# Расчёт ROI для оборудования RWM

## Детальный расчёт для двух комплектов оборудования

Пессимистичный (честный) сценарий · Цены RWM, май 2026

Это приложение к статье «Бизнес по чистке ковров: расчёт ROI и прибыльности». Здесь — все цифры: состав и цена оборудования, расходы, помесячные таблицы первого года, прогноз на 5 лет и анализ рисков. Мы намеренно считаем осторожно: реальный результат может быть лучше.

## Исходные данные

- Средняя цена услуги: $1,73 за кв.м (между минимумом $1,30 и максимумом $2,00)
- Себестоимость стирки: $0,15 за кв.м — вода, электричество и моющая химия
- 26 рабочих дней в месяц (шестидневная неделя)
- Рост загруженности: +10% каждый месяц до 100%
- Аренда, зарплаты и маркетинг в себестоимость не входят — они учтены отдельно
- Цены оборудования RWM — май 2026; зарплаты — среднерыночные (Казахстан)

# Комплект 1: Профессиональный

800 кв.м в день · старт с 20% загруженности

## Состав оборудования и инвестиции

| Позиция | Цена |
|---|---|
| Центрифуга для ковров RWM420K | $5 200 |
| Конвейерная мойка RWM428 | $23 000 |
| Пылевыбивалка TD420 | $9 500 |
| Финишная машина PM420 | $11 000 |
| Роторная машина M48R | $1 200 |
| **Итого оборудование** | **$49 900** |
| Начальный запас моющей химии (2 месяца) | $400 |
| Маркетинг и реклама на старте | $500 |
| **Общие начальные инвестиции** | **$50 800** |

## Производительность

800 кв.м в день × 26 рабочих дней = 20 800 кв.м в месяц при 100% загруженности

## Ежемесячные фиксированные расходы

| Статья | Расчёт | Сумма |
|---|---|---|
| Аренда помещения | в среднем $1 000-1 500 | $1 250 |
| Зарплата мойщиков | 3 × $700 | $2 100 |
| Зарплата водителей | 2 × $1 500 | $3 000 |
| **Итого в месяц** | | **$6 350** |

Плюс переменные расходы: $0,15 × объём в кв.м (вода, электричество, химия).

## Расчёт по месяцам — год 1

| Месяц | Загрузка | Объём, кв.м | Доход | Переменные | Фиксированные | Расходы всего | Чистая прибыль | Накоплено |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 20% | 4 160 | $7 197 | $624 | $6 350 | $6 974 | $223 | **$223** |
| 2 | 30% | 6 240 | $10 795 | $936 | $6 350 | $7 286 | $3 509 | **$3 732** |
| 3 | 40% | 8 320 | $14 394 | $1 248 | $6 350 | $7 598 | $6 796 | **$10 528** |
| 4 | 50% | 10 400 | $17 992 | $1 560 | $6 350 | $7 910 | $10 082 | **$20 610** |
| 5 | 60% | 12 480 | $21 590 | $1 872 | $6 350 | $8 222 | $13 368 | **$33 978** |
| 6 | 70% | 14 560 | $25 189 | $2 184 | $6 350 | $8 534 | $16 655 | **$50 633** |
| 7 | 80% | 16 640 | $28 787 | $2 496 | $6 350 | $8 846 | $19 941 | **$70 574** |
| 8 | 90% | 18 720 | $32 386 | $2 808 | $6 350 | $9 158 | $23 228 | **$93 802** |
| 9 | 100% | 20 800 | $35 984 | $3 120 | $6 350 | $9 470 | $26 514 | **$120 316** |
| 10 | 100% | 20 800 | $35 984 | $3 120 | $6 350 | $9 470 | $26 514 | **$146 830** |
| 11 | 100% | 20 800 | $35 984 | $3 120 | $6 350 | $9 470 | $26 514 | **$173 344** |
| 12 | 100% | 20 800 | $35 984 | $3 120 | $6 350 | $9 470 | $26 514 | **$199 858** |

## Ключевые показатели за год 1

Инвестиция
**$50 800**

Совокупная прибыль за год 1
**$199 858**

ROI за год 1
**393%**

Период окупаемости
**6,0 месяца**

Средняя прибыль в месяц
**$16 655**

Прибыль в месяц при 100% загрузке
**$26 514**

**Важные вехи**

- Месяц 1: минимальная прибыль $223 — почти ноль, нужен маркетинг до открытия
- Месяц 6: накопленная прибыль $50 633 превышает инвестицию — окупаемость через 6,0 месяца
- Месяц 9: выход на 100% производительности
- Итог года: $199 858 чистой прибыли

# Комплект 2: Малый для начинающих

250 кв.м в день · старт с 50% загруженности

## Состав оборудования и инвестиции

| Позиция | Цена |
|---|---|
| Центрифуга для ковров RWM420K | $5 200 |
| Роторная машина M48R | $1 200 |
| **Итого оборудование** | **$6 400** |
| Начальный запас моющей химии (2 месяца) | $100 |
| Маркетинг и реклама на старте | $500 |
| **Общие начальные инвестиции** | **$7 000** |

## Производительность

250 кв.м в день × 26 рабочих дней = 6 500 кв.м в месяц при 100% загруженности

## Ежемесячные фиксированные расходы

| Статья | Расчёт | Сумма |
|---|---|---|
| Аренда помещения | в среднем $600-800 | $700 |
| Зарплата мойщиков | 3 × $1 000 | $3 000 |
| Зарплата водителя | 1 × $1 500 | $1 500 |
| **Итого в месяц** | | **$5 200** |

Плюс переменные расходы: $0,15 × объём в кв.м (вода, электричество, химия).

## Расчёт по месяцам — год 1

| Месяц | Загрузка | Объём, кв.м | Доход | Переменные | Фиксированные | Расходы всего | Чистая прибыль | Накоплено |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 50% | 3 250 | $5 623 | $488 | $5 200 | $5 688 | -$65 | **-$65** |
| 2 | 60% | 3 900 | $6 747 | $585 | $5 200 | $5 785 | $962 | **$897** |
| 3 | 70% | 4 550 | $7 872 | $683 | $5 200 | $5 883 | $1 989 | **$2 886** |
| 4 | 80% | 5 200 | $8 996 | $780 | $5 200 | $5 980 | $3 016 | **$5 902** |
| 5 | 90% | 5 850 | $10 121 | $878 | $5 200 | $6 078 | $4 043 | **$9 945** |
| 6 | 100% | 6 500 | $11 245 | $975 | $5 200 | $6 175 | $5 070 | **$15 015** |
| 7 | 100% | 6 500 | $11 245 | $975 | $5 200 | $6 175 | $5 070 | **$20 085** |
| 8 | 100% | 6 500 | $11 245 | $975 | $5 200 | $6 175 | $5 070 | **$25 155** |
| 9 | 100% | 6 500 | $11 245 | $975 | $5 200 | $6 175 | $5 070 | **$30 225** |
| 10 | 100% | 6 500 | $11 245 | $975 | $5 200 | $6 175 | $5 070 | **$35 295** |
| 11 | 100% | 6 500 | $11 245 | $975 | $5 200 | $6 175 | $5 070 | **$40 365** |
| 12 | 100% | 6 500 | $11 245 | $975 | $5 200 | $6 175 | $5 070 | **$45 435** |

## Ключевые показатели за год 1

Инвестиция
**$7 000**

Совокупная прибыль за год 1
**$45 435**

ROI за год 1
**649%**

Период окупаемости
**4,3 месяца**

Средняя прибыль в месяц
**$3 786**

Прибыль в месяц при 100% загрузке
**$5 070**

**Важные вехи**

- Месяц 1: небольшой убыток -$65
- Месяц 2: бизнес выходит в прибыль ($962)
- Месяц 5: накопленная прибыль $9 945 превышает инвестицию — окупаемость через 4,3 месяца
- Месяц 6: выход на 100% производительности

## Сравнение комплектов

| Показатель | Комплект 1 | Комплект 2 | Вывод |
|---|---|---|---|
| Инвестиция | **$50 800** | **$7 000** | Комплект 2 в 7,4 раза дешевле |
| Прибыль за год 1 | **$199 858** | **$45 435** | Комплект 1 в 4,4 раза больше |
| ROI за год 1 | **393%** | **649%** | У Комплекта 2 выше процент |
| Окупаемость | **6,0 месяца** | **4,3 месяца** | Комплект 2 на 1,7 месяца быстрее |
| Прибыль в месяц при 100% | **$26 514** | **$5 070** | Комплект 1 в 5,2 раза больше |
| Первый месяц | **$223** | **-$65** | Оба старта требуют маркетинга |
| Прибыль за 5 лет | **$1 639 774** | **$320 787** | Комплект 1 в 5,1 раза больше |

## Прогноз на 5 лет

Рост 5% в год после выхода на 100% загруженности.

### Комплект 1: Профессиональный

| Год | Прибыль в месяц (100%) | Прибыль за год | Накоплено |
|---|---|---|---|
| 1 | $26 514 (100% только 4 месяца) | $199 858 | **$199 858** |
| 2 | $27 840 | $334 080 | **$533 938** |
| 3 | $29 232 | $350 784 | **$884 722** |
| 4 | $30 693 | $368 316 | **$1 253 038** |
| 5 | $32 228 | $386 736 | **$1 639 774** |

### Комплект 2: Малый для начинающих

| Год | Прибыль в месяц (100%) | Прибыль за год | Накоплено |
|---|---|---|---|
| 1 | $5 070 (100% только 7 месяцев) | $45 435 | **$45 435** |
| 2 | $5 324 | $63 888 | **$109 323** |
| 3 | $5 590 | $67 080 | **$176 403** |
| 4 | $5 869 | $70 428 | **$246 831** |
| 5 | $6 163 | $73 956 | **$320 787** |

## Анализ рисков: первый месяц

Самый уязвимый момент — первый месяц. Вот что будет, если загрузка окажется ниже плана:

### Комплект 1: Профессиональный

| Загрузка в месяц 1 | Результат месяца 1 |
|---|---|
| 10% | **-$3 064** |
| 15% | **-$1 420** |
| 20% (план) | **$223** |
| 30% | **$3 509** |

Для Комплекта 1 важен сильный маркетинг ещё до открытия и договорённости с первыми клиентами.

### Комплект 2: Малый для начинающих

| Загрузка в месяц 1 | Результат месяца 1 |
|---|---|
| 40% | **-$1 092** |
| 50% (план) | **-$65** |
| 60% | **$962** |

Для Комплекта 2 нужен быстрый набор клиентов в первый месяц — при 60% загрузки бизнес уже в плюсе.

### Гибридная стратегия

1. Месяцы 1–6: начните с Комплекта 2 ($7 000) — низкий риск, опыт и первые клиенты
2. За 6 месяцев накопленная прибыль составит около $15 015
3. Месяц 7: добавьте оборудование Комплекта 1 — около $44 000 (конвейерная мойка, пылевыбивалка, финишная машина)
4. Дальше — работа на полную мощность: до $26 514 прибыли в месяц при 100% загрузке

## Важно

Это не гарантия успеха, а инструмент для планирования. Проверьте цифры для своего города: аренду, зарплаты и цены на услуги. Реальные результаты зависят от вашей работы, рынка, конкурентов и везения.