

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.ДВ.01.01 Ветеринарное предпринимательство

Направление подготовки: 36.03.01 Ветеринарно-санитарная экспертиза

Профиль образовательной программы: Ветеринарно-санитарная экспертиза

Форма обучения: очная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций	3
1.1 Лекция № 1 Введение	3
1.2 Лекция № 2 Правовое регулирование ветеринарного предпринимательства.....	4
1.3 Лекция № 3 Организационно-правовые формы ветеринарного предпринимательства.....	6
1.4 Лекция № 4 Риск ветеринарного предпринимательства.....	8
1.5 Лекция № 5Ценообразование в сфере ветеринарного предпринимательства.....	11
1.6 Лекция № 6 Финансирование ветеринарного предпринимательства.....	13
1.7 Лекция № 7Налогообложение в сфере ветеринарного предпринимательства.....	16
1.8 Лекция № 8Маркетинг в сфере ветеринарного предпринимательства.....	20
1.9 Лекция № 9Ветеринарный менеджмент.....	23
1.10 Лекция № 10 Государственное регулирование и контроль ветеринарного предпринимательства.....	25
2. Методические материалы по проведению практических занятий.....	28
2.1 Практическое занятие № ПЗ 1-5 Правовое регулирование ветеринарного предпринимательства.....	28
2.2 Практическое занятие № 6 Ценообразование в сфере ветеринарного предпринимательства.....	29
2.3 Практическое занятие № ПЗ 7-10 Бизнес-план ветеринарного врача-предпринимателя.....	31

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1. 1 Лекция № 1 (2 часа).

Тема: «Введение»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Предмет и задачи курса Ветеринарное предпринимательство.
2. Сущность и основные виды ветеринарного предпринимательства

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Предмет и задачи курса Ветеринарное предпринимательство.

Ветеринарным предпринимательством называется инициативная, самостоятельная ветеринарная деятельность, связанная с риском, направленная на систематическое получение прибыли, дохода или иной выгоды от продажи товаров ветеринарного назначения или оказания ветеринарных услуг лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей.

Основные задачи курса:

1. ознакомиться с действующими законодательно - нормативными документами по организации ветеринарного предпринимательства;
2. изучить методику составления необходимых ветеринарных, организационных и финансовых документов, необходимых для со-здания и эффективного функционирования коммерческих ветеринарных организаций;
3. рассмотреть практические вопросы осуществления ветеринарного предпринимательства;
4. ознакомиться с международным опытом в этой сфере предпринимательства.

При изучении ветеринарного предпринимательства используются различные методы:

1. Статистико-экономический метод предусматривает использование данных Госкомстата, органов исполнительной власти Российской Федерации и ее субъектов в области ветеринарии, других источников информации о ветеринарном предпринимательстве, а также их обработку, группировку, анализ взаимосвязей и т.д.
2. Монографический метод предполагает изучение опыта отдельных ветеринарных врачей-предпринимателей, представляющего интерес в том или ином отношении.
3. Расчетно-конструктивный метод применяется для организации ветеринарного предпринимательства разных форм. Например, при создании модели ветеринарного товарищества следует сначала произвести необходимые расчеты по требуемому первичному капиталу, банковским кредитам и т.д.
4. Экспериментальный метод предполагает постановку эксперимента по переводу государственных ветеринарных учреждений на работу в условиях рыночных отношений

2. Сущность и основные виды ветеринарного предпринимательства.

Предпринимателем в области ветеринарии могут быть юридическое лицо (*ветеринарное общество, кооператив, малое предприятие и т.д.*), ветеринарный врач, фельдшер (*физическое лицо*)

При условии, если они занимаются производством и реализацией товаров ветеринарного назначения и оказанием ветеринарных услуг от своего имени и зарегистрированы в качестве предпринимателя.

Кроме того, их деятельность должна носить коммерческий характер (быть направлена на извлечение прибыли).

Участниками предпринимательской ветеринарной деятельности являются:

1 ветеринарные врачи, фельдшеры – предприниматели, которые стремятся получать прибыль или предпринимательский доход в процессе своей деятельности на основе частной собственности на средства производства;

2 потребители ветеринарных товаров и услуг – лица (физические или юридические), заинтересованные в приобретении ветеринарных товаров и получении ветеринарных услуг;

3 наемные работники, занятые в коммерческих ветеринарных учреждениях на контрактной основе с целью получать повышенные доходы;

4 государственные, муниципальные и местные органы власти, стимулирующие предпринимательскую ветеринарную деятельность.

В связи с переходом экономики агропромышленного комплекса к рыночным взаимоотношениям, появился и рынок ветеринарных услуг, возникли коммерческие ветеринарные структуры и большинство ветеринарных работ стали осуществляться на платной основе.

Это требует специальной подготовки ветеринарных врачей по вопросам организации ветеринарного предпринимательства;

поэтому в учебные планы с 1992 г. включен самостоятельный учебный курс, посвященный ветеринарному бизнесу. Кроме того, в федеральных государственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования сельскохозяйственного профиля стали преподавать теорию рыночной экономики, теорию и практику ценообразования, основы фермерского хозяйства.

1. 2 Лекция № 2 (2 часа).

Тема: «Правовое регулирование ветеринарного предпринимательства»

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Гражданские права физических и юридических лиц.
2. Сделки, обязательства, договора в сфере ветеринарного предпринимательства.
3. Собственность ветеринарных учреждений и ветеринарных специалистов.
4. Купля-продажа товаров ветеринарного назначения.
5. Аренда ветеринарного имущества.
6. Государственная регистрация предпринимательской деятельности.

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Гражданские права физических и юридических лиц.

Из договоров или иных сделок; из актов государственных органов власти (постановления Правительства Российской Федерации по вопросам ветеринарии, предпринимательства; постановления органов исполнительной власти субъектов Федерации);

- из судебного решения; в результате приобретения имущества, в том числе ветеринарного; в результате создания произведения науки, разработки нового метода лечения животных и т.д.;
- вследствие причинения вреда другому лицу, в том числе потребителю ветеринарных услуг;
- вследствие необоснованного обогащения;

- вследствие иных действий, противоречащих закону.
- Ветеринарные специалисты приобретают и осуществляют свои гражданские права своей волей, в своем интересе и они свободны в установлении своих прав и обязанностей.
- Они имеют право заниматься предпринимательской и любой иной не запрещенной законом деятельностью, а также создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими лицами.
- Ветеринарные специалисты по своему усмотрению осуществляют принадлежащие им гражданские права.
- Не допускаются действия ветеринарных специалистов, осуществляемые с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребление правом в иных формах (статья 10 ГК РФ).
- Гражданские права юридических лиц
- Юридическим лицом признается ветеринарная организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (глава 4 ГК РФ).
-

2.Сделки, обязательства, договора в сфере ветеринарного предпринимательства.

Сделка в сфере ветеринарного предпринимательства- действие ветеринарных врачей и ветеринарных учреждений, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст. 153 ГК РФ). Сделки в сфере ветеринарного предпринимательства регулируются статьями 154 - 181 ГК РФ.

Договор в сфере предпринимательской деятельности (предпринимательский договор) - заключаемое на возмездной основе в целях осуществления предпринимательской деятельности соглашение, стороны или одна из сторон которого выступают в качестве субъектов предпринимательства.

3.Собственность ветеринарных учреждений и ветеринарных специалистов.

Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом (статьи 209 - 306 ГК РФ). Ветеринарный врач - собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону: отчуждать свое имущество в собственность другим лицам; передавать им, оставаясь собственником; отдавать имущество в залог; передавать в доверительное управление другому лицу и т.д.

Государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации - республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъектов Российской Федерации). К государственной собственности относятся земля, другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, а также средства соответствующего бюджета и иное государственное имущество, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями.

Имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, является муниципальной собственностью.

4.Купля-продажа товаров ветеринарного назначения.

Ветеринарный врач или ветеринарное учреждение для покупки товаров в Зооветснабе или любой другой фирме должны заключить договор купли-продажи (ст. 454-566 ГК РФ).

По договору продавец продает товар ветеринарного назначения в собственность покупателю (ветеринарному врачу, потребителю ветеринарных услуг), покупатель обязуется принять этот товар и оплатить за него определенную сумму (цену).

Договор заключается на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем. Условия договора о товаре считаются согласованными, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

5.Аренда ветеринарного имущества.

Аренда ветеринарного имущества осуществляется по договору (ст. 606 ГК РФ), по которому арендодатель обязуется предоставить арендатору ветеринарное имущество за плату во временное владение или во временное пользование.

Объектами аренды ветеринарного имущества являются: ветеринарная лечебница, ветеринарный участок, ветеринарная амбулатория, другие здания и сооружения ветеринарного назначения, ветеринарное оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования (не потребляемые вещи) .

6.Государственная регистрация предпринимательской деятельности.

Порядок государственной регистрации регламентируются федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 8 августа 2001 г, с изменениями и дополнениями, введенными федеральными законами от 23.06.2003 г. № 76-ФЗ; 08.12.2003 г. № 164 – ФЗ; 23.12.2003 г. № 185 – ФЗ; 02.11. 2004 г. № 127-ФЗ, 02.07.2005г. № 83-ФЗ.

Постановление Правительства РФ «Об уполномоченном федеральном органе исполнительной власти, осуществляющими государственную регистрацию юридических лиц» от 17 мая 2002 г. Эти функции возложены на Министерство РФ по налогам и сборам.

Государственная регистрация осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрационный орган. Ветеринарные учреждения (юридические лица) регистрируются по месту нахождения в постоянно действующем исполнительном органе, а индивидуальные предприниматели – по месту жительства.

1.3 Лекция № 3 (4 часа).

Тема: «Организационно-правовые формы ветеринарного предпринимательства »

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Частная ветеринарная практика.
2. Ветеринарное товарищество, общество, кооператив, малое предприятие.
3. Ветеринарная клиника.

4. Ветеринарная аптека.

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Частная ветеринарная практика.

В соответствии с ч.1 ГК РФ, введенной в действие с 1 января 1995 года, частная ветеринарная практика стала осуществляться на основе собственности ветеринарных врачей и ветеринарных фельдшеров. С этого момента начался третий этап развития индивидуальной трудовой ветеринарной деятельности. Ветеринарное имущество формируется путем приобретения соответствующих ветеринарных клиник, инструментов, медикаментов за счет личных доходов или других законных источников.

Ветеринарный врач, занимающийся частной практикой, может создавать частное ветеринарное учреждение с собственным наименованием, указанием организационно-правовой формы и фамилией собственника имущества.

Индивидуальная трудовая деятельность ветеринарного врача может осуществляться с образованием юридического лица или без образования такового.

Типичные фирменные названия частного ветеринарного учреждения: “Клиника ветеринарного врача Иванова”, “Лаборатория ветеринарного врача Гайсина”, “Ветеринарный участок ветеринарного врача” (с указанием фамилии) и т.д.

Для организации частной ветеринарной практики необходимы следующие документы:

- разрешение подразделения Роспотребнадзора;
- заключение противопожарной службы;
- свидетельство о государственной регистрации в органах юстиции или администрации района (города);
- копия диплома о высшем или среднем специальном ветеринарном образовании;
- квитанция об уплате государственной пошлины.
-

2. Ветеринарное товарищество, общество, кооператив, малое предприятие.

Это объединение 2-х и более ветеринарных специалистов, совместно занимающихся предпринимательской деятельностью для извлечения прибыли и достижения иной цели, не противоречащей закону, которые солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам всем своим имуществом.

ВТ бывают: - полные

- простые

- негласные

- на вере

Ветеринарный кооператив – особая форма организации ветеринарного предпринимательства, основанная на добровольном объединении ветеринарных специалистов для совместной деятельности.

Ветеринарный кооператив – юридическое лицо, имеет самостоятельный баланс, разрабатывает и утверждает план производительно-хозяйственной деятельности, вступает в договорные отношения с государственными, крестьянскими, фермерскими хозяйствами, организациями и гражданами – владельцами животных.

МВП – организация разных форм собственности, занимающаяся производством средств ветеринарного назначения, ограниченное численностью их работников до 50 – 100 человек.

Ветеринарное общество с ограниченной ответственностью Это коммерческая ветеринарная организация, созданная одним или несколькими ветеринарными врачами путем объединения своих вкладов в единый уставной капитал.

Ветеринарное общество с дополнительной ответственностью Это общество, учрежденное одним или несколькими ветеринарными специалистами, уставной капитал которого разделен на доли определенных размеров.

Ветеринарное акционерное общество общество, уставной капитал которого разделён на доли. Участники несут ответственность за убытки в пределах стоимости своих акций.

3. Ветеринарная клиника.

Ветеринарная клиника – коммерческая ветеринарная организация, созданная одним или несколькими ветеринарными врачами для удовлетворения рыночного спроса на ветеринарные услуги, получения прибыли или иных выгод в соответствии с ГК РФ и федеральным законодательством в области ветеринарии. В современных условиях она является наиболее распространенной формой организации ветеринарного предпринимательства в городах. В зависимости от форм собственности ветеринарная клиника может быть государственной, кооперативной и частной. Государственная ветеринарная клиника создается в составе государственной ветеринарной службы за счет средств бюджета РФ или на базе средств бюджета субъектов РФ или на базе федеральных государственных образовательных учреждений высшего или среднего профессионального образования ветеринарного профиля за счет средств федерального бюджета РФ.

4. Ветеринарная аптека.

Ветеринарная аптека – это организация, созданная в системе государственной ветеринарной службы, акционерных обществ «Зооветснаб», сельскохозяйственных предприятиях и ветеринарными врачами – предпринимателями для удовлетворения потребностей в товарах ветеринарного назначения.

1.4 Лекция № 4 (2 часа).

Тема: «Риск ветеринарного предпринимательства»

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Предпринимательские потери и риски.
2. Классификация рисков.
3. Преодоление риска.
4. Стратегия предпринимательской ветеринарной деятельности.

1.4.2 Краткое содержание вопросов:

1. Предпринимательские потери и риски.

Любое действие в сфере предпринимательства связано с риском. Так, по договору поставки ветеринарных товаров врач-предприниматель, принимает на себя риск несвоевременного их получения (особенно ветеринарных биопрепаратов, дезинфектантов и медикаментов), поставки некачественных товаров, биопрепаратов с истекшим сроком годности и т.д.

Заключая договор с потребителями ветеринарных услуг, он рискует не получить плату за свой труд из-за неплатежеспособности владельцев животных, продуктов и сырья.

Риск в целом можно определить как опасность потенциальной (возможной, вероятной) потери ресурсов или недополучения доходов.

К потерям, связанным с риском, относится не расход ресурсов, который объективно обусловлен характером и масштабами ветеринарной предпринимательской деятельности, а случайные, но вполне возможные потери, вытекающие отклонения реального хода дел от расчетного сценария (бизнес-плана).

2. Классификация рисков.

Различают два вида риска: чистый и спекулятивный. При чистом риске можно только потерять (например, потеря имущества в результате пожара); при спекулятивном возможен как положительный, так и отрицательный результат.

По источнику возникновения принято различать риски: хозяйственные, связанные с действиями человека и обусловленные природными причинами. По причинам возникновения риск классифицируется на вызванный неопределенностью будущего; непредсказуемостью партнеров и недостатком информации. По времени возникновения различают изначальный и текущий риски.

Предпринимательский риск возникает при любых видах деятельности, связанных с производством и реализацией товаров, работ и услуг, товарно-денежными и финансовыми операциями, осуществлением экономических и научно-технических проектов. Поскольку предприниматель работает с материальными, трудовыми, финансовыми, информационными ресурсами, риск всегда сопряжен с угрозой ресурсного ущерба.

Производственный риск в сфере предпринимательства порождается таким факторами как сокращение намеченных объемов производства и реализации ветеринарных товаров, работ и услуг; снижение цен, по которым намечалось реализовать ветеринарные товары, работы и услуги; рост материальных затрат; перерасход фонда оплаты труда; уплата повышенных налогов и отчислений; штрафы, стихийные бедствия, эпидемии, эпизоотии.

3. Преодоление риска.

Тщательное планирование и прогнозирование ветеринарных мероприятий способствует значительному снижению предпринимательского риска, поэтому в бизнес-плане коммерческого ветеринарного учреждения и ветеринарного врача-предпринимателя должен быть раздел по анализу и расчетам возможного риска. Основная задача - по возможности предусмотреть все потенциальные потери, изучить источники и моменты возникновения риска.

Оценка риска ветеринарной предпринимательской деятельности позволяет принять меры по его предупреждению.

К этим мерам относятся избежание, удержание, снижение и передача риска.

Избежание риска возможно только путем отказа от видов деятельности, несущих его. В абсолютной форме это требование не выполнимо, так как любому виду предпринимательской ветеринарной деятельности присущ известный риск. Обычно имеется в виду отказ от риска выше привычного уровня. С этой целью можно, например, максимально сократить хозяйственные операции за пределами зоны ветеринарного обслуживания, закладывать в договорах на оказание ветеринарных услуг скользящие расценки с поправкой на инфляцию и т.д. В условиях достаточно стабильной экономики и такой принцип неприемлем. Если каждый ветеринарный врач-предприниматель и каждое коммерческое ветеринарное учреждение будут избегать любого повышенного риска, это неизбежно приведет к застою, резкому падению деловой активности.

Удержание риска – это сознательное принятие риска на себя в случаях, когда потенциальные потери незначительны, или когда мерами управления можно их снизить, а

также когда затраты на страхование непомерно велики или других возможностей защиты от риска не существует.

Решение о масштабах удержания риска зависит от многих факторов, в том числе от размера основного капитала, ликвидности активов и т.д.

Снижение риска ветеринарного предпринимательства возможно за счет превентивных (предупредительных) мер: надежной профилактики инфекционных и инвазионных болезней животных, своевременного проведения общепрофилактических мероприятий по предупреждению заболевания животных незаразными болезнями, соблюдения техники безопасности и т.д.

4. Стратегия предпринимательской ветеринарной деятельности.

Успешное осуществление ветеринарной предпринимательской деятельности в значительной мере определяется ее целями и стратегией. Целью принято считать желаемое состояние ветеринарной коммерческой организации или ветеринарного врача - предпринимателя в будущем.

Стратегия - это определение долговременных целей ветеринарных коммерческих организаций, учреждений, средств их достижения, способов эффективного использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Общеприняты три вида стратегии предпринимательской деятельности: товарная, ценовая и финансовая.

Товарная (рыночная) стратегия вырабатывается в технико-экономическом обосновании или бизнес-плане коммерческого ветеринарного учреждения и ветеринарного врача-предпринимателя. В этих плановых документах предусматривается производственная программа (объемы производства ветеринарных товаров и услуг, объемы реализации товаров и услуг), возможные каналы реализации, пути достижения максимальной прибыли, оптимальных темпов роста. Выбор товарной стратегии ветеринарной предпринимательской деятельности определяется финансовыми возможностями предпринимателя, характером реализуемых товаров, этапами их жизненного цикла, видами ветеринарных услуг, рыночной стратегией конкурентов.

Лидеры, (обычно более крупные коммерческие ветеринарные организации) постоянно отражают атаки претендентов на лидерство и предпринимают контрнаступления на конкурентов путем поставки надежной и высокоэффективной продукции ветеринарного назначения, усиления своих позиций на перспективных территориях обслуживания животноводства.

Претенденты на лидерство, имея значительный потенциал товаров и ресурсов, осуществляют фронтальное (комплексное) наступление на позиции лидеров, расширяя объем реализации своих товаров и услуг.

Ведомые фирмы, как правило, не вступают в конкуренцию с лидерами и претендентами на лидерство, они следуют за ними, стараясь сохранить свою долю рынка. Новички ищут рыночные ниши, чтобы закрепиться в них, получить перспективу роста и стараются не привлекать внимание крупных конкурентов и не задевать их интересы.

Другая стратегия - "проникновения на рынок" предполагает установление заниженных цен на ветеринарные товары и услуги, что позволяет сразу привлечь большое число потребителей ветеринарных товаров и услуг и захватить большой сегмент рынка. Эта стратегия связана с большими финансовыми затратами, она доступна крупным ветеринарным фирмам, эффективна лишь при высокой эластичности спроса (когда даже небольшое снижение цены приводит к значительному росту спроса).

Финансовая стратегия коммерческой ветеринарной организации - это прогноз потребности в трудовых, материальных и финансовых ресурсах, требуемых для достижения поставленных целей, а также обоснованный выбор источников их поступления. Соответствующие расчеты делают стратегические цели ветеринарных учреждений реально обозримыми и выполнимыми.

1.5 Лекция №5 (2 часа).

Тема: «Ценообразование в сфере ветеринарного предпринимательства»

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Ценообразование и факторы его определяющие.
2. Методы ценообразования.
3. Цены и их роль в предпринимательской деятельности.
4. Методика установления цен и расценок на ветеринарные товары и услуги.

1.5.2.Краткое содержание вопросов:

1.Ценообразование и факторы его определяющие.

Ценообразование – один из главных элементов в программе маркетинга в сфере ветеринарного предпринимательства или коммерческой организации.

Цены выражают валовую, товарную продукцию предприятия ветеринарного профиля; регулируют доходность и убыточность предприятия; предопределяют решение ветеринарного врача - предпринимателя: стоит ли производить конкурентную продукцию, осуществлять ветеринарные услуги; определяют решение покупателя, потребителя ветеринарных услуг: стоит ли покупать товар ветеринарного назначения, пользоваться услугами этого ветеринарного врача; обуславливают выигрыш ветеринарного врача и потребителя ветеринарных услуг.

В мировой практике ценообразования обычно учитывают пять основных факторов: издержки производства и реализации; взаимоотношения между ценой и объемом потребления ветеринарных товаров и услуг; конкуренцию; участников процесса товародвижения, государственное регулирование цен.

2. Методы ценообразования.

Существуют девять основных методов ценообразования:

1. Ценообразование на основе средних издержек (наиболее распространенный метод).
2. Ценообразование на основе предельных издержек гарантирует, что ценность дополнительно производственной продукции для потребителей равна издержкам ее производства.
3. Метод целевой прибыли (цена устанавливается исходя из желаемой прибыли). Он имеет положительные и отрицательные стороны, в частности, может привести к резкому сокращению объема производства.
4. Ценообразование на основе субъективных оценок товара потребителем. Уровень цен устанавливается путем спроса, пробных продаж и т.д.
5. Ценообразование исходя из уже известного уровня цен на аналогичные товары и услуги (ориентирование на конкурентов). Так, нередко ветеринарные врачи - предприниматели ориентируются на государственные расценки.
6. Нелинейное ценообразование - дифференциация цен для различных категорий потребителей исходя из различий в эластичности их спроса.
7. Олигополистическое ценообразование - установление цены одной, фирмой (ценовым лидером) с молчаливого согласия остальных фирм в масштабе отрасли. Все

фирмы сохраняют свои цены неизменными, пока лидер не объявит об изменении своих цен.

8. Олигополистическое ценообразование - установление цены одной, фирмой (ценовым лидером) с молчаливого согласия остальных фирм в масштабе отрасли. Все фирмы сохраняют свои цены неизменными, пока лидер не объявит об изменении своих цен.

9. Ценообразование в условиях естественной монополии нередко основывается на двухкомпонентном тарифе.

3. Цены и их роль в предпринимательской деятельности.

Цена – денежное выражение стоимости товара, продукта, изделия. Она включает в себя издержки производства и реализации товара и норму прибыли предпринимателя.

Цена:

- 1) определяет:
 - объем выполняемых ветеринарных работ (услуг);
 - валовую и товарную продукцию назначения;
- 2) регулирует доходность и убыточность деятельности ветеринарного врача или учреждения;
- 3) предопределяет решение ветеринарного врача – предпринимателя: стоит ли производить конкурентную продукцию; осуществлять ветеринарные услуги;
- 4) определяет решение покупателя.потребителя ветеринарных товаров и услуг: стоит ли покупать товар ветеринарного назначения; пользоваться услугами конкурентного ветеринарного врача;
- 5) обуславливает удовлетворение ветеринарного врача своей работой и доходами

4.Методика установления цен и расценок на ветеринарные товары и услуги.

При установлении цен на ветеринарные товары (расценок на ветеринарные услуги) необходимо учитывать все издержки на производство и реализацию. К ним относятся:

Материальные затраты (Мз)- включают стоимость использованных материалов (сырья при производстве товаров, вакцин, сывороток, медикаментов, дезсредств, перевязочных материалов и при осуществлении ветеринарных услуг), стоимость работ и услуг сторонних организаций, стоимость топлива и энергии всех видов, затраты на доставку материалов, стоимость тары и упаковки и потери от недостачи материальных ресурсов. Эти затраты определяются по формуле:

$$M_z = M \times Ц,$$

где: М – количество израсходованных материалов, т, кг; Ц – цена единицы материалов, руб.

Расходы на оплату труда (От) состоят из нескольких качественно различных элементов:

а) оплата за отработанное время: зарплата по окладам и тарифным ставкам, сдельным расценкам, натуроплата (Зп); премии и вознаграждения, носящие регулярный (периодический) характер (Пр); надбавки и доплаты за совмещение профессий, стаж работы, работу в сельской местности; вредные условия труда, ночную работу, по районным коэффициентам, за работу в условиях Крайнего севера, за работу в выходные и праздничные дни (Нд); компенсационные выплаты (Кв); оплата сверхурочных работ (Оср); оплата труда по подготовке и переподготовке, повышению квалификации

работников (Оп); выплата за временное замещение (Вз); оплата труда по совместительству (Осов);

б) оплата за неотработанное время: оплата очередных отпусков; учебных отпусков; за период учебы в ФПК; оплата простоев не по вине работника; вынужденного прогула (Онв);

в) единовременные поощрительные выплаты: разовые премии; годовые премии; материальная помощь; компенсация отпуска; стоимость бесплатно выдаваемых акций; стоимость подарков (Епв);

г) выплаты на жилье и топливо: стоимость бесплатных коммунальных услуг и бесплатного жилья (Вжт);

д) выплаты социального характера: страховые платежи, уплачиваемые ветеринарными учреждениями в пользу своих работников; взносы за медицинское страхование, оплата путевок на лечение, отдых, экскурсии, путешествия; оплата за детей в дошкольных учреждениях; выплата за увечье и причинение морального вреда, выходное пособие при прекращении трудового договора, выплата стипендий студентам, обучающимся за счет ветеринарных учреждений, выплата кредита, представленного работнику на жилищное строительство (Всх).

1.6 Лекция № 6 (2 часа).

Тема: «Финансирование ветеринарного предпринимательства»

1.6.1. Вопросы лекции:

1. Правовое регулирование финансирования ветеринарной деятельности.
2. Источники финансирования.
3. Кредитования.
4. Бухучет.
5. Доходы госветучреждений и их распределение.
6. Банковая система.
7. Роль руководителя и бухгалтера.

1.6.2. Краткое содержание вопросов:

1. Правовое регулирование финансирования ветеринарной деятельности.

Ветеринарный врач в процессе своей предпринимательской деятельности пользуется услугами банков. Он может вносить банковские вклады (депозиты), открывать счета, осуществлять безналичные расчеты, брать ссуды и т.д.

По договору банковского вклада (депозита) одна сторона (банк), принявшая от другой стороны (вкладчика) денежную сумму (вклад), обязуется возвратить ее и выплатить проценты на условиях и в порядке, предусмотренном договором (ст. 234 ГК РФ). Вклад (на имя вкладчика) может быть внесен и третьими лицами.

Право на привлечение средств во вклады банк получает согласно имеющейся у него лицензии. Внесение вклада удостоверяется сберегательной книжкой или депозитным сертификатом.

2. Источники финансирования.

Банковская система России включает Центральный банк (ЦБ РФ, Банк России), государственные специализированные банки (например, Агропромбанк, Промстройбанк, Жилсоцбанк, Сбербанк, Внешэкономбанк и т.д.), коммерческие, кооперативные банки и социализированные финансовые учреждения.

3.Кредитования.

Кредит- это передача средств в денежной или товарной форме на условиях возвратности и срочности, обычно с уплатой процента. В кредитные отношения вступают кредитор и заемщик. В дословном переводе кредит означает доверие.

Кредитор - это субъект, предоставляющий денежные и товарные средства во временное пользование. Им может быть банк, предприятие, страховая компания, физическое лицо, государство и т.д.

Заемщик – это лицо, берущее ссуду при недостатке собственных средств. Ветеринарные врачи - предприниматели, коммерческие ветеринарные учреждения, как правило, выступают в роли заемщика.

Цель кредитования - извлечение дохода; кредитор надеется получить процент на свой капитал, учитывая при этом степень риска (возможность неуплаты заемщиком суммы долга и процентов по нему). Заемщик надеется, что используя предоставленные денежные средства, он сможет извлечь доход, который будет более чем достаточен для уплаты процентов кредитору и получить определенную прибыль.

Для обеспечения возвратности кредита используют залог, гарантию и страхование.

Залог подтверждает право кредитора при невыполнении платежного обязательства должника получить заложенное имущество в удовлетворение своих претензий. Предметом залога могут быть любые ценности.

Гарантия обеспечивает возвратность кредита за счет третьих лиц (гарантов) вышестоящих организаций, других организаций и банков. В этом случае гарант подает в свой банк гарантийное письмо.

Страхование производится самим заемщиком или банком. В первом случае коммерческое ветеринарное учреждение самостоятельно и добровольно производит страхование своей ответственности за непогашение кредита и предъявляет банку страховой полис. Во втором случае банк сам страхует риск непогашения ссуды коммерческим ветеринарным учреждениям и заключает договор со страховой компанией. Банк может в кредитном договоре предусмотреть возмещение уплаченных страховых платежей за счет средств заемщика.

4.Бухучет.

Бухгалтерский учет – это система сбора, регистрации, обработки и предоставления информации об имуществе, обязательствах и хозяйственных операциях экономического субъекта. В этом определении отражены все этапы учетного процесса. С начала любой учетный объект наблюдается, потом измеряется, регистрируется, затем осуществляется дальнейшая обработка учетной информации для последующей передачи пользователям.

Основные отличия бухгалтерского учета от статистического и оперативного состоят в том, что он ограничивается рамками хозяйствующего субъекта, но базируется при этом на полной достоверной информации об имуществе, обязательствах и хозяйственных операциях.

Поэтому бухгалтерский учет должен быть сплошным и непрерывным. Объекты учета отражаются в стоимостной (денежной) оценке. Предприятия и граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, ведут учет и составляют отчетность в порядке, предусмотренном налоговым законодательством страны.

5. Доходы госветучреждений и их распределение.

На осуществление коммерческой ветеринарной деятельности используются следующие источники финансирования:

- собственный капитал ветеринарных специалистов, занимающихся ветеринарной предпринимательской деятельностью;
- доходы от оказания платных ветеринарных услуг сельскохозяйственным и другим предприятиям;
- доходы от оказания платных ветеринарных услуг крестьянским (фермерским) и личным подсобным хозяйствам граждан;
- доходы от реализации лечебно-профилактических и других препаратов собственного производства;
- доходы от реализации средств ветеринарного назначения, приобретенных в других предприятиях и фирмах, производящих и реализующих товары ветеринарного назначения;
- добровольные взносы предприятий и граждан;
- банковский кредит.

6. Банковая система.

В зависимости от сферы деятельности ветеринарных специалистов, формы организации их труда существуют разные системы, формы и размеры оплаты их труда. В государственных ветеринарных учреждениях применяется повременная система, дифференцированная оплата труда на основе единой тарифной сетки, утвержденной Правительством Российской Федерации. Размеры окладов и ставок периодически пересматриваются и уточняются. Для применения единой тарифной сетки необходимо иметь: тарифно-квалификационные характеристики должностей ветеринарных работников, утвержденные МСХ РФ, тарифные коэффициенты, положения о надбавках и доплатах, установленных федеральными и региональными законами и другими нормативно-правовыми документами.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, частные ветеринарные клиники и другие коммерческие ветеринарные учреждения, ветеринарные врачи-предприниматели устанавливают для наемных специалистов системы, размеры и формы оплаты труда самостоятельно. В практике ветеринарного предпринимательства функционируют три системы оплаты труда: повременная, сдельная и повременно-сдельная. Первая система оплаты труда основана на применении должностных окладов, установленных руководителями учреждений и предпринимателями. Она имеет некоторые положительные характеристики и множество недостатков. Устанавливая такую систему оплаты труда наемных работников, ветеринарные врачи-предприниматели предусматривают:

1. выделить из общего дохода строго определенный фонд оплаты труда и установить для каждого наемного работника соответствующий должностной оклад (чаще всего одинаковый для всех ветеринарных врачей);
2. обеспечивать экономическую стабильность ветеринарных врачей не зависимо от уровня доходов ветеринарной клиники.
3. обеспечивать социальный мир между ветеринарными врачами.

Повременная система оплаты труда оказывает отрицательное влияние на процесс производства и реализации ветеринарных услуг, на трудовую активность и доходы наемных ветеринарных врачей, на конечные результаты деятельности ветеринарных клиник и их доходы. При этой системе оплаты труда ветеринарные врачи не заинтересованы в увеличении объема выполняемых услуг; не стараются увеличивать

число потребителей услуг, так как рост их количества является ненужной перегрузкой; не прилагают усилий по повышению качества ветеринарных работ. Все это приводит к уменьшению объема производства и реализации ветеринарных услуг.

7. Роль руководителя и бухгалтера.

Коммерческая деятельность любого ветеринарного учреждения осуществляется под руководством избранного коллективом руководителя и бухгалтера.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и уставами коммерческих ветеринарных учреждений руководитель имеет право:

- от имени учреждения заключать договоры для оказания платных ветеринарных услуг;
- заключать с наемными работниками трудовые соглашения;
- издавать распоряжения по выдаче аванса своим сотрудникам, оплаты расходов, использованию материальных ресурсов;
- утверждать авансовые отчеты работников;
- утверждать акты на списание основных средств и других материалов по решению общего собрания коллектива и т.д.
- Бухгалтер или главный бухгалтер обязан:
 - систематически контролировать оформление финансовых документов, законность финансовых операций и осуществлять эти операции;
 - составлять смету расходов, контролировать ее исполнение и докладывать общему собранию коллектива о финансовом состоянии учреждения;
 - осуществлять расчеты с предприятиями, организациями, учреждениями и гражданами, систематически следить за их своевременным проведением;
 - контролировать правильное и экономное расходование финансовых и материальных средств;
 - осуществлять учет расходов и доходов;
 - начислять и выдавать зарплату работникам учреждения;
 - участвовать в проведении инвентаризации материальных ценностей;
 - проводить инструктаж материально ответственных лиц;
 - составлять и представлять финансовые отчеты;
 - надежно хранить бухгалтерские документы.
- Ветеринарный врач, осуществляющий предпринимательскую деятельность самостоятельно, должен вести бухгалтерский учет и составлять финансовый отчет по предусмотренной форме.

1.7 Лекция №7 (2 часа).

Тема: «Налогообложение в сфере ветеринарного предпринимательства»

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Система налогов.
2. Налог на доходы физических лиц.
3. Постановка на учет в налоговом органе.
4. Составление декларации о годовом доходе.
5. Налогообложение в коммерческих ветеринарных учреждениях: упрощенная система налогообложения; единый налог на вмененный доход; налог на добавленную стоимость.
6. Ответственность за нарушение налогового кодекса РФ

1.7.2 Краткое содержание вопросов:

1. Система налогов.

Одним из важнейших условий успешной деятельности ветеринарных врачей предпринимателей и коммерческих ветеринарных учреждений и организаций является правильное и умелое выполнение требований действующего законодательства по уплате налогов в Федеральный, субъектовый и местный бюджеты. Сложность состоит в том, что в налоговое законодательство постоянно вносятся изменения, предпринимаются попытки усовершенствовать его с учётом происходящих в стране социальных и экономических процессов.

Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на правах собственности, хозяйственном ведении или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований (ст. 8 Налогового кодекса РФ).

В Российской Федерации устанавливаются федеральные налоги и сборы, налоги и сборы субъектов РФ (региональные) и местные. Федеральными признаются налоги и сборы, обязательные к уплате на всей территории РФ. Региональными признаются налоги и сборы, установленные Налоговым кодексом РФ и законами субъектов РФ, обязательные к уплате на территории соответствующих субъектов РФ. Местными признаются налоги и сборы, обязательные к уплате на территории соответствующих муниципальных образований.

Ветеринарные учреждения, занимающиеся предпринимательской деятельностью и осуществляющие платные ветеринарные услуги облагаются налогами на добавленную стоимость, прибыль предприятий, единым социальным налогом и другими.

Налоговая декларация – это письменное заявление налогоплательщика о полученных доходах и производственных расходах, источниках доходов, налоговых льготах и исчисленной сумме налога. Такая декларация представляется по каждому налогу, подлежащему уплате этим налогоплательщиком.

2. Налог на доходы физических лиц.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ приняты следующие объекты налогообложения по этому налогу:

1. Доходы в Российской Федерации:

- от использования прав на объекты интеллектуальной собственности (патенты, в том числе на ветеринарные медикаменты, инструменты и т.д.);
- от реализации недвижимого имущества, акций или иных ценных бумаг, долей участия в условном капитале организаций, а так же иного имущества, находящегося на территории РФ и принадлежащего физическому лицу;
- от использования любых транспортных средств и средств связи;
- вознаграждения за выполнение трудовых или иных обязанностей, выполненную работу, оказанную услугу, совершение действия (бездействия) в Российской Федерации;
- пенсии, пособия, стипендии или иные аналогичные выплаты, выплачиваемые в соответствии с действующим федеральным законодательством;
- иные доходы, получаемые налогоплательщиком в результате осуществления деятельности на территории Российской Федерации.

2. Доходы, получаемые от источников, находящихся за пределами Российской Федерации:

- от использования за пределами РФ прав на объекты интеллектуальной собственности (за открытия, изобретения ветеринарных инструментов, приборов, оборудования, вакцин, сывороток, медикаментов, за создание произведений науки (монографий, книг и т.д.);
- от представления в аренду и иного использования имущества, находящегося за пределами РФ;
- от реализации имущества, находящегося за пределами РФ;
- вознаграждение за выполнение трудовых или иных обязанностей, выполненную работу, оказанную услугу, совершение действия (бездействия) за пределами РФ;
- пенсии, пособия, стипендии и иные аналогичные выплаты, осуществляемых по законодательству иностранных государств;
- иные доходы, получаемые налогоплательщиком в результате осуществления деятельности за пределами РФ.

Не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения):

- государственные пособия, за исключением пособий по временной нетрудоспособности, а так же иные выплаты и компенсации, выплачиваемые в соответствии с действующим законодательством (пособие по безработице, беременности, родам и т.д.);

3. Постановка на учет в налоговом органе.

Ветеринарный врач-предприниматель в течение 10 дней после государственной регистрации своей предпринимательской деятельности должен встать на учёт в налоговом органе, руководствуясь Налоговым кодексом РФ и приказу руководителя государственной налоговой службы РФ от 27 ноября 1998 г. № ГТ-3-12 / 309 «Об утверждении порядка и условий присвоения, применения, а так же изменения идентификационного номера налогоплательщика и форм документов, используемых при учёте в налоговом органе юридических и физических лиц».

В соответствии с этими документами ветеринарный врач-предприниматель должен заполнить официальную форму заявления о постановке на учёт в налоговом органе по месту жительства.

В заявление вносятся:

- а) сведения о ветеринарном враче-предпринимателе: фамилия, имя, отчество, пол, дата и место рождения, паспортные данные (серия, номер, кем и когда выдан, гражданство,) адрес места жительства (почтовый индекс, республика, край, область, район, город, населённый пункт, улица, дом, квартира), номер телефона домашний и служебный;
- б) просьба о постановке на учёт в качестве индивидуального предпринимателя;
- в) сведения из правоустанавливающего документа (свидетельства о государственной регистрации ветеринарного врача-предпринимателя; наименование органа и учреждения, зарегистрировавшего предпринимательскую деятельность);
- г) сведения о деятельности ветеринарного врача-предпринимателя: вид деятельности, адрес места её осуществления.

На основании представленного заявления выдается свидетельство о постановке на учёт в налоговом органе физического лица по месту жительства на территории Российской Федерации, в котором указывается фамилия, имя, отчество ветеринарного

врача-предпринимателя, пол, дата и место рождения, идентификационный номер налогоплательщика, дата выдачи свидетельства.

4. Составление декларации о годовом доходе.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ и методическими указаниями Государственной налоговой службы РФ декларацию о совокупном годовом доходе составляют все граждане, занимающиеся предпринимательской ветеринарной деятельностью. Для объективного составления этой декларации ветеринарный врач-предприниматель должен вести учёт своих доходов и расходов в специальном журнале по форме:

Период учёта (день, неделя, месяц)	Объём Ветеринар- ных услуг	Расходы на оказание ветеринар- ных услуг	Расценки за услуги, руб.	Сумма вырученного дохода, руб.	Чистый доход, руб.

Эта форма учёта заполняется систематически по мере поступления доходов. При оказании разовых ветеринарных услуг записывается ежедневно, при обслуживании крестьянских (фермерских) и других хозяйств - 1 раз в месяц. Ветеринарный врач, работающий по трудовому договору в государственном или коммерческом ветеринарном учреждении, заполняет другую форму учета доходов.

Месяц	Начислено		Сумма льгот	Облагаемый налогом доход		Уплачено налогов	
	за месяц	с начала года		за месяц	с начала года	за месяц	с начала года
январь февраль март и т.д.							

5. Налогообложение в коммерческих ветеринарных учреждениях:

упрощенная система налогообложения; единый налог на вмененный доход; налог на добавленную стоимость.

Ветеринарный врач-предприниматель имеет право выбора наиболее приемлемой для него системы налогообложения. На добровольной основе может перейти к упрощённой системе налогообложения. Суть заключается в том, что взамен налога на доходы физических лиц ветеринарный врач-предприниматель оплачивает стоимость патента на занятие данной деятельностью. На эту систему налогообложения разрешается переходить если размер годовой валовой выручки не превысил сумму 100 тысяч минимальных размеров оплаты труда.

Патент выдается налоговым органом и является официальным документом, удостоверяющим право применения упрощенной системы налогообложения. Для получения патента необходимо оплатить 1/4 часть его годовой стоимости. Эта величина составляет от 5 до 50 МРОТ и ежегодно возрастает.

В соответствии с главой 26.3. Налогового кодекса РФ, введённой Федеральным законом от 27.07.2002 г. № 104-ФЗ установлено, что система налогообложения в виде единого налога на вменённый доход применяется по решению субъекта РФ в отношении

предпринимательской деятельности по оказанию ветеринарных услуг (ст. 346.26 НК РФ). Законами субъектов РФ определяются порядок введения единого налога на территории субъекта, значение коэффициента K_2 .

Уплата организациями единого налога предусматривает замену уплаты налога на прибыль организаций, налога с продаж, налога на имущество организаций и единого социального налога.

Уплата индивидуальными предпринимателями единого налога предусматривает замену уплаты налога на доходы физических лиц, налога с продаж, налога на имущество физических лиц и единого социального налога.

Организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся плательщиками единого налога не признаются плательщиками налога на добавленную стоимость. Они уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством РФ.

6. Ответственность за нарушение налогового кодекса РФ.

Граждане (в том числе ветеринарные врачи), юридические лица (в том числе ветеринарные учреждения) в соответствии с Налоговым кодексом РФ несут дисциплинарную, административную и уголовную ответственность за нарушение налогового законодательства.

Предусмотрено, что административная ответственность распространяется на налогоплательщиков, нарушающих сроки подачи заявления о постановке на учёт в налоговом органе, осуществляющих предпринимательскую деятельность без постановки на учёт, нарушающих сроки представления информации об открытии или закрытии счетов в банке и т.д.

Нарушение срока подачи заявления о постановке на учёт в налоговом органе, при отсутствии признаков налогового правонарушения – влечёт взыскание штрафа в размере 5 тыс. руб., а при удлинении этого срока более 90 дней – в размере 10 тыс. руб. (ст.116 НК РФ).

Ведение деятельности организацией или индивидуальным предпринимателем без постановки на учёт в налоговом органе – влечёт взыскание штрафа в размере 10% от доходов, полученных в течение указанного времени в результате такой деятельности, но не менее 20 тыс. руб.; ведение такой деятельности более 3 месяцев – влечёт штраф в размере 20% доходов, полученных за этот период (ст.117 НК РФ).

Нарушение срока представления информации об открытии или закрытии счёта в каком-либо банке – влечёт взыскание штрафа в размере 5 тыс. руб. (ст.118 НК РФ).

Неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы – влечёт взыскание штрафа в размере 20% от неуплаченной суммы налога; если это совершено умышленно 40% от неуплаченной суммы налога (ст.121 НК РФ).

Непредставление сведений, необходимых для осуществления налогового контроля – влечёт взыскание штрафа в размере 50 руб. за каждый не представленный документ (ст. 126 НК РФ).

1.8 Лекция №8 (2 часа).

Тема: «Маркетинг в сфере ветеринарного предпринимательства»

1.8.1 Вопросы лекции:

1. Значение маркетинга.
2. Изучение рынка ветеринарных товаров и услуг.
3. Определение структуры рынка ветеринарных товаров и услуг.

4. Планирование и реализация предпринимательства.
5. Реклама ветеринарных товаров и услуг

1.8.2 Краткое содержание вопросов:

1.Значение маркетинга.

Термин "Маркетинг" происходит от английского "Market" (рынок) и означает предпринимательскую деятельность на рынке. Маркетинг включает комплексное изучение рынка, планирование товарного ассортимента, разработку мероприятий для более полного удовлетворения существующих потребностей, выявление неудовлетворенного спроса, потенциальных потребностей, планирование и осуществление сбыта, изменение организации и управления производством с целью более эффективной работы на рынке. Главный принцип маркетинга: производить то, что продается, а не продавать то, что произведено.

Роль маркетинга в сфере ветеринарного предпринимательства чрезвычайно высока: он позволяет ветеринарным врачам-предпринимателям лучше владеть информацией, действовать избирательно и эффективно, более свободно маневрировать материальными трудовыми и денежными ресурсами. Они начинают, по новому относиться к использованию тех или иных средств ветеринарного назначения, что улучшает деятельность ветеринарных фирм, способствует экономии материальных и трудовых ресурсов.

2.Изучение рынка ветеринарных товаров и услуг.

Комплексное исследование рынка ветеринарных товаров и услуг включает изучение рыночного спроса, определение рыночной структуры, изучение отдельных товаров и услуг, условий конкуренции, анализ форм и методов сбыта ветеринарных товаров (оказания ветеринарных услуг).

Изучение рыночного спроса - начальный этап комплексного исследования рынка ветеринарных товаров и услуг, позволяющий определить его обобщающие характеристики. Рыночный спрос представляет собой платежеспособную потребность в ветеринарных товарах и услугах на разных уровнях:

- на конкретные ветеринарные товары и услуги в районе, городе, области, крае, республике и стране;
- ветеринарные товары и услуги отдельной отрасли (концерна "Росагробиопром" его заводов и т.д.) ;
- весь внутренний рынок товаров ветеринарного назначения;
- ветеринарные товары, производимые в регионе.

Спрос на ветеринарные товары и услуги определяется объемом рыночного спроса и емкостью рынка.

Объем рыночного спроса на ветеринарные товары и услуги - это количество товаров ветеринарного назначения (объем ветеринарных услуг), которые будут использованы потребителями в определенном регионе за определенный период времени (как правило за год).

3.Определение структуры рынка ветеринарных товаров и услуг.

Определение рыночной структуры ветеринарного предпринимательства осуществляется с помощью метода сегментации - разделения совокупной массы потребителей на отдельные группы, предъявляющие не одинаковые требования. Такие группы могут быть : потенциальными, реальными, постоянными, разовыми и т.д.. Обычно

деление потребителей осуществляется по: географическим зонам (с учетом распространения в них болезней животных), а также демографическим, экономическим, социальным, психологическим признакам.

При определении рыночной структуры ставится цель найти такую группу потребителей, спрос которой может существенно возрасти, если на рынке появляются нужные им ветеринарные товары и услуги; в зависимости от указанной структуры дифференцируется и стратегия маркетинга.

Множественная сегментация рынка ветеринарных товаров и услуг, когда ветеринарная фирма (предприятие) ориентируется на два и более рыночных сегмента требует дифференцированного маркетинга. Наоборот, если фирму интересует лишь один устойчивый сегмент рыночной структуры, применяется недифференцированный маркетинг. Следует однако помнить, что определение рыночной структуры (выделение сегментов рынка) является сложным, трудоемким процессом

4. Планирование и реализация предпринимательства.

Изучение выпускаемых фирмой ветеринарных товаров и услуг осуществляется с точки зрения их соответствия требованиям рынка, а также в сравнении с товарами и услугами конкурентов. Цель такого изучения - разработка рекомендаций для производства. Товары ветеринарного назначения оценивают по официальным нормативно-техническим документам (наставлениям, инструкциям по производству и применению, ГОСТам, ОСТам, техническим условиям и т.д.) и результатам практического их применения, а ветеринарные услуги - по эффективности их осуществления. Возможен также специальный опрос потребителей ветеринарных услуг - устный или письменный, единовременный и периодический. Исследование условий конкуренции осуществляется периодически с учетом уровня развития собственного бизнеса и бизнеса конкурента.

Анализ форм и методов сбыта ветеринарных товаров и услуг осуществляется руководителями ветеринарных служб субъектов Российской Федерации, маркетинговой службой ОАО "Зооветснабов", концерна "Росагробиопром", других торгующих и снабжающих организаций, занятых в сфере ветеринарного бизнеса. Цель такого анализа - выявление наиболее дешевых и эффективных форм и методов сбыта.

Внедрение новых ветеринарных товаров на рынок обычно сопровождается постепенным возрастанием продаж. Маркетологи выделяют здесь три фазы: роста, зрелости и спада. В процессе внедрения новых ветеринарных препаратов не исключены и коммерческие неудачи, в виде абсолютного провала препаратов (например, если фирма не способна компенсировать затраты на разработку и производство препаратов) и неоправданных ожиданий (когда фирма не достигает плановой прибыли и новый товар оказывает отрицательное влияние на ее имидж).

5. Реклама ветеринарных товаров и услуг.

Рекламой называется оплаченная неличностная форма представления и продвижения ветеринарных товаров и услуг с четко известными источниками финансирования.

Цель рекламы – обеспечить как можно больше людей потреблять товары или услуги. Это сложный процесс внушения потребителям ветеринарных товаров (услуг). Внушение осуществляется в соответствии с действием рыночного закона: покупка товара или получение услуги определяются финансовыми возможностями потребителей и их желанием (то есть психологическим решением потребителя). Любая реклама не может

оказывать влияние на финансовые возможности потребителей, поэтому направлена на психологию потребителя.

1.9 Лекция №9 (2 часа).

Тема: «Ветеринарный менеджмент»

1.9.1 Вопросы лекции:

1. Организационная структура менеджмента, его организация.
2. Требования к менеджеру ветеринарной службы.
3. Управление экономическим потенциалом.
4. Планирование и организация ветеринарного предпринимательства.

1.9.2 Краткое содержание вопросов:

1.Организационная структура менеджмента, его организация.

Менеджмент представляет собой систему управления различными формами коммерческой ветеринарной деятельности, направленной на удовлетворение спроса потребителей путем производства и реализации товаров ветеринарного назначения и оказания ветеринарных услуг. Менеджмент - один из главных моментов предпринимательской ветеринарной деятельности, важнейший фактор ее успеха. Управление - трудная работа, это одновременно и искусство, и наука. Ветеринарный врач должен быть проницательным, знающим и умелым управляющим. При отсутствии этих качеств владельцем фирмы, нужно брать наемного директора.

Организация менеджмента в сфере ветеринарного предпринимательства зависит от двух факторов: технологических особенностей осуществления ветеринарной деятельности и рыночной среды. В зависимости от сочетания этих факторов предпочтительными оказываются те или иные структуры управления.

В государственных ветеринарных учреждениях платными ветеринарными услугами руководит начальник, директор, заведующий. Успех их функционирования основывается на личном мастерстве и энтузиазме управляющего - начальника государственного ветеринарного объединения района (города), станции по борьбе с болезнями животных, директора ветеринарной лаборатории или другого руководителя. Большинство руководителей ветеринарных учреждений успешно справляются с обязанностями менеджера. При недостаточности управленческих знаний отдельные руководители ветеринарных учреждений обращаются к услугам профессиональных менеджеров. Успешно осуществляют платные ветеринарные услуги те государственные ветеринарные учреждения, которые широко внедряют менеджмент, основанный на стратегии предприимчивости.

При осуществлении частной ветеринарной практики ветеринарный врач-предприниматель функции менеджмента выполняет сам и берет на себя весь риск предпринимательства. Глава семьи, глава фирмы сам занимается бухгалтерским учетом, финансами, снабжением, сбытом, ценами, расценками, рекламой. Многое зависит от его работоспособности и целеустремленности. По мере роста размера ветеринарного предпринимательства, объема ветеринарных услуг может быть создана управленческая группа или нанят менеджер. В этом случае ветеринарный врач, остается собственником и управляющим, а помогают ему агент по снабжению, временный бухгалтер и т.д.

2.Требования к менеджеру ветеринарной службы.

Менеджера характеризуют три типа данных: биография, способности и качество личности. Из биографических характеристик наибольшее значение имеет возраст, пол, социально – экономический статус и образование. В большинстве стран оптимальным

возрастом менеджера считается 35-50 лет, когда уже имеется определенный опыт и максимально раскрываются возможности человека. Только в крупных фирмах, где карьерная лестница длинна, высшие управляющие старше. Так, средний возраст менеджеров крупных японских компаний, по данным Т. Коно, составляет 63,5 года, американских – 59 лет.

При подборе менеджеров обычно отдают предпочтение мужчинам, что далеко не всегда обосновано. В современном мире в любой области человеческой деятельности женщина может играть важную, а иногда и ключевую роль.

Статус и образование чрезвычайно важны для занятия руководящей должности в любой сфере, в том числе и в ветеринарном предпринимательстве. Руководители с более высоким образовательным уровнем обычно быстрее делают карьеру.

Важное требование к менеджеру ветеринарной службы – высокий уровень интеллекта, во многом определяющий его способности. Ветеринарный врач, получивший диплом с отличием в вузе, прекрасно знающий свое дело на практике не всегда становится хорошим менеджером. Это часто объясняется неумением таких ветеринарных врачей налаживать коллективные действия людей. Однако конкретный эффективный менеджер не может не иметь очень высоких показателей по тестам интеллекта. Кроме общих способностей менеджер ветеринарной службы должен иметь специфические способности: специальные занятия, умения, компетентность, информированность.

3. Управление экономическим потенциалом.

Экономический потенциал – это совокупность ресурсов организаций: трудовых, материальных, финансовых и др., имеющихся в ее распоряжении, а также способность ее сотрудников и менеджеров к их использованию с целью создания ветеринарных товаров, оказания ветеринарных услуг и получения максимального дохода.

Основные черты экономического потенциала коммерческих ветеринарных предприятий и учреждений:

- реальные возможности в сфере ветеринарного предпринимательства, в том числе не реализованные;

- объем ресурсов и резервов, как вовлеченных так и не вовлеченных в сферу ветеринарного предпринимательства;

- способность ветеринарного коммерческого учреждения к использованию ресурсов и резервов для создания ветеринарных товаров и оказания ветеринарных услуг;

- форма ветеринарного предпринимательства и организационная структура коммерческого ветеринарного учреждения, предприятия.

Успех ветеринарного предпринимательства во многом определяется правильным управлением экономическим потенциалом, что является важным составным элементом менеджмента в данной сфере.

Технология управления экономическим потенциалом ветеринарного предпринимательства включает следующие этапы:

- оценку структуры и эффективности использования экономического потенциала,

- оценку конкурентоспособности фирмы;

- анализ резервов и потерь;

- выбор стратегии и тактики по повышению экономического потенциала,

- практическое проведение намеченных мероприятий.

Успешное управление экономическим потенциалом ветеринарного предпринимательства характеризуется высоким качеством ветеринарных товаров и услуг, сравнительно невысокими ценами, при достаточно высокой прибыли.

4. Планирование и организация ветеринарного предпринимательства.

Планирование является самой важной из всех управленческих функций. Его цели: устранить отрицательный эффект неопределенности и изменчивости среды, сосредоточить внимание на главных задачах, добиться экономичного функционирования и облегчить контроль.

Процесс планирования коммерческой ветеринарной деятельности охватывает все уровни управления и создает предпосылки для достижения целей ветеринарной службы. Результатом планирования является система планов - долго -, средне - и краткосрочных.

Долгосрочное планирование ветеринарной предпринимательской деятельности необходимо для определения целей и общей стратегии коммерческого ветеринарного учреждения. Основная задача среднесрочного планирования (обычно на 5 лет) - выбор средств для выполнения намеченных целей. В этих планах определяется общая кадровая политика, общая производственная стратегия, общая финансовая политика. Краткосрочное планирование опирается на разработку бизнес-плана коммерческого ветеринарного учреждения, в котором детально просчитывается ветеринарная и финансовая деятельность по месяцам за первый год и по годам на последующий период.

1.10 Лекция № 10 (2 часа).

Тема: «Государственное регулирование и контроль ветеринарного предпринимательства»

1.10.1 Вопросы лекции:

1. Экономическое регулирование.
2. Регулирование качества ветеринарных товаров и услуг.
3. Регулирование рынка ветеринарных товаров и услуг.
4. Государственный контроль за ветеринарным предпринимательством.

1.10.2 Краткое содержание вопросов:

1. Экономическое регулирование.

Ветеринарный врач-предприниматель самостоятельно, опираясь на выявленный рыночный спрос и конъюнктуру рынка, прогнозирует свою деятельность, распоряжается полученной прибылью. Действующий Гражданский кодекс Российской Федерации, другие федеральные законы о предпринимательской деятельности запрещают вмешательство государства и его органов в деятельность коммерческих ветеринарных учреждений, организаций и ветеринарных врачей, занимающихся предпринимательством. Однако самостоятельность предпринимателей не беспредельна, она находится под регулирующим и координирующим воздействием органов государственного управления в пределах их полномочий, предусмотренных законодательством.

Рынок ветеринарных товаров нуждается в определённой регламентации по ряду оснований. Во-первых, средства врачевания животных подлежат обязательной сертификации. Во-вторых, значительную часть данного вида товаров составляют лекарственные средства, в том числе токсичные, наркосодержащие и др., и лица, работающие с ними, должны иметь соответствующее разрешение. В-третьих, необходимо соблюдать требования, предусмотренные для организации мест хранения и реализации ветеринарных товаров, поскольку в ином случае они не только утрачивают свои свойства, но и могут представлять опасность для окружающих. В четвёртых, отдельные виды ветеринарных товаров поступают на отечественный рынок в основном из-за границы, и поэтому требуется проведение соответствующих экспертиз на предмет выявления

запрещённых в России компонентов и т.п.. Иными словами, в число административно-правовых методов регулирования рынка ветеринарных товаров входят:

- сертификация ветеринарных препаратов;
- установление правил хранения и реализации лекарств и иных средств по уходу за животными;
- контроль за ввозом ветеринарных товаров из-за границы.

2.Регулирование качества ветеринарных товаров и услуг.

Государственное регулирование качества любой продукции, работ и услуг базируется на законодательстве о стандартизации и сертификации.

Сертификация ветеринарных препаратов призвана обеспечить безопасность и эффективность действия лечебных, профилактических и диагностических препаратов ветеринарного назначения, средств воспроизводства и средств по уходу за животными. Оно осуществляется в соответствии с «Правилами проведения сертификации ветеринарных препаратов», разработанными Всероссийским государственным научно-исследовательским институтом контроля, стандартизации и сертификации ветеринарных препаратов (ВГНКИ) совместно с Управлением стандартизации и сертификации продукции пищевой, лёгкой промышленности и сельскохозяйственного производства Госстандарта РФ, а также с ВНИИ сертификации, и утверждёнными постановлением Комитета Российской Федерации по стандартизации, метрологии и сертификации от 22 января 1997 г.

Объектами обязательной сертификации, согласно Правил, являются вакцины для ветеринарии, сыворотки, препараты крови и глобулины, анатоксины и токсины, аллергены, диагностикумы ветеринарного назначения, химико-терапевтические и фармацевтические препараты из природного сырья, кормовые антибиотики и витамины, ферментные препараты, лечебно-профилактические кормовые добавки, питательные среды для ветеринарии, средства, применяемые для воспроизводства животных, а также дезинсекционные, дезинфекционные, дератизационные и другие средства для ухода за животными.

Для государственного регулирования качества ветеринарных препаратов важное значение имеет сертификация - подтверждение соответствия препаратов требованиям нормативных документов по стандартизации.

Основные моменты системы сертификации ветеринарных препаратов заключаются в следующем:

Сертификат подтверждает, что ветеринарный препарат соответствует требованиям стандартов или технических условий (цель - защита потребителя от некачественной, нестандартной продукции, от возможной недобросовестности изготовителей и поставщиков ветеринарных препаратов);

ветеринарные препараты входят в номенклатуру продукции, подлежащей обязательной сертификации по постановлению Госстандарта;

при сертификационных испытаниях качество ветеринарных препаратов оценивают по всем показателям, заложенным в нормативные документы, в том числе по безопасности и эффективности;

в течение срока действия сертификата устанавливается инспекционный контроль за качеством сертифицированных ветеринарных препаратов.

3.Регулирование рынка ветеринарных товаров и услуг.

Рынок ветеринарных товаров и услуг регулируется постановлениями Правительства Российской Федерации, решениями Департамента ветеринарии и животноводства Министерства сельского хозяйства. Товаропроизводителям (биофабрикам, заводам ветеринарных инструментов, оборудования, химфармзаводам) гарантируется возможность свободной реализации произведенной продукции как на территории Российской Федерации, так и в странах СНГ и зарубежных странах. Допускается свободная реализация ветеринарных товаров иностранных фирм, совместных предприятий, кооперативных и частных предприятий на территории всех субъектов Федерации. Департамент ветеринарии и животноводства, органы исполнительной власти субъектов Федерации в области ветеринарии должны стимулировать формирование рыночной системы реализации ветеринарных медикаментов, биопрепаратов, дезосредств, инструментов, оборудования и других средств ветеринарного назначения. В случаях нарушения баланса производства и потребления отдельных товаров ветеринарного назначения (особенно ветеринарных биопрепаратов), а также невозможности их реализации на рынке Департамент ветеринарии и животноводства выступает гарантом сбыта этих препаратов.

4. Государственный контроль за ветеринарным предпринимательством.

По действующему федеральному законодательству в области ветеринарии ветеринарное предпринимательство в нашей стране осуществляется под контролем Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору и Государственных ветеринарных инспекций субъектов Российской Федерации. Ветеринарный надзор включает проверку производственной базы коммерческих ветеринарных учреждений и прав ветеринарных специалистов-предпринимателей на осуществление соответствующего вида предпринимательской ветеринарной деятельности, наличия нормативно-технической документации, технологического оборудования и инструментов для оказания услуг и выполнения работ в области ветеринарии

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1 Практическое занятие № 1-5 (10 часа).

Тема: «Правовое регулирование ветеринарного предпринимательства»

2.1.1 Задание для работы:

1. Изучить гражданские права физических лиц в сфере ветеринарного предпринимательства
2. Изучить гражданские права юридических лиц
3. Изучить сделки ветеринарных специалистов и учреждений
4. Изучить обязательства ветеринарных врачей и учреждений
5. Изучить договора в сфере ветеринарного предпринимательства
6. Изучить собственность предпринимателя в области ветеринарии

2.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Вводное слово преподавателя (цели занятия, основные вопросы, которые должны быть рассмотрены).
2. Опрос.
3. Рассмотрение новой темы, используя методические пособия
4. составление плана текста, графическое изображение структуры текста, конспектирование текста, выписки из текста, работа со словарями и справочниками, ознакомление с нормативными документами, использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета и др.

2.1.3 Результаты и выводы:

Студенты самостоятельно изучили, гражданские права и обязанности ветеринарных специалистов возникают: из договоров или иных сделок; из актов государственных органов власти (постановления Правительства Российской Федерации по вопросам ветеринарии, предпринимательства; постановления органов исполнительной власти субъектов Федерации); из судебного решения; в результате приобретения имущества, в том числе ветеринарного; в результате создания произведения науки, разработки нового метода лечения животных и т.д.; вследствие причинения вреда другому лицу, в том числе потребителю ветеринарных услуг; вследствие необоснованного обогащения; вследствие иных действий, противоречащих закону.

Юридическим лицом признается ветеринарная организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (глава 4 ГК РФ).

Сделка в сфере ветеринарного предпринимательства - действие ветеринарных врачей и ветеринарных учреждений, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст. 153 ГК РФ).

В сфере ветеринарного предпринимательства обязательство возникает из договора, вследствие причинения вреда или иных оснований. В любом обязательстве участвуют кредитор и должник. Ветеринарный врач может выступать в обеих качествах.

Обязательства должны быть исполнены надлежащим образом в соответствии с условиями и требованиями закона и иных правовых актов. Односторонний отказ от исполнения обязательств в любой сфере, в том числе и в сфере ветеринарного

предпринимательства, не допускается (статья 310 ГК РФ).

В сфере ветеринарного предпринимательства договором является соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Ветеринарные врачи и ветеринарные учреждения свободны в заключении договора (гл. 27-29 ГК РФ).

Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом (статьи 209 - 306 ГК РФ). Ветеринарный врач - собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону: отчуждать свое имущество в собственность другим лицам; передавать им, оставаясь собственником; отдавать имущество в залог; передавать в доверительное управление другому лицу и т.д.

2.2 Практическое занятие №6 (2 часа).

Тема: «Ценообразование в сфере ветеринарного предпринимательства»

2.2.1 Задание для работы:

1. Значение ценообразования и факторы его определяющие
2. Методы ценообразования
3. Методика установления цен и расценок на ветеринарные товары и услуги

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Вводное слово преподавателя (цели занятия, основные вопросы, которые должны быть рассмотрены).
2. Опрос.
3. Рассмотрение новой темы, используя методические пособия
4. составление плана текста, графическое изображение структуры текста, конспектирование текста, выписки из текста, работа со словарями и справочниками, ознакомление с нормативными документами, использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета и др.

2.2.3 Результаты и выводы:

Студенты самостоятельно изучили

Ценообразование – один из основных элементов в программе маркетинга (комплексное изучение рынка, планирование ассортимента и услуг, разработка мероприятий для полного удовлетворения существующего спроса, изменение организации и управления бизнесом с целью эффективной работы на рынке) любого предпринимателя или коммерческой организации.

От цен зависят:

- объём выпуска товарной продукции,
- прибыль,
- конкурентоспособность товаров и услуг,
- потребительский спрос.

В мировой практике ценообразования учитываются обычно 5 факторов:

1. Издержки на производство и реализацию товаров и услуг,

2. Взаимоотношение между ценой и объёмом потребления товаров и услуг,
3. Участники сбыта и реализации (товародвижения) товаров и услуг,
4. Конкуренция,
5. Государственное регулирование цен (правительственные акты по вопросам ценообразования).

Существуют девять основных методов ценообразования.

1. Ценообразование на основе средних издержек. – Наиболее распространенный метод. При этом методе не учитывают издержки конкретной фирмы, а определяют цену исходя из средних издержек по отрасли. При этом возникают две проблемы: во-первых, при низком объёме производства доход предпринимателя уменьшается весьма значительно, а во-вторых, здесь не учитываются колебания спроса (в течение месяца, по сезонам года). Данный метод ценообразования выгоден для крупных ветеринарных фирм.

2. Ценообразование на основе предельных издержек. Гарантирует, что ценность дополнительно произведённой продукции для потребителей равна издержкам её производства. Отклонение от этой системы ценообразования обуславливает излишние потери. Если предельные издержки ниже цены, то продукция производится в недостаточном количестве, а если цена ниже, чем предельные издержки, то объём продукции слишком высок. Известно, что средние издержки падают с ростом выпуска продукции в силу экономики от масштаба производства. Установление цен по предельным издержкам в этом случае ведёт к уменьшению цены ниже величины долгосрочных средних величин, т.е. к убыткам.

3. Метод целевой прибыли (цена устанавливается исходя из желаемой прибыли). Он имеет как положительные, так и отрицательные стороны, в частности, может привести к резкому сокращению объёма производства.

4. Ценообразование на основе субъективных оценок товара потребителем. Приемлемый для покупателя уровень цен устанавливается путём опроса, пробных продаж...

5. Ценообразование на основе уже известного уровня цен на аналогичные товары и услуги (ориентация на конкурентов). Часто ветеринарные врачи-предприниматели ориентируются на имеющиеся государственные расценки.

6. Нелинейное ценообразование – установление разных цен для различных категорий потребителей на основе разницы в эластичности спроса. Это является сознательной ценовой дискриминацией. За один и тот же товар или услугу с одних потребителей берут более высокую цену, а с других - более низкую. Главная цель – увеличение массы прибыли за счёт значительного роста реализации товаров и услуг по низкой цене.

7. Олигополистическое ценообразование – установление цены одной фирмой (ценовым лидером) с молчаливого согласия остальных фирм в масштабе целой отрасли. Все фирмы сохраняют цены неизменными, пока лидер не объявит об изменении своих цен. Он действует самостоятельно, хотя бывают случаи, когда другие фирмы накладывают своего рода вето на его действия; тогда лидер может отказаться от увеличения цены, чтобы не спровоцировать острой конкурентной борьбы. Обычно лидером является самая крупная фирма, но при неоднократном наложении вето могут появиться новые ценовые лидеры.

8. Хищническое ценообразование – установление заведомо (неприемлемо) низких цен, т.е. демпинговых цен для вытеснения конкурентов с рынка или отрасли вообще. Как правило, хищник снижает цену очень резко, сам при этом несёт большие убытки, но в надежде на то, что конкуренты потеряют ещё больше и не смогут продержаться на рынке отрасли.

9. Ценообразование в условиях естественной монополии нередко основывается на двухкомпонентном тарифе: потребители платят фиксированную плату за право встать на абонементное ветеринарное обслуживание, а затем плата взимается за потребление каждой единицы данного вида товара или услуг (переменная плата).

При установлении цен на ветеринарные товары (расценок на ветеринарные услуги) необходимо учитывать все издержки на производство и реализацию.

2.3 Практическое занятие №7-10 (8 часа).

Тема: «Бизнес-план ветеринарного врача-предпринимателя»

2.3.1 Задание для работы:

1. Значение бизнес-плана
2. Сбор информации для составления бизнес-плана
3. Методика составления бизнес-плана

2.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Вводное слово преподавателя (цели занятия, основные вопросы, которые должны быть рассмотрены).
2. Опрос.
3. Рассмотрение новой темы, используя методические пособия
4. составление плана текста, графическое изображение структуры текста, конспектирование текста, выписки из текста, работа со словарями и справочниками, ознакомление с нормативными документами, использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета и др.

2.3.3 Результаты и выводы:

Студенты самостоятельно изучили

Бизнес-план дает возможность определить жизнедеятельность будущего ветеринарного бизнеса, успех которого, возможен только в одном случае, когда ветеринарные услуги и товары затребованы потребителем. В связи с этим ветеринарный специалист должен производить такие товары ветеринарного назначения, которые отсутствуют или лучшего качества и предлагать такие услуги которых нет или условия должны быть выгоднее, чем у конкурентов.

Спрос на ветеринарные услуги оценивается путем изучения данных первичного ветеринарного учета, периодической ветеринарной отчетности и специального исследования спроса. Собираются необходимые сведения о поголовье животных и о потребности в предлагаемых услугах и консультативной помощи. При недостаточности официальной информации проводится анкетирование владельцев животных.

Затем определяется предполагаемый объем работ, от которого зависят производственные потребности ветеринарного врача предпринимателя или ветеринарного учреждения. При этом учитывается:

- потребность в ветеринарных медикаментах, биопрепаратах, дезинфицирующих средствах, перевязочных материалах и т.д. (составляется список всех видов средств ветеринарного назначения, устанавливаются поставщики этих средств, ориентировочные цены);

- потребность в ветеринарных инструментах и оборудовании (составляется список всех инструментов и оборудования, выясняется возможность аренды отдельных инструментов и оборудования, необходимость покупки их, поставщиков и ориентировочные цены);

- потребность в трудовых ресурсах (ветеринарных хирургах, терапевтах, эпизоотологах и др.);

- потребность в производственных площадях, возможность аренды помещений, их купли и т.д.

- расходы на организацию ветеринарных мероприятий и управление ветеринарным делом: расходы на зарплату управленческого персонала и др.

Методика составления бизнес-плана. Существует форма классического бизнес-плана, принятого в деловом мире. Бизнес-план предпринимателя в области ветеринарии имеет ряд существенных отличий, что связано, прежде всего, со спецификой данной отрасли. В этот план желательно включить следующие разделы:

- титульный лист;
- введение;
- задачи ветеринарного бизнеса и возможности предпринимательской организации;
- анализ состояния ветеринарного дела в зоне предполагаемой деятельности;
- характеристика предмета ветеринарного предпринимательства, рынка сбыта ветеринарных товаров (услуг), конкурентов на этом рынке;
- план маркетинга;
- план производства;
- организационный план;
- правовое обеспечение работы предпринимательской организации;
- оценка рисков и страхование;
- финансовый план и стратегия финансирования.