

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Прикладная экономика»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,

д.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Т.А. Худякова

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Оценка инвестиционной привлекательности открытия nail-студии в  
городе Челябинске

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ – 38.03.01.2020.27. ПЗ ВКР

Руководитель работы, д.э.н.,  
доцент

\_\_\_\_\_ Т.А. Худякова

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Автор работы,  
студент группы ЭУ-439

\_\_\_\_\_ Е.И.Скородумова

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Нормоконтролер,  
старший преподаватель

\_\_\_\_\_ Н.В. Тихонова

\_\_\_\_\_ 2020 г.

Челябинск 2020

## АННОТАЦИЯ

Скородумова Е.И. Оценка инвестиционной привлекательности бизнес-проекта открытия nail-студии в городе Челябинске. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-439, ПЭ, 2020. – 80 с., 17 ил., 23 табл., библиографический список – 79 наим., 15л. раздаточного материала ф. А4.

Выпускная квалификационная работа представляет собой проект открытия новой nail-студии в городе Челябинске.

Работа включает в себя три главы. Первая глава – теоретическая часть, в которой рассмотрены теоретические основы понятия инвестиционной деятельности, факторы влияющие на инвестиционную привлекательность, методы оценки эффективности инвестиционного проекта, анализ безубыточности и чувствительности проекта и рассмотрены показатели эффективности бизнес-проекта.

Вторая глава – это анализ рынка услуг красоты за рубежом, в России и в городе Челябинске. Здесь рассмотрены тенденции развития маникюрных услуг, представлены основные услуги маникюрных салонов и студий красоты, динамика объемов реализации услуг маникюра за рубежом, в России и в Челябинске.

Третья глава выпускной квалификационной работы – практическая часть. Она включает разработку бизнес-плана открытия nail-студии в городе Челябинске, план маркетинга, организационный план, финансовый план, оценку эффективности проекта, а также оценку рисков проекта.

В результате проведенной работы был составлен проект открытия nail-студии, выявлены основные направления деятельности студии, рассчитаны затраты на открытие и проведена оценка ее эффективности.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА	
1.1 Сущность оценки инвестиционной привлекательности и бизнес-плана .....	10
1.2 Факторы, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности проекта .....	16
1.3 Показатели эффективности оценки проектов .....	23
2 АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА МАНИКЮРНЫХ УСЛУГ	
2.1 Тенденция развития услуг в сфере красоты .....	33
2.2 Анализ насыщенности РФ и зарубежного рынка маникюрных услуг .....	37
2.3 Анализ тенденции развития рынка маникюрных услуг в г. Челябинске и Челябинской области .....	42
3 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТКРЫТИЯ МАНИКЮРНОЙ СТУДИИ В Г. ЧЕЛЯБИНСК	
3.1 Проект открытия маникюрной студии .....	50
3.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта недисконтированными и дисконтированными методами .....	61
3.3 Анализ инвестиционной привлекательности с учётом рисков .....	66
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	71
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	73

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** На сегодняшний день российский и зарубежный рынок очень связан индустрией красоты. С каждым днем появляются новые технологии, новая продукция, которая совершенствует услуги в этой сфере. Одно из самых динамично развивающихся направлений – это маникюрные услуги.

Небольшая nails-студия – отличная альтернатива крупному салону, которая становится все более популярной в бизнесе красоты. Все больше появляется желающих и вложить свой капитал в открытие таких мини-студий. В условиях сильной конкуренции, открытие маникюрной студии требует ответственного и серьезного решения всех нюансов и вопросов. Современный рынок бьюти услуг развивается и очень динамичен. Ведь сейчас не только женщины, но и мужчины уделяют достаточно внимания своей внешности и красоте своих рук и ногтей.

Руки требуют огромного внимания, чтобы выглядеть молодыми и ухоженными, ведь пожимая руку, вы даёте себе полную характеристику человека. Руки – ваша визитная карточка. Здоровые и ухоженные руки демонстрируют ваше здоровье и отличное самочувствие, что точно вызовет уважение окружающих. В современном понимании маникюр-это обработка рук и ногтей, придание им красивого и ухоженного вида, так же возможная профилактика возможных заболеваний кожи рук и ногтей.

Главной целью мастера маникюра является удовлетворить увеличивающийся с каждым днем спрос и требования клиента. Мастер должен быть своего рода универсалом.

За последние несколько лет в городах России набирают популярность довольно новый бизнес формат – nail-студии. Небольшие салоны, которые конкретно направлены на работу с руками и ногтями, на оказание услуг маникюра и педикюра. Ведь спрос на данные услуги растет, потому что маникюр считается неотъемлемой процедурой для любой возрастной категории.

Оценка инвестиционной привлекательности даёт точное представление о возможностях развития производства, ценах, прибыли, определяет риски и

предлагает пути их снижения. Ведь любое начало бизнеса начинается с ознакомления со всеми особенностями, преимуществами и недостатками нового дела.

**Преимущества ногтевого сервиса:**

- 1) актуальность бизнеса;
- 2) спрос постоянен;
- 3) относительно небольшие стартовые вложения;
- 4) в возможности предоставления дополнительных видов услуг.

**Целью** дипломной работы будет являться исследование экономической эффективности инвестирования в nails-бизнес.

**Задачи работы:**

- 5) изучить зарубежный и российский опыт развития индустрии красоты;
- 6) проанализировать насыщенность рынка маникюрных услуг в городе Челябинске;
- 7) описать идею открытия nail-студии;
- 8) оценить показатели эффективности открытия nail-студии.

**Объект исследования** – является открытие ООО «ES-NAILS».

**Предмет исследования** – оценка эффективности проекта.

**Теоретическая база исследования.** В процессе написания выпускной квалификационной работы были использованы труды отечественных и зарубежных учёных, таких как Баринов, В.А [1], Головань, С.И. [6], Липсиц, И.А.[12], Меркулов, Я.С.[16], Морошкин, В. А.[17] и других.

**Информационная база для исследования.** В качестве информационной базы исследования выступили издания по теме исследования, аналитические и информационные материалы, представленные в компьютерной сети Интернет, справочные материалы.

**Методы исследования,** применяемые при выполнении данной работы: монографический, балансовый, абстрактно-логический, методы факторного анализа (цепных подстановок, долевого участия (пропорционального деления)),

графический и другие.

**Структура работы.** Выпускная квалификационная работа структурно состоит из следующих элементов: введение, три основные главы, заключение, библиографический список.

В первой главе содержится теоретическая часть, где определены понятие и сущность экономической эффективности, показатели её оценки. Также в данном разделе представлены пути повышения эффективности организационной деятельности, из которых более подробно рассмотрен инвестиционный проект. Соответственно, определены такие понятия, как инвестиции, инвестиционная привлекательность и перечислены основные показатели инвестиционного анализа.

В рамках второй главы выпускной квалификационной работы проанализирован зарубежный и российский рынок, проведен обзор рынка маникюрных услуг г. Челябинска и Челябинской области, и тенденции его развития.

В заключительной третьей главе работы производится оценка инвестиционной привлекательности открытия nails-студии.

Объём основного материала пояснительной записки составляет 80 страниц, количество рисунков – 17, таблиц – 23, число наименований списка использованных источников и литературы – 79.

**Практическая значимость работы** заключается в том, что полученные результаты исследования могут быть использованы предприятием с целью повышения эффективности его деятельности и улучшения финансового положения.

# 1 ТЕОРИЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА

## 1.1 Сущность оценки инвестиционной привлекательности и бизнес-плана

Получение прибыли и эффективность работы – главная цель любого предприятия. Его фундаментом будет увеличение прибыли и экономических возможностей за счет вкладывания средств. инвестиционные решения основываются прежде всего на рассмотрении собственных средств и капитала, оценки размера вложений оценка выгоды от инвестиционных вложений.

Инвестиционный анализ является системой практических и теоретических приемов и способов разработки. Инвестиции являются краткосрочными или долгосрочными вложениями в производство и бизнес. А инвестиционный анализ поможет предприятию оценить целесообразность всех вложенных инвестиций с целью принятия эффективного решения и будет важным фактором деятельности развития компании. Главной целью инвестиционного анализа является объективная оценка целесообразности осуществления краткосрочных и долгосрочных инвестиций для дальнейшего получения прибыли, а также разработка необходимых ориентиров инвестиционной политики компании.

Инвестиционный анализ предполагает создание четкой схемы организации всего проекта - от его начального этапа до получения прибыли, где на первом этапе производится сбор данных о сфере инвестирования, позже вся информация проверяется, а дальше формируется структура инвестиционного проекта на основе собранных данных. Если выявляются факторы риска создания инвестиционного проекта и недостатки, то принимаются меры для их устранения или минимизации.

В процессе создания и оценки инвестиционного проекта будут критические моменты, такие как:

- прогноз количества реализации услуг, которые связаны с учетом спроса на продукцию;
- оценка оптимального значения стоимости капитала.

Грамотное проведение инвестиционного анализа дает более высокие шансы

точно оценить:

- необходимые денежные средства на инвестиционный проект, стоимость данного проекта;
- риски инвестиционного проекта;
- экономическую целесообразность разработки данного инвестиционного проекта на основе расчета простых и дисконтированных показателей эффективности проекта, например, таких как NPV, NV, PI, IRR и т.д.
- денежные потоки инвестиционного проекта и их приведенную стоимость;
- сроки реализации и запуска проекта в жизнь;
- уровень дисконтной ставки для проекта;
- объем источников денежных средств для инвестиционного проекта и их структуру;
- уровень воздействия инфляции на основные показатели проекта;
- инвестиционную привлекательность проекта и компании.

Бизнес-план – это программа осуществления бизнес операций, которая содержит сведения о товаре или фирме, о его производстве, маркетинге, рынках сбыта, организации операций и эффективности. Бизнес-план – документ, руководство для исполнения и контроля компании, которое используют как документ и инструмент управления внутри компании. [1]. Всего выделяют 5 главных целей бизнес-плана. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные цели бизнес-плана

Цель	Описание
Использование бизнес-плана для разработки стратегии бизнеса.	Необходим при создании предприятия и при создании направлений деятельности.
Планирование	Оценивает возможности развития компании и контролирует процессы внутри.
Привлечение денежных средств (ссуды, кредиты)	На сегодняшний день без кредитных ресурсов почти невозможно создать значительный проект.
Привлечение потенциальных партнеров	Поиск инвесторов, которые заходят вложить свои средства в производство.
Инструмент контроля и управления	Возможно оценить фактические результаты деятельности за определенный период.

Бизнес-план помогает предпринимателю решить основные задачи:

- 1) выяснить конкретные направления деятельности компании;
- 2) выявить цели фирмы, тактику их достижения;
- 3) выявить круг лиц, которые будут ответственными за реализацию;
- 4) определить показатели товаров и услуг;
- 5) выявить издержки [12].

Для определения целей развития крупной фирмы и предприятия составляется более развернутый бизнес-план. При подготовке находятся партнеры и инвесторы. Большое количество фирм составляют планы на гол, в котором конкретно определяются направления и дальнейшее развитие. Только огромные компании, которые уверенно стоят на ногах, планируют на период более 5 лет [15].

В экономике имеется большое количество вариантов бизнес-плана и существует два подхода в его разработке. В первом, разработчики проекта сами создают бизнес-план, а методические указания им создают инвесторы. Этот подход будет являться самым часто выбираемым в зарубежные практики. Так принимают участие в разработке финансисты, которые разбираются в особенностях кредитного рынка. Во втором, разработчики проекта сами не изготавливают бизнес-план, а выступают в роли заказчика. Бизнес план разрабатывается маркетологами, так же экспертами в консалтинговой деятельности [21].

Первая группа лиц, которые заинтересованы в инвестиционном анализе – это сами инвесторы, например, собственники компании или руководство. Приоритетными направлениями анализа в этом случае будут доходность вложенного капитала, финансовая устойчивость компании в связи с потенциальным влиянием на нее инвестиционных проектов.

Еще один круг заинтересованных лиц – это собственники компаний, которые стремятся привлечь инвесторов. В данном случае анализ проводится для того, чтобы понять, насколько бизнес привлекателен для инвесторов и что необходимо

сделать, чтобы увеличить значимость.

Инвестиционный анализ может быть в интересах компании для договаривающихся сторон, так как он позволяет им понять способность организации выполнять договорные обязательства, с точки зрения оценки возможных изменений ее финансового состояния, вызванных инвестиционной деятельностью.

Также инвестиционный анализ может быть интересен для кредиторов фирмы, так как для них в анализ интересен и важен с целью оценки кредитоспособности компании, ее платежеспособности и ликвидности баланса. Наконец, заинтересованными могут быть представители государственных органов – в случае принятия решения об оказании финансовой господдержки [36].

Для внепроизводственных компаний бизнес-план отличается тем, что в нем очень кратко записывается количество услуг, которые будет оказывать предприятие, а вместо плана производства создается оперативный план, где прогнозируются средства и ресурсы, которые необходимы для бизнеса, а остальные разделы плана такие же, как и в плане производственных организаций.

Чтобы оценить инвестиционную привлекательность могут быть рассмотрены следующие задачи:

1) финансово-экономическая и организационно-управленческая оценка состояния предприятия;

2) выявление потенциальных возможностей предпринимательской деятельности, не скрывая слабых сторон и акцентируя внимание на сильных сторонах [35].

Основные функции инвестиционного анализа проекта:

– производство установленной структуры сбора данных для проекта, обеспечивающая эффективное регулирование мероприятий при разработке инвестиционных проектов;

– процесс принятия основных решений на основе анализа различных

вариантов, определения очередности выполнения мероприятий и выбора, оптимальных для инвестиций технологий должен быть улучшен;

– точное решение различных проблем (например, финансовые, организационные, социальные, технологические), которые могут возникнуть на разных стадиях разработки инвестиционного проекта.

Проведение анализа инвестиционной привлекательности фирмы можно выполнить с разной степенью детализации касаясь ее различных областей и этапов. Степень серьезности проведения инвестиционного анализа определяется интересами и целями субъектов его поведения, способностями конкретных исполнителей и полнотой, и доступностью информационной базы. Субъекты анализа инвестиционной привлекательности компании: акционеры, менеджеры, инвесторы, собственники компаний, топ-менеджеры, кредитные организации, государственные органы.

Существует пять признаков, по которым классифицируются все инвестиции [75].

1. По объектам вложения средств:

– реальные инвестиции – это те вложения средств, которые сделаны в реальные активы (покупка земельных участков, нематериальные и другие активы);

– финансовые инвестиции – вложения средств, которые сделаны в финансовые активы, к таким относят, покупку ценных бумаг.

2. По характеру участия в инвестировании:

– прямые инвестиции. Такие инвестиции, в которых напрямую принимает участие инвестор, то есть выбирает объект инвестирования, а также сумму вложения. Таким видом инвестирования, как правило, занимаются уже опытные инвесторы, которые располагают полной информацией об инвестируемом объекте, а также хорошо знакомы с процессом инвестирования;

– не прямые инвестиции. Это инвестиции, которые осуществляются вкладчиком через лиц, профессионально занимающихся вложениями, например, через инвестиционные фонды.

### 3. По периоду инвестирования:

– краткосрочные. Такие инвестиционные вложения, которые совершаются на срок – не более одного года;

– долгосрочные. Инвестиционные вложения на период сроком дольше одного года.

### 4. По формам собственности инвесторов:

– частные инвестиции. Такие вложения, которые осуществляет непосредственное физическое лицо (гражданин страны), а также фирмы и предприятия, которые не имеют государственную форму собственности;

– государственные инвестиции. Вложения, которые совершают органы власти, используя средства бюджетов соответствующих уровней, а также государственные компании, задействуют собственные и заемные средства;

– иностранные инвестиции. Инвестиции, которые производят граждане и юридические лица, а также другие государства;

– совместные инвестиции. Такой тип вложений, которые осуществляют субъекты страны и иностранного государства.

5. По региональному признаку выделяют 2 вида инвестиций, совершаемые в пределах страны и за рубежом [15].

Бизнес план должен основываться на таких принципах как гибкость, непрерывность, коммуникативность, адекватность, комплексность и многовариантность.

Планирование может быть стратегическим, долгосрочным краткосрочным и текущим.

Под стратегическим планированием подразумевается видение предприятия в будущем, его место в экономике. Это средство реализации стратегии компании, оно направляется на поиск ресурсов и путей достижения поставленных целей.

Продолжительность такого планирования 10–15 лет [24].

Долгосрочное планирование строится на основе стратегического планирования на 3–5 лет, а на основе таких планов появляется краткосрочное планирование, где будут планы на 1–3 года. Так же необходимо осуществлять текущее планирование, ведь его результатом являются краткосрочные планы с учётом текущих тенденций спроса и предложения. Эти планы будут плавающими на первые 3 месяцев. Планы более детальны, в отличие от краткосрочных планов [18].

Для того чтобы определять максимальную эффективность инвестиционного решения, введено понятие инвестиционной привлекательности предприятия. Поскольку на инвестиционную привлекательность влияет огромное количество факторов, большинство исследователей сходятся к пониманию инвестиционной привлекательности как системы или сочетания различных признаков или факторов внутренней, или внешней среды.

Можно сделать вывод, что главной целью любого предприятия является получение максимального дохода от деятельности, повышение экономического потенциала компании за счет всех вложенных финансов в данный проект. Инвестиционная деятельность играет основную роль в главных экономических процессах, протекающих на уровне всей экономики и отдельных предприятий.

## 1.2 Факторы, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности проекта

Существует огромное количество факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия. К внутренним факторам относят факторы, на которые может повлиять предприятие, которые зависят от деятельности хозяйствующего субъекта, а именно систему управления предприятием, номенклатуру финансовое состояние и степень использования инновационных решений. Внешние факторы почти не относятся к хозяйствующему субъекту, к ним можно отнести политическую среду, экономические особенности отрасли компании, потенциал региона и систему законодательства.

На состояние инвестиционной привлекательности отрасли оказывают влияние такие факторы, как безопасность, экологические, финансовые, экологические и инфраструктурные условия.

Одним из существенных факторов, влияющих на систему правовых норм, влияющих на деятельность инвесторов, является то, что данный фактор отражает правовые гарантии защиты прав инвесторов. Инвестиционная привлекательность региона характеризуется географическим положением, социальным статусом и экономическим развитием. Эта деятельность также зависит от конкуренции, барьеров входа и выхода и доступности в целом.

Внутренние факторы являются наиболее важным фактором, влияющим на инвестиционную привлекательность предприятия, поскольку они напрямую зависят от результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовое положение и статус предприятия также являются важным фактором, поскольку финансовое положение определяет конкурентоспособность, платежеспособность и способность точно выполнять обязательства перед поставщиком.

Очень эффективная система управления также повышает привлекательность инвестиций. Так как хорошее качество управления позволит наилучшим образом распределять средства и является главной гарантией окупаемости инвестиций.

Эффективное ведение маркетинговой деятельности, размер компании, выпускаемая продукция обуславливается рыночной устойчивостью.

Рассмотрим внутренние факторы:

- 1) финансовое состояние предприятия;
- 2) организационная структура управления компанией;
- 3) степень инновационной продукции компании;
- 4) стабильность формирования денежного потока;
- 5) уровень диверсификации продукта компании.

Диверсификация-это инвестиционная концепция, которая требует дополнительных инвестиций, как правило, в новое оборудование, персонал и т.д.

Вы можете использовать различные ресурсы для получения информации о деятельности интересующей вас компании. Для классификации источники делятся на две группы - внешние и внутренние. Внешние источники информации включают банковские архивы, информацию о компании в средствах массовой информации и данные фондового рынка. Внутренние источники информации могут включать финансовую отчетность, документы планирования, налоговые отчеты и нормативные документы, поскольку они обычно связаны с подготовкой ежеквартальных и годовых отчетов.

Когда осуществляются аналитические процедуры по всем направлениям исследования, тогда принимаются решения для некоторых частей установленных в ходе анализа задач. Это сведет субъекта с достижением целей исследований. Тогда инвестор проекта сможет принять правильное решение о необходимости инвестирования свободного капитала в конкретный инвестиционный проект и, таким образом, собственник сможет разработать точную систему мероприятий для того, чтобы в дальнейшем сформировать положительный инвестиционный образ предприятия и повысить инвестиционную привлекательность компании.

Инвестиционный проект должен обеспечить:

- возмещение вложенных денежных средств;
- получение такой прибыли, которая сможет обеспечить рентабельность вложенных инвестиций не ниже уровня, которые желает инвестор;
- окупаемость вложенных инвестиций в пределах срока, который приемлем для инвестора проекта.

В основе обоснования аналитического процесса принятия решений по управлению инвестициями лежат оценка и сравнение предполагаемых инвестиций и будущих поступлений денежных средств. Инвестиционный анализ, заключающийся в использовании незначительных критериев, состоит в сравнении суммы инвестиций, которые необходимы для инвестиционного проекта с ожидаемым будущим доходом. Главная проблема при составлении проекта и разработке инвестиционного анализа это проблема сопоставимости показателей,

ведь все показатели, которые между собой сравниваются будут относиться к разным временным точкам [33].

Можно выделить ряд факторов инвестиционной привлекательности, на которые инвестор обращает внимание, оценивая предприятие к ним относят: уровень профессионализма команды менеджеров; наличие или отсутствие уникальной концепции бизнеса, четкого понимания стратегии развития компании, детального бизнес-плана; наличие или отсутствие конкурентных преимуществ, то есть потенциала для лидерства на рынке; наличие или отсутствие значительного потенциала для увеличения доходов компании; степень финансовой прозрачности, соблюдение принципов корпоративного управления или стремление компании к прозрачности; характеристика структуры собственности, обеспечивающей защиту акционерного капитала; наличие или отсутствие потенциала получения высоких доходов на вложенный капитал.

Тем не менее, инвесторы вполне могут привлекаться и без этих условий, но при уверенности в соблюдении своих прав на распоряжение капиталом и прибылью. Также существенным фактором привлечения инвестиций является соотношение прибыли и риска: часть инвесторов выбирают меньший риск, соглашаясь на меньшую прибыль, другие же выберут более высокую прибыльность вложений, несмотря на повышенные риски. [10]

Предприятие может провести ряд мероприятий для повышения своей инвестиционной привлекательности. Основными мероприятиями могут быть:

- 1) разработка долгосрочной стратегии развития;
- 2) бизнес-планирование;
- 3) юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством;
- 4) создание кредитной истории;
- 5) проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации). [11]

Для определения того, какие из мероприятий необходимы предприятию для повышения инвестиционной привлекательности, целесообразно проведение

анализа существующей ситуации (диагностика состояния предприятия). Этот анализ позволяет: определить сильные стороны деятельности компании; определить риски и слабые стороны в текущем состоянии компании, в том числе с точки зрения инвестора; разработать рекомендации для развития конкурентоспособности, повышения эффективности деятельности и повышения инвестиционной привлекательности. Одним из самых сложных мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятия является проведение реформирования (реструктуризации). Полная программа реформирования включает совокупность мероприятий по комплексному приведению деятельности компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития. [21]

Существует множество подходов к классификации внутренних и внешних факторов инвестиционной привлекательности организации. Факторы внешней и внутренней среды имеют различную природу и специфику, поэтому любой из них в одинаковых условиях для каждого отдельно взятого инвестора имеет индивидуальное значение при принятии решения об инвестировании. Следовательно, важен индивидуальный подход к выбору факторов инвестиционной привлекательности организации и оценке их значений для каждого отдельно взятого объекта инвестирования

В процессе оценки эффективности инвестиционного проекта могут возникать некоторые трудности и критические моменты, например:

- прогноз объемов продаж товаров и услуг, что связано с возможным спросом на определенные товары и услуги, так как практически все проекты связаны с дополнительным производством и выпуском продукции;
- оценка притока денежных средств по годам;
- оценка наличия необходимых источников финансирования для инвестиционного проекта;
- оценка приемлемой стоимости капитальных вложений [11].

Грамотное проведение инвестиционного анализа дает более высокие шансы

точно оценить:

- необходимые денежные средства на инвестиционный проект, стоимость данного проекта;
- риски инвестиционного проекта;
- экономическую целесообразность разработки данного инвестиционного проекта на основе расчета простых и дисконтированных показателей эффективности проекта, таких как NPV, NV, PI, IRR и т.д.;
- денежные потоки инвестиционного проекта и их приведенную стоимость;
- сроки реализации и запуска проекта в жизнь;
- уровень дисконтной ставки для проекта;
- объем источников денежных средств для инвестиционного проекта и их структуру;
- уровень воздействия инфляции на основные показатели проекта;
- инвестиционную привлекательность проекта и компании [16].

Основная задача инвестиционного анализа заключается в достижении конкретно таких результатов инвестиционной деятельности. Таким образом, инвестиционную привлекательность организации определяют множество как внешних, так и внутренних факторов. Внутренняя среда определяется микроэкономическими факторами: структурой, кадрами, технологией, задачами деятельности организации и экономическими показателями [15]. Внешнюю среду формируют макроэкономические факторы на уровне страны, государственное регулирование инвестиционной деятельности. Очевидно, что значение каждой группы факторов для процесса формирования инвестиционной привлекательности будет разным. Тем не менее, данные факторы необходимо учитывать для того, чтобы сделать предприятие выгодным объектом инвестирования. Уточнение классификации факторов инвестиционной привлекательности региона дает комплексное представление о влиянии разнообразных факторов на повышение или снижение инвестиционной привлекательности региона; служит основой для факторного моделирования

уровня инвестиционной привлекательности региона; является базой для активного подхода к выявлению слагаемых инвестиционной привлекательности конкретного региона и приоритетных направлений ее повышения.

Можно выделить ряд факторов инвестиционной привлекательности, на которые инвестор обращает внимание, оценивая предприятие: уровень профессионализма команды менеджеров; наличие или отсутствие уникальной концепции бизнеса, четкого понимания стратегии развития компании, детального бизнес-плана; наличие или отсутствие конкурентных преимуществ, то есть потенциала для лидерства на рынке; наличие или отсутствие значительного потенциала для увеличения доходов компании; степень финансовой прозрачности, соблюдение принципов корпоративного управления или стремление компании к прозрачности; характеристика структуры собственности, обеспечивающей защиту акционерного капитала; наличие или отсутствие потенциала получения высоких доходов на вложенный капитал[22].

Можно сделать вывод, что ключевой целью любого предприятия является получение максимального дохода от деятельности, повышение экономического потенциала компании за счет всех вложенных финансов в данный проект. Также инвестиционная привлекательность имеет ряд факторов, которые очень влияют на нее и которые в будущем смогут как-то помочь создать алгоритм по проведению оценки проекта. Инвестиционная деятельность играет основную роль в главных экономических процессах, протекающих на уровне всей экономики и отдельных предприятий.

### 1.3 Показатели эффективности оценки проектов

Оценка инвестиционной привлекательности и эффективности будет производиться исходя из интересов всех участников. Выделяют несколько видов экономической эффективности. Данные представлены в таблице 2.

Основные принципы оценки эффективности инвестиционных проектов:

- 1) рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла;

2) моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта притоки и оттоки денежных средств за расчетный период;

Таблица 2 – Виды экономической эффективности

Виды экономической эффективности	Описание
Финансовая	Учитывает финансовые результаты реализации проекта для его непосредственных участников.
Бюджетная	Отражает финансовые последствия реализации проекта для бюджета.
Экономическая	Отражает воздействие процесса реализации инвестиционного проекта на внешнюю для проекта среду и учитывает соотношение результатов и затрат по инвестиционному проекту, которые прямо не связаны с финансовыми интересами участников проекта и могут быть количественно оценены.

3) сопоставимость условий сравнения различных проектов;

4) принцип положительности и максимума эффекта;

5) учет фактора времени. При оценке эффективности проекта должны учитываться различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность параметров проекта и его экономического окружения, разрывы во времени между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой;

6) учет только предстоящих затрат и поступлений. При расчетах показателей эффективности должны учитываться только предстоящие в ходе осуществления проекта затраты и поступления, включая затраты, связанные с привлечением ранее созданных производственных фондов, а также предстоящие потери, непосредственно вызванные осуществлением проекта;

7) учет наиболее существенных последствий проекта. Учитываются все последствия реализации проекта как экономические, так и внеэкономические;

8) учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта;

9) многоэтапность оценки. На различных стадиях разработки и осуществления проекта, его эффективность определяется заново, с различной глубиной проработки;

10) учет влияния инфляции;

11) учет влияния неопределенности и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

Рассмотрим оценку эффективности инвестиционного проекта с помощью простых показателей и дисконтированных. Расчет простых показателей оценки эффективности.

Чистый доход (NV) – показатель, характеризующий эффективность инвестиций в абсолютном выражении, то есть без учета времени и временно стоимости денег. К этому платежу можно отнести налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины, и другие сборы [16]. Рассчитывается по формуле (1).

$$NV = \sum_{t=0}^T (B_t - Z_t + A_t) - \sum_{t=0}^T I_t, \quad (1)$$

где  $B_t$  – выручка, руб.;

$Z_t$  – затраты, руб.;

$A_t$  – амортизация, руб.;

$I_t$  – инвестиции, руб..

Норма прибыли (ARR) – средняя норма прибыли проекта означает среднюю доходность проекта и характеризует прибыльность и эффективность его инвестиций. Расчет этого показателя прост, поэтому он очень часто используется на практике. Рассчитывается по формуле (2).

$$ARR = \frac{\overline{Pr}}{I} \cdot 100 \%, \quad (2)$$

где  $\overline{Pr}$  – средняя прибыль, руб.;

$I$  – инвестиции, руб.

Не дисконтированный срок окупаемости (PB) – характеризует временной период, в течении которого чистый денежный поток покрывает инвестиционные затраты на проект. Период окупаемости обычно измеряют в годах или месяцах. Рассчитывается по формуле (3).

$$PB = \frac{I}{\overline{Pr}}, \quad (3)$$

Не дисконтированный индекс доходности (PI) – данный показатель характеризует отдачу проекта на единицу вложенных в него средств. Критерием приемлемости проекта является индекс доходности, больший 1, то есть  $PI > 1$ . Рассчитывается по формуле (4).

$$PI = \frac{(B_t - Z_t)}{I_t}, \quad (4)$$

Расчет дисконтированных показателей оценки эффективности.

Дисконтированием является определение стоимости денежного потока с помощью приведения стоимости всех выплат к одному моменту времени [27].

Простые методы имеют ряд существенных недостатков, так как они не учитывают фактор времени, и поэтому их использование не всегда может дать объективный и точный результат, так как значения показателей не дисконтированных методов выше, чем значения дисконтированных методов.

Для более объективной оценки эффективности проекта следует рассчитывать ряд дисконтированных показателей, которые приведут будущие притоки и оттоки денежных средств к настоящему моменту.

Более точную и справедливую основу для оценки инвестиционного проекта можно получить с помощью оценки показателей, которые предполагают использование дисконтирования, то есть при расчетах показателей учитывается фактор времени. Дисконтирование предполагает определение стоимости денежных потоков путем перевода стоимости всех платежей в определенный момент времени.

Чистый дисконтированный доход (NPV) – данный показатель показывает текущую стоимость будущих доходов за исключением затрат текущего периода. Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Показатель представляет собой разницу всех денежных притоков и оттоков. Рассчитывается по формуле (5).

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (5)$$

где CF – денежный поток, руб.;

r – ставка дисконтирования, %.

Чистый дисконтированный доход подразумевает дисконтирование денежных потоков для определения эффективности инвестиций.

Если  $NPV > 0$ , то проект можно считать эффективным.

Дисконтированный индекс доходности (DPI) – характеризует существующую доходность инвестиций в заданных величинах. Если показатель больше единицы, то проект должен быть эффективным и может приносить прибыль [32]. Рассчитывается по формуле (6).

$$DPI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF(t)}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{I(t)}{(1+r)^t}}, \quad (6)$$

Дисконтированный период окупаемости (DPB) – этот показатель показывает время, которое необходимо для покрытия первоначальных инвестиций за счет чистого дисконтированного потока. Дисконтированный период окупаемости должен быть больше, чем горизонт расчета. Рассчитывается по формуле (7).

$$DBP = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{I(t)}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{CF(t)}{(1+r)^t}}, \quad (7)$$

Для инвестиционного планирования очень важен, так как он указывает на горизонт времени бизнес-плана.

Дисконтированная норма прибыли (IRR) – показывает ту ожидаемую доходность проекта и допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть связаны с проектом. Показатель определяет максимально возможную ставку дисконта, при которой возможно инвестировать средства. Рассчитывается по формуле (8).

$$IRR = \sum_{t=0}^T \frac{CF(t)}{(1+r)^t} - \sum_t \frac{I(t)}{(1+r)^t} = 0, \quad (8)$$

Так же для оценки эффективности проектов используют такие виды анализа как точка безубыточности и анализ чувствительности.

Точка безубыточности – это значение выручки от реализации, при котором компания не имеет никаких убытков, но и не получила прибыль.

Чтобы рассчитать точку безубыточности, необходимо использовать все виды издержек (постоянные, переменные и общие). Точкой безубыточности называют такое значение выручки от продаж, при котором организация не получает прибыль, но при этом не имеет и убытков. Иными словами, это результат продажи товаров после покрытия переменных издержек [12].

Для определения точки безубыточности в натуральном и стоимостном выражении необходимо рассчитать такие значения как: переменные затраты на единицу продукции, цена, постоянные затраты, выручка.

Точка безубыточности может определяться:

1) в денежном выражении будет представлять собой минимальный доход, где издержки будут окупаться, а прибыль отсутствовать;

2) в единицах продукции будет представлять минимум произведенных товаров, доход которых будет перекрыт издержками;

3) с учета ожидаемого размера прибыли, где выручка будет покрывать расходы на производство [67].

Точка безубыточности в натуральном выражении рассчитывается по формуле (9).

$$Q_{\text{кр.}} = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (9)$$

где FC – общие постоянные затраты, руб.;

P – цена услуги, руб.;

AVC – средние переменные затраты, руб.

Точка безубыточности в денежном выражении рассчитывается по формуле (10).

$$Q_{\text{кр.}} = \frac{B \cdot FC}{B - VC}, \quad (10)$$

где B – выручка в стоимостном выражении, руб.;

VC – переменные затраты, руб.

Для определения величины безубыточности рекомендуют соблюдать следующие условия:

- затраты является линейной функцией объема производства, который равняется объему продаж;
- цена на единицу товара всегда постоянна во времени, а стоимость ее продажи является линейной функцией объема продаж;
- переменные и постоянные затраты на единицу продукции постоянны;
- ассортимент продукции всегда постоянен [73].

Для учета фактора неопределенности и оценка рисков проекта используют анализ чувствительности.

Для того, чтобы провести учет и прогноз влияния изменений разных изначальных параметров, таких как инвестиционные затраты, уровень реинвестиций, приток денежных средств необходимо проводить анализ чувствительности инвестиционного проекта. Целью данного анализа является оценка влияния изменений в каждом или в нескольких параметрах, чтобы предугадать наихудшую ситуацию в инвестиционном проекте.

Обычно выбирают такие показатели как NPV и IRR, для того чтобы провести анализ чувствительности.

Этот тип анализа позволяет оценить наиболее важные и критические переменные, которые могут сильно повлиять на реализацию и эффективность проекта.

При анализе чувствительности обычно используются показатели в качестве изменяемых переменных:

- 1) цена за единицу продукции;
- 2) общая сумма постоянных затрат;
- 3) уровень инфляции;
- 4) переменные затраты на единицу;

- 5) инвестиционные затраты на проект;
- 6) коэффициент дисконтирования.

Анализ чувствительности проекта заключается в оценке влияния изменений начальных параметров проекта на его окончательные показатели, в качестве которых мы используем чистый дисконтированный доход (NPV). Этот анализ поможет определить критические переменные, которые повлияют на эффективность проекта [11].

Анализ чувствительности проводится по следующему алгоритму:

1. Определение тех значений параметров, которые более всего ожидаемы для проекта.

2. Исходя из данных значений, рассчитываем показатели эффективности проекта.

3. Выбираем суммирующего показателя, который отражает эффективность проекта, и который будет взят за основу для проведения анализа чувствительности. Обычно, для этого используют показатель NPV или IRR, потому как, эти показатели наиболее всего важны на в проекте. Но иногда, также, используют индекс доходности (PI), период возврата инвестиций (PP).

4. После этого, выбирают факторы, для которых и будет проводиться анализ чувствительности относительно выбранного показателя. Затем определяют диапазон их вероятных изменений. Разработчики проекта измеряют диапазон изменений.

5. Рассчитывается изменение суммирующего показателя при изменении одно из факторов, оставшиеся факторы будут оставаться неизменны. Проводится полный расчет всех выбранных факторов.

6. Построение графика чувствительности.

Главным для анализа чувствительности будет оценка степени влияния каждого из данных параметров, чтобы появилась возможность увидеть наихудшую ситуацию в проекте. Результаты анализа чувствительности учитываются при сравнении взаимозаменяемых и не взаимозаменяемых, с

ограничением по максимальному бюджету инвестиционных проектов.

При прочих равных условиях выбирается инвестиционный проект (проекты) наименее чувствительный к ухудшению входных параметров.

Можно сделать вывод, что эффективность инвестиционного проекта можно оценить с использованием недисконтированного и дисконтированного метода, который основан на дисконтировании денежных потоков. Простой метод оценки или недисконтированный обычно используют тогда, когда срок реализации, которых не превышает один год, или для проектов с равномерными потоками. С другой стороны, дисконтированные показатели оценки инвестиционного проекта, которые предполагают дисконтирование денежных потоков, считаются более эффективными по сравнению с простыми, так как они предполагают учет фактора временной стоимости денег.

Следует уделить внимание тому, что наиболее объективную и показательную оценку эти методы могут дать только в совокупности, поскольку они отлично дополняют и влияют друг на друга.

Выводы по разделу один

При изучении теории инвестиционного анализа были изложены общие принципы оценки инвестиционной привлекательности проекта, так же сущность оценки инвестиционной привлекательности и бизнес-плана. Были рассмотрены факторы, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности проекта. Можно сделать вывод, что инвестиционный анализ необходим для оценки целесообразности вложения инвестиций в нужный проект и для дальнейшего получения прибыли от него, так же уменьшения возможности рисков.

Выделены два метода оценки экономической эффективности инвестиционного проекта:

- 1) недисконтированные методы оценки;
- 2) дисконтированные методы оценки.

Простой метод оценки или недисконтированный обычно используют тогда, когда срок реализации, которых не превышает один год, или для проектов с

равномерными потоками. С другой стороны, дисконтированные показатели оценки инвестиционного проекта, которые предполагают дисконтирование денежных потоков, считаются более эффективными по сравнению с простыми, так как они предполагают учет фактора временной стоимости денег.

Следует уделить внимание тому, что наиболее объективную и показательную оценку эти методы могут дать только в совокупности, поскольку они отлично дополняют и влияют друг на друга.

Также было определено, как произвести оценку инвестиционной привлекательности с помощью дисконтированных методов, рассмотрены такие показатели как: чистый дисконтированный доход NPV, дисконтированный индекс доходности DPI, дисконтированный период окупаемости DPB, дисконтированная норма прибыли IRR. Проанализированы анализ безубыточности инвестиционного проекта и анализ чувствительности. Инвестиционный проект считается эффективным, если по итогу работы, все цели, которые были поставлены перед началом проекта, а также экономические показатели, соответствуют тем, которые были запланированы в бизнес-плане.

## 2 АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА МАНИКЮРНЫХ УСЛУГ

### 2.1 Тенденции развития услуг в сфере красоты

На сегодняшний день сфера красоты занимает одну из существенных позиций на международном рынке услуг, который каждый год создает новые продукты и усовершенствует свои услуги. Всему этому способствует очень стремительное развитие технологий и огромный спрос.

Рынок бьюти услуг тесно связан не только с индустрией красоты, но и с модой, где ищет вдохновение для главных принципов – стараться быть похожим на стандарт красоты. В развитии бьюти индустрии использованы самые новые отрасли науки и общества, таких как:

- 1) медицина (лекарства, косметика, оборудование);
- 2) спорт (фитнес, бассейн, йога, центры по похудению);
- 3) развлечения (ярмарки, выставки, конкурсы и реклама).

С каждым днем все чаще развиваются студии, которые предлагают мастер-классы и курсы в области макияжа, парикмахерских услуг, маникюра и педикюра и других бьюти процедур. Профессионализм сотрудников в сфере красоты в России повышается, а перечень предоставляемых услуг салонами расширяется во всех денежных сегментах.

Мировой рынок профессиональных услуг в бьюти сфере оценивается в 150 млрд долларов в год. Согласно самым новым исследованиям, проведенным в Америке на сети студий красоты, приходится более 80% дохода всех сфер красоты, а во Франции и Великобритании около 70% дохода [40].

Самая масштабная сеть на мировом рынке индустрии красоты – Regis Corporation, которая включает в себя более 12 500 салонов и центров красоты по всему миру и многих других странах Европы.

Еще одна из крупнейших демократичных сетей Franck Provost содержит около 5 % местного рынка, точно так же как салоны Toni&Guy [65].

Быстрое развитие рынка красоты создает очень много интересных возможностей для организации сервиса. Но все же это расширение также создает

некоторые проблемы. Производители пытаются продать свои услуги в других странах, имеют дело с конкретными тарифами, валютами или валютными ограничениями поставщики услуг сталкиваются с особо сложными препятствиями. Чаще всего они имеют дело с трудностями для въезда иностранных компаний.

На сегодняшний день ногтевой сервис – это целая индустрия, очень масштабная и сильно развивающаяся.

Очень трудно представить себе салон красоты, который качественно предоставляет свои услуги, без мастера маникюра и педикюра. Кроме того, открывается большое разнообразие nails-студий, которые предоставляют исключительно услуги маникюра и педикюра, и количество таких компаний расчет с каждым днем.

Максимальный комфорт клиента – одна из главных и современных направлений. Появляются новые технологии в маникюрной индустрии. Появились новые лампы, для одновременной сушки двух рук и с углублениями внутри, также аппараты, со встроенным вентилятором, которые ускоряют сушу и повышают комфорт клиента.

На сегодняшний день светодиодные лампы используются при нанесении покрытия на длительную носку и для наращивания ногтей. Светодиодные лампы позволяют сократить время работы в 2, а то и 3 раза. Еще одним преимуществом устройства является мобильность, компактность и практически неограниченный срок службы. Производители оснащают лампы сенсорным управлением. Аппарат реагирует на руку клиента и выключается автоматически, что позволяет сэкономить время и ресурс ламп [66].

Не стоит забывать, что маникюрные и педикюрные услуги – зона повышенного риска и опасности и для того, чтобы клиент уходил после процедуры не только красивым, но и оставался здоровым, а мастер полностью избегал попадания инфекций, то прежде всего нужно беспокоиться о стерилизации и дезинфекции инструментов. Для этого используют сухожар и

автоклав. Стерилизоваться должны все металлические инструменты, а расходные материалы обязательно должны быть одноразовыми. Кроме этого, маски и перчатки обязательный атрибут работы квалифицированного мастера., ведь на сегодняшний день известно более 100 патогенных организмов, которыми могут заразиться мастер и клиент при несоблюдении санитарных норм [46].

Стерилизационные устройства двадцать первого века очень универсальны и оснащены автоматическими системами достижения и поддержания значений стерилизационных процедур, системами индикации технологического процесса.

Опрятный вид рук зависит не только от ухода за ногтями, но и за уходом рук в целом и состояния самой кожи. Уход за руками и ногтями обогащается новыми технологиями, что помогает сохранять красоту и молодость кожи. Главными задачами по уходу за руками являются смягчение, увлажнение, питание, так же ароматерапия [62].

Самыми известными и популярными ингредиентами в составе средств для ухода рук являются растительные компоненты, гиалуроновая кислота, витамины и минералы, отдушки и конечно же масла.

Популярностью зимой пользуется процедура парафинотерапии. Эта классическая процедура, которая входит в уход за натуральными ногтями и кожей рук и ног. Парафин используется высокой очистки, в который добавлены эфирные масла, глина, водоросли для усиления космических и лечебных свойств.

Современные средства для долговременного покрытия тоже меняются. Вместе с гель-лаками – это гибриды геля и лака, выпускаются жидкие цветные гели, которые образует на ногте более плотное покрытие. В студиях используют базовые и топовые покрытия, которые не проникают очень глубоко в ногтевую пластину, а только лишь закрепляются на верхнем слое и не разрушают ноготь.

Так же производят цветные гели и лаки, которые полимеризуются в 2–3 раза быстрее за счет состава трехфазных компонентов. [38]

Количество салонов красоты увеличиваются с каждым днем. На мировом рынке услуги nails-студий делятся 4 ценовых категории:

- 1) эконом-класса;
- 2) среднего уровня;
- 3) класса Люкс;
- 4) VIP- салоны.

На мировом рынке бьюти услуг, основная доля салонов и студий маникюра, а именно 50%, приходится на салоны среднего и средневысокого уровня, 30 % относятся к эконом-класса салоны, а Люкс занимают 15%, 5 % – это VIP-салоны. Данные представлены на рисунке 1.

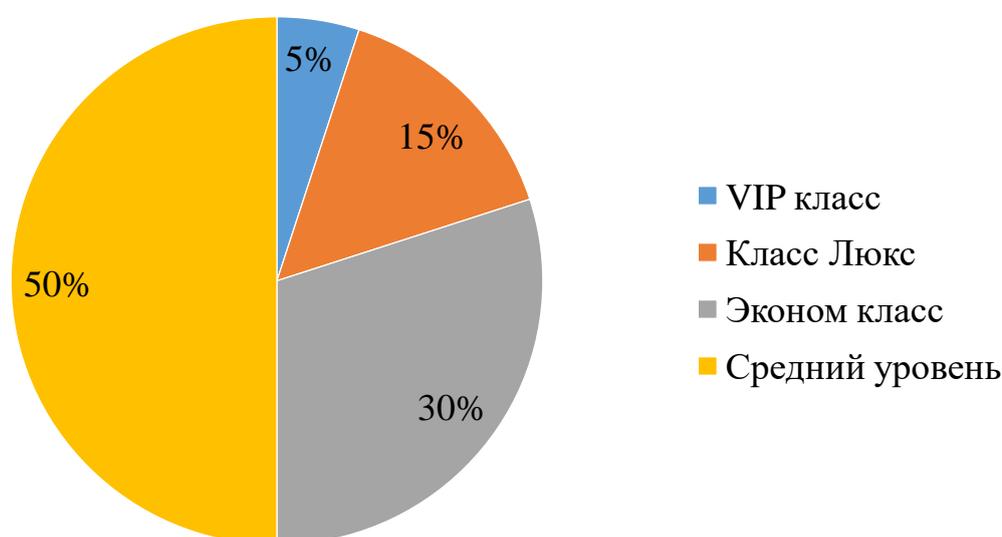


Рисунок 1 – Структура мирового рынка услуг салонов красоты по ценовым сегментам

Самым многочисленным является целевая аудитория в среднем доходном сегменте. Наиболее успешным форматом для открытия nails-студии является концепция, которая ориентируется на клиентов со средним достатком, но где уровень сервиса и качества услуг будет на уровне Люкс [33].

Бизнес, направленный на индустрию красоты на сегодняшний день является самым быстрорастущим, потому что рынок салонных услуг очень изменчив и быстро развивается. Одни из самых востребованных услуг в сфере красоты представлены на рисунке 2.

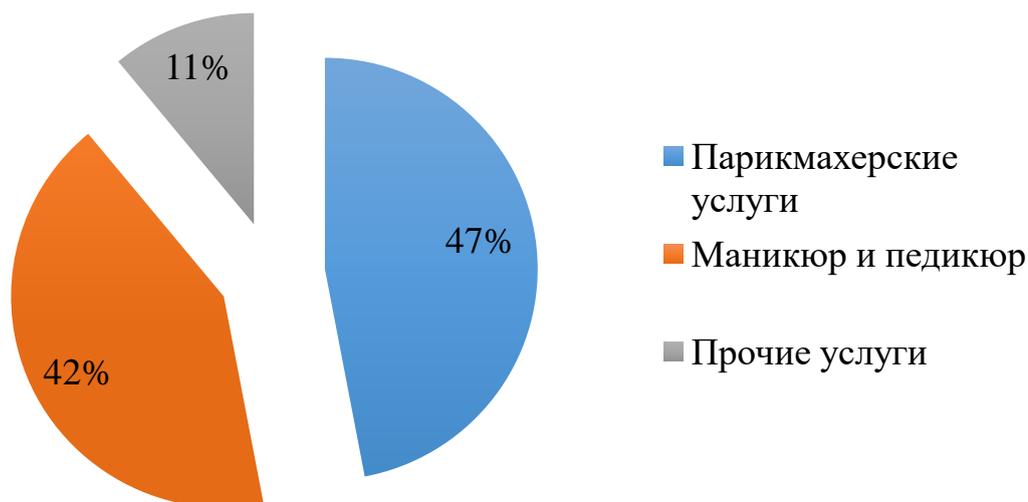


Рисунок 2 – Наиболее востребованные услуги

Эксперты убеждены, что еще совсем недавно свои средства чаще всего вкладывались в недвижимость или акции то сейчас же инвесторы нашли новый вариант вложение свободных денежных средств. Очень быстро стали меняться условия, увеличился рост салонов и студий, также появляются новинки в видах услуг, в подаче клиентам, совершенствуются процедуры и растут требования к организации клиентского сервиса.

Таким образом, nails-бизнес привлекает тем, что риски в финансах можно почти минимизировать, с помощью управления и маркетинга, которые взяты из других, более продвинутых отраслей.

## 2.2 Анализ насыщенности РФ и зарубежного рынка маникюрных услуг

На сегодняшний день на рынке индустрии красоты чаще и чаще открываются nails-студии и за последние годы их количество очень увеличилось, так как раньше они были частью салонов красоты, но тенденция изменилась и теперь они являются отдельной категорией в бьюти сфере. На рынке салонов красоты отмечается появление узкоспециализированных маникюрных студий, занимающихся конкретными видами услуг.

Список услуг и видов маникюра, которые предлагают российские студии

маникюра:

1) консультация мастера ногтевого сервиса. Специалист, предоставляющий такую услугу, должен быть мастером своего дела. Мастер учитывает индивидуальные особенности клиента, его предпочтения;

2) европейский маникюр – классический маникюр с помощью классических инструментов;

3) обрезной маникюр – могут дополнительно использоваться щипчики и ножнички для обрезания кожи и кутикулы;

4) аппаратный маникюр – маникюр с помощью специального устройства – аппарата;

5) парафиновый маникюр – успокаивающая процедура с использованием парафина и ванночки;

6) горячий маникюр – руки окунаются в подогретое масло, которое увлажняет кожу рук и ногти;

7) мужской маникюр;

8) детский маникюр [38].

Можем рассмотреть основные регионы по стоимостному объему рынка:

1) за последние 13 лет в Москве, цена на услуги в маникюрных салонах выросла, поэтому ежегодный темп роста цен составил 112 %;

2) Краснодарский край занимает 7 % от общего стоимостного объема в России, хотя его численность примерно в 3 раза меньше численности Москвы;

3) на долю Московской области приходится 5,0 % стоимостного объема рынка России;

4) у Республики Татарстан 5 % стоимостного объема;

5) Ростовская область – 4,1 % стоимостного объема рынка России.

Лидерами также являются Сахалинская область, Белгородская область, Мурманская область. Самые небольшие темпы у Республики Ингушетия и Чеченской Республики. Так же многие регионы показывают рост в сфере красоты. Например, в Красноярском крае – 37,9 %, в Архангельской области – 47,3 %,

в Самарской области – 30 % в новосибирской области 25 %.

Около 40 % всех услуг в салонах красоты приходится именно на маникюр и педикюр в различных его проявлениях. Около 50 % женщин пользуется услугами маникюрных салонов постоянно, мужчин меньше – 7 % [60].

Рассмотрим долю маникюрных услуг в общей структуре услуг салонов красоты. Данные изображены на рисунке 3.

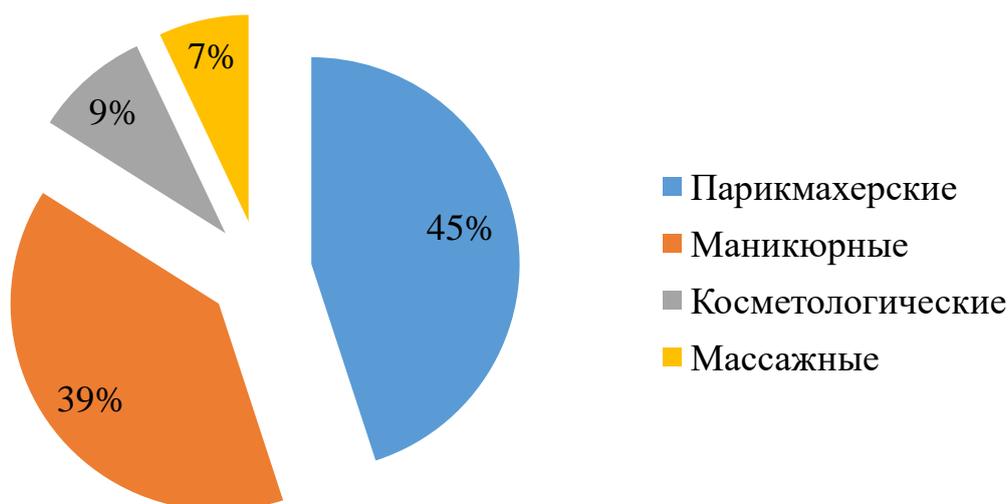


Рисунок 3 – Доля маникюрных услуг в общей структуре услуг салонов красоты

По оценкам экспертов, чаще всего услугами маникюрных салонов пользуются женщины от 20 до 55 лет, диапазон очень широкий. Проверенные техники используют более зрелые женщины, а молодые девушки выбирают что-то новенькое, яркое и броское.

Все мы знаем, что для женщины очень важна красота ее рук и ногтей, каждая девушка хочет выглядеть красиво и ухоженно. Огромное влияние оказывает мнение окружающих и мода, поэтому спрос на услуги маникюра может меняться очень быстро и лавинообразно.

Самым богатым и передовым рынком сферы красоты, где предоставляются услуги маникюра и педикюра, находится в Москве и Санкт-Петербурге, превосходя остальные города по таким параметрам как: количество, качество, требованиям клиентов и сложности конкурентных условий. На российском рынке

насчитывается около 40 000 салонов красоты, предоставляющих маникюрные услуги, из которых 15 % приходится на основной регион [28].

На 1 января 2019 года в Москве работает 5 000 студий маникюра, сетевыми из них будут 80 салонов, что составляет 3 %. Данные представлены на рисунке 4. В пятерку лидеров входят такие салоны как «МОНЕ», «Персона лаб», «Салон Александра Тодчука» и «АИДА» [60].

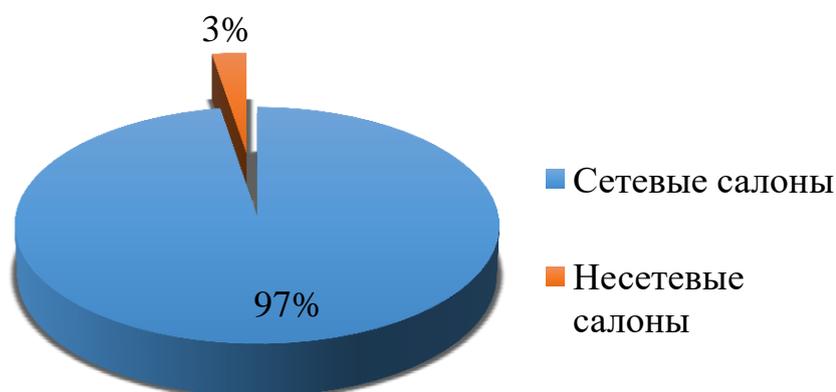


Рисунок 4 – Структура Московского рынка салонов красоты по принадлежности к сети

Основные российские сети салонов красоты, оказывающие маникюрные услуги:

1. Салон красоты «Александра Тодчука». Салон находится в центре Москвы, работает уже более 15 лет под руководством Александра Тодчука.

2. Салон красоты «МОНЕ». Сеть уже более 16 лет на рынке и является одной из крупнейших сетей в России.

3. Салон красоты «Персона Лаб». В Москве и области открыто более 50 студий красоты, еще 20 раскиданы по городам России.

Чаще всего nails-услуги оказывают в салонах красоты, так же часто их

предоставляют в nails-студиях или на дому. Представлена динамика спроса на различные виды оказания маникюрных услуг. Данные представлены на рисунке 5.

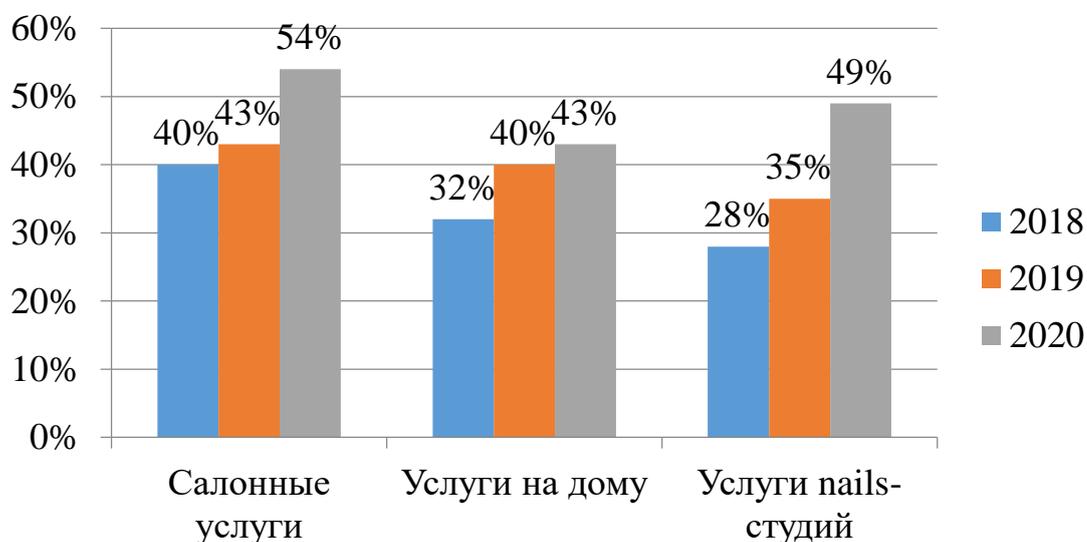


Рисунок 5 – Динамика спроса на различные виды оказания маникюрных услуг

Российский рынок в сфере красоты и сферы маникюрных услуг активно растёт и развивается, и очень привлекателен для открытия бизнеса в такой сфере.

Женщины стран Европы и Азии тратят на услуги маникюра меньше, чем женщины России. Показатели затрат на услуги маникюра европейских женщин приведены на рисунке 6.

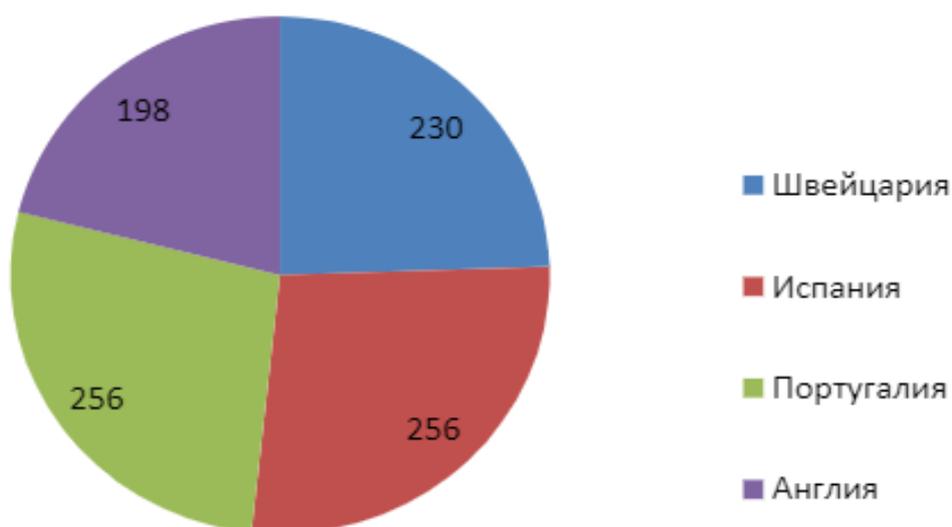


Рисунок 6 – Затраты европейских женщин в год на услуги маникюра в долл.

В Англии тратят на процедуры по уходу за ногтями 198 долл. год португальские и испанские девушки готовы платить 256 долл. в год, а жительницы Швейцарии платят сумму в 230 долл. в год

Исследования показали, что постоянно растёт тенденция к маникюрным услугам. В 2019 году Великобритания стала одним из лидирующих рынков для запуска маникюрных средств и заняла второе место после США, ведь на долю Великобритании пришлось 21% всех масштабных запусков средств для маникюра на 2019 год. Великобритания является четвертым по величине рынком средств по маникюру в мире и составляет 2,1 млрд. Фунтов стерлингов, а в первую тройку входят США, Япония и Китай соответственно.

В Англии чаще всего делается маникюр по сокращённой программе, просто обрабатывая кожу и нанося лак. Приятных ванночек и увлажняющих кремов можно не ждать, о них придётся просить специально, возможна вероятность, что вам просто придет отказ. Цены будут варьироваться в пределах 50–60 евро за процедуру.

Английский маникюр считается довольно качественным, так как лак держится долго и мастера довольно трепетно относятся к тому, чтобы не повредить кожу клиента.

### 2.3 Анализ тенденции развития рынка маникюрных услуг в г. Челябинске и Челябинской области

Так же активно развивается индустрия красоты и в городе Челябинск. С каждым годом увеличивается количество nails-студий и маникюрных салонов, это говорит о том, что такая сфера пользуется большой популярностью. По оценкам экспертов, в городе Челябинск объём рынка услуг красоты в 2019 году составил около 1 500 млн долларов. Основной возраст студий ногтевого сервиса в городе Челябинск составляет 5–8 лет и насчитывается около 650 салонов красоты и студий маникюра. Данные представлены на рисунке 7.

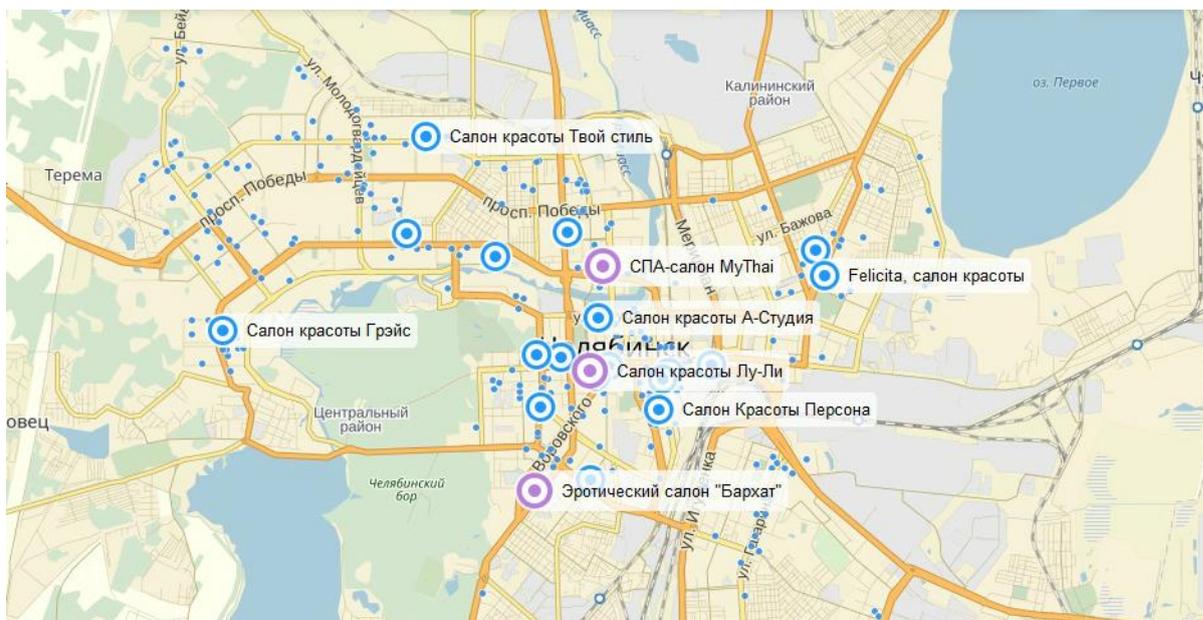


Рисунок 7 – Схема размещения салонов красоты в Челябинске

В Челябинске и области очень востребованы маникюрные услуги. С каждым годом все больше и больше открываются новые студии, которые акцентируют свое внимание на конкретных услугах ногтевого сервиса.

Спрос на услуги ногтевого сервиса уже достаточно высок и продолжает расти, этим и определяется частота посещения студий ногтевого сервиса. Спрос на услуги, по мнению специалистов рынка, ежегодно растет на 20-25%, а значит, сфера маникюрных услуг будет увеличивать свою долю на рынке индустрии красоты [61].

Среднестатистическими посетителями nails-студий в Челябинске являются женщины и девушки в возрасте от 20–55 лет, которые тратят в среднем 15 % своего дохода на услуги в студиях маникюра.

С каждым годом растет объем рынка и повышается цена на услуги маникюра, так за 2019 год цена на данный вид услуг вырос на 40 %.

В городе Челябинск насчитывается около 400 nails-студий, которые оказывают услуги, связанные с маникюром и педикюром. На рисунке 8 представлено количество маникюрных салонов по районам города Челябинск.

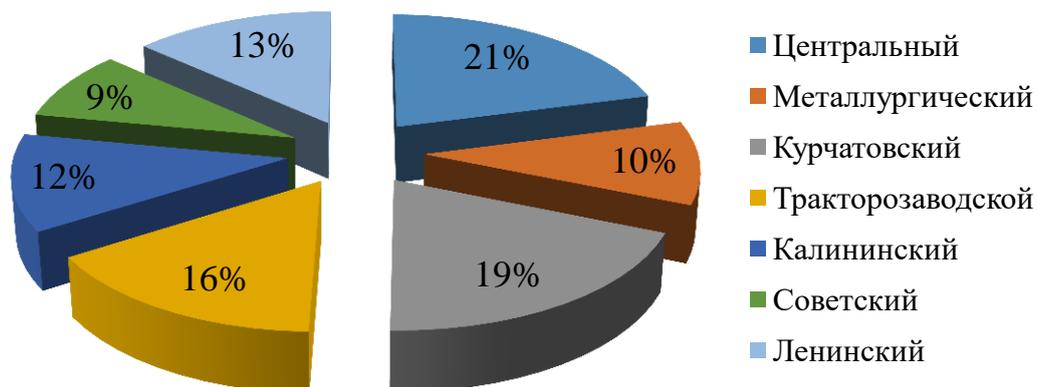


Рисунок 8 – Процентное соотношение салонов красоты по районам

По данным видно, что большее количество студий маникюра расположено в Центральном, Тракторозаводском и Курчатовском районе. Наименьшее количество в Metallургическом и Советском районах.

Между салонами красоты и студиями существуют большая конкуренция. Салоны красоты уделяют много внимания парикмахерским услугам, окрашиванию волос и наращиванию ресниц, а nails-студии в свою очередь предлагают качественный уход за кожей рук и ногтей так же уходу за ногами [4].

Несмотря на то, что Челябинск не входит в топ городов, где индустрия красоты в главной степени развита, в столице Южного Урала и области nails индустрия динамично развивается и имеет перспективы.

Рассмотрим количество студий красоты в Челябинской области, а именно в Миассе и Магнитогорске. В Миассе насчитывается 35 студий маникюра, их количество очень невелико, что дает перспективу открывать новые студии на рисунке 9 представлена схема размещения студий маникюра в Миассе.

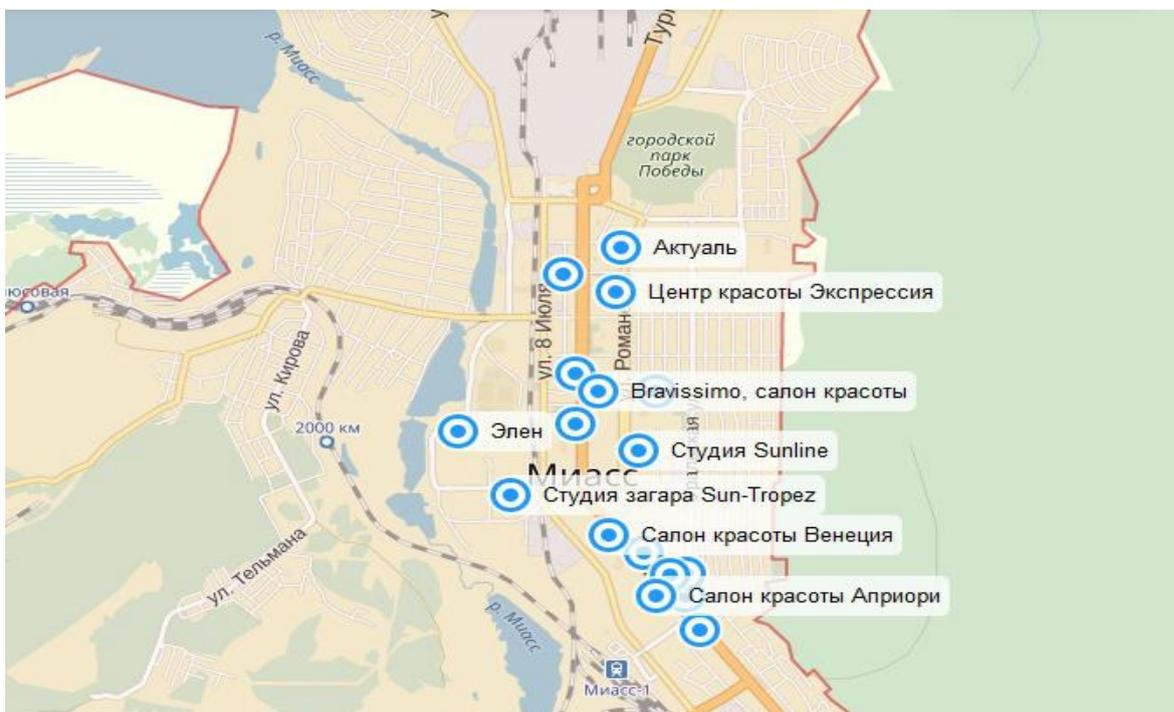


Рисунок 9 – Схема размещения салонов красоты в Миассе

В городе Магнитогорск около 100 студий, оказывающих услуги маникюра. В Магнитогорске довольно хорошо развита сфера красоты и рынок довольно насыщен. На рисунке 10 представлена схема размещения салонов красоты в Магнитогорске.

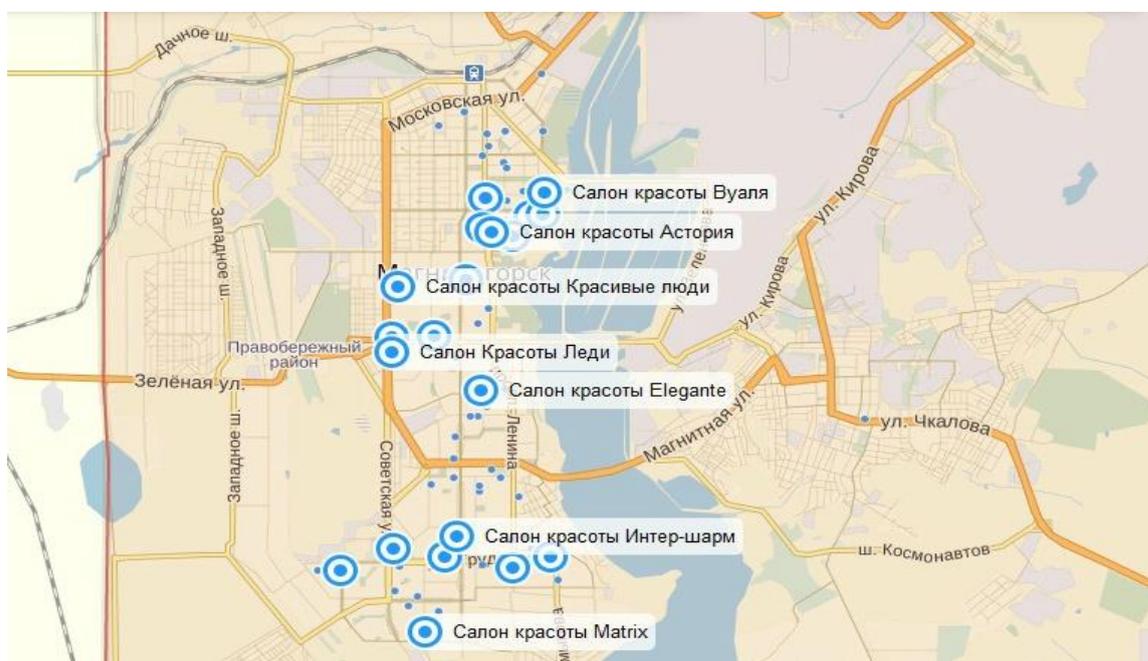


Рисунок 10 – Схема размещения салонов красоты в Магнитогорске

В настоящее время набирают обороты – nails-бары - это небольшие салоны,

которые находятся в торговом развлекательном комплексе и оказывают услуги маникюра. Один из таких nails-баров находится в ТРК «Родник», другой в ТРК «Урал». Пока что, это совсем не развитое направление оказания услуг [53].

На сегодняшний день каждая nails-студия должна предоставлять качественные услуги, поэтому и специалисты должны быть высококвалифицированными. На данный момент в Челябинске существует около 80 обучающих центров в сфере красоты. Наиболее известными и популярными являются:

- 1) студия маникюра Марины Гераниной;
- 2) академия Standart;
- 3) студия Nail creation;
- 4) Lonova studio.

Учебные центры и школы готовят лучших специалистов, которым после обучения выдается сертификат установочного образца [69]. На рисунке 11 представлена схема размещения обучающих центров в Челябинске.

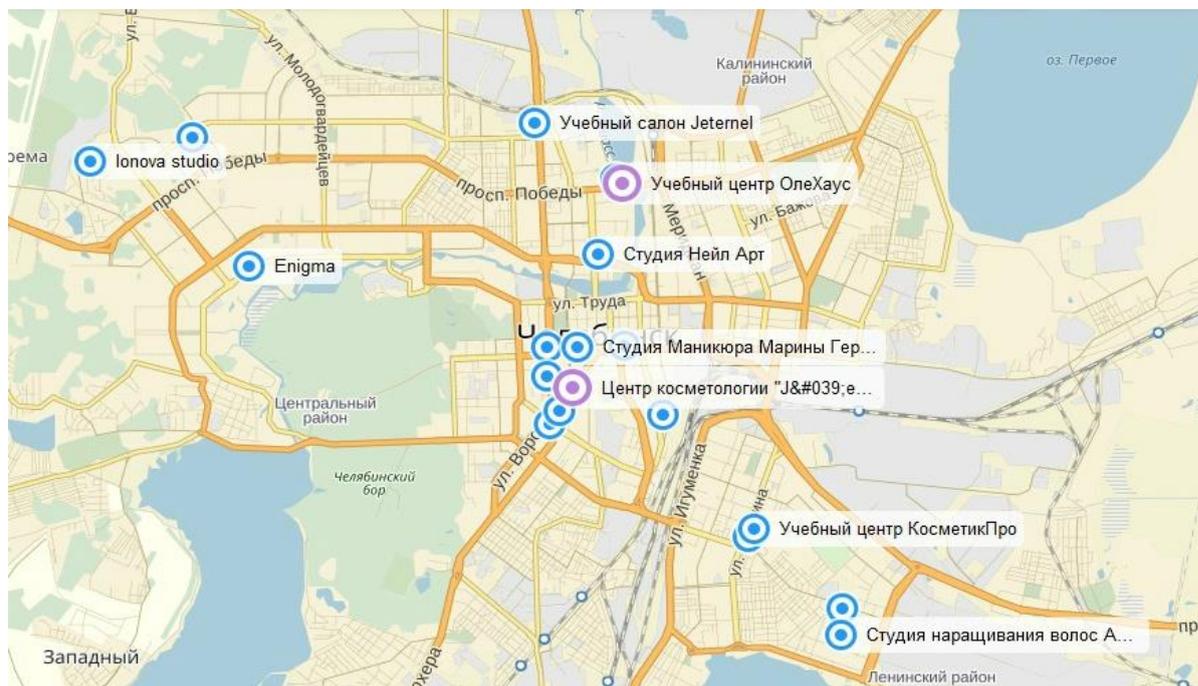


Рисунок 11 – Схема размещения обучающих центров в Челябинске

Сравнительный анализ конкурентов представлен в таблице 3, где расставлены баллы от 1 до 5, в зависимости от nails-студии.

Таблица 3 – Анализ конкурентов

Nails-студии	LAKI	ON NAILS BAR	ES- NAILS	BEAUTY REVOLUTION	Мастерская красоты
Признак					
Площадь помещения	5	5	4	3	3
Количество квалифицированных мастеров	4	5	4	4	4
Цена	2	2	3	4	4
Наличие топ мастеров	5	5	5	5	4
Удобство расположения	5	5	4	5	4
Система лояльности	4	4	3	2	5
Качество	4	4	5	4	4
Сайт	5	3	4	5	4
Широта ассортимента предлагаемых услуг	5	5	5	4	4
Итого	39	42	38	36	36

Из таблицы 3 видно, что наиболее важными признаками являются: площадь помещения, количество квалифицированных мастеров, система лояльности, так как эти факторы показывают широкий разбег оценок. Потенциальным конкурентом, получившим большее количество баллов, является LAKI и ON NAILS BAR, которые получили 39 и 42 баллов соответственно, что касается конкурентной позиции объекта исследования, то мы стоим на третьем месте (38 баллов) после лидеров рынка.

Конкурентоспособность оценивается по критериям по 5 балльной шкале. Коэффициент конкурентоспособности определяется как отношение балльных оценок компаний к балльным оценкам лидера. Лидер – это компания, получившая наивысшую суммарную балльную оценку, ему присваивается коэффициент, равный 1. В данном случае студия «ON NAILS BAR» с суммарным баллом 42. Высокий уровень конкурентоспособности достигается при коэффициенте от 1,0 до 0,9. Средний уровень – при коэффициенте от 0,9 до 0,7. Низкий уровень конкурентоспособности – при коэффициенте ниже 0,7.

Алгоритм оценки конкурентоспособности:

- подсчитываются баллы по каждому конкуренту;
- выявляются конкуренты максимальным числом баллов, его коэффициент конкурентоспособности устанавливается равным 1;
- устанавливается коэффициент конкурентоспособности для конкурентов путем соотнесения суммы баллов каждого из них к сумме баллов лидера:
  - «Мастерская красоты» = 0,87 – средний уровень конкурентоспособности
  - «BEAUTY REVOLUTION» = 0,9 – средний уровень конкурентоспособности
  - «LAKI» = 0,95 – высокий уровень конкурентоспособности
- в зависимости от значения коэффициента конкурентоспособности всем конкурентам присваиваются места. Наибольший уровень конкурентоспособности имеет «ON NAILS BAR» (K = 1). На втором месте «LAKI», имеющий высокий уровень конкурентоспособности (K = 0,95). Далее «BEAUTY REVOLUTION» (K = 0,9) и «Мастерская красоты» (K = 0,87) занимают третье и четвертое места со средним уровнем конкурентоспособности.

Метод построения многоугольника конкурентоспособности позволяет более наглядно представить рыночную ситуацию. Это своего рода схема, которая отражает позиции анализируемой компании и позиции ее ближайших конкурентов.

Многоугольник конкурентоспособности представлен на рисунке 12.

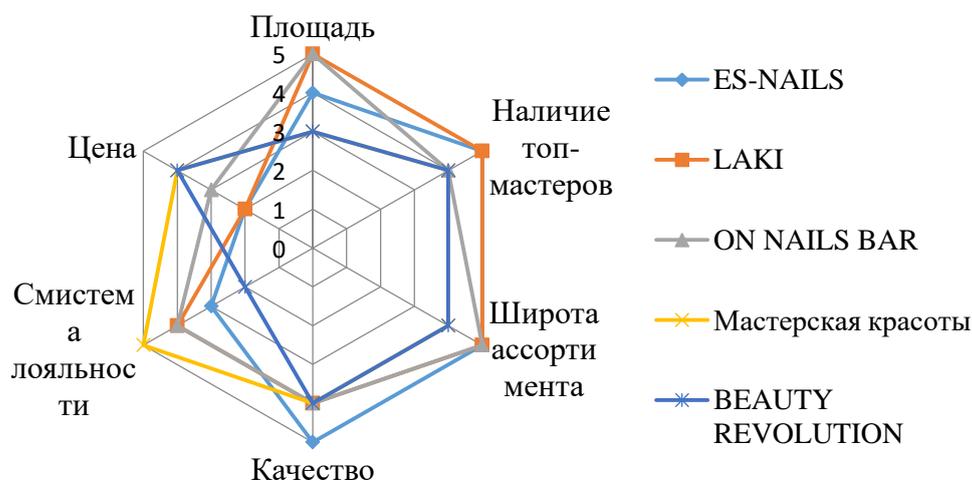


Рисунок 12 – Многоугольник конкурентоспособности

Что касается новой студии «ES-NAILS», это будет студия среднего класса, для людей со средним достатком. Она будет располагаться в центре города, где очень удобная транспортная развязка, много парковочных мест, в отличие от других салонов, большинство которых находятся не в центре города. Сайт нашего салона будет привлекательным, в нем будет легко ориентироваться.

#### Выводы по разделу два

Таким образом, сфера маникюра активно развивается в Челябинске и в Челябинской области, где достаточно количество салонов для потребителя.

Маникюрный бизнес всегда был перспективным и имел спрос у потребителей. Спрос на перечень салонных услуг более-менее устойчив и ожидает дальнейший рост. За последние несколько лет данный рынок стабильно растет, но иногда темпы роста снижаются из-за некоторых факторов. Но все же этот рынок достаточно перспективен. На мировом рынке условия быстро меняются, а количество nails-студий, созданных талантливыми предпринимателями и новичками, приносит в бизнес что-то новое.

Проанализировав Челябинский рынок можно сделать вывод, что спрос на маникюрные услуги большой, что позволяет открывать новые nails-студии, которые будут привлекать качеством оказанных услуг и расположением своих клиентов. Поэтому необходимо проводить оценку инвестиционной привлекательности проекта по открытию nails-студии «ES-NAILS» в городе Челябинске.

### 3 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТКРЫТИЯ МАНИКЮРНОЙ СТУДИИ В Г.ЧЕЛЯБИНСК

#### 3.1 Проект открытия маникюрной студии

На основе проанализированной информации о рынке маникюрной индустрии в городе Челябинске было выявлено, что заниматься таким бизнесом достаточно выгодно и перспективно. В данной главе дипломной работы представлена оценка инвестиционной привлекательности маникюрного салона «ES-NAILS».

Данный вид бизнеса был выбран по двум главным факторам: качественный уход за руками и ногтями востребован всегда и для регистрации и организации бизнеса не требуется огромного начального капитала и значительных временных затрат.

Маникюрный салон может быть очень конкурентоспособным. Это уже не раз подтверждалось на примерах из мировой практики. Во многих странах есть небольшие студии, приносящие прибыль и предоставляющие услуг ногтевого сервиса, в которой есть не более 10 вакансий для мастеров маникюра и педикюра.

Захотев вложить свои средства в новое дело, каждый инвестор будет ознакамливаться с достоинствами и недостатками отрасли. Преимуществами ногтевого бизнеса прежде всего является актуальность и постоянность спроса, так же небольшие стартовые сложения и возможность оказывать дополнительные услуги.

Цель проекта: создание nails-студии и оправдать возможности салона Beauty-услуг и этим самым удовлетворить потребности каждого клиента.

Одним из главных процессов является создание календарного плана.

Для определения времени осуществления мероприятий, направленных на достижение целей проекта, и для установления взаимосвязей между ними по временному параметру с учётом наиболее рискованных событий, составляется календарный план. Календарное планирование реализации проекта представлено в таблице 4.

Таблица 4 – Календарное планирование

№ этапа	Планируемые мероприятия	Дата начала	Дата окончания	Продолжительность, дни
Подготовительный этап				
1	Регистрация ООО	01.06.2020	05.06.2020	5
2	Поиск помещения и заключение договора аренды	05.06.2020	12.06.2020	4
3	Ремонт помещения для проведения услуг	12.06.2020	24.06.2020	12
4	Выбор и приобретение офисного оборудования	15.06.2020	30.06.2020	15
5	Выбор и закуп материалов	30.06.2020	3.07.2020	3
6	Установка офисного оборудования	3.07.2020	4.07.2020	1
7	Проведение рекламной компании	4.07.2020	31.07.2020	27
8	Наём и обучение персонала	25.07.2020	27.08.2020	33
Этап реализации				
9	Открытие студии маникюра	1.09.2020	–	–
Итого длительность подготовительного этапа		–	–	100

Открытие планируется в 1 сентября 2020 года.

Таким образом, подготовительный этап, включающий пред инвестиционную и инвестиционную стадии, занимает 100 дней.

Этапы, указанные в таблице 4 наглядно отражены на рисунке 13 в диаграмме Ганта.

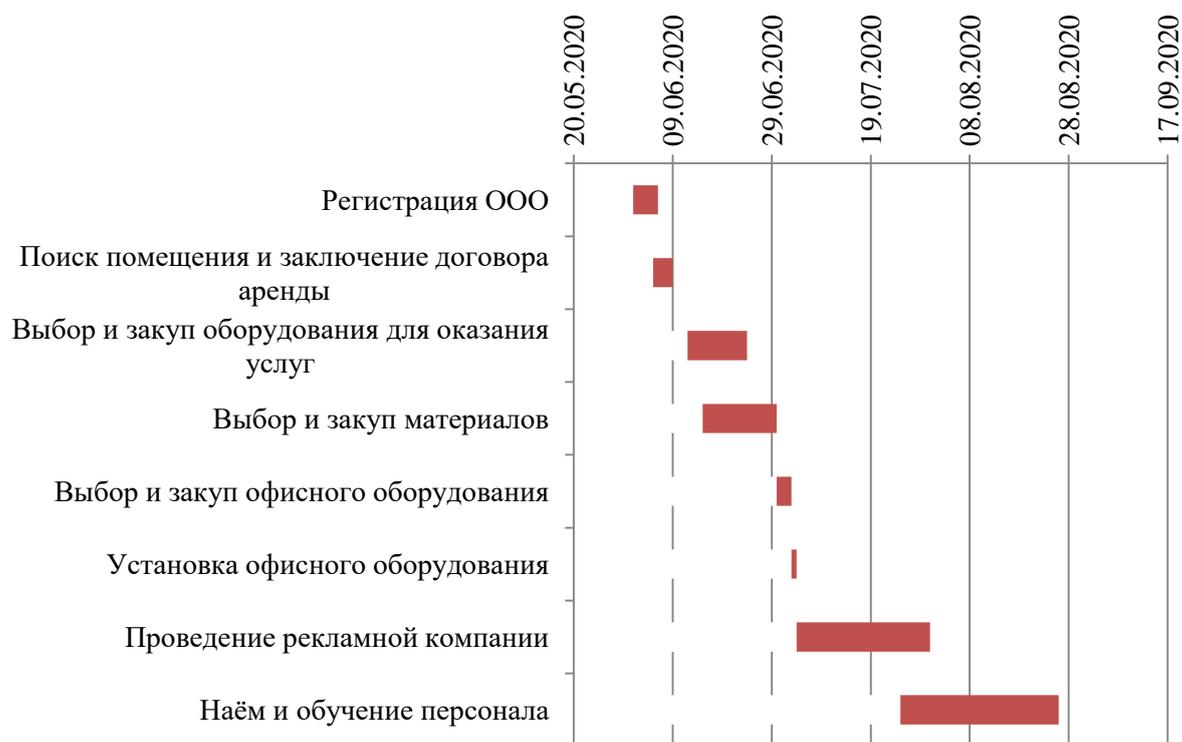


Рисунок 13 – Диаграмма Ганта

Регистрация бизнеса.

Прежде чем начинать ремонт и перепланировку арендуемого помещения, закупать мебель и оборудование необходимо ознакомиться с документами, которые непосредственно касаются ногтевых услуг: ГОСТ Р 51142-98 «Услуги бытовые Услуги парикмахерских Общие технические условия» и СанПиН 2.1.2.2631-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги». Затраты на регистрацию ООО приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Затраты на регистрацию

Статья затрат	Сумма, руб.
Госпошлина за регистрацию юридического лица	4 000
Услуги нотариуса	1 500
Изготовление печати	1 000
Итого	5 500



будет 10 м<sup>2</sup>.

Предприятие будет работать с понедельника по пятницу с 12:00 до 20:00. Суббота и воскресенье – выходные.

Покупка маникюрного оборудования.

Для осуществления деятельности предприятия необходимо также закупить оборудование, без которого невозможно оказание услуг. Всё оборудование можно приобрести в специализированных магазинах. В таблице 6 указан перечень оборудования для маникюрной студии «ES-NAILS» (цены взяты с сайта Яндекс Маркет).

Таблица 6 – Перечень оборудования компании

Наименование	Количество, шт.	Стоимость 1 шт., руб.	Общая сумма, руб.
Кресло педикюрное	3	9 300	27 000
Стол для маникюра	3	6 000	18 000
Стулья для мастеров, клиентов и администратора	7	3 500	24 000
Тумба для материалов	4	2 500	10 000
Стойка для администратора	1	9 000	9 000
Диван для зоны ожидания	1	15 000	15 000
Ванночка для педикюра	3	1 800	5 400
Лампа настольная	4	2 000	8 000
Лампа УФ	4	1 000	4 000
Аппараты для маникюра и педикюра	4	8 000	32 000
Телевизор	1	10 000	10 000
Вытяжки маникюрные	3	3 000	9 000
Стерилизатор для инструментов	3	10 000	30 000
Инструменты	10	690	6 900
Итого	–	–	209 700

В таблице собраны самые необходимые материалы для открытия nails-студии. В дальнейшем, при расширении студии «ES-NAILS» будут докупаться необходимые материалы.

Амортизация на приобретённое оборудование не начисляется, если первоначальная стоимость укладывается в рамки предельной величины, не превышающей 40 000 руб. (п. 5 ПБУ 6/01).

Подбор персонала для маникюрного салона.

Количество сотрудников в салоне – 6 человек. Фонд оплаты труда за месяц составит 110 000 рублей, за год 1 320 000 рублей. Для организации проекта в студии маникюра необходимы следующие кадры:

- 1) управляющий, директор и бухгалтер в 1 лице;
- 2) администратор салона;
- 3) 3 универсальных мастера маникюра и педикюра;
- 4) тех. служащий (уборщица).

Управляющий в салоне полностью управляет бизнесом: организует внутренний процесс работы, разрабатывает стратегию маркетинга, ищет сотрудников, контролирует выручку, распределяет денежные средства, выплачивает заработную плату, повышает квалификацию сотрудников, своевременно уплачивает налоги и т. д.

Администратор обязан: открывать и закрывать салон, контролировать записи клиентов, общение с клиентами по телефону, оповещение клиентов об акциях и скидках и обязательное выполнение всех распоряжений директора студии.

Работа мастеров состоит в подготовке рабочего места и обязательном поддержании его чистоты и около него, дезинфекция и стерилизация инструментов, выполнение всех видов процедур, представленных в прайсе, вежливое общение и обращение с клиентом, информирование о составе процедуры клиенту и администратору.

Тех. служащий занимается непосредственно уборкой помещения. Средний возраст работников 20–50 лет. План по персоналу представлен в таблице 7.

Таблица 7 – План по персоналу

Должность	Количество человек	Оклад, руб.	Итого в месяц, руб.	Итого в год, руб.
Управляющий	1	18 000	18 000	216 000
Администратор	1	15 000	15 000	180 000
Мастера маникюра и педикюра	3	17 000	51 000	612 000
Тех. служащий (уборщица)	1	8 000	8 000	96 000
Итого	6	58 000	92 000	1 104 000

Также мы сразу можем рассчитать отчисления с заработной платы сотрудников во внебюджетные фонды, включающие взносы на пенсионное, социальное и медицинское страхование. Согласно НК РФ общий тариф на 2020 год составляет 30 %. Отчисления представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Отчисления во внебюджетные фонды

Должность	Фонд оплаты труда в месяц, руб.	Взносы в месяц, руб.	Итого в год, руб.
Управляющий	18 000	5 400	64 000
Администратор	15 000	4 500	54 000
Мастера	51 000	15 300	183 600
Тех. служащий (уборщица)	8 000	2 400	28 800
Итого	—	27 600	331 200

Определение затрат.

Для обеспечения функционирования предприятия необходимо учитывать все затраты, как постоянные, так и переменные.

Постоянные затраты не меняются в зависимости от изменения объёмов производства. К ним мы отнесли: арендную плату, заработную плату всего персонала, отчисления во внебюджетные фонды, коммунальные затраты и интернет, амортизацию и ежемесячные затраты на рекламу. Постоянные затраты представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Постоянные затраты маникюрной студии «ES-NAILS»

Наименование	Итого за месяц, руб.	Итого за год, руб.
Аренда офиса	15 000	180 000
Заработная плата	92 000	1 104 000
Отчисления от ФОТ работников	27 600	3 310
Коммунальные платежи, Интернет	4 000	48 000
Реклама	10 000	120 000
Итого	148 600	1 783 200

Переменные затраты изменяются в зависимости от изменения объёмов производства. Переменные затраты высчитываются из себестоимости услуги маникюрного салона «ES-NAILS» в таблице 10. Данные рассчитаны на одного человека. Общая сумма переменных и постоянных затрат предприятия составляет суммарные затраты обслуживания. В общей сумме затрат предприятия постоянные занимают большую долю, а переменные лишь малую часть.

Таблица 10 – Себестоимость услуги на 1 человека

Наименование	Цена за единицу, руб.	Количество, шт.	Итого, руб.
Салфетки	1,4	1,0	1,4
Маски	1,5	1,0	1,5
Перчатки	4,0	1,0	4,0
Жидкости для обработки	150,0	0,2	30,0
Полотенца одноразовые	1,0	1,0	1,0
Материалы для покрытия ногтей	127,0	1,1	140,0
Итого	–	–	178,0

Проанализировав цены по России на материалы для nails-студии, рассчитаем переменные затраты. Самые востребованные материалы: гель-лаки (в среднем – 500 рублей), базы, топы, праймеры; жидкости (около 500 за литр); средства для ухода (масла, крема – около 1 000 рублей за литр); перчатки и маски (около 700 рублей за упаковку); расходные материалы (около 5 000 рублей). Исходя из объема услуг в месяц, примерные затраты на сырье и материалы составят 37 380 рублей в месяц (таблица 11).

Таблица 11 – Затраты на сырье и материалы

Вид издержек	Назначение	Сумма, руб.
Сырье, материалы	Гель-лаки, жидкости, масла, крема	32 380
Расходные материалы	Апельсиновые палочки, салфетки, ватные диски и т.д.	5 000
Итого	–	37 380

Планируемый объём оказания услуг в месяц 210 человек. Следовательно, переменные затраты в месяц составят 37 380 рублей, а в год 448 560 рублей.

Услуги компании.

Спектр маникюрных услуг достаточно широк, на начальном этапе создания маникюрного салона оказываются основные услуги, представленные в таблице 12.

Таблица 12 – Основные услуги маникюрного салона «ES-NAILS»

Наименование услуги	Стоимость услуги, руб.
Маникюр классический	900
Педикюр классический	1 100
Покрытие гель-лаком	1 300
Наращивание ногтей	1 500
Снятие покрытия	300

Получив данные при анализе рынка конкурентов, были установлены цены и планируемые объём предоставления услуг. На основе всех полученных данных можно получить объём планируемой выручки для маникюрного салона «ES-NAILS». Расчёт этих данных представлен в таблице 13.

Планируемый объём работ – около 210 человек в месяц.

Таблица 13 – Планируемый объём выручки

Наименование услуги	Цена за 1 человека, руб.	Объём услуг в месяц, шт.	Объём услуг в год, шт.	Выручка за месяц, руб.	Выручка за год, руб.
Маникюр классический	900	50	600	45 000	540 000
Педикюр классический	1 100	40	360	44 000	5 280
Покрытие гель-лаком	1 300	60	600	78 000	936 000
Наращивание ногтей	1 500	40	360	60 000	720 000
Снятие покрытия	300	20	240	6 000	72 000
Итого	–	–	–	233 000	2 796 000

Итак, планируемый объём оказания услуг составит 210 человек в месяц, за первый год 2 520 услуг, за второй год 3 240 услуг, за третий год 3 960 услуг. Следовательно, выручка за месяц будет 233 000 рублей, за первый год 2 796 000 рублей, за второй год 3 596 400 рублей, за третий год 4 395 600 рублей.

Для реализации проекта понадобятся следующие инвестиционные затраты, приведённые в таблице 14. В стоимость оборотных средств входит материалы, аренда и заработная плата. Общая сумма затрат для реализации проекта составит 416 200 рублей. По данным источника «LISTART», стоимость создания сайта составит 27 000 руб.

Таблица 14 – Инвестиционные затраты

Статья затрат	Сумма, руб.
Регистрация ООО «ES-NAILS»	5 500
Создание веб-сайта	27 000
Изготовление, установление и регистрация вывески	20 000
Оборудование	209 700
Реклама	10 000
Оборотные средства	144 000
Итого	416 200

Раннее системой налогообложения маникюрного салона мы выбрали упрощённую систему налогообложения (УСН) с процентной ставкой 6 %. Один из плюсов УСН «Доходы» в том, что налог можно уменьшить на страховые взносы сотрудников. Согласно статье 346.21 НК РФ, уменьшить налог УСН для ООО можно лишь наполовину. Страховые взносы за год составляют 331 200 рублей. Можно уменьшить на эту сумму, но не более чем на 50 %. Первоначальный налог УСН (6 %) за 1 год составит:

$$2\,796\,000 \cdot 6\% = 167\,760 \text{ рублей.}$$

Далее определяем вычет, который равен страховым взносам, которые не превышают первоначальный налог. Следовательно, он составит 83 880 рублей.

В итоге налог составит:

$$\text{За 1 год: } 167\,760 - 83\,880 = 83\,880 \text{ рублей.}$$

$$\text{За 2 год: } (3\,596\,400 \cdot 6\%) / 2 = 107\,892 \text{ рублей.}$$

$$\text{За 3 год: } (4\,395\,600 \cdot 6\%) / 2 = 131\,868 \text{ рублей.}$$

На основе полученных результатов мы можем сформировать план прибыли и убытков студии маникюра «ES-NAILS». Он представлен в таблице 15.

Таблица 15 – План прибыли и убытков

Показатель	0-й год	1-й год	2-й год	3-й год
Первоначальные затраты	- 416 200	-	-	-
Выручка	-	2 796 000	3 596 400	4 395 600
Постоянные расходы	-	1 783 200	1 783 200	1 783 200
Переменные расходы	-	448 560	576 720	704 880
Прибыль до налогообложения	-	564 240	1 236 480	1 907 520
Налоговые отчисления	-	83 880	107 892	131 868
Чистая прибыль	-	480 360	1 128 588	1 775 652

На основе плана прибыли и убытков можно сделать вывод, что наблюдается высокий и стабильный рост чистой прибыли компании.

Были разобраны производственный и финансовый план, определены постоянные и переменные издержки, выбрано оборудование и спектр услуг, которые будут предоставлены салоном «ES-NAILS». Для дальнейшей разработки проекта должны быть произведены анализ эффективности и состоятельности инвестиционного проекта.

### 3.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта не дисконтированным и дисконтированным методами

На основании рассчитанных денежных потоков оцениваются показатели эффективности, инвестиционной привлекательности проекта.

#### 1. Чистый доход (NV).

Данный показатель характеризует эффективность инвестиций в абсолютных значениях (без учёта временной стоимости денег) и рассчитывается по формуле (1) из раздела один.

$$NV = (480\,360 + 1\,128\,588 + 1\,775\,652) - 416\,200 = 2\,968\,400 \text{ руб.}$$

Вывод: критерием приемлемости проекта является положительный чистый доход, то есть  $NV > 0$ , значит, наш проект по данному методу является приемлемым, так как  $2\,968\,400 > 0$ . Таким образом, чистый доход проекта составляет 2 968 400 рублей.

#### 2. Норма прибыли (ARR).

Этот показатель характеризует среднюю величину прибыльности проекта и рассчитывается по формуле (2) из раздела один.

$$ARR = \frac{3\,384\,600/3}{416\,200} \cdot 100\% = 271\%$$

Вывод: определенного критерия приемлемости проекта нет, но чем выше значение показателя, тем лучше. Таким образом, норма прибыли проекта составляет 271 %.

#### 3. Недисконтированный срок окупаемости (PB).

Данный показатель характеризует время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счёт денежного потока. Рассчитываем по формуле (3)

из раздела один.

$$PB = \frac{416\,200}{1\,128\,200} = 0,37 \text{ лет (5 месяцев)}.$$

Вывод: критерием приемлемости проекта является меньший срок окупаемости проекта чем горизонт расчета проекта, то есть  $PB < T$ , значит, наш проект по данному методу является приемлемым, так как гораздо меньше 3 лет. Таким образом, простой срок окупаемости проекта составляет 2 месяца.

#### 4. Недисконтированный индекс доходности (PI).

Показатель определяет, во сколько раз денежные потоки превышают инвестиции. Находим данный показатель по формуле (4) из раздела один.

$$PI = \frac{2\,968\,400}{416\,200} + 1 = 8,13$$

Вывод: критерием приемлемости проекта является индекс доходности, больший 1, то есть  $PI > 1$ , значит, наш проект по данному методу является приемлемым, так как  $8,13 > 1$ . Это означает, что каждый вложенный в предприятие рубль по истечении 3 лет принесет 8,13 рубля прибыли.

В таблице 16 представлены результаты расчётов недисконтированных показателей оценки инвестиционной привлекательности проекта «ES-NAILS», а также нормативные значения.

Таблица 16 – Недисконтированные показатели

Показатель	Нормативное значение	Фактическое значение
Чистый доход (NV), руб.	$NV > 0$	2 968 400
Норма прибыли (ARR), %	$ARR > 0$	271
Недисконтированный срок окупаемости (PB), мес.	$PB > \text{горизонт планирования}$	5
Недисконтированный индекс доходности (PI).	$PI > 1$	8,13

Как видно из таблицы 16, все рассчитанные показатели соответствуют нормативным значениям.

По результатам расчетов недисконтированных показателей проект является инвестиционно привлекательным. Рассчитаем дисконтированные показатели

оценки эффективности инвестиционного проекта. Для расчёта дисконтированных показателей необходимо определить ставку дисконтирования.

За минимальную реальную доходность возьмем ставку рефинансирования (ключевую ставку). На май 2020 ставка ЦБ РФ составляет 7,75 %. Реальный уровень инфляции составляет 5,4 %.

Так как планируется открытие нового бизнеса с нуля, то размер премии за риск – высокий. Рисковая премия при реализации нового проекта находится в пределах от 13 до 15%. Возьмём максимальное значение – 15 %. Следовательно,  $R = 7,75 + 5,4 + 15 = 28,15 \%$ .

### 1. Чистый дисконтированный доход (NPV).

Данный показатель показывает текущую стоимость будущих доходов за минусом затрат текущего периода и рассчитывается по формуле (5) из раздела один.

Он предусматривает дисконтирование денежных потоков с целью определения эффективности инвестиций.

Продискантируем денежные потоки за 3 года.

$$CF_1 = \frac{480\,360}{(1 + 0,2815)^1} = 374\,842 \text{ руб.}$$

$$CF_2 = \frac{1\,128\,588}{(1 + 0,2815)^2} = 687\,224 \text{ руб.}$$

$$CF_3 = \frac{1\,775\,652}{(1 + 0,2815)^3} = 843\,727 \text{ руб.}$$

$$NPV = (374\,842 + 687\,224 + 843\,727) - 416\,200 = 1\,489\,593 \text{ руб.}$$

Вывод: критерием приемлемости проекта является чистый дисконтированный доход, больший 0, чистый дисконтированный доход от реализации проекта существенно больше нуля, следовательно, данный проект можно считать эффективным.

### 2. Дисконтированный индекс доходности (DPI).

Этот показатель характеризует эффективность инвестиций, в относительных значениях, отражающий уровень доходов на единицу затрат и рассчитывается по

формуле (6) из раздела один.

$$DPI = 1 + \frac{1\,489\,593}{416\,200} = 4,57.$$

Вывод: проект является приемлемым, если дисконтированный индекс доходности больше 1, следовательно, проект приемлем и на каждый вложенный в проект рубль будет приходиться 4,57 рублей.

### 3. Дисконтированный период окупаемости (DPB).

Данный показатель характеризует время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счёт чистого дисконтированного денежного потока и рассчитывается по формуле (7) из раздела один.

$$DBP = \frac{416\,200}{(374\,842 + 687\,224 + 843\,727)/3} = 0,79 = 10 \text{ мес.}$$

Вывод: для покрытия первоначальных инвестиций за счет чистого дисконтированного потока понадобится 10 месяцев, что является ниже горизонта планирования и проект можно считать приемлемым.

### 4. Дисконтированная норма прибыли (внутренняя норма прибыли) (IRR).

Данный показатель отражает такую ставку дисконтирования, при которой проект становится безубыточным. IRR показывает ту ожидаемую доходность проекта и допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть связаны с проектом.

Одним из способов расчета внутренне нормы доходности является метод подбора (зависимость чистого дисконтированного дохода (NPV) от ставки дисконтирования (r)), представленный в таблице 17.

Таблица 17 – Зависимость NPV от r

r, %	28,15	40,00	80,00	95,00	120,00	172,43	190,00
NPV, руб	1 489 593	1 149 828	503 463	366 411	202 084	0	-43 557

Также можно найти IRR графическим методом. График функции современной стоимости инвестиционного проекта, построенный по найденным точкам из таблицы 17, представлен на рисунке 15.

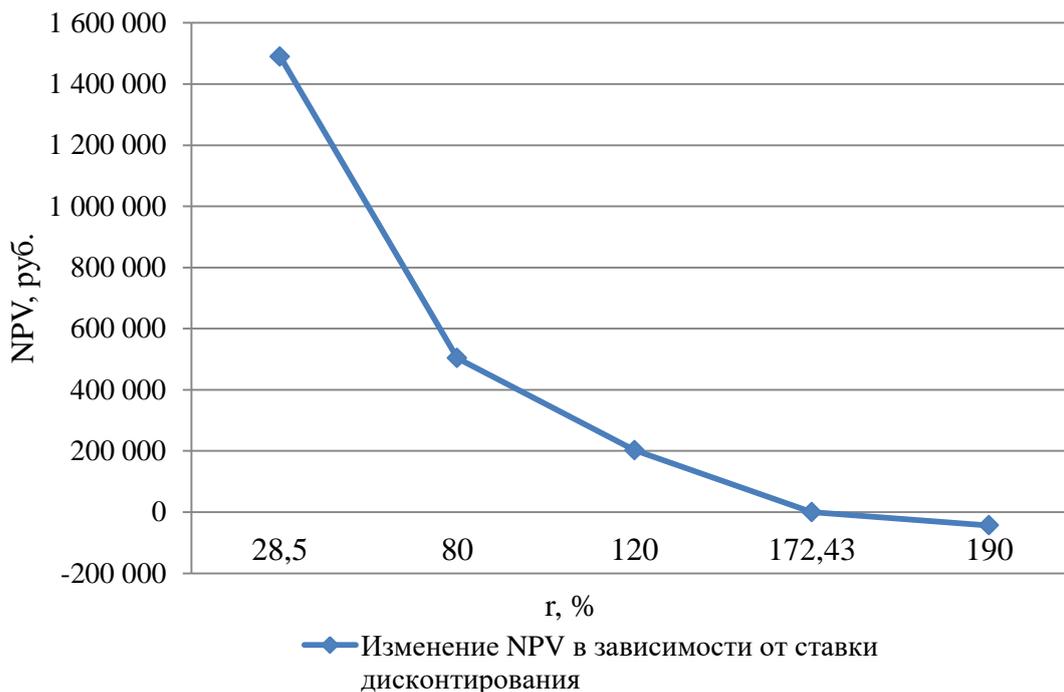


Рисунок 15 – График внутренней нормы прибыли (IRR)

Вывод: решая двумя способами, мы получили IRR равный 172,43 %, что намного превышает ставку дисконтирования (28,15 %), следовательно, проект можно считать эффективным.

Ниже приведена сводная таблица 18 со значениями всех дисконтированных показателей и их нормативных значений.

Таблица 18 – Значения дисконтированных показателей

Показатель	Нормативное значение	Фактическое значение
Чистый дисконтированный доход (NPV), руб.	$NPV > 0$	1 489 593
Дисконтированный индекс доходности (DPI)	$DPI > 1$	4,57
Дисконтированный период окупаемости (DPB), мес.	$DPB < \text{горизонт планирования}$	10
Внутренняя норма прибыли (IRR), %	$IRR > r$	172,43

Таким образом, все показатели (простые и дисконтированные) подходят под свое нормативное значение, и можно сделать вывод, что проект

инвестиционно привлекателен и может быть принят.

### 3.3 Анализ инвестиционной привлекательности с учетом рисков

Анализ рисков проекта включает в себя анализ безубыточности и анализ чувствительности. Важное значение имеет вопрос определения точки критического объёма производства ( $Q_{кр}$ ), после достижения которого предприятие начинает получать прибыль. Другими словами, в точке критического объёма нет прибыли и нет убытков.

Для определения точки безубыточности в натуральном и стоимостном выражении необходимо рассчитать такие значения как: переменные затраты на единицу продукции, цена, постоянные затраты, выручка. Приведем все рассчитываемые значения в сводную таблицу 19.

Таблица 19 – Расчётные значения для точки безубыточности

Показатель	Значение
Объём оказываемых услуг, шт.	2 520
Цена за ед, руб.	1 100
Постоянные затраты, руб.	1 783 200
Переменные затраты, руб.	448 560
Суммарные затраты, руб.	2 231 760
Средние переменные затраты, руб.	178
Выручка, руб.	2 796 000

Для расчета безубыточности в натуральном выражении воспользуемся формулой (9) из раздела один.

$$Q_{кр.} = \frac{1\,783\,200}{1\,100 - 178} = 1\,934 \text{ шт.}$$

Точку безубыточности в стоимостном выражении рассчитаем по формуле (10) из раздела один.

$$Q_{кр.} = \frac{2\,796\,000 \cdot 1\,783\,200}{2\,796\,000 - 488\,560} = 2\,160\,761$$

Итоги расчёта точки безубыточности приведены в таблице 20.

Таблица 20 – Расчёт точки безубыточности

Показатель	Значение
Точка безубыточности в натуральном выражении, шт.	1 934
Точка безубыточности в стоимостном выражении, руб.	2 160 761

Данные таблицы свидетельствуют о том, что предприятие начнёт получать прибыль, когда объем услуг превысит 1 934 выполненных услуг и превысит 2 160 761 рублей.

Для наглядного отображения полученных данных изобразим график точки безубыточности постоим график (рисунок 16).

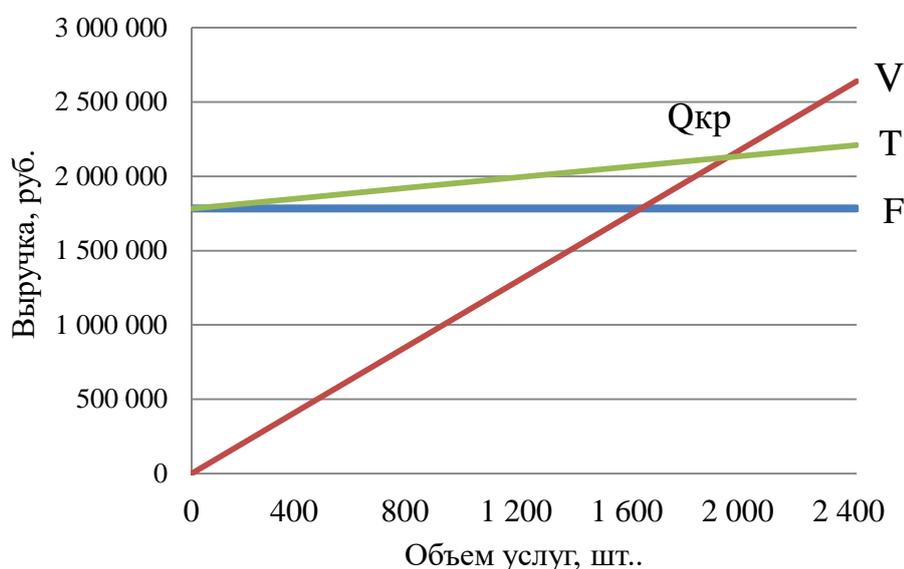


Рисунок 16 – График точки безубыточности

Оценка чувствительности проекта.

Руководство компании не должно ограничиваться только расчетом и мониторингом финансового положения текущих дел на предприятии. Оно должно проанализировать, что произойдет, если изменятся условия производства и сбыта. Чтобы это спрогнозировать необходимо, изучить чувствительность основных результатов к изменению показателей.

Анализ чувствительности проекта заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве

которых мы используем чистый дисконтированный доход (NPV).

Анализ чувствительности будем проводить в несколько этапов.

1. Для начала выберем ключевой показатель эффективности инвестиций, которым выступит  $NPV = 1\,489\,592$  руб.

2. Затем, в расчет возьмем те факторы, оказывающие наибольшее влияние на NPV – цена за единицу (P), переменные издержки (VC) и постоянные издержки (FC).

3. Каждый показатель увеличиваем или уменьшаем на 10 % и 20 %.

4. Рассчитаем показатель NPV при изменении каждого из выбранных факторов.

5. Построим график чувствительности.

Построим таблицу 21 зависимости от изменения цены.

Таблица 21 – Чувствительность проекта к изменению цены

Изменение фактора	Цена, руб.		NPV, руб.		Изменение NPV
	до изменения	после изменения	до изменения	после изменения	
20%	1 100	1 320	1 489 592	2 676 241	+ 1 186 649
10%	1 100	1 210	1 489 592	2 055 139	+ 565 547
-10%	1 100	990	1 489 592	812 935	- 676 656
-20%	1 100	880	1 489 592	32 356	-1 457 235

Следующим фактором для анализа были выбраны переменные затраты проекта. До изменения переменные затраты составляли 448 560 рублей. Влияние изменения показано в таблице 22.

Таблица 22 – Чувствительность проекта к изменению переменных затрат

Изменение фактора	Переменные затраты, руб.		NPV, руб.		Изменение NPV
	до изменения	после изменения	до изменения	после изменения	
20%	448 560	538 272	1 489 592	1 281 756	-207 835
10%	448 560	493 416	1 489 592	1 385 978	-103 613
-10%	448 560	403 704	1 489 592	1 593 206	+ 103 614
-20%	448 560	358 848	1 489 592	1 696 820	+207 228

Третьим фактором для анализа чувствительности проекта были выбраны переменные затраты проекта. Постоянные затраты до изменения составляли 1 783 200 рублей. Влияние изменения цены показано в таблице 23.

Таблица 23 – Чувствительность проекта к изменению постоянных затрат

Изменение фактора	Постоянные затраты, руб.		NPV, руб.		Изменение NPV
	до изменения	после изменения	до изменения	после изменения	
20%	1 783 200	2 139 840	1 489 592	824 664	-664 927
10%	1 783 200	1 961 520	1 489 592	1 157 128	-332 463
-10%	1 783 200	1 604 880	1 489 592	1 822 057	+ 332 465
-20%	1 783 200	1 426 560	1 489 592	2 153 095	+ 663 503

Полученные данные мы можем увидеть в графическом отображении на рисунке 17.

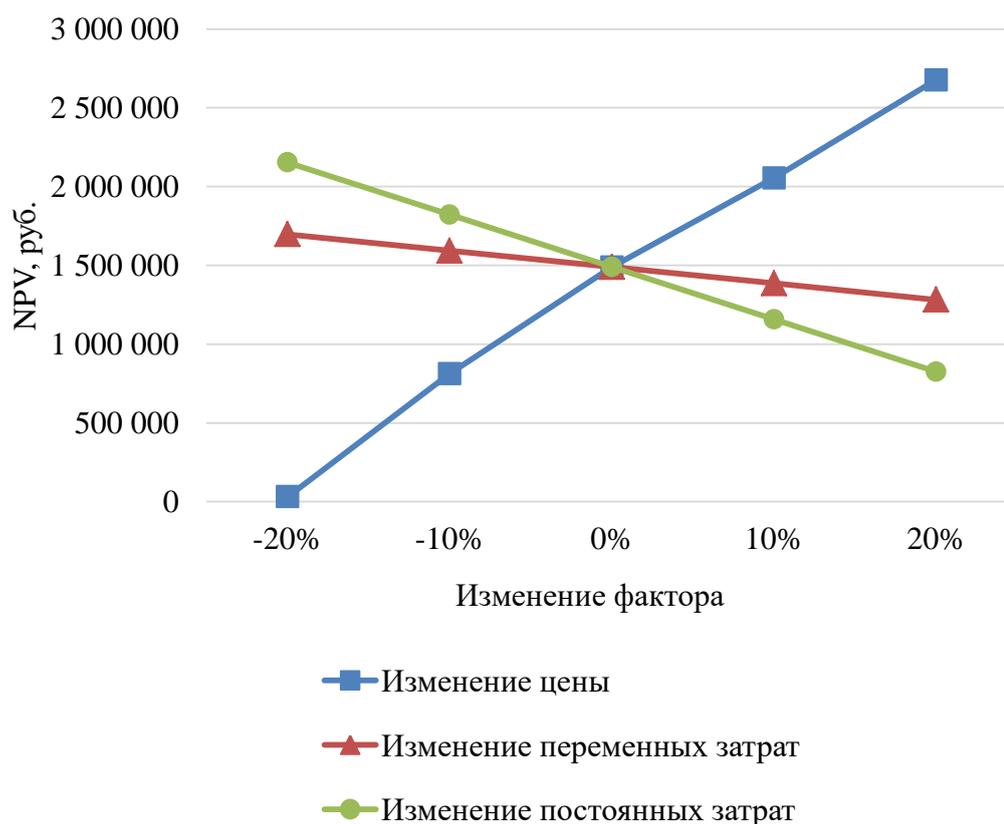


Рисунок 17 – Анализ чувствительности

На основе проведенных расчетов видно, что проект наиболее чувствителен к изменению цены товаров, а наименее чувствителен к изменению переменных и

постоянных затрат. Почти одинаковую чувствительность проект проявляет к изменению постоянных и переменных затрат.

#### Выводы по разделу три

В ходе анализа инвестиционной привлекательности проекта открытия маникюрного салона «ES-NAILS» было выявлено, что проект является выгодным, целесообразным и эффективным.

Расчет простых и дисконтированных показателей эффективности позволил сделать следующие выводы:

- 1) недисконтированный индекс доходности (PI) составляет 8,13;
- 2) дисконтированный индекс доходности (DPI) составил 4,57;
- 3) недисконтированный срок окупаемости (PB) составил 0,37 лет;
- 4) дисконтированный срок окупаемости (DPB) – 0,79 лет.

Анализ безубыточности показал, что объем оказания услуг, который позволит проекту быть безубыточным, составил 1 934. При этом выручка от реализации будет составлять 2 160 761 рублей. Проект более чувствителен к изменению цены и постоянных затрат.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы была оценена инвестиционная привлекательность открытия маникюрной студии в городе Челябинске.

В рамках данной были изучены теоретические положения инвестиционного проекта, изучен российский и зарубежный рынок индустрии красоты и маникюрной сферы, который имеет положительную динамику. Проведенные исследования показали, что данная отрасль активно развивается, а также существует большой спрос студий маникюра в г. Челябинск. Исследования показали, что инвестирование в данную отрасль является целесообразным решением.

Проанализировав Челябинской рынок можно сделать вывод, что спрос на маникюрные услуги большой, что позволяет открывать новые nails-студии, которые будут привлекать качеством оказанных услуг и расположением своих клиентов.

В третьем разделе был разработан проект открытия nail-студии в г. Челябинск. Была проведена оценка эффективности данного проекта дисконтированными и не дисконтированными методами, а также проведена оценка рисков данного проекта. Были рассчитаны предполагаемые инвестиционные затраты на открытие бизнеса по разведению, текущие издержки, выручка от реализации и планируемая прибыль. Инвестиционные затраты составили 416 200 руб.

Также было определено, как произвести оценку инвестиционной привлекательности с помощью дисконтированных методов, рассмотрены такие показатели как: чистый дисконтированный доход NPV, дисконтированный индекс доходности DPI, дисконтированный период окупаемости DPB, дисконтированная норма прибыли IRR. Проанализированы анализ безубыточности инвестиционного проекта и анализ чувствительности. Инвестиционный проект считается эффективным, если по итогу работы, все цели, которые были поставлены перед началом проекта, а также экономические показатели, соответствуют тем, которые были запланированы в бизнес-плане.

Расчет недисконтированных показателей показал, что проект удовлетворяет всем требованиям, и может быть принят на первоначальной стадии. Срок окупаемости проекта не превышает период существования и составляет 5 месяцев. Определен чистый денежный доход NV за 3 года, он составит 2 968 400 руб. Недисконтированный индекс доходности составил 8,13 руб., это означает, что на каждый вложенный в проект рубль, мы получаем прибыль равную 8,13 руб.

Расчет дисконтированных методов оценки инвестиционной привлекательности показали наиболее объективную картину эффективности объекта инвестиций. Учет временных показателей сократил чистый денежный поток, в итоге NPV получился 1 489 593 руб. Срок окупаемости составляет 10 месяцев. Показатель внутренней нормы прибыли находится на допустимом уровне 172,43%. Дисконтированный индекс доходности показал, что каждая вложенная единица генерирует 4,57 руб. Проект можно считать приемлемым.

Расчет точки безубыточности показал, что компания начнет получать прибыль, когда объем услуг превысит 1 934 услуг в год и превысит 2 160 761 рублей. Следовательно, цель выпускной квалификационной работы достигнута. Инвестиционный проект открытия nails-студии в городе Челябинск является эффективным и экономически целесообразным.

Проект по открытию nail-студии в г. Челябинск является эффективным и его можно запускать для реализации.

Таким образом, задачи выпускной квалификационной работы выполнены, а цель достигнута. Выполненная работа имеет практическую ценность, так как в ней рассмотрен проект, который рекомендован к реализации.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: учебное пособие/ В.А. Баринов. – М.: ФОРУМ, 2016. – 256 с.
2. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М: Дашков и К, 2017. – 372 с.
3. Боровской, М.Я. Экономика, организация и управление на предприятии / М.Я. Боровской. – СПб: Феникс, 2016. – 480 с.
4. Бочаров, В.В. Инвестиции: учебник / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2016. – 384 с.
5. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2016. – 232с.
6. Головань, С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань. – М.: Феникс, 2017. – 320 с.
7. Горфинкель, Т.Г. Экономика фирмы (организации, предприятия): учебник/ Т.Г. Горфинкель.– М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 296 с.
8. Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Изд-во «Экзамен», 2018. – 436 с.
9. Дрибноход, Ю.Ю. Пособие по маникюру и педикюру / Ю.Ю. Дрибноход. – Изд-во: Феникс, 2018. – 389 с.
10. Елисеева, Т.П. Экономика и анализ деятельности предприятий / Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2016. – 480 с.
11. Клочкова, Е.Н. Экономика предприятия / Е.Н. Клочкова, В.И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. - М.: Юрайт, 2015. - 448 с.
12. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2016. – 112 с.
13. Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия): учебно-методический комплекс/ А.М. Лопарева. – М.: ИНФА-М, 2017. – 400 с.

14. Лыкова, Л.Н. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л.Н. Лыкова. – М.: Изд-во: Юрайт, 2015. – 353 с.
15. Маркова, В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко.- М.: Проспект, 2019. – 216 с.
16. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие /Я.С. Меркулов.- М.: ИНФРА-М, 2016. – 420 с.
17. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. – 256 с.
18. Нешитой, А.С. Инвестиции: учебник/А.С. Нешитой. – 6-е изд., перераб. и испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2016. – 372 с.
19. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2016. – 152 с.
20. Пансков, В.Г. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.Г. Пансков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 382 с.
21. Петухова, С.В. Бизнес – планирование / С.В. Петухова.- М.: Омега – Л, 2016. – 236 с.
22. Платонова, Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А Платонова, Т.В. Харитонова. – М.: Дело и сервис, 2015. – 432 с.
23. Подковенко, И.С. Маникюр и педикюр. Справочник мастера / И.С. Подковенко. – Изд-во: Харвест, 2017. – 128 с.
24. Попов, В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2017. – 246 с.
25. Просветов, Г. И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. – 2-е изд., доп. – М. : Альфа-Пресс, 2018. 255 с.
26. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании / Э.А. Уткин. – М.: «ЭКМОС», 2016. – 102 с.

27. Хазанович, Э.С. Инвестиции: Учеб. пособие / Э.С. Хазанович. – М.: КноРус, 2016. – 320 с.
28. Цыганов, А.М. Энциклопедия индустрии красоты / А.М. Цыганов. – М.: Аспект пресс, 2017– 600 с.
29. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник / Л.А. Чалдаева. – Москва: Юрайт, 2016. – 347 с.
30. Черняк, В.З. Бизнес планирование / В.З. Черняк.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 470 с.
31. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. – Ростов н/Д.: Феникс, 2016. – 208 с.
32. Янковский, К.П. Инвестиции: Учебник / К.П. Янковский. – СПб.: Питер, 2016. – 368 с.
33. Анализ мирового и российского рынка индустрии красоты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://alliancebeauty.ru/site/otkrytie-analiz> . – (Дата обращения: 28.02.2020 г.).
34. Анализ рынка бытовых и парикмахерских услуг населению в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://diplomstudent.net/analiz-rynka-bytovyih-i-parikmaherskih-uslug-naseleniyu-v-rf.html>. – (Дата обращения: 25.02.2020 г.).
35. Бизнес идеи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vseidei.biz/business-ideas/biznes-v-sfere-uslug/kak-otkryt-neyl-bar>. – (Дата обращения: 23.02.2020 г.).
36. Бизнес-план нейл-бара [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://abcbiznes.ru/sample-business-plans/618-biznes-plan-neyl-bara.html>. – (Дата обращения: 23.02.2020 г.).
37. Бухгалтерский учет основных средств предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/uchet-osnovnyh-sredstv.html>. – (Дата обращения: 25.02.2020 г.).

38. Виды профессионального маникюра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.premium-spb.ru/articles/vidy\\_professionalnogo\\_manikyura](http://www.premium-spb.ru/articles/vidy_professionalnogo_manikyura). – (Дата обращения: 28.03.2020 г.).

39. Дисконтированные оценки эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://studopedia.ru/13\\_24518\\_upravlenie-debitorskoj-zadolzhennostyu.html](http://studopedia.ru/13_24518_upravlenie-debitorskoj-zadolzhennostyu.html). – (Дата обращения: 28.03.2020 г.).

40. История возникновения маникюра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.master-hauze.ru/blog/manicure/istoriya-vozniknoveniya-manikyura.html>. – (Дата обращения: 25.03.2020 г.).

41. История маникюра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dizain-nogtej-foto.ru/istoriya-manikyura>. – (Дата обращения: 14.03.2020 г.).

42. История маникюра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://vitanail.ru/%ED%E2%E1%F2%E8/%E8%F1%F2%E0%E8%FF\\_%EC%E0%ED%E8%EA%FE%F0%E0.html](http://vitanail.ru/%ED%E2%E1%F2%E8/%E8%F1%F2%E0%E8%FF_%EC%E0%ED%E8%EA%FE%F0%E0.html). – (Дата обращения: 24.03.2020 г.).

43. Задачи и цели бизнес-плана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://alpina.kiev.ua/celi-business-plana>. – (Дата обращения: 24.02.2020 г.).

44. Как составить бизнес-план: основные разделы бизнес-плана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bisgid.ru/start/bplans/sostavlenie>. – (Дата обращения: 28.02.2020 г.).

45. Капитальные вложения и источники их финансирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/759/482>. – (Дата обращения: 12.04.2020 г.).

46. Косметология, красота [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://beautyaround.ru/krasota/chto-takoe-neyl-bar>. – (Дата обращения: 28.02.2020 г.).

47. Курсы маникюра в Челябинске [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://chelyabinsk.zoon.ru/trainings/type/kursy\\_manikyura](http://chelyabinsk.zoon.ru/trainings/type/kursy_manikyura). – (Дата обращения: 28.02.2020 г.).

48. Малый бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://laudator.ru/open/otkryvaem-manikyurnyj-salon.html>. – (Дата обращения: 12.04.2020 г.).

49. Накладные расходы и способы их определения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://kmd-smeta.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=149:2009](http://kmd-smeta.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=149:2009). – (Дата обращения: 22.04.2020 г.).

50. Нейл-бар: бизнес-план от А до Я [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vse-temu.org/new-nejl-bar-biznes-plan-ot-a-do-ya.html>. – (Дата обращения: 28.02.2020 г.).

51. Нейл-бар: экспресс-маникюр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/185072/nejl-bar-ekspress-manikyur>. – (Дата обращения: 28.02.2020 г.).

52. Норма прибыли и ее экономическая роль [Электронный ресурс] // [http://rudiplom.ru/lekcii/economika/ekonomicheskaya\\_teoriya/11\\_2.html](http://rudiplom.ru/lekcii/economika/ekonomicheskaya_teoriya/11_2.html). – (Дата обращения: 15.05.2020 г.).

53. Обзор российского рынка услуг салонов красоты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.marketcenter.ru/content/document\\_r\\_774D1BDA-C9C0-4A44-A728-019638B5179F.html](http://www.marketcenter.ru/content/document_r_774D1BDA-C9C0-4A44-A728-019638B5179F.html). – (Дата обращения: 21.03.2020 г.).

54. Организация предприятий индустрии красоты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/595/3187>. – (Дата обращения: 28.05.2020 г.).

55. Основные средства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.genon.ru/GetAnswer.aspx?qid=71e1119b-3b00-46a2-a65b-632d09f144a9>. – (Дата обращения: 12.05.2020 г.).

56. Основы менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bmanager.ru/articles/biznes-plan-naznachenie-struktura-i-soderzhanie.html>. – (Дата обращения: 28.02.2020 г.).

57. Оценка эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m79/5\\_1.htm](http://www.aup.ru/books/m79/5_1.htm). – (Дата обращения: 15.04.2020 г.).
58. Период (срок) окупаемости проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://studopedia.ru/2\\_32361\\_period-srok-okupaemosti-proekta.html](http://studopedia.ru/2_32361_period-srok-okupaemosti-proekta.html). – (Дата обращения: 28.02.2020 г.).
59. Пособие для мастеров маникюра и педикюра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gigabaza.ru/doc/75621.html>. – (Дата обращения: 17.05.2020 г.).
60. Принципы планирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://studopedia.ru/3\\_204609printsipi-biznes-planirovaniya.html](http://studopedia.ru/3_204609printsipi-biznes-planirovaniya.html). – (Дата обращения: 28.02.2020 г.).
61. Рынок услуг салонов красоты в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elit-galand.ru/razvitie-salonor-krasoti>. – (Дата обращения: 28.04.2020 г.).
62. Салоны красоты в Челябинске [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ufo.spr.ru/chelyabinsk-i-chelyabinskiy-gorodskoy-okrug/bitovie-uslugi-1498/saloni-krasoti>. – (Дата обращения: 21.04.2020 г.).
63. Секреты мастеров маникюра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dutyfreesalon.com/magazine/books/master-manicura-statistica>. – (Дата обращения: 15.05.2020 г.).
64. Современные методики и стандарты разработки бизнес-плана в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fenplan.ru/modern.php>. – (Дата обращения: 11.04.2020 г.).
65. Состав и структура капитальных вложений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://helpacc.ru/buhgalteria/aktivy/kapitalnye-vlozheniya.html>. – (Дата обращения: 21.04.2020 г.).

66. Тенденции в индустрии красоты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gd.ru/articles/3326-tendentsii-v-industrii-krasoty>. – (Дата обращения: 01.03.2020 г.).

67. Точка безубыточности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://auditit.ru/index.php/terms/analysis/tochka\\_bezubytochnosti.html?route=finanaliz/terms/analysis/tochka\\_bezubytochnosti.html](https://auditit.ru/index.php/terms/analysis/tochka_bezubytochnosti.html?route=finanaliz/terms/analysis/tochka_bezubytochnosti.html). – (Дата обращения: 21.02.2020 г.).

68. Учебник модельного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.models.ua/book/treatment/manicure>. – (Дата обращения: 12.05.2020 г.).

69. Формирование цены [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://genskayformula.com/formirovaniezena.html>. – (Дата обращения: 24.04.2020 г.).

70. Формирование резюме бизнес-плана проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://studref.com/304212/menedzhment/formirovanie\\_rezyume\\_biznes\\_plana\\_proekta](https://studref.com/304212/menedzhment/formirovanie_rezyume_biznes_plana_proekta). – (Дата обращения: 13.03.2020 г.).

71. Функции и принципы бизнес-планирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://studopedia.ru/3\\_204609\\_funktsii-i-printsipi-biznes-planirovaniya.html](http://studopedia.ru/3_204609_funktsii-i-printsipi-biznes-planirovaniya.html). – (Дата обращения: 28.02.2020 г.).

72. Функции бизнес-плана [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.beboss.ru/journal/15-functions>. (Дата обращения 09.05.2020).

73. Характеристика разделов бизнес-плана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eg-online.ru/article/74829/>. – (Дата обращения: 13.03.2020 г.).

74. Центры обучения красоты и стиля в Челябинске [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://edu.jobsmarket.ru/company/style/?f\\_city=247](http://edu.jobsmarket.ru/company/style/?f_city=247). – (Дата обращения: 25.05.2020 г.).

75. Центры обучения ногтевому сервису [Электронный ресурс] <https://xn90aiifkj5ac3gua.xn--p1ai/>. (Дата обращения 07.05.2020).

76. Чистая прибыль – важнейший показатель работы предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/3593/chistaya-pribyil---vajneyshiy-pokazatel-raboty-predpriyatiya>. – (Дата обращения: 30.05.2020 г.).

77. Чистая прибыль: порядок расчета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rushbiz.ru/upravlenie-biznesom/buxuchet/raschet-effektivnosti-biznesa/chistaya-pribyl.html>. – (Дата обращения: 30.05.2020 г.).

78. Что такое инвестиции? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investorschool.ru/cto-takoe-investicii>. – (Дата обращения: 15.03.2020 г.).

79. Электронный учебник по наращиванию ногтей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/users/mostodonta/post155423970>. – (Дата обращения: 18.03.2020 г.).