**В России животных любят. Только в Москве количество собак и кошек составляет более двух миллионов. Но при этом количество ветеринарных клиник в той же Москве не более восьмидесяти. В Варшаве, например, их число достигает 300 при общем населении города в 1, 5 миллиона. Поэтому места на российском рынке ветеринарных услуг достаточно, но занять его не совсем просто.**

Бизнес-план ветеринарной клиники: Рентабельность

Главная проблема в том, что себестоимость ветеринарных услуг довольно высока – не менее 75% от цены. Поэтому деньги, вложенные в организацию лечебницы для животных, возвращаются очень медленно. По опыту владельцев частных ветеринарных клиник на это уходит от 8 до 10 лет.

С точки зрения бизнеса как такового, лечение животных менее выгодно, чем лечение людей. Большинство граждан, даже обладающих средствами на лечение домашних любимцев, убеждены, что ветеринарные услуги должны стоить дешево.

Ветеринары жалуются: операция по кастрации кота, проводимая под общим наркозом, стоит всего $10, но для многих владельцев животных и это дорого.

Первичный прием у ветеринара стоит от 52 рублей в муниципальном учреждении и до 250 в частной клинике. Больше платить народ не готов. Так что сильно повышать цены по сравнению с теми, что существуют на рынке, ветеринары не могут. И, несмотря на то, что каждый день в их помощи нуждаются сотни и тысячи животных, сверхприбылей в этом бизнесе не бывает.

При умелой постановке дела и сведении к минимуму всех затрат доход рядовой столичной клиники может составить от $700 до $2500. Больше зарабатывают единицы.
Например, те частные лечебницы, которые возникли на базе бывших государственных учреждений. У этих клиник был ряд серьезных преимуществ по сравнению со всеми остальными. Во-первых, не надо было искать подходящее для клиники помещение. Во-вторых, они автоматически получили немалое число клиентов, приходивших сюда еще в советские времена.

Чтобы ветеринарная клиника приносила $2500 чистыми в месяц, необходимо, чтобы ее ежедневно посещали не менее 35 посетителей и чтобы каждый оставлял в кассе 350 рублей. Такого результата возможно достичь только в лечебницах, расположенных в престижных районах или там, где мало конкурентов. Но, в любом случае, врачи, организовавшие свой бизнес оказываются в выигрыше, ведь ветеринары, работающие по найму, получают гораздо меньшие деньги –100-300 долларов в месяц.

Бизнес-план ветеринарной клиники: Поиск помещения

Самая серьезная головная боль предпринимателя, решившего открыть ветеринарную клинику, – поиск подходящего помещения. Понятно, что лучше всего работать в густонаселенном районе, поскольку людям удобно, когда лечебница находится близко от их дома. Это решает проблему транспортировки заболевших крупных животных. Однако открыть такую клинику почти невозможно – по причине специфических требований к лечебному учреждению для животных.

В соответствии с предписаниями Санэпидемслужбы, здание лечебницы должно располагаться на расстоянии не менее 50 м от ближайших жилых домов.

Если бы этих требований СЭС не существовало, ветеринарных клиник стало бы намного больше.

Тем не менее, пока требования существуют, их приходится выполнять. По словам владельцев ветлечебниц, на поиск подходящего помещения у них уходили долгие месяцы, а иногда и годы.

Для клиники, которая оснащена всем необходимым оборудованием и в которой ведут прием несколько специалистов, понадобится не менее 80 кв. метров. Небольшой кабинет может уместиться и на 20 кв. метрах. Но снять такое маленькое помещение в нежилом здании еще сложнее, чем большое. Ведь оно должно иметь отдельный вход, и вдобавок надо получить согласие на открытие собачьей поликлиники у соседних фирм-арендаторов. «Жилищная проблема» – одна из главных причин, по которой в России, в отличие от Европы, так мало небольших кабинетов. У нас врачи, работающие в одиночку, обычно выезжают к клиентам на дом.

Бизнес-план ветеринарной клиники: Оформление

Прежде всего, необходимо получить лицензию, дающую право лечить животных. Для этого директор клиники должен представить в лицензионную палату заявление, копии учредительных документов, свидетельство о государственной регистрации юридического лица, бумаги об учете в налоговом ведомстве и сведения о квалификации врачей, подтвержденные объединением по лицензированию ветеринарной деятельности.
Лицензия выдается на 5 лет.

Затем сотрудники СЭС и противопожарной службы проверят соответствие помещений и оборудования требованиям госнормативов. МВД обследует техническое состояние помещений для хранения сильнодействующих медицинских препаратов. Ради разрешения на осуществление лечебно-профилактической и лабораторно-диагностической деятельности придется пообщаться с районными государственными ветеринарными инстанциями.

Если вы планируете использовать в лечебнице рентген, то придется сделать проект того кабинета, где он будет установлен. Эту работу выполняют специалисты, имеющие лицензию СЭС. Затем проект утверждается в Санэпидемслужбе, и монтаж оборудования тоже должны осуществлять специалисты, наделенные лицензией СЭС. И только после этого выдается разрешение на право использовать рентген.

Бизнес-план ветеринарной клиники: Оборудование

Закупка оборудования для поликлиники – это наиболее затратная статья расходов. Высококлассный рентген, например, стоит $50-150 тыс., импортный аппарат для проведения ультразвуковых исследований – $50 тыс. и более. Анализаторы – $10-20 тыс. Аппарат для снятия зубного камня – $1 тыс. Однако таких денег у большинства врачей, решивших открыть свою клинику, по понятным причинам нет. Поэтому многие покупают недорогую подержанную медтехнику и на оснащение такой техникой уходит в среднем от 5 тыс. долларов.

А некоторые ветеринарные лечебницы и вовсе обходятся и без дорогостоящего оборудования.

По мнению многих врачей, качество ветеринарных услуг не зависит напрямую от того, сколько и какой аппаратуры имеется в клинике. Многие опытные врачи, практикующие по много лет, являются прекрасными диагностами. Они способны распознать многие болезни визуально, по наличию тех или иных симптомов.

Таким образом, высококлассное оборудование – это только второй шаг на пути предоставления качественных услуг. А первый – это наличие в штате клиники профессионалов высокого уровня.

Бизнес-план ветеринарной клиники: Кадры

Высококвалифицированные специалисты – большая проблема, поскольку такие врачи на дороге не валяются. Ежегодно только вузы и колледжи Москвы выпускают 500 дипломированных ветеринаров, но пройдет не один год практики, пока они станут хорошими врачами.

Переманивать опытных докторов из других клиник многие руководители считают неэтичным. Поэтому во многих местах предпочитают воспитывать своих специалистов, создавая им условия для профессионального роста.

Небольшие клиники стараются брать в штат специалистов, имеющих собственную клиентскую базу. И такой специалист – просто находка. Не фирма «кормит» такого врача, а он «кормит» фирму.

Для работы в лечебнице нужны ветеринары, специализирующиеся в разных областях. В небольших клиниках обычно работают от трех до десяти сотрудников. В крупных – в два-три раза больше.

Бизнес-план ветеринарной клиники: Частная практика

Солидная доля ветеринарного рынка приходится на нелицензированных частников. Уровень квалификации таких врачей очень разный. Кстати, многие ветеринары стремятся совмещать работу по найму с частной практикой. По мнению самих практикующих врачей, для того чтобы у врача сложилась устойчивая клиентура, необходимо отпахать на «частной ниве» не менее трех лет. Стоимость вызова врача на дом зависит от нескольких факторов - состоятельности хозяев пациента, вида услуг и территориальной удаленности.
В Москве такая услуга стоит от 500 рублей до $100.

Опытный врач, занимающийся частной практикой, может зарабатывать от $500 до $1500 в месяц. Уровень доходов зависит от количества постоянных клиентов и их платежеспособности. Основной минус частной практики состоит в том, что нет выходных и праздников и трудно распланировать свое время. Большинство вызовов выпадает на вечер, часто приходится работать ночью.

Ветеринары, приезжающие на дом, как правило, универсалы. В «полевых» условиях они готовы вылечить и легко заболевших животных, и сделать сложную операцию – прямо на кухонном столе.

Кстати, клиенты «врачей по вызову» – это не только богатые и ленивые граждане. Часто на дом врачей вызывают владельцы крупных собак, не имеющие собственных автомобилей. Ведь транспортировка животного на такси до ближайшей клиники и обратно может обойтись дороже, чем оплата услуг частного ветеринара.

Бизнес-план ветеринарной клиники: Сколько можно заработать?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Счет*** | ***Долларов, в ср. за мес.*** | ***Процентов от выручки, в ср. за мес.*** |
| ВАЛОВАЯ ВЫРУЧКА | 6000 | 100,0 |
| РАСХОДЫ | 4700 | 78,3 |
| В том числе: |   |   |
| – аренда помещения ( 80 кв. м) | 1600 | 26,7 |
| – медикаменты | 500 | 8,3 |
| – зарплата | 1200 | 20 |
| – хознужды | 200 | 3,3 |
| – налоги | 1200 | 20,0 |
| ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ | 1300 | 21,7 |

На такой результат может рассчитывать московская ветеринарная клиника, ежедневно обслуживающая 20-25 посетителей, каждый из которых платит за услуги по 200-250 рублей.

Бизнес-план ветеринарной клиники: Опыт ветеринара

Александр Карпенко – потомственный ветеринар. Несколько лет назад он выкупил участок земли под Зеленоградом, и построил там свою клинику – деревянный вагончик с небольшим хирургическим кабинетом, ни мрамора, ни хрома, как в элитных лечебницах. Тем не менее, сюда ежедневно сюда приходят десятки людей со своими заболевшими любимцами. По мнению Александра, главное в ветеринарном деле – это квалификация врача и то, как он относится к пациентам. «Люди ведь приходят к нам не любоваться внутренним убранством, а за помощью. И мы реально оказываем им эту помощь. Поэтому пациентов у нас много.»

В среднем, клиника приносит $1000 дохода в месяц. Но еще столько же доктор из Зеленограда зарабатывает, помогая решать другую сложную проблему. Уже шесть лет его фирма занимается кремированием умерших кошек и собак. По звонку клиента сотрудники Карпенко выезжают за трупом животного. И через некоторое время хозяину выдается или доставляется по месту жительства прах четвероногого друга. Если клиент желает, то он может присутствовать во время скорбной процедуры.

Главное отличие ритуальной фирмы Карпенко от предприятий конкурентов– индивидуальная кремация. Его конкуренты проводят массовую кремацию животных целыми партиями. И это не дает шанса хозяину получить прах именно своего любимца. Аренда печи для кремации обходится доктору всего в 2 тыс. рублей в месяц. Такие печи имеются в каждом совхозе и предназначены для утилизации тел погибших коров, лошадей и прочей скотины. Клиентам ритуал кремации, в зависимости от того, далеко ли они живут, обходится в $50-150.

Правда клиентов, готовых платить за такую услугу погребения пока мало. Ведь дело происходит в России, где треть населения живет ниже прожиточного минимума. Но доктор Карпенко остается убежденным сторонником цивилизованной формы захоронения останков собак и кошек. Он мечтает о создании кладбища для животных.

Правда, пока мечты доктора так и остаются мечтами. Подсчитано, что организация кладбища и его последующая эксплуатация будут стоить миллионы долларов.