



БИЗНЕС – ПЛАН

ДЛЯ БИЗНЕС ПРОЕКТА:

МОБИЛЬНОЙ МИНИ АВТО – МОЙКИ

ОБРАЩЕНИЕ К НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ И САМОЗАНЯТЫМ ГРАЖДАНАМ

Уважаемые граждане, стремящиеся найти своё дело и реализовать себя в сфере предпринимательства!

В условиях обновлённой правовой среды, согласно Постановлению Президента Республики Узбекистан от 19 марта 2025 года №УП-50, в стране проводится последовательная оптимизация порядка ведения самозанятости. В частности, с 1 января 2026 года перечень разрешённых видов деятельности для самозанятых граждан будет существенно сокращён, и многие направления — включая услуги по мойке автомобилей — будут возможны только при регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ИП).

Настоящий бизнес-проект “Мобильная автомойка по вызову” разработан специально для поддержки тех, кто хочет адаптироваться к новым реалиям, сохранить своё дело и построить устойчивый бизнес.

Проект предлагает готовую, проверенную модель с минимальными стартовыми затратами, высоким спросом и возможностью масштабирования. Это шанс не просто перейти в новый правовой статус, но и начать дело, которое даст вам:

- Финансовую независимость
- Гибкий график работы
- Постоянный поток клиентов
- Инициативу и уверенность в завтрашнем дне

Мы уверены, что именно такие практичные и доступные решения сегодня особенно актуальны для тех, кто хочет начать путь в малом бизнесе — на законных основаниях и с перспективой роста.

РАЗДЕЛ 1: ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

Название проекта:

Мобильная автомойка по вызову в г. Ташкент (и других регионах Узбекистана)

Суть проекта:

Предоставление услуг по мойке автомобилей на дому, во дворах, офисных паркингах и других удобных для клиента местах. Проект ориентирован на автовладельцев, которые ценят своё время и комфорт, и хотят получить качественную услугу без очередей и выезда на стационарную автомойку.

Уникальность:

- Услуга "до двери" — экономия времени клиента
- Возможность онлайн-заказа (через Telegram, Instagram, по телефону)
- Экологичное использование воды и автохимии
- Потенциал масштабирования и франшизы по регионам

Целевая аудитория:

- Владельцы легковых автомобилей (в т.ч. женщины и занятые мужчины)
- Сотрудники офисных центров

- Жители ЖК, частных домов
- Малые компании с автопарком

РАЗДЕЛ 2: ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И СОБЛЮДЕНИЕ НОРМАТИВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ

В рамках реализации настоящего проекта особое внимание уделяется соблюдению законодательства Республики Узбекистан в части охраны окружающей среды и рационального использования водных ресурсов.

1. Правовое регулирование

В соответствии с:

- **Законом Республики Узбекистан «Об охране природы»,**
- **Законом «О воде и водопользовании»,**
- **Постановлением Кабинета Министров № 174 от 27 апреля 2011 года «О мерах по усилению контроля за деятельностью объектов, оказывающих услуги по мойке автотранспортных средств»,**
оказание услуг по мойке автомобилей должно учитывать требования экологической безопасности, включая предотвращение несанкционированного сброса сточных вод в почву и ливневую канализацию.

2. Подход мобильной автомойки к обеспечению экологичности

Проект “Мобильная автомойка по вызову” предусматривает следующие решения для минимизации экологического воздействия:

-  **Использование минимального количества воды** — за счёт оборудования высокого давления и дозированных пеногенераторов (в среднем до 10–20 л на одну мойку).
-  **Применение биоразлагаемой автохимии** — сертифицированные моющие средства, не содержащие вредных ПАВ, фосфатов и нефтепродуктов.
-  **Исключение загрязнения почвы и водоёмов** — благодаря применению переносных сборных ковриков или контейнеров для сбора сточных вод (в зависимости от условий оказания услуги).
-  **Возможность утилизации отработанной воды** — при необходимости, сотрудничество с сервисами по вывозу и утилизации загрязнённой воды (на стадии масштабирования бизнеса).
-  **Соблюдение норм по размещению объектов ИП** — отсутствие стационарного поста исключает нарушение требований по землеустройству и инфраструктуре.

3. Ответственность предпринимателя

Индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги мобильной автомойки, обязан:

- использовать безопасные и сертифицированные моющие средства;
- обеспечивать отсутствие загрязнения территории, на которой проводится мойка;
- не допускать слива сточных вод в систему ливневой канализации, если это не предусмотрено проектом обслуживания.

Таким образом, мобильная автомойка при правильной организации полностью соответствует требованиям экологического законодательства и может рассматриваться как экологически безопасная альтернатива традиционным автомойкам.

РАЗДЕЛ 3: ПЕРЕЧЕНЬ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ МОБИЛЬНОЙ АВТОМОЙКИ С УЧЁТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ТРЕБОВАНИЙ

В разделе представлены основные виды оборудования, рекомендованные для организации мобильной автомойки в соответствии с экологическими и санитарными нормами, с указанием моделей, функционального назначения, ориентировочной стоимости и соответствия мерам экологической безопасности.

Наименование оборудования	Модель	Назначение	Средняя цена (UZS)	Соответствие экобезопасности
Аппарат высокого давления	Karcher K 2 Compact	Для подачи воды под высоким давлением, снижает расход воды и повышает эффективность.	1 703 000	Да – экономия воды.
Пеногенератор	VAV K 100лт	Для нанесения плотной пены, минимизирует количество используемой химии.	1 850 000	Да – экономия химии.
Пылесос (сухая и влажная уборка)	OMAX WD 601	Для уборки салона авто, удаление грязи и влаги.	2 908 734	Да – сухая уборка без химии.
Бак для воды (500 л)	Резервуар пластиковый 500 л	Резерв воды для автономной работы мойки.	1 000 000	Да – автономность без слива.
Электрогенератор	Tsunami GES 2500L	Питание оборудования в отсутствие стационарного электричества.	2 916 880	Да – исключает стационарные подключения.
Сборный коврик для сточных вод	Эко-кареMAT для автомойки	Защита почвы и ливневой канализации от загрязнения.	1 500 000	Да – предотвращает слив грязной воды.
Эко-химия для автомоек (набор)	GRASS Active Foam	Использование безопасной биоразлагаемой химии.	500 000	Да – безвредные для окружающей среды.
Комплект шлангов и насадок	Комплект Karcher для K 2-K 7	Обеспечение безопасной подачи воды и пены.	1 000 000	Да – безопасно и герметично.
Микрофибра, губки, щетки	Набор аксессуаров для мойки	Для безопасной ручной мойки без царапин.	300 000	Да – ручная чистка без вреда экологии.

Примечания:

- **Karcher K 2 Compact** – компактный аппарат высокого давления, подходящий для мобильных автомоек.

- **VAV K 100лт** – пеногенератор с объёмом бака 100 литров, обеспечивает равномерное нанесение пены.
- **OMAX WD 601** – пылесос для влажной и сухой уборки с мощным двигателем и большим объёмом бака.
- **Tsunami GES 2500L** – бензиновый генератор с номинальной мощностью 2 кВт, обеспечивает автономную работу оборудования.
- **GRASS Active Foam** – концентрированное слабощелочное средство для бесконтактной мойки автотранспорта.

РАЗДЕЛ 4: АНАЛИЗ РЫНКА АВТОМОЕК В УЗБЕКИСТАНЕ

Категория	Показатель	Источник
Общее количество легковых автомобилей	3 759 045	kun.uz
Легковые автомобили в г. Ташкент	597 931	kun.uz
Легковые автомобили в Самаркандской области	417 165	kun.uz
Легковые автомобили в Ташкентской области	414 645	kun.uz
Легковые автомобили в Ферганской области	354 858	kun.uz
Легковые автомобили в Кашкадарьинской области	297 305	kun.uz
Количество действующих юридических лиц	424 800	uzdaily.uz
Наибольшая доля предприятий по видам деятельности	Торговля – 32,3%, Промышленность – 13,1%	uzdaily.uz
Средняя частота мойки автомобилей (физ. лица)	2 раза в месяц	расчётный
Годовой потенциал моек (оценка)	около 90 000 000 моек в год	оценка расчётная
Рост производства автомобилей (2024)	424 808 автомобилей (+0,82%)	spot.uz
Количество предприятий, владеющих автотранспортом (оценка)	значительная доля из 424 800 организаций	uzdaily.uz

ФИНАНСОВЫЙ БЛОК

Пояснение к финансовой модели проекта

Настоящая бизнес-модель построена на основе реалистичного сценария оказания услуг мобильной автомойки с использованием профессионального оборудования и экологически безопасных материалов (см. Раздел 3: Перечень оборудования).

При этом важно учитывать, что успешная реализация проекта предполагает наличие у индивидуального предпринимателя собственного транспортного средства, пригодного для перевозки оборудования и воды.

Рекомендуемая модель автомобиля:

- 🚚 Chevrolet Damas / 🚚 Nexia 3 (с прицепом) или 🚚 Spark (с минимальной нагрузкой)

Это обеспечит мобильность, снизит стартовые капитальные затраты, регулярные операционные расходы и позволит эффективно оказывать услуги в различных районах города.

РАЗДЕЛ 5: РАСЧЁТ ВЫРУЧКИ МОБИЛЬНОЙ АВТОМОЙКИ (1 ПОСТ)

Показатель	Значение	Комментарий
Средний чек за 1 автомобиль	160 000 сум	Среднее между седанами и внедорожниками
Обслужено автомобилей в день	4	Реалистичная норма с учётом выездов и времени на заказ
Рабочих дней в месяц	30	Без выходных или с возможностью замещения
Ежедневная выручка	640 000 сум	160 000 × 4
Ежемесячная выручка (брутто)	19 200 000 сум	Потенциальный доход до вычета расходов

Ценовой подход использованный для расчетов выручки мобильной автомойки:

Тип авто	Базовая мойка (кузов + салон)	Глубокая мойка (доп. химия, пылесос и пр.)
Седан	120 000 сум	150 000 сум
SUV / минивэн	180 000 сум	220 000 сум

Средний чек по всем клиентам: ориентировочно 160 000 сум

Вывод по расчётам выручки (1 мобильный пост)

На основании предполагаемой модели индивидуального предпринимателя, оказывающего услуги мобильной автомойки на выезд, расчетная ежемесячная выручка может составлять **до 19 200 000 сум.**

- Это основано на обслуживании **в среднем 4 автомобилей в день,**
- При среднем чеке **160 000 сум за заказ,**
- И **30 рабочих дней в месяц,** при условии высокой мобильности и продуманной логистики.

Такой уровень загрузки является **реалистичным** для индивидуального предпринимателя при грамотно выстроенной системе заказов и охвате центральных и спальных районов города.

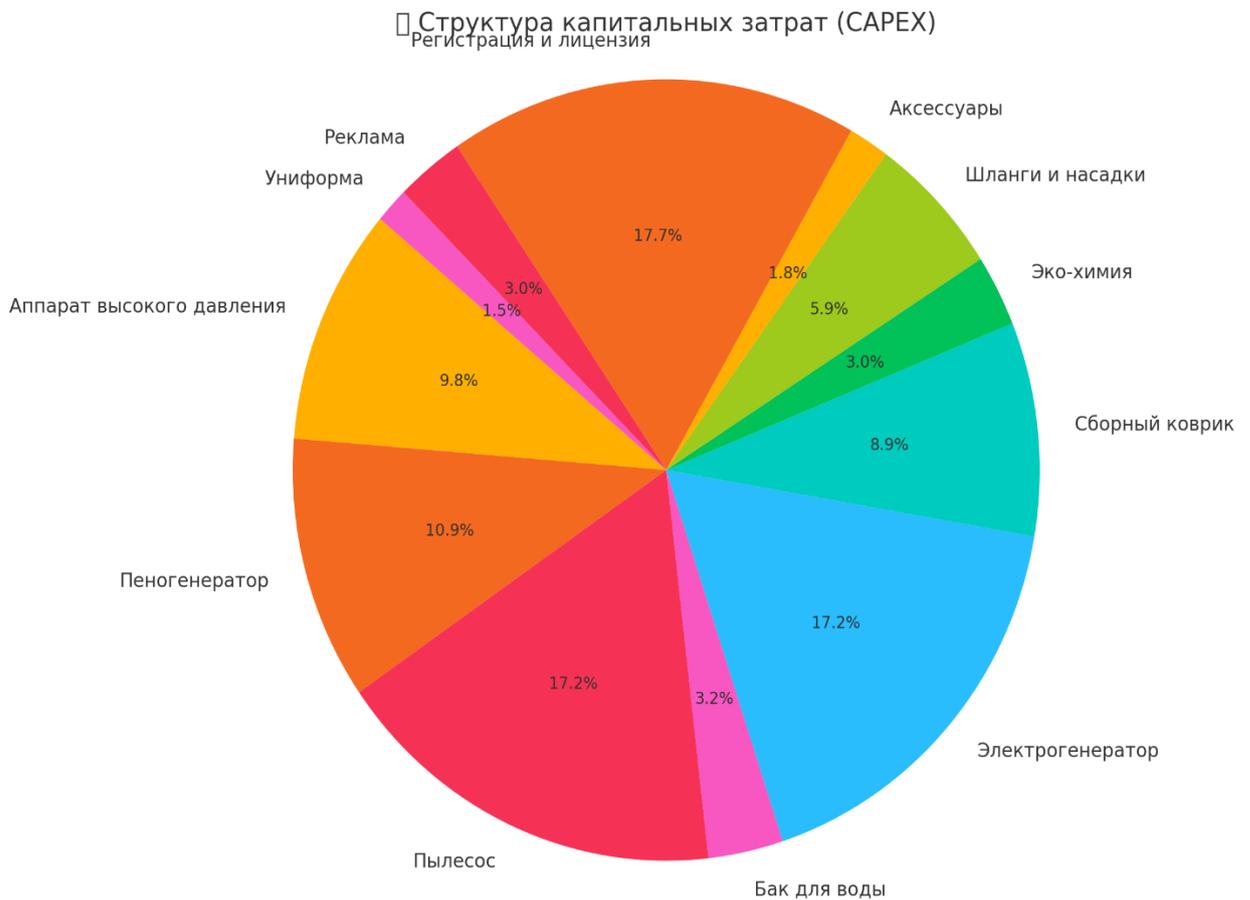
Полученные данные служат основой для дальнейшего расчёта операционных и капитальных затрат (ОРЕХ и САРЕХ), а также анализа точки безубыточности.

РАЗДЕЛ 6: КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ (САРЕХ) ДЛЯ ЗАПУСКА МОБИЛЬНОЙ АВТОМОЙКИ

Наименование	Описание	Ориентировочная цена (UZS)
Аппарат высокого давления	Karcher K 2 Compact или аналог	1 664 000
Пеногенератор	VAV K 100лт	1 850 000
Пылесос (влажная и сухая уборка)	OMAX WD 601	2 908 734
Бак для воды (500 л)	Пластиковый резервуар	550 000
Электрогенератор	Tsunami GES 2500L или аналог	2 916 880

Наименование	Описание	Ориентировочная цена (UZS)
Сборный коврик для сточных вод	Защита окружающей среды	1 500 000
Эко-химия (стартовый комплект)	GRASS или аналог, на 1–2 месяца	500 000
Комплект шлангов и насадок	Karcher комплект	1 000 000
Микрофибра, щетки, губки	Аксессуары для ручной мойки	300 000
Регистрация ИП, лицензия и разрешения	Оформление документов, госпошлины	3 000 000
Рекламная айдентика (наклейка, визитки)	Начальное продвижение	500 000
Униформа и перчатки	Для презентабельности и гигиены	250 000

Итого: ориентировочные затраты могут составить = ~ **16 939 614 сум**



Вот и круговая диаграмма — структура капитальных затрат (CAPEX). Теперь видно, куда уходит каждая суммочка и какие статьи «съедают» наибольшую часть бюджета.

РАЗДЕЛ 7: ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ (ОРЕХ) — ЕЖЕМЕСЯЧНО

Статья расхода	Описание	Оценка расходов в месяц (UZS)
Моющие средства и автохимия	Расход на средства для мойки, в среднем на 30 моек/мес.	600 000
Топливо для генератора и автомобиля	Бензин для перемещений и питания генератора	1 200 000
Мобильная связь и интернет	Связь для приёма заказов, мессенджеры, Telegram	100 000
Реклама и продвижение (онлайн/офлайн)	Instagram, визитки, листовки, объявления	300 000
Замена расходников (микрофибра, перчатки и пр.)	Периодическая замена по мере износа	200 000
Техническое обслуживание оборудования	Плановое ТО оборудования	200 000
Налоги и обязательные взносы (ИП, 4%)	4% от выручки ИП (УСН без НДС)	768 000
Непредвиденные расходы / резервы	Резерв на непредвиденные расходы (около 5% от ОРЕХ)	400 000

Итого ОРЕХ в месяц: ~ 3 768 000 сум

□ Структура операционных расходов (ОРЕХ)



Примечания:

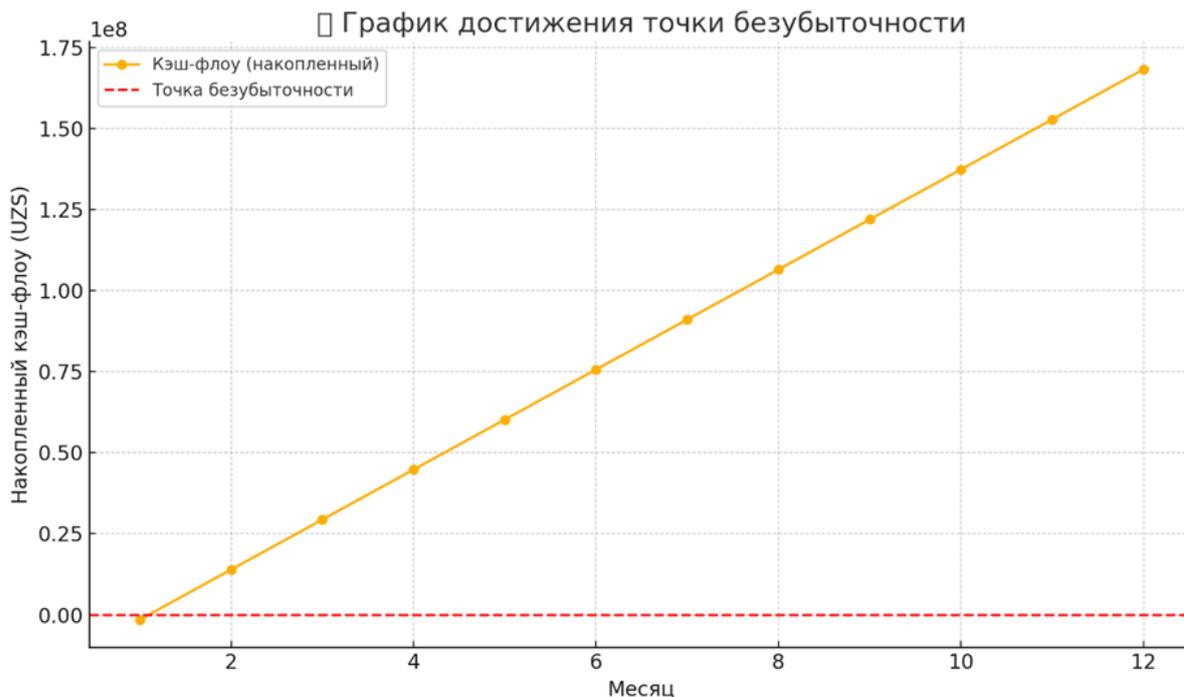
- **Моющие средства и автохимия:** Стоимость автошампуней варьируется от 11 659 сум до 3 388 500 сум за единицу. Для расчётов принято среднее значение, учитывая необходимый объём и качество продукции.
- **Топливо:** Средняя цена бензина АИ-80 на 29 марта 2025 года составляет 8 150 сум за литр. При среднем расходе и пробеге расходы на топливо оценены в 1 200 000 сум в месяц.
- **Налоги:** Для ИП с годовым доходом до 100 млн сум ставка налога составляет 12% от дохода за вычетом подтверждённых расходов. В данном случае, при выручке 19 200 000 сум и расходах 3 768 000 сум, налогооблагаемая база составит 15 432 000 сум, а налог — 1 851 840 сум в месяц.

РАЗДЕЛ 8: КЭШ-ФЛОУ И ПЕРИОД ОКУПАЕМОСТИ

Месяц	Чистая прибыль (UZS)	Накопленный кэш-флоу (UZS)
1	15 432 000	-1 507 614
2	15 432 000	13 924 386
3	15 432 000	29 356 386
4	15 432 000	44 788 386
5	15 432 000	60 220 386

Срок окупаемости проекта: примерно **1,1 месяца**

Такой результат — реальное подтверждение того, что проект не только экологичен и легален, но и **максимально рентабелен для ИП**



На графике достижения **точки безубыточности** — наглядно, понятно показано, что уже **во 2-м месяце** данный бизнес - проект выходит в уверенный плюс, и дальше — чистая прибыль

ЕСЛИ ВЫ ВЛАДЕЛЕЦ ЭЛЕКТРО – АВТОМОБИЛЯ ТО ДАННЫЙ БИЗНЕС – ПРОЕКТ В ДВОЙНЕ РЕНТАБЕЛЕН

Сравнительная таблица: Традиционные автомобили vs. Электромобили для мобильной автомойки

Параметр	Chevrolet Damas	Nexia 3 (с прицепом)	Spark (с прицепом)	Dong Feng EX1 PRO	BYD E2	BYD Song Plus DMi
Тип двигателя	Бензиновый	Бензиновый	Бензиновый	Электрический	Электрический	Гибридный (PHEV)
Запас хода	~500 км	~600 км	~600 км	201 км	405 км	51–110 км (на электротяге)
Грузоподъёмность	~500 кг	~400 кг (с прицепом)	~400 кг (с прицепом)	~300 кг	~400 кг	~500 кг
Стоимость топлива/зарядки в мес.	~1 200 000 сум	~1 500 000 сум	~1 500 000 сум	~150 000 сум	~200 000 сум	~300 000 сум

Выводы:

- Экономия на топливе:** Переход на электромобиль, такой как **Dong Feng EX1 PRO**, может снизить ежемесячные расходы на «топливо» с **1 200 000 сум** до **150 000 сум**, что даёт экономию около **1 050 000 сум** ежемесячно.
- Экологичность:** Использование электромобилей снижает выбросы CO₂ и способствует улучшению экологической обстановки, что может быть дополнительным маркетинговым преимуществом.
- Первоначальные инвестиции:** Стоимость электромобилей сопоставима с традиционными автомобилями, особенно если учитывать экономию на топливе в долгосрочной перспективе.
- Запас хода:** Для городских условий запас хода электромобилей достаточен для полноценной работы мобильной автомойки в течение дня без необходимости подзарядки.

Рекомендация: Рассмотреть приобретение электромобиля **Dong Feng EX1 PRO** или **BYD E2** для мобильной автомойки. Это позволит значительно снизить операционные расходы и подчеркнуть экологичность бизнеса.



Дополнительные преимущества использования электромобиля в проекте

Преимущество	Пояснение
 Низкие эксплуатационные расходы	Меньше деталей = меньше поломок и затрат на ТО по сравнению с ДВС
 Простота технического обслуживания	Нет масла, фильтров, свечей зажигания, ремней — меньше заморочек и затрат
 Имидж и маркетинг “зелёного” бизнеса	Современный, экологичный подход повышает доверие, особенно у молодёжи и корпоративных клиентов
 Доступ к экологическим программам и грантам	Гранты, субсидии, налоговые льготы — особенно от международных фондов или госпрограмм
 Партнёрство с ЖК и бизнес-центрами	Эко-мойка на электромобиле может получить допуск туда, где обычным мойкам — вход закрыт
 Доступ к “зелёным зонам” и преференциям	В перспективе — льготы на парковку, приоритет в тендерах, участие в “зеленых кластерах”
 Устойчивость к росту цен на топливо	Электроэнергия растёт медленно и регулируется, в отличие от бензина

Вывод: Использование электрокара — это не просто экономия, это **долгосрочная стратегия устойчивого роста**, привлекательная для клиентов, инвесторов и государства.

РАЗДЕЛ 9: ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Разработанная бизнес-модель мобильной автомойки по вызову ориентирована на **реализацию силами одного индивидуального предпринимателя**, без привлечения сложных управленческих структур и крупных инвестиций.

- Старт возможен с минимальным капиталом** — ориентировочно 17 млн сум, включая оборудование, регистрацию, материалы и базовое продвижение.
- Проект рассчитан на повседневный, стабильный спрос** — количество автомобилей и организаций в Узбекистане подтверждает наличие устойчивого клиентского потока.
- Формат "по вызову"** позволяет работать по гибкому графику, самостоятельно определять зону охвата и постепенно расширять клиентскую базу.
- При использовании **электромобиля** предприниматель дополнительно снижает ежемесячные расходы, повышая прибыль и снижая риски, связанные с ростом цен на топливо.
- Уже в первый месяц работы проект может выйти на **точку безубыточности**, а за 1–1,1 месяца полностью окупиться.

Основные перспективы:

- Реальный доход уже с первого месяца
- Возможность самостоятельного управления графиком и развитием
- Готовая модель, пригодная для масштабирования или продажи франшизы в будущем
- Доступ к электронной самозанятости с возможностью официального статуса и трудового стажа

Итог:

Проект реализуем, расчёты прозрачны, риски минимальны, а формат полностью соответствует условиям и потребностям индивидуального предпринимателя в Узбекистане.