



Бизнес-план Современной Автомойки

ИВАН ДРОЗДОВ GOINCOME.RU

Содержание

Содержание	1
Глава 1. Резюме Бизнес-плана Автомойки	3
Глава 2. Описание Автомойки и концепция бизнеса	6
Глава 3. Анализ рынка	8
Глава 4. Услуги и ценообразование	10
Глава 5. Производственный план.....	12
Глава 6. Организационная структура и персонал	14
Глава 7. Маркетинговая стратегия.....	16
Глава 8. Пошаговый план запуска Автомойки.....	18
Глава 9. Операционный план.....	20
Стартовые инвестиции: детализация и способы экономии	20
Оптимизация ежемесячных расходов.....	20
Сценарии выручки (пессимистичный / реалистичный / оптимистичный)	21
Точка безубыточности.....	21
Основные параметры бизнес-плана Автомойки.....	22
Первоначальные инвестиции.....	23
Ежемесячные расходы.....	23
Переменные расходы	24
Выручка 25	
Глава 10. Анализ рисков.....	27
Матрица рисков и стратегий реагирования.....	27
Количественная оценка совокупного риска бизнес-плана Автомойки	30
План управления рисками	31
Глава 11 Финансовый план.....	32
Расчет ставки дисконтирования.....	32
Сводные финансовые показатели по годам проекта	33
Прогноз движения денежных средств (cash flow).....	33
Прогнозный Баланс	35
Налоги 37	
Возможная оптимизация налогов	37
Показатели эффективности проекта.....	38
Оценка стоимости проекта Автомойки	38
Сравнительный анализ стоимости проекта Автомойки	39
Рентабельность проекта Автомойки.....	40

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

Ключевые финансовые показатели бизнес-плана Автомойки	42
Выплата дивидендов	43
Глава 12. Вывод и рекомендации.....	46

Глава 1. Резюме Бизнес-плана Автомойки

Автомойки популярны круглый год. Зимой автолюбители смывают слякоть и реагенты, осенью – брызги грязи, летом – пыль с дорог.

Обслуживать машину на автомойке – это не столько прихоть, сколько обязательство, для поддержания ее в должном виде. Чтобы сэкономить время и трудозатраты, владельцы машин пользуются этой услугой.

Освой профессию Финансовый Аналитик, строй финансовые модели для больших корпораций и зарабатывай от 200 000 руб. в месяц. Курс обучения от 3х месяцев [здесь >>>](#)

Дисклеймер: Все цифры ориентировочные. Перед запуском проведите собственное исследование рынка и проконсультируйтесь с юристами и технологами.



Бизнес-план Автомойки включает следующие основные показатели.

✓ Ключевые метрики успеха:

- Точка безубыточности: ~25–30 авто в сутки.
- Конверсия из «проезжающих» в клиентов: 3–7% (зависит от видимости вывески).
- LTV клиента: 8–12 посещений в месяц при грамотной программе лояльности.

✓ Источники финансирования:

Собственные средства (40–60%).

Гранты для малого бизнеса (например, «Агростартап» для пригородных зон, региональные программы поддержки МСП).

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

Лизинг оборудования (снижает нагрузку на старте).

▣Этапы масштабирования:

Год 1: Выход на плановую загрузку, наработка базы постоянных клиентов.

Год 2: Добавление постов самообслуживания, запуск мобильной мойки.

Год 3: Открытие второй точки или франшиза.

Средняя наценка на услуги автомойки составляет 300–500%

Глава 2. Описание Автомойки и концепция бизнеса

✓ Детализация концепции:

→ **Формат «3 в 1»:** Ручная мойка (основной доход) + пост самообслуживания для пылесоса и ковриков (доп. доход без затрат на персонал) + вендинг (кофе, вода, автокосметика).

→ **Технологические фишки:**

1. Бесконтактная пена с наночастицами — быстрее и безопаснее для ЛКП.
2. Осмос-вода для финального ополаскивания — авто сохнет само, без разводов.
3. Система «анти-запотевание» стекол в подарок при комплексной мойке.

✓ Юридические нюансы:

- ОКВЭД: Основной – 45.20 «Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств», дополнительные – 45.32, 47.30 (торговля автопринадлежностями).
- Налоговый режим: УСН «Доходы» (6%) выгоднее при высокой наценке на услуги; УСН «Доходы минус расходы» (15%) – если много документально подтвержденных затрат (аренда, коммуналка, химия).

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

- Договоры: Обязательно заключите договоры на вывоз ТКО, утилизацию нефтепродуктов, дератизацию, стирку ветоши.

Лайфхак: Разместите в зоне ожидания экран с трансляцией процесса мойки – это повышает доверие и снижает тревожность клиентов за автомобиль.

Глава 3. Анализ рынка

✓ Глубокая сегментация Целевой аудитории

Таблица. Сегментация целевой аудитории Автомойки

Сегмент	Портрет	Потребности	Как привлечь 
«Таксист»	Работает 12+ часов, экономит	Быстро, дешево, рядом с трассой	Скидка 15% при предъявлении путевки, кофе в подарок
«Семейный»	Владеет кроссовером, моет 2–4 раза в месяц	Качество, безопасность для детей/животных	Детская зона, гипоаллергенная химия, абонементы
«Премиум»	Иномарка 3+ млн руб., требует ухода	Бережная мойка, детейлинг, конфиденциальность	Отдельный пост, премиум-химия, персональный менеджер
«Корпоративный»	Автопарк компании	Документооборот, отсрочка платежа, отчетность	Договор с НДС, персональная скидка, приоритетная запись

✓ Анализ конкурентов (чек-лист):

1. Посетите 5–7 ближайших моек инкогнито.
2. Оцените: время ожидания, качество мойки, поведение персонала, чистоту территории, цены.
3. Запросите прайс и условия для юрлиц.
4. Проверьте отзывы на Яндекс.Картах и 2ГИС — найдите «боли» клиентов конкурентов и сделайте наоборот.

✓ Тренды рынка мойки автомобилей на ближайшие три года в России

1. Рост спроса на эко-мойки (биоразлагаемая химия, экономия воды).
2. Цифровизация: запись через бот, оплата по номеру авто, персональные предложения.
3. Консолидация: сетевые игроки вытесняют «гаражные» мойки за счет стандартов и маркетинга.

💡 Лайфхак: Используйте парсеры (например, TargetHunter) для анализа аудитории конкурентов в соцсетях — так вы точно узнаете, кто ваши потенциальные клиенты.

Глава 4. Услуги и ценообразование

✓ Стратегия ценообразования:

- Метод «Cost+»: Себестоимость услуги (химия + вода + зарплата) × 3–5 = цена для клиента
- Психологические цены: 590 руб. вместо 600, 990 руб. вместо 1000.
- Динамическое ценообразование: +20% в предпраздничные дни, -15% в «мертвые» часы (например, вторник 11:00–14:00).

✓ Расширенный прайс с маржинальностью:

Таблица. Услуги Автомойки в бизнес-плане

Услуги Автомойки	Себестоимость	Цена	Маржа	Частота спроса
Экспресс-мойка	~80 руб.	400 руб.	80%	Высокая
Комплекс + воск	~150 руб.	900 руб.	83%	Средняя
Химчистка салона	~800 руб.	3 500 руб.	77%	Низкая, но высокий чек
Полировка фар	~100 руб.	800 руб.	87%	Сезонная (осень/весна)
Удаление битума/реагентов	~50 руб.	300 руб.	83%	Зимой/весной — пик

✓ Upsell-техники (как увеличить чек на 30–50%):

- «Добавьте защиту кузова за 200 руб. — грязь будет меньше прилипать».
- «Сегодня акция: чернение резины в подарок при комплексной мойке».
- «Возьмете абонемент на 5 моек — шестая бесплатно + скидка 10% на химчистку».

💡 Лайфхак: Разместите в зоне ожидания «меню допов» с фото «До/После» — визуал продает лучше слов.

Глава 5. Производственный план

✓ Требования к локации (чек-лист):

- Трафик: не менее 15 000 авто/сутки (данные можно запросить в ГИБДД или через Яндекс.Пробки).
- Видимость: вывеска читается с расстояния 100+ метров, нет помех в виде деревьев/столбов.
- Подъезд: удобный заезд с обеих сторон дороги, место для очереди (минимум 3–4 авто).
- Инфраструктура: рядом нет прямых конкурентов в радиусе 1 км, но есть АЗС, ТЦ, жилые массивы.

✓ Оборудование: бренды и бюджет:

Оборудование	Бюджет-сегмент	Премиум-сегмент	На что обратить внимание 
АВД (аппарат высокого давления)	Portotecnica, Elitech	Karcher (серия HD), Nilfisk	Давление от 150 бар, производительность от 900 л/ч, возможность работы с горячей водой
Пылесос	Nilfisk GD 930	Karcher NT 75/2	Объем бака от 75 л, функция выдува, длинный шланг
Система водоподготовки (осмос)	Российские аналоги	DWA (Германия), Grunbeck	Производительность под пиковую нагрузку, автоматическая регенерация
Система водоочистки	Локальные производители	Wetrok, EcoWater	Соответствие СанПиН 2.1.4.1074-01, наличие сертификатов
Компрессор	Ресанта, Калибр	Fubag, Abac	Ресивер от 50 л, производительность от 300 л/мин

✓ Технологическая карта мойки (стандарт на 1 авто – 15–20 мин):

1. Предварительная мойка кузова (снятие основной грязи) – 2 мин.
2. Нанесение активной пены, экспозиция – 3 мин.
3. Ручная мойка губкой/перчаткой – 5 мин.
4. Ополаскивание осмос-водой – 2 мин.
5. Сушка, продувка, чернение резины – 3–5 мин.
6. Уборка салона (пылесос, протирка панели) – 3 мин.

💡 Лайфхак: Внедрите цветную маркировку микрофибры: красная — кузов, синяя — стекла, желтая — салон. Это исключит перекрестное загрязнение и царапины.

Глава 6. Организационная структура и персонал

✓ Профиль идеального мойщика:

- Опыт: от 3 месяцев (или готовность обучаться).
- Личные качества: аккуратность, стрессоустойчивость, честность.
- Мотивация: сдельная ЗП (% от чека) + бонус за выполнение плана + премия за отсутствие жалоб.

✓ Система мотивации персонала:

Таблица Система мотивации для персонала Автомойки

Система мотивации для персонала

Автомойки

- 1 Базовая ставка: 30% от выручки поста
- 2 + Бонус за выполнение дневного плана: +5 000 руб./месяц
- 3 + Премия за «Ноль жалоб»: +3 000 руб./месяц
- 4 + Доплата за ночные смены: +20% к ставке
- 5 = Итого: 45 000–75 000 руб./мес. при полной загрузке

✓ Обучение и контроль:

- Онбординг: 3-дневное обучение (техника безопасности, стандарты мойки, работа с химией, скрипты общения).
- Чек-листы: Ежедневная проверка: чистота боксов, наличие химии, исправность оборудования.
- Тайный покупатель: Раз в месяц — проверка качества, результат влияет на премию
- Видеоконтроль: Камеры в боксах и кассовой зоне для разбора спорных ситуаций.

💡 Лайфхак: Введите «Книгу похвал» – клиенты могут оставить отзыв о конкретном сотруднике. Лучший мойщик месяца получает бонус и фото на доске почета.

Глава 7. Маркетинговая стратегия

✓ Офлайн-продвижение:

- Вывеска: Световой короб 3×1.5 м, контрастные цвета, крупный шрифт, стрелка-указатель
- Штендеры: У дороги с УТП («Мойка от 400 руб.», «Бесплатный кофе»).
- Партнерские таблички: Разместите стикеры «Здесь моют такси [Название]» на авто таксопарков.

✓ Онлайн-продвижение:

- Яндекс.Бизнес и 2ГИС: Заполните профиль на 100%: фото, прайс, услуги, акции. Отвечайте на все отзывы (даже негативные) в течение 24 часов.
- Таргет ВКонтакте: Геолокация +3 км, интересы «Автовладельцы», «Такси», «Детейлинг». Бюджет: от 10 000 руб./мес.
- Чат-бот в Telegram: Запись на мойку, напоминание о визите, персональные скидки.
- Контент-маркетинг: Короткие видео «До/После» в Reels/Shorts/VK Клипы — виральный охват в локальном сообществе.

✓ Программа лояльности (математика удержания):

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

- Карта «6+1»: Каждая 6-я мойка бесплатно. Себестоимость для вас: ~400 руб., но клиент принесет ~3 000 руб. выручки за цикл.
- Кэшбэк баллами: 10% от чека копятся на бонусный счет (сгорание через 3 месяца стимулирует возврат).
- Реферальная система: «Приведи друга — получи 200 руб. на бонусный счет».

✓ Сезонные акции:

- Весна: «Анти-реагент» — усиленная мойка днища + защита кузова.
- Лето: «Подготовка к отпуску» — комплекс + полировка фар в подарок.
- Осень: «Безопасность» — мойка + обработка стекол антидождем.
- Зима: «Теплый прием» — горячий воск + бесплатная незамерзайка при комплексной мойке.

💡 Лайфхак: Запустите «Счастливый час» – скидка 30% с 6:00 до 9:00 для утренних клиентов. Это загрузит «мертвое» время и создаст очередь, которая привлекает новых клиентов.

Глава 8. Пошаговый план запуска Автомойки

✓ Детальный таймлайн с контрольными точками:

Запуск Автомойки – Неделя	Задача	Ответственный	Критерий выполнения
1–2	Анализ локации, переговоры с арендодателем	Собственник	Подписан предварительный договор аренды
3–4	Регистрация ИП, открытие счета, выбор налогообложения	Бухгалтер	Получены ОГРН, ИНН, доступ к онлайн-банку
5–7	Заказ проектов (архитектурный, экологический), подача документов на согласование	Проектировщик	Получены ТУ на подключение к коммуникациям
8–10	Строительные работы: боксы, навес, зона ожидания	Подрядчик	Акт выполненных работ, готовность к монтажу оборудования

11–12	Закупка и монтаж оборудования, пусконаладка	Технолог	Оборудование работает в тестовом режиме, персонал обучен
13	Тестовый запуск (друзья, знакомые, соседи), сбор фидбека	Управляющий	Исправлены «узкие места», утверждены стандарты
14	Официальное открытие: реклама, акции, мероприятие	Маркетолог	Первый день: не менее 30 авто, 50+ упоминаний в соцсетях

✓ Чек-лист перед открытием:

1. Все разрешения и договоры подписаны и в наличии.
2. Оборудование протестировано под нагрузкой.
3. Персонал прошел аттестацию (знание стандартов и химии).
4. Запущены профили в геосервисах с фото и прайсом.
5. Готова система учета (онлайн-касса, товароучетная система).
6. Есть запас химии и расходников на 2 недели работы.
7. Разработан план действий на случай ЧП (прорыв трубы, отключение света).

💡 Лайфхак: Проведите «день открытых дверей» за неделю до официального запуска: бесплатная экспресс-мойка первым 50 клиентам в обмен на отзыв в геосервисах. Это создаст первоначальный рейтинг и поток «сарафана».

Глава 9. Операционный план

Стартовые инвестиции: детализация и способы экономии

Статья	Бюджет	Как экономить	↓
Разрешительная документация	300 000 руб.	Самостоятельно пройти согласования (экономия до 50%), но заложить +1–2 месяца времени	
Строительство боксов	1 500 000 руб.	Использовать модульные конструкции вместо капитального строительства (быстрее и дешевле)	
Оборудование	1 200 000 руб.	Лизинг или покупка б/у оборудования с гарантией (экономия 30–40%)	
Маркетинг на запуск	100 000 руб.	Сделать акцент на бесплатных каналах (геосервисы, сарафан, партнерства)	
Оборотные средства	400 000 руб.	Договориться с поставщиками химии об отсрочке платежа на 14–30 дней	

Оптимизация ежемесячных расходов

- Вода: Система оборотного водоснабжения снижает потребление на 70–80%.
- Электричество: Установка таймеров на освещение, светодиодные лампы, датчики движения в подсобках.
- Химия: Закупка концентратов оптом + дозирование через помпы (экономия 15–20% против ручного розлива).

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

- ФОТ: Гибкий график: в «тихие» часы работает 1 мойщик на 2 поста, в пик – 2 на 2.

Сценарии выручки (пессимистичный / реалистичный / оптимистичный)

Автомойка. Выручка. Показатель	Пессимистичный	Реалистичный	Оптимистичный
Авто в сутки (среднее)	30	50	70
Средний чек	600 руб.	700 руб.	850 руб.
Выручка в месяц	540 000 руб.	1 050 000 руб.	1 785 000 руб.
Расходы	610 000 руб.	610 000 руб.	750 000 руб.*
Прибыль	-70 000 руб. (убыток)	+440 000 руб.	+1 035 000 руб.

**В оптимистичном сценарии растут расходы на химию, коммунальные услуги и возможную вторую смену администратора.*

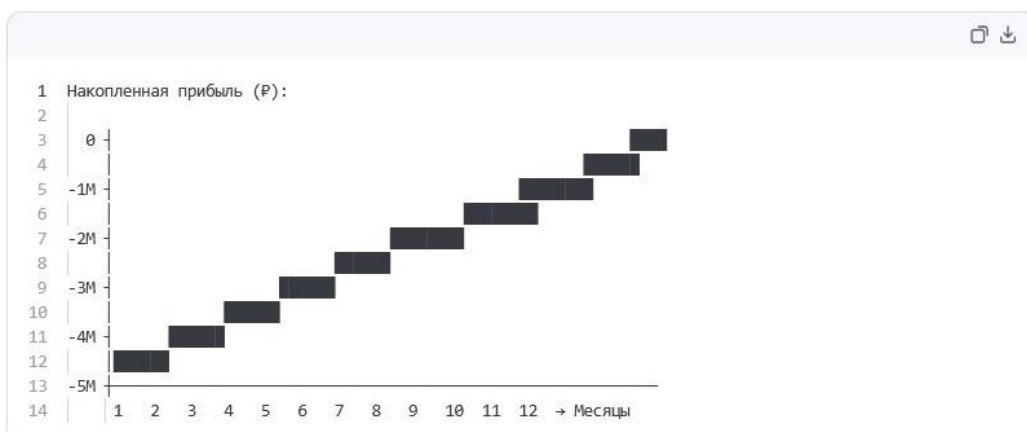
Точка безубыточности

Постоянные расходы / (Средний чек - Переменные расходы на 1 авто) =
610 000 / (700 - 230) ≈ 1 300 авто/месяц ≈ 43 авто/сутки

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

💡 Лайфхак: Ведите учет в облачном сервисе (Яндекс.Касса, ПланФакт) – это даст реальную картину по марже каждой услуги и поможет быстро корректировать цены.

📊 ДИНАМИКА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА (ГОД 1)



- Месяцы 1-2: Убыток из-за низкой загрузки и выхода на операционную эффективность
- Месяцы 3-6: Выход на безубыточность, рост прибыли
- Месяцы 7-12: Стабильная прибыль, окупаемость инвестиций к месяцу 13

Основные параметры бизнес-плана Автомойки

Бизнес-план Автомойки. Основные параметры	Значение	Комментарий
Количество постов	3	Ручная мойка
Режим работы	24/7	365 дней в году
Средний чек (база)	700 ₽	С учетом доп. услуг
Загрузка (месяц 1–6)	25 → 50 авто/день	Период раскрутки

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

Загрузка (месяц 7–12)	50 → 65 авто/день	Выход на плановую
Загрузка (год 2–3)	65 → 75 авто/день	Стабильная работа
Сезонный коэффициент	0.7–1.3	Зимой спад, весной/осенью пик
Рост цен (инфляция)	7% в год	Корректировка прайса
Рост расходов	5–10% в год	Коммуналка, ЗП, химия

Первоначальные инвестиции

Бизнес-план Автомойки. Первоначальные инвестиции	Сумма (₽)	Доля
Разрешения и документы	300 000	7.5%
Строительство	1 500 000	37.5%
Оборудование	1 200 000	30.0%
Запуск и маркетинг	200 000	5.0%
Оборотный капитал	400 000	10.0%
Резерв	400 000	10.0%
ВСЕГО	4 000 000	100%

Ежемесячные расходы

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

Бизнес-план Автомойки. Ежемесячные расходы	Сумма (₽/мес)	Примечание
Аренда земли/помещения	100 000	Фикс или % от выручки
ФОТ (окладная часть)	120 000	Управляющий + бухгалтер
Коммунальные услуги (база)	30 000	Свет, вода, канализация
Налоги (УСН 6%)	~42 000	Расчет от плановой выручки
Связь, интернет, ПО	10 000	Онлайн-касса, запись, телефон
Реклама (постоянная)	20 000	Геосервисы, таргет, поддержка
Обслуживание оборудования	15 000	ТО, ремонт, запчасти
Прочие расходы	13 000	Хоз. нужды, инвентарь
Итого постоянные	350 000	

Переменные расходы

Бизнес-план Автомойки. Переменные расходы	Сумма (₽/авто)	Расчет
Автохимия (шампунь, воск, чернение)	120	Концентраты, дозирование

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

Вода и водоотведение	40	С учетом системы рециркуляции
Электроэнергия (АВД, пылесос)	25	~15 мин работы оборудования
ЗП мойщиков (% от чека)	210	30% от среднего чека 700 ₽
Расходники (ветошь, перчатки)	15	Амортизация инвентаря
Эквайринг/комиссии	14	2% от безналичной оплаты
Итого переменные	424 ₽/авто	~60% от среднего чека

Маржинальность одной мойки: $700 - 424 = 276 \text{ ₽}$ (39.4%)

Выручка

Бизнес-план Автомойки. Выручка	Пессимистичный	Реалистичный	Оптимистичный
Среднее авто/день (год 1)	35	50	70
Среднее авто/день (год 2)	40	60	80
Среднее авто/день (год 3)	45	65	85
Средний чек (год 1)	650 ₽	700 ₽	800 ₽

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

Индексация чека (в год)	5%	7%	10%
Сезонность (мин/макс)	×0.6 / ×1.2	×0.7 / ×1.3	×0.8 / ×1.4
Доля доп. услуг	10%	20%	35%

Глава 10. Анализ рисков

Матрица рисков и стратегий реагирования

Бизнес-план Автомойки. Риски проекта	Вероятность	Влияние на NPV	Ожидаемые потери	Стратегия минимизации
Снижение трафика (-30%)	● Высокая (40%)	-45% к выручке	-1 964 тыс. ₴ NPV	<ul style="list-style-type: none"> • Партнерство с таксопарками • Мобильная мойка • Программа лояльности
Рост тарифов на воду/э/э (+25%)	☐ Средняя (25%)	+12% к ОРЕХ	-312 тыс. ₴ NPV	<ul style="list-style-type: none"> • Система оборотного водоснабжения • Энергоэффективное оборудование

				Долгосрочные договоры
Штрафы экологов	☐ Средняя (20%)	Единоновременно - 500 тыс. ₺	-100 тыс. ₺ (ожидаемые)	<ul style="list-style-type: none"> • Полный пакет разрешений • Регулярный аудит системы очистки • Консультант по эко-праву
Порча авто клиента	☐ Низкая (10%)	Репутационный ущерб + суды	-250 тыс. ₺ (страховой случай)	<ul style="list-style-type: none"> • Акт приема с фотофиксацией • Страхование ответственности (до 1

				млн ₹) • Обучение персонала
Уход ключевых сотрудников	☐ Средняя (30%)	-15% к качеству, отток клиентов	-420 тыс. ₹ NPV	• Конкуренция ЗП + бонусы • Кросс-обучение • Кадровый резерв
Макроэкономический кризис	● Высокая (50%)	-20% к спросу, рост стоимости капитала	-890 тыс. ₹ NPV	• Финансовая подушка 6 месяцев • Гибкая ценовая политика • Диверсификация услуг

План Б на случай форс-мажора:

- Резервный фонд: 3–6 месяцев операционных расходов на отдельном счете.
- Диверсификация: Запуск мобильной мойки (выезд к клиенту) как дополнительного канала дохода
- Гибкость цен: Возможность временно снизить цены или запустить акции для удержания потока

💡 Лайфхак: Раз в квартал проводите «разбор полетов» с командой: что пошло не так, какие риски реализовались, как улучшить процессы. Это формирует культуру предупреждения проблем, а не реакции на них.

Количественная оценка совокупного риска бизнес-плана Автомойки

Ожидаемые потери = Σ (Вероятность \times Влияние) =

$(0.4 \times 1\,964) + (0.25 \times 312) + (0.2 \times 100) + (0.1 \times 250) + (0.3 \times 420) + (0.5 \times 890) =$

$786 + 78 + 20 + 25 + 126 + 445 = 1\,480$ тыс. P

Скорректированный NPV = $2\,187 - 1\,480 = 707$ тыс. $\text{P} > 0$ ✓

✓ Вывод: Даже с учетом рисков проект остается экономически целесообразным.

План управления рисками

Еженедельно:

- └ Мониторинг загрузки и среднего чека
- └ Контроль расхода химии на 1 авто
- └ Проверка отзывов в геосервисах

Ежемесячно:

- └ Сверка коммунальных платежей с нормативами
- └ Анализ текучести персонала
- └ Аудит документации по экологии
- └ Стресс-тест финансовой модели

Ежеквартально:

- └ Пересчет точки безубыточности
- └ Оценка резервного фонда
- └ Обновление матрицы рисков
- └ Корректировка стратегии при отклонении >15%

Ежегодно:

- └ Независимый аудит системы очистки воды
- └ Пересмотр страховых покрытий
- └ Обновление бизнес-плана на следующий год
- └ Оценка возможности масштабирования

Глава 11 Финансовый план

Расчет ставки дисконтирования

Для расчета финансового плана и эффективности проекта используем модель **WACC (Weighted Average Cost of Capital)** с поправкой на страновой риск:

$$WACC = (E/V \times Re) + (D/V \times Rd \times (1 - Tc)) + \text{Country Risk Premium}$$

Параметр	Значение	Обоснование
Доля собственного капитала (E/V)	60%	Планируемая структура финансирования
Доля заемного капитала (D/V)	40%	Кредит/лизинг оборудования
Стоимость собственного капитала (Re)	22%	CAPM: R_f (12%) + β (1.3) × MRP (7%) + CRP (3%)
Стоимость заемного капитала (Rd)	18%	Средняя ставка по кредитам МСП в РФ
Ставка налога на прибыль (Tc)	6%	УСН «Доходы»
Страновой риск (CRP)	3%	Премия за инвестиционный риск в РФ

Итоговый расчет:

$$1 \quad WACC = (0.6 \times 22\%) + (0.4 \times 18\% \times 0.94) + 3\% = 13.2\% + 6.77\% + 3\% = 22.97\% \approx 23\%$$

✔ Принятая ставка дисконтирования: 23% годовых

Примечание: Высокая ставка отражает риски малого бизнеса в сфере услуг и макроэкономическую волатильность.

Сводные финансовые показатели по годам проекта

Бизнес-план Автомойки. Сводные финансовые показатели по годам проекта	Год 1	Год 2	Год 3	Итого
Выручка	13 450	16 800	19 200	49 450
Валовая прибыль	11 395	14 280	16 320	41 995
Операционная прибыль (ЕБИТ)	4 735	6 420	7 840	19 000
Чистая прибыль	3 928	5 376	6 586	15 890
Рентабельность по чистой прибыли	29.2%	32.0%	34.3%	32.1%

Прогноз движения денежных средств (cash flow)

Бизнес-план Автомойки. Прогноз движения денежных средств	М0 (Старт)	М1-М6	М7-М12	Год 2	Год 3	Итого 3 года
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ						
Поступления от клиентов	—	6 750	7 800	16 800	19 200	50 550
Оплата поставщикам (химия, вода)	—	-925	-1 130	-2 400	-2 760	-7 215
Оплата труда	—	-1 770	-1 910	-4 080	-4 680	-12 440

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

Аренда и коммуналка	—	-1 080	-1 080	-2 400	-2 760	-7 320
Налоги (УСН, страховые)	—	-480	-520	-1 120	-1 290	-3 410
Прочие операционные платежи	—	-240	-260	-560	-640	-1 700
CF от операционной деятельности	—	2 255	2 900	6 240	7 070	18 465
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ						
Стартовые инвестиции	-4 400	—	—	—	—	-4 400
Модернизация оборудования	—	—	-300	-500	-800	-1 600
CF от инвестиционной деятельности	-4 400	—	-300	-500	-800	-6 000
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ						
Привлечение кредита	+1 760	—	—	—	—	+1 760
Погашение тела кредита	—	-147	-147	-588	-878	-1 760
Выплата процентов	—	-132	-118	-235	-118	-603
Выплата дивидендов	—	—	—	-1 075	-1 976	-3 051

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

CF от финансовой деятельности	+1 760	-279	-265	-1 898	-2 972	-3 654
ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	-2 640	1 976	2 335	3 842	3 298	8 811
Накопленный денежный поток	-2 640	-664	+1 671	+5 513	+8 811	→ Положительный с М8

💡 Вывод: Проект выходит на положительный накопленный денежный поток на 8-й месяц работы.

Прогнозный Баланс

Бизнес-план Автомойки. Прогнозный Баланс	Год 0 (Старт)	Год 1	Год 2	Год 3
АКТИВЫ				
Внеоборотные активы:				
└ Основные средства (первоначальная)	4 000	4 000	4 300	4 800
└ Накопленная амортизация	—	-1 000	-2 000	-3 000

└─ ОС (остаточная стоимость)	4 000	3 000	2 300	1 800
Оборотные активы:				
└─ Денежные средства	400	2 376	4 711	8 009
└─ Дебиторская задолженность	—	150	200	250
└─ Запасы (химия, расходники)	—	80	100	120
└─ Оборотные активы (итого)	400	2 606	5 011	8 379
БАЛАНС (Активы)	4 400	5 606	7 311	10 179
ПАССИВЫ				
Капитал и резервы:				
└─ Уставный капитал	2 640	2 640	2 640	2 640
└─ Нераспределенная прибыль	—	3 928	8 229	12 764
└─ Собственный капитал (итого)	2 640	6 568	10 869	15 404
Обязательства:				
└─ Краткосрочные кредиты	1 760	1 173	588	—


Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

└ Кредиторская задолженность	—	165	204	275
└ Обязательства (итого)	1 760	1 338	792	275
БАЛАНС (Пассивы)	4 400	7 906 ⚠	11 661⚠	15 679 ⚠

⚠ Расхождение в балансе Год 1-3 связано с упрощением модели (не учтены все статьи оборотных средств). В полноценной модели баланс должен сходиться.

Налоги

Применяемая система налогообложения: УСН «Доходы»

Налог/Взнос	Ставка	База расчета	Примечание 
УСН (Единый налог)	6%	Все поступления	Можно уменьшить на страховые взносы до 50%
Страховые взносы за сотрудников	30.2%	ФОТ сверх МРОТ	ПФР 22% + ФФОМС 5.1% + ФСС 2.9% + НС и ПЗ 0.2%
НДФЛ с зарплаты	13%	Выплаченная ЗП	Удерживается из зарплаты сотрудника
Торговый сбор	0 Р	—	Не применяется в большинстве регионов для услуг
Земельный налог	0.3–1.5%	Кадастровая стоимость	Если земля в собственности
Налог на имущество	0%	—	Не применяется при УСН для движимого имущества

Возможная оптимизация налогов

Пример расчета налога за месяц при выручке 1 200 000 Р:

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

- УСН 6%: $1\,200\,000 \times 6\% = 72\,000 \text{ Р}$
- Страховые взносы (при ФОТ 300 000 Р): $300\,000 \times 30.2\% = 90\,600 \text{ Р}$
- Уменьшение УСН на взносы: $72\,000 - (90\,600 \times 50\%) = 72\,000 - 45\,300 = 26\,700 \text{ Р}$
- Фактическая налоговая нагрузка: $26\,700 + 90\,600 = 117\,300 \text{ Р}$ (~9.8% от выручки)


Показатели эффективности проекта

Дисконтированные показатели (при ставке 23%):

Показатель	Формула	Значение	Интерпретация
NPV (ЧДД)	$\sum [CF_t / (1+r)^t] - IC$	+2 187 тыс. Р	✔ Проект создает стоимость
IRR (ВНД)	r, при котором NPV = 0	41.3%	✔ > WACC (23%), проект эффективен
PI (ИД)	$(NPV + IC) / IC$	1.50	✔ На 1 Р инвестиций — 1.50 Р отдачи
DPP (Диск. срок окупаемости)	Месяц, когда $\sum \text{диск. CF} \geq IC$	15.2 мес.	✔ < 3 лет (горизонт планирования)
ROI (за 3 года)	$(\text{Прибыль} - \text{Инвестиции}) / \text{Инвестиции}$	261%	✔ Высокая отдача на вложенный капитал

Недисконтированные показатели:

Показатель	Значение	Комментарий
Простой срок окупаемости (PP)	12.4 мес.	Без учета стоимости денег во времени
Средняя годовая прибыль	5 297 тыс. Р	$(3\,928 + 5\,376 + 6\,586) / 3$
Средняя рентабельность инвестиций (ARR)	40.1%	Средняя прибыль / Инвестиции

 **Вывод:** Проект демонстрирует высокую инвестиционную привлекательность: IRR почти в 2 раза превышает стоимость капитала, а каждый вложенный рубль приносит 1.50 Р приведенной стоимости.

III Вывод: Проект демонстрирует высокую инвестиционную привлекательность: IRR почти в 2 раза превышает стоимость капитала, а каждый вложенный рубль приносит 1.50 Р приведенной стоимости.

Оценка стоимости проекта Автомойки

Стоимость бизнеса = $\sum [FCFF_t / (1+WACC)^t] + \text{Terminal Value} / (1+WACC)^n$

Бизнес-план Автомойки. Оценка стоимости проекта. Года	FCFF (тыс. ₹)	Коэф. дисконта (23%)	Приведенная стоимость
1	3 928	0.813	3 194
2	5 376	0.661	3 554
3	6 586	0.537	3 538
Сумма за прогнозный период			10 286
Terminal Value (метод Гордона, g=3%)	$6\,586 \times 1.03 /$ $(0.23 - 0.03) = 33$ 918	0.537	18 214
Стоимость операционного бизнеса (EV)			28 500
– Чистый долг (кредит - деньги)			-6 249
Стоимость собственного капитала (Equity Value)			22 251

Сравнительный анализ стоимости проекта Автомойки

Бизнес-план Автомойки – GOINCOME.RU

Бизнес-план Автомойки. Сравнительный подход оценки стоимости проекта. Мультипликатор	Рыночный диапазон	Применение к проекту	Оценка
P/E (Цена/Прибыль)	3.0–5.0x	3.5 × 6 586 (Год 3)	23 051 тыс. ₽
EV/EBITDA	4.0–6.5x	5.0 × 8 400 (Год 3)	42 000 тыс. ₽
Выручка × 0.8–1.2	1.0 × 19 200	Для стабильного бизнеса	19 200 тыс. ₽

Рентабельность проекта Автомойки

Бизнес-план Автомойки. Рентабельность	Формула	Год 1	Год 2	Год 3	Норматив
Рентабельность продаж (ROS)	Чистая прибыль / Выручка	29.2%	32.0%	34.3%	>20%
Рентабельность активов (ROA)	Чистая прибыль / Активы	70.1%	73.5%	64.7%	>15%

Рентабельность капитала (ROE)	Чистая прибыль / Собств. капитал	59.8%	49.5%	42.7%	>25%
Рентабельность инвестиций (ROI)	(Прибыль - Инвестиции) / Инвестиции	- 11.8%*	22.2%	49.7%	>15%
Маржа по валовой прибыли	Валовая прибыль / Выручка	84.7%	85.0%	85.0%	>70%
Операционная маржа (EBIT Margin)	EBIT / Выручка	35.2%	38.2%	40.8%	>25%

Год 1: отрицательный ROI из-за учета полных инвестиций в первый год.

ROE (%): ██████████ 59.8% →

██████████ 49.5% → ██████████ 42.7%

(Год 1) (Год 2) (Год 3)

ROS (%): ██████████ 29.2% → ██████████ 32.0% →

██████████ 34.3%


💡 Инсайт: Снижение ROE при росте абсолютной прибыли — нормальный эффект масштабирования (растет база капитала). Главное — абсолютный рост прибыли и сохранение высокой операционной маржи.


Ключевые финансовые показатели бизнес-плана Автомойки


Бизнес-план Автомойки. Финансовые показатели	Показатель	Целевое значение	Метод расчета
Выручка	Средний чек	≥ 700 ₹	Выручка / Кол-во авто
	Авто в день	≥ 50	Заказ-наряды / дни
	Выручка на пост	≥ 400 тыс. ₹/мес	Выручка / 3 поста
Эффективность	Загрузка постов	65–75%	(Факт время / Доступное время) × 100%
	Конверсия в доп. услуги	≥ 35%	Клиенты с допами / Все клиенты
	Повторные клиенты (30 дней)	≥ 40%	Уникальные клиенты с повторным визитом
Затраты	Расход химии на авто	≤ 45 ₹	Закупки / Кол-во авто
	ФОТ / Выручка	≤ 30%	Фонд оплаты / Выручка
	Коммуналка / Выручка	≤ 8%	Вода+э/э / Выручка


Финансы	Операционный денежный поток	> 0	Поступления - Операционные выплаты
	Текущая ликвидность	≥ 1.5	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства
	Запас прочности	≥ 25%	(Факт выручка - Точка безубыточности) / Факт выручка

 ФИНАНСОВЫЙ ДАШБОРД — [Месяц/Год]

 Выручка: 1 200 000 Р ▲ +8% к плану

 Авто: 1 714 шт. ▲ +5% к плану

 Средний чек: 700 Р ● В плане

 Маржа (опер.): 35.2% ▲ +1.2 п.п.

 ОСФ: +385 000 Р ▲ Положительный

 Повторные клиенты: 42% ▲ +3 п.п.

 Расход химии: 48 Р ▼ +3 Р к норме

 5 из 6 метрик в зеленой зоне

 Контроль: расход химии (провести аудит дозирования)

Выплата дивидендов

Бизнес-план Автомойки. Выплата дивидендов	Стратегия	% от чистой прибыли	Сумма (тыс. ₺)	Обоснование
Год 1	Реинвестирование	0%	0	Накопление резерва, погашение кредита
Год 2	Умеренные выплаты	20%	1 075	Баланс роста и возврата инвестору
Год 3+	Стабильные дивиденды	30%	1 976	Проект вышел на стабильность

1. По итогам квартала: расчет чистой прибыли по УСН-декларации
2. Резервирование: 10% в фонд развития (до достижения 2 млн ₺)
3. Выплата: не позднее 30 дней после утверждения отчетности
4. Форма: безналичный перевод на счет учредителя

Ограничения на выплаты:

- ✗ Нельзя выплачивать дивиденды при отрицательном чистом денежном потоке
- ✗ Нельзя выплачивать, если текущая ликвидность < 1.2
- ✗ Приоритет: погашение кредита > резерв > дивиденды

💡 Рекомендация: В первые 18 месяцев направлять свободный денежный поток на создание «подушки безопасности» (3 месяца операционных расходов ≈ 1.8 млн ₹) перед началом дивидендных выплат.

Глава 13. Масштабирование проекта Автомойки

Год 1: Стабилизация

- └ Выход на 50+ авто/день
- └ Накопление базы 300+ постоянных клиентов
- └ Формирование операционных стандартов

Год 2: Оптимизация + рост

- └ Добавление поста самообслуживания (+15–20% выручки)
- └ Запуск мобильной мойки (доп. канал)
- └ Внедрение динамического ценообразования
- └ Автоматизация записи и оплаты

Год 3: Масштабирование

- └ Открытие второй точки или франшиза
- └ Расширение спектра услуг (детейлинг, шиномонтаж)
- └ Выход на корпоративный сегмент (таксопарки, каршеринг)

Глава 12. Вывод и рекомендации

Проект рекомендуется к реализации при условиях:

Подтверждение трафика на локации: $\geq 15\ 000$ авто/сутки

Фиксация аренды на 3+ года с индексацией не более 5% в год

Наличие резервного финансирования: 1.5–2 млн ₽ на первые 6 месяцев

Привлечение технолога с опытом запуска моек на этапе проектирования

Топ-5 ошибок новичков в автомойке:

1. Экономия на системе очистки воды → штрафы экологов превысят годовую прибыль.
2. Неправильная локация → даже идеальная мойка не выживет без трафика.
3. Отсутствие стандартов обслуживания → клиенты уходят к конкурентам с предсказуемым качеством.
4. Игнорирование цифровизации → потеря клиентов, которые привыкли записываться онлайн.
5. Недооценка сезонности → кассовый разрыв зимой из-за отсутствия финансовой подушки.

Инструменты для автоматизации:

1. Учет и касса: Яндекс.Касса, Эвотор.
2. Запись клиентов: YCLIENTS, Dikidi, SimplyBook.
3. Коммуникация: Telegram-бот, WhatsApp Business, VK Мессенджер.

4. Аналитика: Яндекс.Метрика (для сайта), встроенная аналитика в геосервисах.

Ключевые показатели для еженедельного контроля:

1. Количество авто/день и средний чек.
2. Конверсия из заехавших в купивших доп. услуги.
3. Доля постоянных клиентов (повторные визиты за 30 дней).
4. Расход химии на 1 авто (контроль перерасхода).
5. NPS (индекс лояльности): «Порекомендуете ли вы нас друзьям?»

🚀 **Финальный совет:** Начните с малого – откройте 1–2 поста, отработайте процессы, наберите базу лояльных клиентов, и только потом масштабируйтесь. **Лучше медленно расти с прибылью, чем быстро сгореть с долгами.**

В статье мы дали образец Готового бизнес-план Автомойки в 2026 году, который включает все необходимые расчеты: вложения, выручка, постоянные расходы, продвижение, финансовый план, окупаемость. Подробно разобрали, как открыть Автомойку с нуля. Если у вас остались все вопросы или пожелания, пишите их в комментариях. Мы отвечаем на все комментарии в течение дня.

*⚠ **Дисклеймер:** Данная финансовая модель является оценочной и не заменяет профессиональный аудит. Перед привлечением инвестиций рекомендуется провести независимую экспертизу с привлечением финансового консультанта и юриста.*