***Теория.***

Термин «менеджмент» происходит от англ. *manage -* управление, руководство. Данный термин довольно многогранное понятие по своей организационной, функциональной и особой составляющей.

*Менеджмент - это система организации коллективного труда, эффективного использования ресурсов, концентрации усилий на безпрерывном повышении качества работы персонала предприятия (организации).*

Отсюда следует, что менеджмент представляет собой поточную деятельность по управлению производством товаров или услуг в рамках определенной организации.

Переход нашей экономики на рыночные рейки, как было уже отмечено, вызвал интерес к менеджменту, однако менеджмент как деятельность будет эффективным при условии перестройки экономики страны, введения новой системы производственных отношений.

Развитие теории менеджмента можно разделить приблизительно на такие фазы, которые отвечают возникновению и развитию определенных научных школ:

1. предфаза (приблизительно до 1900 г.);
2. фаза «школы научного управлениями предприятиями» (с 1900 по 1930 г. в США);
3. фаза «административно-бюракратического подхода», или «классической школы» (с 1900 г. по 1930 г., особенно в Германии, Франции, Англии);
4. фаза школы «движения за гуманные отношения» (1930 - 1950 гг. в США, Японии);
5. современная фаза (приблизительно с 1940 г.).

*Основные принципы менеджмента: разделение труда, полномочия и ответственность, дисциплина, единоначалие, подчиненность интересов, единство действий, вознаграждение персонала, централизация, скалярная цепь, порядок, справедливость, стабильность персонала, инициатива, корпоративный дух.*

Система современного менеджмента состоит из 4-х основных подсистем: целевой, обеспечивающей, функциональной и управляющей подсистем, которые в свою очередь состоят из нескольких составляющих.

***Аналитика.***

Общество с ограниченной ответственностью "Книжковий світ" создано путем выкупа государственного имущества целостного комплекса магазина "Книжковий світ" согласно с Учередительным договором от 31 октября 1995 года.

Целью деятельности Общества является удовлетворение потребностей потребителей в его услугах и реализация на основе полученной прибыли интересов участников Общества, а также социальных и экономических интересов трудового колектива.

Вообще за последние годы магазин постепенно стал налаживать свою работу, это наблюдается по некоторым показателям, например, выручка от реализации растет, численность персонала остается стабильной, нет текучести кадров, зарплата стабильно выплачивается, хоть и не очень большая, но выплачивается каждый месяц. Это связано, прежде всего, с разумным, продуманным руководством магазина, с людьми, которые знают профессионально свое дело. Конечно, 1998г. довольно сильно испортил экономические показатели магазина, и никакое прекрасное руководство магазином не может здесь помочь, всеобщий кризис, охвативший Украину, инфляция в августе и т. д. Прибыль магазина снизилась до критической отметки до 4,5 тыс.грн., наименьший показатель за предыдущие три года, рентабельность соответственно тоже упала, но к концу года положение стабилизировалось и это видно, объем продаж стал расти, притом, что август, сентябрь и октябрь он были самыми тяжелыми за последние годы. Руководство магазина принимает героические усилия, для того чтобы выжить, берутся кредиты, расширяется ассортимент, увеличивается количество розничных киосков по продаже литературы, в перспективе открытие киоска по продаже аудио и видео продукции и т.д.

Анализируя показатели эффективности управления ТОО «Книжковий світ» приходим к выводу, что магазин находится в довольно плачевном состоянии, это, конечно же, вина не руководства магазина, оно прилагает титанические усилия для улучшения работы магазина, но, увы. К заслугам руководства можно отнести то, что оно смогло на протяжении последних 3-4 лет сохранить почти полностью состав работников магазина, что влияет существенно на качество обслуживания клиентов. Магазин работает на грани банкротства, несмотря на большое увеличение объемов продаж, это тоже заслуга руководства магазин еще работает и обеспечивает литературой почти всю область. Заработная плата из года в год растет, это хорошо, но если посмотреть на сумму средней зарплаты по магазину на одного работника становится ясно, почему руководству магазина уже не хватает сил удерживать своих работников на данных местах.

В заключении стоит отметить, что все финансово-аналитические расчеты по зарубежным схемам показывают: данное предприятие банкрот и ничто его уже не спасет, но так может быть лишь на Западе, у нас свои специфические условия, большинство предприятий отрасли поставлены перед выбором жить, или погибнуть. Поэтому нужно бороться, работать, искать пути, внедрять, изобретать, что и делает руководство магазина на данный момент в меру своих возможностей.

***Проект.***

О современном положении книжных магазинов говорить много не приходится. Упадок и крах – вот два слова, которыми можно охарактеризовать их реальное положение. Среди разнообразных подотраслей народного хозяйства Украины, наверное, трудно найти такую, которая за короткое время существования нашего независимого государства не подверглась бы негативным изменениям и совсем не в сторону своего развития, роста. Положение отечественных книжных магазинов отображает реальное положение вещей в книжном деле в целом: полиграфические предприятия редко работают, издательства убыточны, книготорговые фирмы работают в основном с российскими изданиями. Понятие «книга» постепенно исчезает из употребления; вместе с этим постепенно исчезают и книжные магазины.

Для сбережения и обновления национального книгораспространения в ближайшее время следует:

значительно уменьшить существующие налоги для книжной торговли и установить их на минимально низком уровне;



разработать пакет нормативно-законодательных актов, которые бы стимулировали развитие книжных магазинов;



внедрить выдачу льготных кредитов книжным магазинам для осуществления их деятельности;



усовершенствовать таможенное законодательство, чтобы книжные магазины могли самостоятельно и без всяких осложнений работать с зарубежными представителями книжного бизнеса;



ввести в практику предоставления бесплатных лицензий на торговую деятельность, как в магазинах, так и на улице, упростивши тем самым процесс их получения.



Очевидно, в нынешних условиях крайне редки стабильные связи «издатель – оптовая торговля – розничная торговля», книжные рынки Украины практически разобщены, отсутствуют современные технологии книгораспространения. Как результат, читатели не получают необходимые книги, а издательства не окупают затраты по изданию книг. Вместе с тем появляются новые информационные технологии, обеспечивающие наличие на книжном рынке информационных продуктов на компакт-дисках (CD-ROM), в компьютерных сетях в режиме электронной почты и ON-LINE, успешно конкурирующих с соответствующими продуктами в книжной форме (справочники, энциклопедии, библиографические указатели и т.д.). Низкая информативность о книжной продукции, с одной стороны, ведет к затовариванию книгами, а с другой, - порождает неудовлетворенность спроса на имеющиеся в наличии книги, особенно в отдельных регионах страны.

В данных условиях предлагается создание каталога «Книги Украины», который будет призван ликвидировать информационный голод на книжном рынке Украины. Наполнение каталога будет обеспечиваться сбором информации, поступающей от 152 издательств Украины. Данный каталог будет предлагаться нашим покупателям в печатном и электронном виде. В будущем предполагается установка в сети INTERNET, банка данных о книгах отечественных издательств для работы в режиме on-line. Каждый сможет оформлять заказы в нашем internet-магазине, четко придерживаясь рекомендаций по оформлению. Обязательным является заполнение следующих полей: наименование организации или частного лица, контактное лицо, адрес, телефон/факс. После получения заказа мы будем связываться с покупателем для согласования заказанных позиций и предоставления полного пакета отчетных документов. Благодаря грамотно организованной структуре internet-варианта каталога «Книги Украины» покупатель сможет легко найти интересующую литературу и оформить заказ. Но заказы будут приниматься и в традиционном бумажном варианте. Каждая книга в каталоге будет иметь свой индификационный номер, и будет достаточно, чтобы заказчик указал индификационные номера и количество заказываемых экземпляров.

В каталоге «Книги Украины» покупатель сможет найти книги по всем отраслям знаний. Широко будет представлена научно-техническая литература, учебники и учебные пособия для учебных заведений всех уровней, справочно-энциклопедическая и художественная литература, публицистика. В общем, каждый сможет найти для себя что-то интересное.

Немного о структуре каталога. Сам каталог будет состоять из двух частей: предметной и алфавитной. Предметная часть будет построена в соответствии со структурой Библиотечно-библиографической классификации с дробностью классификации до третьего ряда делении таблиц. Внутри каждого ряда делений книги будут располагаться в алфавитном порядке авторов и наименований в соответствии с требованиями по составлению каталогов библиотек. Предполагается, что описание каждой книги в предметной части каталога содержит следующие элементы: идентификационный номер, автор (составитель), название издания, дополнительные сведения об издании, серия, язык, город, издательство, год издания, количество страниц, формат, тип обложки с условным обозначением, цена (в гривнах). Алфавитная часть будет представлять собой список изданий, расположенных в алфавитном порядке по наименованию и автору. Описание каждой книги содержит следующие элементы: индификационный номер, название издания, автор (составитель), индекс, год издания, цены (в гривнах). В дальнейшем планируется ввести в каталог и краткую аннотацию книг.

Хмельницкий является довольно крупным городом, по меркам Украины, имеющий изрядное количество отдаленных микрорайонов. В свое время почти каждый микрорайон был охвачен книжной торговлей. Сейчас только в центре города можно приобрести нужную литературу, на окраинах города магазинов книжных нет. Этот факт доставляет много неудобств и довольно ощутимую потерю времени жителям нашего города.

Магазин «Книжковий світ» уже предпринимает определенные шаги для решения этой проблемы. Почему эту проблему в городе должен решать данный магазин, это очень просто, «Книжковий світ» единственный книжный магазин оставшийся в городе. Магазин имеет свои три ларька по городу, также функционирует три торговые точки (палатки), но это все в центре города. На окраинах города или других людных местах из таких точек только одна, она находится в Технологическом университете Подолья, что оправдано.

Что же предлагается по данной проблеме, а предлагается открыть новую торговую точку на границе двух самых больших микрорайонов города, Проспект Мира и Озёрной, А именно в поликлинике №2. Это довольно таки просто объяснить, данная поликлиника обслуживает почти треть населения города, за день ее посещает сотни людей. Предполагается что, почти каждый третий захочет взглянуть на ассортимент книжной точки. Отсюда и выгода как покупателям, удобно, так и магазину, прибыль.

Данное мероприятие нужно обосновать. Перейдем к цифрам, что нужно, для того чтобы открыть торговую точку в поликлинике:

1. Заключить договор аренды с поликлиникой, 1м2 площади обойдется в 15 гривен в месяц, для торговой точки нужно примерно 3м2 площади, что будет стоить 45 гривен.
2. Приобрести патент, для предприятий, торгующих отечественной книжной литературой согласно с законом Украины о патентировании стоимость патента льготная и составляет сумму 25 гривен в год (2,08 грн. в месяц).
3. Каждый месяц нужно приобретать бланочную продукцию, что составит примерно до 10 гривен в месяц.
4. В финотделе горисполкома каждый месяц надо получить разрешение на торговлю, что выражается в сумме 153 гривны каждый месяц.
5. Сюда нужно отнести так же, расходы на зарплату продавца, в среднем около 100 гривен в месяц, не забыть все виды налогов учесть 37,5% (37,5 грн.). Также нужно учитывать оплату обще обслуживающему персоналу по доставке товара, это обойдется, исходя из товарооборота магазина примерно в 100 грн. в месяц.

По статистическим данным средняя выручка с точки составит около 100 гривен в день. Значит в месяц прибыль точки будет составлять примерно 3000 гривен. Торговая наценка магазина составляет 30%, из этого следует, что магазин получит около 900 гривен с точки. За вычетом всех выше перечисленных выплат, они составляют 447,58 гривен. Из этого следует, что чистая прибыль магазина составит почти 450 гривен.

Из вышеперечисленных расчетов и аналитических статистических данных, следует что данное предложенное мероприятие принесет магазину довольно ощутимую прибыль.

Как и в предыдущие периоды, приоритетным остался выпуск литературы общественно-политического, культурно-просветительского, художественного и технического характера. Среди изданий первого направления привелирует литература по вопросам экономики, права, истории и философских наук, что связано с расширением изучения этих наук на современном этапе развития украинского общества. Около 90-92% культурно-просветительских изданий – это учебные книги, которые, несмотря на меньший объем выпуска по количеству названий по сравнению с общественно-политической литературой, выходят высоким (как на сегодня) тиражом – в среднем по 10-15 тыс. экземпляров – и пользуются наибольшим спросом на отечественном ранке.

В нашем городе существует издательство «Подолье», которое раздроблено на мелкие фирмы. Каждая фирма занимается, а то и вообще ничем не занимается. Среди них есть издательская фирма, но печатает она в основном рекламные листы и всякий мелкий ширпотреб. Со стороны «Книжкового світу» существует определенная заинтересованность, в том, чтобы определенные издания печатались в Хмельницком, так как это обойдется покупателям и магазину дешевле, чем возить литературу из Киева.

Данная издательская фирма по данным руководства магазина, сейчас простаивает, нет работы. Самое простое и пользующееся спросом: задания и ответы по школьным экзаменам, различные методические материалы и т.д. Все это можно легко печать в Хмельницком, причем выигрывает при этом не только магазин и покупатель но и издательство, есть работа. Зная каким ожиотажным спросом пользуются по весне билеты по экзаменам, а на протяжении всего учебного года дидактический материал по всем практически классам, можно не боясь реализовать данный проект.

По расчетам руководства магазина в издательстве можно в год печатать:

1. заданий и ответов по школьным экзаменам всех классов вместе по средней цене 1,5 грн. (это цена магазина), примерно около 1500 экземпляров, прибыль 675 грн. (30% торговая наценка);
2. различные методические материалы по средней цене 1,2 грн. 2000 экземпляров, прибыль составит 720 грн.;

в общем данное мероприятие принесет магазину явный экономический эффект, в год примерно около 1500 грн. прибыли.