

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Предпринимательство

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Бизнес-план инвестиционного проекта по расширению бизнеса

Обучающийся

В.В. Шнайдер

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, Е.А. Потапова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2025

Аннотация

Темой выпускной квалификационной работы является «Бизнес-план инвестиционного проекта по расширению бизнеса».

Актуальность исследования вопросов бизнес-планирования заключается в том, что грамотный бизнес-план помогает бизнесу развиваться, занимать новую позицию на рынке, на котором он работает, формулировать долгосрочные планы развития, разрабатывать концепции новых товаров и услуг и выбирать рациональные пути развития, реализовать их.

Предмет исследования: процесс бизнес-планирования при создании инвестиционного проекта по расширению бизнеса.

Объект исследования: индивидуальный предприниматель Цинковский Александр Сергеевич (далее – ИП Цинковский А.С.).

Цель исследования – разработка бизнес-плана инвестиционного проекта по расширению бизнеса.

В первом разделе рассмотрены теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.

Во втором разделе приведено описание ветеринарной клиники ИП Цинковского Александра Сергеевича, проанализирован рынок, а также описаны конкуренты и возможные риски.

В третьем разделе проведена оценка экономической эффективности проекта, составлен маркетинговый и финансовый план.

Содержание

Введение	4
1 Теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта предприятия	6
1.1. Сущность и задачи, принципы формирования бизнес-плана инвестиционного проекта	6
1.2. Процедура разработки бизнес-плана, структура и содержание	12
2 Исследование рынка и конкурентных позиций ИП Цинковского А.С.	18
2.1 Организационно-экономическая характеристика ИП Цинковского А.С.	18
2.2 Анализ рынка ветеринарных клиник	22
3 Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта по расширению бизнеса	34
3.1 Бизнес-план инвестиционного проекта по открытию новой ветеринарной клиники	34
3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта и анализ рисков	42
Заключение	46
Список используемой литературы	47
Приложение А Организационно-экономические показатели	51
Приложение Б Планировочные решения помещений	52
Приложение В Организационная структура	58
Приложение Г Матрица Ансоффа	59

Введение

План проекта – это четкое, краткое и подробное описание предлагаемого проекта и важный инструмент при рассмотрении различных вариантов, позволяющий принимать более обоснованные решения.

Бизнес-план – это документ, в котором подробно описываются цели бизнеса и способы их достижения. Бизнес-планы могут быть полезны предпринимателям, стартапам и хорошо зарекомендовавшим себя компаниям. Для начинающих предпринимателей и стартапов бизнес-план может иметь важное значение для привлечения потенциальных займов, инвестиций или господдержки. Устоявшимся предприятиям, он может оказаться полезным, чтобы не сбиться с пути и не упускать из виду свои цели.

Актуальность темы заключается в том, что грамотный бизнес-план помогает бизнесу развиваться, занимать новую позицию на рынке, на котором он работает, формулировать долгосрочные планы развития, разрабатывать концепции новых товаров и услуг и выбирать рациональные пути развития, реализовать их.

Предмет исследования: процесс бизнес-планирования при создании инвестиционного проекта по расширению бизнеса.

Объект исследования: индивидуальный предприниматель Цинковский Александр Сергеевич (далее – ИП Цинковский А.С.).

Цель исследования – разработка бизнес-плана инвестиционного проекта по расширению бизнеса. Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи исследования:

- определить сущность и задачи бизнес-плана;
- изучить принципы формирования бизнес-плана инвестиционного проекта;
- охарактеризовать последовательность и разработка бизнес-плана;
- изучить структуру и содержание бизнес-плана;

- дать организационно-экономическую характеристику ИП Цинковскому А.С.;
- исследовать рынок ветеринарных услуг;
- проанализировать конкурентов и риски предприятия;
- разработать бизнес-план инвестиционного проекта по расширению бизнеса;
- оценить эффективность предлагаемого проекта.

Теоретической базой исследования стали работы российских и иностранных авторов (учебные пособия, научные статьи и публикации); статистические данные; результаты исследований; так же использованы материалы диссертаций, научных конференций и нормативные акты.

Структура выпускной квалификационной работы включает в себя введение, три раздела, заключение, список использованной литературы, а также приложения.

В первом разделе рассмотрены теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.

Во втором разделе приведено описание ветеринарной клиники ИП Цинковского Александра Сергеевича, проанализирован рынок, а также описаны конкуренты и возможные риски.

В третьем разделе проведена оценка экономической эффективности проекта, составлен маркетинговый и финансовый план.

1 Теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта предприятия

1.1. Сущность и задачи, принципы формирования бизнес-плана инвестиционного проекта

В рамках выпускной квалификационной работы было проведено исследование теоретических аспектов разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.

В учебнике Т.С. Бронниковой дано следующее определение бизнес-плана: «Бизнес-план – это общепринятый в мировой экономической практике способ представления бизнес-предложений и проектов, включающий в себя оценку эффективности деятельности предприятия, его сбытовой и финансовой деятельности, а также социально-экономические цели бизнес-проектов» [6, с. 19].

В учебнике Л.В. Бобкова бизнес-план определяется как «документ, содержащий план создания или развития компании или фирмы. В нем излагаются цели и стратегия компании, пути их достижения, предполагаемые потребности в ресурсах и ожидаемые результаты» [5, с. 13].

М.В. Чараева считает: «Бизнес-план – это многогранный инструмент управления, который объективно обеспечивает решение стратегических и тактических задач, оценку организационно-управленческого и финансово-экономического состояния, выявление возможностей бизнеса, анализ сильных и слабых сторон, разработку инвестиционных целей на плановый период. Хороший бизнес-план описывает все основные черты будущей маркетинговой организации, анализирует проблемы, с которыми она может столкнуться, и определяет пути их решения» [27, с. 8].

Как утверждает В.Н. Щербаков в своей книге «Инвестиции и инновации»: «Бизнес-план определяет все основные цели будущей компании, анализирует все проблемы и предписывает пути их решения, приносящие как

интеллектуальную, так и личностную прибыль» [30, с. 487]. Таким образом, бизнес-план – это план создания или развития компании, включающий цели и способы их достижения с учетом текущего положения компании, возможностей, проблем и вариантов их решения.

Ниже приводятся исследования различных определений «инвестиционного проекта».

Т.С. Бронникова дает следующее определение инвестиционного проекта: «совокупность действий, связанных с прогнозированием спроса на продукцию компании, объема производства, определением стоимости основных фондов и оборотных средств, необходимых для закупки продукции, задействованием производственных мощностей, оценкой целесообразности инвестиций» [6, с. 18]

М.В. Чараева определяет инвестиционный бизнес-план как: «план развития организации, необходимый для совершенствования существующих и освоения направлений хозяйственной деятельности организации, создания новых видов и форм бизнеса и отвечающий, прежде всего, интересам собственников организации, инвесторов, потенциальных потребителей и поставщиков» [27, с. 13]

Основной целью инвестиционного проекта М.В. Чараева считает следующее: «определение наилучшего направления организационного роста и, на основе экономического обоснования и пошаговых правил, осуществление инвестиций с учетом рисков срыва» [27, с. 10].

Основные цели бизнес-плана могут быть поделены на две группы:

- внешняя цель. «Подразумевает использование бизнес-плана как коммуникативного инструмента для взаимодействия с инвесторами и партнерами для привлечения внимания и интереса в предоставлении необходимых ресурсов» [27, с. 14];
- внутренняя цель. «Внутренней целью является предоставление основы для наиболее эффективного управления бизнесом, принятия решений по развитию бизнеса в рамках намеченного пути, тем самым

оптимально расходуя имеющиеся ресурсы. А также для анализа и непрерывного улучшения путем доработки или обновления бизнес-плана» [27, с.14].

Основные задачи бизнес-плана:

- «обнаружить заранее, возможные проблемы и трудности возникающие на пути компании, и предвидеть способы уклонения от их разрушительного влияния;
- привлечение инвестиций;
- повысить прибыль организации;
- предоставить информацию о планах организации, поставщикам, заказчикам партнерам и инвесторам;
- планировать действия по контролю и управлению деятельностью организации;
- повышать конкурентоспособность организации в условиях растущей конкуренции» [25].

На начальном этапе разработки бизнес-плана инвестиционного проекта проводится анализ рыночной среды, в котором не только исследуется процесс создания, обновления и расширения услуг, но и также процесс его рыночного сбыта и процесс расширения на рынке.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта «рассчитываются следующие показатели экономической эффективности: чистая текущая стоимость, внутренняя норма доходности, индекс прибыли, срок окупаемости» [4].

«Чистый приведенный доход (NPV) – это разница между дисконтированными доходами и дисконтированными инвестиционными затратами – формула 1. Проект считается эффективным если $NPV > 0$.

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{P}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{I}{(1+r)^i} \quad (1)$$

где, I – инвестиции за период i ,
 P – доход за период i ,
 n – число периодов,
 r – ставка дисконтирования» [4].

Для расчета NPV средствами MS Excel можно использовать функцию ЧПС.

«NPV = ЧПС (ставка дисконтирования, суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности с нарастающим итогом).

Если NPV равно 0, это значит, что коэффициент внутренней нормы доходности (IRR) равен ставке дисконтирования. Внутренняя норма доходности (IRR) показатель, измеряющий эффективность инвестиций. Если IRR превышает ставку дисконтирования значит инвестиционный проект эффективен» [3] (формула 2).

$$\sum_{i=1}^n \frac{P}{(1 + IRR)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{I}{(1 + IRR)^i} = 0 \quad (2)$$

«Для расчета IRR средствами MS Excel можно использовать функцию ВСД.

IRR=ВСД (Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности с нарастающим итогом)

Индекс доходности (PI) – это, отношение дисконтированного дохода от операционной деятельности к дисконтированным затратам (формула 3). Если $PI > 1$, то есть дисконтированный доход больше дисконтированных затрат, то проект рентабелен» [4].

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{P}{(1+r)^i}}{\sum_{i=1}^n \frac{I}{(1+r)^i}} \quad (3)$$

Период окупаемости (PP) – это, период, по истечении которого чистый денежный поток за период превышает сумму инвестиционных вложений,

Дисконтированный период окупаемости (DPP) – «это, период по истечении которого дисконтированный чистый денежный поток за период превышает сумму инвестиционных вложений» [4].

Важнейшими элементами прогнозирования, на основе которых компании разрабатывают финансовый план, являются объём продаж и себестоимость приобретённых товаров (услуг).

«Разработка инвестиционной политики компании включает несколько этапов.

Этап 1. Анализ влияния инвестиционной деятельности в прошлом.

Этап 2. Определение общего объёма будущих инвестиций. Принятие решения о формах размещения средств.

Этап 3. Исследование отдельных инвестиционных целей и оценка их соответствия требованиям инвестиционного процесса компании.

Этап 4. Разработка бизнес-планов инвестиционных проектов и программ.

Этап 6. Обеспечение успешности инвестиций.

Этап 7. Снижение уровня инвестиционных рисков.

Этап 8. Проверка ликвидности объектов инвестиций» [20].

Важнейшим аспектом бизнес-плана является способность определить инвестиционные потребности компании в прогнозируемом периоде.

В таблице 1 перечислены этапы разработки бизнес-плана.

Таблица 1 – Организация процесса разработки бизнес-плана

Этап	Характеристика этапа	Факторы
1 этап	Рассмотрение различных подходов	-
2 этап	Определение основной задачи	-
3 этап	Нацеленность разрабатываемого бизнес-плана на определенную аудиторию	«Бизнес-план может быть наиболее ориентирован на инвесторов или на технических специалистов, в случае предоставления его в рамках предложения партнерства с производственным предприятием. От этого зависит детализация тех или иных разделов» [10].
4 этап	Определение структуры	В зависимости от задач «бизнес-плана и его жизненного цикла, структура бизнес-плана может значительно отличаться» [9].
5 этап	Сбор данных.	Подбор данных для бизнес-плана, на основе которых «в последствии будут сделаны выводы о его реализуемости, высокоответственная часть планирования, которая влияет на достоверность и целостность плана. Ошибка в исходных данных и неверные ориентиры могут быть выявлены на позднем этапе проекта и принести потери инвесторам» [4].
6 этап	Составление бизнес-плана.	Результатом данного этапа является готовый документ.
7 этап	Экспертиза, изучение бизнес-плана	«Бизнес-план должны рассматривать как заинтересованные лица, так и привлеченные незаинтересованные независимые эксперты, роль которых обусловлена незаинтересованностью и объективным беспристрастным подходом» [8].

Специфика создания бизнес-плана зависит от типа бизнеса, его целей, дизайна продукта, положения на рынке, имеющихся ресурсов, интересов и многих других обстоятельств.

1.2. Процедура разработки бизнес-плана, структура и содержание

Структура бизнес-плана может включать следующие разделы:

- «резюме (основные выводы и оценки);
- описание организации;
- исследование рынка;
- описание продукта;
- маркетинговый план;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план;
- анализ рисков;
- приложения» [1].

Далее рассмотрены цели разделов бизнес-плана и их состав.

Резюме – «это краткое описание бизнес-плана проекта, включая результаты и выводы. Резюме должно быть кратким и охватывать все разделы бизнес-плана» [13].

Описание организации – содержит полное описание организации с учетом ее отличий от других организаций на рынке:

- «перечень основных владельцев, роль каждого из них в основании и деятельности организации;
- события, повлиявшие на развитие организации;
- финансирование организации в прошлом и в настоящее время;
- организационная структура и кадровый состав;
- тенденции в сбыте продукции (услуг) в ближайшее время и в перспективе;
- основные достижения организации;
- показатели финансовой эффективности за последние три года;
- преимущества организации;

- потребности заказчиков, обеспечиваемые организацией;
- емкость рынка продукции (услуг), предоставляемых организацией;
- доля организации на рынке и тенденции ее развития;
- возможности рекламы;
- сезонность продукции;
- возможности увеличения доли организации на рынке;
- используемые ноу-хау;
- территориальное расположение клиентов;
- основные конкуренты, их сильные и слабые стороны;
- уровень технологии;
- анализ издержек;
- проблемы, с которыми сталкивается организация;
- анализ сильных и слабых сторон организации (качество продукции (услуг), возможности сбыта, производственные издержки, квалификация, опыт персонала, уровень технологии, условия поставок материалов или комплектующих, уровень менеджмента);
- географическое положение организации;
- ближайшие транспортные магистрали» [29].

Маркетинговые исследования – «это раздел, который содержит информацию о глубине целевого рынка, анализе конкурентной среды и оценке существующих конкурентных показателей, темпах роста рынка и условиях формирования спроса для получения наиболее точной основы для принятия решения о выборе стратегии продвижения на рынке» [23].

Описание продукта – «описание и позиционирование продукта, определение ценового сегмента и потребительских свойств с прогнозом потенциальной выручки, выявление конкурентных преимуществ и недостатков, детальное описание продуктов (услуг), сравнение с продуктами (услугами) конкурентов, анализ планов развития продукта» [23]. Характеристики продукта сгруппированы по следующему плану:

- «функциональное назначение;
- цели, для которых она предназначена;
- примеры использования продукции;
- стоимость в зависимости от объемов производства;
- технологичность;
- универсальность;
- соответствие принятым стандартам;
- стадия, на которой находится продукт в настоящее время (идея, рабочий проект, опытный образец, серийное производство и т.п.);
- требования к контролю качества;
- требования к подготовке пользователей;
- требования к гарантийному и послегарантийному обслуживанию;
- возможности дальнейшего развития продукта;
- патентно-лицензионная защита» [24].

Анализ продукции конкурентов, имеющейся на рынке, включает такую информацию:

- «описание функциональных и потребительских свойств конкурирующей продукции;
- свойства продукции конкурентов, позволяющие ей пользоваться спросом;
- принципы ценообразования у конкурентов;
- способы стимулирования сбыта, используемые конкурентами» [30].

Раздел, посвященный исследованиям и разработкам, должен позволить выяснить из текста бизнес-плана:

- «цели и описание планируемых НИОКР;
- существующие технологические риски;
- технологическое состояние производства продукции у конкурентов, возможность их технологических достижений влиять (или повлиять в будущем) на деятельность организации;

- описание концепции развития продукта следующих поколений» [28].

В разделе, посвященном финансированию, предполагается освещение следующих вопросов:

- «принятая концепция ценообразования;
- оптимальные размеры заказов и формы оплаты;
- условия приобретения сырья, материалов и комплектующих;
- уровень запасов;
- производственная кооперация» [22].

Маркетинговый план – «раздел, описывающий характер рынка, потенциальных потребителей, целевой рынок, каналы сбыта и ценовые показатели. В этом разделе рассматривается влияние факторов спроса, сильные и слабые стороны, анализируется формирование ценовой политики и динамика цен, описываются условия реализации проекта (функциональные характеристики, местоположение и другие условия), что служит основой для последующих расчетов» [11].

Определение стоимости включает «прогнозирование стоимости проекта, определение источников и направлений объемных и структурных затрат, включая единовременные и постоянные затраты, дисконтирование затрат» [27].

Производственный план «содержит описание производства, перечень этапов производства и необходимых для него ресурсов (материалов, комплектующих, оборудования и производственных площадей) с указанием требуемых критериев качества и конечной стоимости» [21]. В обосновании следует указать:

- «обеспеченность сырьем, оборудованием, комплектующими, энергией;
- потребность и условия приобретения технологического и прочего оборудования;

- потребность в участках земли, зданиях и сооружениях, коммуникациях;
- потребность и условия поставки сырья, материалов, комплектующих, производственных услуг, контроль качества и дисциплины поставок;
- требования к источникам энергии и их доступность;
- требования к подготовке производства;
- возможности совершенствования технологии производства;
- требования к контролю качества на всех этапах производства продукции» [14].

Описание требований к квалификации и наличию необходимого персонала предполагает освещение следующих данных:

- «административный персонал;
- инженерно-технический персонал;
- производственный персонал;
- условия оплаты и стимулирования;
- условия труда;
- структура и состав подразделений;
- обучение персонала;
- предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития организации» [12].

Описание организации работ и финансирования «включает сроки, условия и последовательность источников финансирования проекта. Также рассматривается объем финансирования по источникам и целям» [15].

Финансовый план должен содержать «информацию о продажах и смету затрат на производственную деятельность с определением резервов, расчетом доходов и расходов» [15].

При бизнес-планировании также осуществляется оценка экономической эффективности «на основе расчетных объемов производства, стоимости работ и услуг, ценообразования, налогообложения, расчета чистой прибыли с

учетом дисконта, количества показателей эффективности проекта и срока окупаемости, доходности инвестиций проекта и других показателей» [10].

В разделе, посвященном управлению рисками проекта описываются аспекты, связанные с данной темой. «Это рассмотрение видов рисков, их последствий, условий их возникновения и способов их устранения. Оно включает в себя анализ рисков и механизмы управления рисками» [10].

Таким образом, на основе проведенного теоретического исследования по теме работы, было выявлено, что бизнес-план представляет собой документ, который содержит ключевую информацию, необходимую для реализации проекта. Бизнес-план служит основой для принятия управленческих решений, а также необходим инвесторам и кредиторам для определения целесообразности финансирования того или иного проекта.

2 Исследование рынка и конкурентных позиций ИП Цинковского А.С.

2.1 Организационно-экономическая характеристика ИП Цинковского А.С.

ИП Цинковский А.С. является руководителем ветеринарной станции по лечению домашних животных. Числится в реестре индивидуальных предпринимателей с 24 ноября 2004 года.

Перед началом разработки инвестиционного проекта необходимо провести организационно-экономический анализ ИП Цинковского А.С. Сводная таблица экономических показателей представлена в таблице А.1 (Приложение А).

На основе проведенного экономического анализа было выявлено, что активы за 2023 год увеличились на 2 848 т. р. (на 24,09%), что касается 2024 года, активы поднялись на 102,8 т. р. (на 5,06%).

Отмечая увеличение активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 1,65%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

Далее были составлены сводные графики экономических показателей в период с 2022 по 2024 год (рисунки 1-3).

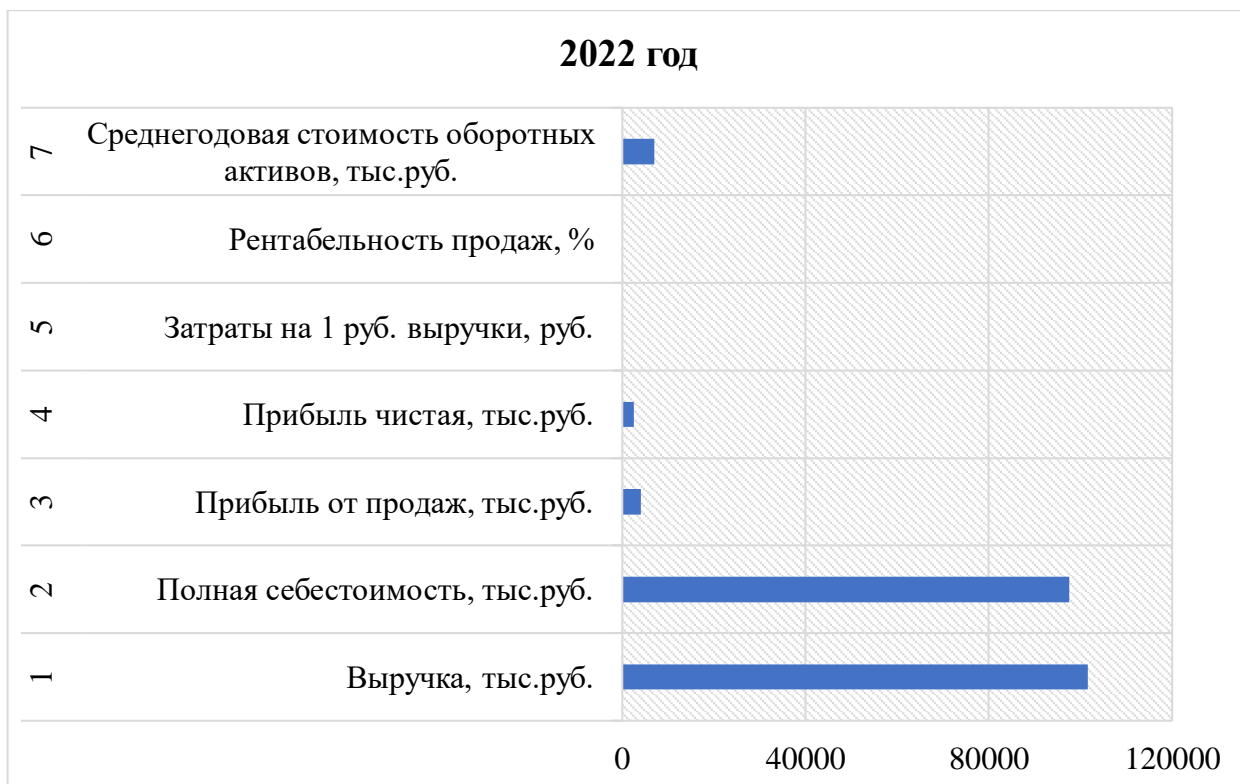


Рисунок 1 – Анализ экономических показателей за 2022 год

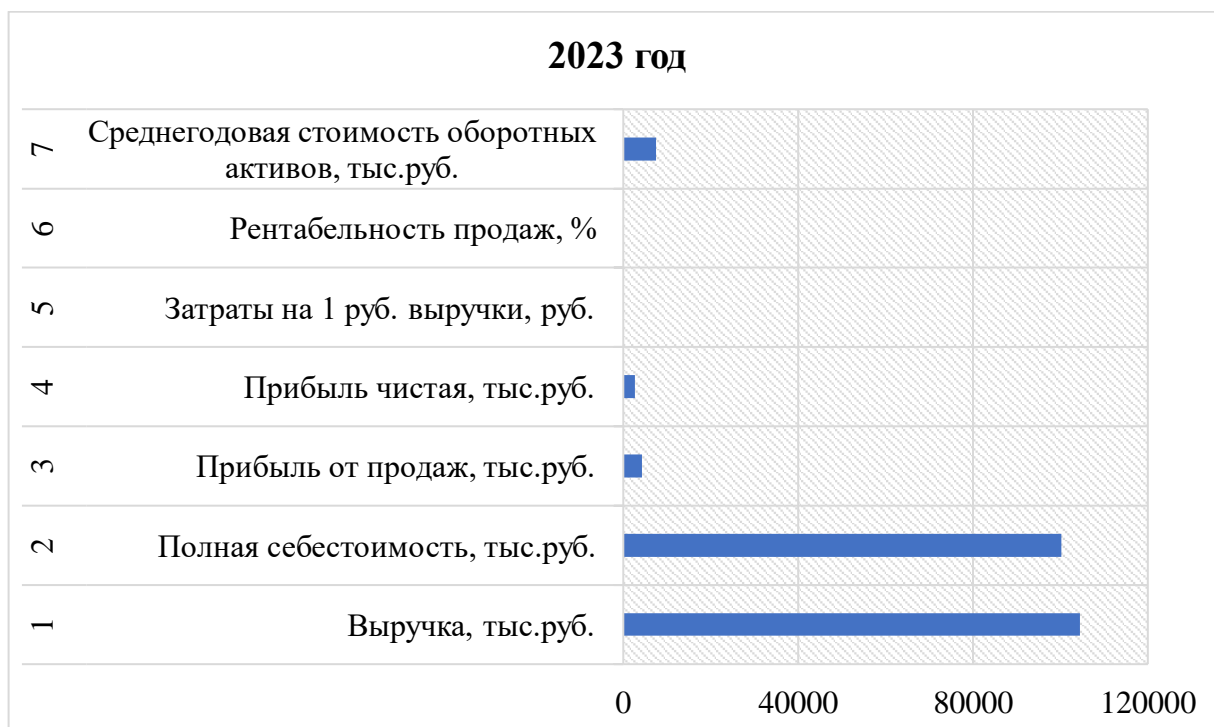


Рисунок 2 – Анализ экономических показателей за 2023 год

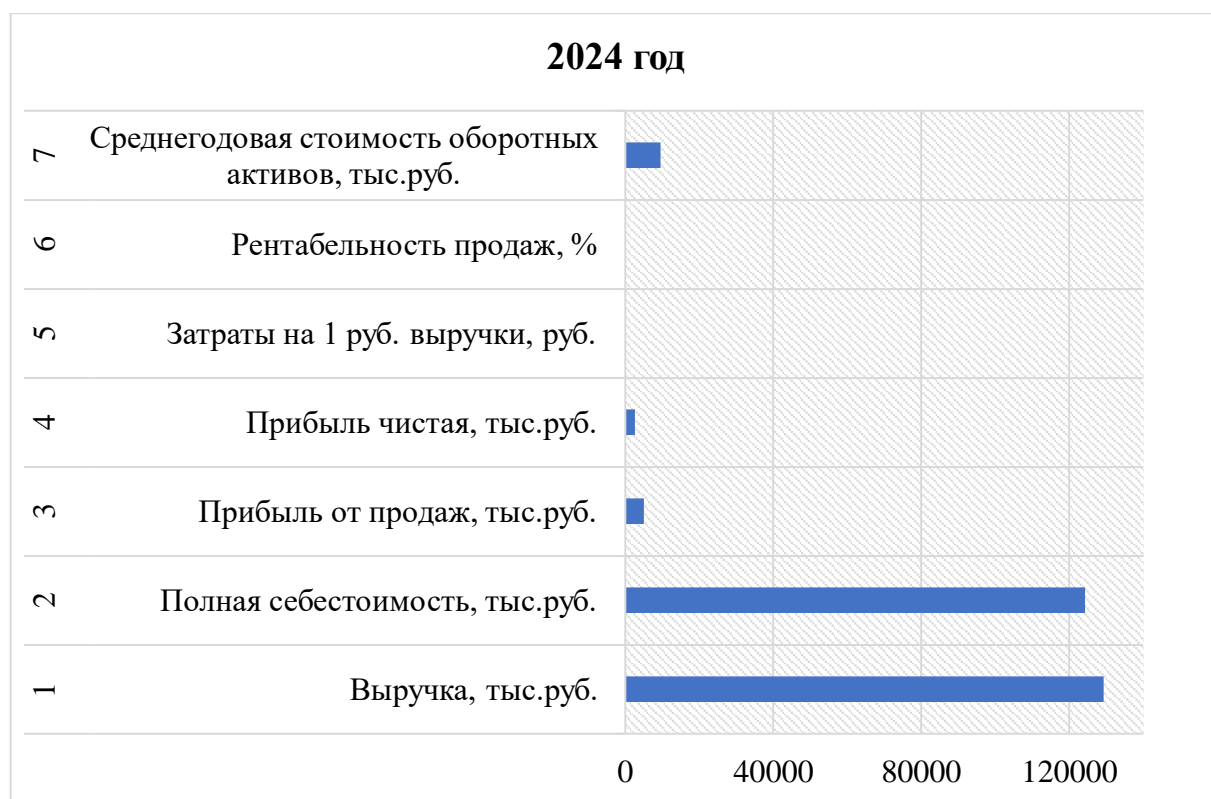


Рисунок 3 – Анализ экономических показателей за 2024 год

На основе представленных графиков по экономическим показателям за последние 3 года, можно сделать вывод, что себестоимость от продаж в 2024 году осталась практически неизменной по отношению к 2023 году, так же было видно, что самый высокий показатель фиксировался в 2023 году по отношению к 2022 году (он составил прирост +2 583 т. р.), что говорит о том, что ИП Цинковскому А.С. стоит провести модернизацию его деятельности.

Далее был составлен сравнительный график показателей изменения полной себестоимости в период с 2022 по 2024 год (рисунок 4).

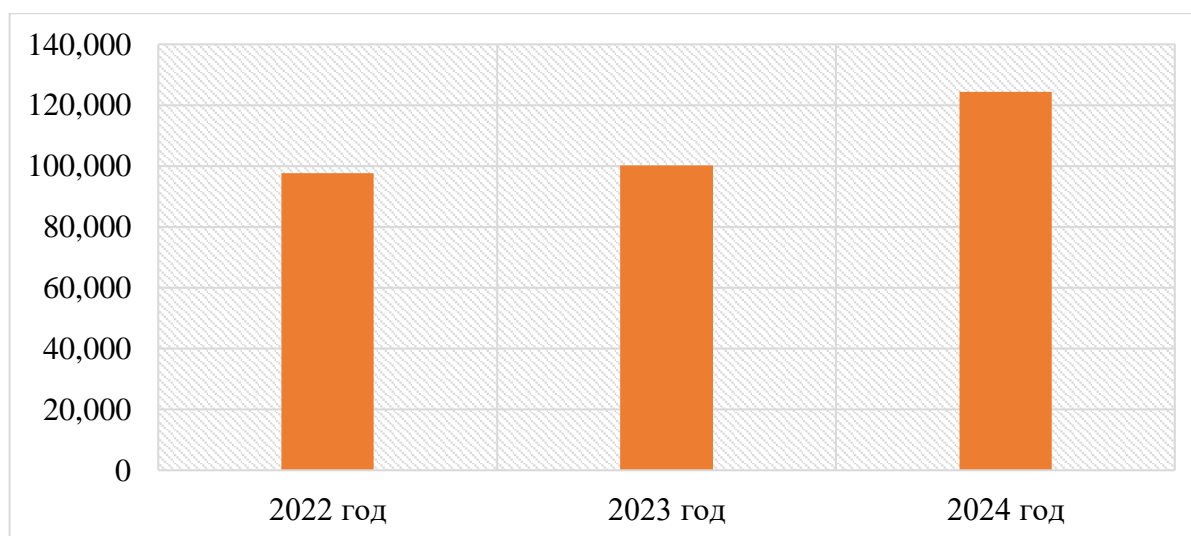


Рисунок 4 – Сравнительный анализ изменений полной себестоимости в период с 2022 года по 2024 год

Из представленного графика (рисунок 4) видно, что за 2024 год было значительное увеличение полной себестоимости, это говорит о том, что ИП Цинковский А.С. имел повышенные затраты на производство предоставляемых услуг (например, на расходы по закупке необходимого сырья, повышение оплаты труда работников).

На основе представленного экономического анализа (таблица А.1, Приложение А), было выявлено, что ИП Цинковский А.С. за представление услуг в 2024 году получил чистую прибыль в размере 106,6 т. р. (это 17% от полной выручки). При сравнении с 2023 годом не только было замечено увеличение чистой прибыли, но и увеличение расходов на предоставление услуг.

По итогам проведения анализа экономических показателей за выбранный период исследования деятельности ИП Цинковского А.С. был составлен список положительных моментов:

- выявлено повышение чистых активов;
- выявлено повышение чистой прибыли;
- выявлен рост показателей рентабельности от продаж;

- замечена положительная динамика прибыли до процента к уплате налогообложения на рубль полученной выручки;
- выявлена хорошая финансовая устойчивость по отношению к обороту собственных средств.

К отрицательным моментам по итогам проведенного анализа были отнесены следующие:

- выявлено что коэффициент текущей ликвидности имеет показатель ниже принятой нормы;
- выявлено отрицательно изменение собственного капитала по отношению к общим активам;
- выявлено, что коэффициент инвестиций имеет значение ниже нормы.

Так же в процессе анализа экономических показателей деятельности ИП Цинковского А.С. были выявлены и критические показатели, такие как:

- показатель коэффициента оборотных средств имеют критического значение;
- показатель коэффициента абсолютной ликвидности имеет значение ниже нормы.

2.2 Анализ рынка ветеринарных клиник

Далее был проведен общий анализ рынка ветеринарных клиник в России за период с 2023 года по 2024 год.

На основе анализа был построен график проведенного исследования (рисунок 5).

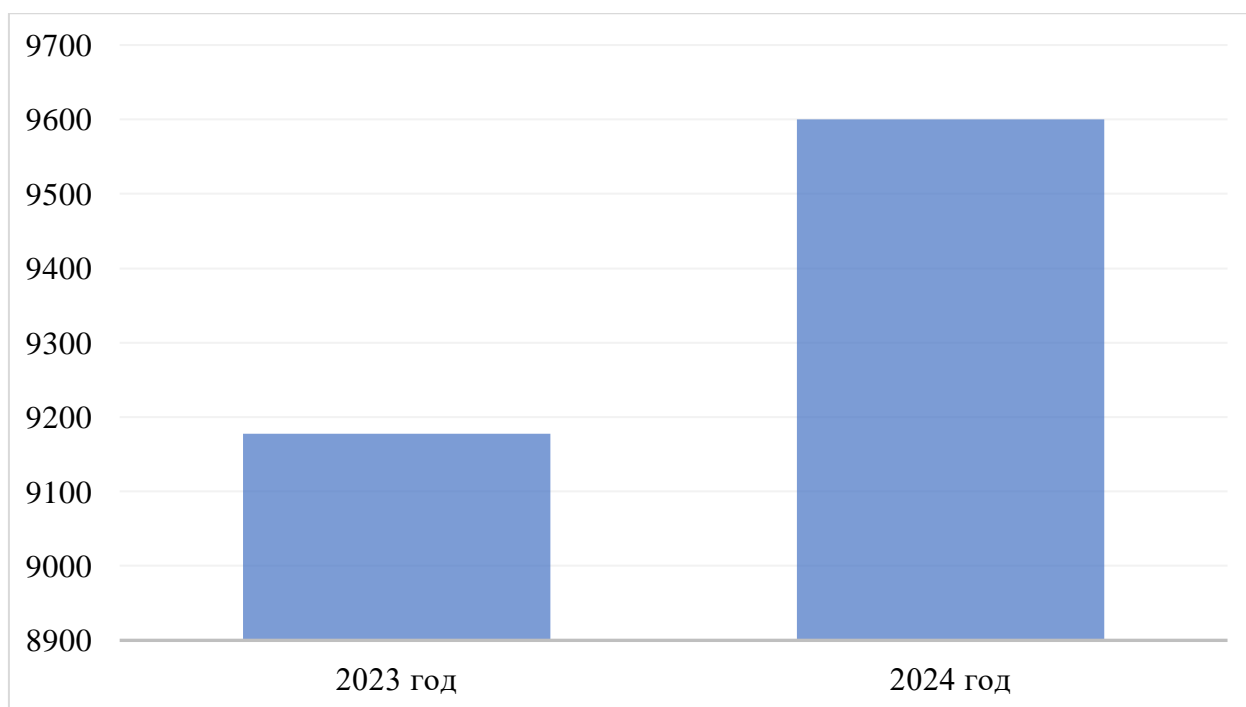


Рисунок 5 – Анализ роста ветеринарных клиник в России в период 2023-2024 гг.

На основе представленного анализа было выявлено, что количество ветеринарных клиник в России продолжает расти, таким образом, показывая, что имеется повышенный спрос на услуги по лечению домашних животных.

На начало 2025 года, уже было выявлено, что в стране работает примерно 9,6 тыс. ветеринарных клиник, это на 4,3% больше, чем было в 2024 году. Самые высокие показатели числа ветеринарных клиник установлены в больших городах, таких как: Москва (около 793 клиник), Санкт-Петербург (около 376 клиник). Самые низкие показатели в Перми и Екатеринбурге. В этих городах за последний год было сокращение ветеринарных клиник.

На основании анализа количества ветеринарных клиник в стране можно сделать вывод о том, что спрос на предоставление ветеринарных услуг имеет стремительный рост. Для наглядного представления, подготовлен график анализа самых востребованных услуг, которые предоставляют ветеринарные клиники при спросе со стороны клиента (рисунок 6).

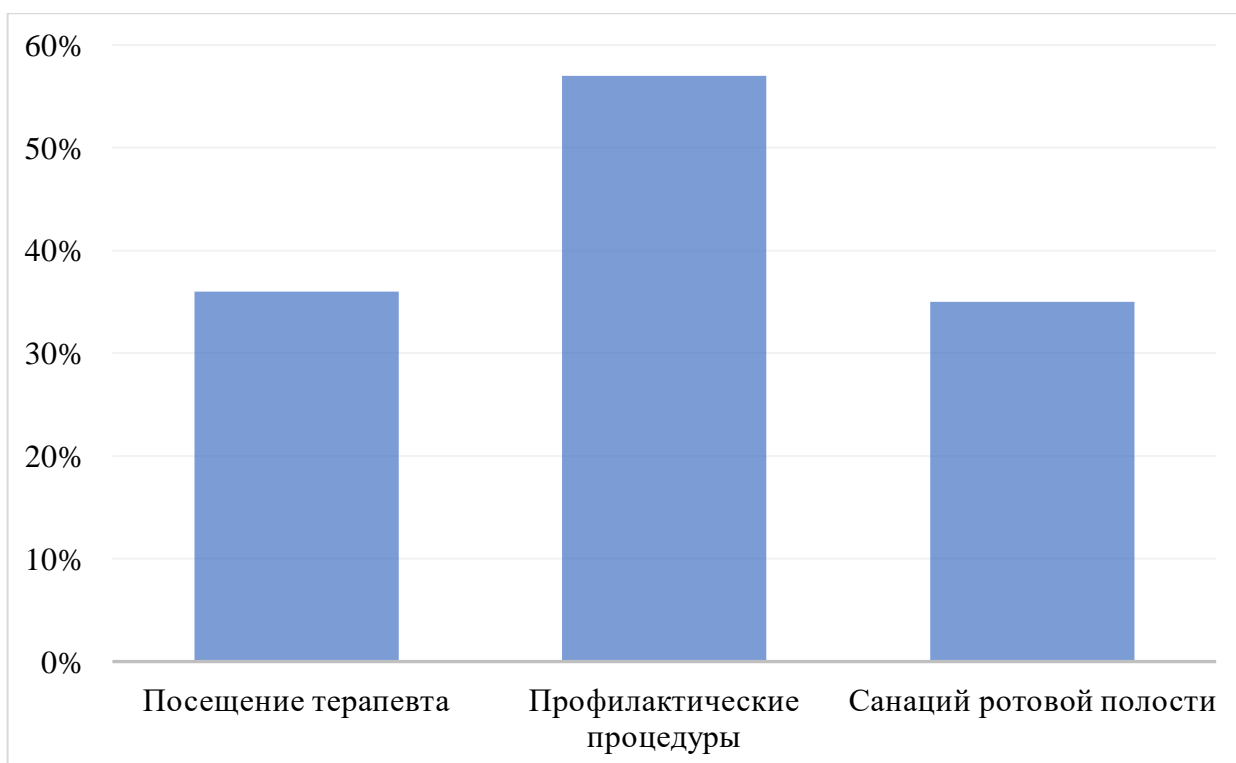


Рисунок 6 – Сводный анализ востребованных услуг ветеринарных клиник предоставляемые клиентам за 2024 год (в %)

Высокой популярностью пользуются посещение терапевта, получение профилактических процедур, прохождение санаций ротовой полости. Клиенты ветеринарной клиники также часто обращаются и за вакцинацией и чипированием своих домашних питомцев.

На повышение спроса предоставляемых ветеринарной клиникой услуг влияет не только качество обращений клиентов в клинику, но и повышение роста количества заводимых домашних животных.

Для наглядного представления роста численности заводимых домашних животных, выполнен сводный графический анализ роста количества заводимых питомцев на примере кошек и собак в период с 2023 года по 2024 год (рисунок 7) [26].

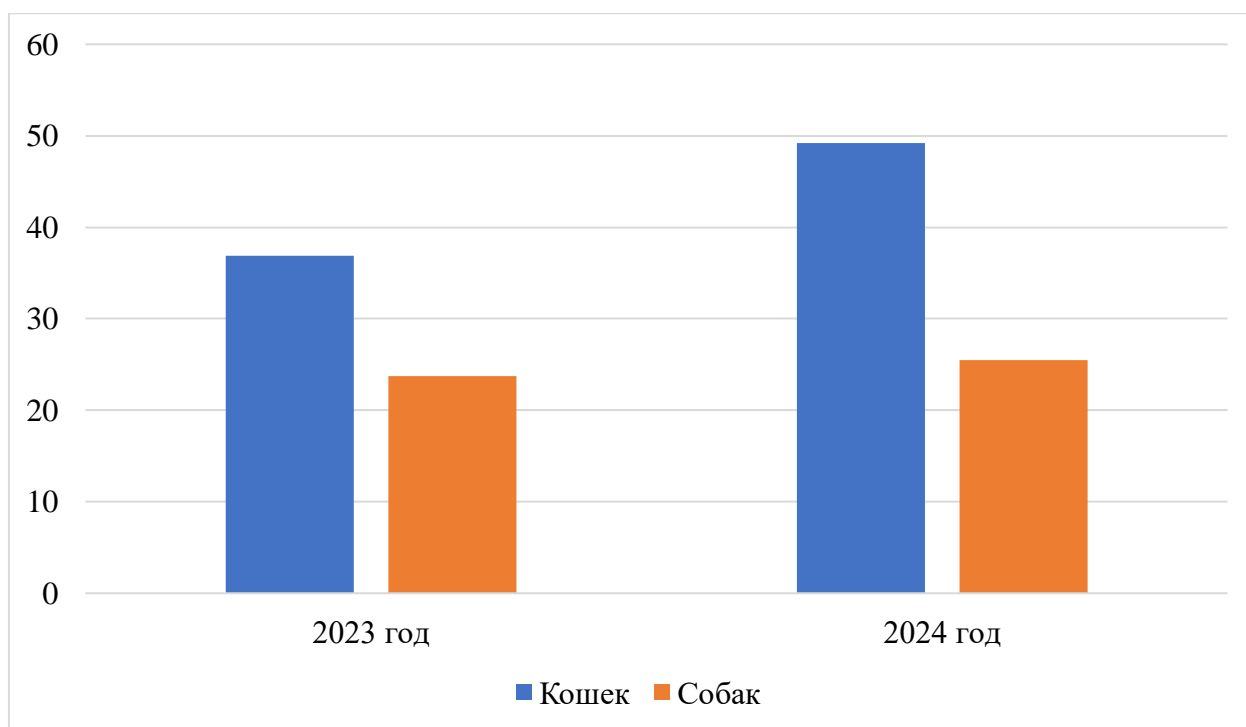


Рисунок 7 – Рост численности домашних питомцев (кошек и собак) в период с 2023 по 2024 гг.

На основе представленного графика можно отметить, что число кошек в стране за 2024 год увеличилось на 25% (около 49,2 млн.) по сравнению с 2023 годом, так же было замечено увеличение числа собак в 2024 году на 7% (около 25,5 млн.) по сравнению с 2023 годом. Это так же подтверждает тот факт, что идет повышение спроса на услуги ветеринарных клиник.

ИП Цинковский А.С. осуществляет свою деятельность в городе Магнитогорске.

В Магнитогорске на данный момент существует 85 ветеринарных клиник.

В рамках исследования построен сводный график срока работы ветеринарных клиник г. Магнитогорск (рисунок 8).

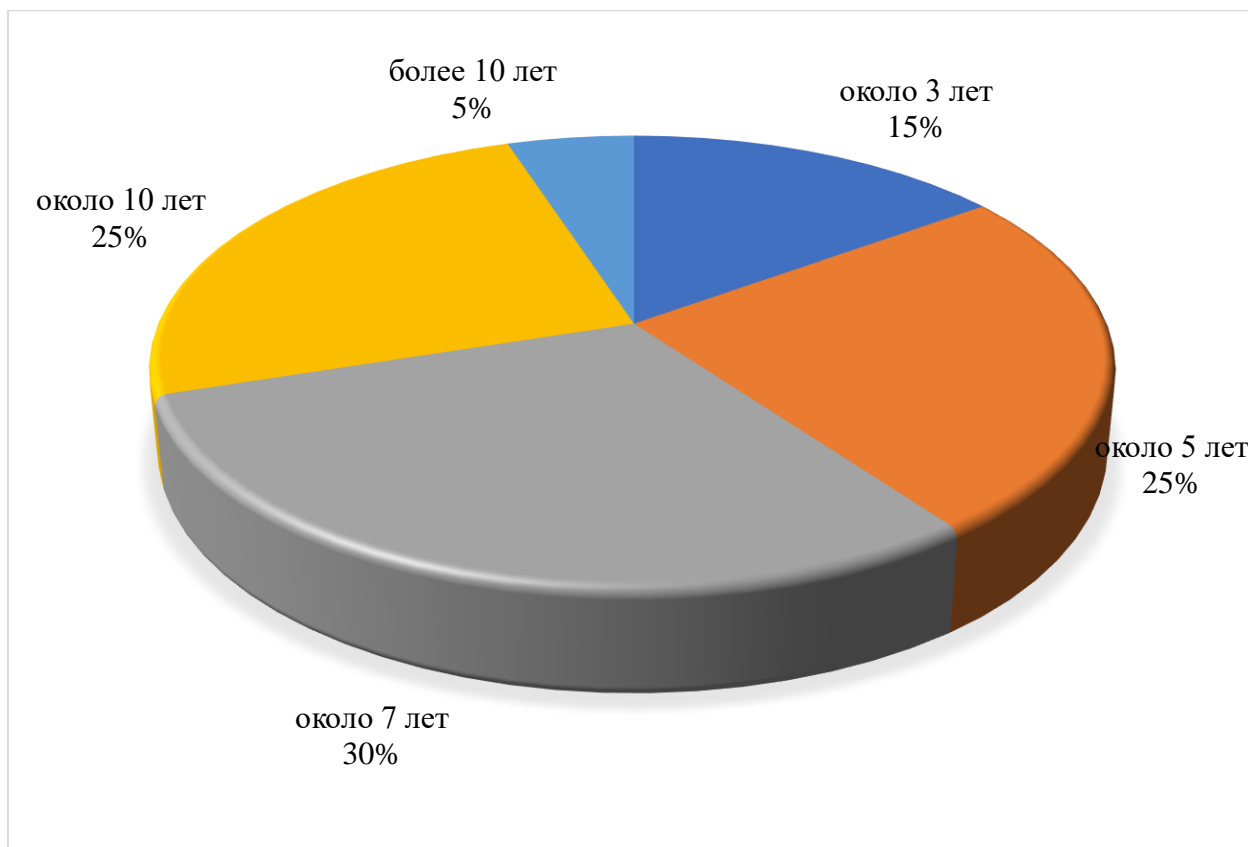


Рисунок 8 – Возраст существования работающих ветеринарных клиник в г. Магнитогорск

На основе представленного анализа выявлено, что большее количество работающих ветеринарных клиник в городе Магнитогорск, имеют небольшой опыт деятельности по предоставлению услуг.

В рамках исследования рынка было проведено анкетирование клиентов. В анкетировании приняли участие 24 клиента, и 7 ветеринарных клиник в городе Магнитогорск. По результатам исследования построены графики (рисунки 9-11).

На рисунке 9 представлен график распределения ответов клиентов на вопрос: «Что для вас является приоритетом перед обращением за услугами в ветеринарную клинику?».

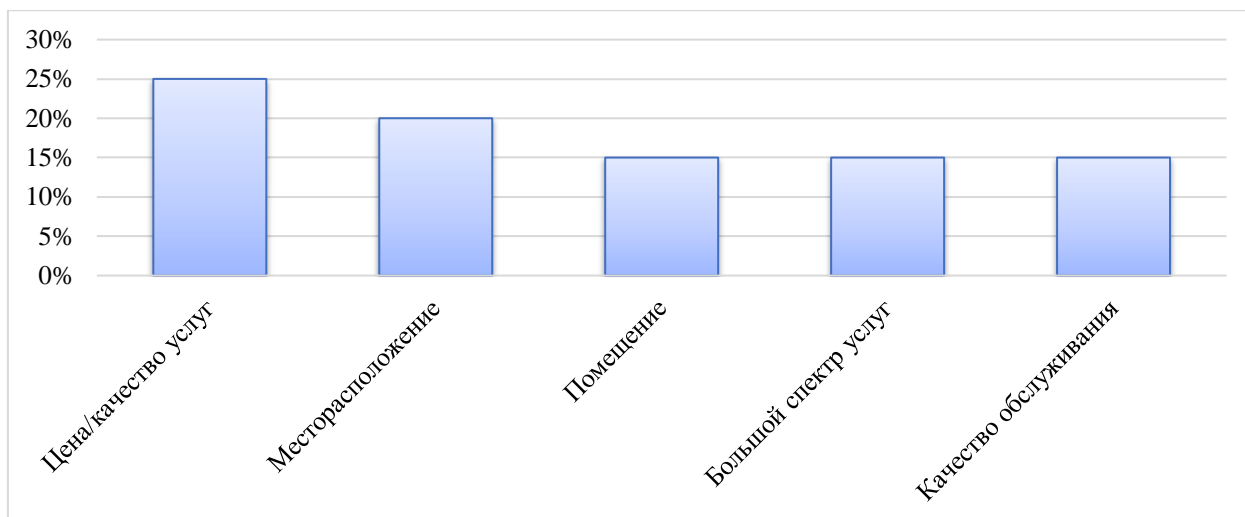


Рисунок 9 – Результат опросника на поставленный первый вопрос

На основе полученного результата, было выявлено, что большинство опрошенных по городу Магнитогорск интересуется ценовая политика, качество предоставляемых услуг, а также удобное для клиентов месторасположение.

Далее предоставляется результат ответа клиентов различных ветеринарных клиник на вопрос «Откуда вы узнали о клинике?». Результат можно наблюдать на рисунке 10.

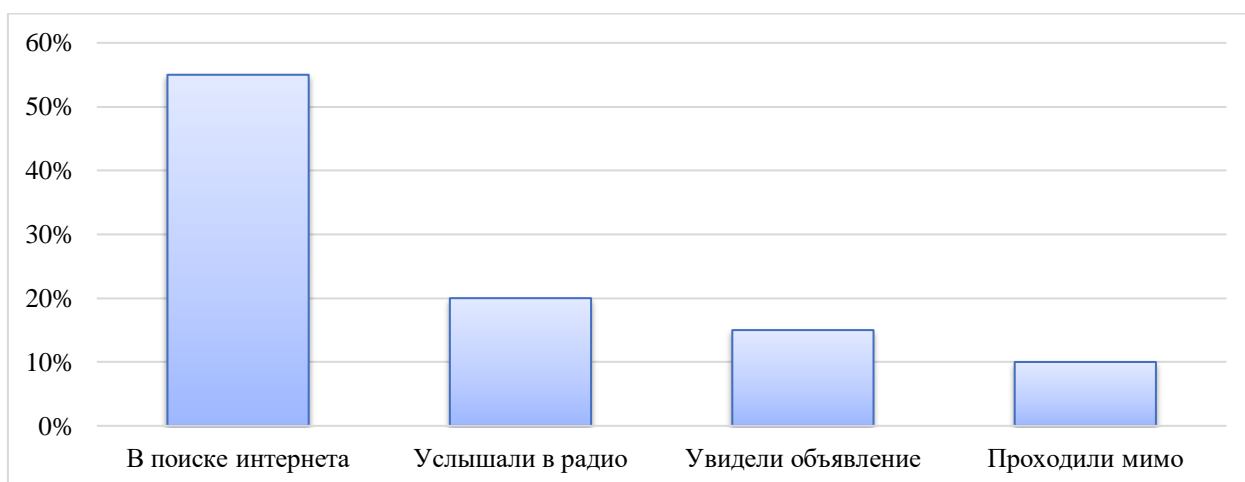


Рисунок 10 – Результат опроса на второй вопрос

Из рисунка 10 видно, что большинство людей ищут по статистике рейтинга и отзывов клиник в глобальной сети, это свидетельствует о необходимости рассмотреть способы продвижения будущей клиники через интернет-источники при использовании официального сайта организации и социальных сетей.

Распределение ответов на вопрос: «Как смотрят клиенты на счет того, что в клинике будет существовать отель для животных?» представлены на рисунке 11.

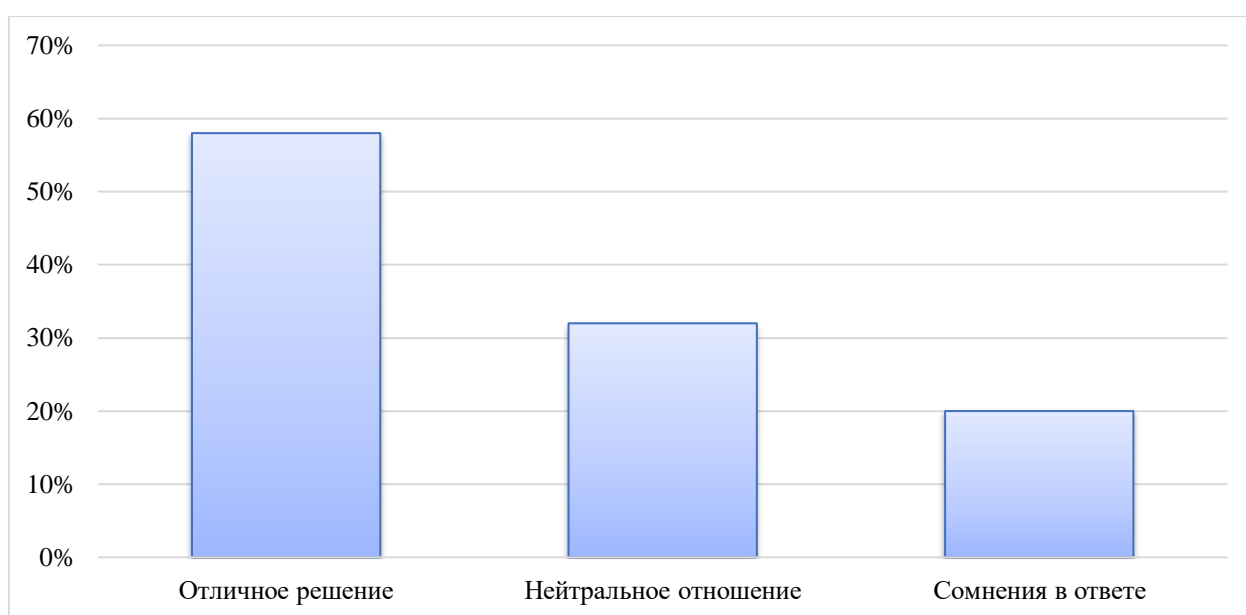


Рисунок 11 – Результат опроса на третий вопрос

На основе полученных ответов по третьему вопросу можно сказать, что разрабатываемый инвестиционный проект по открытию новой ветеринарной клиники «Алекс-Вет» будет иметь положительные перспективы и сможет повысить спрос на предоставление ветеринарных услуг для клиентов. Предоставление такой услуги, как «отель для домашних животных», позволит клиентам не ждать завершения процедур, а прийти за своим питомцем на следующий день, зная, что их питомец в надежных руках специалиста ветеринарной клиники.

Для проведения конкурентного анализа были отобраны основные факторы, которые в наибольшей степени будут влиять на доходность и эффективность разрабатываемого инвестиционного проекта.

«В этот список основных факторов входит:

- доля рынка,
- сравнительное качество обслуживания,
- рост,
- маркетинговая стратегия развития,
- доступный капитал и т.д.» [16].

Из выше представленного анализа, в городе Магнитогорск по состоянию на 2025 год работает 85 ветеринарных клиник, для проведения конкурентного исследования были отобраны самые популярные по рейтингу со стороны клиентов, это:

- ZooDiscount (больше всего точек ветеринарной клиники по городу),
- ZooLife,
- Выездная ветеринарная служба на Октябрьской улице,
- Ваш ветеринар,
- Ветфарм,
- Рифей.

Далее была составлена таблица с результатами анализа выбранных конкурентов по определенным критериям и выставлены следующие баллы: 5 – высокий уровень показателя, 3 – средний уровень показателя, 1 – это низкий уровень показателя (таблицы 2-3).

Таблица 2 – Сводный анализ сравнения с ветеринарными клиниками «ZooDiscount», «ZooLife», «Выездная ветеринарная служба на Октябрьской улице»

Определяющий показатель	«Алекс-Вет»	Конкуренты		
		ZooDiscount	ZooLife	Выездная ветеринарная служба на Октябрьской улице
Популярность на рынке	Новая организация	Высокая	Высокая	Высокая
Квалификация сотрудников	Высокая	Высокая	Высокая	Высокая
Комфорт/Обслуживание	Высокая	Высокая	Высокая	Средняя
Уровень ценовой политики	Средняя	Высокая	Высокая	Высокая
Качество предоставляемых услуг	Высокая	Высокая	Высокая	Средняя
Реклама/Маркетинг	Активная	Средняя	Средняя	Практически нет

Таблица 3 – Сводный анализ сравнения с ветеринарными клиниками «Ваш ветеринар», «Ветфарм», «Рифей»

Определяющий показатель	«Алекс-Вет»	Конкуренты		
		Ваш ветеринар	Ветфарм	Рифей
Популярность на рынке	Новая организация	Средняя	Средняя	Средняя
Квалификация сотрудников	Высокая	Высокая	Высокая	Высокая
Комфорт/Обслуживание	Высокая	Средняя	Средняя	Средняя
Уровень ценовой политики	Средняя	Средняя	Средняя	Средняя
Качество предоставляемых услуг	Высокая	Средняя	Средняя	Средняя
Реклама/Маркетинг	Активная	Практически нет	Практически нет	Практически нет

На основе бальной системы был составлен график рейтинга (рисунок 12).

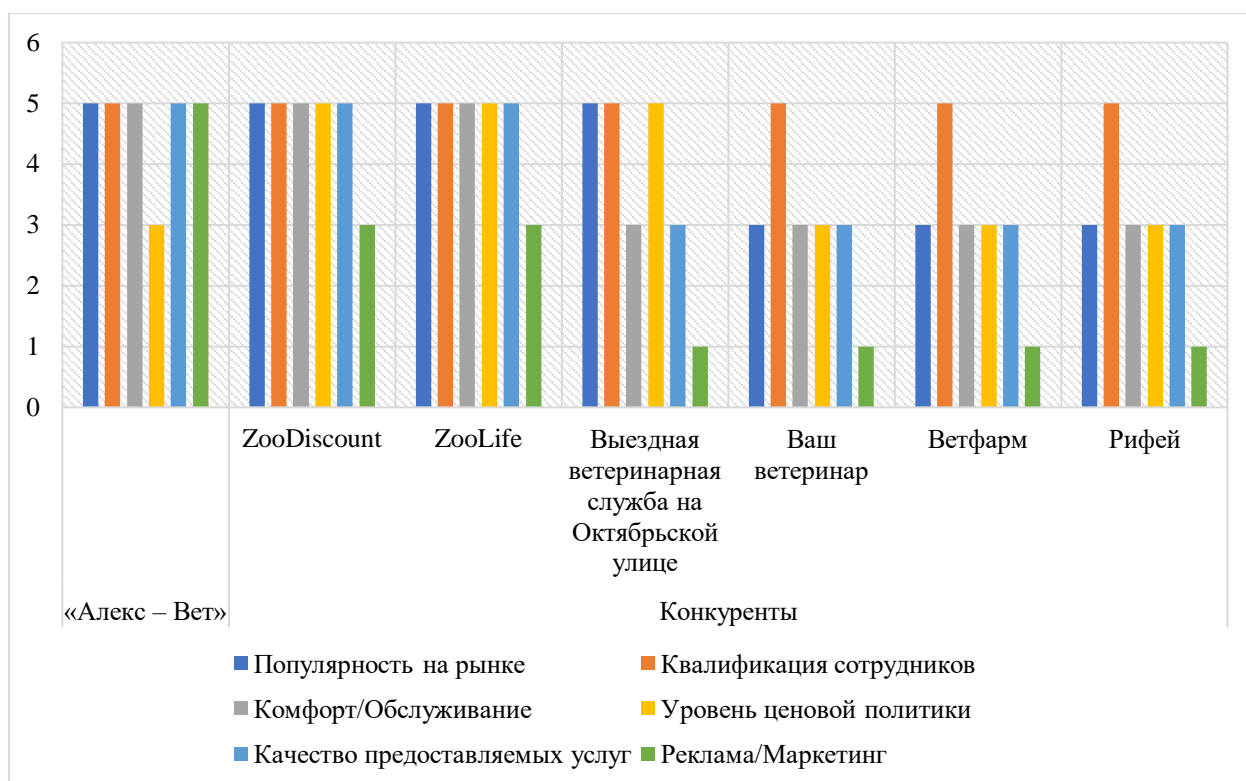


Рисунок 12 – График рейтинга ветеринарных клиник по отношению к разрабатываемому инвестиционному проекту «Алекс-Вет»

По данным таблицы 1 и графика 13, можно сделать выводы, что самым главным конкурентом будет являться: ZooDiscount (больше всего точек ветеринарной клиники по городу) и ZooLife. Так же большое преимущество на рынке имеет выездная ветеринарная служба на Октябрьской улице, благодаря своей популярности на основе ценовой политики и квалифицированных сотрудников. Так же на основе исследования конкурентов можно сделать вывод о том, что основным преимуществом разрабатываемого инвестиционного проекта «Алекс-Вет» будет являться уровень ценовой политики, по отношению с конкурентами и используемая маркетинговая стратегия привлечения новых клиентов.

Далее был проведен более глубокий сравнительный анализ клиник «Алекс-Вет» и ZooDiscount (таблица 4). Баллы были распределены следующим образом: 5 – при наличии услуги, 0 – при отсутствии услуги.

Таблица 4 – Сравнительный анализ предоставляемых услуг «Алекс-Вет» и ZooDiscount

Наименование услуги	Наличие услуги в ZooDiscount	Наличие услуги в «Алекс-Вет»	Уровень спроса
Гостиница для животных в ветеринарной клинике	0	5	Высокий
Аптека	5	5	Высокий
Массаж животным	5	5	Высокий
Зоотовары	0	5	Высокий
Вызов врача-ветеринара на дом	5	0	Высокий
Подготовка животных к выставке	5	5	Высокий
Стрижка	5	5	Высокий
Мытье	5	5	Высокий
Чистка	5	5	Высокий

На основе таблицы 4 был составлен график (рисунок 13).

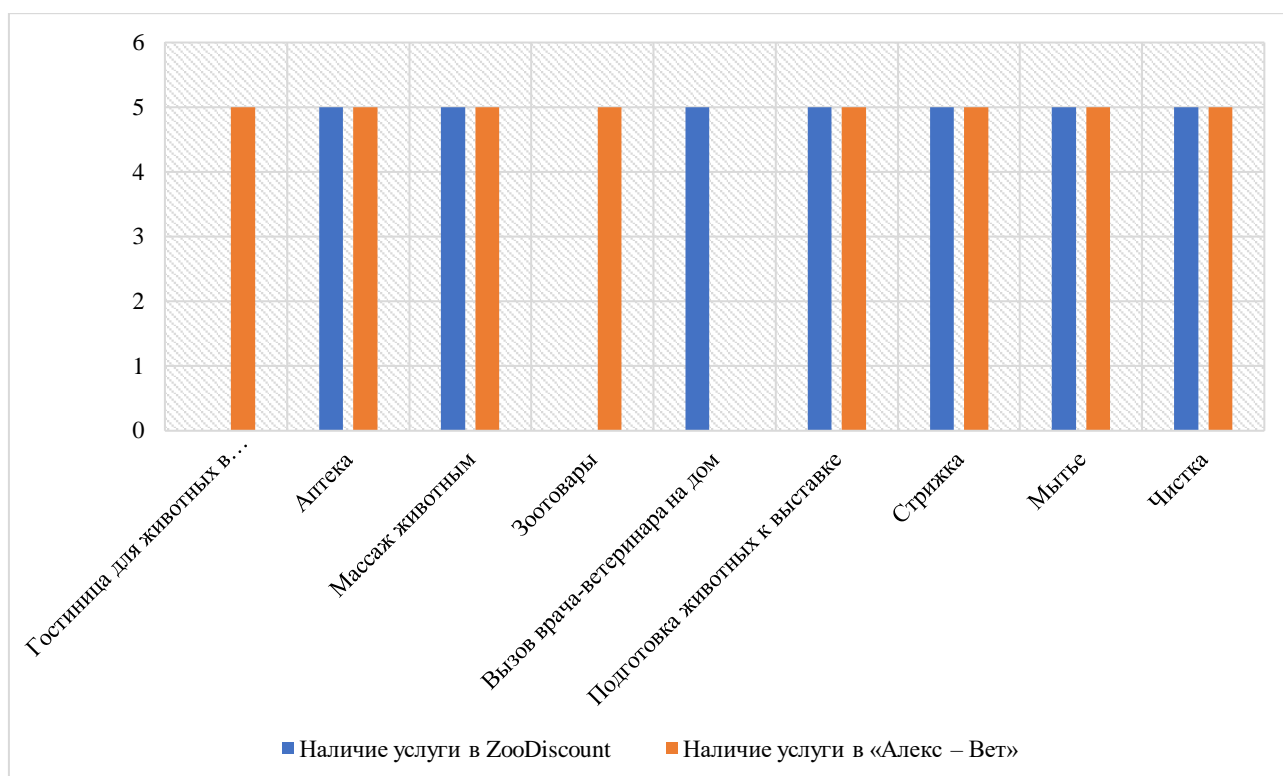


Рисунок 13 – Сравнение предоставляемых услуг «Алекс-Вет» и ZooDiscount

Опираясь на данные представленные в таблице 5 и на графике 14, можно сказать, слабые стороны «Алекс-Вет» заключаются в том, что в организации нет услуги вызова специалиста на дом, но также по отношению к ZooDiscount есть сильная сторона, что в ZooDiscount нет услуги «отель для животных» и предложений зоотоваров для питомцев во время ожидания специалиста в холле.

В заключение второго раздела был сделан вывод о том, что анализ деятельности ИП Цинковского А.С. показал, что наблюдается повышение чистой прибыли, рост показателей рентабельности от продаж, хорошая финансовая устойчивость по отношению к обороту собственных средств. Индивидуальный предприниматель работает на конкурентном рынке. В то же время следует заметить, что на рынке наблюдается высокий спрос на ветеринарные услуги, что свидетельствует о положительных перспективах расширения бизнес путем открытия новой клиники. Преимуществом клиники может стать включение в ассортимент услуг, не предоставляемых другими клиниками (например, гостиницы для животных).

3 Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта по расширению бизнеса

3.1 Бизнес-план инвестиционного проекта по открытию новой ветеринарной клиники

На основе проведенного анализа, для решения выявленных проблем, целесообразно разработать для индивидуального предпринимателя Цинковского А.С. новый инвестиционный проект, который будет направлен на расширение бизнеса путем открытия новой ветеринарной клиники «Алекс-Вет», в г. Магнитогорск.

Предлагаемый инвестиционный проект по открытию ветеринарной клиники будет иметь круглосуточный режим работы: 7 дней в неделю. Вход будет только по предварительной записи. Клиника будет специализироваться на домашних и экзотических животных. В клинике «Алекс-Вет» будет иметься все необходимое современное ветеринарное оборудование для диагностики заболеваний и оказания ветеринарной помощи, которой заслуживает любое домашнее животное. Так же будет иметься собственная ветеринарная лаборатория, что позволит оперативно получать результаты медицинских исследований.

В разрабатываемой ветеринарной клинике «Алекс-Вет» будут круглосуточно работать отделения неотложной помощи, такие как: основные профильные и инфекционные отделения, оснащенные новейшим оборудованием. В клинике будет так же работать амбулаторная служба, которая позволит обеспечивать уход за домашними животными на дому.

Цели разрабатываемого инвестиционного проекта:

- повысить конкурентоспособность;
- позволить дальнейшее развитие за счет прибыли;
- повысить доходность;
- повысить клиентскую базу.

Целями предлагаемой к открытию ветеринарной клиники станут:

- обеспечение эпизоотического и ветеринарно-санитарного благополучия на обслуживаемой территории;
- предупреждение болезней животных, их лечение, обеспечение полноценности и безопасности выпускаемой продукции животного происхождения в ветеринарно-санитарном отношении, защита населения от болезней, общих для животных и человека, и пищевых отравлений.

Задачи ветеринарной клиники:

- предупреждение и ликвидация карантинных и особо опасных болезней животных и осуществление региональных планов ветеринарного обслуживания животных;
- организация диагностической работы и проведение лабораторных исследований всеми современными методами;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации специалистов в области ветеринарии;
- проведение ветеринарных мероприятий по защите животных от оружия массового поражения.

Показатель успеха для ветеринарной клиники: «основывается на местоположении, окружающей среде и репутации организации» [17]. Ветеринарная клиника «Алекс-Вет», будет располагаться на территории г. Магнитогорска. Помещение будет взято в аренду и в дальнейшем под реконструкцию непосредственно для ветеринарной клиники. Сводные показания первоначальных затрат на помещение при открытии ветеринарной клиники «Алекс-Вет», в г. Магнитогорск сведем в таблицу 5.

Таблица 5 – Первоначальные затраты на помещение при открытии ветеринарной клиники «Алекс-Вет», в г. Магнитогорск

Показатель	Период				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итог
Аренда необходимого помещения	364 000	364 000	364 000	364 000	1 456 000
Оплата охраной сигнализации	36 000	36 000	36 000	36 000	144 000
Офисные издержки	18 000	18 000	18 000	18 000	72 000
Ремонт	200 000	-	-	-	200 000
Перепланировка	360 000	-	-	-	360 000
Общие затраты:					2 232 000

После реконструкции арендованного помещения, будет иметься следующая планировка помещений, которая изображена на рисунке Б.1 (Приложение Б).

Регистратура является административным центром клиники. Здесь занимаются приемом и регистрацией клиентов (рисунок Б.2 Приложение Б).

Терапевтическая секция является ядром деятельности больницы, где проводятся различные диагностические и лечебные процедуры (рисунок Б.3 Приложение Б).

В этой секции ветеринар получает и фиксирует первичную информацию о пациенте, осматривая и подробно опрашивая владельцев об истории болезни питомца. Здесь проводится первичное обследование и принимается решение о необходимости дополнительных лабораторных исследований, инструментальных методов или хирургического вмешательства. После постановки окончательного диагноза на этапе лечения назначаются различные методы лечения, такие как инъекции, внутривенные вливания и т. д. Лечебное отделение рассчитано на одновременное пребывание трех пациентов. Чтобы не доставлять дискомфорта владельцам, предусмотрены мягкие сиденья. Лаборатория является научной основой медицины (рисунок Б.4 Приложение Б).

Стационарный блок предназначен для лечения животных в клинических условиях, а также для животных, проходящих предоперационную подготовку или послеоперационный уход (рисунок Б.5 Приложение Б)

Стационарный блок вмещает семь коробок разных размеров. Другой важной клинической задачей является наблюдение за животными в послеоперационный период. Это позволяет контролировать процесс выхода животного из наркоза, измерять все показатели жизнедеятельности и при необходимости проводить соответствующее лечение. Таким образом, животные благополучно доставляются своим хозяевам и выходят из наркоза.

Хирургия – это отдельное подразделение, в котором проводятся все хирургические операции больницы (рисунок Б.6 Приложение Б).

Это кабинет, где хирург может провести высококачественную операцию в стерильной среде. Виды выполняемых операций различаются: от кастрации кошек до сложных операций на брюшной полости. Хирургическое отделение оснащено современным оборудованием для проведения хирургических операций, мониторинга жизненно важных процедур и реанимации пациентов. Процедурный кабинет позволяет проводить процедуру с несколькими ассистентами, что снижает часть нагрузки на лечащего врача и увеличивает шансы на положительный результат.

В гостинице содержатся домашние животные после проведенного лечения (рисунок Б.7 Приложение Б). Однако бывают и такие случаи, когда владельцы не в состоянии обеспечить адекватный краткосрочный уход в силу определенных жизненных обстоятельств.

В гостиничной комнате расположены четыре больших двухэтажных корпуса. Объем каждого бокса составляет один кубический метр, что позволяет питомцам комфортно там находиться. Фармацевты регулярно проводят осмотры животных, включая гигиенические и, при необходимости, медицинские услуги. Боксы убираются каждые два часа, поэтому животные остаются там чистыми и довольными. Собак выгуливают два-три раза в день.

График работы ветеринарной клиники «Алекс-Вет» с ежедневно без перерывов, выходных и праздничных дней с 9.00 до 22.00.

Численность персонала будет составлять 14 человек, организационная структура представлена на рисунке В.1 (Приложение В). Расчет потребности в персонале и заработной плате представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Расчетная потребность в персонале ветеринарной клиники «Алекс-Вет»

Специализация	Штат (чел)	Заработная плата, руб.
Директор	1	100 000
Администратор	2	50 000
Терапевт	3	75 000
Кардиолог	1	75 000
Дерматолог	1	75 000
Хирург	1	75 000
Анестезиолог	1	75 000
Ассистент ветеринарного врача	2	50 000
Уборщик	1	40 000
Итого:		865 000
Отчисления:		259 500
Итого с отчислениями:		1 124 500

Ветеринарная клиника будет оснащена современным оборудованием, и комплектующими материалами. Затраты на оборудование ветеринарной клиники представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Затраты на необходимое оборудование

Наименование	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
Стол смотровой ветеринарный универсальный	15 000	2	30 000
Лампа бактерицидная	6 500	1	6 500
Светильник медицинский напольный	14 000	1	14 000
Столик процедурный	4 000	1	4 000
Стол письменный	8 000	1	8 000
Стул	1 500	2	3 000
Холодильник	14 000	1	14 000
Весы	10 000	1	10 000

Продолжение таблицы 7

Наименование	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
Умывальник	5 000	1	5 000
Шкаф для медикаментов	10 000	1	10 000
Стол смотровой ветеринарный универсальный	15 000	1	15 000
Стол письменный	8 000	1	8 000
Шкаф для медикаментов	10 000	1	10 000
Стол операционный ветеринарный	70 000	1	70 000
Хирургическая бестеневая лампа	90 000	1	90 000
Лампа бактерицидная	1 500	1	1 500
Столик процедурный	4 000	2	8 000
Стеллаж металлический	20 000	1	20 000
Шкаф медицинский стеклянный	10 000	1	10 000
Сухожаровой шкаф	16 500	1	16 500
Умывальник	5 000	1	5 000
Кислородный концентратор, камера оксигенации	100 000	1	100 000
Аппарат магнитно-лазерной терапии	40 000	1	40 000
Сейф для хранения медикаментов	10 000	1	10 000
Ветеринарный аппарат ИВЛ	300 000	1	300 000
Монитор жизненных функций	80 000	1	80 000
Каутер	15 000	1	15 000
Коагулятор	250 000	1	250 000
Биохимический анализатор	200 000	1	200 000
Центрифуга настольная	16 000	1	16 000
Микроскоп	25 000	1	25 000
Стол лабораторный	10 000	2	20 000
Шкаф медицинский	10 000	1	10 000
Стул	2 000	1	2 000
Умывальник	5 000	1	5 000
Диван	18 000	1	18 000
Кресло	6 000	2	12 000
Стол	4 500	3	9 000
Стул	2 000	6	12 000
Шкаф	10 000	1	10 000
Скамейка	5 000	3	15 000
Телевизор	28 000	1	28 000
Стойка регистратуры	30 000	1	30 000
Стул	2 000	1	2 000
Журнальный столик	4 500	1	4 500
Наружная вывеска	40 000	1	40 000
Оборудование санузла	25 000	1	25 000
Спецодежда работников	50 000	1	50 000
Компьютеры и оргтехника	250 000	1	250 000
Программное обеспечение	150 000	1	150 000
Расходные материалы, хирургические инструменты	50 000	1	50 000
Прочее оборудование	1 000 000	1	1 000 000
Итого			3 137 000

Постоянные расходы ветеринарной клиники будут включать аренду (1 456 000 р.), налоги и взносы в Пенсионный фонд (1 124 500 р.), инвентарь, минимальные коммунальные платежи, техническое обслуживание и охрану. Переменные расходы будут включать расходы на лекарства и расходные материалы, рекламу и государственные сборы.

Каждый инвестиционный проект, чтобы добиться успеха, должен иметь собственную стратегию. Ни один проект не сможет выжить на современном рынке без следования стратегическому плану.

Проведем анализ матрицы роста товара-рынка – при помощи матрицы Ансоффа (таблица Г.1 Приложение Г).

В ассортимент предлагаемой к открытию ветеринарной клиники будут входить наиболее популярные и востребованные услуги, выявленные при анализе рынка, а также те услуги, которые пока не получили распространения в Магнитогорске, но по данным опроса потенциальных потребителей, были бы им интересны.

Для того чтобы добиться ежегодного увеличения доходности бизнеса на 5 процентов, необходимо не только оказывать востребованные услуги, но и постоянно проводить мероприятия, направленные на повышение эффективности и качества обслуживания клиентов. Это позволит увеличить долю рынка, привлекая тех владельцев животных, которые ранее обслуживались у конкурентов. Кроме того, необходимо проводить маркетинговые мероприятия, удерживающие клиентов. Например, целесообразно ввести программу лояльности и предлагать постоянным клиентам скидки, дисконтные карты, различные бонусы за повторные обращения.

Предлагаемая к открытию ветеринарная клиника будет предоставлять популярные и широко востребованные услуги, что означает наличие устоявшегося ассортимента продукции. Рынок ветеринарных услуг не новый, поэтому клиника будет работать на существующем рынке.

Реализация комплекса маркетинговых мероприятий должна быть направлена на укрепление рыночных позиций «Алекс-Вет» за счет создания позитивного имиджа в глазах потребителей, а также проведения активных маркетинговых коммуникаций.

В рамках планирования был проведен SWOT-анализ, данные представлены в таблице 8.

Таблица 8 – SWOT-анализ ветеринарной клиники «Алекс-Вет»

Сильные стороны	Слабые стороны
Профессионализм и квалификация персонала ветеринарного центра «Алекс-Вет». Цены ниже, чем у главных конкурентов. Использование для лечения высококачественного, современного оборудования. Использование импортных медицинских препаратов.	Недостаток рекламы. Недостаточная известность ветеринарной клиники «Алекс-Вет». Достаточно небольшой ассортимент услуг по сравнению с главными конкурентами. Отдаленное месторасположение.
Возможности	Угрозы
Ослабление позиций конкурентов на рынке. Увеличение количества домашних животных. Увеличение ассортимента услуг и медицинских препаратов.	Большое количество конкурентов в данной сфере бизнеса. Рост цен на импортные препараты и оборудование в связи с возрастанием валюты. Введение налога на животных приведет к уменьшению клиентов. Снижение платежеспособности населения в связи с растущей безработицей.

На основе полученных данных из представленного SWOT-анализа, можно сказать, что новая ветеринарная клиника «Алекс-Вет» имеет много положительных сторон по отношению к конкурентам, к этим положительным сторонам можно отнести: низкую стоимость предоставляемых услуг, качественные используемые препараты в процессе лечения домашних питомцев. Из отрицательных сторон самой значимой является маленькая клиентская база из-за малой известности на рынке, что влияет на доходность.

На основе полученных данных можно сделать вывод, что «Алекс-Вет» находится под угрозой вытеснения с рынка из-за большого количества

конкурентов. Для преодоления данной угрозы в ассортимент предоставляемых услуг будет входить «отель для животных», которого нет ни у одного из конкурентов.

3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта и анализ рисков

В рамках финансового планирования была составлена таблица 9, которая описывает все финансовые вложения в инвестиционный проект.

Таблица 9 – Инвестиционный план вложений в проект

Статья затрат	Сумма, руб.
Вложения в недвижимость	
Ремонт помещения	2 232 000
Оборудование помещения	
Закупка оборудования	3 137 000
Нематериальные активы	
Создание сайта	100 000
Лицензия на рентген	40 000
Стартовая рекламная кампания (полгода)	450 000
Прочие расходы	100 000
Оборотные средства	
Оборотные средства	4 500 000
Закупка лекарственных препаратов	200 000
Итого:	10 759 000

Для реализации проекта по открытию ветеринарной клиники «Алекс-Вет» потребуются инвестиции в размере 10 759 000 рублей. В первую очередь, они необходимы для приобретения необходимого оборудования, осуществления ремонта помещения, в котором будет размещена клиника, а также формирование запаса оборотных средств, необходимых для первого года работы.

Полученные данные по прогнозу доходности инвестиционного проекта сведены в график (рисунок 14).

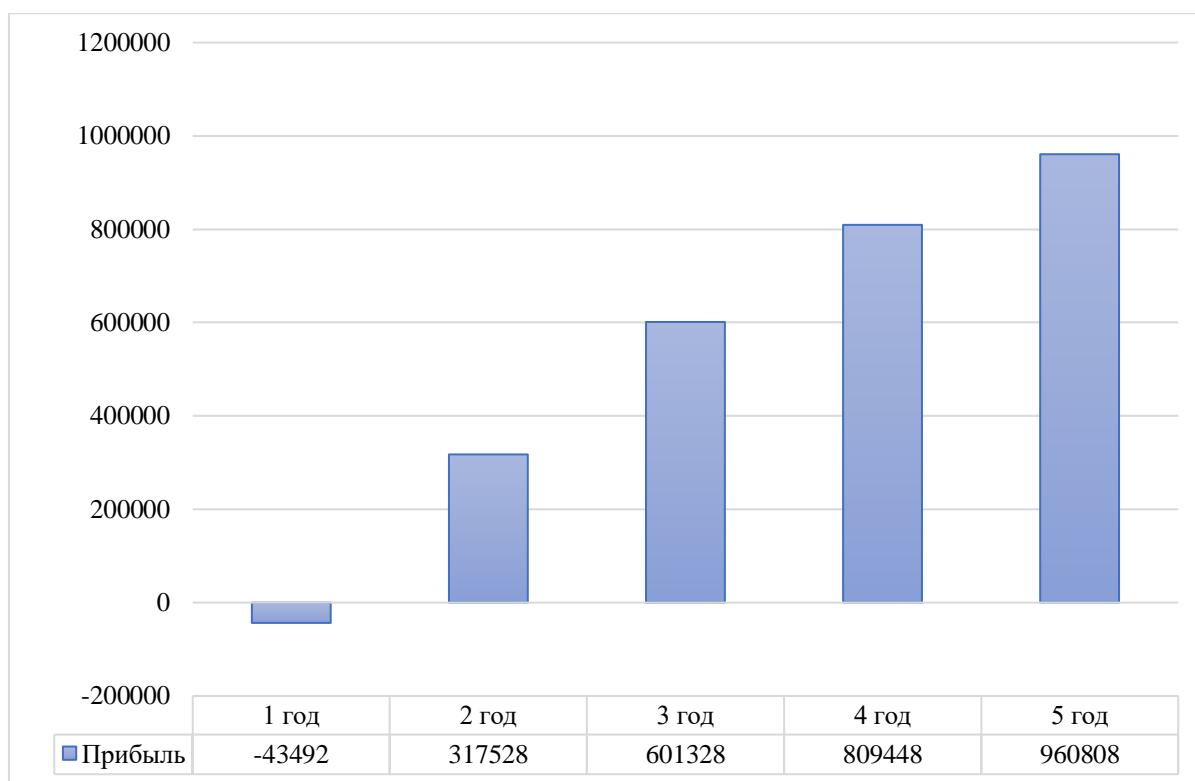


Рисунок 14 – Прогноз доходности инвестиционного проекта

На основании этих данных, можно сделать вывод, что в течении 41 месяца все вложенные средства в инвестиционный проект окупятся.

Чистая прибыль от разработанного инвестиционного проекта ветеринарной клиники «Алекс-Вет» ожидается на уровне 10 764 208 рублей. Чистый прирост денежных средств составит 378 000 рублей.

В рамках исследования была выполнена оценка эффективности предложенного проекта. Результаты представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Показатели эффективности

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	18
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	3 012 186
Чистая прибыль проекта, руб.	378 000
Рентабельность, %	4
Срок окупаемости (PP), мес.	27
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	31

Для того чтобы ветеринарная клиника имела успех, мало проводить анализ конкурентов, так же будет необходимо провести анализ выявления возможных рисков инвестиционного проекта.

Анализ выявленных рисков и меры их противодействия можно видеть в таблице 11.

Таблица 11 – Анализ рисков и меры противодействия

Суть риска	Меры предотвращения
Малое количество клиентов	Активная рекламная кампания (радио, соцсети, билборды), найм высококвалифицированных сотрудников с уже имеющимися клиентами, реклама услуг за пределами района
Падение спроса из-за сократившихся доходов граждан	Сокращение расходов, введение системы скидок, акции на отдельные услуги (стерилизация, купирование)
Ошибка врача, приведшая к гибели животного	Информирование клиентов о возможных рисках при операции, подбор квалифицированного персонала, строгая политика в отношении тщательности сбора анамнеза для постановки диагноза
Нехватка квалифицированных сотрудников	Создание комфортных условий работы (удобная мебель, профессиональное оборудование), повышение заработной платы по сравнению с конкурентами, бонусы за переработку, срочные вызовы
Инфицирование питомца	Использование кварцевых ламп, обязательная стерилизация хирургических инструментов, применение профессиональных бактерицидных и моющих средств

В таблице 12 приведены факторы микросреды, влияющие на реализацию услуг.

Таблица 12 – Факторы микросреды

Факторы	Отрицательное влияние риска на прибыль от проекта
Стабильность поставки компонентов	Нестабильное поставка компонентов/материалов
Привлечение новых клиентов	Потеря существующих клиентов
Удовлетворенность клиентов предоставляемым обслуживанием	Неудовлетворенность клиентов предоставляемым обслуживанием
Положительное восприятие аудитории	Негативное восприятие аудитории
Повышение общего уровня дохода	Спад общего уровня дохода

В заключение был сделан вывод по третьему разделу. Для снижения отрицательного влияния рисков на прибыль от проекта, можно использовать следующие методы:

- реализовывать маркетинговую стратегию по привлечению клиентов;
- постоянно следить за качеством предоставляемых сотрудниками услуг;
- развивать и создавать положительный имидж организации.

Таким образом, проект по созданию ветеринарной клиники «Алекс-Вет» является прибыльным, а инвестиции полностью окупятся в течение 27 месяцев (2,5 года). Расчёты также показывают, что проект выгоден, поскольку владелец будет получать чистую прибыль в размере 378 000 рублей в месяц. Опираясь на проведенный анализ, можно сказать, что проект «Алекс-Вет» будет конкурентоспособным.

Следовательно, проект может быть рекомендован к реализации.

Заключение

В рамках выпускной квалификационной работы было проведено исследование по теме «Бизнес-план инвестиционного проекта по расширению бизнеса».

По итогам рассмотрения теоретических аспектов бизнес-планирования инвестиционного проекта было выявлено, что бизнес-план представляет собой документ, который содержит ключевую информацию, необходимую для реализации проекта. Бизнес-план служит основой для принятия управленческих решений, а также необходим инвесторам и кредиторам для определения целесообразности финансирования того или иного проекта.

Объектом исследования стал ИП Цинковский А.С., осуществляющий ветеринарную деятельность. Анализ бизнеса ИП Цинковского А.С. показал, что наблюдается повышение чистой прибыли, рост показателей рентабельности от продаж, хорошая финансовая устойчивость по отношению к обороту собственных средств. В то же время следует заметить, что на рынке наблюдается высокий спрос на ветеринарные услуги, что свидетельствует о положительных перспективах расширения бизнес путем реализации инвестиционного проекта по открытию новой клиники. Преимуществом создаваемой клиники может стать включение в ассортимент услуг, не предоставляемых другими клиниками (например, гостиницы для животных).

Осуществление бизнес-планирования проекта и оценка его эффективности показали, что проект является прибыльным, а инвестиции полностью окупятся в течение 27 месяцев (2,5 года). Следовательно, проект может быть рекомендован к реализации. Для снижения отрицательного влияния рисков на прибыль от проекта, могут быть использованы такие методы, как реализация маркетинговой стратегии по привлечению клиентов, постоянное отслеживание качества предоставляемых услуг, развитие и создание положительного имидж организации.

Список используемой литературы

1. Бизнес-планирование: методические указания / составители И. А. Захаренкова [и др.]. – Санкт-Петербург: СПбГЛТУ, 2021. – 20 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
2. Бизнес-планирование: методические указания / составители И. А. Захаренкова [и др.]. – Санкт-Петербург: СПбГЛТУ, 2021. – 20 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
3. Бизнес-планирование: учебное пособие / составители Ю. В. Устинова, Н. Ю. Рубан. – Кемерово: КемГУ, 2020. – 73 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
4. Бизнес-планирование: практикум: учебное пособие / составитель Т. В. Стрибко; под редакцией Е. Е. Пономаревой. – Новосибирск: СГУПС, 2022. – 63 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
5. Бобков Л.В. Бизнес-планирование: Учебник. / Л.В. Бобков, В.Я. Горфинкель, П.Н. Захаров и др. – М.: Вузовский учебник, 2023. – 296 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
6. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2022. – 215 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
7. Волков А.С. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Учебное пособие / А.С. Волков, А.А. Марченко. – М.: РИОР, 2022. – 111 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
8. Волчёнкова, А. С. Бизнес-планирование: учебное пособие / А. С. Волчёнкова. – Орел: ОрелГАУ, 2024. – 74 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
9. Галиев, Ж. К. Планирование коммерческой деятельности. Бизнес-планирование: учебник / Ж. К. Галиев, Н. В. Галиева. – Москва: МИСИС, 2020. – 150 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)

10. Глеков, П. М. Бизнес-планирование: учебное пособие / П. М. Глеков, Е. А. Илларионова. – Воронеж: ВЭПИ, 2020. – 120 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
11. Гонова, О. В. Бизнес-планирование: методические указания / О. В. Гонова. – Иваново: Верхневолжский ГАУ, 2022. – 92 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
12. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] // URL: <https://bo.nalog.ru> (дата обращения 5.08.2025 г.)
13. Гущина, Л. А. Бизнес-планирование: учебно-методическое пособие / Л. А. Гущина, Е. Н. Летягина, К. Ю. Хаченкова. – Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2023. – 40 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
14. Егорова, М. А. Управление инвестициями. Бизнес-планирование и риск-финансирование: словарь / М. А. Егорова, В. И. Котов. – Санкт-Петербург: СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича, 2021. – 41 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
15. Егорова, М. А. Управление инвестициями. Бизнес-планирование и риск-финансирование. Глоссарий: учебно-методическое пособие / М. А. Егорова, В. И. Котов. – Санкт-Петербург: СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича, 2021. – 42 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
16. Жуплей, И. В. Бизнес-планирование: учебное пособие / И. В. Жуплей. – 1-е изд. – Уссурийск: Приморский ГАТУ, 2020. – 102 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
17. Жуплей, И. В. Бизнес-планирование: учебное пособие / И. В. Жуплей. – 2-е изд. – Уссурийск: Приморский ГАТУ, 2021. – 112 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
18. Захаренкова, И. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / И. А. Захаренкова. — Санкт-Петербург: СПбГЛТУ, 2020. – 72 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)

19. Калошина, Т. Ю. Бизнес-планирование. Курс лекций: учебное пособие / Т. Ю. Калошина. – Новосибирск: НГТУ, 2023. – 84 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
20. Кузьмицкая, А. А. Бизнес-планирование: методические указания / А. А. Кузьмицкая. – Брянск: Брянский ГАУ, 2023. – 64 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
21. Пашовкина, Е. В. Бизнес-планирование крестьянских (фермерских) хозяйств: учебно-методическое пособие / Е. В. Пашовкина. – Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2021. – 64 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
22. Петрученя, И. В. Бизнес-планирование: монография / И. В. Петрученя, А. С. Буйневич. – Красноярск: СФУ, 2021. – 196 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
23. Сабинаина, А. Л. Управление проектной деятельностью и бизнес-планирование: учебное пособие / А. Л. Сабинаина, Е. В. Пятницына, Н. А. Шульженко. – Тула: ТулГУ, 2022. – 136 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
24. Савчук, В. П. Стратегия + Финансы: базовые знания для руководителей: учебное пособие / В. П. Савчук. – 4-е изд. – Москва: Лаборатория знаний, 2020. – 305 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
25. Скрябин, О. О. Бизнес-планирование: практикум: учебное пособие / О. О. Скрябин. – Москва: МИСИС, 2021. – 140 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
26. Численность домашних питомцев в России за три года – Интернет источник – URL: <https://tass.ru/novosti-partnerov/20499757> (дата обращения 5.08.2025 г.)
27. Субачев, А. А. Бизнес-планирование: учебно-методическое пособие / А. А. Субачев, А. Ю. Тимонин. – Кострома: КГУ, 2023. – 207 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)
28. Чараева М.В. Инвестиционное бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н.В. Крашенникова. – М.: Альфа-М, 2022. – 176 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)

29. Шагеев, Д. А. Бизнес-планирование. Рабочая тетрадь: учебное пособие / Д. А. Шагеев. – Москва: Проспект, 2023. – 335 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)

30. Шагеев, Д. А. Экспресс бизнес-планирование. Рабочая тетрадь: учебное пособие / Д. А. Шагеев. – Москва: Проспект, 2023. – 135 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)

31. Щербаков В.Н. Инвестиции и инновации: Учебник / В.Н. Щербаков, Л.П. Дашков, К.В. Балдин – М.: Дашков и К, 2023. – 646 с. (дата обращения 5.08.2025 г.)

Приложение А

Организационно-экономические показатели

Таблица А.1 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ИП Цинковский Александр Сергеевич за 2022-2024 гг.

Показатели	2022 г.	2023г.	2024 г.	Абс. откл. (+,-) 2023 от 2022 г.2024 от 2023 г.		Темп роста,%2023 к 2022 г. 2023 к 2024 г.	
Выручка, тыс.руб.	101598	104446	129335	2 848	24 889	102,8	123,8
Полная себестоимость, тыс.руб.	97 592	100175	124 336	2 583	24 161	102,6	124,1
Прибыль от продаж, тыс.руб.	4 006	4271	4999	265	728	106,6	117,0
Прибыль чистая, тыс.руб.	2 494	2609	2623	115	14	104,6	100,5
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,96	0,96	0,96	0	0	х	х
Рентабельность продаж, %	3,94	4,09	3,87	0,15	-0,22	х	х
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс.руб.	6950	7418	9593	468	2175	106,7	129,3
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	4984	5205	5127	221	-78	104,4	98,5
Среднесписочная численность, чел.	14	16	16	2	0	114,3	100,0
Фонд оплаты труда, тыс.руб.	4495	5215	5398	720	183	116,0	103,5
Среднемесячная заработная плата, тыс.руб.	26,8	27,2	28,1	0,4	0,9	101,5	103,3
Производительность труда, руб./чел.	7257	6527,9	8083,4	-729,1	1555,5	90,0	123,8
Экономическая рентабельность, %	2,56	2,6	2,11	0,04	-0,49		
Фондоотдача, руб.	20,38	20,07	25,23	-0,31	5,16	98,5	125,7
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,69	0,67	0,79	-0,02	0,12	х	х
Коэффициент автономии	0,82	0,81	0,85	-0,01	0,04	х	х

Приложение Б

Планировочные решения помещений

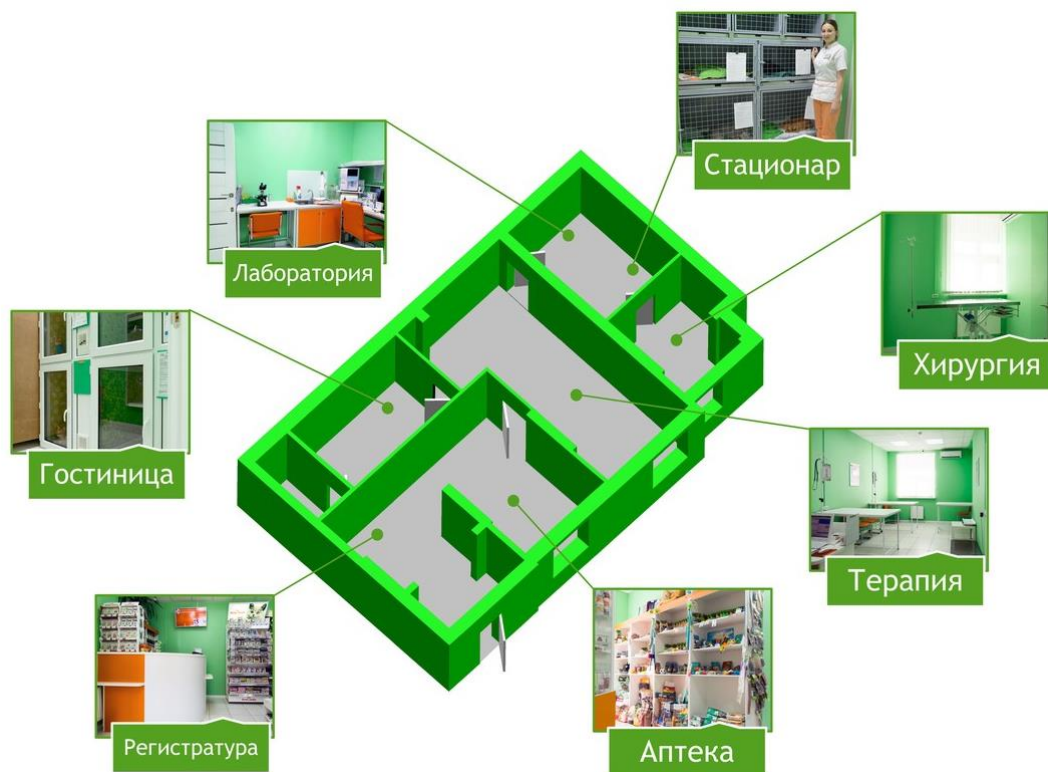


Рисунок Б.1 – Планировка помещений

Продолжение Приложения Б



Рисунок Б.2 – Регистратура



Рисунок Б.3 – Терапевтическая секция

Продолжение Приложения Б



Рисунок Б.4 – Лаборатория

Продолжение Приложения Б



Рисунок Б.5 – Стационарный блок

Продолжение Приложения Б



Рисунок Б.6 – Кабинет хирургии

Продолжение Приложения Б



Рисунок Б.7 – Гостиница для животных

Приложение В

Организационная структура

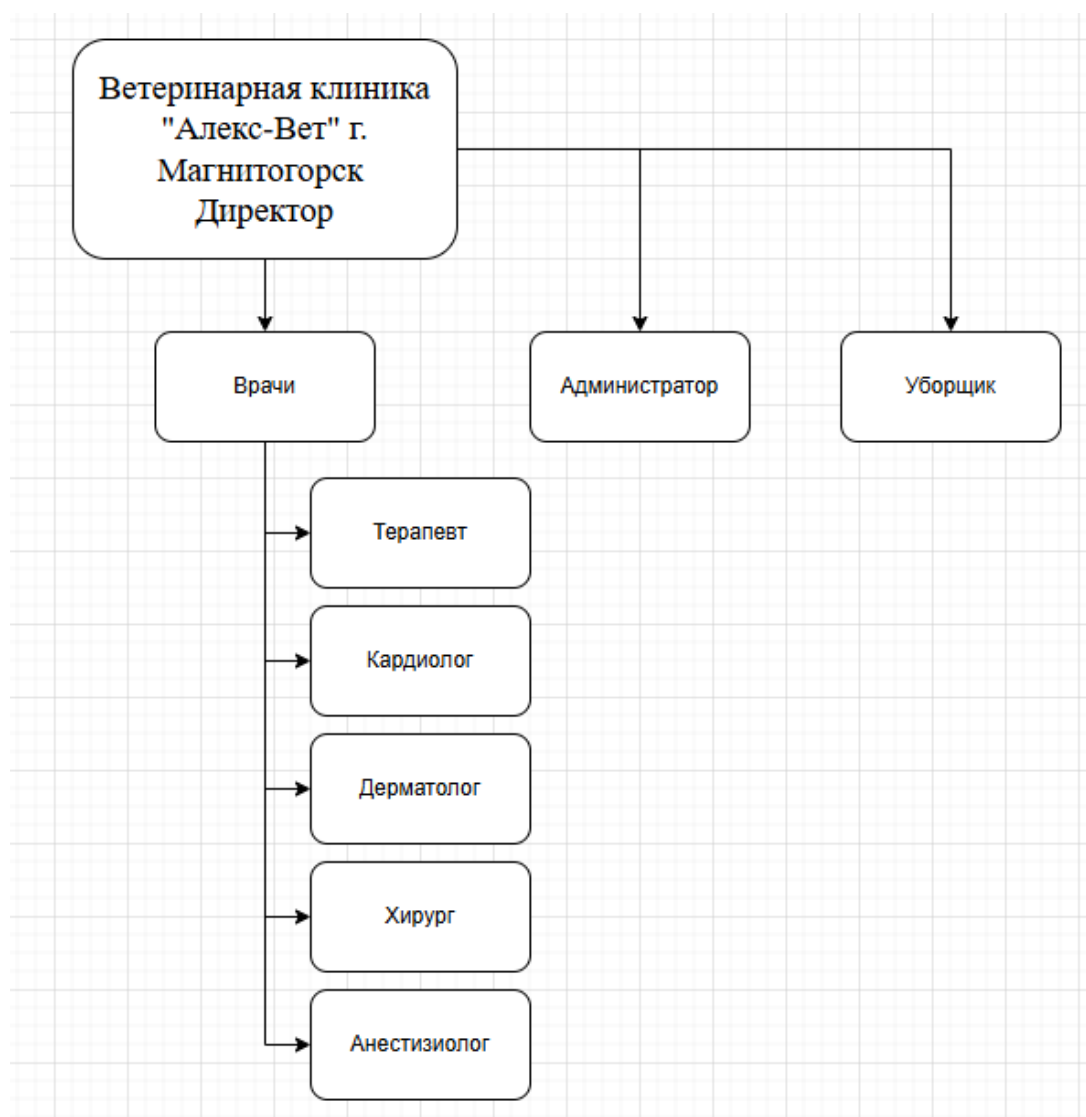


Рисунок Б.1 – Организационная структура ветеринарной клиники «Алекс-Вет»

Приложение Г

Матрица Ансоффа

		Описание продукта	
		существующий продукт	новый продукт
Описание рынка	существующий рынок	стратегия проникновения	стратегия развития продукта
	новый рынок	стратегия развития рынка	стратегия диверсификации

Рисунок Г.2 – Матрица Ансоффа