



**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
РФ ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ  
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
МГАВМиБ – МВА им. К.И. Скрябина**

**Кафедра  
Паразитологии и  
ветеринарно-санитарной  
экспертизы**

# **Тема презентации:**

**Бизнес-план ветеринарной клиники. Как открыть  
ветеринарную клинику с нуля?**

**Выполнила:** студентка 2 курса магистратуры

Факультета ветеринарной медицины

**Райкова Людмила Николаевна**

Москва, 2023 г.

# Введение

Известно, что содержание ветеринарной клиники приносит стабильный доход. Как и люди, животные нуждаются в лечении и профилактике ряда заболеваний, поэтому хороший хозяин всегда позаботится о своем любимце. Поход к ветеринару является достаточно дорогостоящим мероприятием, тем не менее люди не жалеют денег для того, чтобы помочь животному. Помимо этого, в веткабинетах оказывается ряд дополнительных услуг для домашних питомцев, что также приносит хорошую прибыль.



# В ветеринарной клинике будут оказываться услуги по следующим направлениям:

- первичный прием и консультация;
- терапевтическое обслуживание;
- вакцинация;
- хирургическое обслуживание и операции;
- стоматологические услуги;
- рентгенологические исследования;
- лабораторные исследования;
- дополнительные услуги (вызов врача на дом).



# Место решает все!

- Расположение должно соответствовать требованиям санэпидемстанции:
- Клиника не должна находиться в жилых помещениях. Если вы планируете просто осматривать животных, то вполне можете подыскивать место в доме. Желательно подобрать место на цокольном или первом этаже.
- Но в случае, когда клиника оказывает лечебную помощь, используется рентгеновский аппарат, производит хирургические операции, размещает животных в стационар, санитарный надзор разрешает располагать ее только в 100-150 метрах от жилых помещений.
- Продажа лекарственных препаратов для животных в клинике должна осуществляться только при условии, что в ней есть склад, оборудованный для хранения медикаментов.
- Каждый кабинет должен быть отделан, согласно нормативам. Материалы, из которых сделаны стены, полы и потолки, обязательно должны быть моющимися.
- Успешность деятельности вновь создаваемой ветеринарной клиники будет напрямую зависеть от места, где она расположена. Большинство ваших будущих клиентов (порядка 70%) будет приходить к вам из близлежащих домов. Высокая проходимость – это шанс развить прибыльное предприятие. Подойдут спальные районы. Центр города – это проигрышный вариант. Там большая аренда, высокие требования к расположению и отделке клиники.

- Площадь ветеринарной клиники – от 60-125 м<sup>2</sup>.  
Ветеринарная клиника будет располагать отдельным входом, холлом с регистратурой, кабинетом первичного осмотра, кабинетом функциональной диагностики, процедурной, операционной, рентгенкабинетом, лабораторией, ординаторской, санузлом и складом хранения медикаментов.
- Что касается затрат на данном этапе организации бизнеса, то стоимость аренды варьируется в пределах от 50 тыс. рублей ежемесячно (минимум на 6 месяцев). К тому же потребуются провести ремонтные работы внутри будущей клиники и заменить коммуникации. На это придется потратить порядка 400 тыс. рублей.

# Помещение под ветеринарную клинику

1. Если вы планируете разместить в клинике стационар или гостиницу для животных, необходимо соблюдать требования «СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200-03. Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов» – помещение должно иметь санитарно-защитную зону, равную минимум 100 метрам от жилых домов. Если содержание животных в будущей клинике не планируется, то работать можно в любом нежилом помещении подходящей для ваших целей площади.
2. Размещение рентгеновского аппарата в ветеринарной клинике должно соответствовать требованиям «СанПиН 2.6.1.1192-03. Гигиенические требования к устройству и эксплуатации рентгеновских кабинетов, аппаратов и проведению рентгенологических исследований». В соответствии с этими требованиями, рентгеновский аппарат должен быть размещен в отдельно стоящем или пристроенном помещении с отсутствием по вертикальной и горизонтальной оси жилых помещений. Т.е., если ваша ветеринарная клиника находится в многоэтажке и вам необходимо рентгеновское оборудование для работы, придется построить и узаконить пристройку к дому. Что в большинстве случаев абсолютно нерентабельно. Поэтому помещение для ветклиники с рентгеном лучше поискать в зданиях, в которых не имеется жилых помещений.

# Помещение под ветеринарную клинику

3. Для лицензирования ветеринарной аптеки понадобится помещение под склад лекарственных средств, которое должно соответствовать:
  - Для ветеринарных клиник, расположенных в жилых домах - «СанПиН 2.1.3684-21. Санитарно-эпидемиологические требования к содержанию территорий городских и сельских поселений, к водным объектам, питьевой воде...».
  - Для клиник, расположенных в отдельно стоящих зданиях и сооружениях - «СанПиН 1.2.3685-21. Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания», «СанПиН 2.2.4.548-96. Гигиенические требования к микроклимату производственных помещений», «СанПиН 2.1.3684-21. Санитарно-эпидемиологические требования к содержанию территорий городских и сельских поселений, к водным объектам, питьевой воде...», «СанПиН 1.2.3685-21. Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания».
4. С 1 июля 2014 года вступил в силу ГОСТ Р 55634— 2013 «Услуги для непродуктивных животных. Общие требования к объектам ветеринарной деятельности», с требованиями которого также важно ознакомиться.

# Документация

- Деятельность ветклиники потребует согласовать с СЭС и Госпотребнадзором. На ведение ветеринарной деятельности лицензии не требуется. Согласно статье 4 Закона № 4979-1-ФЗ «О ветеринарии», открыть клинику может любой желающий с высшим или средним ветеринарным образованием (ветеринарный врач или фельдшер). Лицензированию подлежат отдельные аспекты деятельности, например, торговля ветеринарными препаратами и работа рентгенкабинета. Также лицензия понадобится в случае использования в ветеринарной деятельности наркотических или психотропных средств.
- Предпринимателям необходимо будет подать соответствующее заявление, которое компетентными органами рассматривается в течение 30 календарных дней. Нередко бизнесмены выполнение этой процедуры поручают компаниям-посредникам. В этом случае разрешительный документ можно получить гораздо быстрее, однако за услуги придется заплатить порядка 20

# Лицензирование ветеринарной фармацевтической деятельности

- Если при ветеринарной клинике будет функционировать ветеринарная аптека или зоомагазин, в котором будут продаваться ветеринарные препараты, требуется оформление лицензии на право занятия ветеринарной фармацевтической деятельности в соответствии с Положением лицензировании фармацевтической деятельности.

- **Для лицензирование необходимо:**

- ✓ ОГРНИП и ИНН (копии и оригиналы);
- ✓ справку из налоговой о выбранной системе налогообложения;
- ✓ сведения о квалификации ветеринаров, нанятых на работу.

Лицензию выдает Управление Россельхознадзора в вашем регионе, на 5 лет.

Требуется у руководителя организации высшего или среднего ветеринарного образования, а также сертификата специалиста. Или он может назначить ответственного за аптеку ветеринарного врача и делегировать ему полномочия по руководству ветеринарной аптекой.



# Какие документы нужны для открытия

- Перед тем как оказывать услуги, вы должны зарегистрировать свой бизнес. Для начала нужно определиться с формой управления предприятием.
- Вы можете выбрать индивидуальное предпринимательство (ИП) или общество с ограниченной ответственностью (ООО), в зависимости от количества учредителей и стартового капитала.



# Общество с ограниченной ответственностью

- В случае с ООО нужно, чтобы было несколько собственников. Это подходит для тех, кто хочет организовать совместный бизнес (друзья, знакомые, коллеги, родственники).
- Преимущество – учредители не обязательно должны иметь ветеринарное образование. Они вправе нанимать специалистов, и при этом выполнять административные обязанности. Все собственники могут регулировать отношения между собой с помощью учредительного документа (устава), где будет описана система распределения прибыли и другие правовые вопросы.
- Большой плюс – владельцы организации не несут ответственности собственным имуществом, они отвечают только уставным капиталом, размер которого может составлять 10 тыс. руб.
- Минусы: большие штрафные санкции в случае нарушения законодательства. Также руководители обязаны завести банковский счет, на котором будут храниться все денежные средства предприятия.

# Общество с ограниченной ответственностью

- Для этого нужно предварительно придумать название ветлечебницы, собрать документы всех учредителей.
- Что касается пакета документов, необходимых для регистрации, то предпринимателю потребуется:
  - ✓ Заявление по форме Р-11001.
  - ✓ Соглашение о долевом участии соучредителей;
  - ✓ Устав предприятия;
  - ✓ Протокол учредительного собрания;
  - ✓ Договор на аренду (либо право собственности) на помещение;
  - ✓ Квитанцию об уплате государственной пошлины.

# Индивидуальное предпринимательство

- Чаще всего ветеринарный бизнес ведут в качестве индивидуального предприятия. При этом все владельцы таких клиник являются ветеринарами.
- Для открытия ИП необходимо лично предоставить в налоговую заявление, паспорт и квитанцию об оплате государственной пошлины (800 рублей).
- Плюсы: быстрая регистрация, отсутствие счета в банке и печати (при желании).
- Минусы: как физическое лицо, вы обязаны нести финансовую ответственность собственным имуществом.



# Важно:

- Независимо от организационно-правовой формы, предпринимателям нужно выбрать систему налогообложения. Для ветеринарной клиники оптимальной будет УСН, при этом придется уплачивать лишь 6% от полученного дохода компании. Плюсом данной схемы является и возможность снижения ставки до 1%, что могут осуществить органы местного самоуправления, опираясь на базу соответствующих нормативов. При работе по системе «Доходы минус расходы» 15%-ная ставка тоже может быть уменьшена структурами муниципальной власти. Желательно обратиться к специалисту налоговой службы, который проконсультирует по всем возникшим вопросам и подскажет оптимальный вариант.
- Также необходимо указать коды ОКВЭД. В данном случае потребуются 75 «Деятельность ветеринарная» и 47.76 «Торговля розничная цветами, растениями, удобрениями, семенами, домашними животными и кормами для них в специализированных магазинах», если планируется продажа товаров для животных и лекарственных препаратов.

# Заключение договоров, необходимых для ведения ветеринарной деятельности

- Договор на вывоз ТБО (твердых бытовых отходов). Заключают с обслуживающей здание организацией;
- Договор на утилизацию биологических и медицинских отходов. Заключается с организацией, лицензированной для оказания услуг данного рода;
- Договоры по клинингу и доставке расходных материалов.
- Договор на проведение профилактической дезинфекции, дезинсекции и дератизации помещений. Заключается с организацией, лицензированной для оказания услуг данного рода. Все эти процедуры вы можете проводить и сами. Для этого назначается ответственное лицо и заводится специальный журнал учета проведения этих мероприятий с указанием применявшихся средств.
- Факт выполнения работ по договору должен быть подтвержден подписанными актами выполненных работ. Без актов при проверке вас могут обвинить в нарушении законодательства и оштрафовать.
- И, конечно же, нельзя игнорировать получение разрешительных документов в Роспотребнадзоре, санэпидстанции и пожарной службе. Подписание соглашений является обязательным пунктом в работе каждого предприятия.

# Закупка оборудования

- Столы для осмотров (2 штуки) 100-110 тыс. руб.
- Стол для проведения операций 120 тыс. руб.
- Аппарат для анестезии и коагулятор 200 тыс. руб.
- Аппарат МРТ, УЗИ, рентген, анализатор 1 млн. руб.
- Кварцевые лампы, стерилизаторы для инструментов, мойки 150 тыс. руб.
- Инструменты для операций и осмотров 200 тыс. руб.
- Тонометры, шприцы, термометры 150 тыс. руб.
- Медикаменты 400 тыс. руб.
- Холодильная установка для хранения препаратов 100 тыс. руб.
- Тумбы для хранения лекарств 30 тыс. руб.
- Компьютер 50 тыс. руб.
- Стационарный телефон 3 тыс. руб.
- Принтер 10 тыс. руб.
- Столы для работы (2 штуки) 10 тыс. руб.
- Стойка для администратора (регистратура) 80 тыс. руб.
- Шкаф для документации 20 тыс. руб.

В среднем ветеринарный бизнес требует оборудования на 2-3 млн. руб. Без некоторых аппаратов можно в первое время обойтись (УЗИ, рентген, МРТ).

- Ветеринарная клиника будет обслуживать район городской застройки радиусом примерно 2-2,5 км. В одних городах этот радиус больше, в других – меньше. Необходимо оценить примерное количество жителей в пределах этого периметра. По статистическим данным ветеринарной программы «[Андиаг](#)», для России коэффициент домашних животных в условиях города равен 0,22 – 0,25 на человека. Умножив количество жителей вашего района на этот коэффициент, получится приблизительное число будущих пациентов.

- В мировой ветеринарной практике уже выведена средняя цифра нагрузки на одного ветеринарного врача – 2000-2300 животных. Т.е., если в районе вы «насчитали» 5000 животных, то не имеет смысла иметь более двух ветеринарных врачей в ветеринарной клинике. Если эта цифра равна 10000, то стоит распределить нагрузку на четырех ветеринарных врачей.
- Учитывайте наличие конкурирующих ветеринарных клиник в данном районе. Если они имеются, то количество животных следует делить на количество клиник.

# Привлечение кадров

- Успех развития предприятия во многом будет зависеть от профессионализма ветеринарных врачей и всего коллектива. Желательно найти таких специалистов, которые будут ответственно относиться к своим должностным обязанностям и не допускать возникновения конфликтных ситуаций с посетителями.
- Экономить на зарплате ветеринаров нельзя – услуги профессионалов стоят дорого, к тому же достойный оклад будет мотивировать эскулапов выполнять свою работу безупречно.

# Кадры

- ветврач – 44 тыс. рублей;
- ассистент врача – 65-85 тыс. рублей;
- администратор – 60-65 тыс. рублей;
- санитарка – 32 тыс. рублей.
- Помимо этого, потребуется оплачивать труд человека, который будет вести бухгалтерию предприятия. Эту задачу лучше поручить удаленному сотруднику – фрилансеру. Стоимость услуг такого специалиста варьируется в пределах 40-45 тыс. рублей ежемесячно. Итого — затраты на оплату труда персонала составят 271 тыс. рублей.

- **Совет:** многие ветеринарные клиники имеют в своем штате собственный автотранспорт, водителей и бригады медицинского персонала, выезжающие по указанному адресу к клиенту и оказывающие помощь животным на дому. Такой подход к ведению бизнеса позволяет зарабатывать значительно больше конкурентов, к тому же о работе многофункционального лечебного заведения информация распространяется при помощи сарафанного радио. Это дает возможность гораздо быстрее собрать базу постоянных клиентов и увеличить прибыль ветклиники.



# График работы ветеринарной клиники

- Режим работы определяется исходя из спроса на ветеринарные услуги в районе и места нахождения ветеринарной клиники. Наиболее распространенный график – с 9:00 до 21:00.
- Если вы работаете в спальном районе крупного города, предпочтительнее организовать круглосуточный режим работы. Как правило, на ночной прием устанавливается ночная наценка от 50 до 100% от дневного прейскуранта. Таким образом можно простимулировать желание врачей работать в ночную смену, оплачивая их труд по повышенному тарифу.
- Некоторые ветеринарные клиники в качестве маркетингового хода не устанавливают ночную наценку на услуги, а ведут прием пациентов по единому тарифу. Данный подход оправдан, если рядом функционирует несколько круглосуточных ветеринарных клиник, и требуется «оттянуть» часть их клиентов к себе.

# Проведение рекламной кампании

- Покупка рекламных мест на билбордах неподалеку от места расположения ветеринарной клиники, как правило, на оживленных магистралях с большим трафиком автомобилей;
- Дорожные указатели и панель-кронштейны;
- Вывеска на фасаде клиники;
- Реклама на транспортных средствах;
- Размещение рекламных листовок в лифтах;
- Размещение в справочниках;
- Интернет реклама;
- В ближайших магазинах района, в которых располагается ветклиника.



# Сколько можно заработать на ветеринарной клинике?

- Ветеринарный бизнес с нуля не приносит прибыли больше, чем 90 тыс. руб. в месяц. Даже для того чтобы получать эту сумму, в клинику должно приходиться не менее 35 клиентов каждый день и оплачивать услуги от 350 руб.
- Окупаемость бизнеса составляет не менее двух-трех лет. Это очень большой срок, который является следствием высокой себестоимости на услуги.
- Люди не готовы отдавать большие деньги за лечение своих домашних питомцев.

# Возможные риски

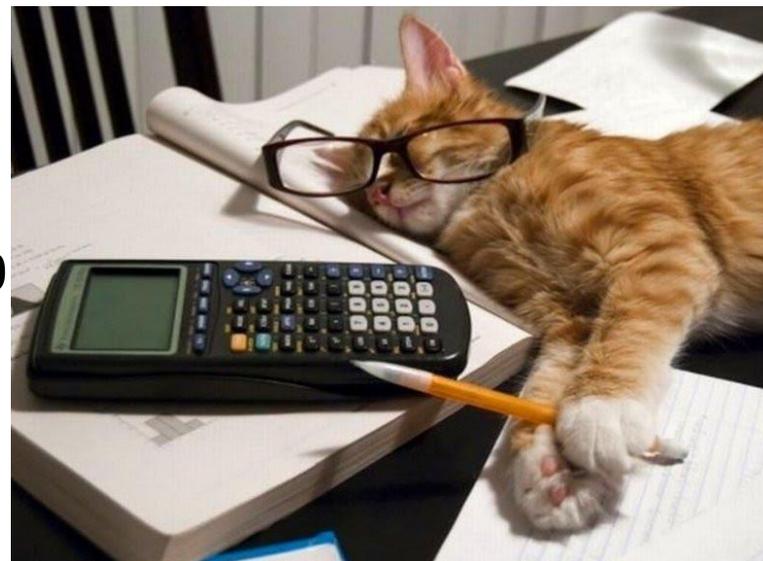
- неправильная маркетинговая стратегия;
- выбор неподходящего местоположения;
- экономический кризис;
- неверное позиционирование на рынке;
- летальные исходы (животное умирает в клинике);
- снижение доходов населения.

# Бизнес-план ветеринарной

## КЛИНИКИ

- Перед тем как приступить к организации деятельности, предпринимателю следует составить бизнес-план ветеринарной клиники. Он представляет собой расчеты первоначальных инвестиций и обязательных платежей. Также при помощи них можно узнать рентабельность предприятия. В этот перечень войдут следующие затраты:
- аренда помещения (минимум на 6 месяцев) – 300 тыс. рублей;
- регистрация бизнеса, получение лицензии – 55 тыс. рублей;
- ремонт клиники, замена коммуникаций – 400 тыс. рублей;
- покупка оборудования – 2-3 млн рублей;
- изготовление вывески, разработка логотипа, создание сайта – 80 тыс. рублей;
- проведение рекламной кампании – 30 тыс. рублей;
- иные расходы – 20 тыс. рублей.

- В бизнес-план ветклиники следует включить и расчет ежемесячных затрат. В них войдут:
- оплата рекламной кампании – 30 тыс. рублей;
- зарплата сотрудников – 271 тыс. рублей;
- коммунальные услуги – 15 тыс. рублей;
- налоги – 20 тыс. рублей;
- закупка медикаментов и расходных материалов – 50 тыс. рублей;
- другие расходы – 20 тыс. рублей.



# Вывод

- Теперь вы знаете, как открыть ветеринарную клинику. Для этих целей нужен большой стартовый капитал, который окупится только через несколько лет. Это не должно отталкивать начинающих предпринимателей. Ведь подождав 2-3 года, они смогут прилично зарабатывать и оказывать помощь животным.



**Спасибо за внимание!**

