Выпускная квалификационная работа

По специальности

36.05.01 – «Ветеринария»

«Организация и совершенствование ветеринарного обслуживания клиники «Вызов» г.Высоковска Дмитровского района Московской области»

Выполнила студентка 6 курса 6 группы Никитина Ирина Вячеславовна

Научный руководитель:

Доцент кафедры эпизоотологии и организации ветеринарного дела

Мещеряков Олег Юрьевич

Рецензент:

Доцент кафедры паразитологии и ветеринарно-санитарной экспертизы

Шемякова Светлана Александровна

Москва 2016г.

План дипломной работы:

1. Введение 3
2. Обзор литературы. 5
3. Материалы и методы исследования. 17
4. Собственные исследования. 19
   4.1.Организационно-экономическая характеристика ветеринарной клиники. Анализ конкурентной среды. 19
   4.2. Правовое регулирование деятельности ветеринарной клиники. 34
   4.3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ветеринарной клиники. Ветеринарные затраты на проведение ветеринарных мероприятий. 43
   4.4.Эпизоотическое состояние зоны обслуживания и характеристика по незаразным болезням. 56
   4.5. Рекомендации по совершенствованию ветеринарного обслуживания клиники «Вызов». 59
5. Заключение 69
6. Выводы и предложения 72
7. Список литературы 74
8. Приложения 77

1. Введение

Расцвет частной ветеринарной деятельности начался после распада Советского Союза и после того, как российская экономика перешла на рыночные рельсы. В настоящее каждый город и даже поселок обеспечен большим количеством частных ветеринарных клиник, которые предлагают для владельцев животных разнообразные услуги по лечению и уходу за их питомцами. [8]

В ходе осуществления своей деятельности аккредитованные специалисты в частной ветеринарной практике полагаются на Конституцию Российской Федерации, Гражданский кодекс РФ, Ветеринарное законодательство РФ, Трудовой кодекс РФ, федеральные законы «О защите прав потребителей», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О государственной регистрации юридических лиц», законами субъектов РФ «О ветеринарии», подзаконные акты РФ и ее субъектов, нормативные правовые документы Министерства сельского хозяйства РФ и Управления ветеринарии.[12]

В рамках данного исследования подробно рассматривается организация работа частной ветеринарной клиники, правовое регулирование, основная деятельность клиники, ценовая политика, эпизоотическая картина зоны обслуживания клиники, выявляются недочеты и предлагаются пути их решения и исправления.

Целью дипломной работы является разработка мероприятий по совершенствованию ветеринарного обслуживания клиники «Вызов».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Осуществить обзор литературы по теме исследования.
2. Осуществить собственные исследования, в частности представить организационно-экономическую характеристику ветеринарной клиники, провести анализ конкурентной среды, рассмотреть правовое регулирование деятельности ветеринарной клиники.
3. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ветеринарной клиники.
4. Охарактеризовать эпизоотическое состояние зоны обслуживания и дать характеристику по незаразным болезням.
5. Дать рекомендации по совершенствованию ветеринарного обслуживания клиники «Вызов».

Объект исследования в дипломной работе – ветеринарная клиника «Вызов.

Предмет исследования – организация ветеринарного обслуживания.

2. Обзор литературы

Каждый год ветеринарными институтами и академиями выпускаются тысячи студентов, однако, современная непростая обстановка создает трудности в поиске достойной работы. Выпускники ветеринарных вузов чаще всего оказываются перед выбором: отказ от профессии ветеринарного врача или дальнейшие попытки поиска работы в ветеринарной клинике.

Под ветеринарией понимают область научных знаний и практической деятельности, цель которых предупредить болезни животных и вылечить их, выпустить полноценные и безопасные в ветсанотношении продукты животноводства и защитить население от болезней, которые являются общими для человека и животных. [13]

Основные задачи ветеринарии:

- реализовывать федеральные целевые программы, направленные на предупреждение и ликвидацию карантинных и особо опасных (в соответствии с перечнем, установленным Департаментом ветеринарии МСХ РФ) болезней, характерных сельскохозяйственным, домашним, зоопарковым и другим животным, пушным зверям, птицам и осуществлять региональные программы (планы) по ветеринарному обслуживанию животноводства;
- формировать федеральные программы с целью подготовки специалистов для ветеринарной сферы, производить препараты и технические средства ветеринарного назначения, а также организовывать научные исследования по вопросам ветеринарии;

- контролировать соблюдение ветеринарного законодательства РФ со стороны органов исполнительной власти и должностных лиц, предприятий, учреждений, организаций вне зависимости от их подчиненности и форм собственности, иностранных юридических и физических лиц, граждан РФ, владельцев животных и продуктов животноводства;
- охранять территорию РФ от заноса заразных болезней животных из иностранных государств;
- осуществлять государственный ветеринарный и ведомственный ветеринарно-санитарный надзор.

Поставленные задачи осуществляются госветслужбой РФ в ходе взаимодействия с ведомственными ветеринарно-санитарными и производственными ветеринарными службами, а также ветспециалистами, которые ведут предпринимательскую деятельность.

Ветеринарная практика на данный момент является довольно активной, и конкуренция возрастает с каждым годом, ветеринарные клиники открывают все чаще, но тем не менее прибыльность ветеринарии остается достаточно высокой.

В рамках крупных городов возможно открыть ветеринарный кабинет с денежными затратами от 1,5 – 2.000.000 млн. руб., ветеринарную клинику от 6.000.000 млн. руб. Суммы являются достаточно большими и, если существуют ограничения в бюджете и денег не хватает, скорее всего, стоит заняться поиском спонсора, представить ему четкий бизнес план. Воспользоваться государственным займом или кредитом для ведения ветеринарного бизнеса в данном случае едва ли возможно, так как как

предполагается внести в качестве залога недвижимость или уже готовый бизнес.

В схему регистрации и выдачи разрешительных документов входят процессы согласования с такими инстанциями, как пожарные, санэпидемстанциея и региональное Управление ветеринарии.

Необходимо вложение в начальные инвестиции покупки или аренды помещения, которое будет удовлетворять санитарные нормы и подходить по размерам, закупки оборудования, подбора специалистов и проведения рекламной акции. Начальные вложения являются очень большими и статистика указывает на то, что вложенные денежные средства могут окупиться только через 6-7 лет.[12]

Для того. Чтобы открыть ветеринарную клинику необходимо помещение. Без него разрешительными организациями не будет выдана ветеринарная лицензия. Площадь помещения должна быть не меньше 80 м.^{2}

При выборе места под ветеринарную клинику, не следует делать акцент на центральных частях города. В центре города всегда есть такая проблема, как парковка автомобиля, что является довольно весомым аргументом для посетителей ветеринарной лечебницы. Так же следует учитывать, что по отношению к оживленным районам административные предписания касаемо выгула животных, уборки экскрементов и санитарного разрыва между ветеринарной клиникой и жилыми зданиями являются более строгими. Ветеринарная клиника желательно должна быть обустроена в пригороде или на окраине города. Плюсы такого размещения превышают количество минусов. Платежи по арендной плате и стоимость недвижимости в рамках этих районов находится на более низком уровне.

Для ведения ветеринарной деятельности изначально не является подготовленным ни одно место, если его не строили для этой цели специально, как говорится с нуля. При проведении ремонта в приобретенном помещении, и, тем более, при смене планировки, необходимо получить консультацию пожарной службы для того, чтобы были соблюдены пожарные нормы. Для того, чтобы исключить конфликтные ситуации и значительные материальные затраты в дальнейшем, это лучше должно быть сделано заблаговременным образом. Планирование в рамках ветеринарной клиники зачастую делают индивидуальным образом, так как четкие и строго обязательные нормы, в принципе, не существуют. [12]

Внутреннее планирование ветеринарной клиники, прежде всего, основывается на от видах работ, которые будут выполняться в ней. Каждая комната должна обладать максимальным функционалом. В-первую очередь необходимо оборудовать приемную, комнату для осмотра и лечения животных, санузел, хирургическое отделение, палату стационарного лечения, по возможности кабинеты диагностики (УЗИ, рентген) и лабораторию.

Приемная в ветеринарной клинике является первым помещением, куда приходит владелец животного перед самым осмотром. Большинства людей обращают внимание на внешний вид, чистоту и порядок, поэтому приемную, как никакое другое помещение, следует оборудовать как визитную карточку всей клиники, т.к. «встречают по одежке». Приемная должна обладать соответствующими размерами, в ней необходимо изначальное создание доброжелательной атмосферы. Помимо удобных стульев желательно наличие журнального столика с литературными изданиями соответствующей тематики, буклетами и журналами. В приемную обязательно нужно поместить вешалку для одежды и личных вещей клиентов. Так как

через помещение приемной будут постоянно проходить множество животных, на пол предпочтительнее постелить качественный линолеум, а на стены наклеить моющиеся обои.

Следующая комната - комната первичного осмотра и лечения. В ней необходимо наличие смотрового стола, штатива капельницы, весов для взвешивания животных, негатоскопа, шкафа для медикаментов и перевязочных материалов и прочей медицинской мебели. В смотровой важно обеспечение хорошего освещения, люминесцентные светильники могут решить эту проблему. Для того, чтобы проводить офтальмологические обследования зачастую необходимо затенение помещения, поэтому на окнах нужно повесить жалюзи или плотные темные шторы.

Операционная является самым важным и функциональным помещением во всей ветеринарной клинике. В нем обязательно необходимо наличие стола для проведения операций, специального освещения операционного стола, аппарата для анестезии, подвесного инфузионного оборудования, стола для хирургического инструмента, шкафов для различных операционных материалов. Пол и стены ветеринарной операционной должна покрывать керамическая плитка или, в худшем случае, моющиеся обои. Это значительно облегчит ежедневную уборку. Окна желательно должны быть полностью занавешены. Проходящим мимо людям не должны быть видны действия хирургов. Для того, чтобы поддерживать определенный температурный баланс, будет достаточно обычного бытового кондиционера.

Одно из помещений ветеринарной клиники желательно должно быть оборудовано под стационар, который необходим при длительном лечении животных и постоянном контроле за их состоянием. Комнату стационара

необходимо звукоизолировать, так как кошками и собаками, содержащимися в клетках и вольерах, будут постоянно издаваться звуки, мешающие работе людей в соседних помещениях. Стационар нужно постоянно убирать и дезинфицировать, поэтому пол и стены нужно приспособить под такие обработки. Обязательным является наличие водопровода, что так же облегчает процесс уборки. В связи с одновременным присутствием большого количества животных необходимо обеспечивать качественную вентиляцию. Так как эта комната предполагает проведение лечебных манипуляций, необходимо качественное освещение и минимальное количество мебели: столы и шкафы для инструментов и медикаментов.

При достаточном количестве средств и площадей, дополнительно могут быть организованы кабинеты физиопроцедур, лаборатория, диагностические кабинеты. Самое главное - рациональное использование уже имеющихся площадей. Естественно, ветеринарная клиника должна быть оборудована санузлом и бытовым помещением для хранения инвентаря.

После планирования помещений в ветеринарной клинике, окончания ремонта – наступает ответственный этап подбора и приобретения ветеринарного оборудования. Разброс цен на ветеринарную технику является очень большим и с учетом серьезных материальных трат, необходимо проведение сверки с основным бизнес планом и, возможно, осуществить его пересмотр.

Существует масса вариантов по выбору оборудования для ветеринарной лечебницы, как достаточно дорогие импортные, так и сравнительно недорогие отечественные аналоги. К примеру, аппаратам УЗИ и аппаратам для анестезии, произведенным в Японии и Германии,

удалось положительно зарекомендовать себя, поэтому именно работу с ними предпочитают ветеринарные специалисты.

Совершенно другая ситуация обстоит с хирургическими столами. Нет никакого смысла в приобретении столов импортного производства, стоимость которых составляет до нескольких десятков тысяч евро. Их срок окупаемости слишком большой. Отечественным хирургически столам так же неплохо удалось зарекомендовать себя, но стоят они в десятки раз ниже.

Несмотря на выбранное оборудование, если ветеринарная клиника имеет претензии для более-менее высокого уровня, то в среднем в медицинскую технику придется вложить около 3.000.000 млн.руб.

Вне зависимости от качества проделанного ремонта, уровня дорогостоящего оборудования, самый главный аспект престижа и процветания ветлечебницы - его специалисты. Профессиональными, грамотными и опытными сотрудниками составляется залог успеха любой ветеринарной клиники. Людьми и только людьми, а не оборудованием, будет представлено «лицо» всей организации. На такое лучше не жалеть денег. В первое время можно будет осуществлять работу и минимальным штатом, однако в перспективы необходимо рассмотрение вариантов по привлечению узкопрофильных специалистов. Специалист узкого профиля - мастер своего дела, а для каждого дела необходимо наличие своего особого, но идеально подходящего для этого «инструмента». Все это окажет влияние и на престиж клиники, и на качество ее работы.

Отдельное внимание следует обратить на оплату работы ветеринарным врачам. Наиболее приемлемая и зарекомендовавшая себя система - система премирования. Официально каждым врачом получается определенная минимальная зарплата. В дальнейшем заработную плату специалиста

повышают в соответствии с объемом выполняемых работ и уровня его профессионализма. Зачастую увеличение общей суммы дохода составляет от 10 до 40% от стандартной начальной зарплаты.

Колебания средней зарплаты ветеринарного врача составляют от 9.000 руб. до 90.000 руб. и зависят от таких факторов, как квалификация, опыт и стаж работы врача, регион, город и отдельная ветеринарная клиника.

Более оправданный вариант работы ветеринарной клиники - круглосуточный график, поэтому работа ветеринаров должна быть посменной.

Руководство клиникой должно осуществляться опытным, уважаемым и зарекомендовавшим себя ветеринарным врачом, желательно обладающим многолетним стажем работы. Связи и репутация главного врача привлекают клиентов. Это является особенно важным на первых этапах становления клиники, именно это окажет влияние на ее будущее. Ответственным руководителем будет организована и налажена работа в ветеринарной клинике. Наличие четкой и согласованной работы очень важно. Она не позволяет осуществить превращение потенциально успешной организации в качестве проходного двора, она будет влиять на материальное благополучие и хозяина ветеринарной клиники и каждого отдельно взятого ветеринарного специалиста.

Существуют ветеринарные клиники с небольшим штатом, где владелец и главный врач является одним лицом. В крупных клиниках процесс управления структурирован в соответствии с отделениями и подразделениями с горизонтальными и вертикальными связями. У них очень разные количества и функции. Управленческие функции, как правило, подразделяют руководство медицинскими и административными частями. И

ту, и другую также можно структурировать. К примеру, в клинике могут быть хирургические, терапевтические, дерматологические отделения и т. д., а администрация может быть представлена бухгалтерией, отделом снабжения, отделом сервиса и т. д. и т. п.

В России ветеринарный бизнес осуществляют в основном ветеринарные врачи, и многими из них совмещены роли собственника бизнеса и специалиста, которым ведется амбулаторный прием. Система управления связана с масштабами бизнеса, сопутствующими подразделениями (вызывной службой, зоомагазинами, груминг-салонами). [15]

Система управления зависит от самой клиники. К примеру, общее управление осуществляет директор службы и главный врач. Функции разделены: финансовый контроль и маркетинговые мероприятия осуществляет директор сети, лечебную деятельность - главный врач службы. Вместе они владеют клиникой и создают службы. Вначале должны обсуждаться и приниматься планы стратегического развития, а потом, в соответствии с намеченными целями, каждый занимается решением своих задач.

Зачастую клиники принадлежат научно-исследовательским институтам, тогда формально в качестве руководителей этих клиник считают директора НИИ. В действительности руководство клиникой осуществляется главным врачом. Он же занимается постановкой задач, их контролем, выполнением и несением полной ответственности перед директором за деятельность клиники.

Сеть ветеринарных клиник являются клиниками, объединенными едиными системами управления и общим брендом. Особенность

функционирования сети - стандартизированные бизнес-процессы. Образование сетей происходит по-разному, часто - по воле руководителя, который стремится к экстенсивному развитию бизнеса. Плюсы - развитие, рост. Сложности возникают с управлением и стандартизацией бизнес-процессов клиниках, который являются географически отдаленными, особенно что касается медицинских работ. Дело в том, что в связи с недостатками в рамках системы высшего образования, каждым практикующим ветеринарным врачом, при отсутствии фундаментальных основ клинического мышления, находится, основываясь на приобретаемом опыте «свой» путь. В результате каждый получает свое видение стандартов диагностики и лечения. По этой причине в рамках даже одного объекта проведение процесса стандартизации подходов по оказанию помощи животным достаточно усложнены, не говоря уже о стандартизации в нескольких клиниках.

Для большей части населения различных городов, сеть ветеринарных клиник является возможностью получения качественных услуг в непосредственной близости от дома.
Сеть обладает еще одним преимуществом: цены на товары и услуги здесь обычно ниже, чем предлагают несетевые учреждения в связи с большими скидками от поставщиков.[21]

Сетевые ветеринарные клиники являются клиниками, обладающими едиными стандартами обслуживания клиентов. Обычно все клиники обладают схожим дизайном помещений, общими стандартами обслуживания, стандартизированным оборудованием, в них проводят единую маркетинговую политику. Образование сетей происходит по-разному, на это, как правило, влияют амбиции собственников или руководителей бизнеса.

Главным преимуществом сети является больший финансовый ресурс. Главным недостатком - определенная бюрократическая система, делающая сеть менее гибкой.

Сеть ветеринарных клиник - это работающие в рамках единого начала многопрофильные или специализированные клиники, которые расположены в разных районах города с целью охватить большее число клиентов. Поскольку руководство этими клиниками осуществляется одним человеком, в них существует ряд какие-то определенных субъективных требований, традиций, чем и определены те или иные особенности сети. Важное преимущество сетевых клиник - наличие дружественных, коллегиальных отношений между специалистами.

Каждая клиника выступает в качестве отдельной бизнес-единицы и рассматривается в контексте собственной рентабельности.

Автономность клиники в рамках одной сети определяет только ее специализация. Сеть клиник должна управляться централизованно. Возможно развивать сеть по франчайзингу. В договоре франчайзинга условия ведения бизнеса прописываются достаточно жестким образом: качество услуг, стандарты обслуживания, внешний вид персонала и самих клиник. Если клиника осуществляет автономную работу, то она является независимым учреждением, а не структурной единицей сети. Даже если несколько клиник принадлежат одному человеку, но при этом они названы по-разному, отсутствует унификация во внешнем виде и ценах и идет ориентация по разным сегментам потребителей, то эти учреждения не являются сетью клиник. [33]

С нехваткой квалифицированных кадров тормозится развитие ветеринарных клиник, а это, таким образом, снижает престиж профессии и без того относительно невысокие заработные платы.

Мотивацию и стимулирование персонала осуществляю за счет процента от суммы оказанных услуг. Чем известнее врач, чем выше уровень его квалификации, тем больше владельцы животных стремятся попасть к нему.

В клиниках разработаны алгоритмы по приему животных с теми или иными патологиями.

В соответствии с каждым симптомом, синдромом существует ряд алгоритмов диагностики, разработанных за долгие годы мировой ветеринарной практики. Первая задача врача - постановка точного диагноза, назначение правильного лечения (принятого в рамках мировой практики по каждой конкретной болезни, основываясь на доказательной медицине). Поэтому возникновение ситуации, когда врач может действовать по своему усмотрению, исключена. Врач должен обладать алгоритмами диагностики, знаниями возможных диагнозов (нозологические единицы) и подходами к лечению, которые приняты современным ветеринарным сообществом. В этих рамках и должна осуществлять работа доктора. [14]

Бывает, что врач попадает в ситуацию, когда его знаний недостаточно. Тогда он начинает импровизировать. Конечно, охват всего спектра ветеринарных проблем невозможен для работающего на общем приеме ветврача, поэтому и существуют узкие специализации - для этого врачами самостоятельным образом изучается какой-то определенный раздел ветеринарии.

В основе разработки плана деятельности ветеринарной клиники лежат статистические данные в предыдущем периоде, данные медицинской статистики и планируемый рост. Врач должен стимулироваться только на осуществление качественной работы, а не на количественные показатели. Иначе это начинает прямо противоречить интересам клиента, а в рамках стратегического плана оказывать плохое влияние на бизнес, его имидж и престиж профессии ветврача.

Бренд на рынке ветеринарных услуг играет важную роль так же, как и в других видах бизнеса. Ценность бренда соответствует затратам на повышение качества. Высокое качество - удовлетворение клиента - хороший имидж - высокая привлекательность. [21]

Бренд является не только способом отделения себя от конкурентов, он является уникальной идеей и реализацией бизнеса в рамках того уровня и того качества, которыми притягиваются как клиенты, так и новые сотрудники. Составляется бренда в ветеринарии не только логотипом, слоганом, идеей, а еще и людьми. Сегодня узкие ветеринарные специалисты выступают в качестве самостоятельного бренда. Для новых сотрудников бренд является магнитом, притягивающим к новой корпоративной культуре.

В целом организация ветеринарного обслуживания в ветеринарных клиниках представляет собой процесс решения целого спектра вопросов, который начинается с работы с кадрами и заканчивается технологией приема клиентов в ветеринарной клинике.

3. Материалы и методы исследования

Исследования были проведены в ветеринарной клинике «Вызов», расположенной по адресу: г.Высоковск, Дмитровский район, Московская область.

Собраны статистические данные ветеринарного, бухгалтерского учета и отчетности за 2013 – 2016г.г., а также статистические данные о конкурентной среде.

Методологической основой дипломной работы послужили методы: общие и частные, сравнительно-правовой, системно-правовой методы, метод теоретико-правового прогнозирования, системный анализ исследуемых явлений и результатов.

Для организации совершенствования ветеринарного обслуживания клиники «Вызов», была проанализирована статистика посещений в ветеринарную клинику клиентов со здоровыми животными, с целью профилактики различных заболеваний, с животными для диагностики по подозрению на наличие какого-либо заболевания и с больными животными, для получения квалифицированного лечения. Изучены сильные и слабые стороны в деятельности ветеринарной клиники.

Для определения конкурентной среды в Дмитровском районе и ее влияния на деятельность клиники «Вызов» использовались статистические данные за 2016 год и за предыдущий период.

Проведен анализ и процент проведения плана противоэпизоотических и профилактических мероприятий в Дмитровском районе, была дана оценка

эффективности проведения профилактических противоэпизоотических мероприятий по различным болезням.

Для составления плана диагностических, ветеринарно-профилактических и противоэпизоотических мероприятий в Дмитровском районе, эпизоотическое состояние района по заразным болезням животных было изучено по отчетам ветеринарной службы Дмитровского района за 2013-2016 годы.

Противоэпизоотические мероприятия, выполняемые в клинике, проводятся в соответствии с утверждённым планом профилактических противоэпизоотических мероприятий по Дмитровскому району.

При исследовании экономической эффективности работы клиники нашли применение современные концепции финансового менеджмента.

В качестве основы оптимизации текущей деятельности ветеринарной клиники «Вызов» была использована методика предельного анализа с учетом планируемого роста.

4. Собственные исследования.

4.1. Организационно-экономическая характеристика ветеринарной клиники. Анализ конкурентной среды.

Место нахождения ветеринарной клиники: Московская обл., Дмитровский район, г.Высоковск, ул.Ленина, д.40.

Ветеринарная клиника «Вызов» оказывает услуги круглосуточно без ночных наценок, на современном диагностическом оборудовании.

Врачи ветеринарной клиники «Вызов» гарантируют постановку правильного диагноза и как следствие, назначение грамотной терапии.

Ветеринарные врачи отвечают за качество услуг и несут ответственность за результат лечения, поэтому они ежегодно повышают знания в ведущих ветеринарных клиниках Москвы и Московской области, ближнего и дальнего зарубежья, участвуют в конгрессах и семинарах.

Клиентами ветеринарной клиники являются животные из городов Высоковск, Клин, Солнечногорск, Завидово, Конаково, Волоколамск, Дмитровского, Конаковского, Истринского, Волоколамского района, Твери и Тверской области.

Также в ветеринарной клинике помогают бездомным животным, помогают стерилизовать и кастрировать бездомных животных. С помощью всех желающих осуществляют закупку кормов, ежемесячный ветеринарный осмотр, профилактику и лечение заболеваний собак и кошек, вакцинацию.

Чаще всего за лечением обращаются владельцы кошек, собак.

Следует заметить, что по большей части выбирая клинику, клиенты ориентированы даже в основном не на цену, а на работу персонала и его умение в нахождении общего языка с клиентом. Клиент готов к обслуживанию в более дорогом заведении ради получения соответствующего уровня сервиса и конкретных специалистов. Данные критерии лежат в основе концепции заведения и составляют одно из конкурентных преимуществ помимо широкого спектра услуг.

Конкуренты ветеринарной клиники - это сетевые ветеринарные центры, занимающиеся предоставлением основных и узкопрофильных ветеринарных услуг, небольшие частные клиники и ветеринарные кабинеты, муниципальные ветеринарные учреждения. Преимущество последних -

наличие более низкого уровня цен по причине льготных тарифов по аренде и коммунальным услугам, а также предоставления оборудования за счет бюджетных средств. При этом качество сервиса, как правило, значительным образом уступает в связи с более низкими зарплатами наемных работников. Ветеринарные кабинеты являются уменьшенными копиями ветеринарных клиник, площадь которых составляет около 20 кв. метров. В отличие от клиник ветеринарный кабинет обслуживается меньшим числом врачей и оборудованием для лечения широкого спектра заболеваний. Также является широко распространенной и частная практика вызова врача на дом. Наиболее преуспевающие - это частные клиники, основанные на базе бывших государственных учреждений. Наличием помещения в собственности или госаренде (аренда у федерального предприятия) играется существенная роль в рентабельности клиники.

Сфера деятельности ветеринарной клиники «Вызов» - ветеринария. ООО «Вызов» характеризуется экспертами как компания, принадлежащая к сфере малого бизнеса. Организация представлена единственным помещением, филиалов и дочерних предприятий не имеет. Состоит из двух частей: ветеринарной клиники и зоомагазина (он же и ветеринарная аптека).

Ветеринарная клиника предоставляет клиентам квалифицированную ветеринарную помощь и широкий спектр услуг:

1. Клинический осмотр животного с постановкой предварительного диагноза.
2. Лечебно – профилактические мероприятия:
   - энтеральное введение препаратов;
   - подкожные и внутримышечные инъекции;

- внутривенная инъекция;
- внутрисуставные инъекции;
- новокаиновая блокада;
- инфузионная терапия внутривенная;
- фиксация животного во время проведения систем и манипуляций;
- ректальное и вагинальное введение препаратов;
- постановка очистительных клизм;
- чистка параанальных желез;
- снятие швов и др.

3. Дезинфекция, дезинсекция:
   - обработка против эктопаразитов;
   - обработка дерматомикозов;
   - обработка ушных раковин;
   - дегильминтизация собак и кошек;

4. Вакцинация (с использованием отечественных и зарубежных препаратов).

5. Хирургические операции на конечностях, органах репродуктивной системы, на брюшной стенке, органах брюшной полости, голове, шее.

6. Косметическая хирургия:
   - купирование ушных раковин;
   - купирование хвоста;
   - обезкогтевание кошек;

- стрижка животных гигеническая (удаление колтунов) с премидикацией;
- стрижка когтей;

7. Диагностика и лабораторная деятельность:
   - забор крови;
   - клинический анализ крови;
   - биохимический анализ крови;
   - анализ крови на микрофилярии;
   - анализ крови на пироплазмоз;
   - анализ крови на свертываемость;
   - экспресс-тест на инфекции;
   - соскоб с кожи (грибок, чесоточные клещи);
   - соскоб с кожи (чесотка, грибок, микрофлора);
   - общий анализ мочи;
   - анализ кала на яйца глист;
   - люминисцентная диагностика микроспории с использованием лампы Вуда;

8. УЗИ диагностика с применением современного оборудования.

9. Ультразвуковая чистка зубов.

10. Государственная регистрация животных, оформление ветеринарного паспорта.

11. Груминг: стрижка, мытье собак и кошек.

12. Установка накладных когтей для кошек, защищающих от царапания.

13. Бесплатная кастрация/стерилизация бездомных животных.

14. Вызов ветеринарного врача на дом.

15. Ветеринарная аптека и зоомагазин.

Зоомагазин предлагает большой ассортимент товаров: корма для животных (для кошек, собак, птиц); ветеринарные диеты (использующиеся как составляющая грамотного лечения животных); амуниция (ошейники, поводки, намордники, шлейки); игрушки (большой выбор различных игрушек для собак и кошек); средства для ухода за животными; средства для груминга; лекарственные препараты для животных; витаминные добавки; гигиенические средства (наполнители, лотки и т.д.); места для отдыха и развлечения животных (лежаки, матрасы, игровые комплексы для кошек и т.д.); одежда для животных.

В целях исследования мною были проанализированы сильные и слабые стороны организации, а также ее возможности и угрозы. Результаты представлены в Таблице № 1.

Таблица № 1

SWOT-анализ компании ООО «Вызов»

Сильные стороны	**Слабые стороны**

ВЕТЕРИНАРНАЯ КЛИНИКА	
• опытные специалисты	• недостаточный собственный опыт рекламы и продвижения услуг
• анализ потребностей клиентов, совершенствование предоставляемых услуг	• осуществление деятельности, сопряженной с систематическим риском
• организация обучения и повышения квалификации специалистов	• отсутствие рентгенологического оборудования
• большой опыт работы в ветеринарии	• отсутствие возможности выполнения всех видов анализов
• наличие современной медицинской аппаратуры, техническая оснащенность	
• наличие собственной лаборатории	
ЗООМАГАЗИН	
• широкий ассортимент товаров	• недостаточная площадь склада, не позволяющая закупать заранее большие партии товаров
• наличие склада с запасом товаров	• недостаточный собственный опыт рекламы и продвижения товаров
• постоянный спрос на некоторые виды товаров (корма, наполнители)	• зависимость от поставщиков
Возможности	**Угрозы**
ВЕТЕРИНАРНАЯ КЛИНИКА	
• увеличение числа клиентов	• изменение конкурентной ситуации
• расширение перечня товаров и услуг	
• ухудшение позиций некоторых конкурентов (из-за высоких цен, низкого качества предоставляемых услуг т.д.)	• незастрахованность бизнеса
	• отсутствие инвестиций, спонсоров
	• снижение цен у конкурентов
	• риск при оценке платежеспособности клиентов
ЗООМАГАЗИН	
• расширение ассортимента товаров	• нестабильность поставок
• увеличение числа покупателей	• риск при оценке платежеспособности покупателей
• постоянная потребность покупателей в зоотоварах	• снижение цен у конкурентов
• ухудшение позиций некоторых конкурентов (из-за высоких цен,	

низкого качества товаров и т.д.)	

Что касается сферы деятельности исследуемой в данной работе организации (ветеринарии) в г. Высоковске, она развита на мой взгляд слабо, в городе существует всего только одна ветеринарная клиника «Вызов». А в городе Клин, который находится недалеко, существуют еще несколько частных ветеринарных клиник.

В рассматриваемом мною случае, исследуемая компания имеет таких конкурентов как: три частные ветеринарные клиники находящиеся в г.Клин, первая клиника - «Финикс», вторая – «Гарант» и третья ветеринарная клиника «Фигаро» и еще один конкурент - это Клинская Районная станция по Борьбе с Болезнями Животных расположенная так же в г. Клин.

По моему мнению, доля рынка, занимаемая ООО «Вызов» по отношению к трем конкурентам (среди частных ветеринарных клиник) по состоянию на декабрь 2016 года оценивается как 20%. На Рис.2 представлено соотношение между долями рынка ветеринарных услуг, занимаемых тремя ветеринарными клиниками, находящимися в г. Клин и ветеринарной клиникой «Вызов» находящейся в г.Высоковск.

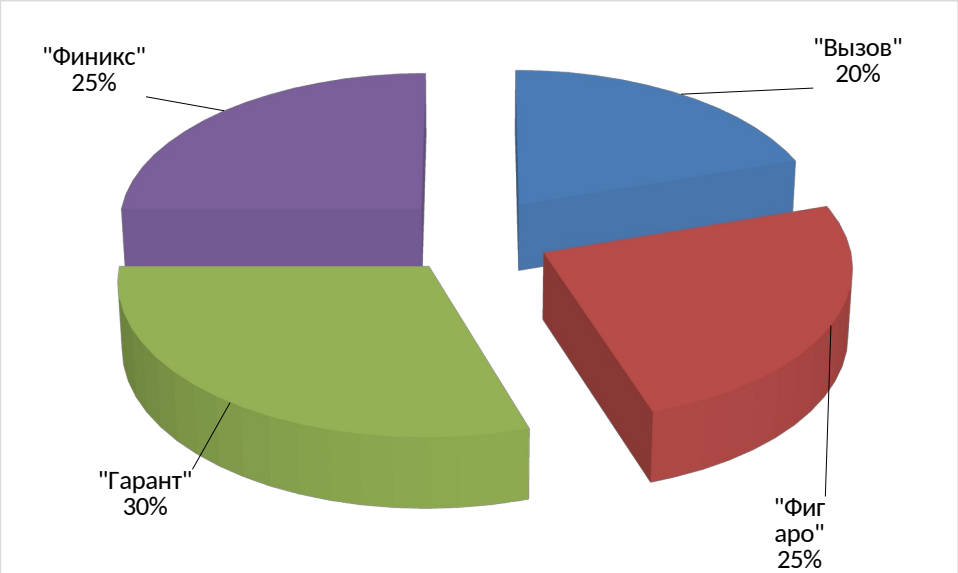


Рис. 2. Соотношение долей рынка, занимаемых ветеринарными клиниками г.Клин и г. Высоковска

Наибольшая доля рынка составляет 30% и принадлежит ветеринарной клинике «Гарант». Долю рынка объемом 25% занимают ветеринарные клиники «Финикс» и «Фигаро» и 20% ООО «Вызов».

Нужно упомянуть географическое расположение клиник. Несмотря на сравнительно небольшие размеры города Высоковска, фактор удаленности ветеринарной клиники от дома клиента играет если не самое главное, то все же большое значение.

Ветеринария имеет дело с ограниченным числом видов домашних животных, среди которых преобладают собаки и кошки. Что касается собак, следует отметить следующее. Несмотря на то, что в последнее время, по словам специалистов ООО «Вызов», наблюдается рост популярности собак декоративных пород, есть множество владельцев, предпочитающих держать дома крупных собак. Довести (или довезти) до ветеринарной клиники крупную собаку намного труднее, чем маленькую, и, в случае подобной

необходимости, территориальное расположение ветеринарной лечебницы оказывается важным. Не всегда животное в состоянии дойти самостоятельно, есть разные обстоятельства, при которых владельцы вынуждены нести собаку на руках, и чем животное больше, тем это сложнее сделать.

Стоит также упомянуть еще один важный аспект. Все чаще наблюдаются случаи избыточного веса и ожирения среди домашних животных, в особенности - среди кошек. По мнению специалистов ООО «Вызов», доля кошек с избыточным весом составляет около 50% от количества всех кошек, попадающих на прием. Так, кошки с избыточным весом часто достигают в весе порядка 10 килограмм, а некоторые 12 килограмм и более. Можно предположить, что нести на руках или в руках (в переноске) таких животных на длительные расстояния может быть затруднительно.

Учитывая вышесказанное, сделаем вывод: чем ближе к клиентам находится клиника, тем лучше.

В Высоковске, в связи с небольшим числом жителей, для потребителей большое значение приобретают рекомендации, отзывы и мнения знакомых, друзей. Кроме того, для владельцев домашних животных значение имеет также опыт общения с тем или иным специалистом. И если в Москве человек, чаще всего, предпочтет пойти к тому ветеринарному врачу, который работает «ближе», то в Высоковске, как правило, при наличии возможности, хозяин выберет хорошо знакомого ему и его питомцу специалиста.

Перейдем к рассмотрению деятельности ООО «Вызов» в настоящее время.

В первую очередь, хотелось бы остановиться на рассмотрении такой детали, как режим работы организации. ООО «Вызов» работает 7 дней в неделю, без выходных (за исключением праздничных дней).

Заслуживает внимания график приема врачей-специалистов. Штат ветеринарной клиники «Вызов» располагает тремя ветеринарными врачами, тремя ветеринарными фельдшерами, директором и заместителем директора. У всех работников имеется высшее или среднее специальное ветеринарное образование, практический опыт работы у врачей - специалистов от 15 лет, у двух ветеринарных фельдшеров - 3 года. Специалисты в клинике имеют квалификацию: терапевт, хирург-онколог, стоматолог; хирург – ортопед; диетолог, ратолог, терапевт-хирург.

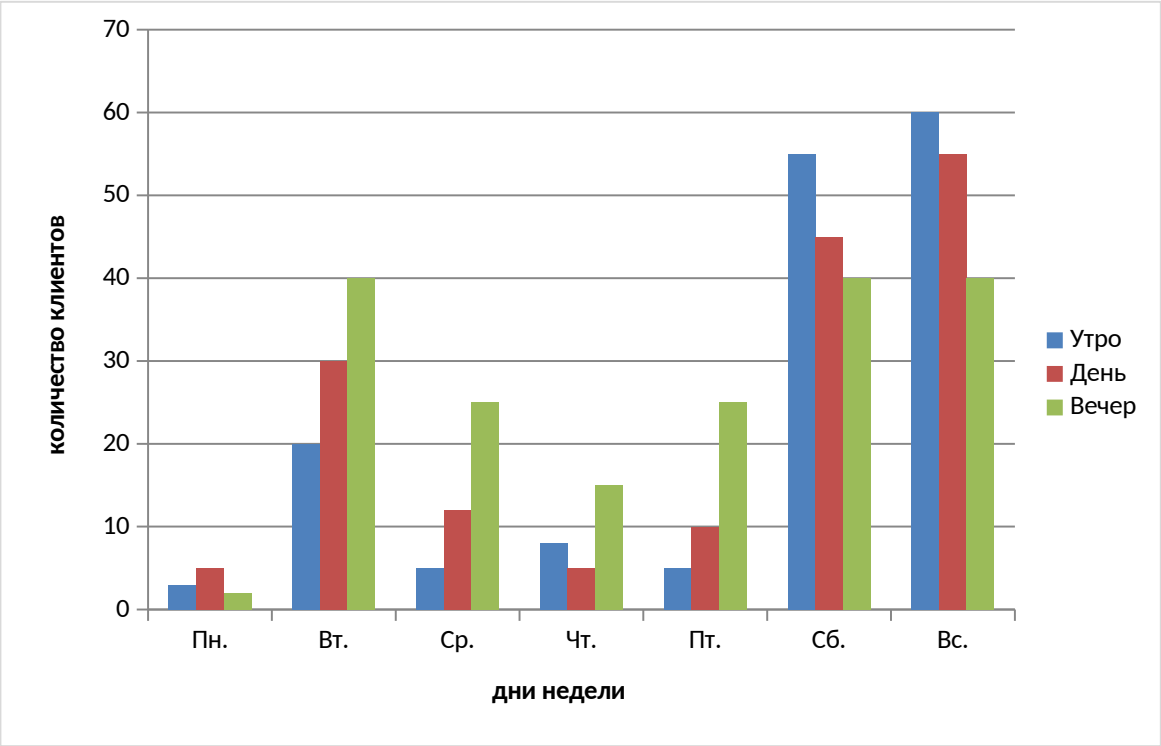
Один из них имеет возможность вести прием только раз в неделю (по совместительству) - в понедельник. Два других врача распределяют между собой оставшиеся приемные дни.

Согласно моим наблюдениям, наименьшее количество посетителей приходится именно на понедельник. Причина, по моему мнению, кроется в том, что клиенты мало знакомы со специалистом, ведущим прием в этот день. Ситуация выглядит следующим образом: те клиенты, которые по каким-либо причинам не имеют желания посещать клинику в понедельник, переносят свой визит на следующие дни. Как итог, мною наблюдалась следующая закономерность: пустой коридор, в связи с небольшим числом посетителей, в понедельник, а в остальные дни (в особенности, во вторник, субботу и воскресенье) в клинике образуются очереди.

Учитывая вышеизложенное, представляется целесообразным составление альтернативного графика приема врачей, учитывающего особенности ежедневного числа посещений ветеринарной клиники.

Согласно результатам наблюдения, имеет место следующая тенденция: количество посетителей является максимальным в вечерние часы работы, утром и днем наблюдается значительно меньшее число посещений.

По результатам данных наблюдений я составила диаграмму посещений по дням недели и часам.



Отмечу также, что часто возникает необходимость продления времени работы врачей, что вызвано рядом причин:

1) Среди ближайших конкурентов (трех частных ветеринарных клиник, и Станции по борьбе с болезнями животных, расположенных в г.Клин), ООО «Вызов» заканчивает свою работу позже на 1—2 часа, а по сравнению с СББЖ намного позже, т.к. график работы станции с 8.30 до 17.00 в будние дни и с 8.30 до 12.00 в субботу, воскресенье – выходной день.

На мой взгляд, при необходимости обратиться за ветеринарной помощью в вечерние часы, клиенты часто выбирают ту клинику, которая закрывается позже остальных;

2) Работающее население, ввиду собственного графика, часто лишено возможности принести свое животное на прием утром или днем;

3) Нередки так называемые экстренные случаи, когда животному требуется неотложная помощь, когда даже несколько часов промедления могут стоить животному жизни. Поэтому, часто врачи задерживаются на приеме допоздна, чтобы оказать помощь в подобных ситуациях (были случаи, что прием заканчивался в час ночи);

В связи с этим, возникает вопрос о возможности пересмотра режима работы. Не в сторону увеличения или уменьшения количества «рабочих» часов, а в сторону «сдвига» рабочего времени. Иными словами, рабочее время будет начинаться позже, и заканчиваться, соответственно, тоже позже. Таким образом, по моему мнению, удастся решить сразу несколько проблем. Во-первых, устранится проблема вечерних очередей, так как посетители будут распределяться более равномерно. Во-вторых, в положительную сторону решится финансовый вопрос: отпадет необходимость оплаты сверхурочных часов работы сотрудников.

Уделим внимание рассмотрению такого важного аспекта, как материально - техническое обеспечение. Ветеринария развивается быстрыми темпами, поэтому для того, чтобы соответствовать современному уровню оказания ветеринарных услуг, необходимо тщательно отслеживать появление технических новшеств, ведь от них напрямую зависят скорость и эффективность диагностики и лечения различных заболеваний. Так, практически нормой для ветеринарных клиник стало иметь в распоряжении

собственный аппарат для ультразвуковой диагностики (УЗИ), личную лабораторию (чтобы иметь возможность оперативно проводить необходимые анализы), свой рентгенологический кабинет (для своевременной диагностики и лечения травм, а также ряда болезней) и т.д. Что касается ООО «Вызов», то в его распоряжении находится современное европейское оборудование, такое как аппарат для проведения УЗИ, приборы для выполнения различных анализов, однако отсутствует рентген, что можно отнести к разряду «угроз» для компании.

Основное диагностическое оборудование используемое для работы в клинике отображено в таблице № 2.

Таблица №2

Основное диагностическое оборудование в клинике

УЗИ-оборудование	**Анализаторы крови**	**Медицинская центрифуга**	**Микроскоп для лабораторных исследований**	**Хирургическое оборудование**	**Стоматологическое оборудование**	**Оборудование для идентификации животных**
	1.Гематологический с сенсорным экраном (включает исследование лейкоцитов, в т.ч. лейкоцитарной формулы), тромбоцитов, гемоглобина, (эритроцитов, в т.ч.скорости оседания	Предназначена для проведения исследований в практике клинической лабораторной диагностики	Предназначен для проведения различных анализов при наблюдении по методу светлого поля в проходящем свете	1.Электрокоагулятор (используется для бескровного рассечения и прижигания тканей переменным током высокой частоты непосредственно в момент	Ветеринарный ультразвуковой скалер (снятие зубного налета и камня)	Чипирование животных: -микрочип (носитель уникального цифрового кода) -сканер (считывает код)

	эритроцитов), ретикулоцитов			надреза)		
УЗИ брюшной полости	2.Биохимичес-кий с сенсорным экраном (включает определение ряда показателей, отражающих состояние белкового, углеводного, липидного и минерального обмена, а также активность некоторых ключевых ферментов сыворотки крови			2.Аппарат искусственной вентиляции легких (работая совместно с кислородным концентрато-ром, позволяет достичь оптимального насыщения крови кислородом)		
УЗИ мочевого пузыря						
УЗИ - почек						
- печени						
-поджелу-дочной железы						
-молочных желез						
-органов малого таза						
УЗИ на дому						

Рассмотрим более подробно зоомагазин. Он расположен по тому же адресу, и в том же помещении, что и ветеринарная клиника «Вызов». За счет этого, основная часть покупателей зоомагазина являются одновременно и клиентами клиники. Тем не менее, есть покупатели, которые приходят целенаправленно, ради зоомагазина. Ассортимент магазина широк: покупателям предлагаются различные категории товаров для животных.

4.2. Правовое регулирование деятельности ветеринарной клиники.

Ветеринарную деятельность регулирует Закон РФ от 14.05.93 № 4979-1 (далее - Закон № 4979-1). В соответствии со статьей 1 Закона № 4979-1 ветеринария - это область научных и практических знаний, которые направлены на то, чтобы предупредить болезни и лечить животных, выпускать полноценные и безопасные продукты животноводства, а также защищать население от заражений, которые передают животные. Занятие данной деятельностью может осуществляться только специалистами, имеющими высшее или средне ветеринарное образование. Индивидуальные предприниматели должны быть зарегистрированы уполномоченным органом исполнительной власти субъекта РФ (ст. 4 Закона № 4979-1).[14]

Предпринимательскую ветеринарную деятельность регулирует Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ (ГК РФ), ветеринарное законодательство РФ, законы РФ «О ветеринарии», «О защите прав потребителей», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», Правила оказания платных услуг, другие нормативные акты Правительства РФ, законодательные и правовые акты субъектов Федерации по вопросам ветеринарии, предпринимательства и др.

Согласно ФЗ от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», ветеринарная клиника «Вызов» зарегистрирована в Федеральной налоговой службе как юридическое лицо и является ООО, обществом с ограниченной

ответственностью. Работа клиники осуществляется на основе Устава предприятия, данных правил обслуживания клиентов, ветеринарного законодательства РФ, закона о защите прав потребителей и других законодательных актов РФ и ее субъектов. [5]

Ветеринарная клиника «Вызов» имеет все необходимые документы для ведения ветеринарной деятельности. Регулярно ведет отчетную документацию. Некоторые из документов представлены в Приложениях 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10.

В соответствии со статьей 8 Закона № 4979-1 в России предусмотрено осуществление государственного надзора, призванного к предупреждению, обнаружению и пресечению нарушений законодательства о ветеринарии. Территориальным отделом государственного ветеринарного надзора Главного управления ветеринарии Московской области осуществляет ряд плановых и внеплановых проверок клиник. Проверки необходимы для: [12]

- принятия и проверки осуществления противоэпизоотических мер с целью предупреждения заразных болезней животных, в том числе общих для человека и животных;
- слежки за соблюдением законодательных требований в ходе проведения организационно-производственных и ветеринарно-профилактических мероприятий, которые проводят предприятия и граждане;

Так, ветеринарную деятельность клиники контролирует государство. Возможно привлечение предпринимателей и должностных лиц организаций, ведущих ее, впрочем, как и любого гражданина, за нарушение законодательства к ответственности государственными ветеринарными инспекторами (ст. 9 Закона № 4979-1).

Правила по оказанию платных ветеринарных услуг утверждает постановление Правительства РФ от 06.08.98 № 898 (далее - Правила). [6]

Платные услуги в ветеринарной клинике «Вызов» оказываются согласно Правил. В эти услуги входит проведение:

- клинических, лечебно-профилактических, ветеринарно-санитарных, терапевтических, хирургических, акушерско-гинекологических, противоэпизоотических процедур;
- активной и пассивной иммунизации, дезинфекции, дезинсекции, дегельминтизации;
- лабораторных исследований;
- исследований и других действий, связанных с продажей, выставками и соревнованиями животных;
- консультаций по диагностике, лечению, профилактике болезней животных и их содержанию;
- эвтаназии;

Прейскурант на оказываемые услуги в клинике представлен в Приложениях 9, 10.

Обязанности потребителя перечислены в пункте 8 Правил.

Граждане обязаны осуществлять:

- предоставление по требованию ветеринара животных для осмотра, немедленное сообщение об их внезапном падеже, массовом заболевании или необычном поведении;
- изоляцию подозрительного животного до прихода ветеринара;
- доставку трупов животных, а также непригодных в пищу продуктов убоя домашнего скота и птиц на санитарные утилизационные заводы или скотомогильники;

- правильное содержание и кормежку подопечных, своевременное обеспечение обязательной профилактики.

Клиники обязаны осуществлять прием заказов только по профильным услугам, предоставляя их на основе договора, карт на абонентское обслуживание или жетонов, талонов, кассовых чеков, квитанций или других документов установленного образца. Следует информировать клиентов, что, если соблюдать их указания или идти навстречу иным зависящим от них обстоятельствам, услуга может быть оказана хуже или займет больше времени (п. 11 Правил). Если в разумный срок на предупреждение не отреагировали, ветеринар вправе расторгнуть договор и потребовать полностью возместить убытки (п. 12 Правил). [4]

Форму оплаты согласуют с клиентом. Стоимость услуг определяет твердая или приблизительная смета. Следует обратить внимание, что, как правило, обычную твердую смету не корректируют (то есть клиника не имеет права повышать тарифы, а клиент понижать), даже если в момент оформления договора не мог быть предусмотрен полный объем работ или расходов (п. 15 Правил). Вместе с тем в случае значительного удорожания на такие категории, как материалы, оборудование или услуги третьих лиц, сумма, предусмотренная твердой сметой, может быть увеличена. Если клиент возражает, клиника имеет право на расторжение договора в судебном порядке.

Выбирая приблизительную смету следует оговаривать те действия, проведение которых может дополнительно понадобиться при процедуре и окажет сильное влияние на стоимость. Клиент в случае несогласия с изменениями, имеет право на расторжение договора, а клиника предъявить требования по оплате уже оказанных услуг.

Индивидуальные предприниматели, которые предполагают ведение ветеринарной деятельности, должны быть зарегистрированы согласно нормативным актам, принятым субъектами РФ. В Московской области Постановление Правительства Московской области от 19.11.2007 г. № 874/41 «О регистрации специалистов в области ветеринарии, занимающихся предпринимательской деятельностью на территории Московской области». Уполномоченный орган – Управление организации обеспечения эпизоотического и ветеринарно-санитарного благополучия Главного управления ветеринарии Московской области. [7]

С этой целью необходимо представление:

- заявления;
- копии свидетельства о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
- копий документов, которые подтверждают профессиональную квалификацию;
- фотографии 3 х 4 см;
- паспорта, а при подаче документов другим лицом - доверенности, оформленной в установленном порядке.

В заявлении должен быть указан перечень ветеринарных услуг, которые будут оказываться. Полный перечень утверждает приказ председателя Комитета ветеринарии г. Москвы от 12.12.2006 № 69.

Свидетельство о регистрации можно получить через пять дней.

Предпринимателя регистрируют не более чем на пять лет, но по его заявлению срок может быть продлен.

При оказании ветеринарных услуг, может быть применена упрощенная система - их нет среди видов деятельности, при которых запрещается такой

режим налогообложения. Конечно, необходимо соблюдение ограничений, приведенных в статье 346.12 и 346.13 НК РФ. Однако стоит учитывать, что можно попасть на режим уплаты ЕНВД (подп. 2 п. 2 ст. 346.26 НК РФ). [25]

Налогоплательщики не вправе осуществить переход на УСН, если они осуществляют деятельность, указанную в пункте 3 статьи 346.12 НК РФ.

Если в городе или ином населенном пункте деятельность облагается ЕНВД, перечисление данного налога обязательно (п. 1 ст. 346.26 НК РФ). Так, в случае соответствующего распоряжения местных властей ветеринарные организации вынуждены будут прекратить деятельность по упрощенной системы и перейти на уплату ЕНВД. Индивидуальные предприниматели могут этого избежать в случае приобретения патента (подп. 3 п. 2.2 ст. 346.26 НК РФ). Но только если патентную «упрощенку» предусматривает их регион (подп. 58 п. 2 и п. 3 ст. 346.25.1 НК РФ) и выполняются условия, которые устанавливают пункты 2.1 и 2.2 ст. 346.25.1 НК РФ. [25]

В основном клиенты ветеринарных клиник осуществляют оплату наличными. В соответствии с пунктом 1 статьи 2 Федерального закона от 22.05.2003 № 54-ФЗ при расчетах за работы и услуги наличностью или по платежным картам необходимо наличие кассового аппарата. Тем не менее, при приеме денег от граждан, допускают вместо ККТ использование бланков строгой отчетности (п. 2 ст. 2 Закона № 54-ФЗ). [12]

Так утверждает Минфин в информационном письме от 22.08.2008.

Форму квитанции на оплату ветеринарных услуг утвердил приказ Минфина России от 09.04.2008 №39н и она является действительной, хоть и появилась раньше, чем начал действовать Порядок осуществления наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без

применения ККТ, который ввело постановление Правительства РФ от 06.05.2008 № 359.

При обслуживании не населения, а организаций или индивидуальных предпринимателей, клиника обязана осуществлять пробивку кассовых чеков, даже если для частных лиц предусмотрено заполнение бланков строгой отчетности.

Для ветеринарной деятельности предусмотрены общие правила по учету доходов, принятых в рамках упрощенной системы налогообложения. К налоговой базе относится выручка от продаж и внереализационные доходы, которые определяют статьи 249 и 250 НК РФ (п. 1 ст. 346.15 НК РФ). Поступления, которые указаны в статье 251 НК РФ (подп. 1 п. 1.1 ст. 346.15 НК РФ), а также доходы, которые облагаются налогом на прибыль и НДФЛ (подп. 2 и 3п. 1.1 ст. 346.15 НК РФ), не должны отражаться в налоговой базе. [25]

В соответствии с кассовым методом, используемым в ходе упрощенной системы, доходы образуются в день, когда налогоплательщиком получаются деньги на свой банковский счет или в кассу либо задолженность перед ним погашают иными способами (п. 1 ст. 346.17 НК РФ). Значит, и ветеринарными учреждениями должны отражаться доходы сразу после внесения оплаты, даже аванса.

Ветеринарная клиника нуждается в средствах для оказания врачебной помощи, поэтому осуществляется покупка лекарственных и гигиенических препаратов, предметов ухода за больными животными и др.

Налоговая база при упрощенной системе может быть снижена на материальные расходы (подп. 5 п. 1 ст. 346.16 НК РФ), состав которых приводит статья 254 НК РФ. В подпункте 1 пункта 1 указывается стоимость

сырья и материалов, которые используются в ходе оказания услуг. Значит, затраты по лекарствам, медицинским препаратам, шприцам, бинтам, пеленкам и другим медикаментам списываются сразу после того, как покупка была оплачена (подп. 1 п. 2 ст. 346.17 НК РФ). [25]

Врачи, фельдшеры и санитары, работающие в ветеринарных клиниках, должны получить бесплатно:

- халат хлопчатобумажный или комплект для защиты от вредных биологических факторов - 1 шт.;
- фартук прорезиненный - 1 шт. на два года;
- безрукавку утепленную - 1 шт. на два года;
- сапоги резиновые - 1 пара на два года;
- перчатки резиновые - 4 пары.

В закрытый перечень пункта 1 статьи 346.16 НК РФ вносятся материальные расходы (подп. 5), а их состав раскрывает статья 254 НК РФ, в которой указывается стоимость защитных средств, которые предусматривает законодательство (подп. 3 п. 1). Значит, после того, как они оплачены и переданы персоналу, затраты могут быть списаны.

См. пункт 24 Типовых норм бесплатной выдачи специальной одежды, обуви и других средств индивидуальной защиты, утвержденных приказом Минздравсоцразвития России от 12.08.2008 № 416н.[25]

Спецодежда – это не собственность сотрудников, поэтому, при получении вещи, сотрудники не получают дополнительный доход. Значит, удерживание НДФЛ не предусмотрено. А начисление пенсионных взносов, осуществляется по той же базе, что и ЕСН, который облагает вознаграждения физических лиц в соответствии с трудовыми, гражданско-правовыми и авторскими договорами (п. 1 ст. 236 НК РФ). Средства индивидуальной

защиты – это не вознаграждение. Так, на их стоимость начисление пенсионных взносов не осуществляется. Взносы на случай травматизма и профессиональных заболеваний тоже не предусмотрены, только уже на другом основании (п. 11 Перечня выплат, на которые не начисляются страховые взносы в ФСС РФ, утвержденного постановлением Правительства РФ от 07.07.99 № 765).

Конституция РФ будучи основным документом страны обладает наивысшей юридической силой, осуществляет гарантию единства экономического производства, свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции и свободу экономической деятельности. В РФ признают и защищают частную, государственную, муниципальную и иные формы собственности. Каждый имеет право на организацию своего дела и занятие предпринимательской деятельностью, которую не запрещает закон (ст. 34 КРФ). [1]

Гражданским кодексом РФ определяется: правовое положение граждан, в том числе ветеринарных специалистов; правовой режим имущества, в том числе ветеринарного; основные положения о договорах, обязательствах, сделках, аренде, банковской деятельности в сфере бизнеса вообще, в том числе и в ветеринарном предпринимательстве. [2]

В основе гражданского законодательства РФ лежит признание равенства участников, неприкосновенность собственности, свобода договора, судебная защита гражданских прав.

Статистическая ветеринарная отчетность предназначена для отражения состояния заболеваемости животных и другой деятельности ветеринарной службы, ветеринарная отчетность составляется в строгом соответствии с инструкцией Министерства сельского хозяйства РФ. Ветеринарные отчеты

составляют на основе первичной регистрации и последующего обобщения данных о заболеваниях и падеже животных, диагностических исследованиях, профилактических, лечебных и ветеринарно-санитарных мероприятиях. [11]

4.3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ветеринарной клиники. Ветеринарные затраты на проведение ветеринарных мероприятий.

Основные финансовые результаты деятельности компании ООО «Вызов» за 2013 – 2015 гг. представлены в таблице № 3.

Таблица № 3

Основные финансовые результаты деятельности ООО «Вызов»

Показатели	Обозначение	Значение показателей				
		2013 г.	2014 г.		2015 г.	
		Абс. величина, тыс. руб.	Абс. величина, тыс. руб.	Темп роста, %	Абс. величина, тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка (нетто)	В	12412	14254	115	16845	118
Себестоимость	С	8998	10450	116	12659	121
Валовая прибыль	-	3414	3804	111	4186	110
Коммерческие расходы	КР	200	210	105	210	100
Управленческие расходы	УР	50	85	170	65	76
Прибыль от продаж	ПП	3164	3509	111	3911	111
Сальдо прочих доходов и расходов	-	20	30	150	28	93
Прибыль до налогообложения	ПН	3184	3539	111	3939	111
Налог при УСН (15% от разницы между доходами и расходами)	-	478	531	111	591	111
Чистая прибыль	ЧП	2706	3011	111	3348	111

отчетного периода						

Из таблицы №3 следует, что выручка ООО «Вызов» в 2014 году увеличилась на 1.842 руб. или на 15% по сравнению с 2013годом. В 2015 году рост выручки составил 2.591 руб. или 18% по сравнению с 2014 годом.

Наблюдается увеличение себестоимости на 1.452 руб. или 16% в 2014 году и рост на 2.209 руб. или 20% в 2015 году.

Полученные данные свидетельствуют, что темп роста валовой прибыли компании ООО «Вызов» снижается. В 2014 году он составил 11%, а в 2015 году – 10%.

Прибыль от оказания услуг и продаж зоотоваров ООО «Вызов» за исследуемый период имеет ярко выраженную тенденцию к росту. Так, в 2013 году она составила 3.164 руб., в 2014 году – 3.509 руб., в 2015 году – 3.911 руб. Чистая прибыль увеличилась в 2014 году на 305 руб. или на 11%, а в 2015 году – на 337 руб. или на 11%.

На основании анализа финансовых результатов деятельности ООО «Вызов», можно сделать вывод, что на протяжении анализируемого периода финансовые результаты растут, положительным является пусть незначительное, но все же увеличение темпа роста чистой прибыли на конец анализируемого периода.

Основные технико-экономические показатели деятельности компании ООО «Вызов» за 2013 – 2015 гг. представлены в таблице № 4.

Таблица № 4

Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Вызов»

Показатели	Обоз.	Ед. изм.	Источник данных или формула расчета	Значение показателей					
				2013 г.	2014 г.		2015 г.		
				Абс. вел.	Абс. вел.	Темп роста, %	Рас-чет	Абс. вел.	Темп рос-та, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Валюта баланса	ВБ	тыс. руб.	ф.1 стр.300	6486	7771	119,81	-	8791	113,13
Внеоборот-ные активы	ВА	тыс. руб.	ф.1 стр.190	680	754	110,88	-	856	113,53
Оборотные активы	ОА	тыс. руб.	ф.1 стр.290	5806	7017	120,86	-	7935	113,08
Краткосро-ные обязательст-ва	КО	тыс. руб.	ф.1 стр.690	3486	4671	133.99	-	5491	117.55
Денежные средства	ДС	тыс. руб.	ф.1 стр.260	120	155	129,17	-	210	135,48
Дебиторская задолжен-ность	ДЗ	тыс. руб.	ф.1 стр.240	120	155	129,17	-	163	105,16
Расходы будущих периодов	РБП	тыс. руб.	ф.1 стр.216	51	56	109,80	-	63	112,50
Краткосроч-ные финансовые вложения	КФВ	тыс. руб.	ф.1 стр.250	25	50	200,00	-	55	110,00
Собствен-ные средства	СС	тыс. руб.	ф.1 стр.490	3000	3100	103,33	-	3300	106,45
Заемные средства	ЗС	тыс. руб.	ф.1 стр.590+690	3486	4671	133,99	-	5491	117,56
Среднегодо-вая величина собствен-ного капитала	СК	тыс. руб.	0,5* (СКн+СКк)		3050		0,5* (3100 +3300)	3200	104,92
Среднегодо-вая стоимость активов	А	тыс. руб.	0,5* (Ан+ Ак)		7128,5		0,5* (7771 +8791)	8281	116,17
Среднегодо-вая стоимость оборотных активов	ОА	тыс. руб.	0,5* (ОАн+Оак)		6411,5		0,5*(7017 +7935)	7476	116,60
Среднегодо-вая первоначаль-ная стоимость основных средств	ОС	тыс. руб.	0,5* (ОСн+Оск)		717		0,5*(754+ 856)	805	112,27

Среднесписочная численность работников	Ч	чел.		12	12	100,00		14	116,67
Среднемесячная заработная плата одного работника	ЗП	тыс. руб./мес.		25,12	27,33	108,80		29,58	108,23
Выручка в ценах базисного 2013 года	Вб	тыс. руб.		12412	13000	104,74		14011	107,78
Фондоотдача	ФО	руб./руб.	В/ОС		18,13			17,40	96,00
Среднегодовая выработка на одного работника	ВР	тыс. руб./чел.	В/Ч	1034,33	1083,33	104,74		1000,79	92,38
Прибыль от оказания услуг и продаж зоотоваров на рубль основных фондов	ППф	руб./руб.	ПП/ОС		4,89			4,86	99,27
Прибыль от оказания услуг и продаж зоотоваров на рубль зарплаты	ППз	руб./руб.	ПП / (Ч*ЗП*12)	0,87	0,89	101,94		0,79	88,27
Прибыль от оказания услуг и продаж зоотоваров на одного работника	ППр	тыс. руб./чел.	ПП/Ч	263,67	292,42	110,90		279,36	95,53

Анализ данных таблицы № 4 позволяет сделать следующие выводы:

В анализируемом периоде наблюдается тенденция к росту валюты баланса, так в 2014 году она увеличилась на 19,81%, а в 2015 году – на 13,13%.

Величина внеоборотных активов возросла в 2014 году на 10,88%, а в

2015 году – на 13,53%.

В то же время оборотные активы увеличились в 2014 году на 20,86%, а в 2015 году – на 13,08%.

Сумма краткосрочных обязательств возросла, так в 2014 году она увеличилась на 33,99%, а в 2015 году - на 17,56%.

В структуре капитала компании возрастает доля заемных средств, темп роста заемных средств на протяжении анализируемого периода выше темпов роста собственного капитала, что говорит о повышении финансовой зависимости компании.

Среднегодовая выработка на одного работника в 2013 году составила 1034,33 тыс. руб./чел., в 2014 году - 1083,33 тыс. руб./чел, в 2015 году - 1000,79 тыс. руб./чел. В 2014 году произошло увеличение показателя на 4,74%, а в 2015 году показатель снизился на 7,62%.

В то же время средняя заработная плата работника за месяц составила в 2013 году - 25,12 тыс. руб., в 2014 году - 27,33 тыс. руб., в 2015 году - 29,58 тыс. руб. Среднемесячная заработная плата обнаруживает тенденцию к росту: в 2014 году наблюдается увеличение среднемесячной заработной платы на 8,80%, в 2015 году - на 8,23%. Темпы роста среднегодовой выработки в 2014-2015 гг. ниже темпов роста заработной платы в 2015 году, что свидетельствует о снижении эффективности использования трудовых ресурсов предприятия в данный период. Заработная плата у работников клиники зависит от стажа и опыта работы, состоит она из оклада и процента от выручки оказанных услуг.

Снижение показателей фондоотдачи и прибыли от оказания услуг и продаж зоотоваров на рубль основных фондов свидетельствуют о снижении эффективности использования основных средств компании в анализируемом

периоде.

Для оценки финансового состояния ООО «Вызов» рассчитаем финансовые показатели (табл. 5).

Таблица № 5

Финансовые показатели ООО «Вызов»

Показатели	Единица измерения	Формула расчета	Нормативное значение	Фактическое значение		
				2013г.	2014г.	2015г.
1	2	3	4	5	6	7
Текущая ликвидность (общий коэффициент покрытия)	-	$К_{ТЛ}=\frac{ОА-РБП}{КО}$	2	1,64	1,49	1,43
Промежуточная (срочная) ликвидность	-	$К_{ПЛ}=\frac{ДС+КФВ+ДЗ}{КО}$	0,7-0,8	0,01	0,01	0,02
Абсолютная ликвидность	-	$К_{АЛ}=\frac{ДС}{КО}$	0,2	0,03	0,03	0,04
Соотношение собственных и заемных средств	-	$К_{Ф}=\frac{СС}{ЗС}$	<1	0,86	0,66	0,60
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	-	$К=\frac{ДЗ}{КО}$		0,03	0,03	0,03
Коэффициент автономии	-	$К_{А}=\frac{СС}{ВБ}$	0,5	0,46	0,40	0,38
Коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами	-	$К_{О}=\frac{СС+ДО-ВА}{ОА}$		0,74	0,62	0,56
Рентабельность активов по прибыли от оказания услуг и продаж зоотоваров	%	$РА_{ПП}=\frac{ПП*100}{\overline{А}}$			49,22	47,23
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения	%	$РА_{ПН}=\frac{ПН*100}{\overline{А}}$			49,65	47,57
Рентабельность оборотных активов	%	$РОА_{ПН}=\frac{ПН*100}{\overline{ОА}}$			55,20	52,69

по прибыли до налогообложения						
Рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения	%	$РСК_{ПН}=\frac{ПН*100}{СК}$			116,03	123,09
Рентабельность продукции по прибыли от оказания услуг и продаж зоотоваров	%	$РП_{ПП}=\frac{ПП*100}{С}$		35,16	33,58	30,90
Рентабельность расходов по обычным видам деятельности по прибыли от оказания услуг и продаж зоотоваров	%	$РР_{ПП}=\frac{ПП*100}{С+КР+УР}$		34,21	32,66	30,24
Рентабельность продаж по прибыли от оказания услуг и продаж зоотоваров	%	$РВ_{ПП}=\frac{ПП*100}{В}$		25,49	24,62	23,22
Оборачиваемость активов	-	$КО_{А}=\frac{В}{А}$			2,00	2,03
Оборачиваемость оборотных активов	-	$КО_{ОА}=\frac{В}{ОА}$			2,22	2,25

Данные таблицы №5 показывают:

Платежеспособность предприятия характеризуется показателями ликвидности компании. Коэффициент абсолютной ликвидности ($К_{ал}$) равен отношению величины наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. Из расчетных значений коэффициента абсолютной ликвидности следует, что компания ООО «Вызов» в 2013-2015 годах не является платежеспособной (полученные значения коэффициента абсолютной ликвидности не соответствуют нормативу на протяжении всего анализируемого периода), к тому же, в конце анализируемого периода его платежеспособность снижается. Коэффициент критической ликвидности ($К_{кл}$) характеризует платежные возможности

предприятия при условии погашения дебиторской задолженности. Даже при условии своевременных расчетов с покупателями и заказчиками платежные возможности анализируемого предприятия малы: коэффициент критической ликвидности не соответствует критериальному значению 0,7-0,8. Коэффициент текущей ликвидности ($К_{тл}$) представляет собой отношение стоимости оборотных средств предприятия к величине его краткосрочных обязательств. Из расчетных данных можно сделать вывод, что нормативному значению, равному 2, коэффициент текущей ликвидности ООО «Вызов» не соответствовал на протяжении всего анализируемого периода. Анализ динамики показателя свидетельствует, что предприятие даже при условии своевременного расчета с дебиторами, благоприятной конъюнктуре рынка, в перспективе не сможет существенно повысить свою ликвидность.

Таким образом, ООО «Вызов» в течение анализируемого периода имеет невысокую платежеспособность и недостаточно ликвидно.

Анализ показателей рентабельности ООО «Вызов» свидетельствует о достаточно высоких показателях прибыльности предприятия. Однако, в анализируемом периоде все показатели рентабельности показали отрицательную динамику, кроме рентабельности собственного капитала (рост со 116,23% до 123,09%):

Рентабельность активов по прибыли от оказания услуг и продаж зоотоваров сократилась с 49,22% в 2014 году до 47,23% в 2015 году.

Рентабельность активов по прибыли до налогообложения упала с 49,65% в 2014 году до 47,57% в 2015 году.

Рентабельность оборотных активов по прибыли до налогообложения сократилась с 55,20% до 52,69% в 2015 году.

Рентабельность продукции по прибыли от оказания услуг и продаж

зоотоваров сократилась с 25,49% в 2013 году до 23,22% в 2015 году.

Общая рентабельности ООО «Вызов» снижается.

Таким образом, на основе анализа финансовых результатов деятельности предприятия можно сделать вывод о снижении эффективности деятельности в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

На основании анализа относительных показателей финансовой устойчивости предприятия (коэффициент соотношения собственных и заемных средств, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, коэффициент автономии, коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами) за анализируемый период, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия ООО «Вызов» снижается.

Показатели оборачиваемости компании ООО «Вызов» в рассматриваемом периоде увеличились, но незначительно, оборачиваемость активов с 2 до 2,03 оборотов, а оборачиваемость оборотных активов - с 2,22 до 2,25 оборотов в год.

Таким образом, деятельность компании ООО «Вызов» за период 2013 - 2015 гг. характеризуется ростом выручки, ростом прибыли от оказания услуг и продаж зоотоваров и ускорением оборачиваемости товаров. Однако есть и негативные моменты - снижение показателей рентабельности, снижение эффективности использования основных ресурсов - трудовых ресурсов и основных средств. Анализ также показал, что платежные возможности анализируемого предприятия малы, а финансовая устойчивость предприятия ООО «Вызов» снижается.

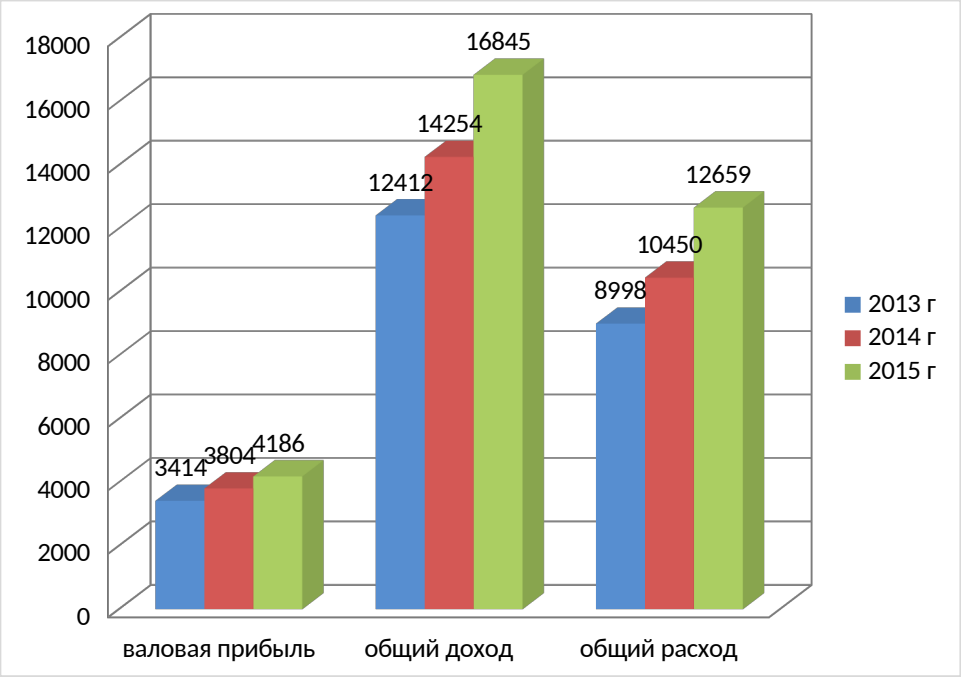


Рис. 3. Анализ соотношения доходов, расходов и прибыли

Можно сделать вывод о том, что ежегодно осуществляется рост общего доход, а также прибыли от работы ветеринарной клиники, что является хорошим показателем и указывают на наличие спроса на услуги клиники в г. Высоковск.

Прейскурант стоимости услуг, которые применяет клиника с 1 марта 2014 года практически не **отличается** от государственных расценок. (Приложение 8, 9).

В ветеринарной клинике «Вызов» автором был проведен анализ по наиболее часто встречающимся заболеваниям у животных, которых приводят на прием. Наиболее часто встречается у животных (собак и кошек) различная степень ожирения, различные патологии репродуктивных органов и патологические роды.

Рассмотрим такую патологию как патологические роды.

Строением таза мелких животных благоприятствуется родовой акт, поэтому плоды по его каналу проходят достаточно легко. Родовспоможение у мелких животных характеризует ряд особенностей. К примеру, если конечности плода согнуты в плечевом поясе (в случае головного придлежания) или в тазобедренных суставах, свиньи, собаки, кошки и крольчихи не нуждаются в акушерской помощи, потому как для этих животных указанные членорасположения нормальны. Не имеет значения и позиция плода, поскольку они могут быть выведены в любой позиции. [19]

Голова плода плотоядных является наиболее крупным его сегментом. Однако головки щенков и котят полностью не окостеневают и могут уменьшиться в объеме при прохождении канала таза вследствие смещения костей черепа по линии швов.

С учетом даже таких благоприятных анатомо-топографических условий для родового акта, практическим ветеринарным врачам приходится сталкиваться с трудным родовспоможением у собак намного чаще, чем у животных других видов по причине несоответствия размеров плода и таза матери. Эти затруднения являются результатом межпородного скрещивания. Представители каждой породы обладают своими анатомо–топографическими особенностями структуры костяка вообще и таза в частности. Так, доги обладают квадратной головой, тазовым кольцом, по форме напоминаюшим квадрат, а бульдоги с их круглой головой, имеют таз в форме овала, его поперечные диаметры иногда могут превышать вертикальный диаметр, таз фокстерьеров – сплюснутый с боков овал. Отсюда с трудными родами обычно сталкиваются самки, осемененные самцами другой породы. [19]

Трудные роды так же возникают по причине слабых схваток и потугов, узости родовых путей, крупного плода, неправильного членорасположения и положения плода. Прогноз зависит от того, насколько оперативна техника и вид животного. Для производства операции необходимо наличие соответствующих условий. У кошки, собаки и свиньи исход в большинстве случаев благоприятный.

Рассмотрим кесарево сечение у суки бульдога по причине узости таза.

Животное фиксируется в спинном положении на операционном столе. Обезболивание – инфильтрационное по линии разреза, 0,5 % раствором новокаина. Готовится операционное поле и обрабатываются руки акушера. Разрез делается по белой линии, которая начинается непосредственно позади пупка, и ведется каудально на 8…20 см, в зависимости от размеров животного.

При вскрытии брюшной полости, извлекается рог матки и делается продольный разрез по большой кривизне. Плоды удаляются вместе с плодными оболочками. Плоды в плодных оболочках сразу же передаются для обработки ассистенту. В его обязанности входит быстро разорвать плодные оболочки, обтереть лицевую часть головы, рот и освободить рот от слизи, тщательно высушить кожу салфетками, перевязать пуповину, если необходимо, применить искусственное дыхание. Особенно благотворно на новорожденных может действовать тепло: они помещаются в термостат или, укутанные марлевыми салфетками и ватой, обкладываются грелками. После освобождения матки от плодов в ее полость вводятся бактериостатические и бактерицидные средства. Рана матки закрывается двухэтажным швом, как и у других животных. В брюшную полость вводятся антибиотики в растворе новокаина. Края брюшины вместе с апоневрозами мышц соединяются при

помощи скорняжного шва с использованием у молодого животного кетгута № 2…4, у старого - узлового (шелковые нитки № 3…4). На края кожной раны накладывается узловой шов (шелковые нитки № 3…5). Кожный шов закрывает ватно-коллоидная наклейка, поверх накладывается попон из мягкой ткани.

Таблица № 6 отображает примерную сумму лечения – операция кесарево сечение с применением хирургического шелка.

Таблица №6

Ветеринарные затраты на проведение ветеринарного мероприятия

№	Наименование препаратов	Стоимость лечения, руб.	Дни лечения	Сумма
1.	Новокаин, 0,25-0,5 % раствор	45	1	45
2.	Раствор йода	10	1	10
3.	Йодоформколлоидная повязка	2500	1	2500
4.	5…10%-й спиртовой раствор фурациллина 1:5000	40	8	320
5.	Антибиотики	170	7	1190
6.	Шелк хирургический	320	1	320
7.	Вата, спиртовые тампоны	150	1	150
8.	Бинты	11	8	88

Исходя из данных таблицы № 6, на курс лечения животного было затрачено 4623руб.

4.4. Эпизоотическое состояние зоны обслуживания и характеристика по незаразным болезням.

Рассмотрим эпизоотическое состояние зоны обслуживания населенных пунктов Дмитровского района и противоэпизоотические мероприятия в них.

Как видим, вакцинация против бешенства имеет положительный результат, о чем свидетельствуют сведения о малочисленных случаях заражения бешенством начиная с 2013 г. В 2013 году в Дмитровском районе был зафиксирован один случай заражения бешенством, им оказалась заражена домашняя кошка, с начала 2014 г. также был зафиксирован один случай заражения бешенством, но уже у дикой лисицы, в 2016 г. было зафиксировано 6 случаев бешенства животных в Дмитровском районе: у 2-ух лисиц, 2-ух енотовидных собак, 1-го барсука и у 1-й телки заболевшей бешенством в одном из агрохозяйств района, то же самое можно сказать об обработке против эндопаразитов, количество обработанных намного выше, чем выявленных, так как практикуется профилактическая дегельминтизация животных перед вакцинацией.

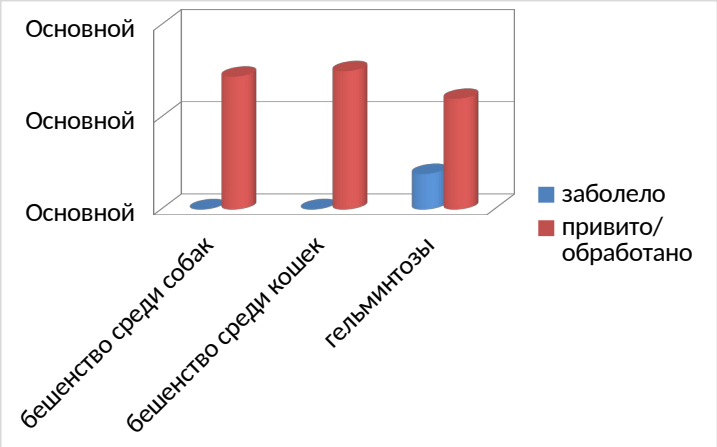


Рис. 4. Анализ противоэпизоотических мероприятий при бешенстве и гельминтозах за 2016 г.

В таблице №7 представлен план профилактических и противоэпизоотических мероприятий на 2016 год.

Таблица № 7

План профилактических и противоэпизоотических мероприятий ООО «Вызов» на 2016 год

Наименование мероприятий	Общее кол-во животных	В том числе поквартально			
		1	2	3	4
Диагностические исследования:					
Исследование шерсти под микроскопом на трихофитию	340	40	70	140	90
Профилактические прививки:					
Вакцинация против трихофитии кошек	175	35	53	60	27
Собак	135	28	45	42	20
Грызунов (морские свинки, крысы, хомяки, кролики)					
Вакцинация против бешенства	300	55	75	85	85
Вакцинация против чумы собак	260	-	180	80	-
Вакцинация против парвовирусного энтерита собак	250	65	95	50	40
Вакцинация против вирусного гепатита собак	250	65	95	50	40
Вакцинация против аденовируса собак	250	65	95	50	40
Вакцинация против лептоспироза	250	65	95	50	40
Вакцинация против панлейкопинии кошек	250	65	95	50	40
Вакцинация против хламидиоза кошек	280	75	105	65	35
Вакцинация против кальцивирусной инфекции кошек	280	75	105	65	35
Вакцинация кошек против ринотрахеита	280	75	105	65	35
Лечебно-профилактические обработки	280	75	105	65	35
Дегельминтизация против трематод и цестод	860	190	250	350	70
Обработка против кровепаразитарных болезней	1200	160	380	470	190

Обработка животных против блох и клещей	1200	160	380	470	190

Противоэпизоотические мероприятия, выполняемые в клинике, проводятся в соответствии с утверждённым планом профилактических противоэпизоотических мероприятий по Дмитровскому району.

В таблице №8 представлен план по профилактике незаразных болезней на 2016год.

Таблица№ 8

План по профилактике незаразных болезней в ООО «Вызов» на 2016год

Мероприятия	**Кварталы**				**Выполнено за год**
	1	**2**	**3**	**4**	
1. Клинический осмотр	200	580	400	320	1500
2. Гинекологическая диспансеризация самок мелких животных	56	46	64	34	200
3. Диспансеризация животных с сердечной патологией	25	25	30	35	115
4. Диспансеризация животных с патологией в нервной системе	40	30	25	20	115
5. Диспансеризация животных с патологией в желудочно-кишечном тракте	65	85	90	60	300
6. Диспансеризация животных с патологией в мочевой системе	30	50	45	25	150
7. Консультации владельцев животных по кормлению диетическими и лечебными кормами	80	60	40	70	250
8. Применение витаминов и микроэлементов	40	25	55	20	140

Исполненные и правильно оформленные документы группируются в строгом соответствии с номенклатурой дел ветеринарным специалистом, ответственным за ведение делопроизводства. Хранение дел организовано так,

чтобы была обеспечена полная сохранность документов и их доступность. [17]

4.5. Рекомендации по совершенствованию ветеринарного обслуживания клиники «Вызов».

Рассмотрим направления совершенствования ветеринарного обслуживания.

Для совершенствования организации ветеринарного обслуживания клиники ООО «Вызов» необходимо разработать рекомендации, в которых были бы учтены сильные стороны организации, а также устранены слабые стороны в организации ветеринарного обслуживания:

1. Для организации более эффективного ветеринарного обслуживания необходимо рассмотрение возможности по открытию филиалов ветеринарной клиники «Вызов».

2. Предоставление возможности постоянного повышения профессионального и личностного уровня персонала благодаря с расширением ветеринарной клиники «Вызов». Это позволит персоналу осуществить приобретение новых знаний и навыков, принятие на себя большей ответственности, продвижение по службе, организацию работы других сотрудников. В целом работники получать возможность развития вместе с клиникой «Вызов». При динамичном развитии, происходит более

легкая мотивация труда и удерживание ценных сотрудников, поскольку такой обстановкой оказывается влияние на снижение стресса, вызванного кадровыми перемещениями.

3. Развитие специализаций врачей клиники «Вызов». Является сложным приобретение по-настоящему глубокого опыта и квалификации по тем или иным специальностям на практическом материале, который накапливается в небольшой клинике. Так, с расширением клиники «Вызов» персонал сможет приобрести необходимые знания и практический опыт для будущей работы по той или иной специальности, а это, в свою очередь, будет полезным не только с медицинской точки зрения, но и с точки зрения укрепления бизнеса, привлечения, мотивирования и сохранения квалифицированных кадров.

Также происходит повышение экономической эффективности деятельности клиники. Как правило, затраты, которые связаны с деятельностью ветеринарной клиники «Вызов», в основном постоянны, при этом доля затрат на оплату труда и материальные затраты (обусловленные использованием оборудования и материалов), а также управленческие расходы и выручка составляют не менее 60 процентов. Финансовые изменения, которые являются результатом расширения бизнеса, для которого является характерной такая структура затрат (увеличение числа клиентов, пациентов), выражаются в размывании постоянных затрат.

Так, самые крупные ветеринарные клиники «Вызов», если они управляются на должном уровне, - наиболее прибыльные, а высокой отдачей вложений облегчается реинвестирование в бизнес (в частности, в новые технологии и обучение персонала), повышается заработная плата и обеспечивается более высокая доходность активов.

4. Для практического расширения бизнеса можно использовать метод,

который разработал Игорь Ансофф, математик, профессор Калифорнийского университета (Лос-Анджелес), который считается отцом концепции стратегического менеджмента. В 1957 году Ансофф опубликовал получившую большую известность статью (Ansoff, 1957), в которой вводится понятие матрицы, которая определяет категорию роста, связанную с продуктами (услугами) и рынками. [23] Основу этой модели составляет простая, но эффективная идея: расширение своего бизнеса возможно только при помощи следующих четырех базовых стратегий:

4.1. Проникновение на рынок. Эта стратегия, направленная на увеличение объемов продаж постоянным потребителям существующих продуктов и услуг. Она основана на росте потребления услуг и продуктов. В этом квадрате матрицы расположены мероприятия, которые направлены на то, чтобы увеличить посещаемость клиники «Вызов» клиентами, повысить ее привлекательность для них, развить систему перекрестных продаж продуктов и услуг. Примеры таких мероприятий:

- осуществление наблюдения и регистрации состояния зубов животного на каждом осмотре в сочетании с действиями, которые направлены на то, чтобы повысить эффективность лечения зубов;

- телефонные звонки клиентам, которые не посетили клинику на протяжении более чем восемнадцати месяцев, преследующие цель возобновить ими посещения клиники, а также распространить купоны, дающие право на скидку при первом предоставлении услуг груминга в салоне для собак. Так называемый «план охраны здоровья», который становится все более популярным среди владельцев домашних животных, может стать одной из программ, которые будут направлены на то, чтобы увеличить продажи услуг постоянным клиентам. В основе программы лежит

принцип перекрестных продаж при увеличении посещаемости клиентом клиники и, в результате, при его большей покупательной возможности.

4.2. Развитие рынка. Цель этой стратегии - приобрести новых клиентов за счет предложения им имеющихся продуктов и услуг. Эту цель можно достигнуть при повышении активности продвижения продуктов и услуг на местном рынке или завоевании рынка в рамках другого географического региона (с открытием новой клиники «Вызов» облегчится доступ к нашим услугам для клиентов, проживающих в другом регионе).

Примеры действий, относящихся к рассматриваемой стратегии:

- веб-сайт клиники «Вызов» и ссылки на него во всех наиболее популярных поисковых системах;

- реклама в местных средствах массовой информации (радиопрограммы, учебные программы, статьи и публикации в местной прессе);

- бесплатная парковка у клиники для клиентов «Вызов» в течение часа;

- программа «клиент, приведи клиента», предусматривающая вознаграждение клиентов, которые порекомендовали клинику «Вызов» своим знакомым.

4.3. Диверсификация. Наиболее рискованной стратегией расширения бизнеса является поиск новых потребителей с одновременным предложением новых услуг. Пример: местная ветеринарная клиника общего профиля, владельцем которой принято решение по развитию специализированных услуг (кардиологический профиль) и предлагается другой ветеринарной клинике «Вызов» в наиболее сложных случаях направление своих пациентов в свою клинику «Вызов» для получения специализированных услуг. Такая стратегия не легка в осуществлении. Для достижения успеха на этом пути,

зачастую приходится прибегать к смене менталитета («культуры») всей профессиональной команды клиники «Вызов». В большинстве случаев более эффективно оказывать новые услуги на базе совершенно нового бизнеса.

4.4. Развитие новых видов услуг. Предлагать новые виды услуг и продуктов постоянным клиентам является классической схемой при расширении бизнеса. При обращении в клинику «Вызов» за традиционными услугами, постоянные клиенты устанавливают с ней доверительные отношения, а потому они более восприимчивы к новым предложениям своей клиники «Вызов», чем широкая публика.

Известно, что востребованность ветеринарной клиникой у клиентов с больными животными всегда высока и необходима в случае различных проблем у животного или с целью профилактики какого-либо заболевания, а среднее за год число визитов в клинику «Вызов» равно 3,1, то эта статистика показывает, что клиникой может быть извлечена немалая выгода из потребностей своих клиентов. При рассмотрении понятия «новые виды услуг», подразумеваются под этим как услуги (продукты), представленные на рынке, но приобретаемые клиентами клиники «Вызов» в других местах (к примеру, услуги груминга, корм для животных), так и услуги (продукты), которых до настоящего времени на рынке не было. Пример таких услуг: курсы по дрессировке и социализации щенков, гостиница для животных, где владельцы могут оставить их утром и забрать вечером после рабочего дня, специальные программы стерилизации животных, реабилитация и физиотерапия для животных с заболеваниями суставов, родовспоможение на дому, уход за пожилыми животными.

5. Необходимо использовать такие инструменты как: дисконтная система, эксклюзивная сувенирная продукция, полиграфия, продвижение

интернет-сайта компании, эмбиент медиа - реклама в городской, жилой или офисной среде, использование объектов окружающей инфраструктуры в качестве носителей маркетинговой информации, организация специального мероприятия, благотворительность.

6. Низкие цены. Как было указано выше, приоритет отдается низким ценам. Тем не менее, по мнению и оценкам руководства ООО «Вызов», зоомагазин привлекает наименьшее среди ближайших конкурентов число покупателей. Кроме того, согласно результатам исследования, результаты которого были приведены в предыдущем параграфе, зоомагазин привлекает меньшее число посетителей, по сравнению с ветеринарной клиникой «Вызов».

Представляется необходимым изменить сложившуюся ситуацию: увеличить количество клиентов клиники «Вызов» в целом, а также число покупателей зоомагазина, в частности.

Поиску решения этой задачи было уделено значительное количество времени. Для начала следовало найти какую-то деталь, грамотно встроив которую в работу исследуемой организации (ветеринарной клиники «Вызов»), в частности, можно было бы рассчитывать на увеличение притока клиентов.

Так, после рассмотрения примеров различных магазинов розничной торговли, пользующихся популярностью среди значительного числа покупателей, была выявлена следующая закономерность - каждый успешный магазин имеет собственную дисконтную систему.[28]

Вариантов этой системы существует много. Некоторые магазины, как правило, крупные сетевые супер- и гипермаркеты имеют собственные дисконтные карты, которые дают скидки на определенные группы товаров

определенный промежуток времени. Другие магазины предлагают дисконтные карты, предоставляющие фиксированную скидку (к примеру, 5% на любую покупку). Можно привести в качестве еще одного примера магазин парфюмерии и косметики «Рив Гош», где дисконтная система работает по особому режиму. Предусмотрено два типа дисконтных карт — «синяя» и «золотая», дающие возможность получить скидку до 5% и 30% соответственно в зависимости от марки приобретаемых товаров. Рассматривая примеры ближе к исследуемой в данной работе сфере, можно привести интернет-магазин товаров для животных PET SHOP. В нем действует особая, бонусная система. Так, покупатели данного магазина получают от 1% до 6% от суммы своей покупки в виде бонусов на специальную карту. Затем бонусы с этой карты списываются в виде скидки на будущие покупки, из расчета 1 бонус=1 рубль.[30]

Недавно появилась еще одна разновидность бонусной программы, ярким примером которой является клуб «Много.ру». Его суть состоит в предоставлении бонусов за покупки, которые начисляются на членскую карту клуба. Но бонусы даются только за покупки, совершенные у магазинов-партнеров клуба, в числе которых можно видеть крупнейшие российские магазины (в основном, интернет-магазины). Особенность заключается в том, что накопленные баллы тратятся не на скидки, а на различные «призы» из специального каталога: от бесплатных воздушных миль и оплаты услуг сотовых операторов до бытовой техники и электроники. [31]

Так или иначе, независимо от типа дисконтной или бонусной программы, такие системы, чаще всего, привлекают покупателей. По моему мнению, для потребителей выглядит более привлекательно тот магазин, где

есть какая-нибудь, даже небольшая скидка, чем тот, где никаких скидок нет. Безусловно, сейчас мы опускаем тот момент, что не каждая дисконтная программа действительно дает выгоду покупателю, и зачастую магазины «без скидок» предлагают более выгодные цены, чем их конкуренты с дисконтными системами.

Для расчета показателей эффективности проекта воспользуемся данными о продажах по кварталам 2015 года, заложив текущий процент прироста, равный 4,54% в квартал.

Себестоимость рассчитаем в размере 75,15% от выручки за вычетом экономии на оплате труда и социальных отчислениях кладовщика в размере 36,18 тыс. руб. ежеквартально, с учетом текущих затрат на рекламу в размере 9 тыс. руб. в квартал.

Размер инвестиций (единовременных затрат) в проект – 12 тыс. руб.

Возможность получения альтернативных доходов от высвобождения оборотных средств заложим в размере 15% от суммы высвобожденных оборотных средств (2644,9 *15% = 396,74 тыс. руб. в год или 99,18 тыс. руб. в квартал).

Налог рассчитывается по УСН в размере 15% от разницы между доходами и расходами. Прогнозируемый период – 5 кварталов.[25]

Расчет эффективности проекта представим в виде таблицы № 9.

Расчет приведен на ближайшие пять кварталов и рассчитан на «более реальный» исход. Как видно из таблицы № 9, внедрение такого подхода окупится в первый же квартал.

Таблица № 9

Расчет эффективности проекта

Номер шага	0	1	2	3	4	5
Длительность шага, кв.						
Показатели						
Операционная деятельность						
1. Денежные притоки (стр.1.1 + стр. 1.2)	4581,27	5436,79	3812,82	4175,8	4581,27	5436,79
1.1. Выручка от реализации продукции	4482,09	5337,61	3713,64	4076,62	4482,09	5337,61
1.2. Прочие и внереализационные доходы	99,18	99,18	99,18	99,18	99,18	99,18
2. Денежные оттоки (сумма строк 2.1+2.2+2.5)	3590,49	4265,30	2984,35	3270,66	3590,49	4265,30
2.1. Прирост переменных издержек	2478,83	2941,74	2063,04	2259,44	2478,83	2941,74
2.2. Прирост постоянных издержек	936,81	1116,83	775,11	851,49	936,81	1116,83
2.3. Налог на прибыль	174,84	206,73	146,20	159,73	174,84	206,73
3. Сальдо денежного потока от операционной деятельности (стр.1 – стр.2)	990,78	1171,49	828,47	905,14	990,78	1171,49
Инвестиционная деятельность	0	0	0	0	0	0
4. Денежные притоки (ликвидационная стоимость)	0	0	0	0	0	0
5. Денежные оттоки (стр.5.1+ стр.5.2)	0	0	0	0	0	0
5.1.Общие капиталовложения (инвестиции)	0	0	0	0	0	0
5.2. Вложения средств в дополнительные фонды	0	0	0	0	0	0
6. Сальдо денежного потока от инвестиционной деятельности (стр. 4 - стр.	0	0	0	0	0	0

5)						
7. Сальдо двух потоков (чистые денежные поступления проекта) (стр.3 + стр.6)	990,78	1171,49	828,47	905,14	990,78	1171,49
8. То же нарастающим итогом	978,78	2150,27	2978,74	3883,87	978,78	2150,27
9.Коэффициент дисконтирования (ставка дисконтирования 10%)	0,91	0,83	0,75	0,68	0,91	0,83
10. Чистые денежные поступления (стр.7 х стр.9)	901,61	972,34	621,35	615,49	901,61	972,34
11. NPV, руб.	889,61	1861,95	2483,30	3098,79	889,61	1861,95
12. PI	74,13	155,16	206,94	258,23	74,13	155,16
13. DPP, кв.	4,0					
14.Рентабельность инвестиций по прибыли до налогообложения,%	9713,5	11485,2	8122,2	8873,9	10134,9	9713,5

5. Заключение.

Целью дипломной работы являлась разработка мероприятий по организации и совершенствованию ветеринарного обслуживания клиники «Вызов».

На основе анализа литературы по теме исследования было выявлено, что ветеринарное обслуживание - это соблюдение целого ряда законодательных, правовых, медицинских, врачебных, этических норм и правил по отношению к владельцам животных и к самим животным.

По данным ВЦИОМ, около 76% россиян имеют домашних животных. На первом месте по популярности идут кошки, которых насчитывается около 30 млн. особей, и собаки (20 млн. особей). Доля «всех остальных», то есть грызунов, попугаев, черепах и так далее не превышает 1%. Чаще всего домашних животных заводят жители столицы и региональных центров. Растущая урбанизация способствует росту числа домашних животных и развитию «зоо-инфраструктуры»: открытию новых зоомагазинов, груминг-салонов, зоогостиниц и, конечно, ветеринарных клиник. В России, по данным исследований компании «Бизнес Статистика» (Busines Stat) на 2010-2014 гг., численность животных, которым оказывается ветеринарная помощь, в среднем составляет 8,5 млн. особей в год.[32]

Данные критерии были выявлены при исследованиях требований клиентов в США в 90-х годах и получили одобрение в европейских странах.

Мною были осуществлены частные исследования, было выявлено, что ветеринарная клиника «Вызов» согласно законодательству РФ является

обществом с ограниченной ответственностью, а именно, юридическим лицом, которое предоставляет целый комплекс услуг в области ветеринарии, а также реализует товары для животных в зоомагазине.

Были изучены правовые аспекты деятельности ветеринарной клиники и выявлено, что регулирование осуществляется как на федеральном, так и местном уровне.

Анализ конкурентной среды выявил, что ветеринарная клиника занимает хорошую конкурентную позицию, хотя необходимо направить усилия на расширение деятельности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ветеринарной клиники показал, что в целом деятельность клиники является прибыльной, но при этом характеризуется снижением показателей рентабельности, снижением эффективности использования основных ресурсов - трудовых и оборотного капитала. Анализ также показал, что платежные возможности анализируемого предприятия малы, а финансовая устойчивость предприятия ООО «Вызов» не стабильна.

Анализ деятельности ООО «Вызов», проведенный выше, позволил выявить в качестве основного недостатка деятельности, представляющего собой стратегическую угрозу для развития предприятия, снижение рентабельности продаж.

Эпизоотическое состояние зоны обслуживания и характеристика по незаразным болезням показали, что клиника составляет план и четко его выполняет.

Также в работе были даны рекомендации по совершенствованию ветеринарного обслуживания клиники «Вызов», в частности внесены предложения по расширению деятельности за счет выхода на новый рынок

услуг, активизации рекламной деятельности, внедрения системы работы с клиентами, внедрения поощрительной программы за успешную работу для сотрудников клиники.

Также были рассчитаны показатели эффективности и целесообразности внедрения проекта, для того чтобы определить, стоит ли вкладывать деньги в его реализацию.

По результатам расчетов денежных потоков проект является выгодным вложением, так как срок его окупаемости составит менее одного квартала, вложений он требует небольших – 12 тыс. руб., позволяет экономить оборотные средства, а, соответственно, и сократит затраты на обслуживание склада.

Все эти рекомендации позволят сделать организацию ветеринарного обслуживания более эффективной.

6. Выводы и предложения.

1. На основании проведенного анализа о работе ветеринарной клиники «Вызов», следует, что организация ветеринарного обслуживания в г.Высоковск осуществляется путем последовательных мероприятий, направленных на наиболее эффективное обслуживание животных с учетом всех законодательных норм принятых и установленных в РФ.

2. В результате собранных сведений о работе клиники установлено, что конкуренция на рынке оказания ветеринарных услуг в г. Высоковск для такого небольшого города каким он является и учитывая очень близкое соседство с г.Клин достаточно высока, принимая во внимание тот факт, что в г. Клин располагаются 3 частные ветеринарные клиники и Станция по борьбе с болезнями животных.

3. Ввиду того, что ООО «Вызов» оснащена современным диагностическим и лечебным оборудованием, имеет хороший штат ветеринарных специалистов, работает круглосуточно без ночных наценок, оказывает широкий спектр услуг, не смотря на высокую конкуренцию, снижения рентабельности продаж, является достаточно востребованной ветеринарной клиникой среди населения г.Высоковска, г.Клина и Дмитровского района, а это потенциал для дальнейшего развития клиники.

Предложения.

1. Рассмотреть актуальность открытия филиалов ветеринарной клиники «Вызов» для создания возможности постоянно повышать профессиональный и личностный уровень персонала.

2. Уделить внимание развитию специализаций врачей клиники.

3.Основные усилия необходимо направить на расширение деятельности ветеринарной клиники, как за счет выхода на новые рынки, так и за счет оптимизации расходов.

4. Обратить внимание на такие инструменты как: дисконтная система, эксклюзивная сувенирная продукция, полиграфия, продвижение интернет-сайта компании, эмбиент медиа - реклама в городской, жилой или офисной среде, использование объектов окружающей инфраструктуры в качестве носителей маркетинговой информации, организация специального мероприятия.

5. Развивать систему поощрения работников клиники за успешную трудовую деятельность в виде отдельных денежных премий, предоставлении дополнительных выходных дней.

7. Список литературы.

1. Конституция РФ;

2. Гражданский кодекс РФ;

3. Закон РФ «О ветеринарии»;

4. ФЗ РФ «О защите прав потребителей»;

5. ФЗ РФ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»;

6. Постановление Правительства РФ от 06.08.1998г. №898 «Об утверждении правил оказания платных ветеринарных услуг»;

7. Постановление Правительства МО от 19.11.2007г. №874/41 «Положение о регистрации специалистов в области ветеринарии, занимающихся предпринимательской деятельностью на территории Московской области»;

8. Агольцов, В.А. Организация ветеринарного дела и экономика ветеринарных мероприятий / В.А. Агольцов, А.В. Красников. – Саратов, 2010. – 299 с.;

9. Авилов, В.М. Социально-правовые основы ветеринарной деятельности в России: Сборник нормативных актов и образцов документов. Санкт-Петербург: Лениздат, 1995.;

10. Ветеринарное законодательство Т.4 / Под общ. ред. А.Д. Третьякова – М., «Агропромиздат», 1988.- 671 с.;

11. Ветеринарно-санитарная экспертиза: Учебник / Кунаков, А.А., Уша, Б.В., Кальницкая О.И., Под ред. Кунакова А.А. – М.: НИЦ ИНФРА – М, 2015. - 234 с.;

12. Никитин, И.Н. Организация и экономика ветеринарного дела – СПб.: Лань, 2014;

13. Никитин, И.Н., Василевский Н.М. Ветеринарное предпринимательство. – М.: КолосС, 2001;

14. Никитин, И.Н. Организация ветеринарного дела: учеб. пособие для студ. вузов по спец. 111801 «Ветеринария»; доп. УМО / И.Н.Никитин. – 4 - е изд., перераб. и доп. – СПб.: Лань, 2013. – 288с.;

15. Никитин, И.Н. Организация ветеринарного дела / И.Н. Никитин. – СПб.: Изд-во «Лань», 2012. - 288с.;

16. Никитин, И.Н. Организация и экономика ветеринарного дела / И.Н.Никитин, В.А. Апалькин – М., «КолосС», 2008. – 368 с.;

17. Никитин, И.Н. Практикум по организации ветеринарного дела и предпринимательству / И.Н. Никитин – М., «КолосС», 2007. – 311 с.;

18. Санитарно-просветительская деятельность в ветеринарии: учебное пособие / Перерядкина С.П., Баканова К. А. – Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2015. – 188 с.;

19. Акушерство, гинекология и биотехника репродукции животных /Учебник/ Студенцов, А.П., Шипилов, В.С., Никитин, В.Я. – М.: «КолосС», 2011. – 440 с.;

20. Социально-правовые основы ветеринарной деятельности в России: Сборник нормативных актов и образцов документов / Сост.: Н.М.Файзуллин и др. – СПб., 1995. – 318 с.;

21. PetСовет, 2013, №3 / PetСовет, 2013 №3: Логос Пресс;

22.Современные концепции формирования учетно-аналитического обеспечения управления сельскохозяйственными организациями (теория и методология): монография / Удалова З.В. - Ростов-на-Дону: Издательство ЮФУ, 2011. - 528 с.;

23. Стратегический менеджмент (Деловая литература)/ Ансофф И., «Питер Спб», 2009. – 344 с.;

24. pravo.gov.ru/proxy/ips/;

25. www.consultant.ru;

26. mfcklin.ru/ 5-p-133/;

27. guv.mosreg.ru /struktura/;

28. Данные «2 ГИС» и Федеральной службы государственной статистики;

29. http: // www.docme.ru/doc/491983/mezhdunarodnoe-zaconodatel._stvo;

30. www.petshop.ru;

31. www.mnogo.ru;

32. http://wciom.ru/;

33. «Rarf.ru» - популяризация франчайзинга в России;

Приложения

Приложение 1



Форма № 51003

Федеральная налоговая служба

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации юридического лица

В Единый государственный реестр юридических лиц в отношении юридического лица

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ВВЦ ВЫЗОВ"

(полное наименование юридического лица)

внесена запись о создании юридического лица

"05" (число) мая (месяц прописью) 2015 (год) года

за основным государственным регистрационным номером (ОГРН)

1	1	5	5	0	2	0	0	0	0	9	2	6

Запись содержит сведения, приведенные в прилагаемом к настоящему свидетельству листе записи Единого государственного реестра юридических лиц.

Свидетельство выдано налоговым органом Инспекция Федеральной налоговой службы по г.Клину Московской области

(наименование регистрирующего органа)

"06" (число) мая (месяц прописью) 2015 (год) года

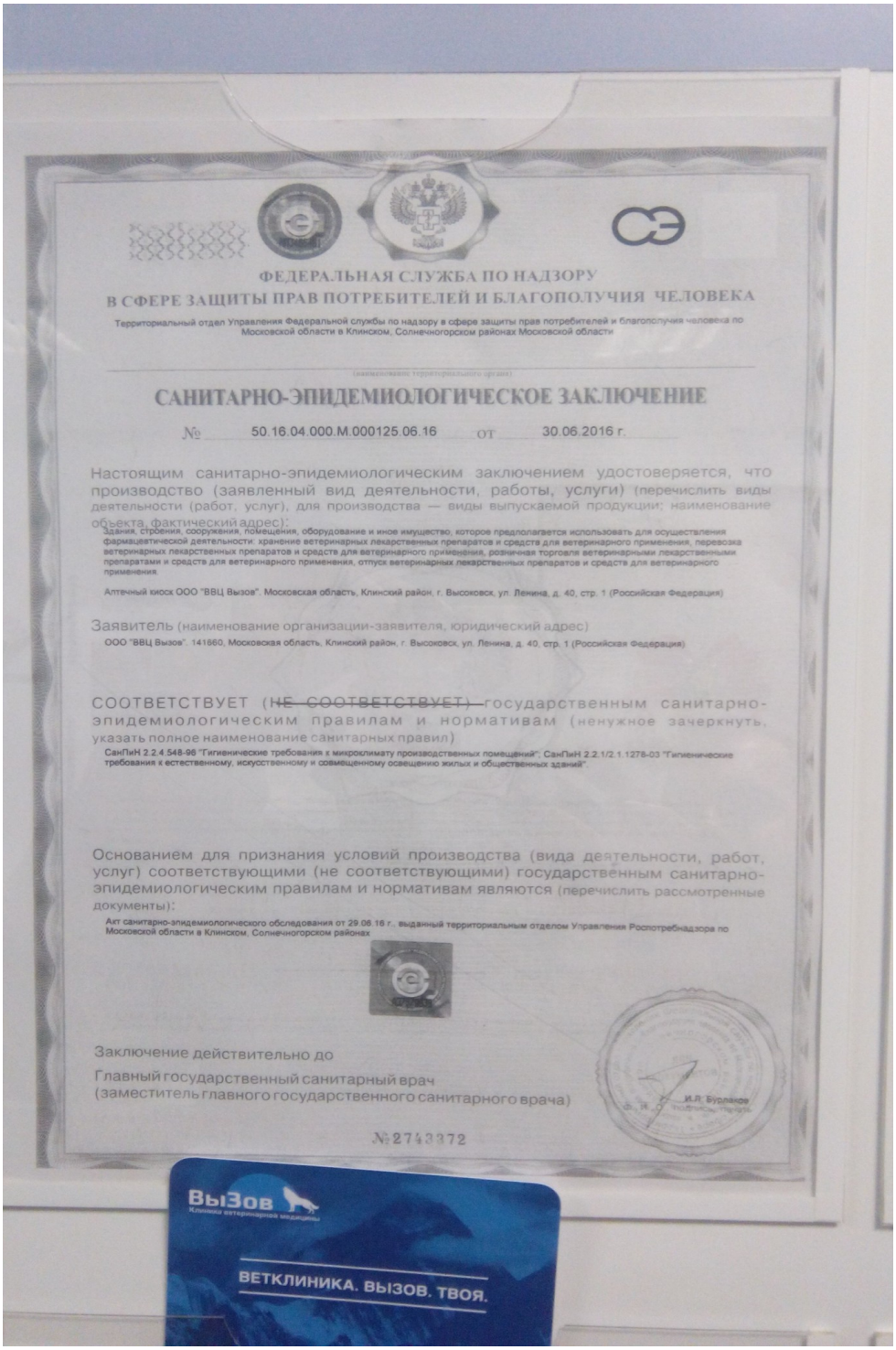
Заместитель начальника Сергеева Ольга Владимировна

(подпись, фамилия, инициалы)

МП

серия 50 №012446905

Приложение 2



ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ПО НАДЗОРУ
В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И БЛАГОПОЛУЧИЯ ЧЕЛОВЕКА

Территориальный отдел Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Московской области в Клинском, Солнечногорском районах Московской области

САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

№ 50.16.04.000.М.000125.06.16 от 30.06.2016 г.

Настоящим санитарно-эпидемиологическим заключением удостоверяется, что производство (заявленный вид деятельности, работы, услуги) (перечислить виды деятельности (работ, услуг), для производства — виды выпускаемой продукции; наименование объекта, фактический адрес):

Здания, строения, сооружения, помещения, оборудование и иное имущество, которое предполагается использовать для осуществления фармацевтической деятельности: хранение ветеринарных лекарственных препаратов и средств для ветеринарного применения, перевозка ветеринарных лекарственных препаратов и средств для ветеринарного применения, розничная торговля ветеринарными лекарственными препаратами и средств для ветеринарного применения, отпуск ветеринарных лекарственных препаратов и средств для ветеринарного применения.

Аптечный киоск ООО "ВВЦ Вызов". Московская область, Клинский район, г. Высоковск, ул. Ленина, д. 40, стр. 1 (Российская Федерация)

Заявитель (наименование организации-заявителя, юридический адрес)

ООО "ВВЦ Вызов". 141860, Московская область, Клинский район, г. Высоковск, ул. Ленина, д. 40, стр. 1 (Российская Федерация)

СООТВЕТСТВУЕТ (~~НЕ СООТВЕТСТВУЕТ~~) государственным санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам (ненужное зачеркнуть, указать полное наименование санитарных правил)

СанПиН 2.2.4.548-96 "Гигиенические требования к микроклимату производственных помещений"; СанПиН 2.2.1/2.1.1278-03 "Гигиенические требования к естественному, искусственному и совмещенному освещению жилых и общественных зданий".

Основанием для признания условий производства (вида деятельности, работ, услуг) соответствующими (не соответствующими) государственным санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам являются (перечислить рассмотренные документы):

Акт санитарно-эпидемиологического обследования от 29.06.16 г., выданный территориальным отделом Управления Роспотребнадзора по Московской области в Клинском, Солнечногорском районах

Заключение действительно до

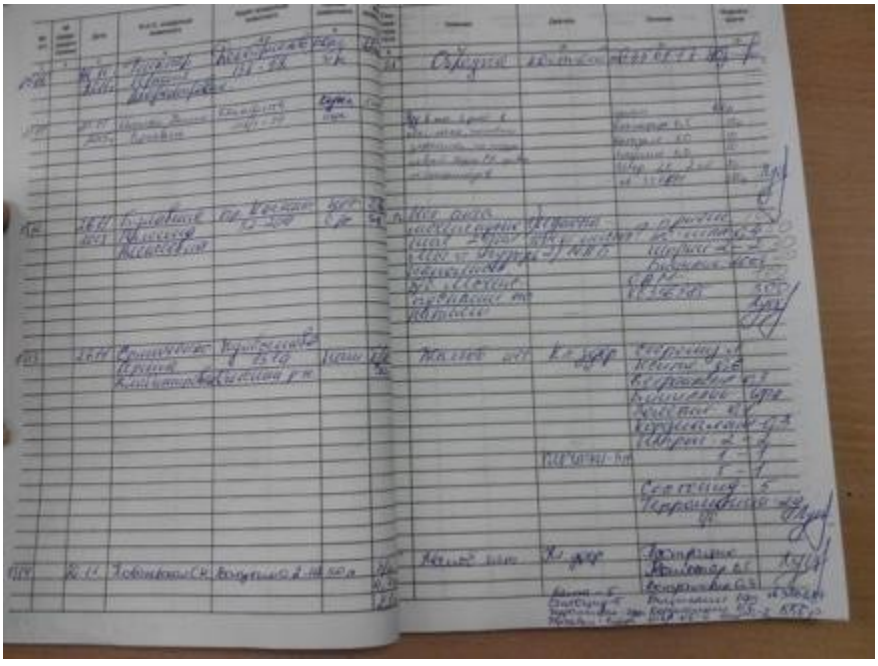
Главный государственный санитарный врач
(заместитель главного государственного санитарного врача) И.Л. Буланов

№2743372

ВЫЗОВ
Клиники ветеринарной медицины
ВЕТКЛИНИКА. ВЫЗОВ. ТВОЯ.

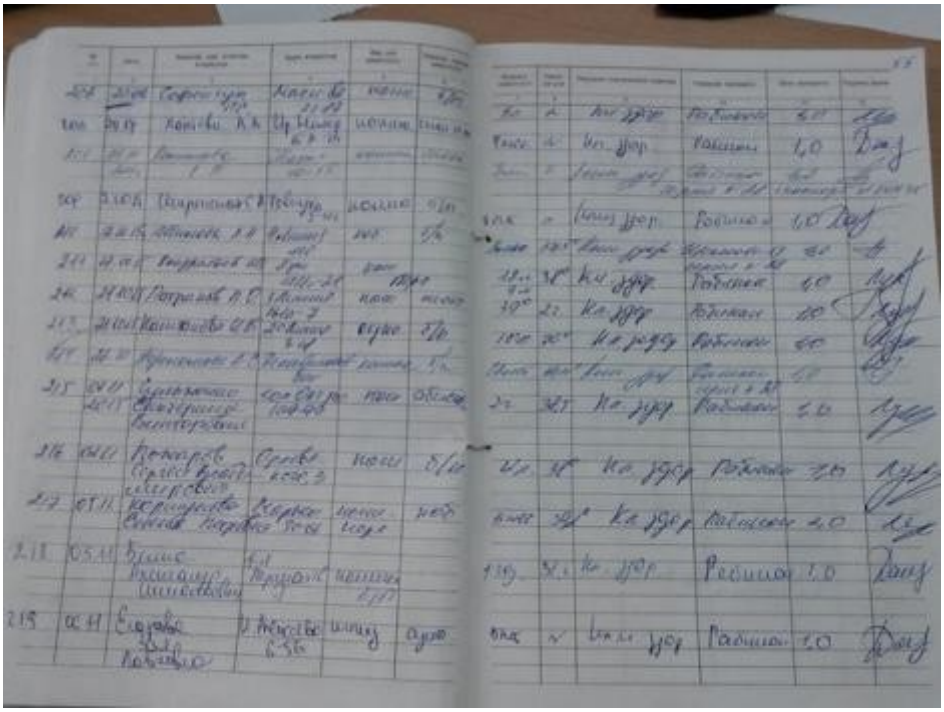
Приложение 3





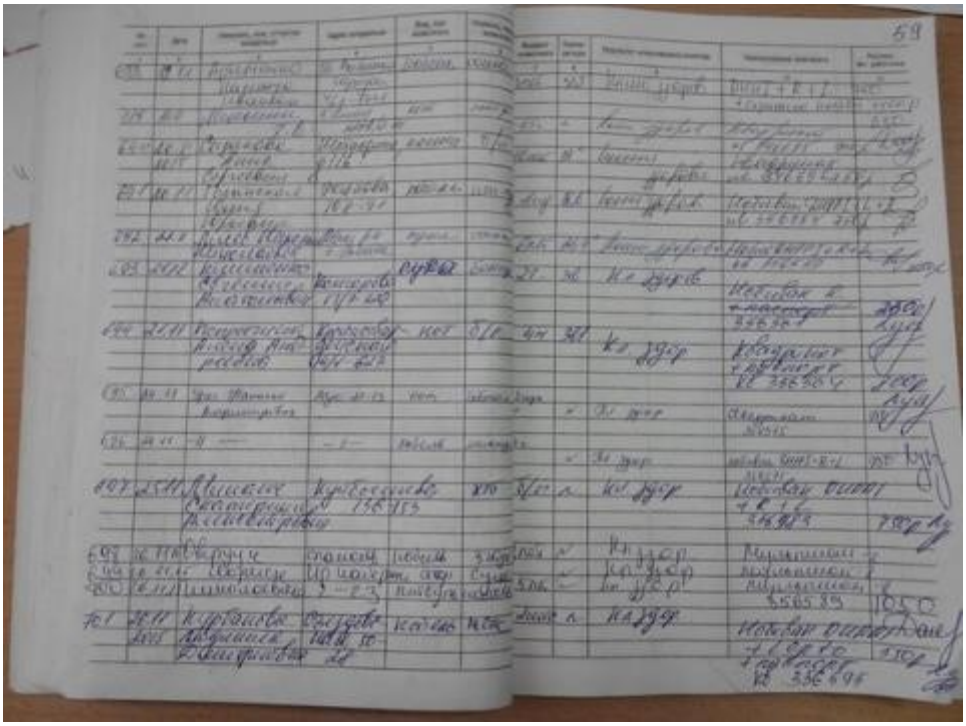
Приложение 4





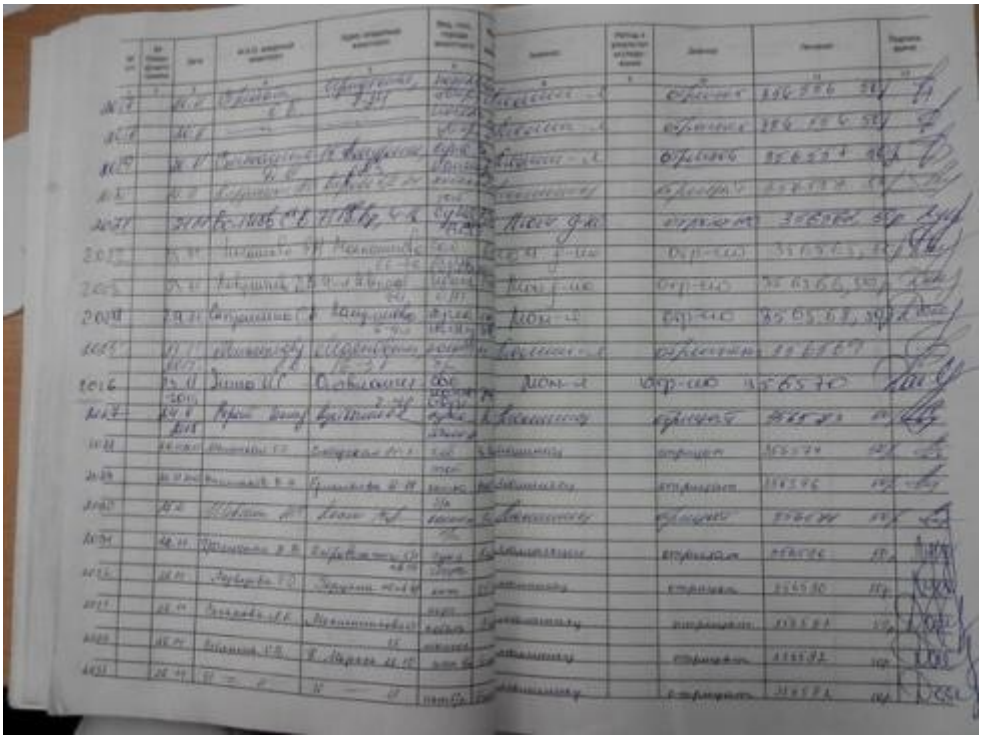
Приложение 5





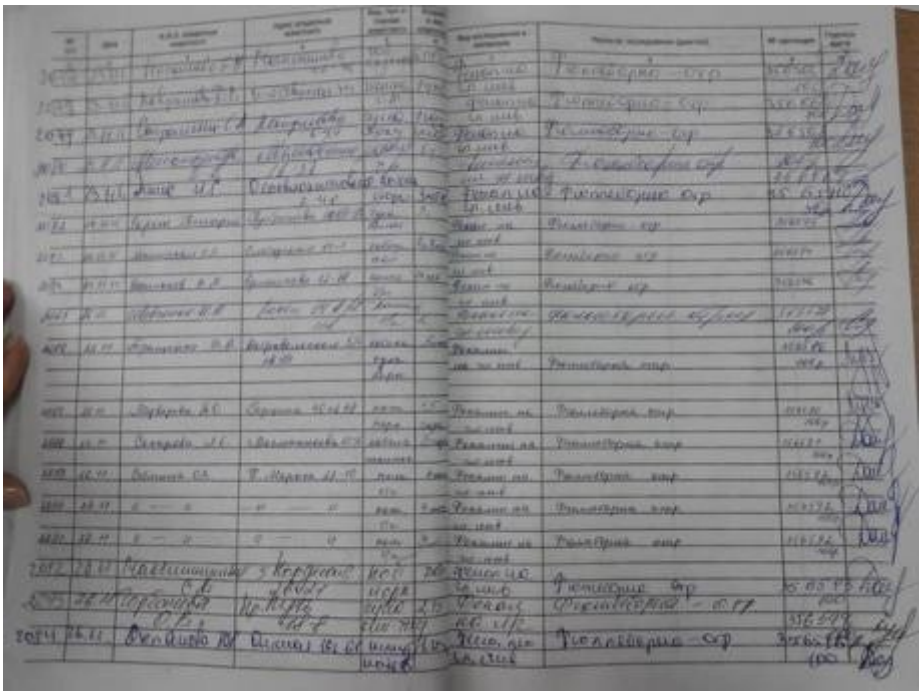
Приложение 6



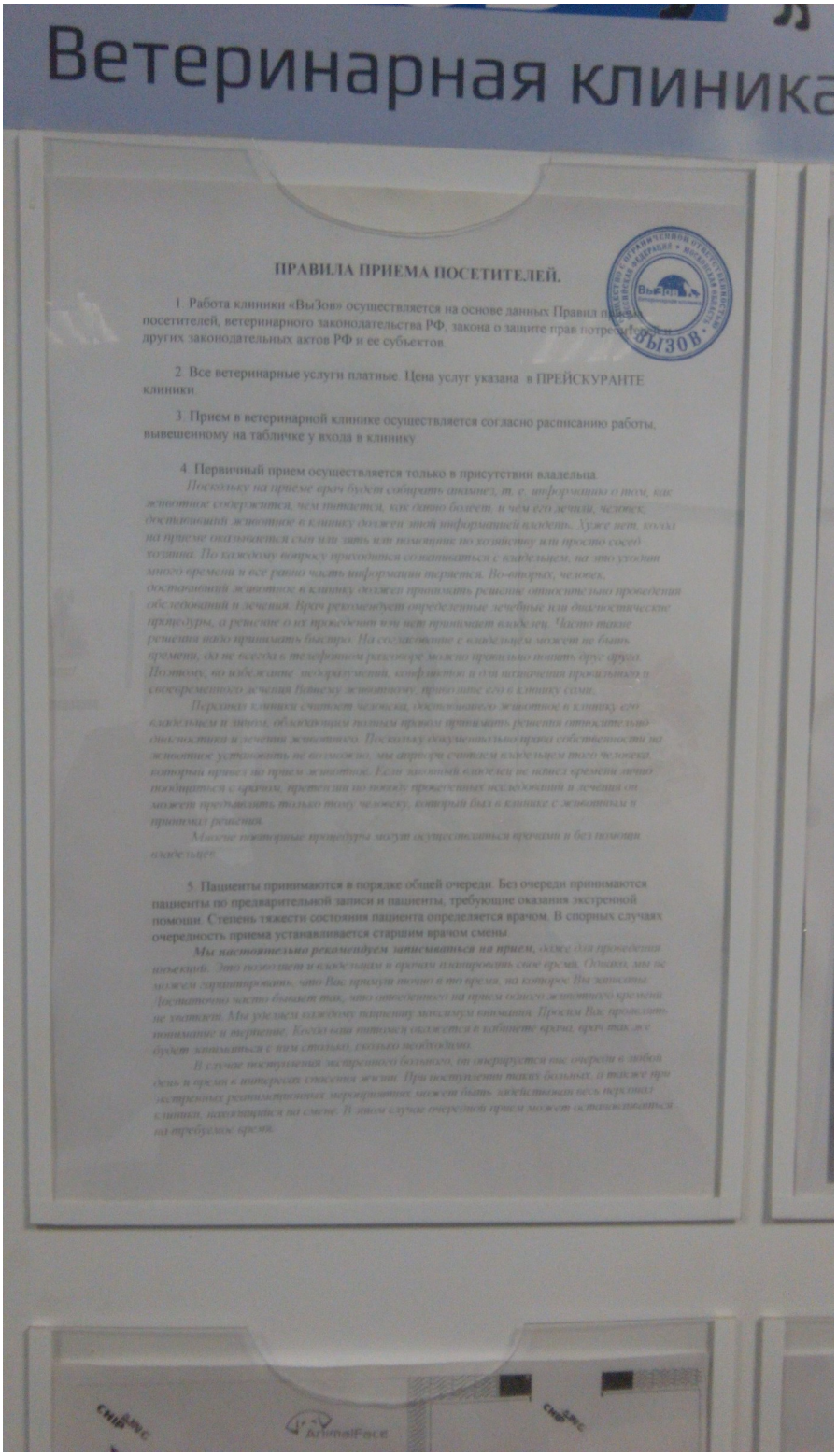


Приложение 7

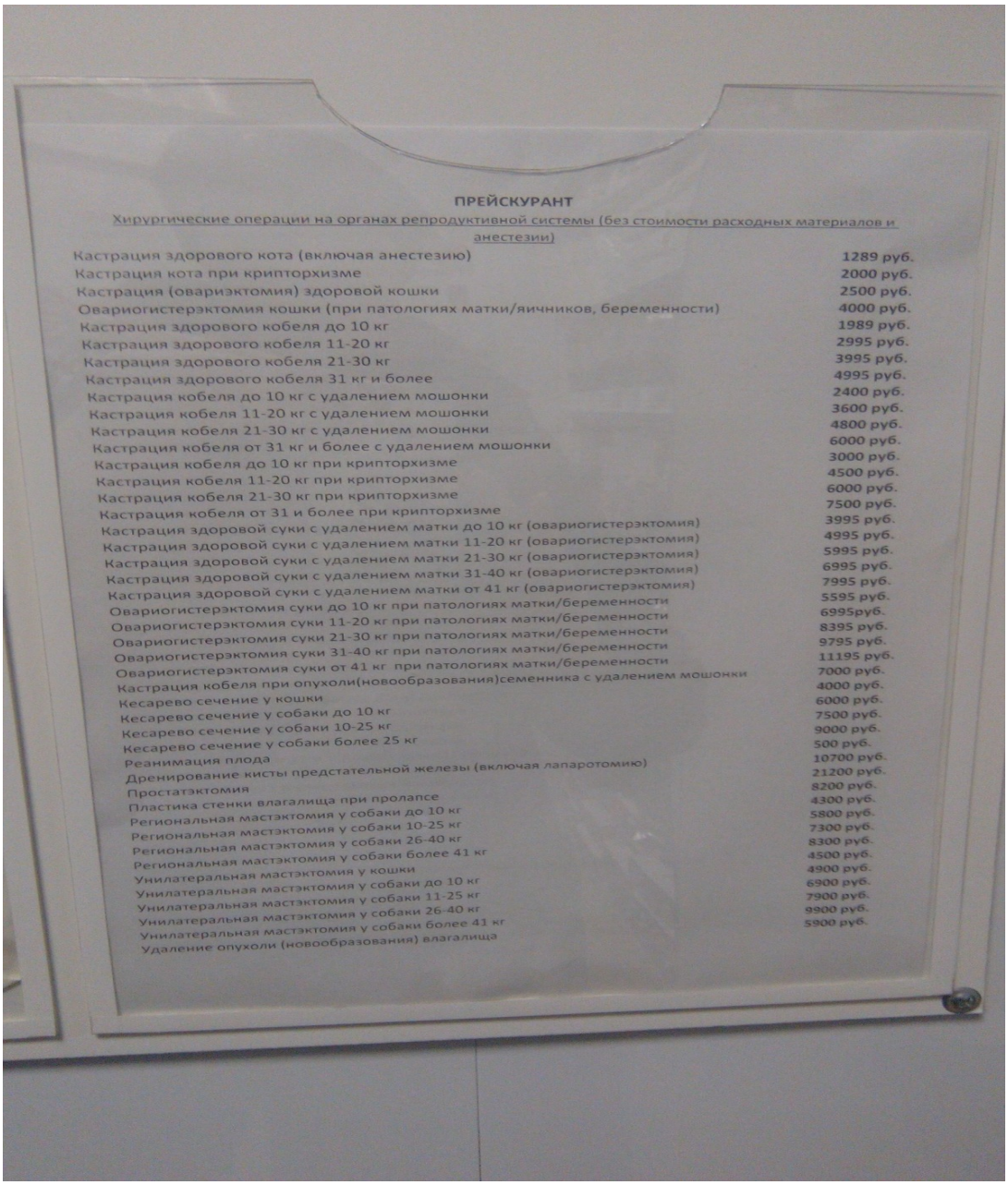




Приложение 8



Приложение 9

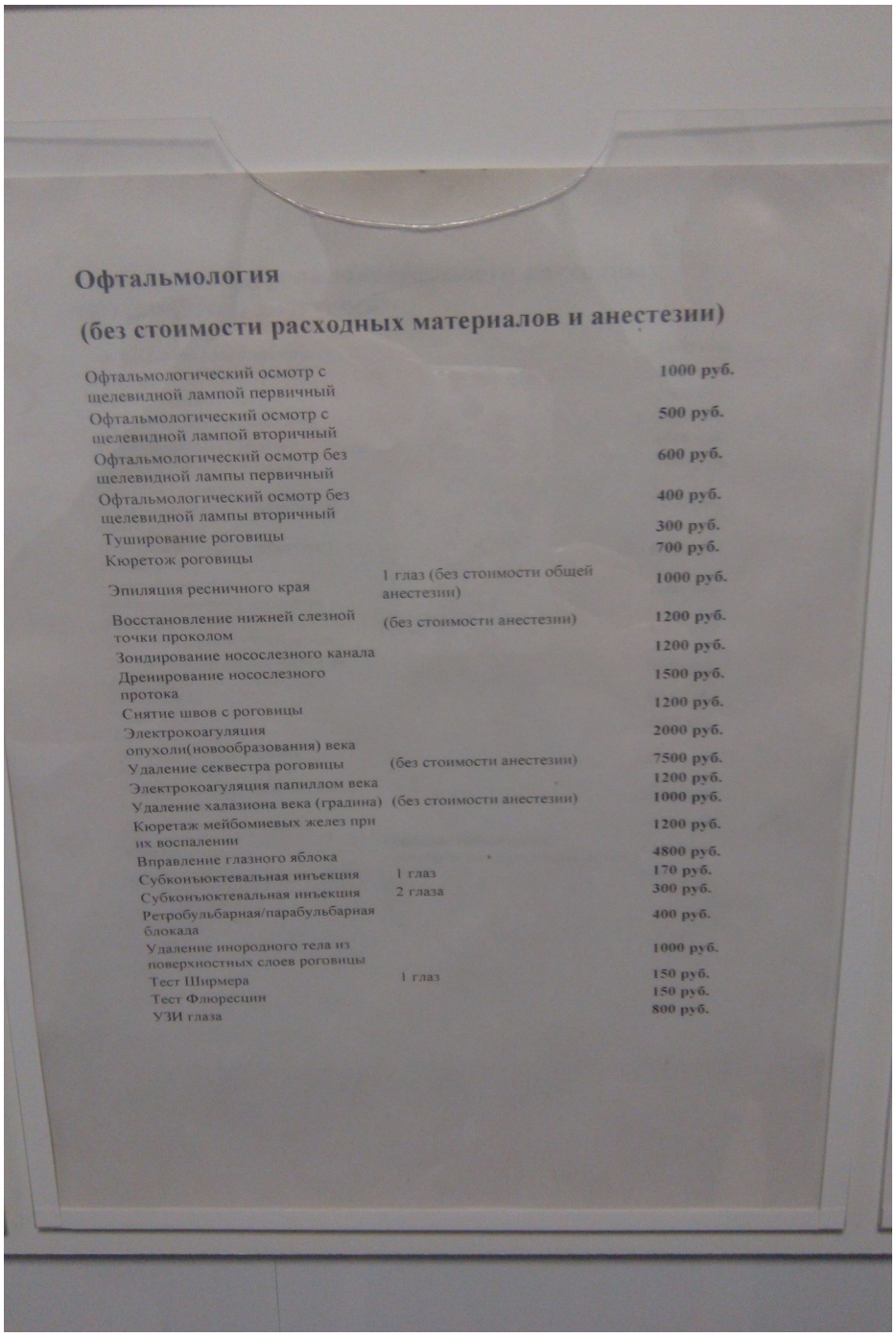


ПРЕЙСКУРАНТ

Хирургические операции на органах репродуктивной системы (без стоимости расходных материалов и анестезии)

Кастрация здорового кота (включая анестезию)	1289 руб.
Кастрация кота при крипторхизме	2000 руб.
Кастрация (овариэктомия) здоровой кошки	2500 руб.
Овариогистерэктомия кошки (при патологиях матки/яичников, беременности)	4000 руб.
Кастрация здорового кобеля до 10 кг	1989 руб.
Кастрация здорового кобеля 11-20 кг	2995 руб.
Кастрация здорового кобеля 21-30 кг	3995 руб.
Кастрация здорового кобеля 31 кг и более	4995 руб.
Кастрация кобеля до 10 кг с удалением мошонки	2400 руб.
Кастрация кобеля 11-20 кг с удалением мошонки	3600 руб.
Кастрация кобеля 21-30 кг с удалением мошонки	4800 руб.
Кастрация кобеля от 31 кг и более с удалением мошонки	6000 руб.
Кастрация кобеля до 10 кг при крипторхизме	3000 руб.
Кастрация кобеля 11-20 кг при крипторхизме	4500 руб.
Кастрация кобеля 21-30 кг при крипторхизме	6000 руб.
Кастрация кобеля от 31 и более при крипторхизме	7500 руб.
Кастрация здоровой суки с удалением матки до 10 кг (овариогистерэктомия)	3995 руб.
Кастрация здоровой суки с удалением матки 11-20 кг (овариогистерэктомия)	4995 руб.
Кастрация здоровой суки с удалением матки 21-30 кг (овариогистерэктомия)	5995 руб.
Кастрация здоровой суки с удалением матки 31-40 кг (овариогистерэктомия)	6995 руб.
Кастрация здоровой суки с удалением матки от 41 кг (овариогистерэктомия)	7995 руб.
Овариогистерэктомия суки до 10 кг при патологиях матки/беременности	5595 руб.
Овариогистерэктомия суки 11-20 кг при патологиях матки/беременности	6995руб.
Овариогистерэктомия суки 21-30 кг при патологиях матки/беременности	8395 руб.
Овариогистерэктомия суки 31-40 кг при патологиях матки/беременности	9795 руб.
Овариогистерэктомия суки от 41 кг при патологиях матки/беременности	11195 руб.
Кастрация кобеля при опухоли(новообразования)семенника с удалением мошонки	7000 руб.
Кесарево сечение у кошки	4000 руб.
Кесарево сечение у собаки до 10 кг	6000 руб.
Кесарево сечение у собаки 10-25 кг	7500 руб.
Кесарево сечение у собаки более 25 кг	9000 руб.
Реанимация плода	500 руб.
Дренирование кисты предстательной железы (включая лапаротомию)	10700 руб.
Простатэктомия	21200 руб.
Пластика стенки влагалища при пролапсе	8200 руб.
Региональная мастэктомия у собаки до 10 кг	4300 руб.
Региональная мастэктомия у собаки 10-25 кг	5800 руб.
Региональная мастэктомия у собаки 26-40 кг	7300 руб.
Региональная мастэктомия у собаки более 41 кг	8300 руб.
Унилатеральная мастэктомия у кошки	4500 руб.
Унилатеральная мастэктомия у собаки до 10 кг	4900 руб.
Унилатеральная мастэктомия у собаки 11-25 кг	6900 руб.
Унилатеральная мастэктомия у собаки 26-40 кг	7900 руб.
Унилатеральная мастэктомия у собаки более 41 кг	9900 руб.
Удаление опухоли (новообразования) влагалища	5900 руб.

Приложение 10



Офтальмология

(без стоимости расходных материалов и анестезии)

Офтальмологический осмотр с щелевидной лампой первичный		1000 руб.
Офтальмологический осмотр с щелевидной лампой вторичный		500 руб.
Офтальмологический осмотр без щелевидной лампы первичный		600 руб.
Офтальмологический осмотр без щелевидной лампы вторичный		400 руб.
Туширование роговицы		300 руб.
Кюретож роговицы		700 руб.
Эпиляция ресничного края	1 глаз (без стоимости общей анестезии)	1000 руб.
Восстановление нижней слезной точки проколом	(без стоимости анестезии)	1200 руб.
Зондирование носослезного канала		1200 руб.
Дренирование носослезного протока		1500 руб.
Снятие швов с роговицы		1200 руб.
Электрокоагуляция опухоли(новообразования) века		2000 руб.
Удаление секвестра роговицы	(без стоимости анестезии)	7500 руб.
Электрокоагуляция папиллом века		1200 руб.
Удаление халазиона века (градина)	(без стоимости анестезии)	1000 руб.
Кюретаж мейбомиевых желез при их воспалении		1200 руб.
Вправление глазного яблока		4800 руб.
Субконъюктевальная инъекция	1 глаз	170 руб.
Субконъюктевальная инъекция	2 глаза	300 руб.
Ретробульбарная/парабульбарная блокада		400 руб.
Удаление инородного тела из поверхностных слоев роговицы		1000 руб.
Тест Ширмера	1 глаз	150 руб.
Тест Флюоресцин		150 руб.
УЗИ глаза		800 руб.