година
разходи за вода	50*12=500	56*12=672
разходи за ток	300*12=3600	330*12=3960
разходи за наем- през първите 2 години няма да се заплаща наем на помещенията поради договаряне със собствениците заради извършения ремонт на помещенията	----- ----- ----- -----	----- ----- ----- -----
разходи за работни заплати	3880*12=46560	4217*1=50604
разходи за материали (офис материали и материали за занималнята	120*12=1440	120*12=1440
разходи за транспорт	450*12=5400	450*14=5400
Разходи за интернет	30*12=360	30*12=360
Разходи за СОТ	50*12=600	50*12=600
Общо	58 560 лв/год	63 036 лв/год

Бюджет на маркетинга.

БЮДЖЕТ НА МАРКЕТИНГА																	
Разходи		първа година												общо за първа година	втора година	трета година	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
		лева															
РЕКЛАМА																	
1. Вестници			12	12	12	12	12	12	-	-	-	-	-	-	72	50	50
Общо за реклама															72	50	50
ТЪРГОВСКИ ПРОМОЦИИ																	
1. Брошури						20				20				40			
Общо за търговски промоции														40			
ОБЩО РАЗХОДИ (БЮДЖЕТ)														112	50	50	

Погасителен план на кредита за осигуряване на финансови средства в размер на 20 000 лв

Сумарни разходи		Годишен процент на разходите (ГПР):		7.2291%				
ОБЩО		Погасени с лихви и такси:		21490.85		Такси и комисионни:		0
						Лихви:		1490.85
						Вноски:		21490.85
МЕСЕЦ	ДАТА	ГЛАВНИЦА ПРЕДИ ПОГАСЯВАНЕ	ЛИХВА	ВНОСКА ПО ГЛАВНИЦАТА	МЕСЕЧНА ВНОСКА	ТАКСИ И КОМИСИОННИ	ПАРИЧЕН ПОТОК	
0	05/15/2012	20000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20000.00	
1	06/15/2012	20000.00	116.67	778.78	895.45	0.00	-895.45	
2	07/15/2012	19221.22	112.12	783.33	895.45	0.00	-895.45	
3	08/15/2012	18437.89	107.55	787.90	895.45	0.00	-895.45	
4	09/15/2012	17649.99	102.96	792.49	895.45	0.00	-895.45	
5	10/15/2012	16857.50	98.34	797.11	895.45	0.00	-895.45	
6	11/15/2012	16060.39	93.69	801.76	895.45	0.00	-895.45	
7	12/15/2012	15258.63	89.01	806.44	895.45	0.00	-895.45	
8	01/15/2013	14452.19	84.30	811.15	895.45	0.00	-895.45	
9	02/15/2013	13641.04	79.57	815.88	895.45	0.00	-895.45	
10	03/15/2013	12825.16	74.81	820.64	895.45	0.00	-895.45	
11	04/15/2013	12004.52	70.03	825.42	895.45	0.00	-895.45	
12	05/15/2013	11179.10	65.21	830.24	895.45	0.00	-895.45	
13	06/15/2013	10348.86	60.37	835.08	895.45	0.00	-895.45	
14	07/15/2013	9513.78	55.50	839.95	895.45	0.00	-895.45	
15	08/15/2013	8673.83	50.60	844.85	895.45	0.00	-895.45	
16	09/15/2013	7828.98	45.67	849.78	895.45	0.00	-895.45	
17	10/15/2013	6979.20	40.71	854.74	895.45	0.00	-895.45	
18	11/15/2013	6124.46	35.73	859.72	895.45	0.00	-895.45	
19	12/15/2013	5264.74	30.71	864.74	895.45	0.00	-895.45	
20	01/15/2014	4400.00	25.67	869.78	895.45	0.00	-895.45	
21	02/15/2014	3530.22	20.59	874.86	895.45	0.00	-895.45	
22	03/15/2014	2655.36	15.49	879.96	895.45	0.00	-895.45	
23	04/15/2014	1775.40	10.36	885.09	895.45	0.00	-895.45	
24	05/15/2014	890.31	5.19	890.31	895.50	0.00	-895.50	

План на човешките ресурси:

Характеристика: численост- 10 души персонал:

- -4. Библиотекари със съответната квалификация:
(2-ма на 8 часов работен ден и 2-ма на 4 часов работен ден)
 - висше образование;
 - 1г опит на подобна длъжност.
 - добри компютърни умения, способност за работа с Microsoft Word & Microsoft excel;
 - английски език.
- -4. Служители за занималня (2. Педагози с опит и 2. Педагози студенти) със следната квалификация:
(служителите ще работят на 8 часов работен ден)
 - висше педагогическо образование;
 - владее на английски/ руски език.
- -2. Рецепционисти със следната квалификация:
(Един на 8 часов работен ден и един на 4 часов работен ден)
 - отлично владее на английски език;
 - опит на подобна длъжност 1г.;
 - добра компютърна грамотност.

Работна заплата:

- 1. На библиотекарите: 2-ма служители на 8 часов работен ден - **нетна заплата : 391.95 лева**
осигурителен доход: 500.00 лева
облагаем доход: 435.50 лева
общо удържки: 108.05 лева
- 2. На библиотекарите: 2-ма служители на 4 часов работен ден - **нетна заплата : 195.97 лева**
осигурителен доход: 250.00 лева
облагаем доход: 217.75 лева
общо удържки: 54.03 лева
- 3. На 2-ма педагози с 8 часов работен ден - **нетна заплата : 470.34 лева**
осигурителен доход: 600.00 лева
облагаем доход: 522.60 лева
общо удържки: 129.66 лева
- 4. На двама студенти (стажанти) с 8 часов работен ден - **нетна заплата : 227.33 лева**
осигурителен доход: 290.00 лева
облагаем доход: 252.59 лева
общо удържки: 62.67 лева
- 5. На рецепционист работещ на 8 часов работен ден - **нетна заплата : 313.56 лева**
осигурителен доход: 400.00 лева
облагаем доход: 348.40 лева
общо удържки: 86.44 лева

- 6. На рецепционист работещ на 4 часов работен ден - **нетна заплата : 156.78 лева**

осигурителен доход: 200.00 лева

облагаем доход: 174.20 лева

общо удържки: 43.22 лева

Мотивация на персонала:

Студентите с педагогическо образование, ще се обучават в реални условия с помощта на педагог с предишен опит. Паралелно с получения опит ще им се води трудов стаж по специалността, която учат и съответно парично възнаграждение под формата на заплата.

Анализ на риска:

№	Риск	Вид на риска
1	Хората няма да видят нашата реклама или няма да се заинтересоват от нея.	Маркетингов риск
2	Незапълване на групите в занималята.	Производствен риск
3	Недостатъчна мотивация на персонала.	
4.	Неспособност за възвръщане на вложена първоначална инвестиция	Финансов риск

ЛИТЕРАТУРА

[1] Използваните изчисления са направени в сайта - <http://www.calculator.bg/>

[2] Глобални библиотеки – България - <http://www.glbulgaria.bg/>

[3] Регионална библиотека „Христо Ботев” гр. Враца

[4] Статистически данни от <http://www.nsi.bg>

[5] Живее зелено - <http://www.ecobulpack.com/bg/page/52/>