



ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Рынок косметики России

Продукт. Потребитель. Каналы продаж.



ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ПРИМЕР

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ПРИМЕР

2026 / Оформление v2 / Аналитическая часть v1

МИ / 03

Рынок косметики в России

Демонстрационное исследование · аналитическая часть v1 · оформление v2.

Назначение. Документ демонстрирует полный цикл исследования: от определения товарного контура и проверки источников до оценки потребления, конкурентной структуры, цен, торговых потоков и коммерческой стратегии. Модельные ряды охватывают 2021-2025 годы, финансовые и демографические профили - 2020-2024 годы, сценарии - 2026-2035 годы.

Статус данных. Все числовые таблицы с отметкой «демонстрационная модель» содержат специально созданные условные значения. Они не являются оценкой фактического российского рынка, не восстановлены из скрытых данных чужого отчёта и не описывают реальные компании. Проверенные публичные сведения вынесены в отдельные блоки и снабжены ссылками [И1]-[И12].

Исследовательская логика и тематический охват соответствуют согласованному образцу. Содержание, расчётные связи, комментарии и визуал разработаны для «Егоров и Ко Консалтинг». Первичные интервью, закупка таможенных баз и собственная потребительская панель в рамках этого примера не проводились. Слово «собственные» относится к формулам и аналитической работе, а не к несуществующему сбору данных.

Навигация по исследованию

1. Ключевые параметры рынка
2. Структура потребления
3. Население и адресуемый спрос
4. Производство косметики
5. Производители и финансовые профили
6. Отгрузки и складские запасы
7. Цены производителей
8. Импорт косметики
9. Экспорт косметики
10. Государственные закупки
11. Прогноз и стратегия развития

Приложения: программа проверки гипотез; формулы и контроль качества; реестр источников; перечни таблиц и рисунков. PDF содержит закладки по основным разделам.

Аннотация для руководителя

Главный предмет анализа - не единая абстрактная «косметика», а сочетание категории, покупательского назначения, ценового уровня и канала. Рост продаж ухода за лицом, расширение ассортимента шампуней и поставки гостиничных наборов требуют разных конкурентных и финансовых моделей. Поэтому общий баланс дополняется отдельными разрезами, которые не суммируются между собой повторно.

Демонстрационный сценарий показывает расширение локального предложения при сохранении зависимости отдельных категорий от внешних поставок. Это не фактический вывод о рынке РФ: направление заложено в исходных предпосылках. Практическая задача исследователя - установить, какие товарные позиции создают устойчивую маржу после продвижения, возвратов, логистики и финансирования запасов.

Предлагаемая последовательность решений: определить нишу, проверить спрос и конкурентные предложения, рассчитать полную экономику канала, провести пилот, затем масштабировать подтверждённые позиции. Объём рынка служит рамкой для выбора направления; инвестиционное решение требует отдельной финансовой модели предприятия.

Методология: границы продукта и единицы

Таблица 1. Периметр исследуемого ассортимента

Включено	Выделено отдельно	Не включено
Уход за кожей и волосами	Солнцезащитные средства	Лекарственные средства
Декоративная косметика	Профессиональные форматы	Медицинские изделия
Средства личной гигиены	Гигиена полости рта	Услуги салонов и клиник
Туалетное мыло и средства для ванн	Детские категории	Средства для стирки и уборки
Дезодоранты и средства для бритья	Разные типы упаковки	Ароматизаторы помещений и благовония

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

В исходной рыночной тематике могут встречаться смежные позиции бытовой химии. В данном примере они исключены из единого числового итога. Парфюмерия также не входит в модель; любые публичные данные более широкой категории «Красота и уход» используются только как контекст. Профессиональная косметика остаётся товаром, а стоимость процедуры с её применением не добавляется к стоимости продукции.

Натуральная единица - условная потребительская упаковка. Она позволяет показать арифметику баланса, но не означает физической эквивалентности крема, шампуня и зубной пасты. Фактическое исследование должно одновременно хранить упаковки, массу или объём и стандартизированную цену на 100 мл / 100 г. Межкатегорийные сравнения средней цены в этом примере ограничены заданным составом корзины.

Таблица 2. Уровни доказательности

Уровень	Пример	Правило применения
Публичный факт	Сведения РОМИР или официальный регламент	Ссылка, период, граница выборки
Модельное допущение	Объём производства, цена, курс	Явная отметка об условности
Собственный расчёт	Баланс, темп роста, маржинальный доход	Воспроизводимая формула
Гипотеза	Причина переключения между брендами	Проверка исследованием
Рекомендация	Пилотный запуск или ограничение ассортимента	Условие принятия решения

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

Начальные допущения и оценка стоимости

Таблица 3. Исходный баланс модели

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Производство, млн уп.	1 850,00	1 930,00	2 100,00	2 290,00	2 460,00
Импорт, млн уп.	480,00	410,00	450,00	495,00	520,00
Экспорт, млн уп.	180,00	165,00	180,00	205,00	225,00
Прирост запасов, млн уп.	20,00	25,00	30,00	35,00	40,00
Цена производителя, руб./уп.	100,00	112,00	124,00	139,00	155,00
Цена импорта, USD/уп.	2,40	2,65	2,75	2,90	3,05
Цена экспорта, USD/уп.	1,60	1,70	1,80	1,90	2,05
Условный курс, руб./USD	74,00	68,00	85,00	93,00	100,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Видимое потребление = производство + импорт - экспорт - прирост запасов. В модели весь экспорт считается продукцией российского производства; реэкспорт отсутствует. Изменяются только запасы производителей, а запасы посредников приняты постоянными. Эти упрощения раскрыты, чтобы их можно было заменить при переходе к фактическому исследованию.

Стоимость рынка = внутренние отгрузки × цена производителя + стоимость импорта × курс. Расчёт выполняется в условных сопоставимых оптовых ценах без косвенных налогов. Импортная цена на границе условно принята сопоставимой с отпускной ценой в РФ; транспортные и посреднические наценки рассматриваются отдельно в экономике канала. Общая стоимость не является розничным оборотом.

Таблица 4. Формулы и контроль сопоставимости

Показатель	Формула или правило
Внутренние отгрузки	Производство - прирост запасов - экспорт
Средняя цена	Сумма стоимости / сумма количества
CAGR за 2021-2025	$(\text{Значение 2025} / \text{значение 2021})^{(1/4)} - 1$
Цена в USD	Цена в рублях / согласованный курс
Рост стоимости	Разделяется на объём, цену и ассортимент
Отраслевой итог	Не суммирует производство, импорт и повторные перепродажи

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

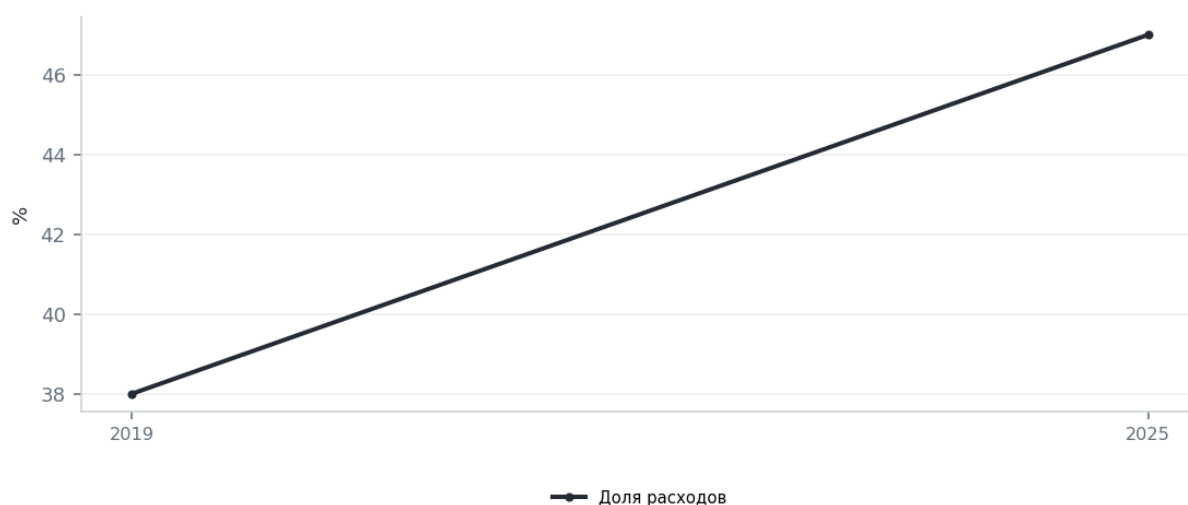
Дополнительное кабинетное исследование: что подтверждено

Покупательский контекст [И1]. В публикации РОМИР от 27.10.2025 сообщается: за предыдущий год хотя бы одну покупку в категории «Красота и уход» совершили 88% россиян, а частота покупки выросла на 10%. Материал описывает исследование первого полугодия 2025 года на панели 40 тыс. потребителей из 15 тыс. домохозяйств. Более широкая категория включает парфюмерию; эти показатели не используются как коэффициенты нашей условной ёмкости.

Структура расходов [И1]. РОМИР указывает рост доли ухода в расходах категории с 38% в 2019 году до 47% в 2025 году. Это изменение доли расходов на 9 процентных пунктов, а не темп роста натурального рынка. Собственная интерпретация: при проверке нового предложения следует отдельно оценивать регулярный уход и покупки декоративных средств.

Рисунок 1. Публичный ориентир: доля ухода в расходах категории «Красота и уход»**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ОТКРЫТЫЕ ИСТОЧНИКИ / АНАЛИТИКА



[И1] РОМИР, публикация 27.10.2025. Охват шире модельного рынка; данные не являются собственным полевым исследованием.

Факторы выбора [И2]. В другой публикации РОМИР за октябрь 2025 года для ухода за лицом выделяются состав, срок годности, репутация и рекомендации; для декоративной косметики - цена, опыт и отзывы. Это результат внешнего исследования, а не доказательство предпочтений каждого покупателя. В наших продуктовых досье он преобразован в гипотезы, подлежащие проверке в конкретной аудитории.

Нормативный контекст [И3]. На сайте ЕЭК опубликован ТР ТС 009/2011 и перечень изменений. Для маркетингового исследования важно проверять назначение продукции и допустимость обещаний на упаковке. Отчёт не определяет соответствие конкретной рецептуры: такую оценку выполняют по составу, назначению и актуальным документам.

1. Ключевые параметры рынка

1.1. Натуральная ёмкость и динамика

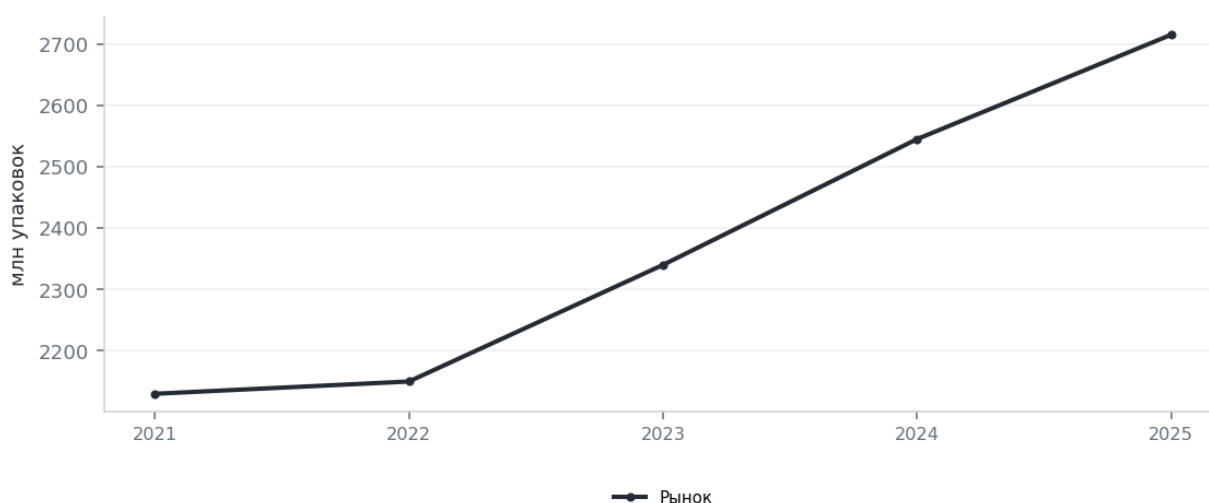
Таблица 5. Видимое потребление косметики, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Рынок	2 130,00	2 150,00	2 340,00	2 545,00	2 715,00
Изменение за год, %	-	0,94	8,84	8,76	6,68

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 2. Динамика видимого потребления**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

В условной модели потребление увеличивается с 2 130 до 2 715 млн упаковок. Совокупное изменение составляет 27,5%, среднегодовой темп - 6,3%. Динамика задана через производство, торговлю и склад, поэтому не должна интерпретироваться как обнаруженный статистический тренд.

Для фактического рынка ключевой вопрос - сопоставимость единицы. Рост количества маленьких упаковок может увеличить натуральный объём при неизменном расходе продукта. Поэтому вывод о расширении спроса проверяется по стандартизированному объёму, числу покупателей, частоте и корзине, а не только по количеству проданных флаконов.

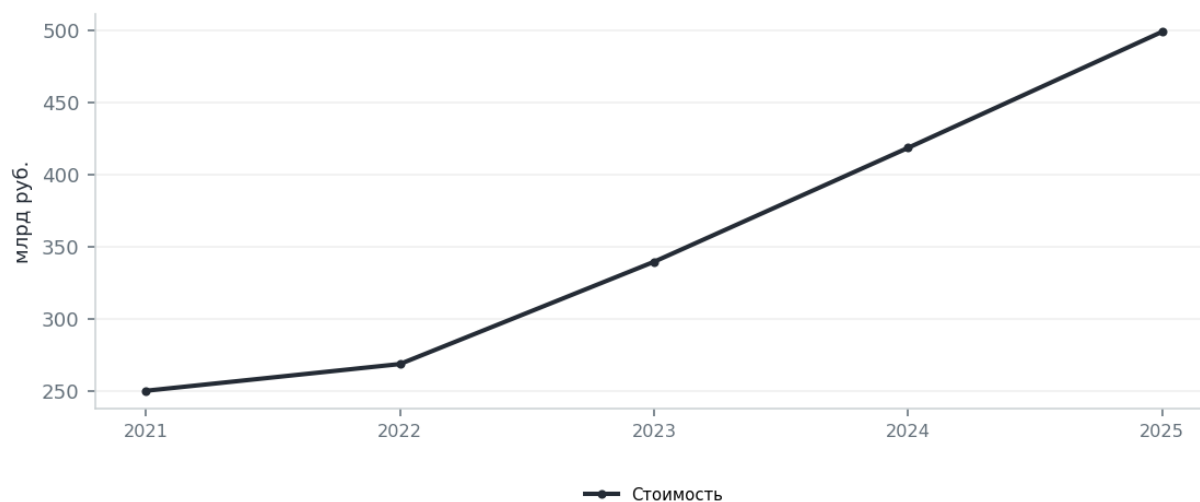
1.2. Стоимость в рублях и USD**Таблица 6. Стоимость в условных оптовых ценах, млрд руб.**

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Стоимость	250,25	268,76	339,55	418,45	498,82
Средняя цена, руб./уп.	117,49	125,01	145,11	164,42	183,73

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 3. Динамика стоимости в рублях**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

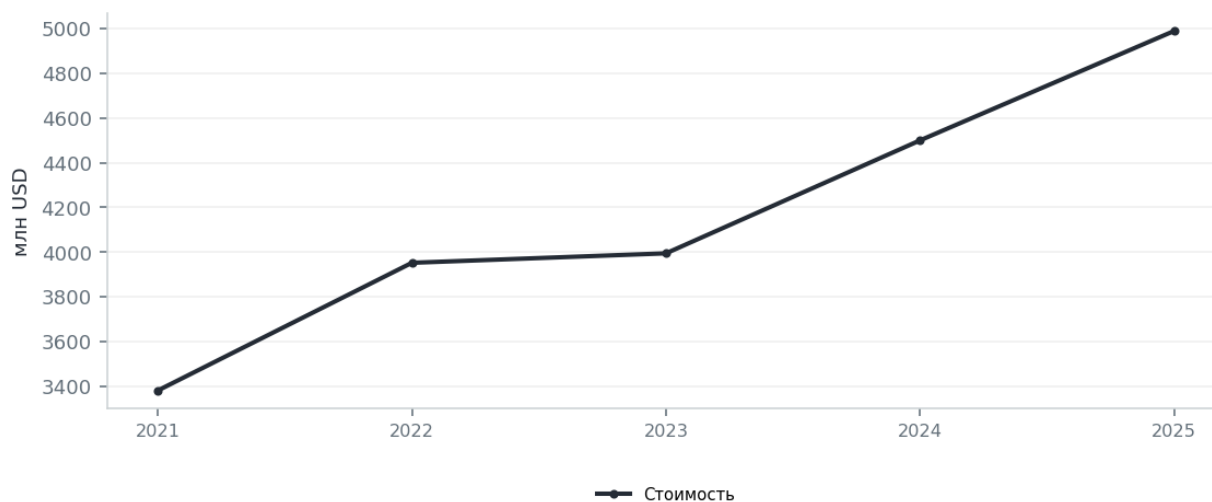
Таблица 7. Стоимость рынка, млн USD

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Стоимость в USD	3 381,73	3 952,38	3 994,68	4 499,48	4 988,25
Курс, руб./USD	74,00	68,00	85,00	93,00	100,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 4. Динамика стоимости в USD**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Пересчёт в доллары меняет видимую динамику, хотя натуральный ряд остаётся тем же. Падение долларовой оценки при росте рублевой стоимости может объясняться курсом, а не сокращением количества проданного продукта. Для планирования российской операционной деятельности основным остаётся рублёвый денежный поток; валютный ряд полезен для внешнеторговых сопоставлений.

Нельзя сравнивать оптовую стоимость нашего примера с публикацией розничного оборота без перехода между базами: налоги, наценки, возвраты и перечень категорий могут различаться. В рабочем исследовании такая сверка оформляется отдельной таблицей согласования.

1.3. Баланс ресурсов и использования

Таблица 8. Полный баланс, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Ресурсы: выпуск + импорт	2 330,00	2 340,00	2 550,00	2 785,00	2 980,00
Производство	1 850,00	1 930,00	2 100,00	2 290,00	2 460,00
Импорт	480,00	410,00	450,00	495,00	520,00
Использование	2 330,00	2 340,00	2 550,00	2 785,00	2 980,00
Внутренний рынок	2 130,00	2 150,00	2 340,00	2 545,00	2 715,00
Экспорт	180,00	165,00	180,00	205,00	225,00
Изменение запасов	20,00	25,00	30,00	35,00	40,00
Запас на начало	160,00	180,00	205,00	235,00	270,00
Запас на конец	180,00	205,00	235,00	270,00	310,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Равенство ресурсов и использования проверяется для каждого года. Отгрузки российского производителя включают внутренние и экспортные продажи, но не импорт; складской остаток относится к тому же производственному контуру. Данные дилеров не добавляются к выпуску и не должны увеличивать размер рынка повторно.

Фактическая сверка может выявить статистическое расхождение. Его нельзя механически распределять по сегментам: сначала проверяются единицы, календарные периоды, товарный охват и учёт товаров в пути. Только после этого вводится отдельная строка корректировки с объяснением.

1.4. Темпы, происхождение предложения и сальдо

Таблица 9. Годовые темпы изменения, %

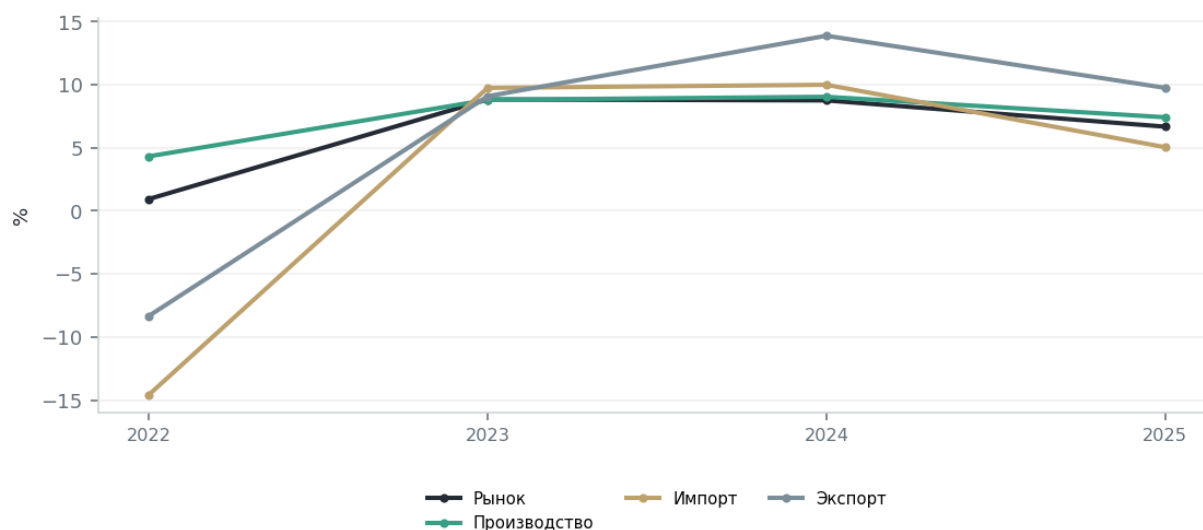
Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Рынок	-	0,94	8,84	8,76	6,68
Производство	-	4,32	8,81	9,05	7,42
Импорт	-	-14,58	9,76	10,00	5,05
Экспорт	-	-8,33	9,09	13,89	9,76

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 5. Темпы роста основных показателей

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

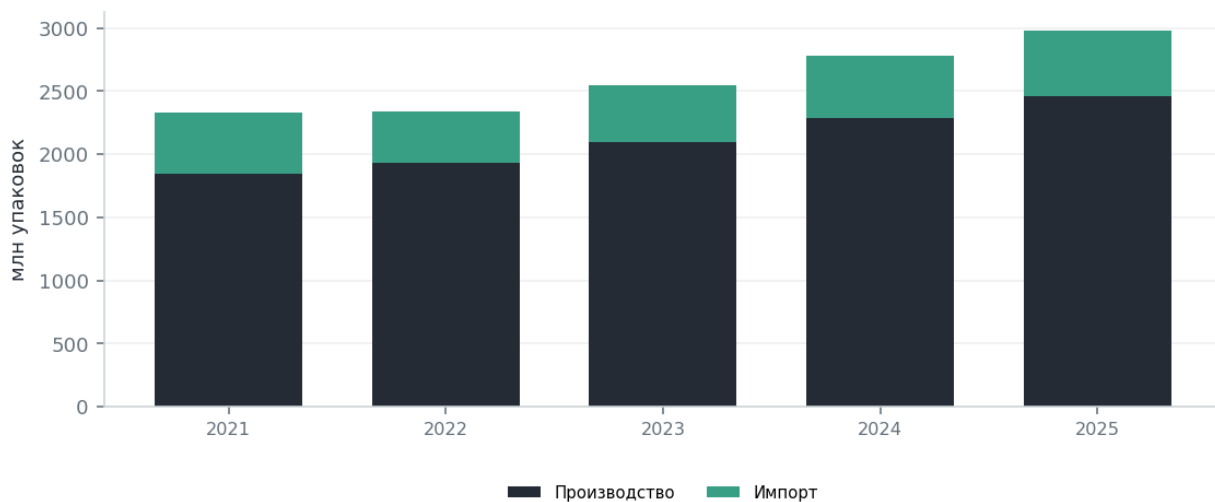
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 6. Производство и импорт: ресурсы до распределения**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

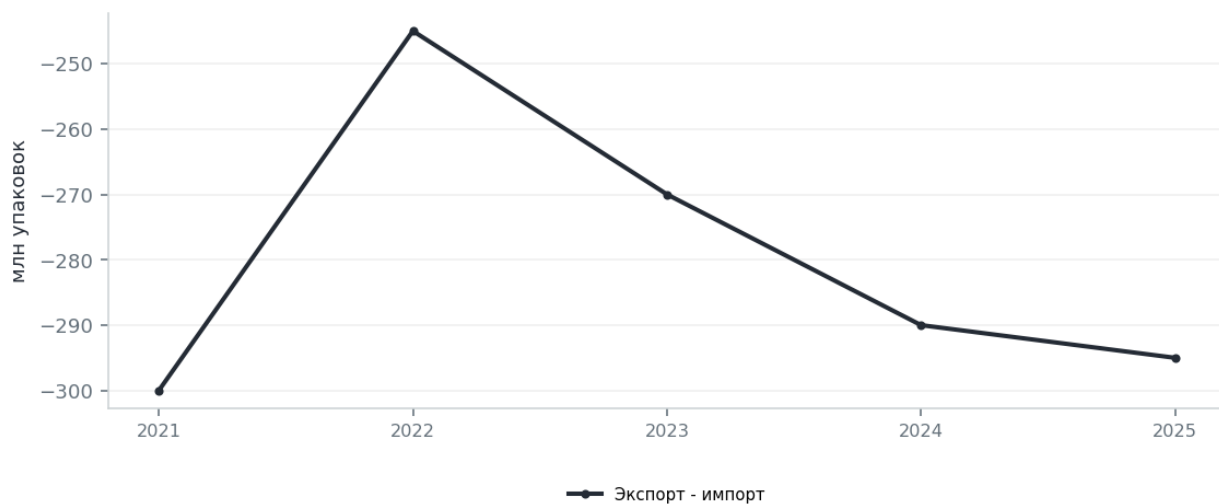
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 7. Торговое сальдо в натуральном выражении**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

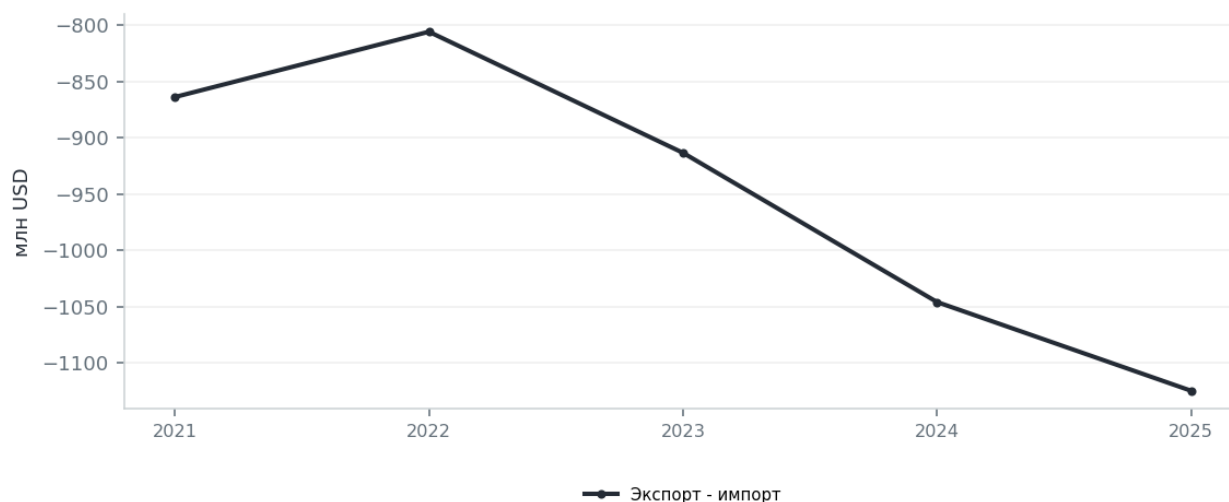
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 8. Торговое сальдо в стоимостном выражении**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Диаграмма ресурсов показывает выпуск до вычета экспорта и накопления запасов. Поэтому её итог выше внутреннего рынка. Для оценки импортной зависимости используется импорт / видимое потребление, а для загрузки производственной базы - собственный выпуск и мощность. Эти показатели имеют разные знаменатели.

В последнем модельном году доля импорта в потреблении равна 19,2%. Значение не раскрывает зависимости от импортных ингредиентов и упаковки: локальное изготовление готового средства может сохранять валютную составляющую себестоимости. Это отдельный предмет проверки поставщиков.

1.5. Федеральные округа и сегменты**Таблица 10. Потребление по федеральным округам, млн упаковок**

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	639,00	645,00	702,00	763,50	814,50
СЗФО	234,30	236,50	257,40	279,95	298,65
ЮФО	234,30	236,50	257,40	279,95	298,65
СКФО	149,10	150,50	163,80	178,15	190,05
ПФО	404,70	408,50	444,60	483,55	515,85
УФО	191,70	193,50	210,60	229,05	244,35
СФО	191,70	193,50	210,60	229,05	244,35
ДФО	85,20	86,00	93,60	101,80	108,60

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 11. Сводный срез округов в 2025 году

Округ	Объём, млн уп.	Доля, %	Стоимость, млрд руб.
ЦФО	814,50	30,00	149,65
СЗФО	298,65	11,00	54,87
ЮФО	298,65	11,00	54,87
СКФО	190,05	7,00	34,92
ПФО	515,85	19,00	94,78
УФО	244,35	9,00	44,89
СФО	244,35	9,00	44,89
ДФО	108,60	4,00	19,95

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

В этой части одна средняя цена применяется ко всем округам, поэтому доли стоимости и количества совпадают. Такой приём выбран для прозрачности первого уровня модели. Фактическая оценка должна учитывать различия ассортимента, доходов, климата, каналов и логистики. Адрес регистрации федеральной сети не считается местом конечной покупки.

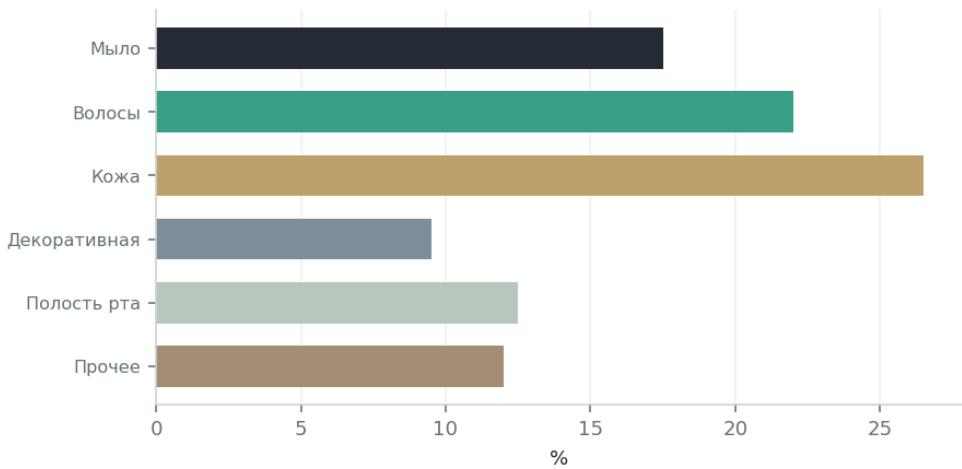
Таблица 12. Продуктовые сегменты в 2025 году

Категория	Доля, %	Объём, млн уп.	Средняя цена, руб.
Мыло твёрдое	7,50	203,62	66,29
Мыло жидкое	10,00	271,50	104,66
Шампуни	15,00	407,25	148,27
Прочие средства для волос	7,00	190,05	226,77
Уход за лицом	11,00	298,65	313,99
Уход за телом	8,00	217,20	183,16
Очищение лица	5,00	135,75	209,33
Солнцезащитные средства	2,50	67,88	331,44
Макияж губ	2,50	67,88	279,10
Макияж глаз	2,50	67,88	313,99
Макияж лица и пудры	3,00	81,45	348,88
Маникюр и педикюр	1,50	40,73	191,88
Зубные пасты	10,00	271,50	113,39
Прочая гигиена полости рта	2,50	67,88	157,00
Средства для бритья	2,50	67,88	139,55
Дезодоранты	5,00	135,75	174,44
Средства для ванн	2,50	67,88	95,94
Прочая косметика	2,00	54,30	209,33

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 9. Продуктовая структура: укрупнённые группы

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

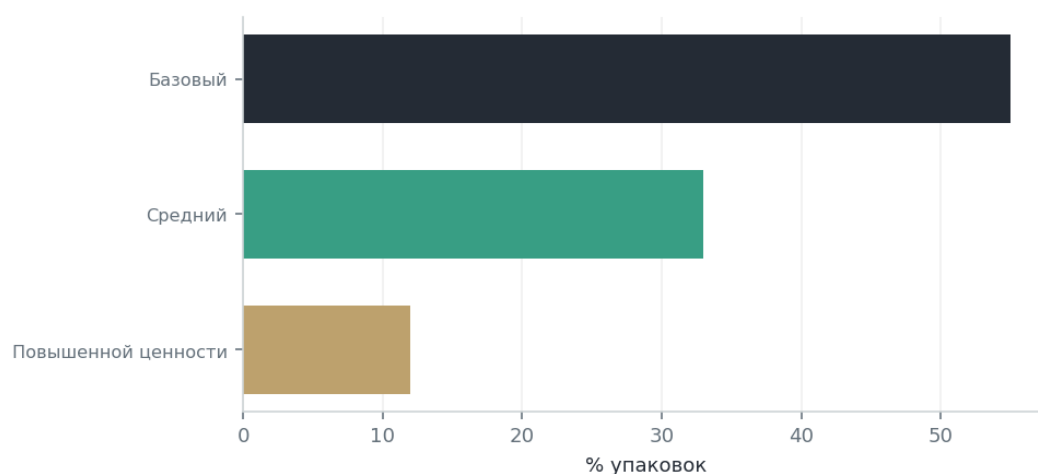
Таблица 13. Ценовые сегменты в 2025 году

Сегмент	Доля упаковок, %	Цена, руб./уп.	Стоимость, млрд руб.
Базовый	55,00	98,39	146,93
Средний	33,00	223,62	200,36
Повышенной ценности	12,00	465,14	151,54

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 10. Распределение рынка по ценовым сегментам**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Сегменты формируются внутри сопоставимой категории, а не по единому порогу для всех средств. Цена 500 рублей за небольшой крем и за большой флакон шампуня означает разное позиционирование. Демонстрационная шкала цен нормирована так, чтобы сегментная сумма совпадала с оптовой стоимостью общего рынка.

Рабочий вывод из конструкции модели: рост среднего чека необходимо объяснять изменением фасовки и состава покупок до того, как приписывать его повышению цен. Для управления ассортиментом полезны одновременно доля упаковок, доля стоимости и вклад в маржинальный доход.

2. Структура потребления

2.1. Участники рынка и роли

Таблица 14. Карта участников и их коммерческих интересов

Участник	Роль	Критерий решения
Покупатель и пользователь	Выбор, оплата и применение	Ожидаемый эффект, безопасность, удобство
Бренд-владелец	Позиционирование и ассортимент	Повторная покупка и маржинальность
Контрактный изготовитель	Рецептура, выпуск и качество	Загрузка, размер партии, стабильность заказа
Дистрибьютор	Доставка и финансирование запаса	Оборачиваемость и условия расчётов
Розничная сеть	Полка, продвижение и продажа	Доходность категории и наличие
Электронная площадка	Трафик, заказ и логистика	Продажи, качество карточки и исполнения
Профессиональный клиент	Применение в сервисе	Расход на процедуру и повторяемость

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

Покупатель, плательщик и пользователь могут быть разными лицами: подарок, семейная закупка или профессиональная процедура создают разные критерии выбора. Исследование должно сохранять эти роли отдельно. Опрос только плательщика способен упустить вопросы удобства дозатора, запаха и реакции пользователя на продукт.

Коммерческая карта начинается не с перечня логотипов, а с места участника в цепочке создания стоимости. Один производитель может одновременно владеть брендом и выпускать чужие марки. Одна сеть может продавать как закупленные товары, так и собственные марки. В расчёте рынка учитывается продукт, а не сумма оборотов всех звеньев.

2.2. Каналы дистрибуции и их экономика

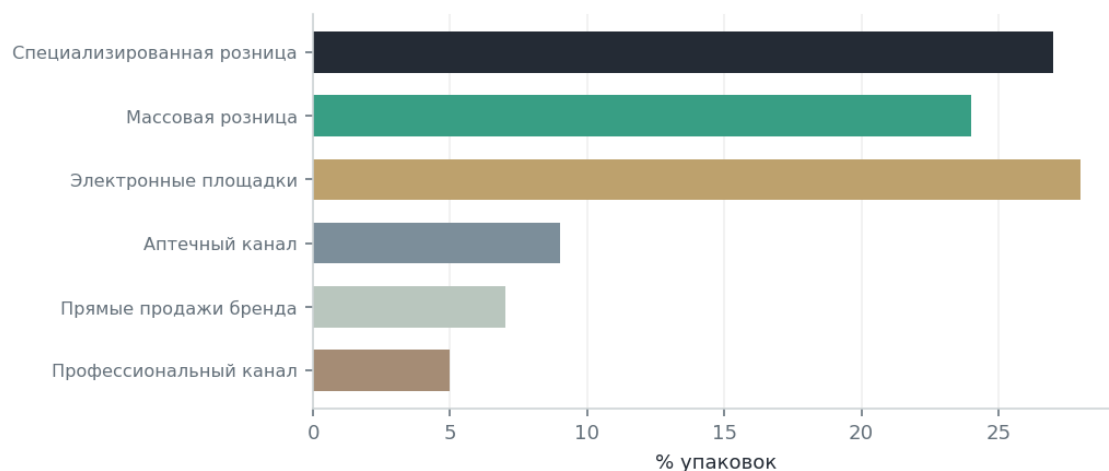
Таблица 15. Распределение конечных продаж в модели 2025 года

Канал	Доля, %	Объём, млн уп.	Приоритет проверки
Специализированная розница	27,00	733,05	Полка и промо
Массовая розница	24,00	651,60	Цена и наличие
Электронные площадки	28,00	760,20	Маржинальность после услуг
Аптечный канал	9,00	244,35	Назначение и ассортимент
Прямые продажи бренда	7,00	190,05	Стоимость привлечения
Профессиональный канал	5,00	135,75	Повторяемость применения

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 11. Структура дистрибуции**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Канал определяется по последней продаже конечному клиенту. Заказ через приложение с выдачей в магазине относится к одному заранее выбранному правилу учёта, иначе цифровые и физические продажи пересекутся. Наши доли - допущения; они не являются измерением оборота площадок или сетей.

Таблица 16. Условная экономика одной проданной упаковки, руб.

Статья	Розничная сеть	Электронная площадка	Прямой канал
Выручка бренда после скидки	240,00	300,00	320,00
Себестоимость	110,00	110,00	110,00
Логистика и обработка	15,00	40,00	55,00
Вознаграждение посредника	0,00	60,00	10,00
Продвижение	25,00	35,00	65,00
Возвраты и списания	10,00	12,00	8,00
Маржинальный доход	80,00	43,00	72,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

В этой иллюстрации цена, которую получает бренд от сети, уже является отпускной, поэтому розничная наценка сети не вычитается повторно. Для площадки показана выручка продавца до комиссии. Разные базы раскрыты специально: сравнение только видимой цены на полке привело бы к неверному выводу о доходности.

Следующее управленческое действие - получить фактический отчёт о продажах и удержаниях, согласовать базу налогов и разнести расходы по заказам. Маржинальный

доход в таблице не является чистой прибылью: из него ещё покрываются постоянные расходы, финансирование и налоги.

2.3. Потребление по сферам применения

Таблица 17. Распределение по сферам применения

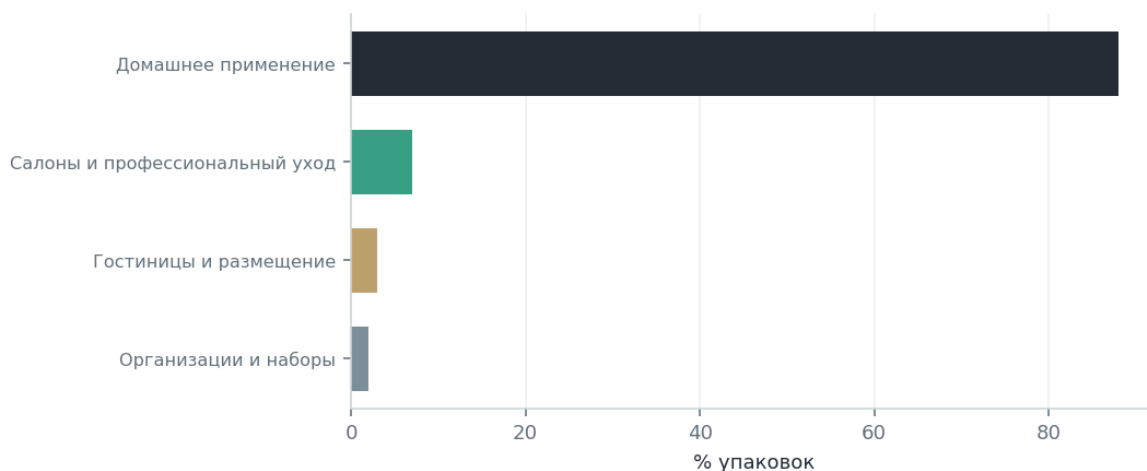
Сфера	Доля, %	Объём, млн уп.	Особенность
Домашнее применение	88,00	2 389,20	Индивидуальная и семейная корзина
Салоны и профессиональный уход	7,00	190,05	Расход на услугу
Гостиницы и размещение	3,00	81,45	Малая фасовка и комплектация
Организации и наборы	2,00	54,30	Техническое задание и поставка

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 12. Потребление по сферам применения

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 18. Профили основных потребителей

Профиль	Задача	Критерий предложения	Данные для проверки
Семейный покупатель	Регулярное пополнение	Цена стандартного объёма	Чеки и повторные покупки
Покупатель целевого ухода	Решение конкретной задачи	Свойства и опыт применения	Интервью и тест концепции
Салон	Стабильный результат процедуры	Расход и обучение	Заказы и расходные карты
Гостиница	Комплектование номера	Фасовка и срок поставки	Загрузка и перечень номеров
Организация	Закупка по спецификации	Соответствие и документы	Контракты и акты

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

Профессиональное потребление лучше считать через число процедур и расход средства, гостиничное - через загрузку, комплектность и частоту пополнения. Механическое умножение населения на среднюю покупку не охватывает эти контуры. В примере сферы использования распределяют тот же рынок, а не добавляются к нему.

Для гостиничного клиента, например, 100 номеров при условной загрузке 70% и выдаче двух упаковок в сутки создают расчётную потребность 51 100 упаковок в год. Это демонстрация формулы $100 \times 365 \times 0,70 \times 2$; фактический заказ дополнительно зависит от повторного использования, комплектации и складских остатков.

2.4. Покупательские гипотезы и программа проверки

Таблица 19. Гипотезы для маркетингового исследования

Гипотеза	Метод проверки	Решение
Наличие важнее ширины линейки	Сопоставить отказы и замены при отсутствии товара	Планировать ядро ассортимента
Скидка привлекает нерегулярных покупателей	Сравнить повторные покупки промо- и обычных групп	Оценить устойчивую цену
Описание состава снижает сомнения	Тест двух вариантов карточки	Уточнить информацию о продукте
Удобная упаковка поддерживает повторную покупку	Домашнее тестирование и интервью	Приоритизировать изменение тары

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

Методы выбираются после проверки доступности респондентов и данных. Полевой этап предполагает отдельную программу, квоты, согласованный бюджет и контроль качества; в этом примере он не выполнен. При необходимости к сбору данных привлекаются контрагенты, а методика и приёмка результата остаются предметом согласования.

3. Население и адресуемый спрос

3.1. Демографическая база и ограничения

В этом разделе используется условная демографическая база для демонстрации перехода от населения к адресуемому спросу. Значения не являются данными Росстата. Официальный раздел демографии [И8] выявлен как канал получения фактических рядов; прямое получение актуальной таблицы в рамках подготовки примера было недоступно. В рабочем проекте обязательно фиксируются дата оценки и территориальный охват.

Таблица 20. Условная численность населения и структура по полу

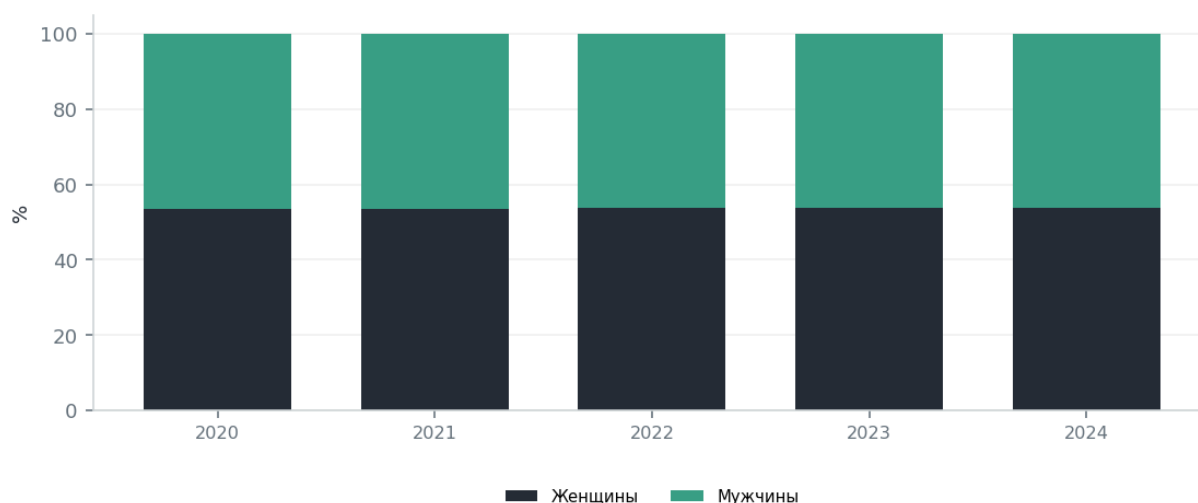
Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Всего, млн человек	146,50	146,20	145,90	145,60	145,30
Женщины, млн человек	78,52	78,36	78,35	78,19	78,17
Мужчины, млн человек	67,98	67,84	67,55	67,41	67,13
Доля женщин, %	53,60	53,60	53,70	53,70	53,80

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 13. Условная структура населения по полу

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Пол не является достаточным признаком для прогноза потребления. Покупки для семьи, подарки и категории общего использования создают пересечение аудиторий. Для сегментного расчёта нужно дополнить демографию задачами ухода, частотой использования, ценовой чувствительностью и каналами.

Небольшое снижение условной численности не означает неизбежное сокращение денежного рынка. Частота покупки, количество категорий в корзине и цена могут

изменяться независимо. Декомпозиция позволяет понять, какой фактор действительно поддерживает сценарий роста.

3.2. Возрастные группы

Таблица 21. Условная возрастная структура, млн человек

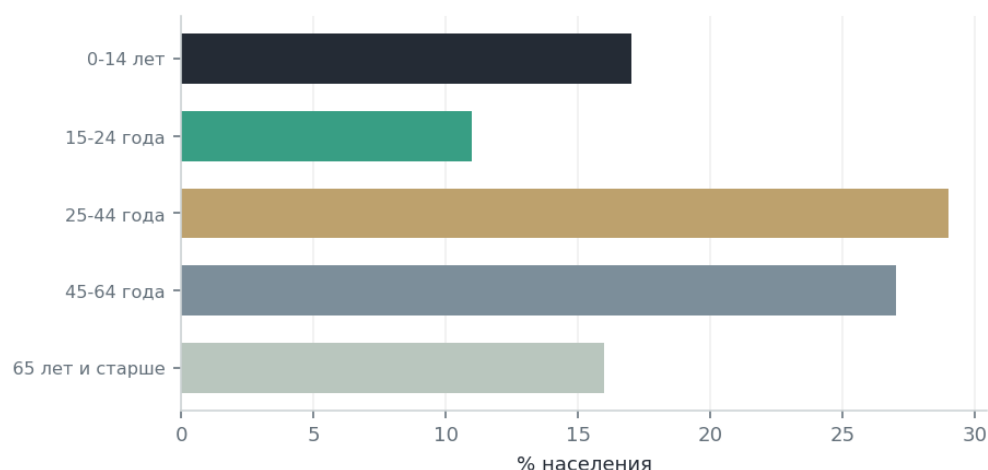
Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
0-14 лет	24,91	24,85	24,80	24,75	24,70
15-24 года	16,11	16,08	16,05	16,02	15,98
25-44 года	42,48	42,40	42,31	42,22	42,14
45-64 года	39,55	39,47	39,39	39,31	39,23
65 лет и старше	23,44	23,39	23,34	23,30	23,25

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 14. Возрастная структура модельной аудитории

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Возрастная группа описывает контекст потребностей, но не назначает продукт автоматически. Для детского ассортимента покупатель чаще является взрослым, а решение включает отдельные требования к назначению и документам. Аналитика должна изучать потребности и безопасность, а не сводить позиционирование к стереотипам о возрасте.

Таблица 22. Переход от населения к адресуемому спросу

Параметр	Условие	Расчёт
База потребителей	20 млн взрослых	20,0 млн человек
Проникновение категории	60%	12,0 млн покупателей
Частота покупки	4 раза в год	48,0 млн покупок
Размер покупки	1,2 упаковки	57,6 млн упаковок
Доступность через выбранные каналы	40%	23,04 млн упаковок адресуемого спроса

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Адресуемый спрос не равен плану продаж нового бренда. После ограничения по каналам требуется отдельная предпосылка о достижимой доле и скорости выхода на неё. Величина 23,04 млн упаковок демонстрирует метод и не описывает конкретную категорию в России.

3.3. Федеральные округа и регионы

Таблица 23. Условная демографическая структура по округам, млн человек

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
ЦФО	40,29	40,20	40,12	40,04	39,96
СЗФО	14,21	14,18	14,15	14,12	14,09
ЮФО	16,55	16,52	16,49	16,45	16,42
СКФО	10,26	10,23	10,21	10,19	10,17
ПФО	28,57	28,51	28,45	28,39	28,33
УФО	12,45	12,43	12,40	12,38	12,35
СФО	16,11	16,08	16,05	16,02	15,98
ДФО	8,06	8,04	8,02	8,01	7,99

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 24. Условная структура по регионам, млн человек

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Москва	13,18	13,16	13,13	13,10	13,08
Московская область	8,06	8,04	8,02	8,01	7,99
Санкт-Петербург	5,86	5,85	5,84	5,82	5,81
Краснодарский край	5,86	5,85	5,84	5,82	5,81
Татарстан	4,10	4,09	4,09	4,08	4,07
Свердловская область	4,39	4,39	4,38	4,37	4,36
Новосибирская область	2,93	2,92	2,92	2,91	2,91
Приморский край	1,76	1,75	1,75	1,75	1,74
Прочие регионы	100,35	100,15	99,94	99,74	99,53

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

В модельных рядах территориальные доли постоянны, чтобы отделить эффект численности от изменения географии. Фактическое исследование должно учитывать миграцию, туристические потоки и покупки вне места жительства. Регион регистрации интернет-заказа, адрес доставки и постоянное население могут описывать разные географии.

Сопоставление доли потребления и доли населения даёт индекс интенсивности. Он полезен для первичной гипотезы, но не доказывает более высокий расход продукта: различия могут быть вызваны ценой, ассортиментом, обслуживанием соседних территорий или спецификой регистрации продаж.

Таблица 25. Индекс модельной интенсивности потребления 2025/2024

Округ	Доля потребления, %	Доля населения, %	Отношение долей
ЦФО	30,00	27,50	1,09
СЗФО	11,00	9,70	1,13
ЮФО	11,00	11,30	0,97
СКФО	7,00	7,00	1,00
ПФО	19,00	19,50	0,97
УФО	9,00	8,50	1,06
СФО	9,00	11,00	0,82
ДФО	4,00	5,50	0,73

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Здесь сравниваются модельные доли потребления 2025 года и демографическая база 2024 года. Для фактического вывода периоды должны быть согласованы. Индекс выше

единицы служит основанием проверить структуру корзины и торговые потоки, а не автоматически увеличить план продаж.

4. Производство косметики

4.1. Выпуск по категориям

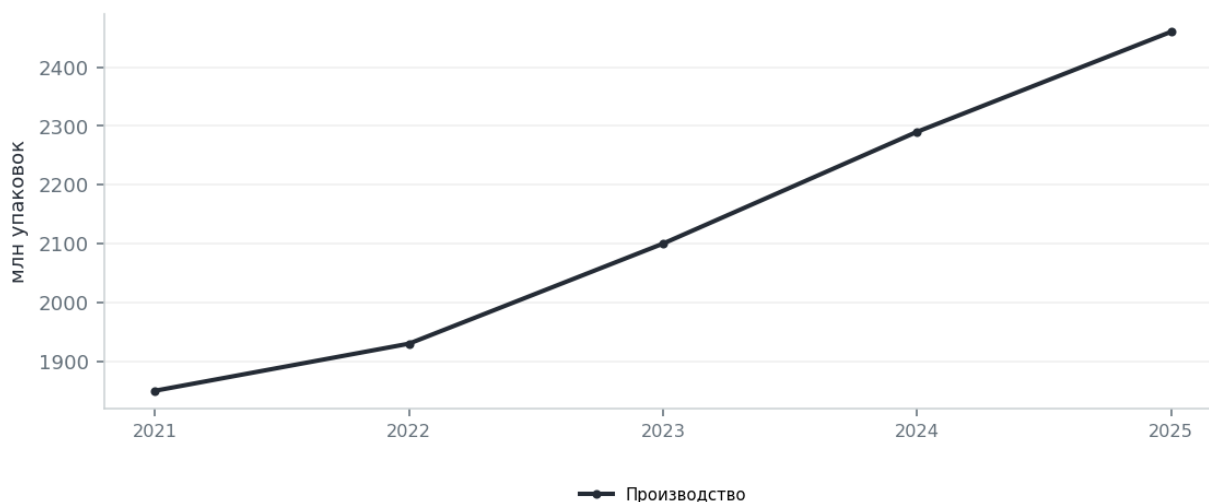
Таблица 26. Производство по видам, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Мыло твёрдое	138,75	144,75	157,50	171,75	184,50
Мыло жидкое	185,00	193,00	210,00	229,00	246,00
Шампуни	277,50	289,50	315,00	343,50	369,00
Прочие средства для волос	129,50	135,10	147,00	160,30	172,20
Уход за лицом	203,50	212,30	231,00	251,90	270,60
Уход за телом	148,00	154,40	168,00	183,20	196,80
Очищение лица	92,50	96,50	105,00	114,50	123,00
Солнцезащитные средства	46,25	48,25	52,50	57,25	61,50
Макияж губ	46,25	48,25	52,50	57,25	61,50
Макияж глаз	46,25	48,25	52,50	57,25	61,50
Макияж лица и пудры	55,50	57,90	63,00	68,70	73,80
Маникюр и педикюр	27,75	28,95	31,50	34,35	36,90
Зубные пасты	185,00	193,00	210,00	229,00	246,00
Прочая гигиена полости рта	46,25	48,25	52,50	57,25	61,50
Средства для бритья	46,25	48,25	52,50	57,25	61,50
Дезодоранты	92,50	96,50	105,00	114,50	123,00
Средства для ванн	46,25	48,25	52,50	57,25	61,50
Прочая косметика	37,00	38,60	42,00	45,80	49,20

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 15. Динамика выпуска косметики**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Категории сформированы без пересечения: уход за лицом отделён от очищения и солнцезащиты; декоративные средства разделены по назначению; средства для волос не дублируют шампуни. В первичном справочнике требуется правило для многофункциональных продуктов, иначе сумма категорий превысит выпуск.

В этой модели ассортиментные доли постоянны, поэтому рост каждой категории совпадает с общим выпуском. Это осознанное упрощение, а не гипотеза о реальном поведении всех сегментов. Переход к фактической оценке начинается с проверки массы, объёма и потребительской упаковки в статистических единицах.

Таблица 27. Темпы выпуска по товарным группам

Группа	Рост 2025/2024, %	Рост 2025/2021, %	CAGR, %
Мыло твёрдое	7,42	32,97	7,38
Мыло жидкое	7,42	32,97	7,38
Шампуни	7,42	32,97	7,38
Прочие средства для волос	7,42	32,97	7,38
Уход за лицом	7,42	32,97	7,38
Уход за телом	7,42	32,97	7,38
Очищение лица	7,42	32,97	7,38
Солнцезащитные средства	7,42	32,97	7,38
Макияж губ	7,42	32,97	7,38
Макияж глаз	7,42	32,97	7,38
Макияж лица и пудры	7,42	32,97	7,38
Маникюр и педикюр	7,42	32,97	7,38
Зубные пасты	7,42	32,97	7,38
Прочая гигиена полости рта	7,42	32,97	7,38
Средства для бритья	7,42	32,97	7,38
Дезодоранты	7,42	32,97	7,38
Средства для ванн	7,42	32,97	7,38
Прочая косметика	7,42	32,97	7,38

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

4.2. География производства

Таблица 28. Выпуск по округам, млн упаковок

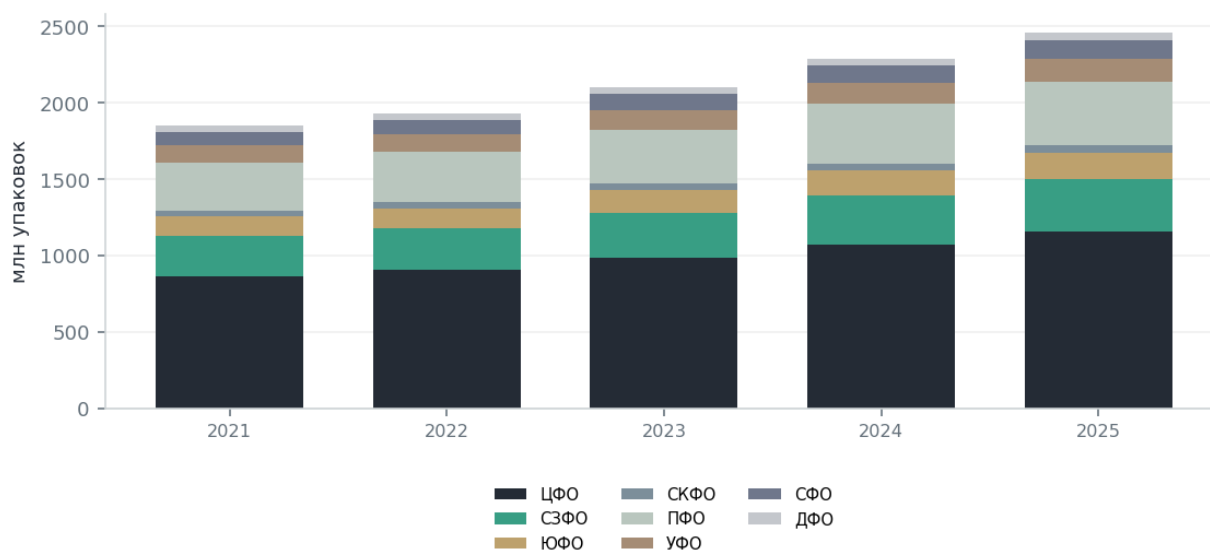
Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	869,50	907,10	987,00	1 076,30	1 156,20
СЗФО	259,00	270,20	294,00	320,60	344,40
ЮФО	129,50	135,10	147,00	160,30	172,20
СКФО	37,00	38,60	42,00	45,80	49,20
ПФО	314,50	328,10	357,00	389,30	418,20
УФО	111,00	115,80	126,00	137,40	147,60
СФО	92,50	96,50	105,00	114,50	123,00
ДФО	37,00	38,60	42,00	45,80	49,20

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 16. Динамика выпуска по федеральным округам

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 29. Доли округов в производстве, %

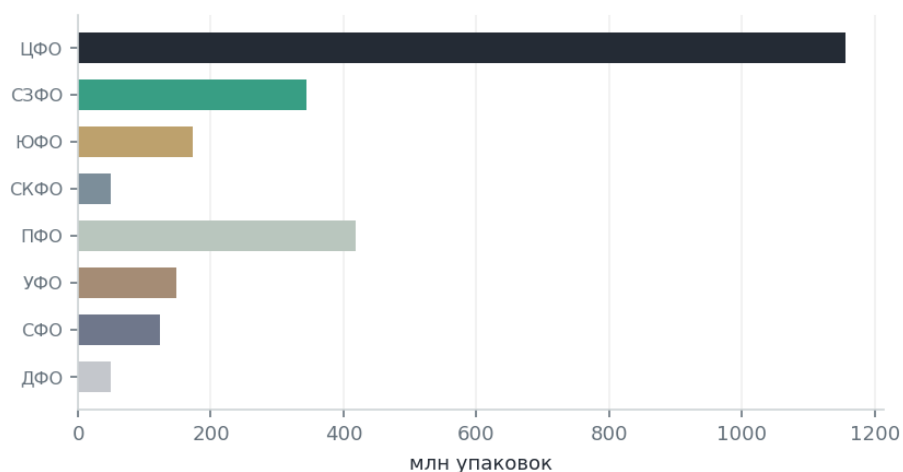
Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	47,00	47,00	47,00	47,00	47,00
СЗФО	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
ЮФО	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00
СКФО	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
ПФО	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00
УФО	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
СФО	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
ДФО	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 17. Распределение выпуска 2025 года по округам

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 30. Темпы регионального производственного контура

Округ	За последний год, %	За весь период, %	CAGR, %
ЦФО	7,42	32,97	7,38
СЗФО	7,42	32,97	7,38
ЮФО	7,42	32,97	7,38
СКФО	7,42	32,97	7,38
ПФО	7,42	32,97	7,38
УФО	7,42	32,97	7,38
СФО	7,42	32,97	7,38
ДФО	7,42	32,97	7,38

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 31. Дополнительная региональная детализация выпуска, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Москва	185,00	193,00	210,00	229,00	246,00
Московская область	573,50	598,30	651,00	709,90	762,60
Санкт-Петербург	185,00	193,00	210,00	229,00	246,00
Краснодарский край	74,00	77,20	84,00	91,60	98,40
Татарстан	111,00	115,80	126,00	137,40	147,60
Свердловская область	74,00	77,20	84,00	91,60	98,40
Новосибирская область	64,75	67,55	73,50	80,15	86,10
Приморский край	27,75	28,95	31,50	34,35	36,90
Прочие регионы	555,00	579,00	630,00	687,00	738,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Укрупнённая региональная детализация является отдельным аналитическим разрезом, согласованным по общему итогу. Строка «Прочие регионы» закрывает всю оставшуюся территорию. В рабочем наборе данных каждой площадке назначается субъект и округ, чтобы автоматически исключить несовпадение сумм между уровнями.

4.3. Производственные форматы и узкие места

Таблица 32. Типы производственной специализации

Формат	Потенциальное преимущество	Что проверяется
Собственная рецептура и бренд	Управление продуктом и коммуникацией	Стоимость разработки и повторный спрос
Контрактный выпуск	Загрузка для нескольких заказчиков	Минимальная партия и права на рецептуру
Фасовка и упаковка	Гибкость размера и внешнего вида	Потери и точность дозирования
Аэрозольный формат	Специализированная технология	Совместимость компонентов и безопасность
Малые серии	Скорость проверки концепции	Себестоимость и воспроизводимость

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

Производственная конкурентоспособность определяется не только рецептурой, но и воспроизводимостью партии, доступностью упаковки и соблюдением графика. Изменение дозатора, вязкости или объёма может потребовать дополнительной проверки линии. Поэтому срок запуска нового товара должен включать испытания и согласование упаковки, а не только время смешивания и фасовки.

Гипотеза для контрактного проекта: перенос части ассортимента на готовые технологические платформы может снизить инвестиционный порог. Её проверяют по минимальной партии, затратам на переналадку, сроку закупки ингредиентов и условиям владения документацией. Универсальное обещание «быстрого запуска» без этих условий не включается в план.

Таблица 33. Проверка мощности и выхода годной продукции

Показатель	Условное значение	Значение для решения
Номинальный выпуск линии	10 млн уп./год	Технический ориентир
Доступное время	85%	8,5 млн уп. до потерь скорости
Производительность	90%	7,65 млн уп. до брака
Выход годной продукции	97%	7,4205 млн уп.
План продаж	6 млн уп.	Резерв около 1,42 млн уп.

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Этот расчёт иллюстрирует производство доступности, скорости и качества. Он не подтверждает мощности российского предприятия. Реальная проверка включает сезонность, разные фасовки, санитарные остановки и выпуск тестовых партий; средний годовой резерв может не покрыть пик перед рекламной кампанией.

5. Производители и финансовые профили

5.1. Публичные ориентиры и условная финансовая выборка

Открытое сведение [И4]. «Невская Косметика» на собственном сайте указывает площадки в Санкт-Петербурге и Ангарске и представляет ассортимент ухода, мыла и гигиены полости рта. Это пример многокатегорийного предложения. Данные не используются для присвоения компании условной выручки или места в нашем рейтинге.

Открытое сведение [И5]. На сайте «Арнест» представлены косметические продукты и бытовая химия, включая собственные бренды. Собственная аналитическая интерпретация: при финансовом сравнении таких групп необходимо выделять товарный периметр; консолидированная выручка не равна выручке узкого рынка косметики.

Финансовые таблицы ниже относятся к восьми полностью вымышленным предприятиям «Производитель 01-08». Они образуют учебную выборку и не исчерпывают отраслевой итог. Все суммы даны в млн рублей; балансовые и кадровые показатели связаны с этой же выборкой. Фактическая отчётность конкретных организаций из ГИР БО не извлекалась.

5.2. Выручка

Таблица 34. Выручка условных предприятий, млн руб.

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Производитель 01	27 900,00	31 500,00	35 550,00	40 500,00	45 000,00
Производитель 02	19 840,00	22 400,00	25 280,00	28 800,00	32 000,00
Производитель 03	15 500,00	17 500,00	19 750,00	22 500,00	25 000,00
Производитель 04	11 160,00	12 600,00	14 220,00	16 200,00	18 000,00
Производитель 05	8 680,00	9 800,00	11 060,00	12 600,00	14 000,00
Производитель 06	6 200,00	7 000,00	7 900,00	9 000,00	10 000,00
Производитель 07	4 340,00	4 900,00	5 530,00	6 300,00	7 000,00
Производитель 08	3 100,00	3 500,00	3 950,00	4 500,00	5 000,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Выручка растёт по заданному индексу. В реальном сравнении необходимо исключить внутригрупповые продажи и отличить собственное производство от дистрибуции. Увеличение выручки при неизменной натуральной реализации может отражать цену, а не расширение клиентской базы.

Управленческое применение: показатель служит основанием для уточняющего вопроса к контрагенту, а не автоматического решения о надёжности. До заключения договора сопоставляются денежный цикл, размер предстоящей партии, зависимость от ключевого клиента и доступность производственного резерва.

5.3. Чистая прибыль

Таблица 35. Чистая прибыль условных предприятий, млн руб.

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Производитель 01	1 785,60	2 268,00	2 701,80	3 304,80	3 600,00
Производитель 02	952,32	1 209,60	1 440,96	1 762,56	1 920,00
Производитель 03	1 240,00	1 575,00	1 876,25	2 295,00	2 500,00
Производитель 04	401,76	510,30	607,90	743,58	810,00
Производитель 05	486,08	617,40	735,49	899,64	980,00
Производитель 06	173,60	220,50	262,68	321,30	350,00
Производитель 07	312,48	396,90	472,81	578,34	630,00
Производитель 08	62,00	78,75	93,81	114,75	125,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

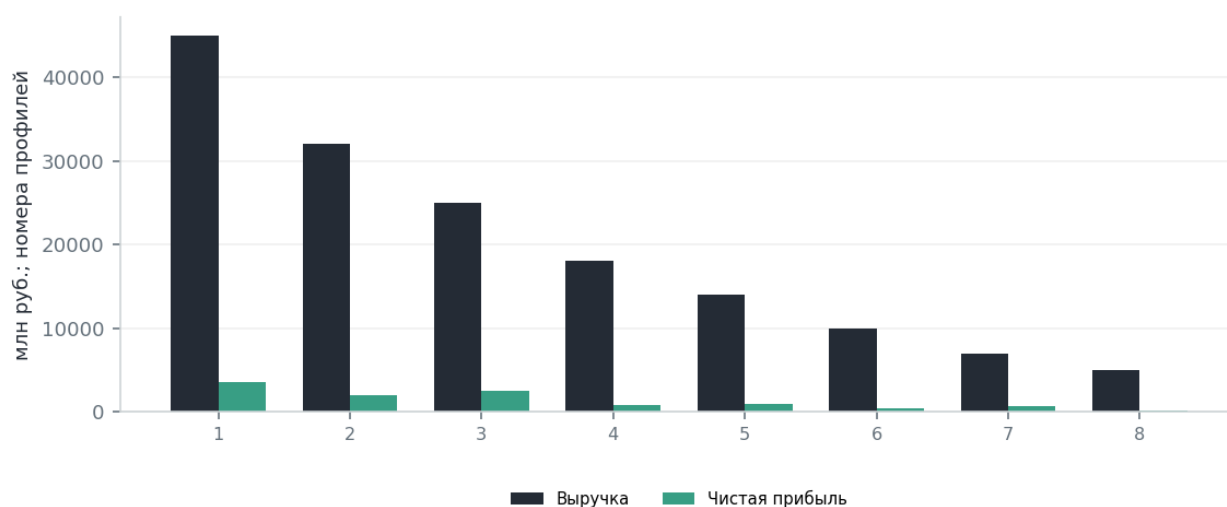
Чистая прибыль находится после процентов, налогов и прочих результатов. Она не заменяет операционный денежный поток. Для оценки устойчивости нужны пояснения к разовым доходам, обесценению запасов и результатам продажи активов.

Управленческое применение: показатель служит основанием для уточняющего вопроса к контрагенту, а не автоматического решения о надёжности. До заключения договора сопоставляются денежный цикл, размер предстоящей партии, зависимость от ключевого клиента и доступность производственного резерва.

Рисунок 18. Выручка и чистая прибыль условных предприятий

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

5.4. EBITDA

Таблица 36. EBITDA условных предприятий, млн руб.

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Производитель 01	3 459,60	4 158,00	4 834,80	5 734,80	6 300,00
Производитель 02	2 142,72	2 553,60	2 957,76	3 490,56	3 840,00
Производитель 03	2 170,00	2 625,00	3 061,25	3 645,00	4 000,00
Производитель 04	1 071,36	1 266,30	1 461,11	1 715,58	1 890,00
Производитель 05	1 006,88	1 205,40	1 399,09	1 655,64	1 820,00
Производитель 06	545,60	640,50	736,68	861,30	950,00
Производитель 07	572,88	690,90	804,62	956,34	1 050,00
Производитель 08	248,00	288,75	330,81	384,75	425,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

В условной модели EBITDA = операционная прибыль + амортизация, равная 2,5% выручки. Показатель не считается автоматически сопоставимым с EBITDA из презентаций компаний: корректировки и состав периметра должны быть раскрыты.

Управленческое применение: показатель служит основанием для уточняющего вопроса к контрагенту, а не автоматического решения о надёжности. До заключения договора сопоставляются денежный цикл, размер предстоящей партии, зависимость от ключевого клиента и доступность производственного резерва.

5.5. Коэффициент автономии

Таблица 37. Коэффициент автономии условных предприятий, коэффициент

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Производитель 01	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55
Производитель 02	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51
Производитель 03	0,48	0,48	0,48	0,48	0,48
Производитель 04	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44
Производитель 05	0,41	0,41	0,41	0,41	0,41
Производитель 06	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37
Производитель 07	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34
Производитель 08	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Доля капитала характеризует структуру финансирования, но не качество активов. Высокая доля устаревших запасов способна завязать комфорт от балансового

показателя. Перед выводом проверяются дебиторская задолженность, ограничения на активы и обязательства группы.

Управленческое применение: показатель служит основанием для уточняющего вопроса к контрагенту, а не автоматического решения о надёжности. До заключения договора сопоставляются денежный цикл, размер предстоящей партии, зависимость от ключевого клиента и доступность производственного резерва.

5.6. Текущая ликвидность

Таблица 38. Текущая ликвидность условных предприятий, коэффициент

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Производитель 01	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10
Производитель 02	1,96	1,96	1,96	1,96	1,96
Производитель 03	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83
Производитель 04	1,69	1,69	1,69	1,69	1,69
Производитель 05	1,56	1,56	1,56	1,56	1,56
Производитель 06	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42
Производитель 07	1,29	1,29	1,29	1,29	1,29
Производитель 08	1,15	1,15	1,15	1,15	1,15

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Коэффициент равен оборотным активам, делённым на краткосрочные обязательства. Для косметического бизнеса особенно важны сроки годности и возвраты: не каждый складской рубль превращается в денежную выручку по балансовой стоимости.

Управленческое применение: показатель служит основанием для уточняющего вопроса к контрагенту, а не автоматического решения о надёжности. До заключения договора сопоставляются денежный цикл, размер предстоящей партии, зависимость от ключевого клиента и доступность производственного резерва.

5.7. Рентабельность продаж

Таблица 39. Рентабельность продаж условных предприятий, %

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Производитель 01	9,90	10,70	11,10	11,66	11,50
Производитель 02	8,30	8,90	9,20	9,62	9,50
Производитель 03	11,50	12,50	13,00	13,70	13,50
Производитель 04	7,10	7,55	7,78	8,09	8,00
Производитель 05	9,10	9,80	10,15	10,64	10,50
Производитель 06	6,30	6,65	6,83	7,07	7,00
Производитель 07	10,70	11,60	12,05	12,68	12,50
Производитель 08	5,50	5,75	5,88	6,05	6,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Здесь ROS = прибыль от продаж / выручка. Чистая рентабельность рассчитывается по другой строке. Отдельное обозначение числителя исключает смешение операционной эффективности с влиянием процентов и налогов.

Управленческое применение: показатель служит основанием для уточняющего вопроса к контрагенту, а не автоматического решения о надёжности. До заключения договора сопоставляются денежный цикл, размер предстоящей партии, зависимость от ключевого клиента и доступность производственного резерва.

5.8. Рейтинговая оценка

Таблица 40. Учебный рейтинг финансовых профилей

Профиль	Автономия	Ликвидность	ROS, %	Баллы из 4
Производитель 01	0,55	2,10	11,50	4,00
Производитель 02	0,51	1,96	9,50	2,00
Производитель 03	0,48	1,83	13,50	4,00
Производитель 04	0,44	1,69	8,00	2,00
Производитель 05	0,41	1,56	10,50	4,00
Производитель 06	0,37	1,42	7,00	0,00
Производитель 07	0,34	1,29	12,50	2,00
Производитель 08	0,30	1,15	6,00	0,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Один балл начисляется за каждое условие: автономия не ниже 0,40; ликвидность не ниже 1,50; ROS не ниже 10%; маржа EBITDA не ниже 13%. Это внутренняя учебная

шкала, не норматив и не кредитный рейтинг. Пороговые значения выбраны для демонстрации классификации и не определяют допустимость сделки.

5.9. Инвестиции

Таблица 41. Инвестиции условных предприятий, млн руб.

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Производитель 01	1 813,50	2 047,50	2 310,75	2 632,50	2 925,00
Производитель 02	1 204,57	1 360,00	1 534,86	1 748,57	1 942,86
Производитель 03	874,64	987,50	1 114,46	1 269,64	1 410,71
Производитель 04	581,91	657,00	741,47	844,71	938,57
Производитель 05	415,40	469,00	529,30	603,00	670,00
Производитель 06	270,14	305,00	344,21	392,14	435,71
Производитель 07	170,50	192,50	217,25	247,50	275,00
Производитель 08	108,50	122,50	138,25	157,50	175,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Инвестиции показаны как самостоятельное модельное допущение. Они не равны приросту балансовой стоимости основных средств: необходимо учитывать амортизацию, выбытие, незавершённые проекты и нематериальные активы.

Управленческое применение: показатель служит основанием для уточняющего вопроса к контрагенту, а не автоматического решения о надёжности. До заключения договора сопоставляются денежный цикл, размер предстоящей партии, зависимость от ключевого клиента и доступность производственного резерва.

5.10. Среднесписочная численность

Таблица 42. Среднесписочная численность условных предприятий, человек

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Производитель 01	1 840,00	1 955,00	2 070,00	2 185,00	2 300,00
Производитель 02	1 360,00	1 445,00	1 530,00	1 615,00	1 700,00
Производитель 03	960,00	1 020,00	1 080,00	1 140,00	1 200,00
Производитель 04	800,00	850,00	900,00	950,00	1 000,00
Производитель 05	640,00	680,00	720,00	760,00	800,00
Производитель 06	520,00	552,50	585,00	617,50	650,00
Производитель 07	360,00	382,50	405,00	427,50	450,00
Производитель 08	280,00	297,50	315,00	332,50	350,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Сравнение численности требует одинакового подхода к персоналу дочерних обществ, временным работникам и аутсорсингу. Производитель с внешней логистикой может иметь более высокую выручку на сотрудника без преимущества в технологической эффективности.

Управленческое применение: показатель служит основанием для уточняющего вопроса к контрагенту, а не автоматического решения о надёжности. До заключения договора сопоставляются денежный цикл, размер предстоящей партии, зависимость от ключевого клиента и доступность производственного резерва.

5.11. Чистая прибыль на сотрудника

Таблица 43. Чистая прибыль на сотрудника условных предприятий, руб./чел.

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Производитель 01	970 434,78	1 160 102,30	1 305 217,39	1 512 494,28	1 565 217,39
Производитель 02	700 235,29	837 093,43	941 803,92	1 091 368,42	1 129 411,76
Производитель 03	1 291 666,67	1 544 117,65	1 737 268,52	2 013 157,89	2 083 333,33
Производитель 04	502 200,00	600 352,94	675 450,00	782 715,79	810 000,00
Производитель 05	759 500,00	907 941,18	1 021 513,89	1 183 736,84	1 225 000,00
Производитель 06	333 846,15	399 095,02	449 017,09	520 323,89	538 461,54
Производитель 07	868 000,00	1 037 647,06	1 167 444,44	1 352 842,11	1 400 000,00
Производитель 08	221 428,57	264 705,88	297 817,46	345 112,78	357 142,86

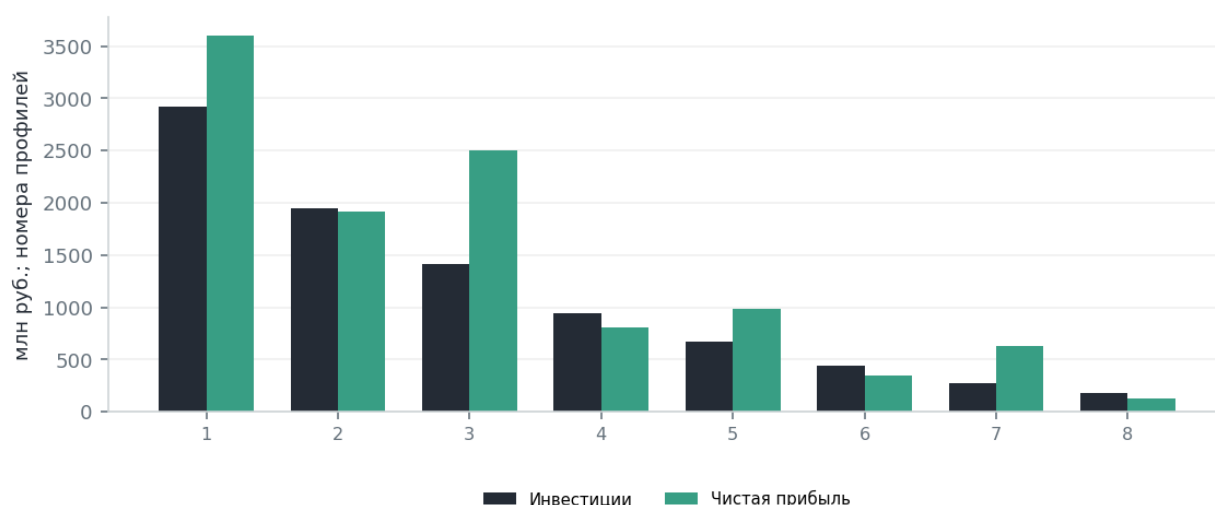
Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Показатель выражен в рублях на человека в год и не является процентной рентабельностью. Он зависит от структуры бизнеса и разовых финансовых результатов; его используют совместно с выпуском на производственного работника и качеством продукции.

Управленческое применение: показатель служит основанием для уточняющего вопроса к контрагенту, а не автоматического решения о надёжности. До заключения договора сопоставляются денежный цикл, размер предстоящей партии, зависимость от ключевого клиента и доступность производственного резерва.

Рисунок 19. Инвестиции и чистая прибыль модельных производителей**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 44. Балансовая база для проверки коэффициентов 2024 года

Профиль	Активы	Капитал	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства
Производитель 01	31 500,00	17 325,00	18 900,00	9 000,00
Производитель 02	22 400,00	11 520,00	13 440,00	6 842,18
Производитель 03	17 500,00	8 375,00	10 500,00	5 742,19
Производитель 04	12 600,00	5 580,00	7 560,00	4 465,82
Производитель 05	9 800,00	3 990,00	5 880,00	3 776,15
Производитель 06	7 000,00	2 600,00	4 200,00	2 954,77
Производитель 07	4 900,00	1 645,00	2 940,00	2 286,67
Производитель 08	3 500,00	1 050,00	2 100,00	1 826,09

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Балансовые суммы раскрыты в млн рублей и позволяют проверить опубликованные коэффициенты. Полная финансовая модель потребовала бы ещё денежных потоков, долгового графика и состава активов. В учебной выборке положительная прибыль не трактуется как доказательство отсутствия кассового разрыва.

6. Отгрузки и складские запасы

6.1. Отгрузки и складской баланс

Таблица 45. Связь выпуска и отгрузки, млн упаковок

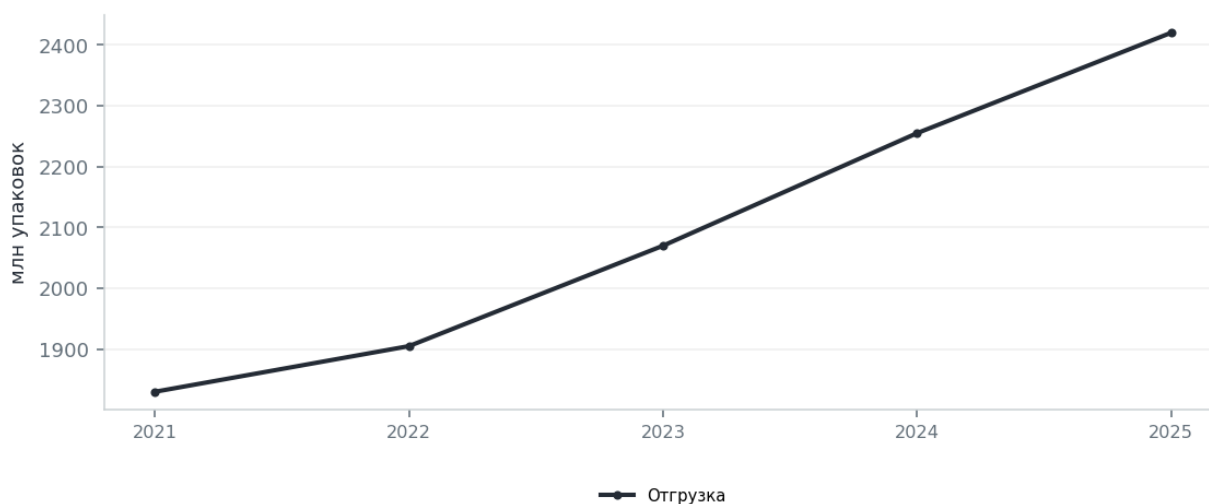
Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Запас на начало	160,00	180,00	205,00	235,00	270,00
Выпуск	1 850,00	1 930,00	2 100,00	2 290,00	2 460,00
Отгрузка	1 830,00	1 905,00	2 070,00	2 255,00	2 420,00
Запас на конец	180,00	205,00	235,00	270,00	310,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 20. Динамика отгрузок

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 46. Отгрузки по округам, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	860,10	895,35	972,90	1 059,85	1 137,40
СЗФО	256,20	266,70	289,80	315,70	338,80
ЮФО	128,10	133,35	144,90	157,85	169,40
СКФО	36,60	38,10	41,40	45,10	48,40
ПФО	311,10	323,85	351,90	383,35	411,40
УФО	109,80	114,30	124,20	135,30	145,20
СФО	91,50	95,25	103,50	112,75	121,00
ДФО	36,60	38,10	41,40	45,10	48,40

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Отгрузка производителя включает поставки внутренним покупателям и экспорт. Нельзя прибавить экспорт к этой строке второй раз. Изменение запасов отделено от выпуска, чтобы рост склада не выглядел ростом реализованного спроса.

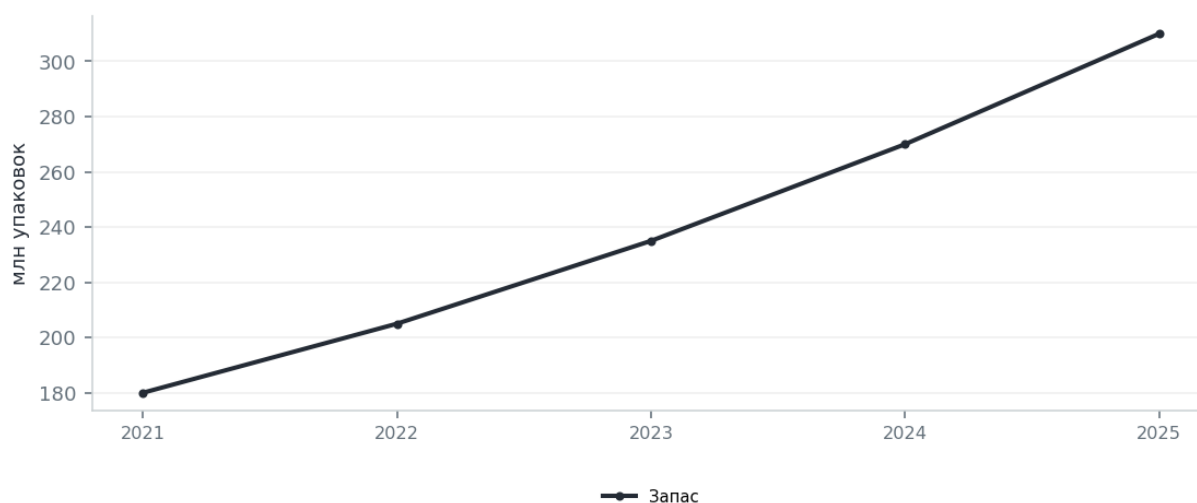
Для косметики качество складского остатка зависит от срока годности, упаковки, готовности документов и доступности каналов. Продукт может быть технически годным, но не отвечать требованиям сети по остаточному сроку хранения. Тогда коммерческая реализуемость ниже бухгалтерского количества.

6.2. Запасы по территории и возрасту

Рисунок 21. Динамика остатков на конец года

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 47. Остатки по федеральным округам, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	84,60	96,35	110,45	126,90	145,70
СЗФО	25,20	28,70	32,90	37,80	43,40
ЮФО	12,60	14,35	16,45	18,90	21,70
СКФО	3,60	4,10	4,70	5,40	6,20
ПФО	30,60	34,85	39,95	45,90	52,70
УФО	10,80	12,30	14,10	16,20	18,60
СФО	9,00	10,25	11,75	13,50	15,50
ДФО	3,60	4,10	4,70	5,40	6,20

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 48. Условная возрастная структура запаса 2025 года

Срок до окончания годности	Доля, %	Запас, млн уп.	Решение
Более 18 месяцев	45,00	139,50	Обычное пополнение
От 12 до 18 месяцев	30,00	93,00	Сверка требований каналов
От 6 до 12 месяцев	18,00	55,80	Ускорение реализации
Менее 6 месяцев	7,00	21,70	Отдельная оценка реализуемости

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Категории возраста здесь относятся к оставшемуся сроку, а не ко времени нахождения на складе. При фактической оценке нужны дата изготовления, срок годности и условия хранения по партии. Правило отпуска партии с более ранним окончанием срока следует поддерживать данными, а не только ручной маркировкой коробов.

6.3. Оборотный капитал и потери

Таблица 49. Складская эффективность

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Средний запас, млн уп.	170,00	192,50	220,00	252,50	290,00
Оборачиваемость, раз	10,76	9,90	9,41	8,93	8,34
Запас в днях отгрузки	33,91	36,88	38,79	40,87	43,74

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 50. Пример эффекта сокращения срока хранения

Параметр	Расчёт
Условная годовая себестоимость продаж	120 млрд руб.
Сокращение среднего запаса	На 10 дней
Высвобождение оборотного капитала	$120 / 365 \times 10 = 3,29$ млрд руб.
Граница вывода	Это изменение потребности в деньгах, не выручка и не прибыль

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Сокращение запаса должно сохранять уровень исполнения заказов. Если экономия сопровождается частыми отсутствиями товара, потери маржинального дохода могут превысить эффект от финансирования. Проверяются сервисный уровень, потерянные заказы и возрастная структура одновременно.

7. Цены производителей

7.1. Месячные цены: рублёвый и валютный ряд

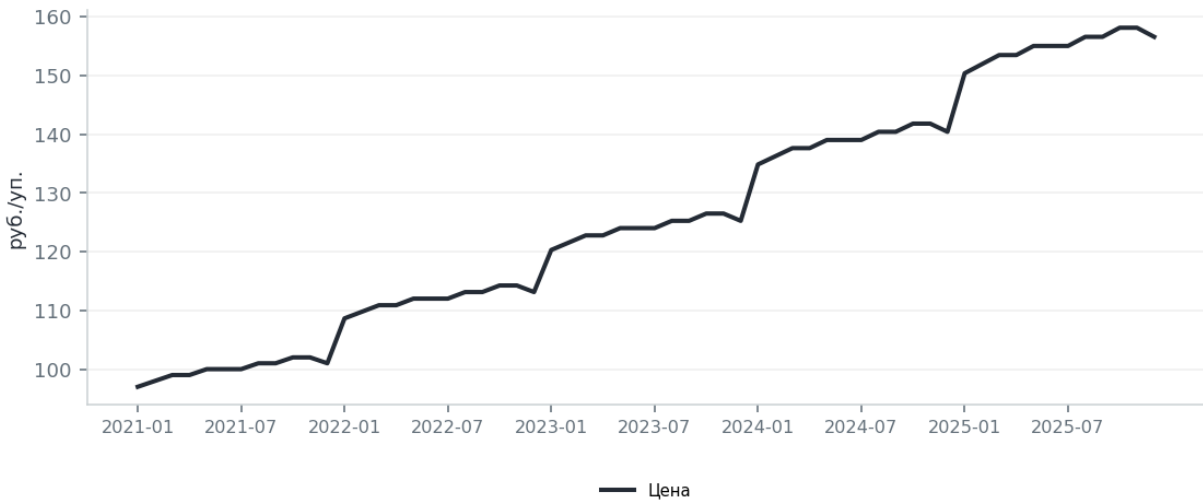
Таблица 51. Месячные цены производителей, руб./уп.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Январь	97,00	108,64	120,28	134,83	150,35
Февраль	98,00	109,76	121,52	136,22	151,90
Март	99,00	110,88	122,76	137,61	153,45
Апрель	99,00	110,88	122,76	137,61	153,45
Май	100,00	112,00	124,00	139,00	155,00
Июнь	100,00	112,00	124,00	139,00	155,00
Июль	100,00	112,00	124,00	139,00	155,00
Август	101,00	113,12	125,24	140,39	156,55
Сентябрь	101,00	113,12	125,24	140,39	156,55
Октябрь	102,00	114,24	126,48	141,78	158,10
Ноябрь	102,00	114,24	126,48	141,78	158,10
Декабрь	101,00	113,12	125,24	140,39	156,55

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 22. Динамика условных месячных цен в рублях

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

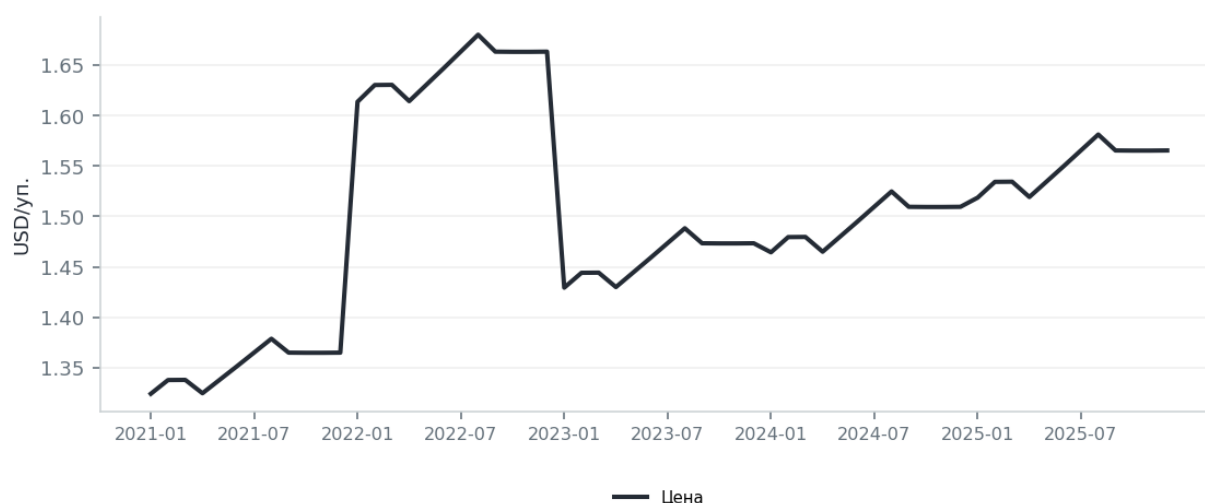
Таблица 52. Месячные цены производителей, USD/уп.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Январь	1,32	1,61	1,43	1,46	1,52
Февраль	1,34	1,63	1,44	1,48	1,53
Март	1,34	1,63	1,44	1,48	1,53
Апрель	1,32	1,61	1,43	1,47	1,52
Май	1,34	1,63	1,44	1,48	1,53
Июнь	1,35	1,65	1,46	1,49	1,55
Июль	1,37	1,66	1,47	1,51	1,57
Август	1,38	1,68	1,49	1,52	1,58
Сентябрь	1,36	1,66	1,47	1,51	1,57
Октябрь	1,36	1,66	1,47	1,51	1,57
Ноябрь	1,36	1,66	1,47	1,51	1,57
Декабрь	1,36	1,66	1,47	1,51	1,57

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 23. Динамика условных месячных цен в USD**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Месячные ряды созданы умножением годовой цены на нормированный сезонный профиль. Его среднее равно единице, поэтому простая средняя двенадцати рублёвых цен воспроизводит годовую предпосылку. Это арифметическая конструкция, а не выявленная сезонность российского рынка.

Средняя из месячных долларовых цен не обязана совпадать с годовой рублёвой ценой, делённой на средний курс. Для фактических данных требуется определить способ взвешивания: по объёму, стоимости или дням. Смешение этих способов даёт ошибку даже при корректных исходных наблюдениях.

7.2. Инфляция, курс и цена: что можно установить

Таблица 53. Условный индекс потребительских цен: январь 2021 = 100

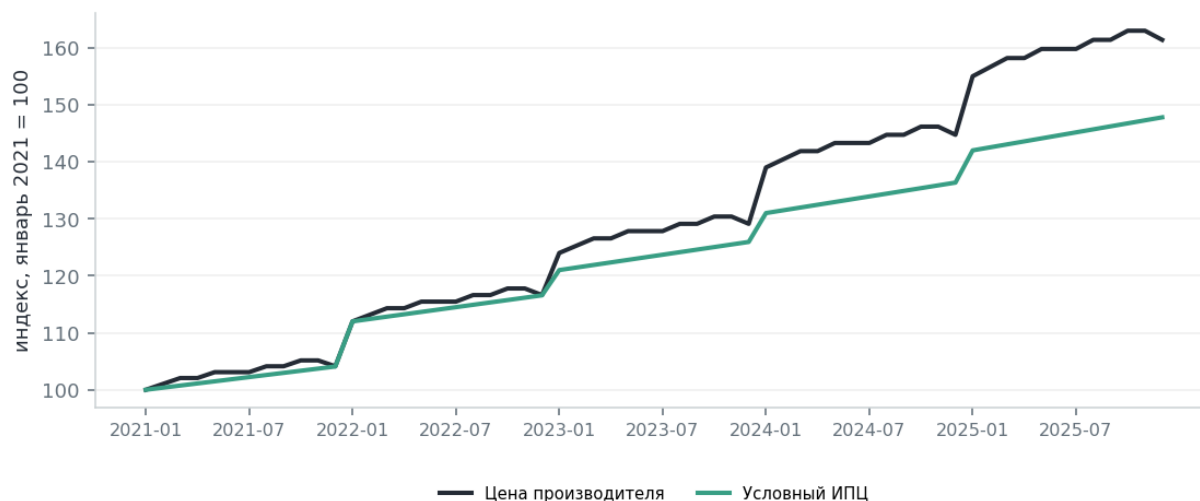
Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Январь	100,00	112,00	121,00	131,00	142,00
Февраль	100,37	112,42	121,45	131,49	142,53
Март	100,74	112,83	121,90	131,97	143,05
Апрель	101,11	113,25	122,35	132,46	143,58
Май	101,48	113,66	122,80	132,94	144,11
Июнь	101,86	114,08	123,24	133,43	144,63
Июль	102,23	114,49	123,69	133,92	145,16
Август	102,60	114,91	124,14	134,40	145,69
Сентябрь	102,97	115,32	124,59	134,89	146,22
Октябрь	103,34	115,74	125,04	135,37	146,74
Ноябрь	103,71	116,16	125,49	135,86	147,27
Декабрь	104,08	116,57	125,94	136,35	147,80

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 24. Сопоставление индексов цены производителя и общей инфляции

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

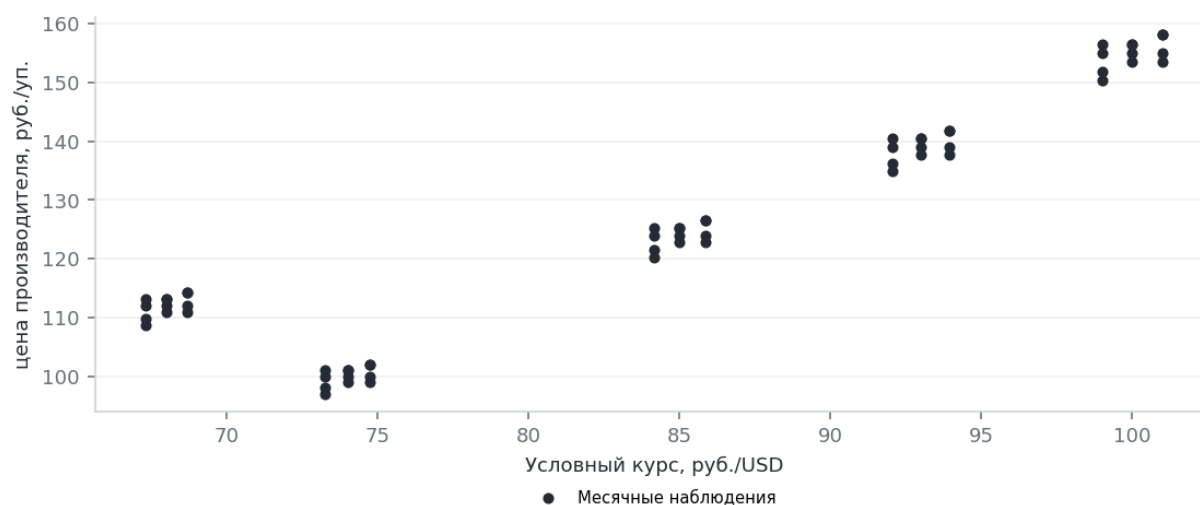
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 25. Иллюстрация связи цены и курса**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

На графике рассеяния обе переменные построены из условных годовых предпосылок. Даже сильная корреляция здесь не доказывает валютный перенос: общий временной тренд способен создать видимую связь. Поэтому в отчёте не оценивается причинная эластичность на основе этих искусственных рядов.

Для рабочего анализа необходимо переходить к изменениям, проверять лаги, стабильность состава продукции и остатки модели. Общий индекс потребительских цен не заменяет индекс цен на косметику и тем более индекс себестоимости конкретной рецептуры. Материалы, упаковка, оплата труда и доставка требуют отдельных весов.

Таблица 54. Практическая схема оценки валютного переноса

Шаг	Данные	Проверка
Сопоставить позиции	Одинаковая рецептура и фасовка	Нет скрытого изменения продукта
Разделить себестоимость	Импортные и локальные компоненты	Веса суммируются до 100%
Согласовать лаг	Дата закупки и отпускная цена	Запас не создаёт ложного запаздывания
Проверить альтернативы	Промо, скидки, объём заказа	Цена не объясняется другой причиной
Проверить устойчивость	Периоды до и после изменений	Связь не держится на одной точке

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

7.3. Цены по территории и продукту

Таблица 55. Средние модельные цены по округам, руб./уп.

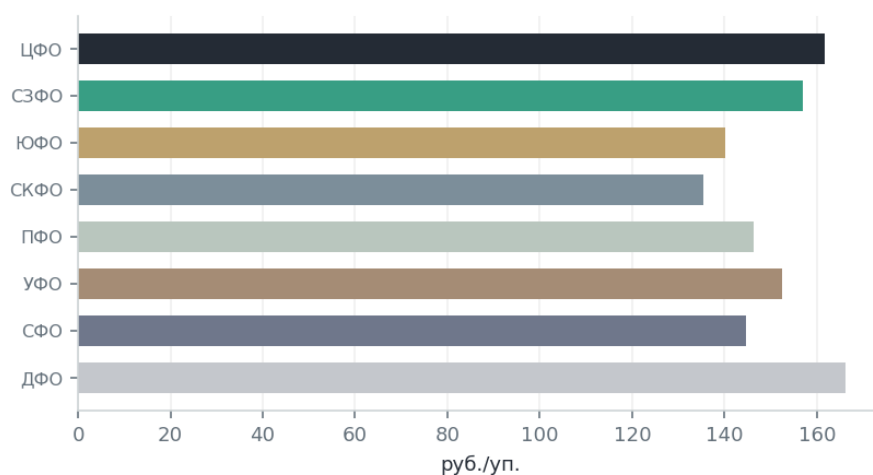
Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	104,26	116,77	129,28	144,92	161,60
СЗФО	101,28	113,43	125,59	140,78	156,99
ЮФО	90,36	101,20	112,04	125,60	140,06
СКФО	87,38	97,87	108,35	121,46	135,44
ПФО	94,33	105,65	116,97	131,12	146,21
УФО	98,30	110,10	121,89	136,64	152,37
СФО	93,34	104,54	115,74	129,74	144,67
ДФО	107,24	120,11	132,98	149,06	166,22

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 26. Сопоставление цен производителей по округам

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 56. Дополнительный разрез цен по регионам, руб./уп.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Москва	111,83	125,25	138,67	155,45	173,34
Московская область	103,84	116,31	128,77	144,34	160,96
Санкт-Петербург	104,84	117,42	130,00	145,73	162,51
Краснодарский край	93,86	105,12	116,39	130,46	145,48
Татарстан	95,86	107,36	118,86	133,24	148,58
Свердловская область	98,85	110,71	122,58	137,40	153,22
Новосибирская область	94,86	106,24	117,62	131,85	147,03
Приморский край	112,83	126,37	139,91	156,83	174,89
Прочие регионы	96,85	108,48	120,10	134,63	150,12

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 57. Продуктовые цены производителей 2025 года

Категория	Цена, руб./уп.	Что согласовать для сравнения
Мыло твёрдое	55,92	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Мыло жидкое	88,30	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Шампуни	125,09	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Прочие средства для волос	191,31	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Уход за лицом	264,89	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Уход за телом	154,52	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Очищение лица	176,60	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Солнцезащитные средства	279,61	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Макияж губ	235,46	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Макияж глаз	264,89	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Макияж лица и пудры	294,33	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Маникюр и педикюр	161,88	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Зубные пасты	95,66	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Прочая гигиена полости рта	132,45	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Средства для бритья	117,73	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Дезодоранты	147,16	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Средства для ванн	80,94	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты
Прочая косметика	176,60	Фасовка, рецептура, упаковка, партия, условия оплаты

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Средняя цена по округу нормирована по модельным долям выпуска; региональная иллюстрация нормирована отдельно по заданным весам. Эти разрезы предназначены

для демонстрации техники сравнения. В реальной базе регион и округ должны выводиться из одной таблицы наблюдений, а не задаваться независимо.

7.4. Цена за стандартный объём и эффект уменьшения фасовки

Таблица 58. Сравнение трёх условных упаковок

Вариант	Объём, мл	Цена, руб.	Цена за 100 мл, руб.
Упаковка А	250,00	300,00	120,00
Упаковка Б	200,00	280,00	140,00
Упаковка В	400,00	440,00	110,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Меньшая цена упаковки Б не означает меньшую стоимость продукта: в пересчёте на 100 мл она выше. Сравнение должно учитывать и практический расход за применение; более концентрированное средство нельзя оценить только по миллилитрам. Выбор показателя зависит от потребительской задачи.

Для коммерческой стратегии фасовка является отдельным рычагом: пробный формат снижает сумму первой покупки, большой формат может поддерживать повторное потребление. Исследование должно проверить, покупает ли клиент меньший объём из-за бюджета, удобства поездок или желания протестировать новый продукт.

8. Импорт косметики

8.1. Динамика количества и стоимости

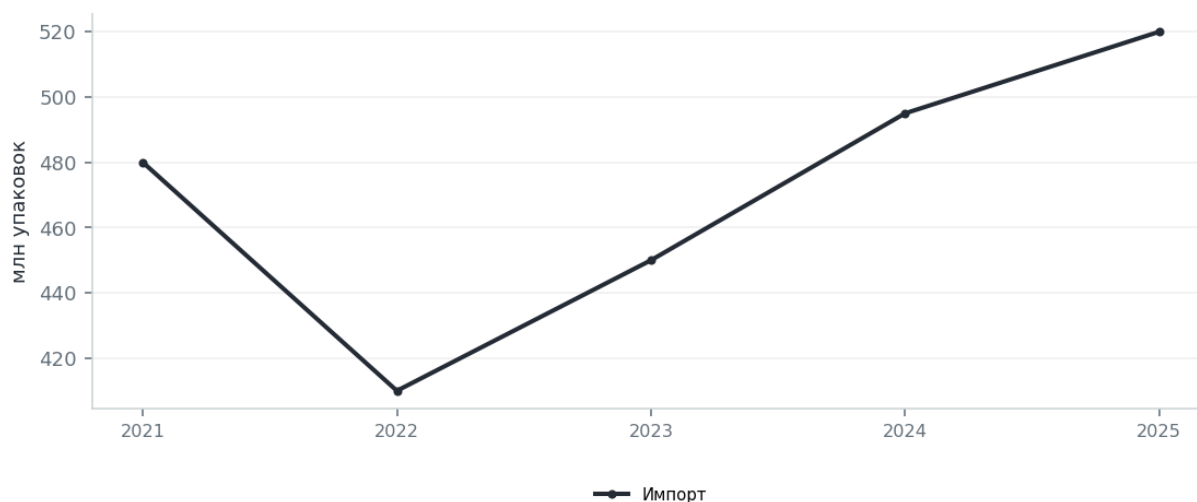
Таблица 59. Импорт: исходный ряд

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Количество, млн уп.	480,00	410,00	450,00	495,00	520,00
Стоимость, млн USD	1 152,00	1 086,50	1 237,50	1 435,50	1 586,00
Средняя цена, USD/уп.	2,40	2,65	2,75	2,90	3,05

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 27. Импорт в натуральном выражении**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

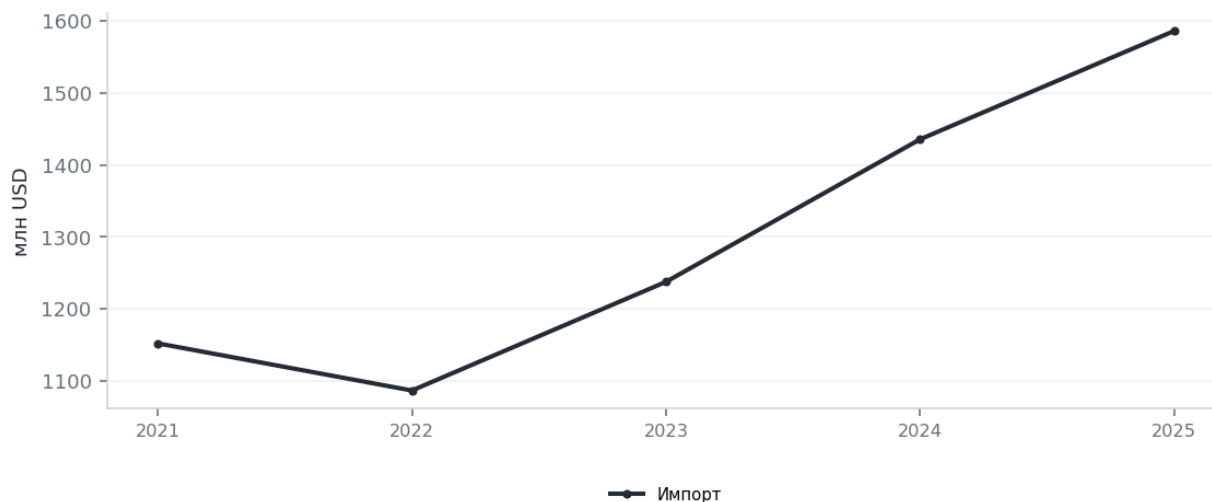
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 28. Импорт в стоимостном выражении**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Импортный контур отражает готовые косметические товары. Импорт ингредиентов, тары и оборудования не включён в количество упаковок, но влияет на себестоимость локального производства. Поэтому доля импорта готового продукта не показывает полную внешнюю зависимость отрасли.

В условных рядах стоимость равна количеству, умноженному на среднюю цену.

Таможенная стоимость и розничная цена имеют разный состав; они не подменяются

друг другом. В реальном исследовании отдельно проверяются дополнительные единицы измерения, масса нетто, календарь поставки и смена товарных кодов.

8.2. Ценовая сегментация потока

Таблица 60. Импорт: доли ценовых сегментов, %

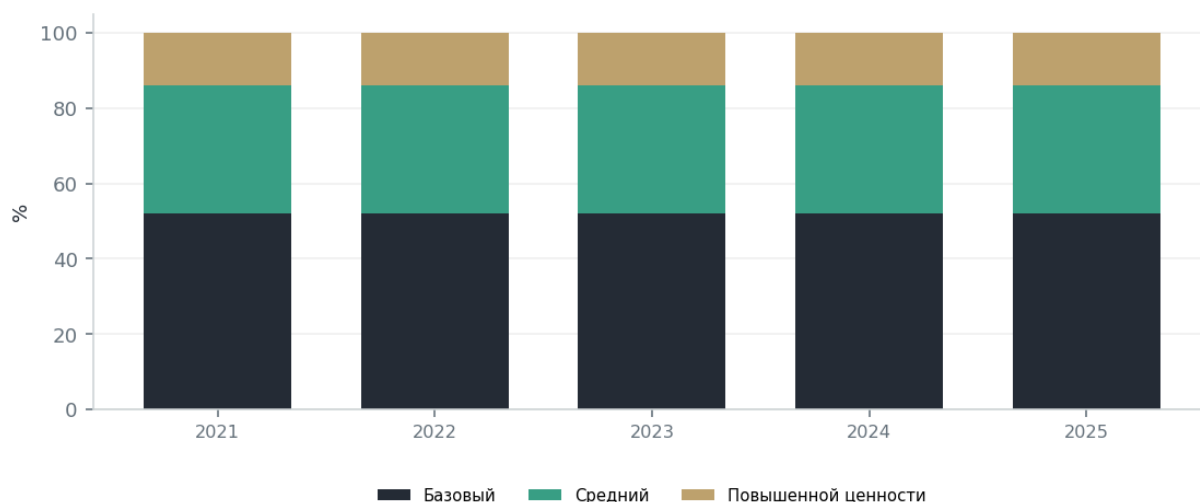
Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Базовый	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00
Средний	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00
Повышенной ценности	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 29. Импорт: ценовой состав в натуральном выражении

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 61. Стоимость и цена сегментов в 2025 году

Сегмент	Количество, млн уп.	Средняя цена, USD	Стоимость, млн USD
Базовый	270,40	1,44	389,02
Средний	176,80	3,45	610,46
Повышенной ценности	72,80	8,06	586,52

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Порог ценового сегмента относится к сопоставимому товару. В модельной корзине он задан через коэффициент к средней цене и нормирован по долям количества. Это позволяет свести стоимость без искусственного избытка. Фактические сегменты должны учитывать фасовку, концентрацию, упаковку и тип продукта.

8.3. Товарная структура

Таблица 62. Импорт по видам: количество, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Мыло твёрдое	36,00	30,75	33,75	37,12	39,00
Мыло жидкое	48,00	41,00	45,00	49,50	52,00
Шампуни	72,00	61,50	67,50	74,25	78,00
Прочие средства для волос	33,60	28,70	31,50	34,65	36,40
Уход за лицом	52,80	45,10	49,50	54,45	57,20
Уход за телом	38,40	32,80	36,00	39,60	41,60
Очищение лица	24,00	20,50	22,50	24,75	26,00
Солнцезащитные средства	12,00	10,25	11,25	12,38	13,00
Макияж губ	12,00	10,25	11,25	12,38	13,00
Макияж глаз	12,00	10,25	11,25	12,38	13,00
Макияж лица и пудры	14,40	12,30	13,50	14,85	15,60
Маникюр и педикюр	7,20	6,15	6,75	7,42	7,80
Зубные пасты	48,00	41,00	45,00	49,50	52,00
Прочая гигиена полости рта	12,00	10,25	11,25	12,38	13,00
Средства для бритья	12,00	10,25	11,25	12,38	13,00
Дезодоранты	24,00	20,50	22,50	24,75	26,00
Средства для ванн	12,00	10,25	11,25	12,38	13,00
Прочая косметика	9,60	8,20	9,00	9,90	10,40

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 63. Импорт по видам: стоимость, млн USD

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Мыло твёрдое	31,17	29,40	33,49	38,84	42,92
Мыло жидкое	65,63	61,89	70,50	81,78	90,35
Шампуни	139,45	131,53	149,80	173,77	191,99
Прочие средства для волос	99,53	93,87	106,92	124,03	137,03
Уход за лицом	216,56	204,25	232,64	269,86	298,15
Уход за телом	91,88	86,65	98,69	114,49	126,49
Очищение лица	65,63	61,89	70,50	81,78	90,35
Солнцезащитные средства	51,95	49,00	55,81	64,74	71,53
Макияж губ	43,75	41,26	47,00	54,52	60,23
Макияж глаз	49,22	46,42	52,87	61,33	67,76
Макияж лица и пудры	65,63	61,89	70,50	81,78	90,35
Маникюр и педикюр	18,05	17,02	19,39	22,49	24,85
Зубные пасты	71,09	67,05	76,37	88,59	97,88
Прочая гигиена полости рта	24,61	23,21	26,44	30,67	33,88
Средства для бритья	21,88	20,63	23,50	27,26	30,12
Дезодоранты	54,69	51,58	58,75	68,15	75,29
Средства для ванн	15,04	14,18	16,16	18,74	20,70
Прочая косметика	26,25	24,76	28,20	32,71	36,14

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 64. Средняя цена по товарным видам 2025 года

Категория	Цена USD/уп.	Доля стоимости, %
Мыло твёрдое	1,10	2,71
Мыло жидкое	1,74	5,70
Шампуни	2,46	12,11
Прочие средства для волос	3,76	8,64
Уход за лицом	5,21	18,80
Уход за телом	3,04	7,98
Очищение лица	3,47	5,70
Солнцезащитные средства	5,50	4,51
Макияж губ	4,63	3,80
Макияж глаз	5,21	4,27
Макияж лица и пудры	5,79	5,70
Маникюр и педикюр	3,19	1,57
Зубные пасты	1,88	6,17
Прочая гигиена полости рта	2,61	2,14
Средства для бритья	2,32	1,90
Дезодоранты	2,90	4,75
Средства для ванн	1,59	1,31
Прочая косметика	3,47	2,28

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Доля категории в количестве и в стоимости различается из-за цены. Небольшая по упаковкам категория может иметь значимый денежный вклад. Для решения об ассортименте дополнительно проверяется маржинальный доход после расходов на продвижение, документы и доставку, а не только размер стоимостной доли.

В этом разрезе используются те же продуктовые группы, что и в производстве, без автоматического присвоения кодов ТН ВЭД. Рабочая кодировка требует проверки назначения и состава. Широкие таможенные группы могут содержать позиции за пределами выбранного рынка, поэтому фильтр описывается до выгрузки.

8.4. Страны и география поставки

Таблица 65. Импорт по странам: количество, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Китай	144,00	123,00	135,00	148,50	156,00
Турция	96,00	82,00	90,00	99,00	104,00
Южная Корея	76,80	65,60	72,00	79,20	83,20
Франция	57,60	49,20	54,00	59,40	62,40
Италия	38,40	32,80	36,00	39,60	41,60
Прочие страны	67,20	57,40	63,00	69,30	72,80

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

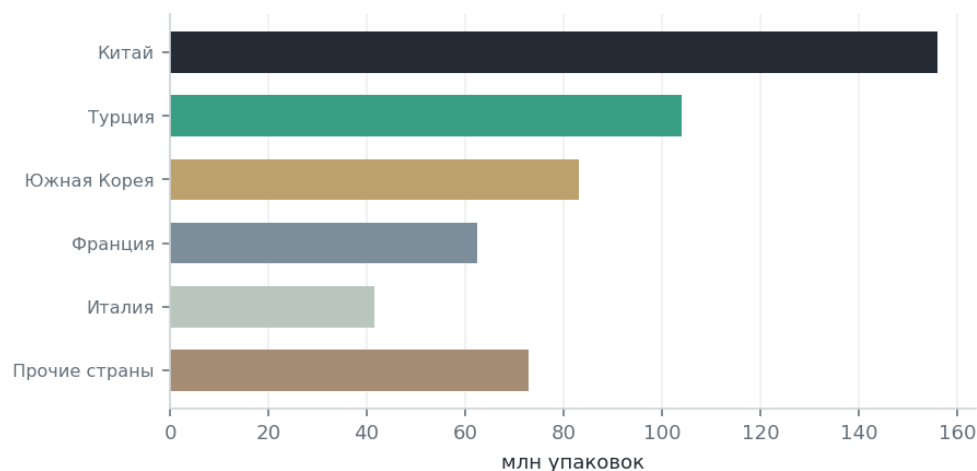
Таблица 66. Импорт по странам: стоимость, млн USD

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Китай	292,65	276,01	314,37	364,67	402,90
Турция	211,17	199,16	226,84	263,13	290,72
Южная Корея	183,62	173,18	197,25	228,81	252,80
Франция	154,24	145,47	165,69	192,20	212,35
Италия	117,52	110,84	126,24	146,44	161,79
Прочие страны	192,80	181,84	207,11	240,25	265,44

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 30. Импорт: страны по количеству**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

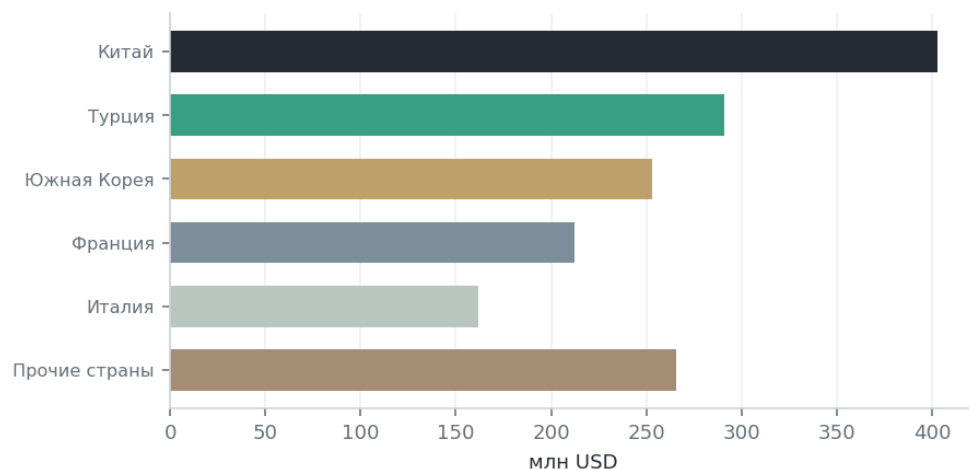
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 31. Импорт: страны по стоимости**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Названия стран в демонстрационной таблице обозначают маршруты условного сценария и не утверждают фактический рейтинг торговых партнёров. Доли не заимствованы из таможенной базы. Для реального рейтинга различаются страна происхождения, страна отправления, страна контрагента и назначение продукции.

Концентрация одного направления оценивается вместе с взаимозаменяемостью поставщиков. Два контрагента в одной стране могут зависеть от одного производителя

упаковки; формальное число договоров тогда завышает устойчивость. Проверке подлежат маршрут, срок, расчёты и возможность альтернативной спецификации.

Таблица 67. Страны и ценовые сегменты: условная структура количества, %

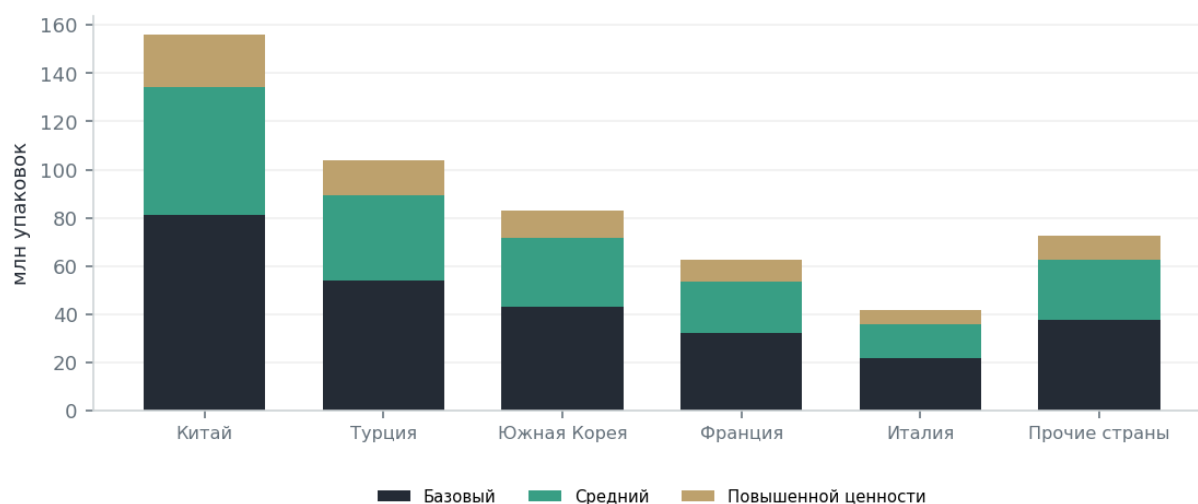
Страна	Базовый	Средний	Повышенной ценности
Китай	52,00	34,00	14,00
Турция	52,00	34,00	14,00
Южная Корея	52,00	34,00	14,00
Франция	52,00	34,00	14,00
Италия	52,00	34,00	14,00
Прочие страны	52,00	34,00	14,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 32. Распределение поставок стран по ценовым сегментам

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 68. Карта развития поставок по странам

Страна	Доля 2025, %	Рост за год, %	CAGR, %	Вопрос для проверки
Китай	30,00	5,05	2,02	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов
Турция	20,00	5,05	2,02	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов
Южная Корея	16,00	5,05	2,02	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов
Франция	12,00	5,05	2,02	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов
Италия	8,00	5,05	2,02	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов
Прочие страны	14,00	5,05	2,02	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Одинаковые темпы стран следуют из постоянных долей модели; это не признак реальной синхронности. Для оценки возможностей используются абсолютный прирост, ценовой состав и устойчивость маршрута. Высокий темп на малой базе не должен автоматически получать приоритет перед крупным стабильным потоком.

8.5. Федеральные округа

Таблица 69. Импорт по округам: количество, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	254,40	217,30	238,50	262,35	275,60
СЗФО	76,80	65,60	72,00	79,20	83,20
ЮФО	24,00	20,50	22,50	24,75	26,00
СКФО	9,60	8,20	9,00	9,90	10,40
ПФО	48,00	41,00	45,00	49,50	52,00
УФО	28,80	24,60	27,00	29,70	31,20
СФО	24,00	20,50	22,50	24,75	26,00
ДФО	14,40	12,30	13,50	14,85	15,60

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 70. Импорт по округам: стоимость, млн USD

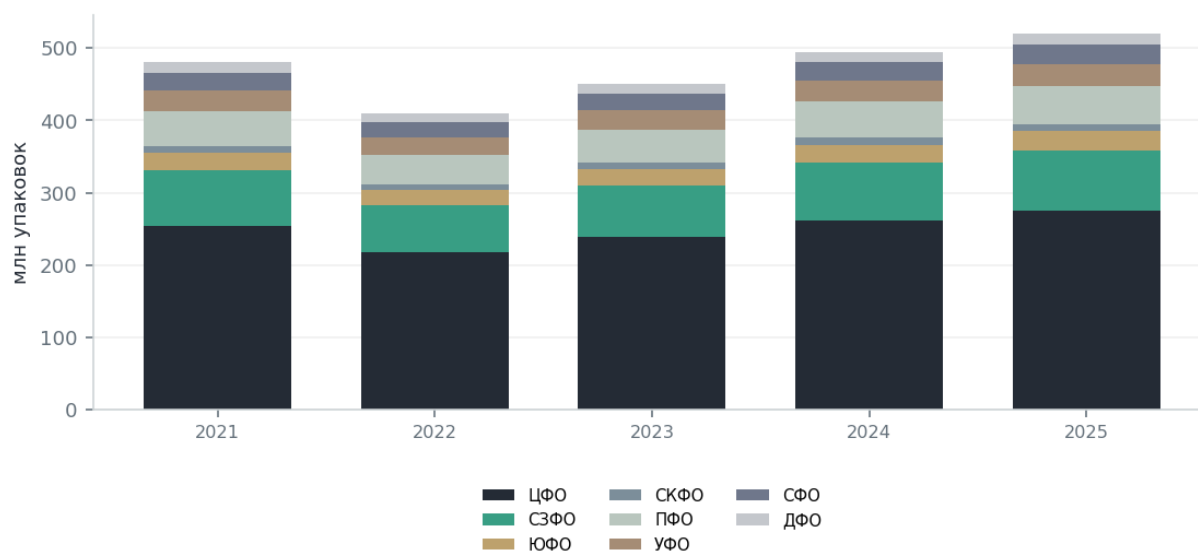
Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	622,60	587,20	668,81	775,81	857,15
СЗФО	196,90	185,71	211,52	245,36	271,08
ЮФО	50,34	47,48	54,08	62,73	69,31
СКФО	19,02	17,94	20,43	23,70	26,18
ПФО	105,16	99,19	112,97	131,04	144,78
УФО	64,44	60,78	69,22	80,30	88,72
СФО	55,94	52,76	60,09	69,70	77,01
ДФО	37,59	35,45	40,38	46,84	51,75

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 33. Импорт по округам: натуральная структура

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

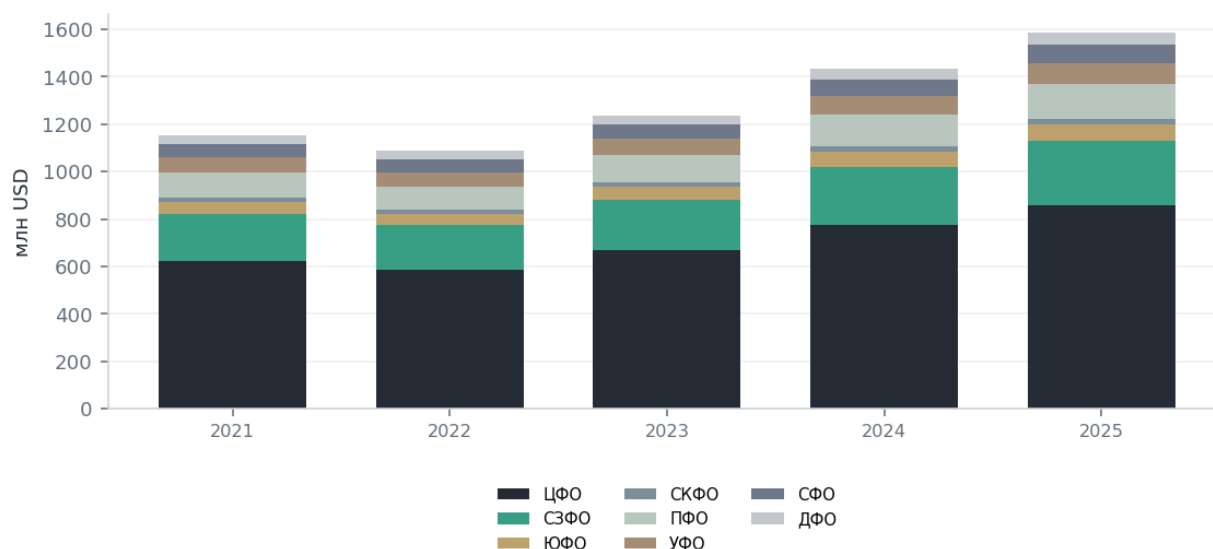
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 34. Импорт по округам: стоимостная структура**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Территория учёта участника внешней торговли не равна географии конечного использования. Централизованный импортёр может обслуживать всю страну, а экспортная компания - приобретать продукцию нескольких регионов. Перед выводом о региональном потенциале проверяется движение товара после оформления.

Доли округов нормированы по общему потоку. Ценовые коэффициенты выбраны так, чтобы сумма региональной стоимости совпадала с национальной. Различие цены может отражать ассортимент, а не самостоятельное преимущество региона: для проверки сравнивают одинаковые товарные позиции.

8.6. Субъекты и карта развития

Таблица 71. Импорт по регионам: количество, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Москва	144,00	123,00	135,00	148,50	156,00
Московская область	91,20	77,90	85,50	94,05	98,80
Санкт-Петербург	67,20	57,40	63,00	69,30	72,80
Краснодарский край	14,40	12,30	13,50	14,85	15,60
Татарстан	16,80	14,35	15,75	17,33	18,20
Свердловская область	24,00	20,50	22,50	24,75	26,00
Новосибирская область	16,80	14,35	15,75	17,33	18,20
Приморский край	12,00	10,25	11,25	12,38	13,00
Прочие регионы	93,60	79,95	87,75	96,53	101,40

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

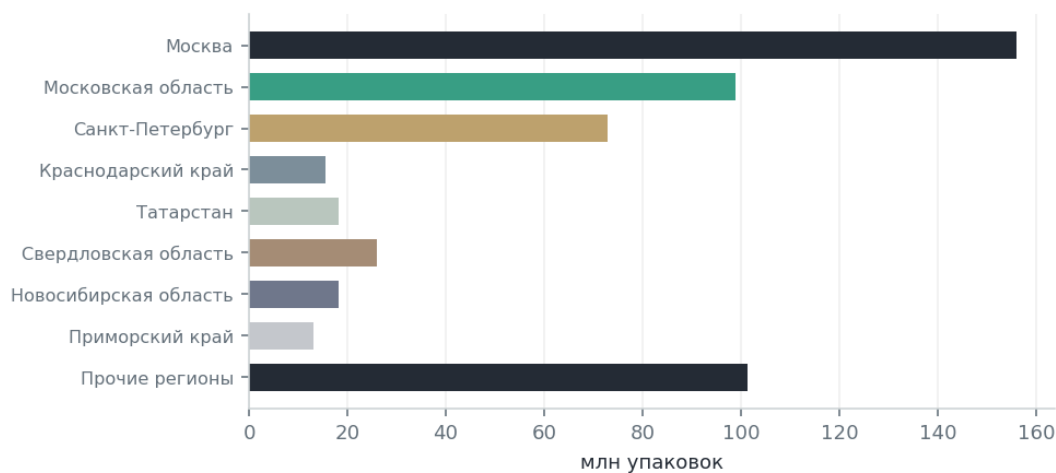
Таблица 72. Импорт по регионам: стоимость, млн USD

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Москва	397,76	375,14	427,28	495,64	547,60
Московская область	220,42	207,89	236,78	274,67	303,46
Санкт-Петербург	170,15	160,48	182,78	212,02	234,25
Краснодарский край	28,84	27,20	30,98	35,93	39,70
Татарстан	35,58	33,55	38,22	44,33	48,98
Свердловская область	53,03	50,02	56,97	66,09	73,01
Новосибирская область	37,51	35,38	40,29	46,74	51,64
Приморский край	32,04	30,22	34,42	39,93	44,11
Прочие регионы	176,67	166,62	189,78	220,15	243,23

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 35. Импорт: региональное распределение количества**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

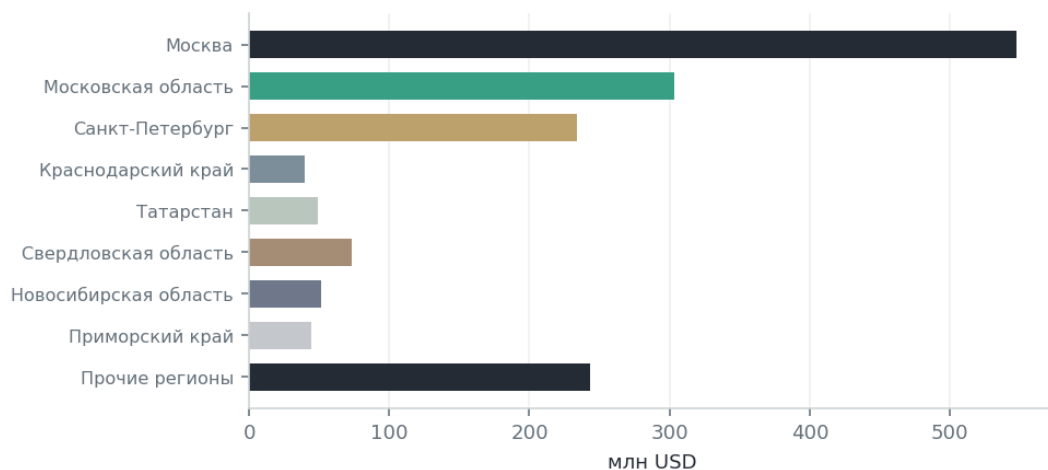
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 36. Импорт: региональное распределение стоимости**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 73. Карта развития региональных потоков

Регион	Доля 2025, %	Рост за год, %	CAGR, %	Цена USD/уп.
Москва	30,00	5,05	2,02	3,51
Московская область	19,00	5,05	2,02	3,07
Санкт-Петербург	14,00	5,05	2,02	3,22
Краснодарский край	3,00	5,05	2,02	2,54
Татарстан	3,50	5,05	2,02	2,69
Свердловская область	5,00	5,05	2,02	2,81
Новосибирская область	3,50	5,05	2,02	2,84
Приморский край	2,50	5,05	2,02	3,39
Прочие регионы	19,50	5,05	2,02	2,40

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Строка «Прочие регионы» не означает отсутствие информации, а завершает выбранную укрупнённую модель. Региональная таблица и таблица округов здесь независимо нормированы к общему итогу; они не предназначены для проверки вложенности отдельных субъектов. В фактической базе оба уровня формируются одной классификацией территорий.

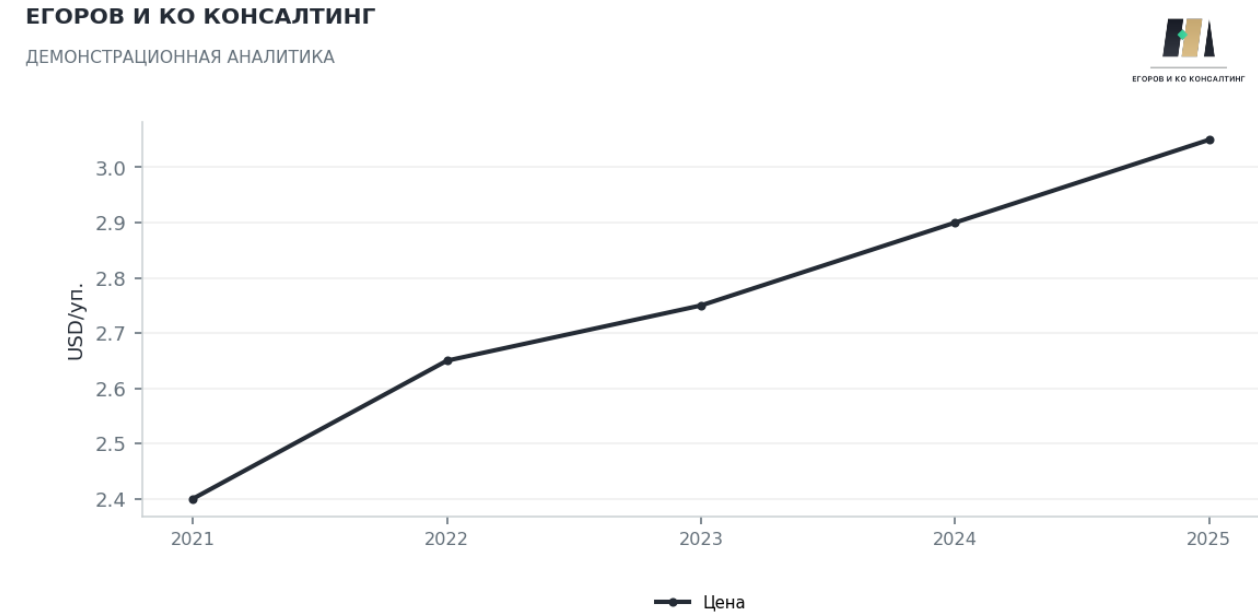
8.7. Средние цены и валютный эффект

Таблица 74. Импорт: средняя цена в USD

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
USD/уп.	2,40	2,65	2,75	2,90	3,05

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 37. Импорт: цена в USD



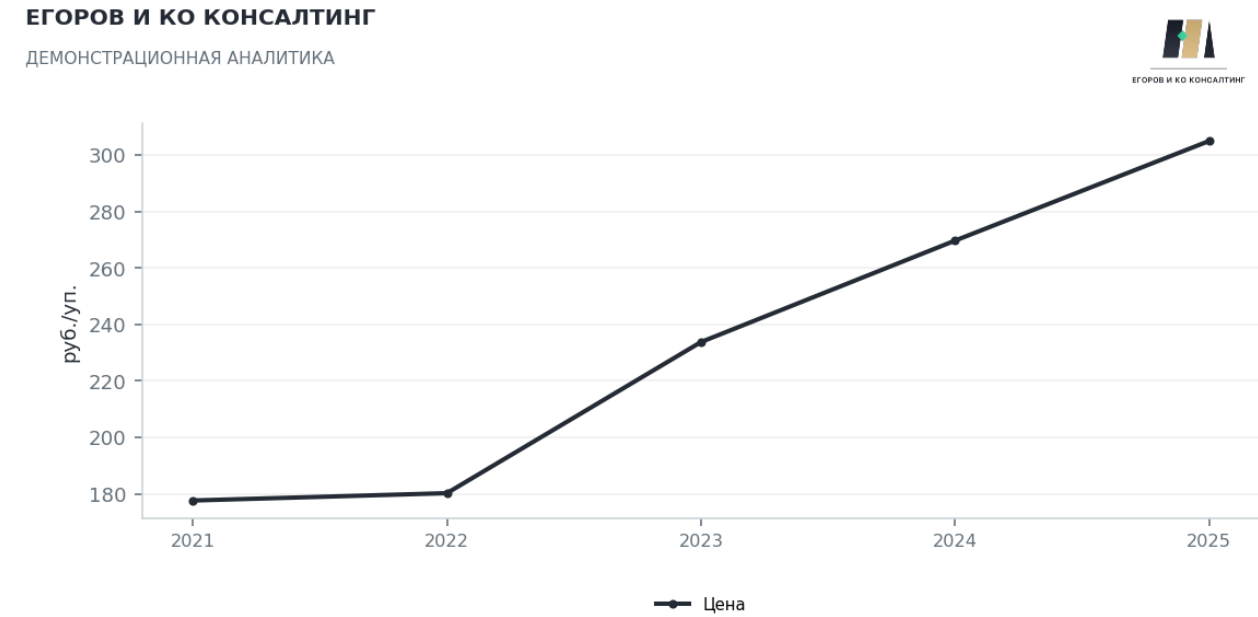
Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 75. Импорт: средняя цена в рублях

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Руб./уп.	177,60	180,20	233,75	269,70	305,00
Курс, руб./USD	74,00	68,00	85,00	93,00	100,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 38. Импорт: цена в рублях



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 76. Импорт: цены по странам, USD/уп.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Китай	2,03	2,24	2,33	2,46	2,58
Турция	2,20	2,43	2,52	2,66	2,80
Южная Корея	2,39	2,64	2,74	2,89	3,04
Франция	2,68	2,96	3,07	3,24	3,40
Италия	3,06	3,38	3,51	3,70	3,89
Прочие страны	2,87	3,17	3,29	3,47	3,65

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 77. Импорт: цены по округам, USD/уп.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	2,45	2,70	2,80	2,96	3,11
СЗФО	2,56	2,83	2,94	3,10	3,26
ЮФО	2,10	2,32	2,40	2,53	2,67
СКФО	1,98	2,19	2,27	2,39	2,52
ПФО	2,19	2,42	2,51	2,65	2,78
УФО	2,24	2,47	2,56	2,70	2,84
СФО	2,33	2,57	2,67	2,82	2,96
ДФО	2,61	2,88	2,99	3,15	3,32

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 78. Импорт: цены по регионам, USD/уп.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Москва	2,76	3,05	3,17	3,34	3,51
Московская область	2,42	2,67	2,77	2,92	3,07
Санкт-Петербург	2,53	2,80	2,90	3,06	3,22
Краснодарский край	2,00	2,21	2,29	2,42	2,54
Татарстан	2,12	2,34	2,43	2,56	2,69
Свердловская область	2,21	2,44	2,53	2,67	2,81
Новосибирская область	2,23	2,47	2,56	2,70	2,84
Приморский край	2,67	2,95	3,06	3,23	3,39
Прочие регионы	1,89	2,08	2,16	2,28	2,40

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Средняя стоимость единицы является отношением агрегированной стоимости к количеству. Простое среднее страновых цен даст другой результат, потому что не учитывает размер потоков. Для фактического исследования сравнение проводится по однородным позициям, а аномально высокие или низкие значения возвращаются на проверку единиц и комплектности.

Изменение курса в рублёвом пересчёте не равно полной динамике себестоимости. На итог влияют логистика, условия платежа, страхование, размеры партии и запасы, приобретённые ранее. Модель помогает выделить прямой валютный эффект; она не оценивает автоматически сроки его переноса в отпускную цену.

8.8. Количество поставок и ценовые интервалы

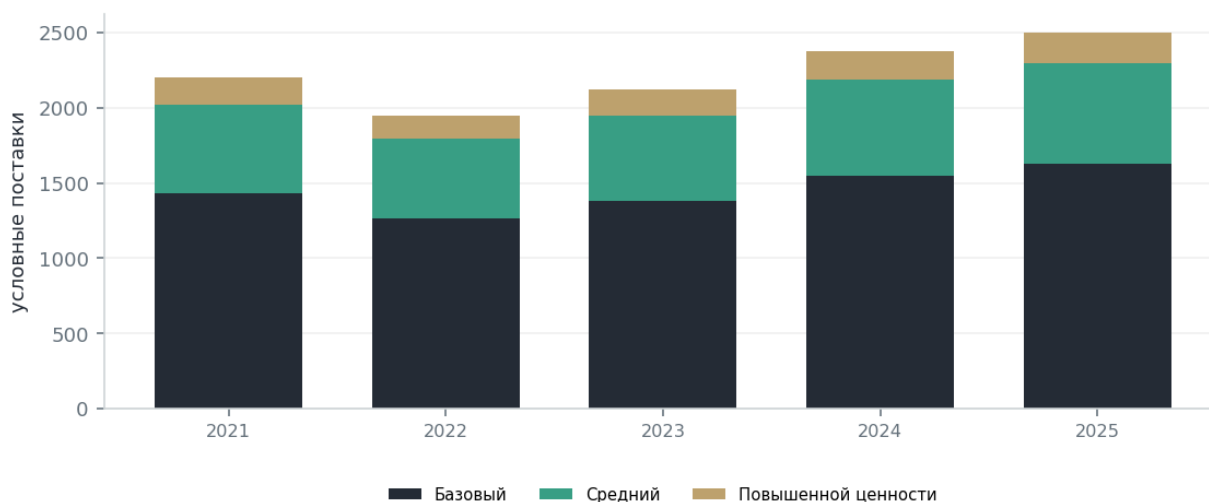
Таблица 79. Количество модельных поставок по ценовым группам

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Базовый	1 430,00	1 267,50	1 378,00	1 547,00	1 625,00
Средний	594,00	526,50	572,40	642,60	675,00
Повышенной ценности	176,00	156,00	169,60	190,40	200,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 39. Ценовые сегменты по числу поставок**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Распределение по числу поставок отличается от распределения упаковок: одна крупная партия может содержать больше продукции, чем десятки малых. Число поставок в модели - условная расчётная единица, допускающая дробные значения распределения. Оно не является количеством реальных таможенных деклараций.

8.9. Профили участников внешней торговли**Таблица 80. Условные профили: зарубежный поставщик**

Профиль	Доля потока, %	Количество, млн уп.	Коммерческая специализация
Зарубежный поставщик 01	22,00	114,40	Массовый ассортимент
Зарубежный поставщик 02	18,00	93,60	Категорийный портфель
Зарубежный поставщик 03	15,00	78,00	Специальные форматы
Зарубежный поставщик 04	12,00	62,40	Массовый ассортимент
Зарубежный поставщик 05	10,00	52,00	Категорийный портфель
Зарубежный поставщик 06	8,00	41,60	Специальные форматы
Зарубежный поставщик 07	6,00	31,20	Массовый ассортимент
Зарубежный поставщик 08	4,00	20,80	Категорийный портфель
Зарубежный поставщик 09	3,00	15,60	Специальные форматы
Зарубежный поставщик 10	2,00	10,40	Массовый ассортимент

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 81. Условные профили: российский импортёр

Профиль	Доля потока, %	Количество, млн уп.	Критерий проверки
Российский импортёр 01	2,00	10,40	Платёжная дисциплина
Российский импортёр 02	3,00	15,60	Доступ к каналам
Российский импортёр 03	4,00	20,80	Сервис и возвраты
Российский импортёр 04	6,00	31,20	Платёжная дисциплина
Российский импортёр 05	8,00	41,60	Доступ к каналам
Российский импортёр 06	10,00	52,00	Сервис и возвраты
Российский импортёр 07	12,00	62,40	Платёжная дисциплина
Российский импортёр 08	15,00	78,00	Доступ к каналам
Российский импортёр 09	18,00	93,60	Сервис и возвраты
Российский импортёр 10	22,00	114,40	Платёжная дисциплина

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 82. Дополнительный модельный рейтинг импортных брендов

Профиль бренда	Доля потока, %	Позиционирование
Бренд 01	22,00	Регулярный уход
Бренд 02	18,00	Целевое применение
Бренд 03	15,00	Декоративная линейка
Бренд 04	12,00	Регулярный уход
Бренд 05	10,00	Целевое применение
Бренд 06	8,00	Декоративная линейка
Бренд 07	6,00	Регулярный уход
Бренд 08	4,00	Целевое применение
Бренд 09	3,00	Декоративная линейка
Бренд 10	2,00	Регулярный уход

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Все профили участников и брендов вымышлены. Им не присвоены ИНН, адреса или реальные коммерческие связи. Для заказного рейтинга требуется легально полученная проверяемая база, идентификация юридических лиц и исключение дублирующих посредников. Открытое присутствие бренда на витрине не подтверждает объём его ввоза.

Для импортного проекта проверяют происхождение товара, полномочия поставщика, документы, условия хранения и управляемость повторных партий. Низкая цена первой

поставки не гарантирует устойчивого снабжения. В финансовой модели необходимо отдельно учитывать аванс, транзитное время и резерв на рекламации.

9. Экспорт косметики

9.1. Динамика количества и стоимости

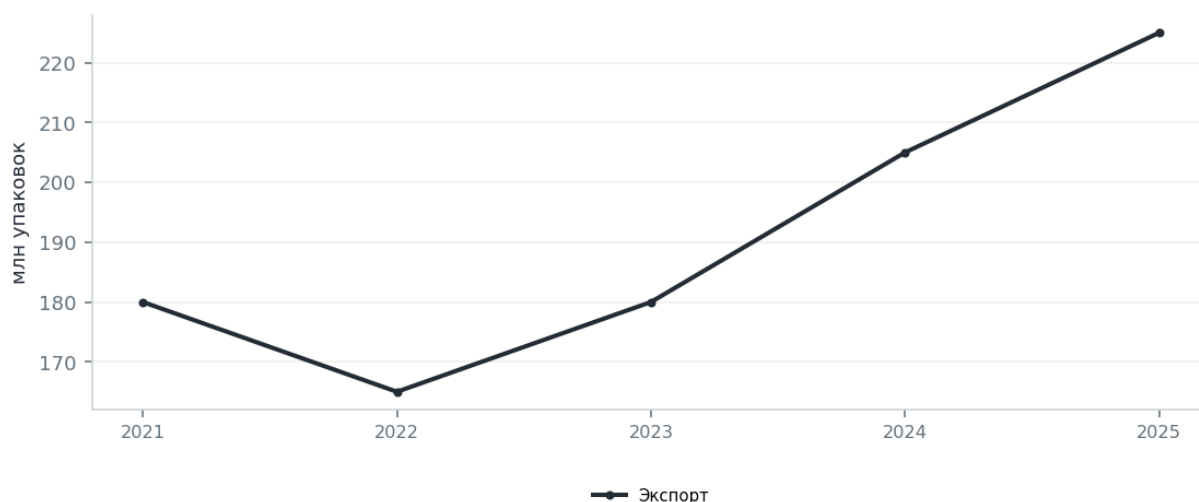
Таблица 83. Экспорт: исходный ряд

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Количество, млн уп.	180,00	165,00	180,00	205,00	225,00
Стоимость, млн USD	288,00	280,50	324,00	389,50	461,25
Средняя цена, USD/уп.	1,60	1,70	1,80	1,90	2,05

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 40. Экспорт в натуральном выражении

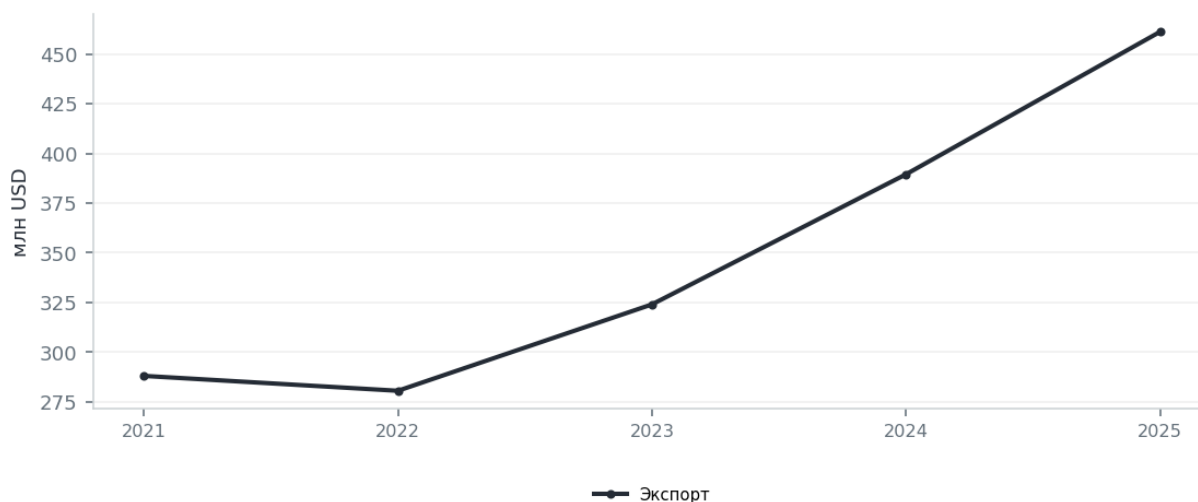
ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 41. Экспорт в стоимостном выражении**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Экспортный контур отражает поставки продукции российского производства зарубежному покупателю; реэкспорт в модели исключён. Страна назначения не обязательно совпадает с последним рынком потребления, если в цепочке присутствует посредник. Фактическая проверка требует анализа назначения сделки и географии клиента.

В условных рядах стоимость равна количеству, умноженному на среднюю цену. Таможенная стоимость и розничная цена имеют разный состав; они не подменяются друг другом. В реальном исследовании отдельно проверяются дополнительные единицы измерения, масса нетто, календарь поставки и смена товарных кодов.

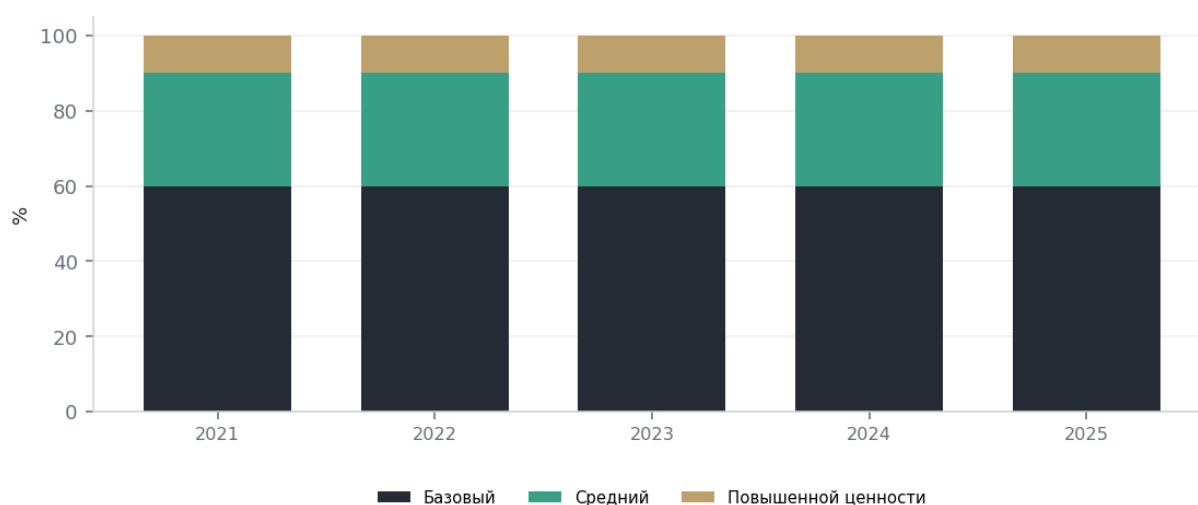
9.2. Ценовая сегментация потока**Таблица 84. Экспорт: доли ценовых сегментов, %**

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Базовый	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Средний	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Повышенной ценности	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 42. Экспорт: ценовой состав в натуральном выражении**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 85. Стоимость и цена сегментов в 2025 году

Сегмент	Количество, млн уп.	Средняя цена, USD	Стоимость, млн USD
Базовый	135,00	1,09	147,21
Средний	67,50	2,62	176,65
Повышенной ценности	22,50	6,11	137,39

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Порог ценового сегмента относится к сопоставимому товару. В модельной корзине он задан через коэффициент к средней цене и нормирован по долям количества. Это позволяет свести стоимость без искусственного избытка. Фактические сегменты должны учитывать фасовку, концентрацию, упаковку и тип продукта.

9.3. Товарная структура

Таблица 86. Экспорт по видам: количество, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Мыло твёрдое	13,50	12,38	13,50	15,38	16,88
Мыло жидкое	18,00	16,50	18,00	20,50	22,50
Шампуни	27,00	24,75	27,00	30,75	33,75
Прочие средства для волос	12,60	11,55	12,60	14,35	15,75
Уход за лицом	19,80	18,15	19,80	22,55	24,75
Уход за телом	14,40	13,20	14,40	16,40	18,00
Очищение лица	9,00	8,25	9,00	10,25	11,25
Солнцезащитные средства	4,50	4,12	4,50	5,12	5,62
Макияж губ	4,50	4,12	4,50	5,12	5,62
Макияж глаз	4,50	4,12	4,50	5,12	5,62
Макияж лица и пудры	5,40	4,95	5,40	6,15	6,75
Маникюр и педикюр	2,70	2,48	2,70	3,07	3,38
Зубные пасты	18,00	16,50	18,00	20,50	22,50
Прочая гигиена полости рта	4,50	4,12	4,50	5,12	5,62
Средства для бритья	4,50	4,12	4,50	5,12	5,62
Дезодоранты	9,00	8,25	9,00	10,25	11,25
Средства для ванн	4,50	4,12	4,50	5,12	5,62
Прочая косметика	3,60	3,30	3,60	4,10	4,50

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 87. Экспорт по видам: стоимость, млн USD

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Мыло твёрдое	7,79	7,59	8,77	10,54	12,48
Мыло жидкое	16,41	15,98	18,46	22,19	26,28
Шампуни	34,86	33,96	39,22	47,15	55,84
Прочие средства для волос	24,88	24,23	27,99	33,65	39,85
Уход за лицом	54,14	52,73	60,91	73,22	86,71
Уход за телом	22,97	22,37	25,84	31,06	36,79
Очищение лица	16,41	15,98	18,46	22,19	26,28
Солнцезащитные средства	12,99	12,65	14,61	17,57	20,80
Макияж губ	10,94	10,65	12,30	14,79	17,52
Макияж глаз	12,30	11,98	13,84	16,64	19,71
Макияж лица и пудры	16,41	15,98	18,46	22,19	26,28
Маникюр и педикюр	4,51	4,39	5,08	6,10	7,23
Зубные пасты	17,77	17,31	20,00	24,04	28,47
Прочая гигиена полости рта	6,15	5,99	6,92	8,32	9,85
Средства для бритья	5,47	5,33	6,15	7,40	8,76
Дезодоранты	13,67	13,32	15,38	18,49	21,90
Средства для ванн	3,76	3,66	4,23	5,08	6,02
Прочая косметика	6,56	6,39	7,38	8,88	10,51

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 88. Средняя цена по товарным видам 2025 года

Категория	Цена USD/уп.	Доля стоимости, %
Мыло твёрдое	0,74	2,71
Мыло жидкое	1,17	5,70
Шампуни	1,65	12,11
Прочие средства для волос	2,53	8,64
Уход за лицом	3,50	18,80
Уход за телом	2,04	7,98
Очищение лица	2,34	5,70
Солнцезащитные средства	3,70	4,51
Макияж губ	3,11	3,80
Макияж глаз	3,50	4,27
Макияж лица и пудры	3,89	5,70
Маникюр и педикюр	2,14	1,57
Зубные пасты	1,27	6,17
Прочая гигиена полости рта	1,75	2,14
Средства для бритья	1,56	1,90
Дезодоранты	1,95	4,75
Средства для ванн	1,07	1,31
Прочая косметика	2,34	2,28

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Доля категории в количестве и в стоимости различается из-за цены. Небольшая по упаковкам категория может иметь значимый денежный вклад. Для решения об ассортименте дополнительно проверяется маржинальный доход после расходов на продвижение, документы и доставку, а не только размер стоимостной доли.

В этом разрезе используются те же продуктовые группы, что и в производстве, без автоматического присвоения кодов ТН ВЭД. Рабочая кодировка требует проверки назначения и состава. Широкие таможенные группы могут содержать позиции за пределами выбранного рынка, поэтому фильтр описывается до выгрузки.

9.4. Страны и география поставки

Таблица 89. Экспорт по странам: количество, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Беларусь	48,60	44,55	48,60	55,35	60,75
Казахстан	45,00	41,25	45,00	51,25	56,25
Узбекистан	32,40	29,70	32,40	36,90	40,50
Кыргызстан	18,00	16,50	18,00	20,50	22,50
Армения	12,60	11,55	12,60	14,35	15,75
Прочие страны	23,40	21,45	23,40	26,65	29,25

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

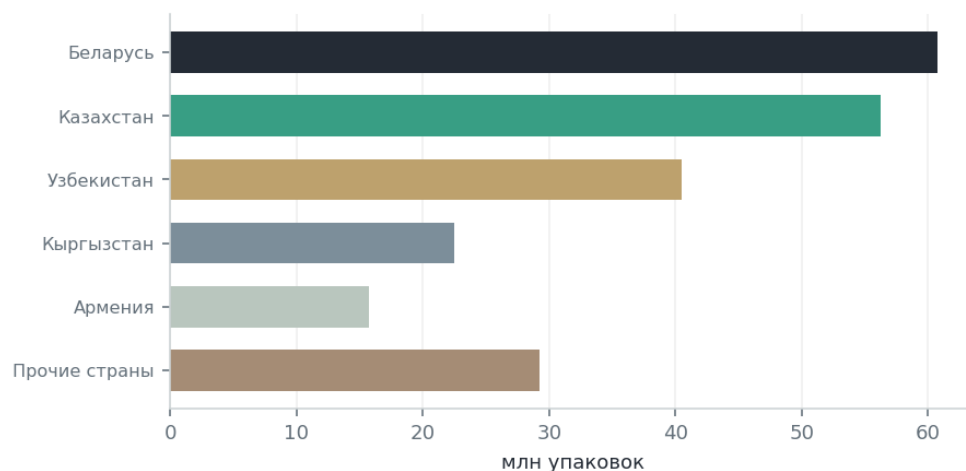
Таблица 90. Экспорт по странам: стоимость, млн USD

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Беларусь	66,29	64,56	74,57	89,65	106,16
Казахстан	66,43	64,70	74,74	89,85	106,40
Узбекистан	51,99	50,64	58,49	70,31	83,27
Кыргызстан	32,35	31,51	36,39	43,75	51,81
Армения	25,88	25,21	29,11	35,00	41,45
Прочие страны	45,06	43,89	50,69	60,94	72,16

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 43. Экспорт: страны по количеству**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

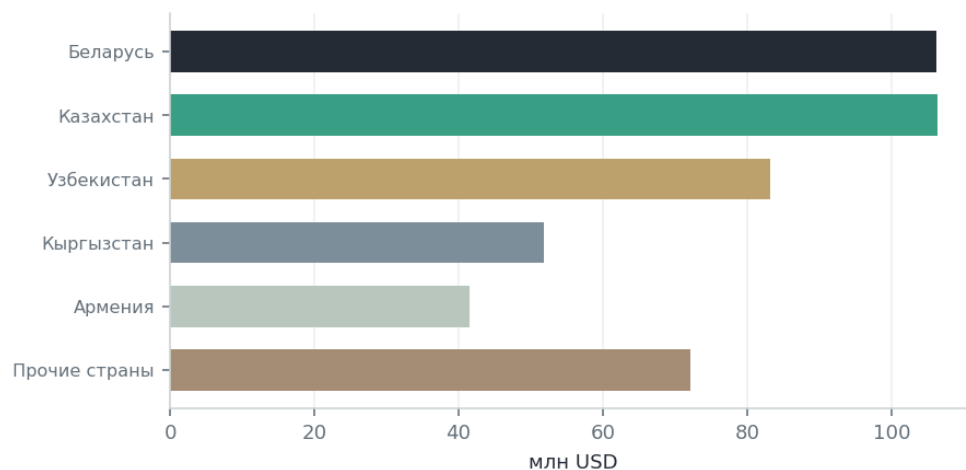
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 44. Экспорт: страны по стоимости**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Названия стран в демонстрационной таблице обозначают маршруты условного сценария и не утверждают фактический рейтинг торговых партнёров. Доли не заимствованы из таможенной базы. Для реального рейтинга различаются страна происхождения, страна отправления, страна контрагента и назначение продукции.

Концентрация одного направления оценивается вместе с взаимозаменяемостью поставщиков. Два контрагента в одной стране могут зависеть от одного производителя

упаковки; формальное число договоров тогда завышает устойчивость. Проверке подлежат маршрут, срок, расчёты и возможность альтернативной спецификации.

Таблица 91. Страны и ценовые сегменты: условная структура количества, %

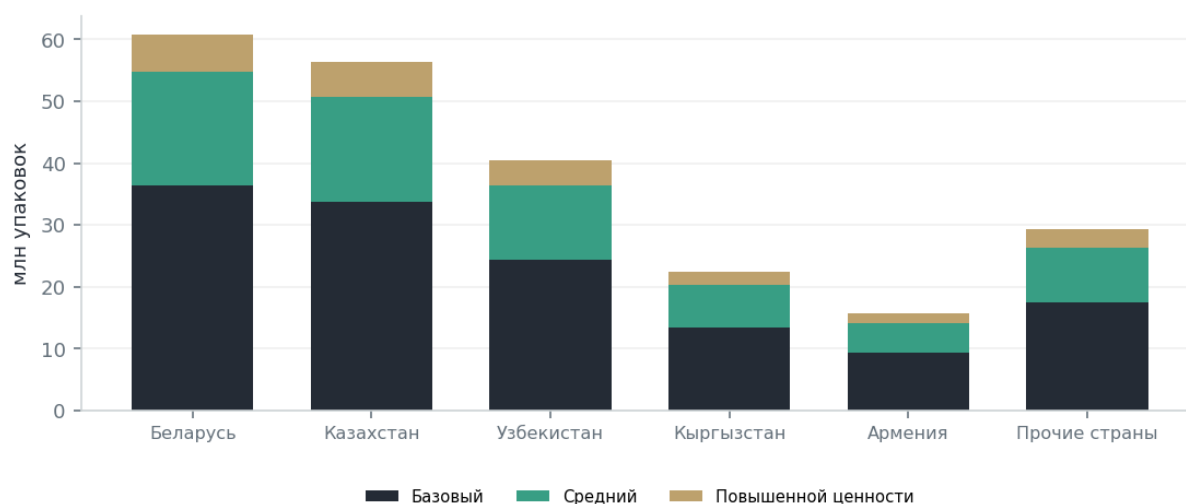
Страна	Базовый	Средний	Повышенной ценности
Беларусь	60,00	30,00	10,00
Казахстан	60,00	30,00	10,00
Узбекистан	60,00	30,00	10,00
Кыргызстан	60,00	30,00	10,00
Армения	60,00	30,00	10,00
Прочие страны	60,00	30,00	10,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 45. Распределение поставок стран по ценовым сегментам

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 92. Карта развития поставок по странам

Страна	Доля 2025, %	Рост за год, %	CAGR, %	Вопрос для проверки
Беларусь	27,00	9,76	5,74	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов
Казахстан	25,00	9,76	5,74	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов
Узбекистан	18,00	9,76	5,74	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов
Кыргызстан	10,00	9,76	5,74	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов
Армения	7,00	9,76	5,74	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов
Прочие страны	13,00	9,76	5,74	Маршрут, ассортимент и доступность расчётов

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Одинаковые темпы стран следуют из постоянных долей модели; это не признак реальной синхронности. Для оценки возможностей используются абсолютный прирост, ценовой состав и устойчивость маршрута. Высокий темп на малой базе не должен автоматически получать приоритет перед крупным стабильным потоком.

9.5. Федеральные округа

Таблица 93. Экспорт по округам: количество, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	75,60	69,30	75,60	86,10	94,50
СЗФО	27,00	24,75	27,00	30,75	33,75
ЮФО	14,40	13,20	14,40	16,40	18,00
СКФО	5,40	4,95	5,40	6,15	6,75
ПФО	27,00	24,75	27,00	30,75	33,75
УФО	12,60	11,55	12,60	14,35	15,75
СФО	12,60	11,55	12,60	14,35	15,75
ДФО	5,40	4,95	5,40	6,15	6,75

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 94. Экспорт по округам: стоимость, млн USD

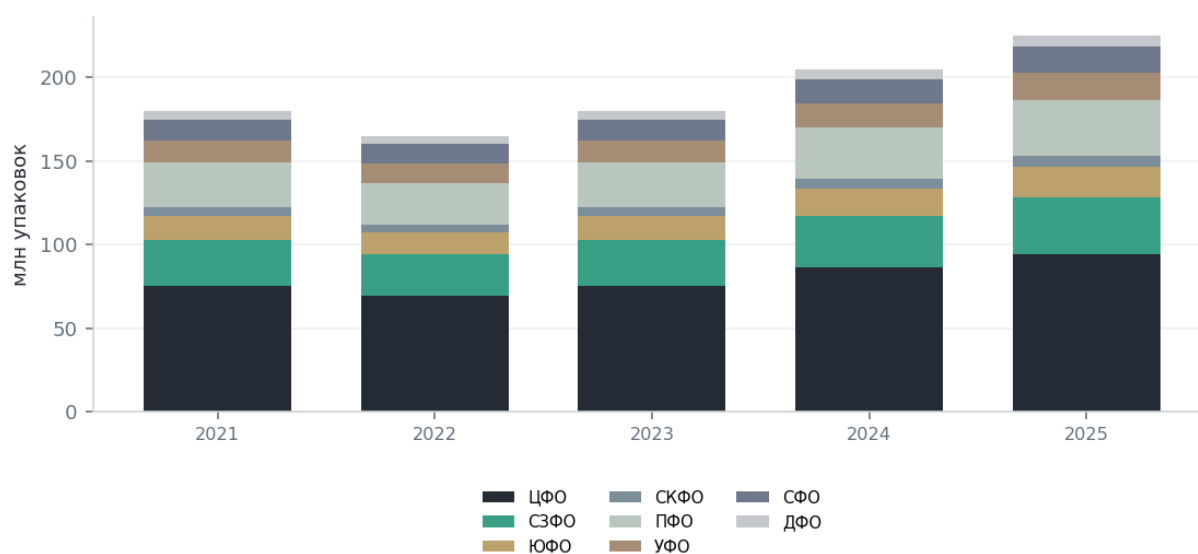
Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	125,09	121,84	140,73	169,18	200,35
СЗФО	46,80	45,59	52,65	63,30	74,96
ЮФО	20,42	19,89	22,98	27,62	32,71
СКФО	7,23	7,04	8,14	9,78	11,58
ПФО	40,00	38,95	45,00	54,09	64,06
УФО	19,06	18,57	21,44	25,78	30,53
СФО	19,86	19,34	22,34	26,85	31,80
ДФО	9,53	9,28	10,72	12,89	15,26

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 46. Экспорт по округам: натуральная структура

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

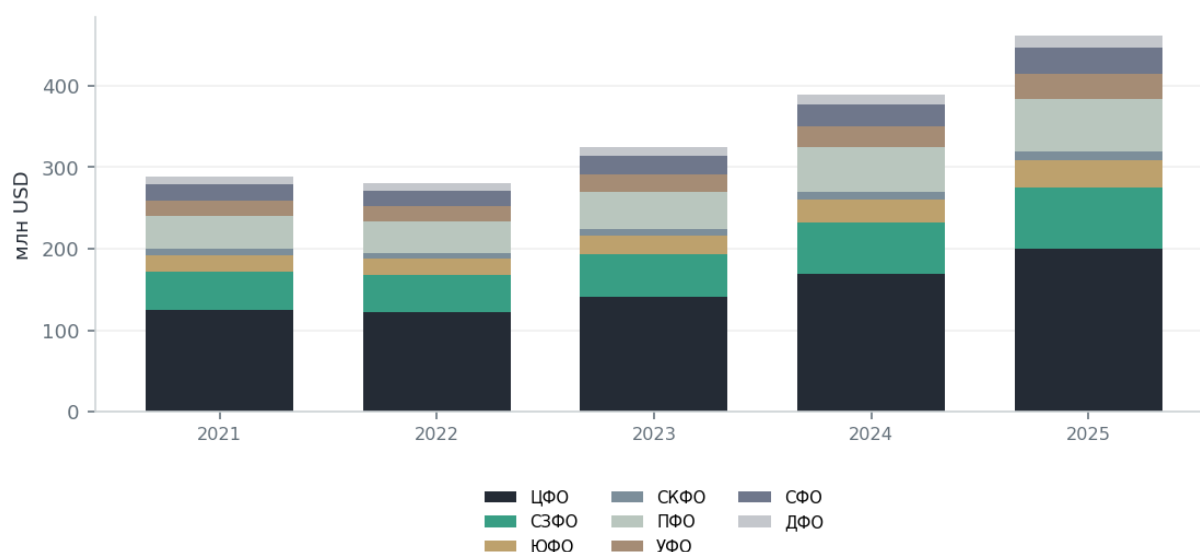
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 47. Экспорт по округам: стоимостная структура**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Территория учёта участника внешней торговли не равна географии конечного использования. Централизованный импортёр может обслуживать всю страну, а экспортная компания - приобретать продукцию нескольких регионов. Перед выводом о региональном потенциале проверяется движение товара после оформления.

Доли округов нормированы по общему потоку. Ценовые коэффициенты выбраны так, чтобы сумма региональной стоимости совпадала с национальной. Различие цены может отражать ассортимент, а не самостоятельное преимущество региона: для проверки сравнивают одинаковые товарные позиции.

9.6. Субъекты и карта развития

Таблица 95. Экспорт по регионам: количество, млн упаковок

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Москва	41,40	37,95	41,40	47,15	51,75
Московская область	32,40	29,70	32,40	36,90	40,50
Санкт-Петербург	21,60	19,80	21,60	24,60	27,00
Краснодарский край	10,80	9,90	10,80	12,30	13,50
Татарстан	9,00	8,25	9,00	10,25	11,25
Свердловская область	9,00	8,25	9,00	10,25	11,25
Новосибирская область	7,20	6,60	7,20	8,20	9,00
Приморский край	3,60	3,30	3,60	4,10	4,50
Прочие регионы	45,00	41,25	45,00	51,25	56,25

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

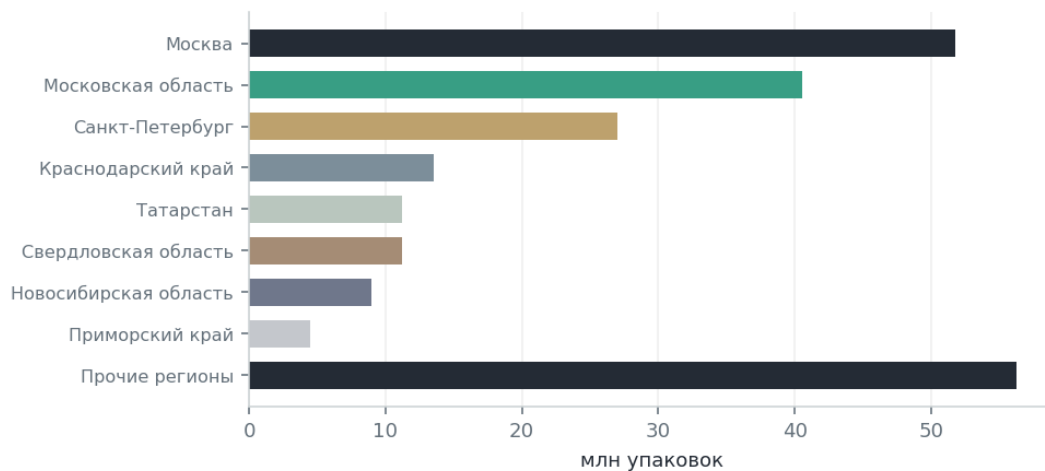
Таблица 96. Экспорт по регионам: стоимость, млн USD

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Москва	78,69	76,64	88,52	106,42	126,02
Московская область	53,88	52,48	60,62	72,87	86,30
Санкт-Петербург	37,63	36,65	42,34	50,89	60,27
Краснодарский край	14,88	14,49	16,74	20,13	23,83
Татарстан	13,11	12,77	14,75	17,74	21,00
Свердловская область	13,68	13,33	15,39	18,51	21,92
Новосибирская область	11,06	10,77	12,44	14,96	17,72
Приморский край	6,61	6,44	7,44	8,95	10,59
Прочие регионы	58,44	56,92	65,75	79,04	93,60

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 48. Экспорт: региональное распределение количества**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

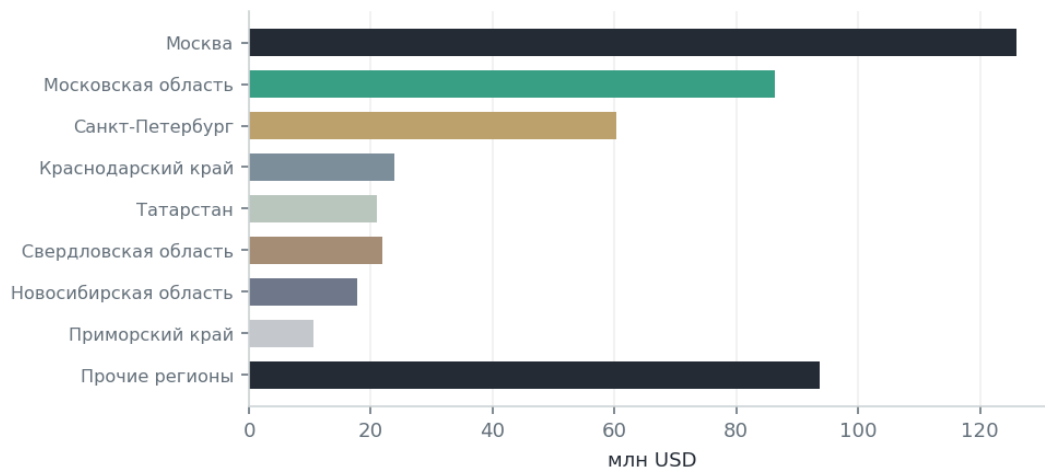
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 49. Экспорт: региональное распределение стоимости**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 97. Карта развития региональных потоков

Регион	Доля 2025, %	Рост за год, %	CAGR, %	Цена USD/уп.
Москва	23,00	9,76	5,74	2,44
Московская область	18,00	9,76	5,74	2,13
Санкт-Петербург	12,00	9,76	5,74	2,23
Краснодарский край	6,00	9,76	5,74	1,77
Татарстан	5,00	9,76	5,74	1,87
Свердловская область	5,00	9,76	5,74	1,95
Новосибирская область	4,00	9,76	5,74	1,97
Приморский край	2,00	9,76	5,74	2,35
Прочие регионы	25,00	9,76	5,74	1,66

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Строка «Прочие регионы» не означает отсутствие информации, а завершает выбранную укрупнённую модель. Региональная таблица и таблица округов здесь независимо нормированы к общему итогу; они не предназначены для проверки вложенности отдельных субъектов. В фактической базе оба уровня формируются одной классификацией территорий.

9.7. Средние цены и валютный эффект

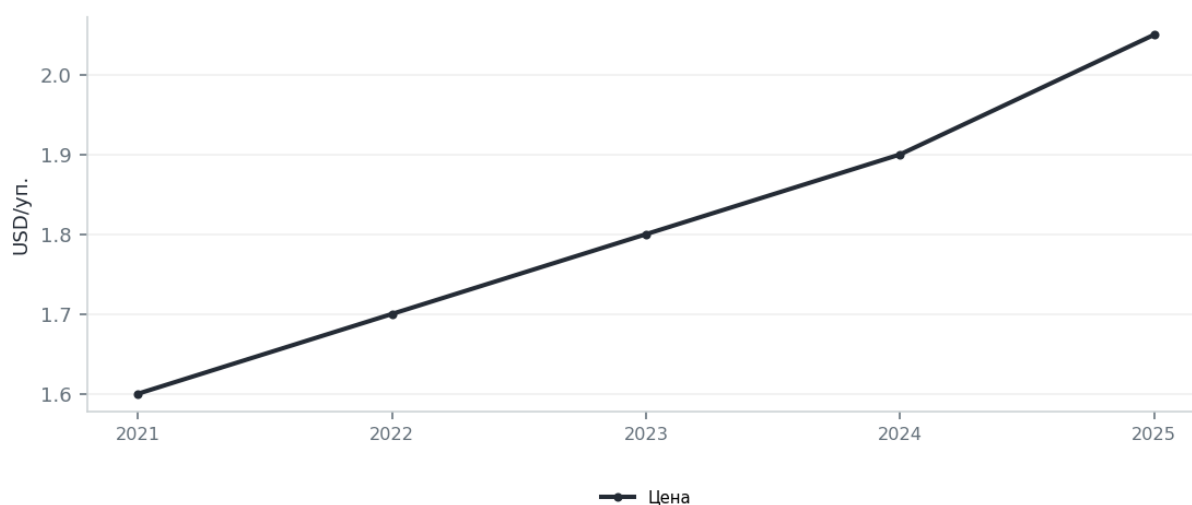
Таблица 98. Экспорт: средняя цена в USD

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
USD/уп.	1,60	1,70	1,80	1,90	2,05

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 50. Экспорт: цена в USD**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

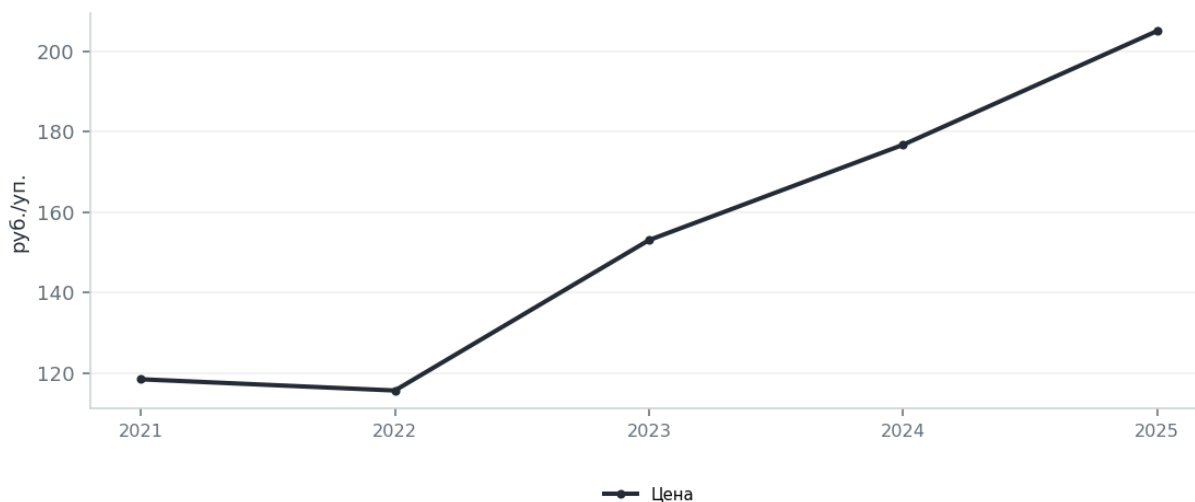
Таблица 99. Экспорт: средняя цена в рублях

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Руб./уп.	118,40	115,60	153,00	176,70	205,00
Курс, руб./USD	74,00	68,00	85,00	93,00	100,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 51. Экспорт: цена в рублях**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 100. Экспорт: цены по странам, USD/уп.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Беларусь	1,36	1,45	1,53	1,62	1,75
Казахстан	1,48	1,57	1,66	1,75	1,89
Узбекистан	1,60	1,70	1,81	1,91	2,06
Кыргызстан	1,80	1,91	2,02	2,13	2,30
Армения	2,05	2,18	2,31	2,44	2,63
Прочие страны	1,93	2,05	2,17	2,29	2,47

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 101. Экспорт: цены по округам, USD/уп.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
ЦФО	1,65	1,76	1,86	1,96	2,12
СЗФО	1,73	1,84	1,95	2,06	2,22
ЮФО	1,42	1,51	1,60	1,68	1,82
СКФО	1,34	1,42	1,51	1,59	1,72
ПФО	1,48	1,57	1,67	1,76	1,90
УФО	1,51	1,61	1,70	1,80	1,94
СФО	1,58	1,67	1,77	1,87	2,02
ДФО	1,76	1,88	1,99	2,10	2,26

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 102. Экспорт: цены по регионам, USD/уп.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Москва	1,90	2,02	2,14	2,26	2,44
Московская область	1,66	1,77	1,87	1,97	2,13
Санкт-Петербург	1,74	1,85	1,96	2,07	2,23
Краснодарский край	1,38	1,46	1,55	1,64	1,77
Татарстан	1,46	1,55	1,64	1,73	1,87
Свердловская область	1,52	1,62	1,71	1,81	1,95
Новосибирская область	1,54	1,63	1,73	1,82	1,97
Приморский край	1,84	1,95	2,07	2,18	2,35
Прочие регионы	1,30	1,38	1,46	1,54	1,66

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Средняя стоимость единицы является отношением агрегированной стоимости к количеству. Простое среднее страновых цен даст другой результат, потому что не учитывает размер потоков. Для фактического исследования сравнение проводится по однородным позициям, а аномально высокие или низкие значения возвращаются на проверку единиц и комплектности.

Изменение курса в рублёвом пересчёте не равно полной динамике себестоимости. На итог влияют логистика, условия платежа, страхование, размеры партии и запасы, приобретённые ранее. Модель помогает выделить прямой валютный эффект; она не оценивает автоматически сроки его переноса в отпускную цену.

9.8. Количество поставок и ценовые интервалы

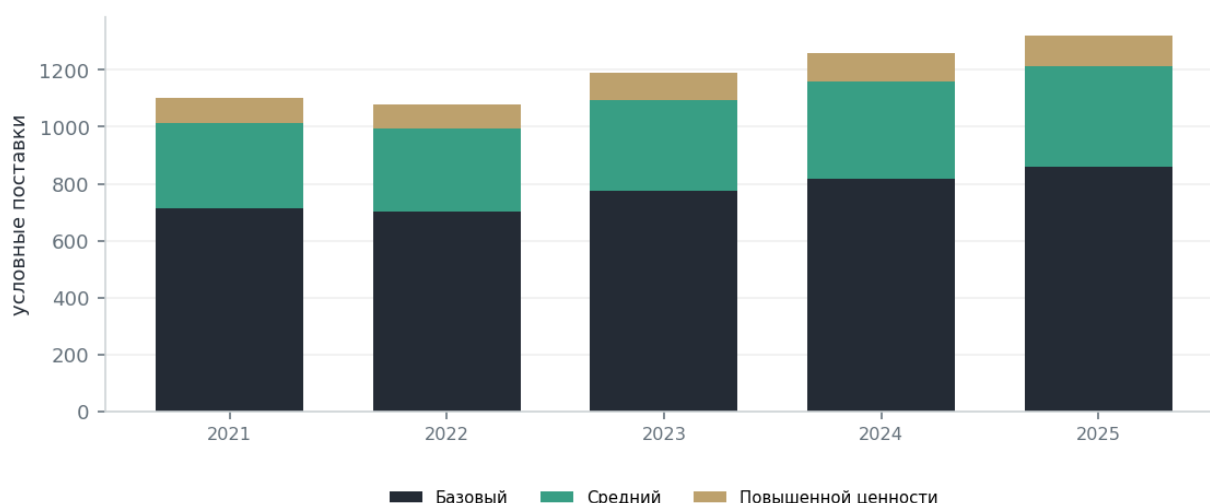
Таблица 103. Количество модельных поставок по ценовым группам

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025
Базовый	715,00	702,00	773,50	819,00	858,00
Средний	297,00	291,60	321,30	340,20	356,40
Повышенной ценности	88,00	86,40	95,20	100,80	105,60

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 52. Ценовые сегменты по числу поставок**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Распределение по числу поставок отличается от распределения упаковок: одна крупная партия может содержать больше продукции, чем десятки малых. Число поставок в модели - условная расчётная единица, допускающая дробные значения распределения. Оно не является количеством реальных таможенных деклараций.

9.9. Профили участников внешней торговли**Таблица 104. Условные профили: российский экспортёр**

Профиль	Доля потока, %	Количество, млн уп.	Коммерческая специализация
Российский экспортёр 01	22,00	49,50	Массовый ассортимент
Российский экспортёр 02	18,00	40,50	Категорийный портфель
Российский экспортёр 03	15,00	33,75	Специальные форматы
Российский экспортёр 04	12,00	27,00	Массовый ассортимент
Российский экспортёр 05	10,00	22,50	Категорийный портфель
Российский экспортёр 06	8,00	18,00	Специальные форматы
Российский экспортёр 07	6,00	13,50	Массовый ассортимент
Российский экспортёр 08	4,00	9,00	Категорийный портфель
Российский экспортёр 09	3,00	6,75	Специальные форматы
Российский экспортёр 10	2,00	4,50	Массовый ассортимент

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 105. Условные профили: зарубежный покупатель

Профиль	Доля потока, %	Количество, млн уп.	Критерий проверки
Зарубежный покупатель 01	2,00	4,50	Платёжная дисциплина
Зарубежный покупатель 02	3,00	6,75	Доступ к каналам
Зарубежный покупатель 03	4,00	9,00	Сервис и возвраты
Зарубежный покупатель 04	6,00	13,50	Платёжная дисциплина
Зарубежный покупатель 05	8,00	18,00	Доступ к каналам
Зарубежный покупатель 06	10,00	22,50	Сервис и возвраты
Зарубежный покупатель 07	12,00	27,00	Платёжная дисциплина
Зарубежный покупатель 08	15,00	33,75	Доступ к каналам
Зарубежный покупатель 09	18,00	40,50	Сервис и возвраты
Зарубежный покупатель 10	22,00	49,50	Платёжная дисциплина

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Все профили участников и брендов вымышлены. Им не присвоены ИНН, адреса или реальные коммерческие связи. Для заказного рейтинга требуется легально полученная проверяемая база, идентификация юридических лиц и исключение дублирующих посредников. Открытое присутствие бренда на витрине не подтверждает объём его ввоза.

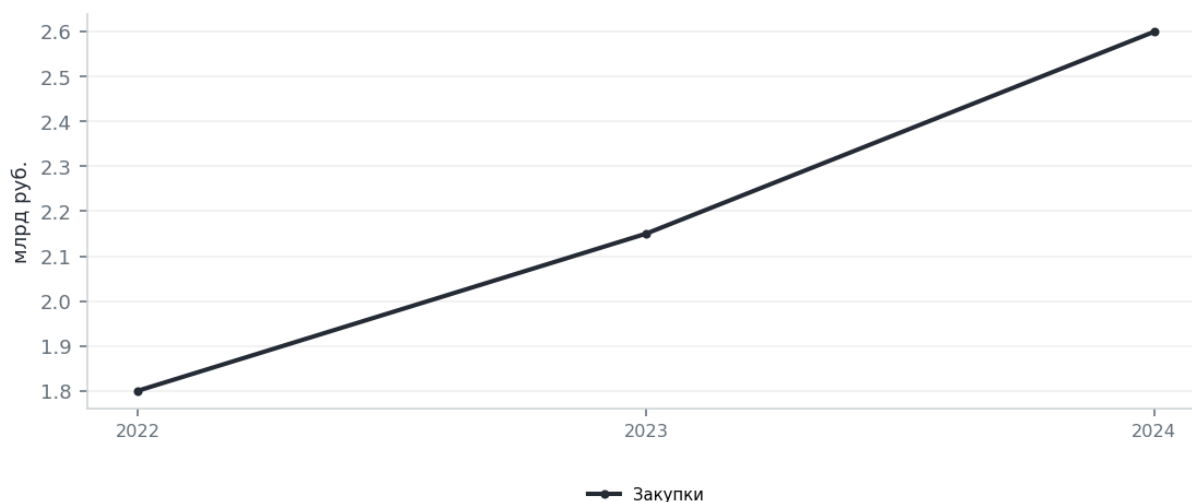
Для экспортного проекта последовательность проверки включает локальный ассортимент, требования к документам и упаковке, платёжный маршрут, доступ к полке и порядок возврата. Привлекательный рынок назначения не равен доступному каналу. Начинать следует с ограниченного пилота, условия которого позволяют измерить повторный заказ.

10. Государственные закупки

Государственные закупки показаны отдельным каналом спроса внутри общего рынка. Модель не основана на выгрузке реальных контрактов. Показатели ниже условны; они демонстрируют группировку заказчиков и территорий. Для фактического проекта используются реестры ЕИС [И11], причём процедуры по 44-ФЗ и 223-ФЗ обрабатываются отдельно.

Рисунок 53. Модельная стоимость закупок косметики**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 106. Закупки по федеральным округам, млрд руб.

Показатель	2022	2023	2024
ЦФО	0,54	0,64	0,78
СЗФО	0,20	0,24	0,29
ЮФО	0,20	0,24	0,29
СКФО	0,13	0,15	0,18
ПФО	0,34	0,41	0,49
УФО	0,16	0,19	0,23
СФО	0,16	0,19	0,23
ДФО	0,07	0,09	0,10

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 107. Закупки по регионам, млрд руб.

Показатель	2022	2023	2024
Москва	0,22	0,26	0,31
Московская область	0,16	0,19	0,23
Санкт-Петербург	0,13	0,15	0,18
Краснодарский край	0,10	0,12	0,14
Татарстан	0,08	0,10	0,12
Свердловская область	0,10	0,12	0,14
Новосибирская область	0,05	0,06	0,08
Приморский край	0,04	0,04	0,05
Прочие регионы	0,93	1,11	1,34

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 108. Условный рейтинг: заказчик

Профиль	Доля, %	Объём 2024, млн руб.	Предмет проверки
Заказчик 01	20,00	520,00	Ассортимент, исполнение, период
Заказчик 02	17,00	442,00	Ассортимент, исполнение, период
Заказчик 03	14,00	364,00	Ассортимент, исполнение, период
Заказчик 04	12,00	312,00	Ассортимент, исполнение, период
Заказчик 05	10,00	260,00	Ассортимент, исполнение, период
Заказчик 06	8,00	208,00	Ассортимент, исполнение, период
Заказчик 07	7,00	182,00	Ассортимент, исполнение, период
Заказчик 08	5,00	130,00	Ассортимент, исполнение, период
Заказчик 09	4,00	104,00	Ассортимент, исполнение, период
Заказчик 10	3,00	78,00	Ассортимент, исполнение, период

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 109. Условный рейтинг: поставщик

Профиль	Доля, %	Объём 2024, млн руб.	Предмет проверки
Поставщик 01	20,00	520,00	Ассортимент, исполнение, период
Поставщик 02	17,00	442,00	Ассортимент, исполнение, период
Поставщик 03	14,00	364,00	Ассортимент, исполнение, период
Поставщик 04	12,00	312,00	Ассортимент, исполнение, период
Поставщик 05	10,00	260,00	Ассортимент, исполнение, период
Поставщик 06	8,00	208,00	Ассортимент, исполнение, период
Поставщик 07	7,00	182,00	Ассортимент, исполнение, период
Поставщик 08	5,00	130,00	Ассортимент, исполнение, период
Поставщик 09	4,00	104,00	Ассортимент, исполнение, период
Поставщик 10	3,00	78,00	Ассортимент, исполнение, период

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

10.1. Товарный состав и очистка контрактной базы

Таблица 110. Карта отбора закупок

Категория	Включаемая позиция	Что исключить
Гигиена	Мыло, шампуни, зубные пасты	Антисептики иной товарной природы
Социальные наборы	Косметические позиции по спецификации	Стоимость остальных товаров набора
Учреждения размещения	Средства ухода в малой фасовке	Услуги проживания
Комплексные контракты	Выделенные количества и цены	Весь контракт при отсутствии разбивки

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

Единица наблюдения - исполненная товарная позиция контракта. Извещение, первоначальный контракт и дополнительное соглашение не считаются тремя закупками. Возвраты и расторжения отражаются отдельно. Без спецификации смешанный набор нельзя полностью отнести к косметике.

Рейтинг поставщиков требует проверки юридического лица, периода исполнения и роли посредника. Регион заказчика не всегда является местом фактической поставки. Для анализа цены необходимо привести упаковки к одинаковому объёму и отделить доставку, налоги и дополнительные услуги.

Таблица 111. Расчёт участия в условной закупке

Статья	руб./ед.	Комментарий
Цена предложения	120,00	Единая условная база без налогов
Закупка товара	68,00	Сопоставимая фасовка
Логистика	12,00	По адресам спецификации
Комплектация	7,00	Наборы и маркировка
Финансирование	5,00	Отсрочка оплаты
Резерв рекламаций	3,00	Модельное допущение
Маржинальный доход	25,00	120 - 68 - 12 - 7 - 5 - 3

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Предельное снижение цены в этой модели - 25 руб. на единицу до покрытия постоянных расходов. Такой расчёт не является рекомендацией снижать цену до нулевой маржи: коммерческое решение учитывает загрузку команды, обеспечение исполнения и альтернативные заказы.

11. Прогноз и стратегия развития

Сценарии являются условной проверкой устойчивости решений, а не вероятностным прогнозом фактического рынка. За базу принят 2025 год модели. Запасы в прогнозе постоянны; импорт рассчитывается как балансирующий поток. Поэтому его динамика - следствие сценария, а не независимое экспертное ожидание.

Таблица 112. Годовые предпосылки сценариев

Сценарий	Рынок, %	Выпуск, %	Экспорт, %	Цена, %	Курс, %
Негативный	-1,00	0,00	1,00	5,00	7,00
Инерционный	3,00	3,50	4,00	5,00	4,00
Инновационный	5,00	5,50	6,00	4,00	3,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

11.1. Негативный сценарий

Таблица 113. Негативный: натуральный баланс, млн уп.

Год	Рынок	Выпуск	Импорт	Экспорт
2026	2 687,85	2 460,00	455,10	227,25
2027	2 660,97	2 460,00	430,49	229,52
2028	2 634,36	2 460,00	406,18	231,82
2029	2 608,02	2 460,00	382,15	234,14
2030	2 581,94	2 460,00	358,42	236,48
2031	2 556,12	2 460,00	334,96	238,84
2032	2 530,56	2 460,00	311,79	241,23
2033	2 505,25	2 460,00	288,89	243,64
2034	2 480,20	2 460,00	266,28	246,08
2035	2 455,40	2 460,00	243,94	248,54

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 114. Негативный: стоимость в рублях

Год	Объём, млн уп.	Цена, руб./уп.	Стоимость, млрд руб.
2026	2 687,85	192,92	518,53
2027	2 660,97	202,56	539,01
2028	2 634,36	212,69	560,30
2029	2 608,02	223,32	582,43
2030	2 581,94	234,49	605,44
2031	2 556,12	246,21	629,35
2032	2 530,56	258,53	654,21
2033	2 505,25	271,45	680,06
2034	2 480,20	285,02	706,92
2035	2 455,40	299,28	734,84

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

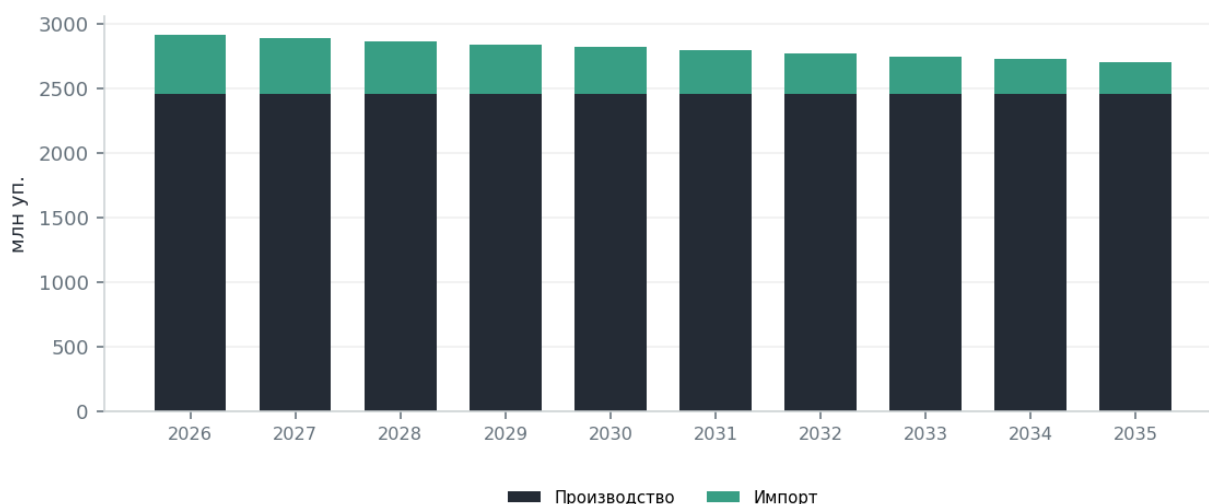
Таблица 115. Негативный: стоимость в долларах

Год	Стоимость, млрд руб.	Курс, руб./USD	Стоимость, млн USD
2026	518,53	107,00	4 846,06
2027	539,01	114,49	4 707,93
2028	560,30	122,50	4 573,73
2029	582,43	131,08	4 443,36
2030	605,44	140,26	4 316,70
2031	629,35	150,07	4 193,65
2032	654,21	160,58	4 074,11
2033	680,06	171,82	3 957,98
2034	706,92	183,85	3 845,16
2035	734,84	196,72	3 735,56

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 54. Негативный: производство и импорт**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

При сокращении натурального спроса номинальная выручка может расти вследствие цены. Это не доказывает улучшения положения предприятия: покупатель реже обновляет ассортимент, а расходы на поддержание продаж увеличиваются. Приоритет - оборотный капитал и отказ от медленно продающихся позиций.

11.2. Инерционный сценарий

Таблица 116. Инерционный: натуральный баланс, млн уп.

Год	Рынок	Выпуск	Импорт	Экспорт
2026	2 796,45	2 546,10	484,35	234,00
2027	2 880,34	2 635,21	488,49	243,36
2028	2 966,75	2 727,45	492,40	253,09
2029	3 055,76	2 822,91	496,07	263,22
2030	3 147,43	2 921,71	499,47	273,75
2031	3 241,85	3 023,97	502,58	284,70
2032	3 339,11	3 129,81	505,39	296,08
2033	3 439,28	3 239,35	507,86	307,93
2034	3 542,46	3 352,73	509,98	320,25
2035	3 648,73	3 470,07	511,71	333,05

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 117. Инерционный: стоимость в рублях

Год	Объём, млн уп.	Цена, руб./уп.	Стоимость, млрд руб.
2026	2 796,45	192,92	539,48
2027	2 880,34	202,56	583,45
2028	2 966,75	212,69	631,00
2029	3 055,76	223,32	682,42
2030	3 147,43	234,49	738,04
2031	3 241,85	246,21	798,19
2032	3 339,11	258,53	863,24
2033	3 439,28	271,45	933,60
2034	3 542,46	285,02	1 009,69
2035	3 648,73	299,28	1 091,98

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 118. Инерционный: стоимость в долларах

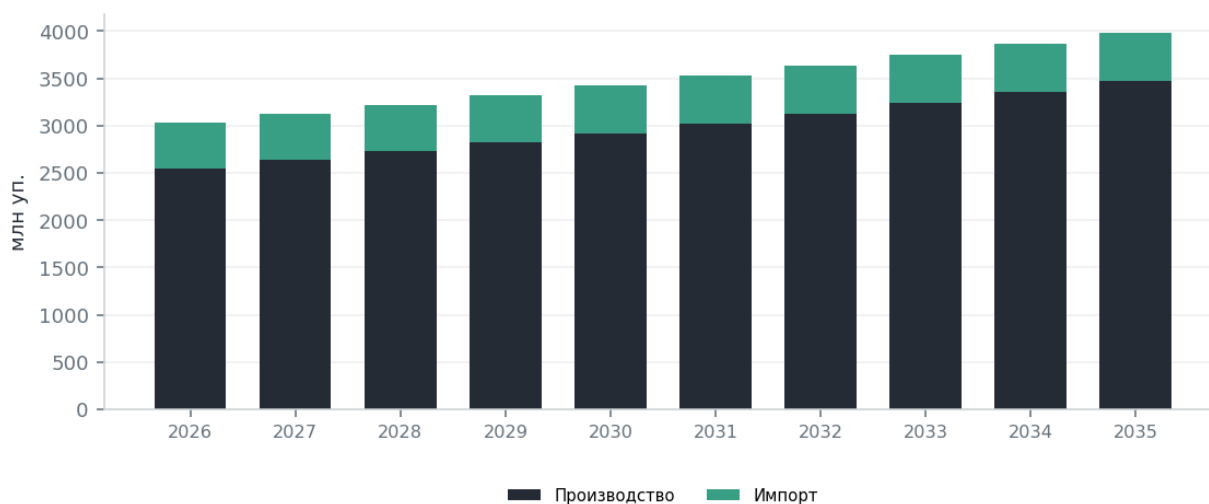
Год	Стоимость, млрд руб.	Курс, руб./USD	Стоимость, млн USD
2026	539,48	104,00	5 187,30
2027	583,45	108,16	5 394,29
2028	631,00	112,49	5 609,55
2029	682,42	116,99	5 833,39
2030	738,04	121,67	6 066,16
2031	798,19	126,53	6 308,23
2032	863,24	131,59	6 559,95
2033	933,60	136,86	6 821,72
2034	1 009,69	142,33	7 093,93
2035	1 091,98	148,02	7 377,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 55. Инерционный: производство и импорт

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Умеренный рост предполагает последовательное расширение продаж без скачка производительности. Для предприятия главным ограничением становится способность сохранять наличие товара и маржу при увеличении числа торговых точек. Инвестиции целесообразно разбивать на этапы, привязанные к фактическому повторному заказу.

11.3. Инновационный сценарий

Таблица 119. Инновационный: натуральный баланс, млн уп.

Год	Рынок	Выпуск	Импорт	Экспорт
2026	2 850,75	2 595,30	493,95	238,50
2027	2 993,29	2 738,04	508,06	252,81
2028	3 142,95	2 888,63	522,30	267,98
2029	3 300,10	3 047,51	536,65	284,06
2030	3 465,10	3 215,12	551,08	301,10
2031	3 638,36	3 391,95	565,57	319,17
2032	3 820,28	3 578,51	580,08	338,32
2033	4 011,29	3 775,33	594,58	358,62
2034	4 211,86	3 982,97	609,02	380,13
2035	4 422,45	4 202,04	623,35	402,94

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Таблица 120. Инновационный: стоимость в рублях

Год	Объём, млн уп.	Цена, руб./уп.	Стоимость, млрд руб.
2026	2 850,75	191,08	544,72
2027	2 993,29	198,72	594,83
2028	3 142,95	206,67	649,56
2029	3 300,10	214,94	709,31
2030	3 465,10	223,53	774,57
2031	3 638,36	232,48	845,83
2032	3 820,28	241,78	923,65
2033	4 011,29	251,45	1 008,62
2034	4 211,86	261,50	1 101,42
2035	4 422,45	271,96	1 202,75

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

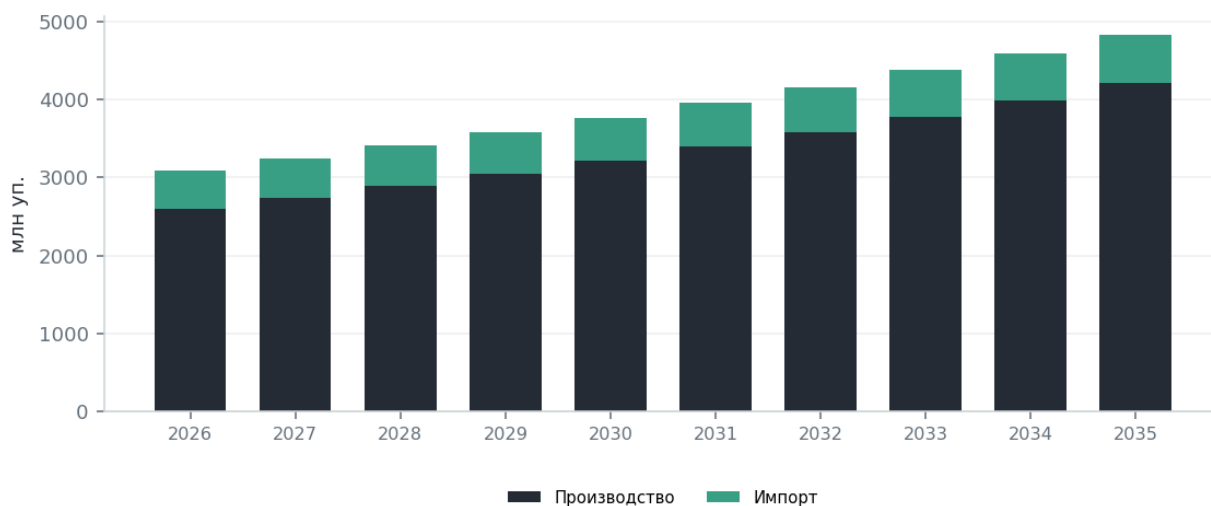
Таблица 121. Инновационный: стоимость в долларах

Год	Стоимость, млрд руб.	Курс, руб./USD	Стоимость, млн USD
2026	544,72	103,00	5 288,51
2027	594,83	106,09	5 606,85
2028	649,56	109,27	5 944,35
2029	709,31	112,55	6 302,17
2030	774,57	115,93	6 681,52
2031	845,83	119,41	7 083,71
2032	923,65	122,99	7 510,11
2033	1 008,62	126,68	7 962,17
2034	1 101,42	130,48	8 441,45
2035	1 202,75	134,39	8 949,57

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 56. Инновационный: производство и импорт**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА

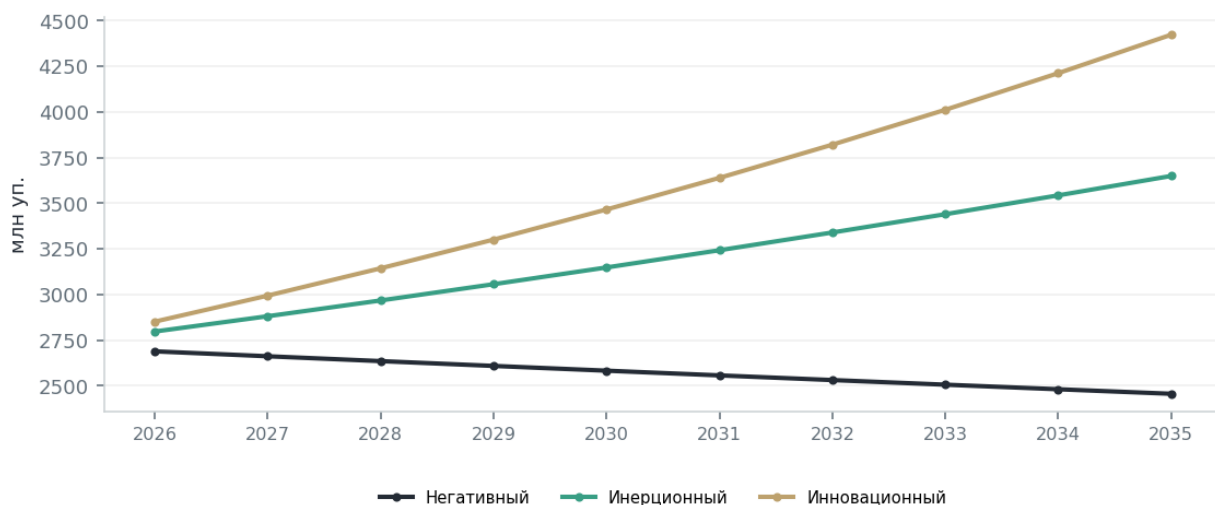


Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Ускоренное развитие предполагает улучшение продукта, производительности и доступа к каналам. Сам рост выпуска не создаёт спрос автоматически. До масштабирования необходимо подтвердить работоспособность рецептуры, коммерческие условия, повторные покупки и достаточность финансирования запасов.

Рисунок 57. Три сценария видимого потребления**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

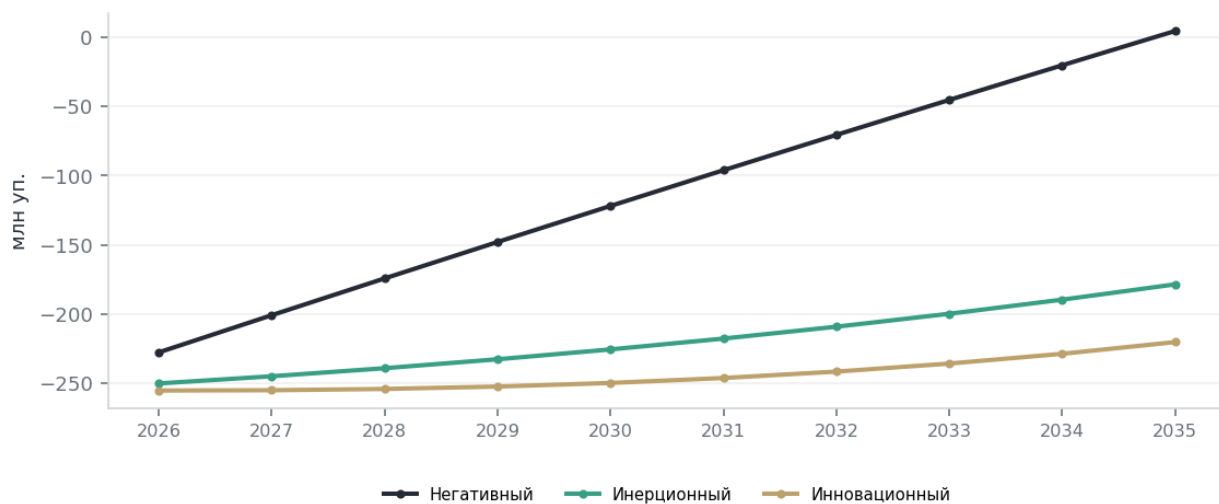
ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

Рисунок 58. Сценарное внешнеторговое сальдо**ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ**

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ АНАЛИТИКА



Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

11.4. PEST: внешние условия

Таблица 122. PEST-анализ косметического проекта

Фактор	Механизм воздействия	Управленческий ответ
Регулирование	Требования к безопасности и обращению	Проверка продуктового кода и документов до запуска
Экономика	Курс, покупательная способность, стоимость кредита	Раздельный стресс сырья, цены и оборотного капитала
Социальные предпочтения	Изменение привычек и доверия к обещаниям	Проверка концепции на целевой аудитории
Технологии	Рецептуры, фасовка, цифровой учёт	Пилот и контроль стабильности серий

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

11.5. SWOT: условный локальный бренд

Таблица 123. SWOT и проверяемые условия

Блок	Гипотеза	Как проверить
Сильная сторона	Быстрое обновление малых партий	Срок от заявки до принятой серии
Слабая сторона	Зависимость от одного фасовщика	Доступность альтернативной линии
Возможность	Ниша с неудовлетворённым запросом	Интервью, тест концепции, повторная покупка
Угроза	Рост стоимости привлечения клиента	Маржа после продвижения по когортам

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

11.6. Чувствительность и этапы решения

Таблица 124. Стресс маржинального дохода условного SKU

Сценарий	Выручка	Переменные затраты	Доход, руб./ед.
База	300,00	225,00	75,00
Цена -10%	270,00	225,00	45,00
Себестоимость +15 руб.	300,00	240,00	60,00
Продвижение +20 руб.	300,00	245,00	55,00
Совместный стресс	270,00	260,00	10,00

Источник: демонстрационная модель «Егоров и Ко Консалтинг», v1. Условные данные, не статистика рынка.

В совместном стрессе снижение цены сочетается с увеличением себестоимости и продвижения. Доход остаётся положительным, но почти не покрывает команду и разработку. Рост заказов в такой ситуации способен увеличить кассовый разрыв. Следует контролировать не только продажи, но и вклад каждого SKU после всех переменных расходов.

Рекомендуемый порядок: установить продуктовую гипотезу; получить сопоставимые предложения производителей; проверить требования к конкретной продукции; провести ограниченный рыночный тест; оценить повторный заказ; утвердить расширение. Пороговые значения устанавливаются в финансовой модели конкретного заказчика.

Приложение А. Программа дополнительных исследований

Программа ниже разработана для перехода от демонстрационной модели к заказному исследованию. Это план сбора доказательств, а не заявление о выполненных интервью или полевых наблюдениях. Объём полевых работ согласовывается после проверки доступности респондентов; при необходимости привлекаются контрагенты.

Таблица 125. Дизайн исследования

Этап	Материал	Результат
Кабинетный этап	Статистика, отчётность, каталоги, регламенты	Согласованный периметр и карта пробелов
Аудит предложения	Сопоставимые SKU и фасовки	Ценовая лестница и ассортиментная матрица
Экспертные интервью	Производители, дистрибьюторы, закупщики	Проверка механизмов поставок
Потребительский этап	Выборка целевого сегмента	Проверка запроса и критериев выбора
Тест концепции	Слепое сравнение и тест упаковки	Решение о доработке
Коммерческий пилот	Продажи и повторные покупки	Проверка экономики канала

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

А.1. Анкета аудита товарного предложения

Таблица 126. Карточка наблюдения

Поле	Правило заполнения
Идентификатор	Бренд, полное название, артикул, штрихкод
Фасовка	Масса или объём; отдельно число единиц набора
Цена	Обычная, акционная, условия карты и подписки
Дата и канал	Адрес магазина или URL, дата фиксации
Наличие	Доступность к покупке, срок доставки
Заявления	Дословная формулировка на упаковке без собственной медицинской интерпретации
Документы	Ссылка и результат проверки применимых документов
Сопоставимость	Причина включения в группу аналогов

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

Цена на 100 мл рассчитывается только для сопоставимых жидких продуктов; для твёрдых применяется 100 г. Порошки, концентраты и многоразовые форматы требуют отдельной единицы полезного применения. Нельзя выводить ценовое преимущество только из стоимости упаковки.

А.2. Вопросы профессиональным участникам

Таблица 127. Сценарий интервью

Тема	Основной вопрос	Проверка ответа
Производство	Какая минимальная партия и срок повторения?	Коммерческое предложение и календарь
Качество	Как фиксируются стабильность и отклонения?	Процедура контроля серии
Снабжение	Какой компонент ограничивает выпуск?	Срок пополнения и альтернативы
Канал	Кто несёт расходы на скидки и возвраты?	Проект условий поставки
Покупатель	За что покупатель готов вернуться?	Наблюдение повторного заказа
Рекламации	Какова причина возврата?	Классификатор обращений

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

А.3. Контроль качества и этика данных

Запись интервью проводится с согласованным режимом использования. Коммерческие сведения обезличиваются, если публикация не разрешена. Согласие участника на интервью не означает разрешения раскрывать его поставщиков, формулы или финансовые показатели.

Выборка формируется под исследовательский вопрос. Посетители одной торговой точки не представляют всю Россию. Онлайн-опрос требует контроля повторных анкет и структуры аудитории. При малой качественной выборке результаты описывают мотивы и гипотезы, но не доли населения.

Приложение Б. Проверка модели и границы применимости

Таблица 128. Контрольные равенства

Контроль	Правило	Результат
Баланс рынка	Выпуск + импорт = рынок + экспорт + Δзапасов	Выполнено для всех лет
Запасы	Начальные + выпуск - отгрузки = конечные	Выполнено для всех лет
Товарные доли	Сумма долей = 100%	Выполнено
Стоимость торговли	Количество × цена = стоимость	Выполнено
Средняя цена	Взвешивание по количеству	Применено
Сценарии	Выпуск + импорт = рынок + экспорт	Выполнено; Δзапасов = 0
Округление	Расчёт до округления	Расхождения видимых сумм допустимы в последнем знаке

Источник: собственная аналитическая разработка для демонстрационного исследования.

Территориальные распределения по округам и отдельным регионам являются самостоятельными иллюстрациями структуры. Они не образуют вложенную фактическую базу. Товарный, территориальный и ценовой разрезы нельзя соединять в детальную многомерную таблицу без дополнительных совместных распределений. Корреляция модельных рядов не доказывает причинности.

Приложение В. Реестр публичных источников

Дата проверки открытых материалов: 21.09.2026. В реестре отделены использованные публичные публикации от каналов будущей проверки. Ни один внешний источник не указан в качестве происхождения синтетических рядов. Собственный источник модели - расчётная разработка «Егоров и Ко Консалтинг», версия 1.

[И1] РОМИР. В России растёт спрос на уходовую косметику. 27.10.2025

Публичные сведения о более широкой категории «Красота и уход»; не источник числовой модели.

[Открыть источник](https://romir.ru/feed/v-rossii-rastet-spros-na-ukhodovuiu-kosmetiku)

<https://romir.ru/feed/v-rossii-rastet-spros-na-ukhodovuiu-kosmetiku>

[И2] РОМИР. Как россияне выбирают товары для красоты. 24.10.2025

Контекст критериев выбора; не собственный опрос компании.

[Открыть источник](#)

<https://romir.ru/feed/kak-rossiiane-vybiraiut-tovary-dlia-krasoty>

[И3] ЕЭК. Безопасность парфюмерно-косметической продукции

Официальная страница ТР ТС 009/2011 и документов к нему.

[Открыть источник](#)

<https://eec.eaeunion.org/comission/department/deptexreg/tr/bezopParfum.php>

[И4] Невская Косметика. О компании

Самоописание производителя; не независимый финансовый рейтинг.

[Открыть источник](#)

<https://www.nevcos.ru/about/>

[И5] Арнест Косметикс. Официальный сайт

Открытое представление ассортимента и бизнеса.

[Открыть источник](#)

<https://www.arnestcom.ru/>

[И6] Честный знак. Маркировка косметики и бытовой химии

Страница оператора для последующей проверки применимости по коду товара; полный текст при проверке недоступен.

[Открыть источник](#)

<https://честныйзнак.рф/business/projects/cosmetics/marketing/>

[И7] Магнит. Основные показатели

Показатели всей группы нельзя трактовать как продажи косметики.

[Открыть источник](#)

<https://www.magnit.com/ru/shareholders-and-investors/key-figures/>

[И8] Росстат. Демография

Канал получения официальной статистики. Ряды в данном примере условны; выгрузка не получена.

[Открыть источник](#)

<https://rosstat.gov.ru/folder/12781>

[И9] Росстат. Промышленное производство

Канал верификации выпуска. Не источник условных объёмов отчёта.

[Открыть источник](#)

https://rosstat.gov.ru/enterprise_industrial

[И10] Банк России. Динамика официального курса

Канал получения курсов. Модель использует собственные условные значения.

[Открыть источник](#)

https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics/

[И11] ЕИС. Реестр контрактов

Канал исследования закупок; фактические контракты в этом примере не выгружались.

[Открыть источник](#)

<https://zakupki.gov.ru/epz/contract/search/results.html>

[И12] ФНС России. Государственный информационный ресурс бухгалтерской отчётности

Канал проверки реальных предприятий; финансовые профили в отчёте вымышлены.

[Открыть источник](#)

<https://bo.nalog.gov.ru/>

Приложение Г. Перечень таблиц

1. Периметр исследуемого ассортимента
2. Уровни доказательности
3. Исходный баланс модели
4. Формулы и контроль сопоставимости
5. Видимое потребление косметики, млн упаковок
6. Стоимость в условных оптовых ценах, млрд руб.
7. Стоимость рынка, млн USD
8. Полный баланс, млн упаковок
9. Годовые темпы изменения, %
10. Потребление по федеральным округам, млн упаковок
11. Сводный срез округов в 2025 году
12. Продуктовые сегменты в 2025 году
13. Ценовые сегменты в 2025 году
14. Карта участников и их коммерческих интересов
15. Распределение конечных продаж в модели 2025 года

16. Условная экономика одной проданной упаковки, руб.
17. Распределение по сферам применения
18. Профили основных потребителей
19. Гипотезы для маркетингового исследования
20. Условная численность населения и структура по полу
21. Условная возрастная структура, млн человек
22. Переход от населения к адресуемому спросу
23. Условная демографическая структура по округам, млн человек
24. Условная структура по регионам, млн человек
25. Индекс модельной интенсивности потребления 2025/2024
26. Производство по видам, млн упаковок
27. Темпы выпуска по товарным группам
28. Выпуск по округам, млн упаковок
29. Доли округов в производстве, %
30. Темпы регионального производственного контура
31. Дополнительная региональная детализация выпуска, млн упаковок
32. Типы производственной специализации
33. Проверка мощности и выхода годной продукции
34. Выручка условных предприятий, млн руб.
35. Чистая прибыль условных предприятий, млн руб.
36. EBITDA условных предприятий, млн руб.
37. Коэффициент автономии условных предприятий, коэффициент
38. Текущая ликвидность условных предприятий, коэффициент
39. Рентабельность продаж условных предприятий, %
40. Учебный рейтинг финансовых профилей
41. Инвестиции условных предприятий, млн руб.
42. Среднесписочная численность условных предприятий, человек
43. Чистая прибыль на сотрудника условных предприятий, руб./чел.
44. Балансовая база для проверки коэффициентов 2024 года
45. Связь выпуска и отгрузки, млн упаковок
46. Отгрузки по округам, млн упаковок
47. Остатки по федеральным округам, млн упаковок
48. Условная возрастная структура запаса 2025 года
49. Складская эффективность
50. Пример эффекта сокращения срока хранения
51. Месячные цены производителей, руб./уп.
52. Месячные цены производителей, USD/уп.

53. Условный индекс потребительских цен: январь 2021 = 100
54. Практическая схема оценки валютного переноса
55. Средние модельные цены по округам, руб./уп.
56. Дополнительный разрез цен по регионам, руб./уп.
57. Продуктовые цены производителей 2025 года
58. Сравнение трёх условных упаковок
59. Импорт: исходный ряд
60. Импорт: доли ценовых сегментов, %
61. Стоимость и цена сегментов в 2025 году
62. Импорт по видам: количество, млн упаковок
63. Импорт по видам: стоимость, млн USD
64. Средняя цена по товарным видам 2025 года
65. Импорт по странам: количество, млн упаковок
66. Импорт по странам: стоимость, млн USD
67. Страны и ценовые сегменты: условная структура количества, %
68. Карта развития поставок по странам
69. Импорт по округам: количество, млн упаковок
70. Импорт по округам: стоимость, млн USD
71. Импорт по регионам: количество, млн упаковок
72. Импорт по регионам: стоимость, млн USD
73. Карта развития региональных потоков
74. Импорт: средняя цена в USD
75. Импорт: средняя цена в рублях
76. Импорт: цены по странам, USD/уп.
77. Импорт: цены по округам, USD/уп.
78. Импорт: цены по регионам, USD/уп.
79. Количество модельных поставок по ценовым группам
80. Условные профили: зарубежный поставщик
81. Условные профили: российский импортёр
82. Дополнительный модельный рейтинг импортных брендов
83. Экспорт: исходный ряд
84. Экспорт: доли ценовых сегментов, %
85. Стоимость и цена сегментов в 2025 году
86. Экспорт по видам: количество, млн упаковок
87. Экспорт по видам: стоимость, млн USD
88. Средняя цена по товарным видам 2025 года
89. Экспорт по странам: количество, млн упаковок

90. Экспорт по странам: стоимость, млн USD
91. Страны и ценовые сегменты: условная структура количества, %
92. Карта развития поставок по странам
93. Экспорт по округам: количество, млн упаковок
94. Экспорт по округам: стоимость, млн USD
95. Экспорт по регионам: количество, млн упаковок
96. Экспорт по регионам: стоимость, млн USD
97. Карта развития региональных потоков
98. Экспорт: средняя цена в USD
99. Экспорт: средняя цена в рублях
100. Экспорт: цены по странам, USD/уп.
101. Экспорт: цены по округам, USD/уп.
102. Экспорт: цены по регионам, USD/уп.
103. Количество модельных поставок по ценовым группам
104. Условные профили: российский экспортёр
105. Условные профили: зарубежный покупатель
106. Закупки по федеральным округам, млрд руб.
107. Закупки по регионам, млрд руб.
108. Условный рейтинг: заказчик
109. Условный рейтинг: поставщик
110. Карта отбора закупок
111. Расчёт участия в условной закупке
112. Годовые предпосылки сценариев
113. Негативный: натуральный баланс, млн уп.
114. Негативный: стоимость в рублях
115. Негативный: стоимость в долларах
116. Инерционный: натуральный баланс, млн уп.
117. Инерционный: стоимость в рублях
118. Инерционный: стоимость в долларах
119. Инновационный: натуральный баланс, млн уп.
120. Инновационный: стоимость в рублях
121. Инновационный: стоимость в долларах
122. PEST-анализ косметического проекта
123. SWOT и проверяемые условия
124. Стресс маржинального дохода условного SKU
125. Дизайн исследования
126. Карточка наблюдения

127. Сценарий интервью

128. Контрольные равенства

Приложение Д. Перечень рисунков

1. Публичный ориентир: доля ухода в расходах категории «Красота и уход»

2. Динамика видимого потребления

3. Динамика стоимости в рублях

4. Динамика стоимости в USD

5. Темпы роста основных показателей

6. Производство и импорт: ресурсы до распределения

7. Торговое сальдо в натуральном выражении

8. Торговое сальдо в стоимостном выражении

9. Продуктовая структура: укрупнённые группы

10. Распределение рынка по ценовым сегментам

11. Структура дистрибуции

12. Потребление по сферам применения

13. Условная структура населения по полу

14. Возрастная структура модельной аудитории

15. Динамика выпуска косметики

16. Динамика выпуска по федеральным округам

17. Распределение выпуска 2025 года по округам

18. Выручка и чистая прибыль условных предприятий

19. Инвестиции и чистая прибыль модельных производителей

20. Динамика отгрузок

21. Динамика остатков на конец года

22. Динамика условных месячных цен в рублях

23. Динамика условных месячных цен в USD

24. Сопоставление индексов цены производителя и общей инфляции

25. Иллюстрация связи цены и курса

26. Сопоставление цен производителей по округам

27. Импорт в натуральном выражении

28. Импорт в стоимостном выражении

29. Импорт: ценовой состав в натуральном выражении

30. Импорт: страны по количеству

31. Импорт: страны по стоимости

32. Распределение поставок стран по ценовым сегментам

33. Импорт по округам: натуральная структура

34. Импорт по округам: стоимостная структура
35. Импорт: региональное распределение количества
36. Импорт: региональное распределение стоимости
37. Импорт: цена в USD
38. Импорт: цена в рублях
39. Ценовые сегменты по числу поставок
40. Экспорт в натуральном выражении
41. Экспорт в стоимостном выражении
42. Экспорт: ценовой состав в натуральном выражении
43. Экспорт: страны по количеству
44. Экспорт: страны по стоимости
45. Распределение поставок стран по ценовым сегментам
46. Экспорт по округам: натуральная структура
47. Экспорт по округам: стоимостная структура
48. Экспорт: региональное распределение количества
49. Экспорт: региональное распределение стоимости
50. Экспорт: цена в USD
51. Экспорт: цена в рублях
52. Ценовые сегменты по числу поставок
53. Модельная стоимость закупок косметики
54. Негативный: производство и импорт
55. Инерционный: производство и импорт
56. Инновационный: производство и импорт
57. Три сценария видимого потребления
58. Сценарное внешнеторговое сальдо

От понимания рынка к решениям для бизнеса.

Косметика / Россия



КОНТАКТ ПО ПРОЕКТУ

**Егоров Олег
Александрович**

Финансовый аналитик

ОБСУДИТЬ ВАШУ ЗАДАЧУ

+7 915 484-83-08

orders@egorov-consulting.ru

Oleg-Yegorov-62@inbox.ru

egorov-consulting.ru

Демонстрационный пример исследования.

Показывает структуру анализа, методику и формат выводов.

Условные расчёты отделены от сведений открытых источников.

Индивидуальное исследование готовится под задачу заказчика.

ЕГОРОВ И КО КОНСАЛТИНГ

Отдел исследования рынков

2026 / МИ-03 / v2