

Министерство образования и науки Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра инноватики на базе  
АО «НЕФТЕМАШ»– САПКОН

**Разработка концепции коммерциализации сухой  
косметической маски на основе мелкодисперсного глауконита**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студента 2 курса 244 группы  
направления 27.03.05 « Инноватика»  
факультета нано- и биомедицинских технологий  
Андроновой Надежды Алексеевны

Научный руководитель

Доцент, к. ф. – м. н.

должность, уч. степень, уч. звание  
фамилия

\_\_\_\_\_

дата, подпись

В.Г.Сержантов

инициалы,

Заведующий кафедрой

к.ф-м.н.

должность, уч. степень, уч. звание

\_\_\_\_\_

дата, подпись

фамилия

Е.М. Ревзина

инициалы,

Саратов 2017

## ВВЕДЕНИЕ

Современную жизнь человека сложно представить жизнь без косметических товаров. Косметикой пользуются мужчины, пенсионеры, женщины. Выбор косметических средств разнообразен. Также разнообразны производители косметических средств.

В последнее время потребление косметических товаров во всем мире увеличивается. На отечественном рынке появляется большое количество новых товаров, много неизвестных российских и зарубежных фирм.

О здоровье и красоте следует заботиться систематически, ежедневно. Косметика придает красивый внешний вид и здоровое состояние коже и волосам. Она укрепляет, защищает от неблагоприятных факторов, очищает, устраняет воспалительные процессы, увлажняет, питает.

В соответствии с темой дипломной работы поставлены следующие задачи:

- проанализировать области реализации глауконита;
- проанализировать перспективы развития и состояние современного рынка косметических изделий;
- охарактеризовать потребительские свойства косметических товаров;
- проанализировать продукт «Эконотонус плюс».
- провести финансового анализа. Оценка экономической эффективности проекта. Расчет срока окупаемости, чистой прибыли и пр.

Данная работа состоит из пяти разделов:

1. **Ознакомление с глауконитом и его сферы применения.** В данном разделе дается определение глауконита, а так же в каких областях он применяется.

2. **Анализ рынка косметических товаров.** В данном разделе проводится обзор рынка косметической продукции. На основе анализа сделаны выводы.

3. **Проанализирован основной продукт «Экотонус плюс».** В данном разделе рассматривается влияние «Экотонус плюс» на организм человека. И какие он прошел испытания.

4. **Рассмотрение технологической цепи производства.** В данном разделе был рассмотрен технологический ряд изготовления мелкодисперсного глауконита.

5. **Основные элементы плана концепции коммерциализации сухой косметической маски на основе обогащенного мелкодисперсного глауконита .** В данном разделе раскрыты основные элемент плана по коммерциализации, такие как: определение рынков сбыта, SWOT- анализ, стратегия маркетинга, потребность в ресурсах.

### **Основное содержание работы**

**В первом разделе работы** проведено ознакомление с минералом глауконит и в каких областях он применяется. Глауконит( рисунок 1) - широко распространенный в природе минерал, общие ресурсы, которого оцениваются в 35,7 млрд. тонн. В России и бывших союзных республиках глауконитсодержащие породы широко развиты. Как самостоятельный минерал известен с 1828 г. по работе минералога Кеферштейна, давшего название.



Рисунок 1– Глауконит

Практическое использование глауконита ( рисунок 2):



Рисунок 2– Сферы применения глауконита

Во втором разделе работы проводится обзор рынка косметической продукции. Доля отечественных косметических товаров на потребительском рынке России сегодня достаточно высока и постоянно увеличивается. По оценки специалистов, каждый третий российский покупатель предпочитает приобретать отечественную косметику, т.к. цены на нее более доступны, чем

на импортную и доверие к качеству остается высоким благодаря строгим требованиям ГОСТов. [7]

Многие российские предприятия выпускают продукцию, которая по своим свойства и внешнему оформлению вполне может составить конкуренцию широко рекламируемой косметике. Среди отечественных косметических товаров наибольшую долю составляют средства по уходу за кожей. Это связано не только с демографической ситуацией, но и с резко-континентальным климатом России.

На потребительские предпочтения на российском рынке косметики основное влияние оказывает цена, известность и авторитет фирмы, а так же реклама товара. Если раньше импортная косметика в России воспринималась как качественная, то сейчас западное качество нужно доказывать, а высокие цены на импортные товары еще больше активизировало потребление и производство отечественной продукции.[8] К сожалению, с рекламой дела обстоят похуже. По телевидению мы видим в основном многообещающие рекламные ролики импортной продукции и под воздействием рекламы тратим не малые средства на их приобретение. Если бы отечественные производители так же широко использовали телевизионную рекламу, спрос на отечественную продукцию был бы еще выше.

Натуральная «органика»- новшество на рынке косметических товаров. С каждым годом растет популярность такого направления, как органические продукты. Их главные преимущества: отсутствие вредных элементов и низкий уровень аллергенности. Согласно прогнозам, к 2018 году спрос на подобную продукцию может составить более \$13,0 млрд. Как стремительно будет развиваться эта тенденция, напрямую зависит от роста благосостояния жителей.[12]

В первой половине 2015 года аналитики Euromonitor International сделали прогнозы развития рынка до 2019 года. [20]. Согласно данным, самое популярное остается направление ухода за кожей, и к 2019 году на него придется треть всего объема реализации в индустрии.

Российский рынок косметических товаров согласно исследованиям РБК.research, Россия занимает около 3% от мирового оборота товаров их этого сегмента с объемом порядка \$14 млрд (2014 год). Российский рынок косметики сегодня является четвертым по размеру в Европе, уступая только немцам, французам и англичанам.

**В третьем разделе работы** проводится анализ продукта «Экотонус плюс» и его влияние на организм человека. «Экотонус плюс» (рисунок 3)- это уникальный косметическо- оздоровительный минеральный комплекс, созданный в результате новой запатентованной разработки.



Рисунок 3– «Экотонус плюс»

«Экотонус плюс» оказывает комплексное действие на организм человека, что позволяет использовать его при лечении многих серьезных заболеваний и в косметически -оздоровительных процедурах. Экотонус плюс непосредственно воздействует на обменные процессы в клетках, предотвращая старение и восстанавливая общий физико-энергетический баланс организма. Предназначен, для очищения от отравляющих веществ современного города и насыщения организма недостающим микроэлементным составом.

**В четвертом разделе работы** рассмотрен технологический ряд изготовления мелкодисперсного глауконита.

Песок, поступающий с карьера имеет влажность 15-20% и проходит сушку до остаточной влажности не более 2% (технологическая перация 1). После сушки подается на грохот с двумя ситами для отделения:

- мехпримесей в виде опоки и щебня неоднородного размера, образующиеся при просеве высушенного песка (технологическая операция 2), что составляет от 1 тонны- 3% или 30кг. Для получения однородного размера проводится дробление, полученный продукт может быть использован, как наполнитель при изготовлении строительных блоков или в других направлениях, усредненная стоимость за 1кг- 5руб. Всего – 150 руб;

- крупки, образующиеся при просеве высушенного песка (технологическая операция 2), что составляет от 1 тонны 5% или 50 кг. Реализация, как кормовая добавка для животных- стоимость за 1кг. 20руб. Всего – 1000руб.

- глауконитосодержащего песка, очищенного от мехпримесей, который направляется для обогащения глауконита на магнитный сепаратор, на котором происходит разделение глауконитосодержащего песка на:

✓ кварцевый песок, с содержанием 10-15% глауконита, образующийся после магнитной сепарации (технологическая операция 3), что составляет от 1 тонны 52% или 520кг, который применяется:

- в сухих строительных смесях;
- изготовление стекла;
- в бетонах;
- в строительных растворах;
- для ликвидации нефтезагрязнений с поверхности воды;
- для очистки нефтепродуктов от загрязнений и т.д.

Ввиду широкого спектра применения в разных направлениях, усредненная стоимость реализации – 20руб за 1 кг. Всего- 10400руб;

✓ обогащенный глауконит, из которого при измельчении получается мелкодисперсный глауконит фракцией до 60 мкм (мука) (технологическая операция 4, помол) остаток от 1 тонны – 400 кг., из которых 15% уловленный обогащенный мелкодисперсный глауконит фракцией до 5мкм (пигмент) 60кг.

Таким образом мука- 340кг. Из муки изготавливается вся основная гранулированная продукция, усредненная стоимость составляет – 80 руб. за 1кг. Всего- 27200руб.

Усредненная стоимость пигмента (косметика, медицина)- 3000руб. за 1кг. Всего 300000руб.

**В пятом разделе работы** приведены основные элементы плана коммерциализации.

- Определение методов сбыта. Исходя из цели данной работы, производство будет направлено на изготовление косметической маски. Так как предприятие на начальном этапе развития, нужно понять, что необходимо. Провести тестирование. И выявить потребителей, следовательно, потенциально это является:

- аптеки;
- кожно-венерологические клиники;
- косметические центры.

- SWOT- анализ ( таблица 1) нам помогает продемонстрировать сильные и слабые стороны и возможности с угрозами проекта, которые представлен в таблице.

Таблица 1– SWOT- анализ

<b>Сильные стороны</b>	<b>Возможности</b>
1. Умеренные цены 2. Наличие спроса на продукцию 3. Высокое качество продукции 4. Лучшие потребительские свойства	1. Расширение рынков быта 2. Улучшение уровня жизни населения
<b>Слабые стороны</b>	<b>Угрозы</b>
1. Недостаточная популярность 2. Не достаточное разнообразие	1. Конкуренция высокая 2. Изменение предпочтений потребителей



Анализируя данные SWOT- анализа можно сделать выводы, что при высоком качестве продукции и доступной цене, можно повысить узнаваемость и тем самым расширение клиентской базы.

- Основные виды продукции и предполагаемые цены на них представлены в таблице (таблица 2).

Таблица 2 – наименование продукции

№	Наименование	Цена 1кг, руб	Содержание в 1т, кг	Итого, руб
1	Мехпримесь	5	30	150
2	Крупка	20	50	1 000
3	Кварцевый песок	20	520	104 000
4	Мука	80	340	27 200
5	Пигмент	3000	60	180 000

- Потребность в ресурсах. Для открытия предприятия нам потребуется (таблица 3) следующее:

№	Наименование	Стоимость, руб
1	Аренда помещения (1год)	1 848 000
2	Заработная плата ( 1 год)	3 066 000
3	Расходы на подготовительные мероприятия:	
3.1	Закупка оборудования	700 000
3.2	Реклама	60 000
3.3	Участие в выставках	100 000
3.4	Обучение персонала	100 000
	Итого:	5 874 000

- Источники покрытия расходов (таблица 4)

Таблица 4 – источники покрытия расходов

№	Наименование	Сумма, руб
1	Средства потенциальных инвесторов	4 500 000
2	Кредит в банке	1 000 000
3	Собственные средства	374 000

Теперь нам необходимо рассчитать срок окупаемости:

$T = \frac{V_{\text{зат}}}{D}$ , где  $V_{\text{зат}}$  – объем вложенного капитала,  $D$  – средняя сумма прироста дохода за период времени.

Рассчитаем необходимые показатели:

$V_{\text{зат}}=5\ 874\ 000$  руб.

$D= [300(\text{ср. заказ в месяц}) * 2\ 000(\text{ср. величина чека в месяц})] * 12 = 7\ 200\ 000$  руб.

Из данных расчётов следует, что  $T=5\ 874\ 000 / 7\ 200\ 000 = 0,8$  – срок окупаемости.

Теперь нам необходимо рассчитать прибыль:

$C$  (полная себестоимость) = Энергия + Амортизация + Зар.плата = 83 000 (энергия) + 3 066 000 (зар.плата) + 81 000 (амортизация) = 3 230 000 руб

$ВП(\text{выручка от продаж}) = v(\text{выручка}) - c = 7\ 200\ 000 - 3\ 230\ 000 = 3\ 970\ 000$  руб.

Сумма налогов (СН) = 3 230 000 \* 13% = 3 649 900 рублей.

Чистая прибыль (ЧП) = 3 970 000 - 3 649 900 = 321 000 рублей.

Проанализировав расчёты, можно сделать вывод, что данный проект является рентабельным, так как через 8 месяцев компания выходит на срок окупаемости, чистая прибыль составит 321 000 рублей.

Направление ухода за кожей остается самым крупным сегментом и к 2019 году на него придется ровно треть всего объема реализации в этом направлении.

На этой волне "узеленения" мировой рынок "органической косметики" должен достичь €10,1 млрд к 2018 году.

Пока же сегмент косметических ингредиентов продолжает опираться на "химию" и продукты анти-возрастной космецевтики.

На фоне традиционно пользующихся спросом ингредиентов для создания средств защиты от солнца, отбеливания кожи, ухода за лицом и средств для мужского бритья, особенно хорошую динамику показывают средства анти-возрастного сегмента. Именно на направления защиты от солнечного излучения, ухода за волосами и анти-возрастного ухода и будет делаться ставка в развитии всего направления косметических химикатов.

Аналитическая компания Global Industry Analysts (GIA), опубликовала отчет о химических косметических ингредиентах, рынок которых к 2020 году достигнет объема в \$30 млрд за счет роста спроса на анти-возрастные решения и космецевтические решения для кожи.

Спрос на составляющие для производства конечных продуктов этого профиля поддерживается постоянно растущими тратами потребителей на эту часть своей "корзины", что обуславливается как социокультурными, так и демографическими и экономическими факторами (рост свободного располагаемого дохода, старение и стремительный рост населения).

Тренд на "натурализацию" рынка оказывает существенное влияние – аминокислоты, экстракты из растений и ферменты все чаще применяются в составе различных формул и являются мощным маркетинговым инструментом, а развитие нанотехнологий подстегивает введение в оборот ингредиентов различных минералов.