ГБОУ «Республиканская Мариинская школа-интернат»

Номинация: «Мой выбор профессии»

Тема: Мой выбор - ветеринар

Автор: Малицкая Устинья Максимовна

10 класс

Руководитель: Аюшеева Елена Алексеевна

2020г.

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………..…………..……..3

ГЛАВА 1. МЕХАНИЗМЫ И ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА………..….4

* 1. Методики профориентации ……………………………………………….4
  2. Мои профессиональные способности и возможности…………….……..5
  3. Этапы реализации проекта………………………………………..……….6

ГЛАВА 2. БИЗНЕС-ПЛАН…………………………………………………...…..8

2.1 Описание отрасли и компании………………………………………………8

2.2 Описание услуг……………………………………………………...………..8

2.3 Продажи и маркетинги……………………………………………………….9

2.4 Финансовый план……………………………………………………..…….10

2.5 Оценка эффективности проекта……………………………………..……..11

2.6 Риски и гарантии……………………………………………...…………….11

ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………………….12

Список литературы…………………………………………………...………….13

Приложение………………………………………………………………………14

**ВВЕДЕНИЕ**

**Проблема проекта**: неуверенность в выборе будущей профессии.

**Актуальность проекта**: на данный момент я - ученица 11 класса и очень взволнована своим будущим. Как и любой человек, я хочу, чтобы в моей жизни все сложилось. И одной из первых и самых важных ступенек к этому является выбор профессии. Работа играет важную роль в жизни каждого и оказывает большое влияние на его внутреннее состояние. Следовательно, правильность выбора профессии напрямую влияет на общее качество жизни. Поэтому, одним из самых судьбоносных в жизни каждого человека является вопрос о выборе, поиске и овладении определенной профессией. Среди огромного множества профессий я выбрала ту, которая для меня наиболее интересна. Это профессия - ветеринар. Однако, хочется узнать точно ли это «моя» профессия. Я надеюсь, что данный проект позволит мне отчетливо понять особенности данной профессии и удостоверится в правильности моего выбора. И эта проектная работа - первый серьезный шаг начатой работы. Тема выбора профессии и открытия своего дела на ее основе всегда будет актуальна, поскольку каждый школьник задумывается об этом, а также выбор профессии напрямую влияет на судьбу человека.

**Цель проекта**: определить свою будущую профессию, наметить профессиональный план и перспективы.

**Задачи проекта**:

1. Выявить свои личностные качества и особенности профессии ветеринара.
2. Определить компетенции, которыми должен обладать будущий ветеринар.
3. Разработать поэтапное достижение цели.
4. Проанализировать стартовые условия для достижения цели.
5. Выявить необходимые ресурсы для достижения поставленной цели.
6. Спланировать карьеру к 2029 году.

**ГЛАВА 1. МЕХАНИЗМЫ И ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

**1.1 Методики профориентации**

В мире существует огромное множество разнообразных профессий. И не ошибиться с выбором, среди такого количества вариантов, может быть очень непросто. Выбор профессии - это сложный и ответственный шаг в жизни каждого человека. И чтобы этот шаг был верным, необходимо достаточно чётко ориентироваться в мире профессий. Правильно выбрать профессию – значит правильно найти своё место в жизни. Сделать этот выбор могут помочь всевозможные методики профориентации.

Методики профориентации и были созданы преимущественно для работы с молодежью, в том числе школьниками, находящимися на этапе профессионального самоопределения. Лишь затем ряд из этих методик показал свою пригодность и для работы с взрослыми людьми.

Различные методики профориентации основаны на разных теоретических подходах, поэтому результаты, полученные с их помощью, не всегда могут совпадать между собой. Скорее данные методики дополняют друг друга.

1**. Методики ДДО и ОПГ** базируются на психологической классификации профессий по предмету труда, являющейся наиболее популярной, практически общепринятой в России, разработанной Е.А. Климовым. Согласно этой классификации все профессии делятся на пять типов, в зависимости от того, с чем имеет депо работник в процессе своего труда. Это типы профессий: "человек - человек", "человек - техника", "человек - знаковая система", "человек - художественный образ" и "человек - природа". При этом методика ДДО является более короткой по сравнению с методикой ОПГ и основана на выборе одного из двух суждений (всего из 20 пар суждений).

2. **Методика Холланда** интересна тем, что основана на отличной от классификации профессий Климова. Поэтому эта методика может эффективно дополнять другие профориентационные методики. Методика Холланда позволяет выявить у клиента один из шести типов профессиональной направленности личности, которые получили название: "реалистичный", "интеллектуальный", "социальный", "конвенциальный" и "артистичный". Однако, стоит отметить, что типы профессиональной направленности личности, определяемые по методике Холланда, в некоторой мере соответствуют классификации профессий Климова.

3. **Методика Л.А. Йовайша** выделяет в структуре личности четыре компонента, определяющие выбор профессии: активность, возможность, стиль и направленность. Каждая конкретная личность характеризуется своей иерархией типов ценностей и направленностью активности в соответствии с преобладающими у нее потребностями. Л.А. Иовайша выделяет следующие типы ценностей: общение (тип социальной коммуникативности), интеллектуальную активность, практико-технический тип, художественную активность, соматический тип, материально-экономический тип.

**1.2 Мои профессиональные способности и возможности**

В данном проекте я хотела бы показать свои результаты профориентационных тестов по данным методикам.

**1. Методика Е.А. Климова.**

Каждый тип профессии предъявляет определенные требования к человеку. По результатам теста стало понятно, что я отношусь к типу «Человек – Природа» (Приложение 1).

Психологические требования профессий типа «Человек – Природа» к человеку: развитое воображение, наглядно-образное мышление, хорошая зрительная память, наблюдательность, способность предвидеть и оценивать изменчивые природные факторы. Поскольку результаты деятельности выявляются довольно длительного времени, специалист должен обладать терпением, настойчивостью, должен быть готовым работать вне коллектива, иногда в трудных погодных условиях, в грязи и т.п.

Профессии из предметной области "человек - природа": биолог, микробиолог, ветеринар, животновод, зоотехник, кинолог, океанолог, флорист, эколог.

**2. Методика Холланда.**

Профессионалы данного типа гуманны, чувствительны, активны, ориентированы на социальные нормы, способны к сопереживанию, умению понять эмоциональное состояние другого человека (Приложение 2).

Обладают хорошими вербальными (словесными) способностями, с удовольствием общаются с людьми. Математические способности развиты слабее.

Люди этого типа ориентированы на труд, главным содержанием которого является взаимодействие с другими людьми, возможность решать задачи, предполагающие анализ поведения и обучения людей.

Возможные сферы деятельности: обучение, лечение, обслуживание и другие, требующие постоянного контакта и общения с людьми, способностей к убеждению.

Примеры профессий: врач, педагог, психолог, ветеринар, кинолог.

**3. Методика Л.А. Йовайша.**

«Сфера работы с людьми» – профессии, связанные с управлением, обучением, воспитанием, обслуживанием (бытовым, медицинским, справочно-информационным, ветеринарным). Людей, успешных в профессиях этой группы, отличает общительность, способность находить общий язык с разными людьми (и животными), понимать их настроение, намерения (Приложение 3).

**«Рецепт» выбора** идеальной профессии хорошо показан схеме (Приложение 4). Выбор происходит в соответствии с вашими интересами, способностями и востребованностью той или иной профессии. Пройдя тесты по профориентации, взвесив все свои «хочу», «могу» и «надо», я определилась с выбором своей будущей профессии. Наилучшим выбором для меня будет профессия ветеринара.

Ветеринар занимается лечением животных, а также предотвращением возникновения и распространения заболеваний у людей, которые могут передаться человеку от животных. В обязанности ветеринара входит: лечение и профилактика болезней животных, а также проведение различных медицинских и косметических процедур, в том числе операций, ветеринарно-санитарный контроль при производстве и реализации продуктов животноводства. Ветеринары работают на конных заводах и птицефабриках, на рыбоводческих и звероводческих предприятиях, в питомниках, фермерских хозяйствах, в отделах производственно-ветеринарного контроля на мясокомбинатах, на мясомолочных и пищевых контрольных станциях, в лабораториях, в НИИ ветеринарной санитарии. Для меня ближе всего работа в сфере лечения лошадей (иппологии) и коневодства, поэтому я бы хотела выбрать именно эту отрасль ветеринарии для дальнейшей учебы и работы.

**1.3 Этапы реализации проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Этапы | Содержание этапа, ожидаемые результаты | Сроки |
| 1 | Окончание ГБОУ РМШИ | Получение среднего образования | 25.06.2021 г.г. |
| 2 | Учеба в «Санкт-Петербургской Государственной академии ветеринарной медицины» на направлении ветеринария  Прохождение стажировки в ветеринарных клиниках Санкт-Петербурга и Москвы | Овладение общими профессиональными компетенциями  Получение опыта работы и наработка профессионального мастерства во время работы | 01.09.2021-30.06.2026 г.г. |
| 3 | Прохождение курса «Современные эффективные приёмы и методы лечения лошадей» в ФГОУ "Школа коневодства» при ВНИИК | Получение знаний в области ветеринарии лошади | 09.07.2026-21.07.2026 г.г. |
| 4 | Работа в клиниках при конноспортивных клубах | Накопление опыта работы | 01.08.2026-01.01.2029 г.г. |
| 5 | Прохождение курса «Менеджмент» в Санкт-Петербургской школе бизнеса | Получение базовых знаний для открытия собственного дела | 01.09.2026-06.09.2026 г.г. |
| 6 | Приобретение помещения и открытие собственного дела | 1.Оформление кредита для развития малого бизнеса  2.Получение необходимых разрешений на регистрацию бизнеса.  3.Покупка оборудования.  4.Набор персонала.  5.Рекламная компания.  6.Оказание ветеринарных услуг.  7.Получение прибыли.  8.Создание новых рабочих мест. | С 2029 г. |

**ГЛАВА 2. БИЗНЕС-ПЛАН**

**2.1 Описание отрасли и компании**

Ветеринарные клиники представляют собой учреждения лечебно-профилактического профиля для оказания помощи животным. На рынке ветеринарных услуг нашей страны действуют как государственные, так и частные клиники. Индивидуальность ветеринарии как бизнеса состоит в закрытости от посторонних, по причине узкой специализации, требующей высокого уровня ответственности от руководства.

Целью этого проекта является открытие ветеринарной клиники для оказания большого количества ветеринарных услуг для лошадей с использованием современной техники. Ценовой диапазон проекта нацелен на клиентов со средним уровнем дохода, при этом качество услуг планируется держать на уровне выше среднего. Задача ветклиники заключается в оказании профессиональной помощи от лучших ветеринаров, использование современных средств и технологий для лечения и диагностики. Ближайшей задачей проекта является удовлетворение потребностей клиентов в основных видах ветеринарных услуг, а также извлечение прибыли. В длительной перспективе предполагается расширение диапазона предоставляемых услуг и развитие сети ветеринарных клиник по всему региону.

Клиника будет находиться вблизи большого количества конноспортивных клубов, что будет являться одной из общественных выгод данного проекта - предоставление услуг в формате «у дома».

В состав клиники войдут: приемный кабинет, процедурная, операционная, рентген кабинет, кабинет функциональной диагностики, лаборатория, помещения для стационара, складское помещение, комната ожидания, холл с регистратурой, санузел, подсобка.

**2.2 Описание услуг**

В ветеринарной клинике будут оказываться услуги данного спектра:

* первичный прием и консультация (визуальная диагностика);
* терапевтическое обслуживание;
* вакцинация;
* хирургическое обслуживание и операции;
* стоматологические услуги;
* рентгенологические исследования;
* лабораторные исследования;
* предпродажное обследование;
* воспроизводство;
* реабилитация;
* стационар;
* составление рациона питания;
* оформление ветеринарных документов;
* дополнительные услуги (вызов врача на место содержания лошади).

Средние цены в ветеринарной клинике составят 10000-15000 руб. и будут доступны всем владельцам лошадей. Для оказания качественных услуг в процессе работы клиника планирует начать сотрудничество с производителями ветеринарных препаратов, средств по уходу и кормов.

**2.3 Продажи и маркетинги**

Рост рынка ветеринарных услуг происходит благодаря увеличению числа лошадей находящихся в частном владении. С каждым годом все более популярным, среди населения с достатком выше среднего, становится покупка и содержание собственной лошади. По некоторым данным, в период с 2010 по 2013 год ежегодно росло количество оказанных ветеринарных услуг, что объясняется увеличением числа животных, расширением диапазона ветеринарных услуг, а также неверным уходом владельцев за животными и кормлением некачественными кормами. В 2014 численность ветеринарных услуг немного снизилась. Эксперты объяснили это снижением реальных располагаемых доходов россиян. Некоторые хозяева предпочитают сэкономить на походах к ветеринарам. По предположениям экспертов, снижение продолжится в случае продолжения сокращения доходов населения и роста цен на ветеринарные услуги.

Несмотря на то, что клиентами ветклиник являются животные, окончательное решение о посещении ветеринару всегда будет за владельцем. Хозяева животных – это люди из разнообразных сфер деятельности и достатка. Следовательно, мнения о качестве ветеринарной клиники у всех разные. Тем не менее, выделяется несколько критериев, по которым клиенты судят о качестве клиники:

1. Надежность клиники (последовательность в действиях врача, способность держать слово, например, когда врач перезванивает, если обещал).

2. Отзывчивость персонала.

З. Компетентность персонала клиники.

4. Доступность общения со специалистом, который предоставляет услуги, простота общения с персоналом клиники.

5. Контакт с клиентом (способность терпеливо выслушивать проблемы, с которыми клиент хочет поделиться с врачом).

6. Безопасность.

7. Оборудование клиники, внешний вид персонала.

Стоит отметить, что очень часто при выборе клиники клиенты смотрят не на цену, а на уровень работы персонала и его умению находить общий язык с пациентом. Клиент готов получать услуги в более дорогой клинике ради хорошего сервиса и конкретных специалистов.

Конкурентами ветеринарной клиники являются сетевые ветеринарные центры, предоставляющие основные и узкопрофильные ветеринарные услуги, небольшие частные клиники и муниципальные ветеринарные учреждения. Их преимуществом являются более низкие цены из-за льготных тарифов по аренде и коммунальным услугам, а также предоставлением оборудования за счет бюджетных средств. При этом качество сервиса может быть значительно ниже из-за более низких зарплат работников.

Режим работы ветклиники будет адаптирован под нужды клиентов. Ветеринарная клиника будет работать в ежедневном режиме с 9:00 до 21:00, без перерывов. Также, будут оставаться ночные дежурства, на случай неотложной помощи.

**2.4 Финансовый план**

Для создания ветеринарной клиники понадобятся инвестиции в размере 7 870 000 рублей. Данные средства потребуются для ремонта и оснащения, закупки необходимого оборудование, рекламной кампании, оплаты ежемесячных трат, в том числе арендной платы (первые 4 мес.) и покрытие убытков от операционной деятельности на начальном этапе реализации проекта в первый год работы.

**Затраты на оборудование:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Статья затрат | | Сумма, руб. |
| 1 | Ремонт помещения | | 1 000 000 |
| 2 | Закупка оборудования | | 2 505 000 |
| 1. Рентген 2. Оцифровщик рентгеновских снимков 3. Ветеринарный электрокардиограф 4. Аппарат УЗИ 5. Биохимический анализатор 6. Микроскоп 7. Ветеринарный аппарат ИВЛ 8. Монитор жизненных функций | 500 000 руб.  900 000 руб.  100 000 руб.  250 000 руб.  350 000 руб.  25 000 руб.  300 000 руб.  80 000 руб. |
| 3 | Закупка мебели | | 400 000 |
| 5 | Создание сайта, стартовая рекламная кампания, получение лицензий | | 250 000 |
| 6 | Спецодежда работников | | 50 000 |
| 7 | Расходные материалы, хирургические инструменты | | 70 000 |
| 8 | Прочее оборудование | | 500 000 |
| 9 | Прочие расходы | | 295 000 |

Итого на оборудование: **5 070 000 руб**.

В постоянные (ежемесячные) затраты ветеринарной клиник войдут: арендная плата (250 тыс. руб.), налоговые и другие обязательные отчисления, бухгалтерия, оплата труда работников (252 тыс. руб.), минимальный платеж за коммунальные услуги, плата за охрану и вывоз отходов. В переменную часть войдут затраты на медикаменты и расходные части, реклама. В сумме, оплата этих затрат (за 4 месяца) обойдется в **2 800 000 рублей**.

**2.5 Оценка эффективности проекта**

Особенность данного вида деятельности состоит в высокой себестоимости услуг и высоким порогом для входа в бизнес. Окупаемость ветеринарной клиники может доходить от 3 до 6 лет работы. Несмотря на долгий выход на окупаемость, данный вид бизнеса отличается стрессоустойчивостью к кризисам: экономить на домашних питомцах и их здоровье хозяева отказываются порой даже в ущерб себе.

Прогнозируемый выход на окупаемость ветеринарной клиники составит 43 месяца. Риски по невыходу на рентабельность снижены благодаря удачному месторасположению, проведением стартовой рекламной компании.

**2.6 Риски и гарантии**

Анализ основных рисков, с которыми может столкнуться ветеринарная клиника в процессе деятельности.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Риск | Меры по предотвращению |
| 1 | Резкое падение спроса на услуги вследствие снижения реальных располагаемых доходов россиян | Пересмотр цен на услуги, развитие программ лояльности |
| 2 | Проблемы с подбором кадров | Предложение более выгодных условий сотрудничества, чем у конкурентов, работа над подготовкой и обучением молодых кадров, система мотивации персонала, благоприятные условия работы |
| 3 | Врачебная ошибка, приведшая к смертельному исходу | Найм квалифицированных кадров, тщательный сбор данных врачом для поставки верного диагноза и донесение возможных рисков до клиента |

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

**Результаты по реализации проекта.** Определяясь с выбором своей профессии, я довольно долго думала, кем же хочу быть. Я поняла, что необходимо составить алгоритм выбора, чтобы было проще понять и разобраться в себе.

Начала обдумывать критерии. И из всего разнообразия выбрала самое важное и из них составила свою схему выбора профессии и открытия собственного бизнеса на ее основе.

Выполнение данного проекта помогло мне точно определиться, кем я хочу быть. Я уверена в своих силах и точно поставила перед собой цель – открыть ветеринарную клинику для лечения лошадей. Уже сейчас я думаю о своей дальнейшей судьбе, поэтому я учусь на отлично и хочу успешно сдать государственные экзамены, ведь именно в это время я покажу все свои знания, умения и навыки.

Выбор профессии – это достаточно серьезный вопрос, к которому стоит подходить обдуманно. Во-первых, нужно учитывать свои личные интересы. Во-вторых, оценить собственные способности. В-третьих, проанализировать соответствие своих личностных качеств с теми качествами, наличия которых требует выбранная профессия. В-четвертых, изучить возможные жизненные перспективы, которые даст та или иная профессия.

**Практическая значимость.** Выбрав профессию ветеринара я:

1. Никогда не останусь без работы. Все большее количество людей заводит домашних животных, а сама ветеринария ежегодно развивается. Конкуренция на рынке мала (в самых крупных городах нашей страны на 100 тыс. человек расселения приходится 6-7 клиник). И найти хорошего квалифицированного специалиста не так просто, и если я стану одним из них, то я всегда буду востребована.

2. Буду иметь возможность открыть своё дело. Сейчас в нашей стране достаточно маленькое количество клиник с действительно хорошими специалистами, поэтому конкуренция не будет очень большой.

3. Смогу постоянно развиваться. Ветеринария растёт и расширяется. Специалисты этой отрасли все чаше пользуются современным оборудованием и техникой.

4. Мне никогда не будет скучно на работе. Я люблю животных и получаю огромное удовольствие, находясь рядом с ними и помогая им.

**Список литературы**

1. Истратова О.Н. Большая книга подросткового психолога. Ростов н/Д: Феникс, 2010, с.561-563
2. Козловский О. В. Как правильно выбрать профессию: методики, тесты, рекомендации. - Донецк: БАО, 2006. - 798 с.
3. Петрушин В.И. Психология карьеры. – М.: Академический Проект; Альма Матер, 2004. – 208 с
4. <https://tvorcheskie-proekty.ru/node/2203>
5. <https://abitur.bsuir.by/ddo/test.jsp>
6. <http://resursyar.ru/shkolnikam_i_abiturientam/malaya_enciklopediya/mnogogrannyj_mir_professij_klassifikacii_professij/>
7. <https://psytests.org/result?v=yovAEtRo9Vk>

**Приложение 1.** Методика Е.А. Климова.

|  |  |
| --- | --- |
| Мои результаты: |  |
| Типы профессий | **Баллы** |
| Человек - природа | 6 |
| Человек - техника | 2 |
| Человек - человек | 5 |
| Человек - знаковая техника, знаковый образ | 2 |
| Человек - художественный образ | 5 |

**Приложение 2.** Методика Холланда.

|  |  |
| --- | --- |
| Мои результаты: | |
| Типы профессий: | **Баллы** |
| Социальный | 33 |
| Реалистический | 28 |
| Артистический | 27 |
| Исследовательский | 26 |
| Систематический | 26 |
| Предпринимательский | 25 |

**Приложение 3.** Методика Л.А. Йовайша.

|  |  |
| --- | --- |
| Мои результаты: | |
| Типы профессий: | **Баллы** |
| Сфера искусства | 16 |
| Сфера технических интересов | 12 |
| Сфера работы с людьми | 20 |
| Сфера умственного труда | 12 |
| Сфера физического труда | 15 |
| Сфера материальных интересов | 17 |

**Приложение 4.**

