Минобрнауки России

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Санкт-Петербургский государственный технологический институт

(технический университет)»

УГС (код, наименование) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Направление подготовки (код, наименование) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Профиль (наименование) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Факультет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кафедра \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Учебный модуль Организация и правовое регулирование предпринимательской деятельности

Курс \_\_\_ Группа \_\_\_\_\_

Тема: Проект создания предпринимательской единицы

Студент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Руководитель, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (подпись, дата) (инициалы, фамилия)

(должность)

Оценка

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись руководителя)

Санкт-Петербург

2019

Оглавление

[1. Организационно-правовая сторона создания предпринимательской единицы. 2](#_Toc13469332)

[1.1. Обоснование и выбор организационно-правовой формы. 2](#_Toc13469333)

[1.2. Описание этапов регистрации. 5](#_Toc13469334)

[1.3. Особенности выбранного вида деятельности. 6](#_Toc13469335)

[2. Организация производственного процесса. 8](#_Toc13469336)

[2.1. Анализ конъюнктуры рынка выбранной продукции (товаров/услуг). 8](#_Toc13469337)

[2.2. Основные параметры производства. 10](#_Toc13469338)

[3. Экономическое обоснование выбранного проекта. 13](#_Toc13469339)

[В таблицах 3 и 4 представим расходы предприятия на оборудование и оплату труда 13](#_Toc13469340)

[Список использованных источников 18](#_Toc13469341)

# 1. Организационно-правовая сторона создания предпринимательской единицы.

# 1.1. Обоснование и выбор организационно-правовой формы.

Наше предприятие и вариант соответствует заданию открытие ветеринарной клиники в городе Санкт-Петербург.

Данная деятельность направлена на организацию помощи животным.

Представим основные цели и задачи реализации данного бизнеса.

Основной целью в данном случае является процесс получения прибыли.

Для достижения данного процесса представим основные задачи:

- открытие предприятия и закрепление на рынке;

- нахождение своих клиентов и работа с ними;

- формирование определенных конкурентных преимуществ по работе на рынке;

- распространение клиники и открытие представительств в других районах города;

- развитие нужно деятельности на рынке.

Для организации предпринимательской деятельности ветеринарной клиники, нам потребуется определиться с созданием нужной организационно-правовой формы.

В данном случае оптимально будет создать предприятие в форме ООО или полное юридическое название – Общество с ограниченной ответственностью.

Данная форма создается группой лиц, которые являются учредителями данного общества и вносят свой вклад в уставный капитал, а так же несут ответственность своим имуществом по рискам данного предприятия на рынке. Для регистрации ООО потребуется привлечь уставной капитал в размере 10000 рублей.

Минусом данной фирмы является то, что директор и учредители не могут заниматься именно ветеринарной деятельностью, что потребует привлечение и наем сотрудников со стороны в качестве наемных работников.

Положительными сторонами данной фирмы можно назвать те, которые являются тонкости и прозрачность юридических отношений фирмы, а так же их полноценное участие в данном бизнесе. Регистрация и ликвидация данной фирмы не столь сложна, а так же для оформления лицензий и разрешений для ветеринарной деятельности это только упросит процесс.

Далее построим организационную структуру управления ветеринарной клиники на рисунке 1 ниже. Данное действие позволит определит порядок управления фирмой и общую структуру управления и определить перечень наемных работников фирмы.

Главврач клиники

Регистратура

Отдел врачей

Служба экономики и бухгалтерии

Регистраторы

Кассир

Врачи

Медсестры

Главный бухгалтер

Экономист

Рисунок 1 – Организационная структура ветеринарной клиники

Данная организационная структура линейно-функциональная и идеально подойдет для ООО. В нашей структуре работает следующий персонал клиники:

- Главный врач – реализует общую координацию работы клиники, нанимает персонал врачей и следит за качеством и эффективностью их работы;

- Рядовой врач ветеринарной клиники – работает с животными и помогает им, выполняет все функции и процедуры, приносит наибольшую выручки клинике;

- Регистрант и кассир работают в лобби и встречают клиентов, проводят их консультации по лечению, принимают оплату для проведения манипуляций, заполняют врачебную документацию;

- Администратор и бухгалтер работают с бухгалтерией и проводят оценку работу финансового состояния предприятия.

Так же на данном предприятии можно одновременно открыть аптеку для животных и зоомагазин.

Можно сделать вывод о том, что ООО идеально подойдет для данного предприятия.

# 1.2. Описание этапов регистрации.

Открытие ветеринарной клиники небольшого масштаба это трудоемкий процесс, который формализован большей частью сложной спецификой деятельности данного предприятия. Для открытия данного предприятия потребуется в первую очередь получить нужные лицензии для работы и разрешения от санитарной станции для функционирования и работы данного предприятия на рынке.

Описание этапов регистрации наиболее стандартны и подходят для общей схемы регистрации предприятий данной сферы деятельности на рынке.

Представим последовательность данных этапов ниже:

1. Подача заявления в налоговую инспекцию района о регистрации ООО;

2. Подача пакета документов для регистрации данной фирмы в ФНС;

3. Подача разрешений в орган, который занимается регистрацией ветеринарных клиник и предприятий по работе с животными;

4. Подача заполненного бизнес-плана в банковское учреждение для получения денежных средств на реализацию данного проекта;

5. Аренда помещения и подписание договоров на поставки оборудования и товаров для работы предприятия;

6. Закупка нужных препаратов и медицинских инструментов;

7. Наем персонала и формирование документации для их работы - подписание договоров – оформление расписания.

8. Открытие предприятия и формирование нужных средств для работы.

9. Продвижение и реклама предприятия на рынке;

10. Получение прибыли и сдача отчетности предприятия для проверки в определенные контролирующие органы.

11. Закрепление предприятия на рынке.

Данная схема позволит предприятию работать на рынке и формировать спрос и предложение для своих клиентов.

# 1.3. Особенности выбранного вида деятельности.

Ветеринарный бизнес как в столице, так и в удаленных от столицы крупных городах, переживает волну подъема и активного развития. Спрос на услуги ветлечебниц всегда отличался стабильностью, а сегодня и подавно наблюдается заметное развитие спроса на рынке ветеринарных услуг.

Отметим, что рынок ветеринарных услуг динамично развивается. Любовь к домашним животным, порой, абсолютно экзотическим, делает частные лечебницы и клиники для животных постоянно востребованными.

Целью Проекта является создание и организация работы ветеринарной клиники среднего класса в одном из спальных.

Для достижения данной цели предприятие планирует использовать современное терапевтическое и диагностическое оборудование, сформировать структуру квалифицированного персонала в клинике. Но при этом важно, чтобы главный ветеринарный врач уже имел успешную историю своей деятельности, сформированную базу клиентов, отличную деловую репутацию, все это обеспечит приток постоянных клиентов и стартовый потенциал для дальнейшего развития.

Создание ветеринарной клиники, оказывающей широкий спектр услуг ветеринарной помощи и ориентированное на потребителей с уровнем доходов средним и ниже среднего.

Расчетный срок проекта – 3 года (36 месяцев).

Долгосрочная цель: развитие спектра дополнительных услуг, закрепление на рынке в среднеценовом сегменте, улучшение качества оказываемых услуг, возможно развитие сети ветеринарных клиник, а также развитие ветеринарной лаборатории.

Выгоды: В случае удачного местоположения, позиционирования ветеринарной клиники с высокой проходимостью и удачной рекламной компании, которая проинформирует потенциальных потребителей о новой ветеринарной клинике, проект предполагает быть рентабельным, т. е. предполагается получение стабильной прибыли, быстрый срок окупаемости; формирование постоянной клиентуры. В перспективе, как уже было отмечено ранее, предполагается дальнейшее развитие проекта и расширение спектра услуг. Также социальные выгоды для отдаленных спальных районов (предоставление рабочих мест, получение ветеринарных услуг рядом с домом.)

Риски: связаны с неудачным выбором места, провалом рекламной компании для привлечения первоначальной клиентской аудитории и позиционированием на рынке, снижение доходов граждан.

На сегодняшний день на рынке ветеринарных услуг, как в Москве, так и в других регионах работают ветеринарные клиники и лаборатории государственной и частной формы собственности. Сейчас наблюдается отток клиентуры из клиник государственных, причем в первую очередь, платежеспособной, клиенты в первую очередь выбирают сервис и качество, и за эти параметры готовы платить. Врачи государственных клиник вынуждены были изменять устоявшиеся принципы — повысить качество обслуживания.

# 2. Организация производственного процесса.

# 2.1. Анализ конъюнктуры рынка выбранной продукции (товаров/услуг).

По оценкам экспертов, в среднем в России в год количество животных, которым оказывается ветеринарная помощь составляет около 9 миллионов, при этом это число медленно, но стабильно растет. По оценкам экспертов, это только 6% от общего количества животных в России.

Ветеринарная помощь сельскохозяйственным животным оказывается преимущественно на государственной основе, так как они являются основой крупных производственных отраслей.

Рынок ветеринарных услуг в России демонстрирует постоянную положительную динамику. По расчетам DISCOVERY Research Group, объем рынка ветеринарных услуг в России в 2015 г. составил 15 559 976,0 тыс. руб.

Согласно данным ФСГС РФ, индекс физического объема платных ветеринарных услуг характеризуется постепенным снижением в течение всего рассматриваемого периода. Рост на рынке ветеринарных услуг обеспечивается преимущественно за счет роста цен на услуги, нежели за счет увеличение объема услуг.

Причина снижения физических объемов услуги может быть связна с сокращением трудовых сил. Так, можно отметить общее снижение количества лиц, оказывающих ветеринарные услуги, что особенно это характерно для агропромышленного сектора.

В структуре рынка ветеринарных услуг России ключевые позиции занимают Центральный федеральный округ (32,6%) и Приволжский федеральный округ (17,9%).

По количеству учреждений, предоставляющих ветеринарные услуги, лидирует Центральный федеральный округ (28,4%), на втором месте Приволжский федеральный округ (21,6%).

В структуре рынка ветеринарных услуг по регионам ключевые доли имеют регионы: г. Москва, её доля в 2016 г. составила 8,9%, Московская область – её доля 7,5% в 2016 г., на третьем месте Краснодарский край, его доля 7,2%.

В структуре рынка ветеринарных услуг преобладают ветеринарные клиники, предлагающие профилактику, диагностику и лечение заболеваний у животных, их доля 68,6%.

По форме учреждения все организации, работающие на ветеринарном рынке нашей страны, можно разделить на три больших группы. К первой относятся маленькие частные кабинеты, ко второй – мобильные службы по вызову, к третьей – полноценные клиники со значительным штатом сотрудников и современным оборудованием.

Согласно первому, объем рынка ветеринарных услуг в 2020 г. достигнет отметки в 24 202 017,0 тыс. руб. При этом, стоит учитывать, что темпы прироста объемов рынка будут сокращаться.

Существуют два основных способа открыть собственный бизнес на рынке ветеринарных услуг:

1. С помощью покупки франшизы. Франшиза — это соглашение на использование бренда, его бизнес-модели, то есть предоставление услуг под именем уже известной торговой марки.

2. Открыть клинику под собственным брендом. По сравнению с первым вариантом, данный способ более затратен и связан с большим количеством рисков, особенно — «прогореть» на начальном этапе развития.

Так, заведение может оказаться неконкурентоспособным, уйдет слишком много времени на то, чтобы завоевать доверие клиентов. Несмотря на преимущества и сравнительную простоту франчайзинга, предприниматели чаще предпочитают открывать клиники и салоны услуг самостоятельно.

В России рынок ветеринарных услуг имеет значительные возможности для развития. Именно по этой причине в стране очень высокий уровень конкуренции между игроками. В таблице ниже представлен Топ-50 учреждений, предоставляющих ветеринарные услуги на рынке.

# 2.2. Основные параметры производства.

Данный этап особенно важен для реализации проекта предприятия ветеринарной клиники на рынке Санкт-Петербурга.

На данном этап деятельности мы составим смету расходов на открытие данного предприятия, посчитаем штатную численность персонала, определим количество персонала, который будет задействован при работе на данном предприятии и посчитаем затраты, которые нам потребуется понести для закупки оборудования для работы данной клиники на рынке.

Таблица 1 представим нам данные о расходах на оборудование при открытии ветеринарной клиники в городе Санкт-Петербург

В таблице 1 ниже представим расходы на открытие ветеринарной клиники

Таблица 1 – Расходы на открытие ветеринарной клиники (оборудование)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Описание | Цена | Количество, шт. | Стоимость доставки | Общая стоимость |
| Медицинское оборудование | Различные медицинские приборы, рентген, оборудования для работы с животными | 300000 | 1 | 0 | 300000 |
| Расходные материалы | Бинты, шприцы и прочие манипуляторы для работы с животными и их действиями | 15000 | 1 | 0 | 15000 |
| Столы, стулья, мебель | Столы, стулья, мебель для персонала и гостей | 40000 | 1 | 0 | 40000 |
| Кассовое оборудование | Кассовый сканер | 18000 | 1 | 0 | 18000 |
| Медикаменты | Медикаменты и прочая утварь | 25000 | 1 | 0 | 25000 |
| Инструменты | Рабочие инструменты врачей клиники | 15000 | 1 | 0 | 15000 |
| Компьютер | Компьютер для работы и ведения отчетности и бухгалтерии | 35000 | 1 | 0 | 35000 |
| Канцелярские материалы | Различные канцелярские товары | 5000 | 1 | 0 | 5000 |
| Касса | Касса для работы предприятия | 25000 | 1 | 0 | 25000 |
| Униформа для персонала | Одежда для работы персонала с символикой клиники | 15000 | 1 | 0 | 15000 |
| Прочие расходы | Прочие материалы и оборудование | 10000 | 1 | 0 | 10000 |
| Итого | 503000 рублей | | | | |

Для данного предприятия расходы на оборудование и работы составят 503000 рублей.

Штат персонала 10 человек, представим их штатное формирование и расходы на оплату труда ниже.

В таблице 2 представим расходы на оплату труда ветеринарной клиники.

Таблица 2 – Расходы на оплату труда ветеринарной клиники

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Оклад | Количество ставок | Сумма з/п |
| Главный врач | 50000 | 1 | 50000 |
| Врач клиники | 30000 | 2 | 60000 |
| Администратор | 25000 | 2 | 50000 |
| Кассир | 15000 | 2 | 30000 |
| Уборщица | 15000 | 1 | 15000 |
| Бухгалтер | 25000 | 1 | 25000 |
| Водитель | 20000 | 1 | 20000 |
| Итого | 250000 рублей. | | |

Расходы на оплату труда составили 250000 рублей.

Общие расходы на оплату труда и организацию работы предприятия составили 250000 + 503000 = 753000 рублей в месяц.

# 3. Экономическое обоснование выбранного проекта.

# В таблицах 3 и 4 представим расходы предприятия на оборудование и оплату труда

Таблица 3 – Расходы на открытие ветеринарной клиники (оборудование)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Описание | Цена | Количество, шт. | Стоимость доставки | Общая стоимость |
| Медицинское оборудование | Различные медицинские приборы, рентген, оборудования для работы с животными | 300000 | 1 | 0 | 300000 |
| Расходные материалы | Бинты, шприцы и прочие манипуляторы для работы с животными и их действиями | 15000 | 1 | 0 | 15000 |
| Столы, стулья, мебель | Столы, стулья, мебель для персонала и гостей | 40000 | 1 | 0 | 40000 |
| Кассовое оборудование | Кассовый сканер | 18000 | 1 | 0 | 18000 |
| Медикаменты | Медикаменты и прочая утварь | 25000 | 1 | 0 | 25000 |
| Инструменты | Рабочие инструменты врачей клиники | 15000 | 1 | 0 | 15000 |
| Компьютер | Компьютер для работы и ведения отчетности и бухгалтерии | 35000 | 1 | 0 | 35000 |
| Канцелярские материалы | Различные канцелярские товары | 5000 | 1 | 0 | 5000 |
| Касса | Касса для работы предприятия | 25000 | 1 | 0 | 25000 |
| Униформа для персонала | Одежда для работы персонала с символикой клиники | 15000 | 1 | 0 | 15000 |
| Прочие расходы | Прочие материалы и оборудование | 10000 | 1 | 0 | 10000 |
| Итого | 503000 рублей | | | | |

Для данного предприятия расходы на оборудование и работы составят 503000 рублей.

Таблица 4 – Расходы на оплату труда ветеринарной клиники

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Оклад | Количество ставок | Сумма з/п |
| Главный врач | 50000 | 1 | 50000 |
| Врач клиники | 30000 | 2 | 60000 |
| Администратор | 25000 | 2 | 50000 |
| Кассир | 15000 | 2 | 30000 |
| Уборщица | 15000 | 1 | 15000 |
| Бухгалтер | 25000 | 1 | 25000 |
| Водитель | 20000 | 1 | 20000 |
| Итого | 250000 рублей. | | |

Расходы на оплату труда составили 250000 рублей.

Общие расходы на оплату труда и организацию работы предприятия составили 250000 + 503000 = 753000 рублей в месяц.

Для определения экономического эффекта и загрузки предприятия в работе и при не полной занятости произведем расчет экономических результатов работы ветеринарной клиники в таблице 5.

Для расчета эффективности ОФ будет выбрана численность персонала 10 человек.

Таблица 5 – Анализ экономических результатов ветеринарной клиники

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Расчет при полной занятости | Расчет при занятости на 80% | Отклонение (ст.2-ст.3) | Относительное отклонение (ст.2/ст3) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Доходы, руб | 1000000 | 800000 | 200000 | 1,25 |
| Расходы, руб. | 753000 | 602400 | 150600 | 1,25 |
| Сумма ОС, руб. | 503000 | 503000 | 0 | 1 |
| Финансовый результат, руб. | 247000 | 197600 | 49400 | 1,25 |
| Фондоотдача | 49,1053678 | 39,284 | 9,8211 | 1,25 |
| Фондоемкость | 203,643725 | 254,55 | -50,91 | 0,8 |
| Фондовооруженность, руб./чел | 50300 | 50300 | 0 | 1 |
| Рентабельность, % | 32,8021248 | 32,802 | 0 | 1 |

Можно увидеть, что на данном предприятии высокий уровень рентабельности, что говорит о высокой степени эффективности вложенных средств, так же на предприятии положительная прибыль уже в первом месяце, что позволяет сделать вывод о возможности реализации открытия данной клиники.

Представим еще расчет эффективности:

|  |  |
| --- | --- |
| Инвестиции в проект | A |
| 0-й год | 753 |
| 1-й год | 203 |
| 2-й год | 203 |
| 3-й год | 203 |
| Доход от проекта |  |
| 1-й год | 1000 |
| 2-й год | 1000 |
| 3-й год | 1000 |
| 4-й год | 1000 |

Дисконтированные денежные затраты по годам

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период | Коэффициент дисконтирования | A |
| 0 | 1 | 753 |
| 1 | 0.9091 | 184.545 |
| 2 | 0.8264 | 167.769 |
| 3 | 0.7513 | 152.517 |
| CFP |  | 1257.831 |

В нашем случае капитальные вложения равны 1257.831 ден. ед. По таблице видно, что 1257.831 ден. ед. покроются суммарными результатами после 1 года. Это результат примерный, только в годах. Для уточнения периода окупаемости рассчитаем, за какой период будут покрыты все инвестиционные затраты после 1 года.

Нарастающий DICt-PV1 = 1257.831-841.751=416.08

Интегральный результат за 2 год: PV2 = 708.544 ден.ед. за 365 дней.

DРР2=416.08/708.544\*365=214 дней.

Следовательно, срок окупаемости проекта составит: DРP=DРР1+DРР2 = 1 года + 214 день.

Определение предельного значения изменения дохода.

В ситуации, когда инвестиционный проект будет иметь интегральную точку безубыточности, NPV будет равен нулю.

# 

# Список использованных источников

1. Горбунов В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / Горбунов В. Л. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 248 с.
2. Морошкин В.А. Бизнес-планирование : учеб. пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 288 с.
3. Попадюк Т.Г. Бизнес-планирование: учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля. — М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. — 296 с.
4. Романова М.В. Бизнес-планирование : учеб. пособие / М.В. Романова. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 240 с.