

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Г.В. ПЛЕХАНОВА»
(ФГБОУ ВО «РЭУ им Г.В. Плеханова»)**

Высшая школа экономики и бизнеса (факультет)
Базовая кафедра торговой политики

РАЗДАТОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ

Направление 38.03.06 «Торговое дело»
профиль «Коммерция»

ТЕМА: «Разработка и развитие бизнес-модели стартап-проекта компании «МаксиПласт»
по реализации пластиковых окон»

Выполнили студенты

Васильева Виктория Андреевна

Максимов Михаил Романович

Группа 15.04Д-ТД05/216

Научный руководитель
выпускной квалификационной работы
Панкина Татьяна Викторовна, к.э.н., доцент

Москва – 2025 г.

Таблица 1 – Паспорт стартап-проекта «МаксиПласт»

Паспорт стартап-проекта	
Название стартап-проекта	«МаксиПласт»
Новизна стартап-проекта	Проект сочетает классическое окно ПВХ с элементами цифровой трансформации: внедряется инновация в виде сенсорного управления створками.
Технологичность стартап-проекта	Используются элементы сенсорного управления с возможной интеграцией в систему умного дома.
Описание стартап-проекта	Проект «МаксиПласт» предлагает окна нового поколения с сенсорным управлением без ручек. Решение повышает удобство и эстетичность, позволяет дистанционно управлять створками и интегрироваться в систему «умный дом». Производство размещено в Московской области. Реализация продукции осуществляется через многоканальную систему сбыта, включающую онлайн-продажи (сайт, мессенджеры), прямые клиентские обращения, а также сопровождение на всех этапах сделки — от выбора окна до установки и послепродажного сервиса. Первоначально стартап ориентируется на сегмент B2C, делает акцент на технологии, качестве монтажа и сервисе.
Уникальная идея бизнеса стартап-проекта	Идея заключается в замене привычного механизма ручного открывания створок на сенсорное решение. Это делает окно более современным, безопасным и удобным. Проект ориентирован на растущий спрос на инновационные решения в жилищной сфере и заполняет практически свободную нишу технологических окон.
Наличие потенциала развития и перспектив коммерциализации стартап-проекта	Стартап имеет план развития: проект стартует с базовой линейки окон в Москве, с поэтапным внедрением сенсорных решений, расширением ассортимента и выходом на B2B-сегмент. Коммерциализация охватывает прямые продажи, сервисное обслуживание, интеграцию с «умным домом» и сотрудничество с малым бизнесом и строительными компаниями.
Минимальные стартовые затраты для проведения стартап-проекта	10 000 000 рублей. (Сумма включает в себя привлекаемые инвестиции на оборудование, собственные средства в виде производственной линии и технологии, а также затраты на аренду офисного и производственного помещений)

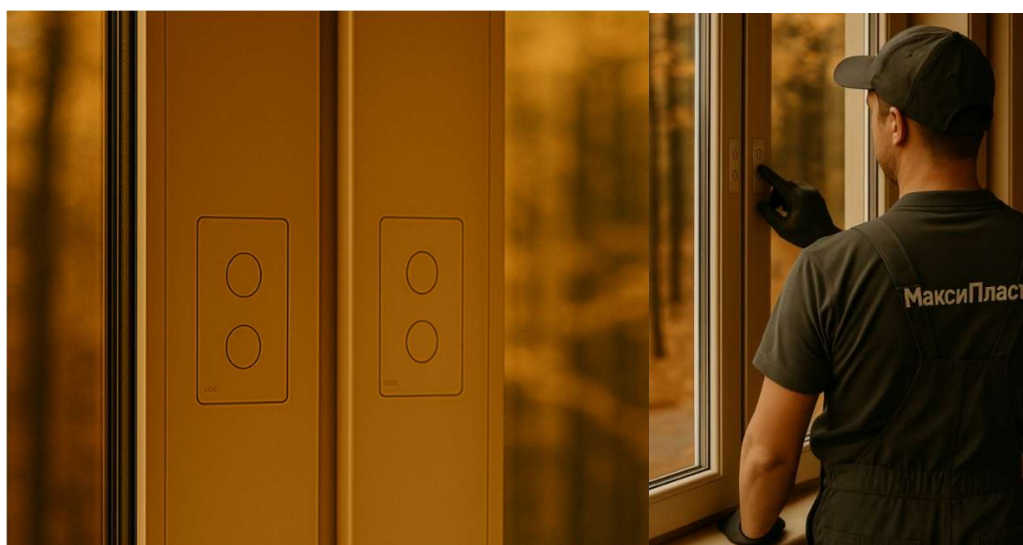


Рисунок 1 - Прототип окна «МаксиПласт» с уникальным торговым предложением (УТП)

Таблица 2 - Продуктовая линейка «МаксиПласт»

Уровень	Описание
Обычное ПВХ-окно	Стандартные ПВХ-окна, акцент на сервис и качество с возможностью внедрения УТП
Окно с сенсорным управлением	Окна с сенсорной панелью для автоматического управления
Окно с системой «Умный дом»	Окна с интеграцией в «умный дом», управление через Wi-Fi/приложение



Рисунок 2 - Распределение интереса по товарным категориям среди участников MosBuild 2025

Таблица 3 - Статистика общего числа построенных домов по Москве и Московской области с указанием суммарной площади по годам

Москва и Московская область						
Год постройки	Число домов	Кол-во квартир	Суммарная площадь	Жилая площадь	Нежилая площадь	Нежилых помещений
2020 – 2025	1 358	392 664	34 882 503	18 935 694	2 424 141	80 874
2010 – 2019	7 809	1 473 678	122 826 216	82 644 695	10 291 052	191 602
2000 – 2009	6 201	974 202	77 123 175	63 957 779	10 142 360	85 924
1990 – 1999	5 472	661 595	43 647 115	38 461 961	4 691 272	17 476
1980 – 1989	9 599	1 059 903	63 310 370	56 257 378	6 542 060	26 045
1970 – 1979	14 847	1 530 656	82 181 912	73 438 326	8 483 568	21 524
1960 – 1969	20 919	1 461 022	71 497 854	63 671 950	8 261 114	25 738
1950 – 1959	11 854	389 992	29 578 361	23 574 839	5 119 486	20 549
1940 – 1949	1 387	31 409	2 771 442	2 005 935	500 931	2 191
1930 – 1939	1 854	53 827	5 121 183	3 833 894	975 629	4 066
1920 – 1929	1 221	30 398	2 359 025	1 895 000	485 366	6 288
1910 – 1919	1 862	26 187	2 787 816	2 005 148	699 051	6 890
1900 – 1909	509	8 512	1 083 307	789 393	318 909	3 493
1890 – 1899	170	3 862	372 803	247 238	121 182	1 348
1880 – 1889	93	1 219	168 732	107 163	61 171	218
1870 – 1879	62	1 201	145 772	75 842	56 119	318
1860 – 1869	45	964	89 468	55 164	24 464	80
1850 – 1859	11	260	19 411	9 851	3 202	24
1840 – 1849	15	177	27 181	10 287	5 233	31
1830 – 1839	8	60	16 316	6 986	7 699	18
1820 – 1829	7	151	18 738	11 685	6 670	48
1810 – 1819	2	20	6 954	3 558	1 884	22
1800 – 1809	1	0	1 130	1 130	1 130	12
нет данных	841	0	212 925 314	0	0	0
Итого	86 147	8 101 959	752 962 098	432 000 896	59 223 693	494 779

**Таблица 4 - Сегментация целевой аудитории проекта по установке
пластиковых окон для стартап-проекта «МаксиПласт»**

Сегмент	Характеристика	Потребности
1. Владельцы частных домов (B2C)	Используют устаревшие деревянные окна, сдержанны к технологиям, но ценят надёжность и сервис.	Доверие, поэтапная модернизация, ясность условий.
2. Жильцы многоквартирных домов (35–45 лет)	Активные потребители, ориентированные на комфорт и автоматизацию; готовы к инновациям.	Автоматизация, надёжность, высокая производительность.
3. Малый бизнес (B2B)	Предприниматели, рассматривающие окна как часть дизайна и сервиса; важны скорость и нестандартность.	Гибкость, быстрая установка, поддержание микроклимата.
4. Молодые семьи (25–35 лет)	Технологически восприимчивая аудитория, ценит дизайн, комфорт, умные функции.	Инновации, эстетика, функциональность.
5. Пожилые люди и лица с ограниченной подвижностью	Нуждаются в простом управлении окном; сенсорные функции критически важны для удобства.	Инклюзивность, доступность, сенсорное управление.

Таблица 5 - Сравнительная характеристики основных конкурентов в оконном бизнесе

Компания	Мин. цена окна кв.м. руб.	Мин. цена балкона руб.	Гарантия (лет)	Уникальные особенности	Основные недостатки
Пластика Окон	11 390	21 290	25	Долгосрочная гарантия, акции, беспроцентная рассрочка	Жалобы на сервис и невнимательность к претензиям
Окна Стрит	9 000	13 700	5	Стеклокомпозит, широкий ассортимент стеклопакетов	Нарушения сроков, претензии к качеству монтажа
Московская Оконница	6 200	18 100	до 3	Хорошее соотношение цена/качество, рассрочка	Слабая гарантийная поддержка, нельзя выбрать время доставки
Фабрика Окон	9 876	7 155	15	Смарт-окна, бельгийский профиль, премиум фурнитура	Цены выше среднего
Московские Окна	16 614	85 240	5 (пожизненная на стеклопакет)	Проверенное качество, бесплатное обслуживание	Высокие цены, жалобы на замер и установку
Окна Роста	3 584	5 800	до 5	Популярность, производственная мощность	Ошибки замеров, трудности с гарантийным обслуживанием



Рисунок 3 – Карточка товара Исток Смарт на маркетплейсе



Рисунок 4 – Механизм окна с электроприводом в компании ОкнаРем

Таблица 6 – Таблица конкурентов со схожим УТП «МаксиПласт»

Компания	Технология (УТП)	Отзывы потребителей		Общий вывод
		Плюсы	Минусы	
Исток Смарт	Автоматический открыватель окна (сенсор, приложение, умный дом)	Есть реальные поставки, интерфейс понятный, локальная сборка	Нестабильная работа, короткий срок автономности, сложная настройка	Есть реальный продукт, но сырой и требующий технической доработки
ОкнаРем	Дистанционное открытие окон, электроприводы сторонних брендов	Большой опыт, работают с разными системами, быстро приезжают на замер	Ошибки в монтаже, нарушают сроки, слабое послегарантийное обслуживание	Сильный технический опыт, но слабая клиентоориентированность и сервис
Окна и Двери	Заявлено: окна с электроприводом, фактически – отсутствие конкретики	Бесплатный замер, доброжелательные менеджеры, неплохой сервис на обычные окна	Нет прозрачности по цене и наличию УТП, склонны предлагать стандартные окна вместо заявленных решений	Заявляют инновации, но фактически продвигают классические решения без цифровизации



Рисунок 5 – Воронка продаж для стартапа «МаксиПласт»

Таблица 7 – Календарный план стартапа «МаксиПласт»

Месяц 1	Подготовка проекта	Формирование команды, уточнение функциональных ролей Заключение договоров с поставщиками ПВХ-профиля, стеклопакетов и фурнитуры Разработка онлайн-каталога и лендинга
Месяц 2	Запуск производственных процессов	Закупка сырья для первых заказов Настройка и отладка станков (имеются в собственности) Подключение CRM-системы и обучение сотрудников
Месяц 3	Маркетинговый старт и первые продажи	Запуск рекламной кампании в Яндекс.Директ и соцсетях Проведение первых консультаций, замеров и установок Активное тестирование работы сенсорных систем и сбор отзывов.
Месяц 4–6	Расширение объёмов	Увеличение закупок и производственной загрузки Появление повторных клиентов и отзывов, сарафанное радио Выход на объёмы 20–30 заказов в месяц Участие в отраслевой выставке (презентация УТП)
Месяц 7–9	Масштабирование и автоматизация	Разработка автоматизации расчётов оконных конструкций через сайт Поиск связей для стратегического партнерства Начало работ по адаптации сенсорного модуля управления Формирование демо-продуктов для презентаций (окна с сенсорным управлением и без)
Месяц 10–12	Укрепление позиций	Подведение итогов года: анализ финансовых и операционных показателей Адаптация продукта на основе обратной связи Разработка стратегии выхода в другие регионы Планирование участия в выставках, акселераторах, конкурсах на финансирование

Таблица 8 – Канва бизнес-модели стартап – проекта «МаксиПласт»

<p>8. Поставщики профиля, стеклопакетов, фурнитуры, сенсоров</p> <p>Платформы Яндекс, ВКонтакте, агрегаторы услуг</p> <p>Рекламные агентства и digital-студии</p> <p>Разработчики решений для умного дома (Яндекс, Home Assistant и др.)</p>	<p>7. Производство окон, сборка, установка</p> <p>Интеграция сенсорных модулей и проверка качества</p> <p>Продажи, расчёты, сопровождение клиентов</p> <p>Digital-маркетинг, реклама, работа с отзывами</p> <p>6. Производственный цех (216 м², Чехов) и оборудование</p> <p>Команда: инженеры, цеховики, менеджеры, монтажники</p> <p>IT: CRM, сайт, маркетинг-контент</p> <p>Поставщики: Rehau, Brusbox, AGC, Siegenia</p>	<p>2. Сенсорные окна без ручек — инновация, эстетика, удобство</p> <p>Интеграция в умный дом</p> <p>Качественные классические окна с установкой под ключ</p> <p>Индивидуальный сервис, доверие</p>	<p>4. Онлайн-консультации, Telegram-бот, CRM-воронка</p> <p>Персональный менеджер и сервис «под ключ»</p> <p>Программа лояльности, Повторные продажи, предложения в мессенджерах.</p> <p>3. Собственный сайт с калькулятором и заявками. Соцсети и digital-реклама (ВКонтакте, Яндекс, Telegram). Партнёрство</p> <p>Выставки и офлайн-презентации</p>	<p>1. B2C: владельцы частных домов, жильцы современных квартир</p> <p>B2B: малый бизнес, строительные компании</p> <p>Спецаудитория семьи с детьми, пожилые, люди с ограниченными возможностями</p>
<p>9. Закупка сырья, сенсоров, фурнитуры</p> <p>Производство, аренда, логистика</p> <p>Заработная плата персонала</p> <p>Расходы на рекламу, продвижение и CRM</p>		<p>5. Продажа окон и сопутствующих работ (монтаж, демонтаж, отделка)</p> <p>Апгрейды: установка сенсора, автоматики, подключение к Wi-Fi</p> <p>Сервисные подписки и гарантийное обслуживание</p> <p>Кросс-продажи: жалюзи, сетки, откосы</p>		



Рисунок 6 – Схема производственного потока

Таблица 9 – Расчет себестоимости и маржинальности ПВХ окна

Обычное ПВХ-окно		
Статья затрат	Стоимость, руб. (базовая комплектация)	Стоимость, руб. (премиум)
ПВХ-профиль (5 п.м. × 250 руб.)	1 250	2 500
Армирование (4,5 п.м. × 100 руб.)	450	900
Стеклопакет (1,3 м ² × 2 000 руб.)	2 600	3 900
Фурнитура	2 000	7 500
Ручка и петли	250	1 000
Уплотнитель (2 вида)	200	300
Штапик	450	800
Расходные материалы и упаковка	500	1 500
Монтаж	1 500	3 000
Производство (1,5 м ² × 1 500 руб.)	1 500	3 000
Итого себестоимость	10700	24400
Средняя цена продажи	16 500	40 500
Маржинальность	54%	66%
Окно с сенсорным управлением		
Статья затрат	Стоимость, руб. (базовая комплектация)	Стоимость, руб. (премиум)
Все элементы, как у обычного окна	8 700	16 900
Сенсорная панель	800	2500
Электронный блок подключения	350	1500
Моторизованная фурнитура	4 500	9 000
Усиленные зажимы	1 000	1 500
Пульт управления	900	1500
Электроника (контроллер, кабели и т.п.)	750	1750
Дополнительная настройка и производство	1000	1500
Итого себестоимость	18 000	36 150
Средняя цена продажи	29500	63000
Маржинальность	64%	74%
Окно с системой «Умный дом»		
Статья затрат	Стоимость, руб. (базовая комплектация)	Стоимость, руб. (премиум)
Все элементы сенсорного окна	18 000	36 150
Интеллектуальный модуль управления (чип)	1 500	3 000
Приёмник сигнала SmartHub (Wi-Fi, ZigBee и др.)	2 500	4 000
Усиленный блок управления с функцией интеграции	1 800	3 000
Дополнительные расходы по монтажу и калибровке	750	3000
Итого себестоимость	24 550	49 150
Средняя цена продажи	45 500	96 000
Маржинальность	85%	95%

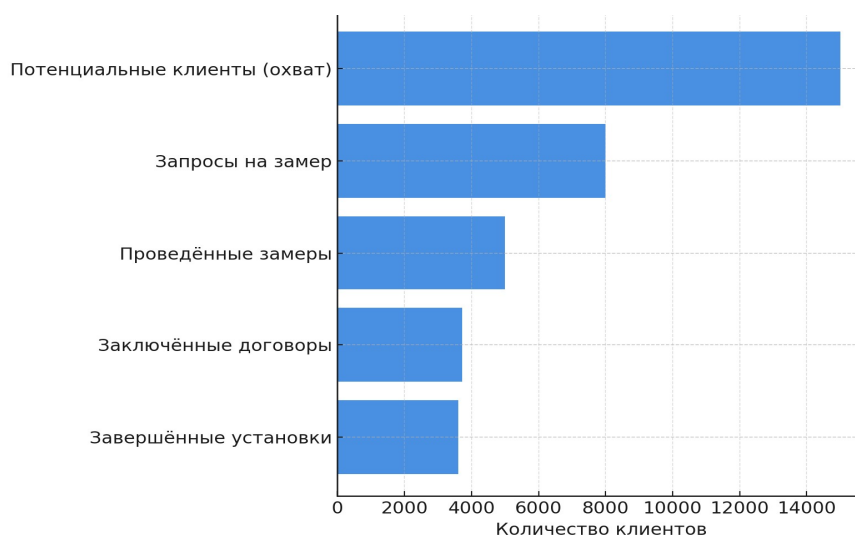


Рисунок 7 – Конверсия клиентов на разных этапах продаж в проекте «МаксиПласт»

Таблица 10 – Маркетинговый горизонт развития «МаксиПласт» на 5 лет

Год	Ключевые действия	Целевые показатели
2025–2026	MVP с базовой линейкой окон Привлечение через лендинг/соцсети Внедрение CRM	400+ договоров Выручка ~40 млн руб.
2026–2027	Старт продаж сенсорных окон Увеличение B2B-клиентов Онлайн-конструктор окна Внедрение видеорекламы	1 200+ договоров Выручка 70–95 млн руб.
2027–2028	Интеграция с «умным домом» Рост среднего чека Внедрение ERP Поведенческая аналитика	«Умные» окна: до 15% Выручка ~150 млн руб.
2028–2029	Стратегическое партнерство Автоматизация обратной связи Выход на регионы	Выручка 180+ млн руб.
2029–2030	Укрепление бренда Поддержка маркетинга за счёт пользовательского контента	Выручка 200+ млн руб.

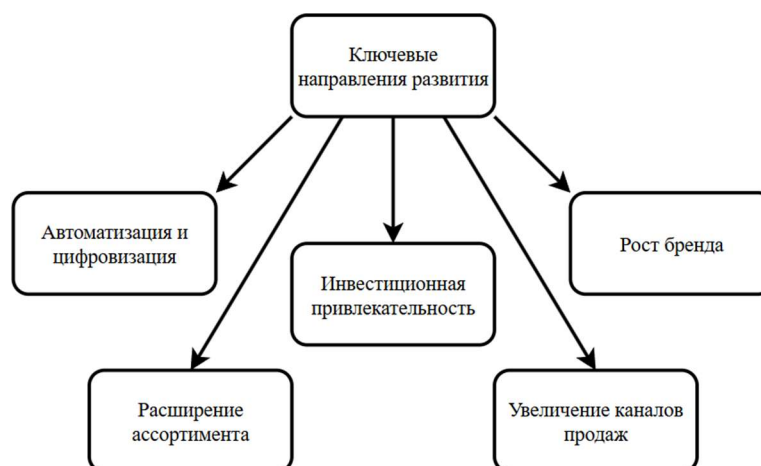


Рисунок 8 – Ключевые направления развития проекте «МаксиПласт»

Таблица 11 – Инвестиционная смета для запуска стартап проекта
«МаксиПласт» (руб.)

ИНВЕСТИЦИИ	
<i>Здания</i>	
Офисный инвентарь	150 000
Производственный инвентарь	100 000
Капитальный ремонт	200 000
<i>Прочие подготовительные расходы</i>	
Регистрация Юр. Лица	50 000
Производственный запуск и наладка оборудования	80 000
<i>Оборудование</i>	
Компьютеры	150 000
Станок (для 1-ой производственной линии)	350 000
Дополнительное оборудование	100 000
Инструменты для монтажа и обслуживания	100 000
<i>НМА</i>	
Разработка сайта	150 000
Интеграция CRM/ERP систем	100 000
Покупка лицензии за софт	80 000
Регистрация товарного знака и бренда МаксиПласт	40 000
Патентование решений	100 000
Суммарные инвестиции, с НДС и пошлинами	1 751 464

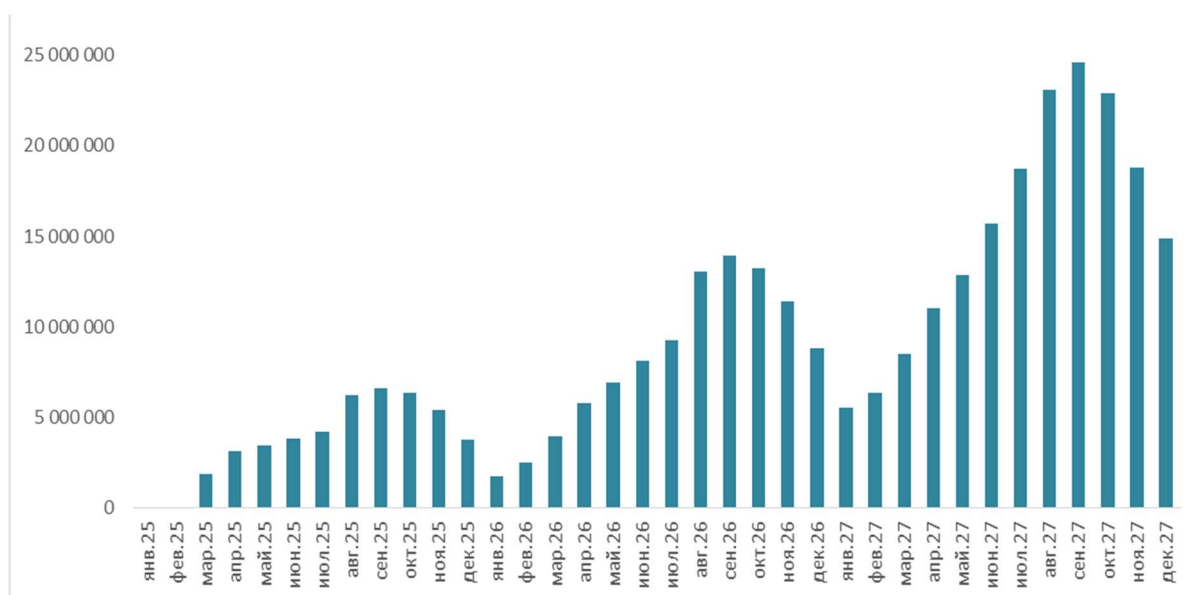


Рисунок 9 – График продаж стартап-проекта «МаксиПласт» за 2025–2027 гг.
(руб.)

Таблица 12 – Прогнозируемые объем продаж и выручка стартап-проекта «МаксиПласт» по сегментам за 2025 год

Объем продаж окон (MVP)			янв.25	фев.25	мар.25	апр.25	май.25	июн.25	июл.25	авг.25	сен.25	окт.25	ноя.25	дек.25
объем продаж за период	150,00	ед.	-	-	45,00	75,00	82,50	90,00	97,50	142,50	150,00	142,50	120,00	82,50
коэффициент продаж периода		%	-	-	0,30	0,50	0,55	0,60	0,65	0,95	1,00	0,95	0,80	0,55
цена за единицу (ед.), без НДС	40 000,00	руб.	40 000,00	40 468,60	40 942,68	41 422,32	41 907,58	42 398,53	42 895,22	43 397,74	43 906,14	44 420,49	44 940,88	45 467,35
выручка от реализации, без НДС		руб.	-	-	1 842 420,73	3 106 674,23	3 457 375,53	3 815 867,34	4 182 284,06	6 184 177,26	6 585 920,40	6 329 920,21	5 392 905,01	3 751 056,68
Объем продаж окон (сенсорное управление)														
объем продаж за период	100,00	ед.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
коэффициент продаж периода		%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
цена за единицу (ед.), без НДС	65 000,00	руб.	65 000,00	65 761,47	66 531,86	67 311,27	68 099,82	68 897,60	69 704,73	70 521,32	71 347,47	72 183,30	73 028,92	73 884,45
выручка от реализации, без НДС		руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Объем продаж окон (система умный дом)														
объем продаж за период	100,00	ед.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
коэффициент продаж периода		%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
цена за единицу (ед.), без НДС	90 000,00	руб.	90 000,00	91 054,34	92 121,04	93 200,23	94 292,06	95 396,68	96 514,25	97 644,90	98 788,81	99 946,11	101 116,97	102 301,55
выручка от реализации, без НДС		руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого:														
Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС		руб.	-	-	1 842 420,73	3 106 674,23	3 457 375,53	3 815 867,34	4 182 284,06	6 184 177,26	6 585 920,40	6 329 920,21	5 392 905,01	3 751 056,68

Таблица 13 – Прогнозируемые объем продаж и выручка стартап-проекта «МаксиПласт» по сегментам за 2026 год

Объем продаж окон (MVP)			янв.26	фев.26	мар.26	апр.26	май.26	июн.26	июл.26	авг.26	сен.26	окт.26	ноя.26	дек.26
объем продаж за период	150,00	ед.	30,00	37,50	60,00	90,00	97,50	105,00	112,50	157,50	165,00	157,50	135,00	97,50
коэффициент продаж периода		%	0,20	0,25	0,40	0,60	0,65	0,70	0,75	1,05	1,10	1,05	0,90	0,65
цена за единицу (ед.), без НДС	40 000,00	руб.	46 000,00	46 295,97	46 593,84	46 893,62	47 195,34	47 498,99	47 804,60	48 112,18	48 421,73	48 733,28	49 046,83	49 362,40
выручка от реализации, без НДС		руб.	1 380 000,00	1 736 098,70	2 795 630,10	4 220 425,90	4 601 545,27	4 987 394,20	5 378 017,76	7 577 668,12	7 989 586,07	7 675 491,70	6 621 322,32	4 812 834,08
Объем продаж окон (сенсорное управление)														
объем продаж за период	100,00	ед.	5,00	10,00	15,00	20,00	30,00	40,00	50,00	70,00	75,00	70,00	60,00	50,00
коэффициент продаж периода		%	0,05	0,10	0,15	0,20	0,30	0,40	0,50	0,70	0,75	0,70	0,60	0,50
цена за единицу (ед.), без НДС	65 000,00	руб.	74 750,00	75 230,94	75 714,98	76 202,13	76 692,42	77 185,86	77 682,48	78 182,29	78 685,32	79 191,58	79 701,10	80 213,90
выручка от реализации, без НДС		руб.	373 750,00	752 309,44	1 135 724,73	1 524 042,69	2 300 772,64	3 087 434,50	3 884 123,94	5 472 760,31	5 901 398,80	5 543 410,67	4 782 066,12	4 010 695,07
Объем продаж окон (система умный дом)														
объем продаж за период	100,00	ед.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
коэффициент продаж периода		%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
цена за единицу (ед.), без НДС	90 000,00	руб.	103 500,00	104 165,92	104 836,13	105 510,65	106 189,51	106 872,73	107 560,36	108 252,40	108 948,90	109 649,88	110 355,37	111 065,40
выручка от реализации, без НДС		руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого:														
Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС		руб.	1 753 750,00	2 488 408,14	3 931 354,83	5 744 468,59	6 902 317,91	8 074 828,70	9 262 141,69	13 050 428,43	13 890 984,87	13 218 902,37	11 403 388,45	8 823 529,15

Таблица 14 – Прогнозируемые объем продаж и выручка стартап-проекта «МаксиПласт» по сегментам за 2027 год

Объем продаж окон (MVP)			янв.27	фев.27	мар.27	апр.27	май.27	июн.27	июл.27	авг.27	сен.27	окт.27	ноя.27	дек.27
объем продаж за период	150,00	ед.	45,00	52,50	75,00	105,00	112,50	120,00	127,50	172,50	180,00	172,50	150,00	112,50
коэффициент продаж периода		%	0,30	0,35	0,50	0,70	0,75	0,80	0,85	1,15	1,20	1,15	1,00	0,75
цена за единицу (ед.), без НДС	40 000,00	руб.	49 680,00	49 921,82	50 164,82	50 409,00	50 654,37	50 900,93	51 148,69	51 397,66	51 647,84	51 899,24	52 151,86	52 405,71
выручка от реализации, без НДС		руб.	2 235 600,00	2 620 895,55	3 762 361,27	5 292 944,65	5 698 616,06	6 108 111,32	6 521 458,04	8 866 096,24	9 296 611,22	8 952 618,65	7 822 779,11	5 895 642,66
Объем продаж окон (сенсорное управление)														
объем продаж за период	100,00	ед.	20,00	25,00	30,00	35,00	45,00	60,00	70,00	80,00	85,00	75,00	60,00	50,00
коэффициент продаж периода		%	0,20	0,25	0,30	0,35	0,45	0,60	0,70	0,80	0,85	0,75	0,60	0,50
цена за единицу (ед.), без НДС	65 000,00	руб.	80 730,00	81 122,96	81 517,83	81 914,62	82 313,34	82 714,01	83 116,62	83 521,20	83 927,74	84 336,26	84 746,77	85 159,28
выручка от реализации, без НДС		руб.	1 614 600,00	2 028 073,93	2 445 534,82	2 867 011,69	3 704 100,44	4 962 840,45	5 818 163,55	6 681 695,72	7 133 857,91	6 325 219,70	5 084 806,42	4 257 964,14
Объем продаж окон (система умный дом)														
объем продаж за период	100,00	ед.	15,00	15,00	20,00	25,00	30,00	40,00	55,00	65,00	70,00	65,00	50,00	40,00
коэффициент продаж периода		%	0,15	0,15	0,20	0,25	0,30	0,40	0,55	0,65	0,70	0,65	0,50	0,40
цена за единицу (ед.), без НДС	90 000,00	руб.	111 780,00	112 324,09	112 870,84	113 420,24	113 972,32	114 527,09	115 084,55	115 644,73	116 207,64	116 773,29	117 341,69	117 912,85
выручка от реализации, без НДС		руб.	1 676 700,00	1 684 861,42	2 257 416,76	2 835 506,06	3 419 169,64	4 581 083,49	6 329 650,45	7 516 907,68	8 134 534,81	7 590 263,64	5 867 084,33	4 716 514,13
Итого:														
Выручка в отчете о прибылях и убытках, без НДС		руб.	5 526 900,00	6 333 830,90	8 465 312,85	10 995 462,40	12 821 886,15	15 652 035,27	18 669 272,05	23 064 699,65	24 565 003,94	22 868 101,99	18 774 669,86	14 870 120,93

Таблица 15 – Отчет о прибыли и убытках по годам (руб.)

Показатель	2025 год	2026 год	2027 год	Итого
Выручка	44 648 601,45	98 544 503,13	182 607 295,98	325 800 400,56
Себестоимость:	-27 389 137,45	-46 358 048,40	-62 490 602,49	-136 237 788,35
сырье и материалы	-14 346 476,09	-19 265 560,00	-21 033 382,51	-54 645 418,59
производственный персонал	-10 522 661,37	-24 572 488,40	-38 937 219,98	-74 032 369,75
производственные расходы	-2 520 000,00	-2 520 000,00	-2 520 000,00	-7 560 000,00
Валовая прибыль	17 259 464,00	52 186 454,73	120 116 693,49	189 562 612,22
Административный и коммерческий персонал	-6 453 898,97	-11 153 196,17	-14 046 347,17	-31 653 442,32
Административные расходы	-240 000,00	-240 000,00	-240 000,00	-720 000,00
Коммерческие расходы	-2 082 429,00	-2 146 746,49	-2 214 042,35	-6 443 217,84
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	8 318 928,68	38 241 284,68	102 798 397,46	149 358 610,82
Прибыль до налогообложения	8 318 928,68	38 241 284,68	102 798 397,46	149 358 610,82
Налог на прибыль	-3 344 856,27	-15 607 427,50	-41 226 157,86	-60 178 441,63
Чистая прибыль (убыток)	4 974 072,41	22 633 857,18	61 572 239,59	89 180 169,19
Нераспределенная чистая прибыль за период	4 974 072,41	22 633 857,18	61 572 239,59	89 180 169,19

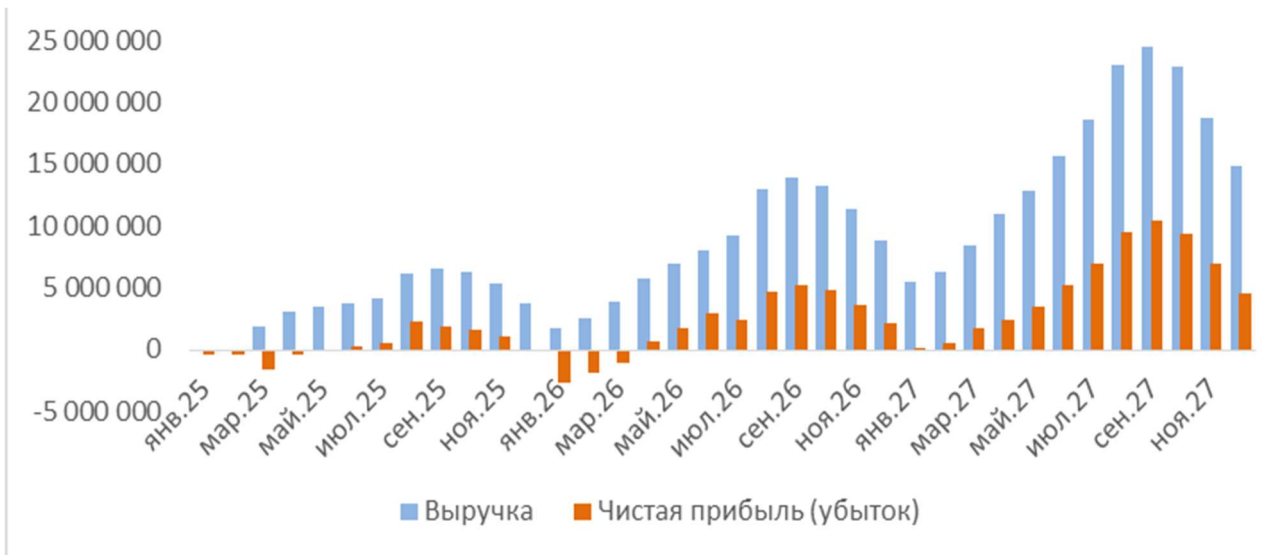


Рисунок 10 – График соотношения выручки и чистой прибыли стартап-проекта «МаксиПласт» за 2025–2027 гг. (руб.)

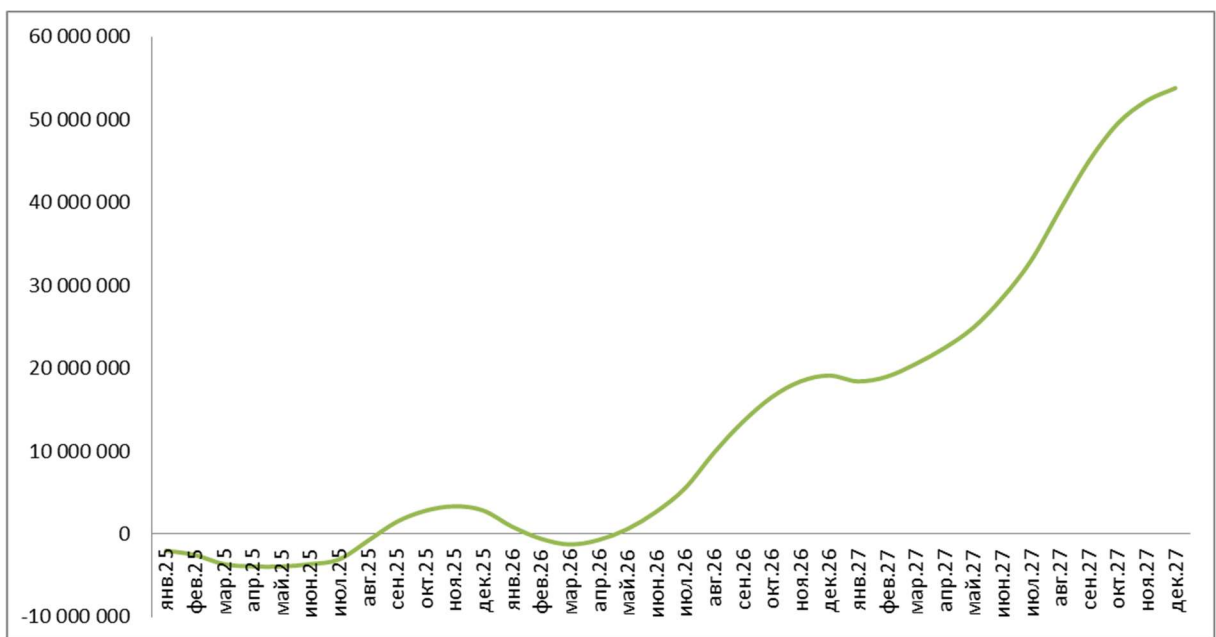


Рисунок 11 – График окупаемости стартап-проекта “МаксиПласт” за 2025–2027 гг. (руб.)