

## Проект по созданию ветеринарной клиники «Фаустита» в г. Находке

УДК 005.8

А.К. Ходякова, бакалавр  
В.В. Куликова канд. геогр. наук, доцент  
Владивостокский государственный университет,  
Россия, Находка

**Аннотация:** *Ветклиника – локальный бизнес, спрос на который никогда не упадёт до нуля. Исходя из тенденций ежегодного роста числа домашних животных, в число которых входят экзоты и редкие породы питомцев, ветеринария становится всё более востребованной в сфере оказания услуг. Данная статья посвящена проекту по созданию ветеринарного комплекса, в ней освещены преимущества и недостатки данного вида деятельности, озвучены проблемы и предложены способы их решения.*

**Ключевые слова:** *ветеринария, ветеринарная клиника, широкопрофильные услуги, ВК «Фаустита», ветеринарной предпринимательство, малый бизнес.*

### **A project to create a veterinary clinic "Faustita" in Nakhodka**

*Vet clinic is a local business, the demand for which will never fall to zero. Based on the trends of annual growth in the number of pets, which include exotics and rare breeds of pets, veterinary medicine is becoming more and more in demand in the provision of services. This article is devoted to a project to create a veterinary complex, it highlights the advantages and disadvantages of this type of activity, voices problems and suggests ways to solve them.*

**Keywords:** *veterinary medicine, veterinary clinic, wide-profile services, VK "Faustita", veterinary entrepreneurship, small business.*

Ещё с давних времён ветеринария в городах России считалась одним из самых важных ремёсел. Искусство врачевания мелких домашних животных и скота сводилось к осуществлению лечебных процедур, консультаций по уходу, профилактических прививок, хирургических операций разного спектра, дегельминтизации. В конце XX начала XXI вв. ветеринария претерпела существенные изменения в своей системе обслуживания маленьких «клиентов». Появился развивающийся рынок ветеринарных услуг, в настоящее время, стремительно повышается спрос и предложение на обслуживание мелких и экзотических домашних животных [1].

Несмотря на систематически повышающийся спрос, есть множество факторов, оказывающих значительное влияние на всю ветиндустрию (инфляция, снижение реальных доходов населения, нарушение логистических цепочек, разрыв отношений с ранее дружественными странами и пр.). На фоне введённых санкций ощутимо стал вопрос импортных медикаментов, увеличились стоимость и сроки поставок. По данным «BusinesStat» 2022 г. стал годом ажиотажного спроса на импортные препараты, что привело к дестабилизации рынка и нарушению в ценовой политике дистрибьюторов. В итоге, по причине резкого уменьшения покупательской способности населения, роста стоимости лекарственных препаратов и, как следствие, ветеринарных услуг, часть владельцев домашних животных были вынуждена отказаться от профилактических приёмов. И хотя по прогнозам аналитиков рынок в данной сфере будет расти, надеяться на прежние темпы сложно [2].

Однако это не значит, что отрасль ветеринарных услуг находится в стагнации. По результатам исследований Mars Petcare уже к началу 2022 г. число домохозяйств, имеющих домашних любимцев достигло 83%. Число самих питомцев в России выросло на 12, 1 млн. особей (23%) за последние три года. В общей сложности их количество превысило 63 млн. (в том числе поголовье кошек достигло 40,8 млн. особей, собак – 22, 6 млн., т.е. произошло увеличение на 8,1 и 4 млн. соответственно). Таким образом, ещё в 2021 г. питомцы были в 70,1

млн. российских семей (59% от общего числа в стране), при этом у 20% опрошенных есть и кошка, и собака. На экзотических животных (таких как: попугаи, грызуны, рыбки, ящерицы, и пр.) приходится около 3-4%.

Исследования также показали, что россияне воспринимают домашнего питомца чаще как члена семьи или ребёнка (44% опрошенных), как друга или компаньона (30% опрошенных). И только 26% считают своих питомцев просто животными [3].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что домашние любимцы – это важная часть образа жизни многих людей. Как в случае с самим человеком, животные подвержены различным заболеваниям и травмам, но они не способны описать суть проблемы, сказать, что у них болит. К сожалению, во многих городах отсутствуют качественные слуги ветеринарной помощи, которая зачастую является ключевым аспектом в сохранении жизни и здоровья любимца. Именно поэтому, темой данной статьи стало проектирование ветеринарной клиники в г. Находке.

Цель данной работы заключается в рассмотрении возможности организации ветеринарной клиники в г. Находке и выявлении успешности данного предприятия. В соответствии с поставленной целью были определены следующие задачи:

- проведение анализа рынка и конкурентов в сфере оказания ветеринарных услуг;
- изучение ценовой политики различных клиник для выявления среднего показателя;
- изучение стандартов, связанных с ведением ветеринарной деятельности;
- выявление рисков проекта и его факторов;
- составление бизнес-плана проекта;
- открытие ветеринарной клиники «Фаустита» в г. Находке и её дальнейшее продвижение.

В работе были использованы следующие методы: анализ литературных источников, контент-анализ, методы дедукции и индукции, методы сравнения и обобщения, метод ситуационного анализа – SWOT.

В последние годы наметилась тенденция к оттоку клиентуры из бюджетных учреждений, оставшихся на уровне обслуживания и оснащения советской эпохи, в частные ветклиники. Они пользуются большой популярностью среди хозяев домашних животных, которые готовы тратить на них средств не меньше, чем на себя. Если обеспечить оперативность работы административного и рабочего персонала и доступность в любое время, то готовый бизнес на ветеринарной клинике будет успешно развиваться и привлекать большой поток клиентов. Настоящая статья посвящена отражению перспективности данного вида деятельности в современных условиях рыночной среды.

Для начала дадим определение ветеринарной клиники. Ветеринарная клиника – коммерческая лечебно-профилактическая организация, созданная с целью оказания амбулаторных услуг неограниченным числом ветеринарных специалистов, получения прибыли или иных выгод в соответствии с ГК РФ и федеральным законодательством в области ветеринарии.

Первый шаг на пути к его разработке – это всегда постановка цели и задач. Они определяют вектор дальнейших действий, показывают результат, которого хочет достичь команда. За счёт целеполагания создаётся образ желаемого будущего предприятия. Главная цель проекта была озвучена ранее, её ответвлениями являются такие положения, как:

- удовлетворение потребностей в ветеринарных услугах;
- повышение качества ветеринарных услуг путём использования высокоэффективного оборудования и инструментов, и высококачественных медикаментов и других средств ветеринарного назначения;
- привлечение к работе высококвалифицированных узких специалистов (в т.ч. акушеров, вирусологов, биохимиков, стоматологов, врачей по мелким и экзотическим животным и т.д.).

Задачи настоящего проекта частично перекликаются с описанными выше. В краткосрочной задаче проекта лежит выход на окупаемость и извлечение прибыли. В

долгосрочной перспективе – расширение спектра предоставляемых услуг и развитие сети ветеринарных клиник в Приморском крае.

Также задачами являются: поддержание ориентира ценового сегмента на потребителей с уровнем дохода средний и ниже среднего, и, как следствие, поддержание качества оказываемых услуг таким образом, чтобы оно не зависело от бюджета конкретного обратившегося. Ко всему прочему, проект нацелен на выработку системы индивидуального подхода к каждому клиенту (человеку или питомцу), на создание комфортной атмосферы как внутри коллектива клиники, так и с потребителями наших услуг. Повышение уровня знаний и популяризация доказательной ветеринарной медицины – ещё одна задача, решаемая в перспективе с созданием клиники.

ВК «Фаустита» может показаться аналогичной тем клиникам, которые уже существуют на рынке ветуслуг города. Функционал во многом схож, так как она проводит:

- диагностические исследования животных, материалов от них, и выдаёт заключения;
- вакцинацию (за исключением тех, которые организуются за счёт средств федерального бюджета РФ) и дегельминтизацию;
- профилактические обработки против инвазионных, незаразных и инфекционных заболеваний;
- консультативная помощь широкого спектра;
- апробация и реализация лекарственных средств ветеринарного назначения.

Несмотря на это, отметим основные моменты, отличающие её от других клиник. Таким образом, ВК «Фаустита» - это круглосуточный медицинский центр с широким спектром высококачественных услуг (включающим в себя не только приём узких специалистов высших категорий, но и лабораторные исследования, УЗИ, рентген, эндоскопию, дополнительные услуги по типу фиксации особо агрессивных животных, донорство, дистант-консультация, транспортировка и т.д.). В клинике предусмотрен приём опытного врача по экзотическим и мелким видам животных, с возможностью выезда на дом.

Для создания ветеринарной клиники проводят определенную подготовительную работу: разработку необходимых учредительных документов, создание материально-технической базы, подбор и подготовку специалистов и рабочих, поиск источников финансирования, определение с местоположением. Именно последнее мы рассмотрим подробнее, ведь выбор помещения или отдельного здания – один из ключевых этапов в открытии ветклиники. От места зависит трафик пациентов и дальнейшее масштабирование клиники. В нашем случае, предполагающем с десяток специалистов узкого профиля и более полусотни сторонних услуг, малая площадь сыграет дурную шутку. В г. Находке не так много мест, где можно было бы разместить столь объёмную организацию по ряду специфических причин. Строительство отдельного здания также является невозможным по причине недостатка финансирования, и вероятного отказа от органов местной власти. Поэтому, нашему вниманию остаётся взятие помещений в аренду, которые будет необходимо перепланировать, провести ремонт и оснастить по требованиям законодательства. Эти требования описаны в отдельном документе [4]. Так, положения документа говорят о том, что ветеринарная клиника может располагаться в заблаговременно построенных зданиях, но они должны соответствовать требованиям строительных, санитарных и противопожарных норм.

В помещениях «Фауститы» предусматриваются наличие следующих кабинетов: лаборатория, рентгеновский кабинет, кабинет УЗИ и электрокардиографических исследований, кабинеты терапии, хирургии, стоматологии, офтальмологии, неврологии, гинекологии, дерматологии, кабинет физиотерапии и кабинет грумера. Также предусмотрена аптека с кладовыми для хранения и приготовления лекарственных средств, из административно-хозяйственной части: зал ожидания и санузел.

Все помещения необходимо дополнительно оснастить звукоизоляцией, вытяжками или фильтрами. Рекомендуемая минимальная площадь для ветеринарной клиники, рассчитанной на несколько приёмных кабинетов, составляет не менее 90 кв.м. с возможностью дальнейшего

расширения. Площадь многофункционального кабинета должна составлять не менее 6 кв.м., полифункциональные – не менее 10 кв.м. Поверхности мебели, дверей и окон должны быть достаточно прочными и легко очищаемыми. Стены и полы операционных, приёмных и иных кабинетов обязательно покрываются облицовочными материалами, влагостойкими и устойчивыми к дезинфицирующим средствам, плиткой или пластиком. В зоне ожидания, также как и во всей клинике, мебель не должна иметь впитывающих поверхностей, но быть устойчивой к хим.средствам (пп.4.4.5. – 4.7.5.).

Наряду с выбором местоположения клиники появляется ряд иных проблем. А именно подбор персонала и его обучение, которое должно проходить в соответствии требованиям ветеринарной медицины. Здесь необходимо уделять внимание качеству знаний специалиста, его деловой квалификации, умению обращаться с животными и находить подход к их владельцам. В городе с населением в 140 тыс. человек, найти грамотных специалистов будет затруднительно. Одним из вариантов решения проблемы нехватки квалифицированных кадров на старте проекта может стать партнёрство с другими врачами. В этом случае, для запуска клиники останется дополнить персонал административно-хозяйственными единицами, фельдшером и ассистентами врачей. Бухгалтер может быть нанят официально, или быть привлечён по договору аутсорсинга.

Уникальность ветеринарии как отрасли медицины заключается в том, что она имеет дело с весьма специфичными пациентами, которые не могут полностью выразить свои ощущения и описать симптоматику заболевания на доступном доктору языке. Поэтому ветеринару приходится больше времени уделять исследованиям, осуществлять дифференциальную диагностику множества патологий, по числу которых животные, к сожалению, не уступают человеку. Без специального оборудования для лабораторных аналитических исследований и функциональной диагностики эта задача была бы не решаемой. Стоит отметить, что каких-то определенных требований от контролирующих органов не предъявляется. В случае ВК «Фаустита» основное оборудование и мебель представлены в таблице 1 с актуальными на 2023 г. ценами. По итогу всех расчётов, на полную комплектацию потребуется 4 млн. 533 тыс. рублей, что является средним значением по открытию аналогичных объектов в других городах и регионах.

Таблица 1

**Оборудование для организации ветеринарной службы, тыс. руб.**

Наименование	Цена	Наименование	Цена
Стол для проведения операций	<b>15</b>	Кислородный концентратор	<b>150</b>
Лампа для операций	<b>22</b>	Инфузионный насос	<b>120</b>
Набор хирургических инструментов, 2 шт.	<b>59</b>	Тонometr	<b>7</b>
Электрический стерилизатор	<b>50</b>	Диван для посетителей, 2 шт.	<b>40</b>
Морозильная камера для хранения	<b>34</b>	Стулья для посетителей	<b>20</b>
Аппарат УЗИ	<b>640</b>	Стол для регистратуры	<b>22</b>
Лабораторное оборудование	<b>1000</b>	Компьютер и его составляющие	<b>50</b>
Рентген-аппарат	<b>750</b>	МФУ	<b>7</b>
Аппарат для комп. томографии	<b>360</b>	Телефон для приёма	<b>4</b>
Пр. оборудование и расходники	<b>900</b>	Автоклав	<b>89</b>
Холодильник	<b>15</b>	Бактерицидный облучатель	<b>7</b>
Шкаф для хранения медикаментов	<b>43</b>	Стеллажи для хранения, 2 шт.	<b>11</b>
Стол для смотрового кабинета	<b>8</b>	Оборудование для груминга	<b>50</b>
Столы и стулья для персонала	<b>60</b>	<b>ИТОГО:</b>	<b>4533</b>

Для создания ветеринарной клиники понадобятся инвестиции в размере 12 990 тыс. руб. Данные средства потребуются для ремонта, оснащения и переоборудования рабочего пространства, закупки необходимого оборудования и техники, рекламной кампании, арендной

платы и покрытия убытков от операционной деятельности на начальном этапе реализации проекта в первый год работы. Источниками финансирования: паевые взносы учреждений и участников ветеринарных клиник, личные доходы ветеринарных врачей-предпринимателей, доходы от деятельности клиник, банковские кредиты, добровольные пожертвования организаций, учреждений и граждан [5].

Любая компания, желающая иметь высокие шансы выстоять в случае каких-либо существенных изменений в условиях конкуренции, должна постоянно анализировать своё конкурентное положение относительно членов своей стратегической группы. На настоящий момент основными конкурентами ВК «Фаустита» будут являться следующие компании.

Таблица 2

#### Анализ конкурентов по трём критериям

Наименование	Качество услуг	Спектр услуг	Уровень цен	Общая оценка
«Айболит»	Ниже среднего	Средний	Высокий	5
«Алекс»	Выше среднего	Средний	Средний	7
«Велес»	Среднее	Средний	Высокий	6
«Всббж»	Высокое	Средний	Средний	9
«Леопольд»	Высокое	Средний	Средний	8

Заклучим, главный конкурент - городская ветеринарная клиника «Всббж». По анализу мнения посетителей, единственная жалоба – состояние помещения. В остальном – клиника укомплектована штатом профессионалов, спектром услуг среднего диапазона и приемлемым уровнем цен. Вторым конкурентом, преимущество которого в современном оборудовании «Леопольд». Третье место занял «Алекс». Уровень качества услуг в полной мере соответствуют приемлемым ценам, спектр услуг также широк, как и в прочих клиниках.

Сервис WordstatYandex показывает в месяц более 906 тысяч обращений по стране по ключевому запросу «Ветеринарная клиника». На Приморский край приходится 6 289 запросов, на г. Находку – 504. Всё это потенциальные клиенты, которые ищут необходимый им вариант среди 12 разных клиник города. Изучив рынок, можно отметить, что нет ни одной ветеринарной клиники, которая бы оказывала свои услуги круглосуточно. И ни одна из них не занимается лечением мелких и экзотических животных. Таким образом, первая на данном поприще будет «Фаустита», что является очевидным преимуществом.

Анализируя перспективность создаваемого предприятия, нельзя забыть о таком простом, но в то же время невероятно полезном анализе как SWOT. SWOT-анализ один из самых известных методов теории управления, только в «Яндексе» его ежемесячно ищут 70 тысяч раз. SWOT включён во многие курсы и книги по менеджменту как базовый инструмент, помогающий определиться со стратегией компании.

Ниже представлен экспресс-анализ ВК «Фаустита», в котором можно наблюдать сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. В дополнение к уже вышеуказанному, можно добавить и другие аспекты. Так, к сильным сторонам можно причислить договора с известными фирмами-поставщиками. К слабым: недостаточную известность клиники. Слабые стороны возможно проработать уже в процессе «жизнедеятельности» клиники, например, низкая квалификация персонала исправится опытом и дополнительными курсами. Слабую систему мотивации уже в первый год можно перевести в стабильное премирование по результатам деятельности за год и так далее.

Подведём итоги SWOT-анализа, выбрав ключевые моменты по каждому элементу матрицы. Ключевыми возможностями являются большое число потенциальной клиентской базы, работающей на данный момент с конкурентами, использование новых технологий и одновременно всё возрастающие требования к качеству. Помимо этих возможностей ожидается также и рост рынка. Основные угрозы исходят от более сильных конкурентов, в частности их товарная и ценовая политика, а также известность клиник и многолетний опыт специалистов. Компания обладает широким спектром сильных сторон: профессионализм кадров (специалистов), умеренные цены, широкий ассортимент, включающий редкие виды услуг, отсутствующие в других клиниках города (что позволяет обеспечивать все потребности

клиентов). Что касается слабых сторон компании, то присутствуют как раз те, которые свойственны малому предприятию. К этим слабостям относятся малая известность, слабый маркетинг и недостаточность финансовых ресурсов.

<p style="text-align: center;"><u>Сильные стороны</u></p> <p>Наличие развитой инфраструктуры Наличие современного ветеринарного оборудования и ветеринарных препаратов Широкий ассортимент товаров и услуг Гибкая ценовая политика</p>	<p style="text-align: center;"><u>Возможности</u></p> <p>Большая клиентская база Продвижение в социальных сетях Совершенствование качества оказания услуг Увеличение номенклатуры и объёма услуг Расширение деятельности. Создание сети клиник</p>
<p style="text-align: center;"><u>Слабые стороны</u></p> <p>Недостаточно квалифицированный персонал Отсутствие бюджета на маркетинг Отсутствие стратегии предприятия Слабая система мотивации персонала</p>	<p style="text-align: center;"><u>Угрозы</u></p> <p>Ценовая конкуренция Рост цен на расходный материал Экономическая нестабильность Существенная зависимость финансового состояния от внешних факторов Вход на рынок более крупных компаний</p>

Рис. 1. «SWOT-анализ ветеринарной клиники «Фаустита»

Таким образом, SWOT-анализ показал, что компания имеет реальные возможности, оправданные сильными сторонами, по занятию большей доли рынка.

Ещё один вид анализа, проведённый для выявления объёмов реализации, необходимых для выхода на окупаемость, является анализ точки безубыточности. Рассчитав точку безубыточности, клиника начнет получать прибыль после достижения объёма производства свыше 2 200 услуг. При ежедневном посещении 10-20 клиентов со средним чеком в 1500-2000 руб., окупаемость клиники наступит уже через 2-3 года, что считается хорошим показателем, т.к. неприятной для многих особенностью данного вида деятельности является высокая себестоимость услуг и высокий порог вхождения на рынок. Средний период окупаемости без учёта ставки дисконтирования порядка 5-7 лет.

Прогнозируемый выход на окупаемость ветеринарной клиники составит 36 месяцев. Риски по невыходу на рентабельность снижены благодаря удачному месторасположению (спальный район с новой застройкой, мало охваченный конкурентами является наиболее удобным и актуальным в условиях города), проведением стартовой рекламной компании.

Подводя итог, всему вышесказанному, можно отметить, что ветеринария как бизнес – привлекательная идея. Если в городе, как в нашем случае, есть спрос на лечебно-профилактические услуги для животных, инвестиции в проект быстро окупятся. И всё же, стоит помнить, что без ошибок невозможно полноценно пройти весь путь от идеи до действующего бизнеса. Частыми ошибками могут стать: падение спроса на услуги, низкая рентабельность, потеря доверия клиентов, ухудшение деловой репутации и имиджа фирмы. Одним из хороших решений для отладки всех внутренних процессов и исключения могущих возникнуть проблем может являться организация тестовой «игры», суть которой заключена в прохождении всего пути «от звонка до взаиморасчётов». Проще всего этого добиться со знакомыми, которые могут выразить своё мнение непредвзято и объективно. Это позволит отработать и скорректировать возникающие по ходу «игры» ошибки.

Список использованных источников

1. Трофимова Е.Н. Организация ветеринарного обслуживания собак и кошек государственными и частными клиниками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://goo.su/gICsvzi>
2. Анализ рынка ветеринарных услуг в России за 2018-2022 гг. / BusinesStat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://goo.su/wyrRM>
3. Рост популяции питомцев в России / Mars Petcare [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://goo.su/OV1f2>
4. Федеральное законодательство в области ветеринарии / Северо-Западное межрегиональное управление службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://goo.su/kmndk5>

5. Создание ветеринарной клиники. Организация деятельности государственной ветеринарной клиники [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://goo.su/6SHx4>