ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ · ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ВЕРСИЯ

Кэмпинг на воде

Палаточный кэмпинг вместимостью 50 мест с расчётом сценария расширения до 100 мест. Инвестиционный бюджет, выручка, операционные расходы, точка безубыточности, срок окупаемости и чувствительность к загрузке.

СТАРТ	РАСШИРЕНИЕ	ЗАЕЗД	СЕЗОН
50 мест	**100 мест**	**7 ночей**	**14 недель**

Расчёты выполнены в ценах 2026 года для Тверской области. Перед инвестиционным решением необходимо получить коммерческие предложения минимум от трёх подрядчиков и отдельно проверить земельные, санитарные, водоохранные и пожарные ограничения.

Финансовая модель · Кэмпинг на воде

Август 2026

Содержание

Структура финансовой модели — от предпосылок до инвестиционной рекомендации

1 Резюме проекта

2 Принятые предпосылки

3 Инвестиционный бюджет

4 Итоговый объём инвестиций

5 Операционная модель

6 Финансовая модель: 50 мест

7 Точка безубыточности (50 мест)

8 Финансовая модель: 100 мест

9 Срок окупаемости расширения до 100 мест

10 Календарь выхода на безубыточность

11 Что включать в средний чек

12 Риски финансовой модели

13 Инвестиционный вывод

14 Рекомендация инвестору

i **Как читать эту модель.** Все суммы указаны в рублях РФ, если не отмечено иное. Сценарии загрузки — пессимистичный, базовый, оптимистичный — рассчитаны при неизменном среднем чеке 37 000 руб. за недельный заезд. Модель — упрощённая и предназначена для предварительного рассмотрения инвесторами, а не для финального бизнес-плана.

1 Резюме проекта

Формат: палаточный кэмпинг с надувными палатками, настилами, общей трапезной, кухней, санитарным блоком, душевыми, костровой зоной, мастер-классами и ремесленными программами.

Вместимость первой стадии	**50 человек**	Вместимость расширенной стадии	**100 человек**
Продолжительность заезда	**7 ночей**	Модель продаж	**пакетный недельный заезд**

Ключевые показатели, базовый сценарий

ИНВЕСТИЦИИ · 50 МЕСТ	ВЫРУЧКА ЗА СЕЗОН (55%)	ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК / ГОД	ПЛАНОВАЯ ОКУПАЕМОСТЬ
13–15	**15,7**	**4,9**	**3–4,5**
млн руб.	млн руб.	млн руб.	года

Для сохранения конкурентоспособности рекомендуется разделить тарифы:

- проживание и базовая инфраструктура;
- питание;
- мастер-классы;
- экскурсии и дополнительные активности.

> i Если продавать только место в палатке, средний чек будет ниже. Если продавать недельный комплексный продукт с питанием и программой, средний чек будет значительно выше.

2 Принятые предпосылки

Вместимость

Показатель	Сценарий 50 мест	Сценарий 100 мест
Количество палаток	10	20
Вместимость палатки	5 человек	5 человек
Длительность заезда	7 ночей	7 ночей
Максимальное число человек за заезд	50	100
Максимальная ёмкость сезона (14 заездов)	700 человекозаездов	1 400 человекозаездов
Целевая загрузка в первый полный сезон	45–55%	45–55%

В расчётах предполагается **14 недель активного сезона**. Для Тверской области это реалистичнее, чем закладывать круглогодичную загрузку палаточной площадки.

Средний чек

Базовая цена рассчитана на одного гостя за недельный заезд:

Состав тарифа	Сумма на человека
Проживание на настиле в палатке	14 000 руб.
Питание и пользование кухонно-трапезной зоной	12 000 руб.
Мастер-классы и работа мастеров	7 000 руб.
Базовые природные активности и программа	4 000 руб.
Средний чек за неделю	**37 000 руб.**

Средний чек в пересчёте на сутки составляет примерно **5 285 рублей на человека**.

> i Для финансовой модели использован базовый средний чек **37 000 рублей за недельный заезд**, включая основные услуги и программу. Дополнительно предусмотрены продажи экскурсий, сувениров, проката и индивидуальных услуг.

3 Инвестиционный бюджет

Постатейная разбивка капитальных затрат на запуск площадки на 50 мест.

3.1 Размещение — 1,00 млн

Настил с надувной палаткой (10 × 50 000)	500 000
Кровати, матрасы, текстиль (10 × 35 000)	350 000
Мебель и оснащение палаток (10 × 15 000)	150 000
Итого по размещению	**1 000 000**

3.2 Подготовка территории — 0,70 млн

Вырубка леса и кустарника	50 000
Выкорчёвка пней и планировка	120 000
Вывоз порубочных остатков и мусора	80 000
Подготовка площадок под палатки	100 000
Облагораживание костровой зоны	150 000
Дорожки, отсыпка, щебень	200 000
Итого	**700 000**

Затраты на вырубку могут существенно измениться в зависимости от породы деревьев, объёма работ, доступа техники и необходимости получения разрешений.

3.3 Трапезная и кухня (строение) — 2,18 млн

Фундамент или опорная система	250 000
Пол и лаги	350 000
Каркас из бруса	350 000
Доска, обшивка, кровля	450 000
Гибкие окна на люверсах	220 000
Двери, окна кухни, фурнитура	130 000
Электрика и освещение	180 000
Столы, лавки, стеллажи	250 000
Итого по строению	**2 180 000**

Трапезная 6×10 м (60 м²), кухня 6×4 м (24 м²), общая площадь ≈84 м². Пиломатериалы в 2026 году: ориентир 18 000–28 000 руб./м³.

3.4 Кухонное оборудование — 0,97 млн

Газовые плиты (3 шт.)	120 000
Газовые баллоны, редукторы, шкафы	100 000
Столы из нержавеющей стали	120 000
Моечные ванны (2–3 шт.)	90 000
Холодильники и морозильники	180 000
Водонагреватели (2 шт.)	80 000
Вытяжка и вентиляция	130 000
Посуда, инвентарь, тара	150 000
Итого	**970 000**

Требуется отдельная проверка требований к хранению продуктов, санитарной обработке, вентиляции, пожарной безопасности и эксплуатации газового оборудования.

3.5 Водоснабжение — 0,64 млн

Разведочное обследование и место колодца	30 000
Копка или устройство колодца	180 000
Насос и автоматика	80 000
Гидроаккумулятор и фильтры	100 000
Трубопровод и разводка	150 000
Утепление и защита оборудования	70 000
Анализ воды и пусконаладка	30 000
Итого	**640 000**

Для 50 человек — резерв воды, насосная автоматика, аварийное водоснабжение. Для 100 — увеличить дебит, ёмкости хранения и производительность водоразбора.

3.6 Туалеты и душевые — 2,52 млн

10 туалетных кабин/мест	700 000
5 душевых	750 000
Подвод воды и канализация	300 000
Накопительные ёмкости или локальная очистка	450 000
Водонагреватели	200 000
Вентиляция и освещение	120 000
Итого	**2 520 000**

Комбинированный вариант: часть мест — облегчённые кабины, душевые — в утеплённом модуле. Для 100 человек санблок оценивается в 4,0–5,0 млн.

3.7 Освещение и электроснабжение — 0,86 млн

Кабельные линии и защита	180 000
Опоры, светильники и прожекторы	180 000
Освещение дорожек и костровой	100 000
Электрощитовая и заземление	150 000
Генератор или резервный источник	250 000
Итого	**860 000**

Требования МЧС для палаточных лагерей: ночное освещение, очистка территории от горючих материалов, огнетушители, безопасные расстояния между группами палаток.

3.8 Мастер-классы и оснащение — 0,85 млн

Столы, навесы, рабочие места	200 000
Инструменты и оборудование	300 000
Материалы первого сезона	200 000
Оплата подготовки программ	150 000
Итого	**850 000**

3.9 Прочие инвестиции — 1,60 млн

Проектирование и технические консультации	250 000
Пожарная безопасность и навигация	250 000
Аптечки, средства связи, спасательное оборудование	150 000
Мебель и хозяйственный инвентарь	200 000
Сайт, бронирование, фотосъёмка, запуск рекламы	250 000
Оборотный капитал	500 000
Итого	**1 600 000**

4 Итоговый объём инвестиций

Сценарий на 50 мест

Статья	Сумма
Размещение	1,00 млн руб.
Подготовка территории	0,70 млн руб.
Трапезная и кухня как строение	2,18 млн руб.
Оборудование кухни	0,97 млн руб.
Водоснабжение	0,64 млн руб.
Туалеты и душевые	2,52 млн руб.
Освещение	0,86 млн руб.
Мастер-классы	0,85 млн руб.
Прочие затраты	1,60 млн руб.
Подытог	**11,32 млн руб.**
Резерв непредвиденных расходов 15%	1,70 млн руб.
Общий бюджет проекта	**13,02 млн руб.**

✓ Рекомендованный инвестиционный бюджет для запуска объекта на 50 мест: **13,0–15,0 млн рублей**.

В бюджет **не включены:**

- стоимость земли;
- капитальная дорога общего пользования;
- подключение к внешним электросетям, если оно дорогостоящее;
- налоги при покупке;
- проектирование капитальных объектов;
- аренда техники при сложной вырубке;
- стоимость разрешительных процедур, если они потребуются;
- проценты по кредиту.

Расширение до 100 мест

Статья	Сумма
10 дополнительных палаток и настилов	500 000 руб.
Дополнительное оснащение палаток	500 000 руб.
Расширение санитарного блока	1 800 000 руб.
Увеличение водоснабжения и канализации	700 000 руб.
Расширение электроснабжения	400 000 руб.
Дополнительные дорожки и благоустройство	500 000 руб.
Дополнительная мебель и оборудование	300 000 руб.
Подытог	**4 700 000 руб.**
Резерв 15%	705 000 руб.
Инвестиции в расширение	**5,4 млн руб.**

i Итоговый бюджет площадки на 100 мест составит ориентировочно **18,5–21,0 млн рублей**.

5 Операционная модель

Переменные расходы на одного гостя за неделю

Статья	Расчёт	Сумма
Продукты питания	7 дней × 900 руб.	6 300 руб.
Материалы мастер-классов	7 дней × 200 руб.	1 400 руб.
Уборка и расходные материалы	—	500 руб.
Баня, вода, электричество	—	700 руб.
Комиссии бронирования и эквайринг	4% выручки	1 480 руб.
Страховой и хозяйственный резерв	—	620 руб.
Итого переменные расходы		**11 000 руб.**

МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД НА ГОСТЯ

26 000

37 000 − 11 000 руб.

МАРЖИНАЛЬНОСТЬ

70,3%

26 000 / 37 000

! Это хороший показатель, но он возможен только при контроле расходов на питание и оплату мастеров. Если мастерские будут проводиться приглашёнными специалистами с высокой фиксированной оплатой, маржинальность снизится.

Постоянные расходы сезона

Статья	Сумма
Управляющий и администратор	900 000 руб.
Повара и помощники	1 100 000 руб.
Уборка и технический персонал	600 000 руб.
Мастера с гарантированными выплатами	700 000 руб.
Реклама и продвижение	450 000 руб.
Ремонт и обслуживание	350 000 руб.
Связь, бухгалтерия, сервисы бронирования	180 000 руб.
Транспорт и логистика	300 000 руб.
Страхование и безопасность	180 000 руб.
Налоги и обязательные платежи	250 000 руб.
Итого постоянные расходы сезона	**5 010 000 руб.**

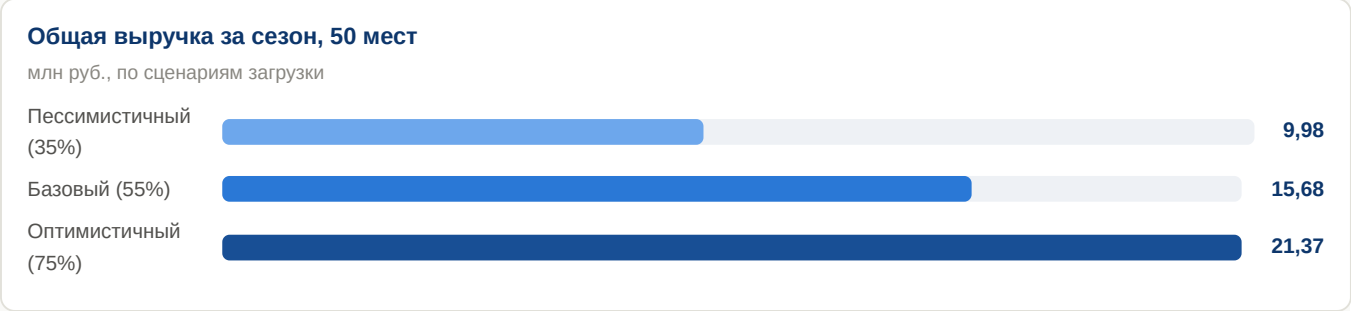
i Расходы указаны за 14-недельный активный сезон. В межсезонье следует учитывать охрану, консервацию, минимальное обслуживание и маркетинг — ориентировочно **400 000–700 000 рублей в год**.

6 Финансовая модель: 50 мест

Максимальная вместимость при 14 недельных заездах: 50 человек × 14 заездов = **700 человекозаездов**.

Сценарии загрузки

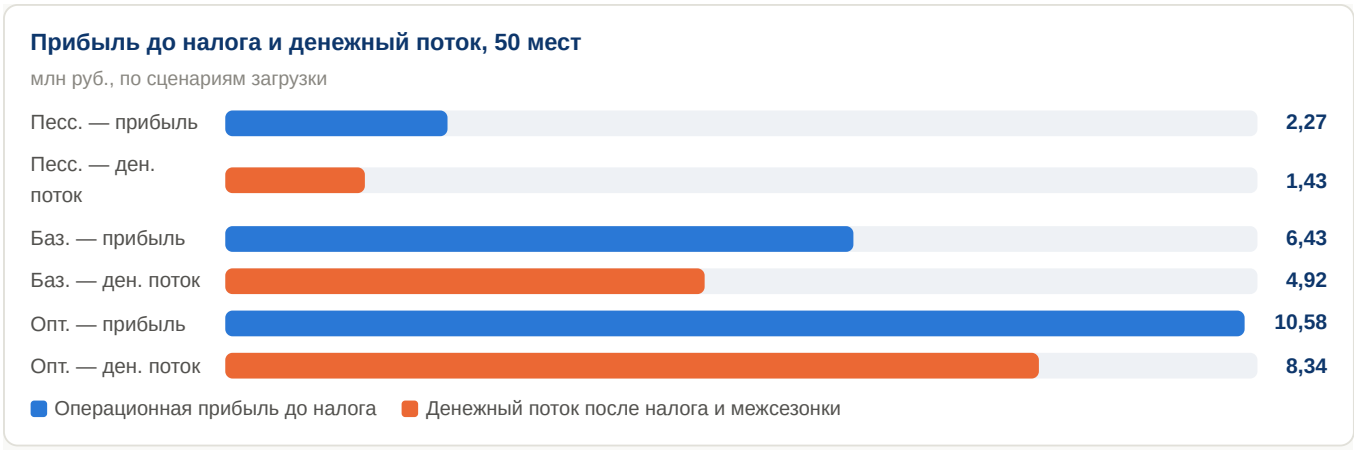
Показатель	Пессимистичный	Базовый	Оптимистичный
Загрузка мощности	35%	55%	75%
Число гостей за сезон	245	385	525
Средний чек	37 000	37 000	37 000
Выручка от пакетов	9,07 млн	14,25 млн	19,43 млн
Дополнительные продажи, 10%	0,91 млн	1,43 млн	1,94 млн
Общая выручка	9,98 млн	15,68 млн	21,37 млн
Переменные расходы	2,70 млн	4,24 млн	5,78 млн
Постоянные расходы	5,01 млн	5,01 млн	5,01 млн
Операционная прибыль до налога	**2,27 млн**	**6,43 млн**	**10,58 млн**



Для расчёта налогообложения в модели можно использовать УСН «доходы минус расходы» со ставкой 15%, если выбранный режим и региональные условия это позволяют. В 2026 году базовая федеральная ставка УСН составляет 15% для объекта «доходы минус расходы» и 6% для объекта «доходы».

Итоговая прибыль

Показатель	Пессимистичный	Базовый	Оптимистичный
Операционная прибыль	2,27 млн	6,43 млн	10,58 млн
Налоговая нагрузка, ориентир	0,34 млн	0,96 млн	1,59 млн
Межсезонные расходы	0,50 млн	0,55 млн	0,65 млн
Денежный поток за год	**1,43 млн**	**4,92 млн**	**8,34 млн**



Окупаемость на 50 мест

При инвестициях 13,0 млн рублей:

Сценарий	Денежный поток	Простая окупаемость
Пессимистичный	1,43 млн/год	9,1 года
Базовый	4,92 млн/год	2,6 года
Оптимистичный	8,34 млн/год	1,6 года

! Для инвестиционного документа разумно указывать не самый оптимистичный показатель, а **плановый срок окупаемости 3,0–4,5 года** с учётом задержки запуска, неполной загрузки в первый год, ремонтов и дополнительных капитальных расходов.

7 Точка безубыточности (50 мест)

Точка безубыточности показывает минимальное количество гостей, необходимое для покрытия постоянных и переменных расходов.

С учётом межсезонных расходов и налогов безопасная точка безубыточности составляет примерно **215–230 гостей за сезон**.

ГОСТЕЙ ЗА СЕЗОН	ЗАГРУЗКА МОЩНОСТИ	ГОСТЕЙ НА ЗАЕЗД
215–230	**33–35%**	**16–17**

Вывод

Для кэмпинга на 50 мест операционная точка безубыточности достигается при загрузке примерно **33–35% сезонной мощности**. Если сезон состоит из 14 недель, необходимо продавать в среднем:

- около 16–17 гостей на один недельный заезд;
- либо 3–4 полностью занятые палатки из 10;
- либо 5–6 палаток с загрузкой 50–60%.

✓ Это относительно достижимый показатель при наличии групповых заездов, корпоративных программ и заранее сформированного календаря мероприятий.

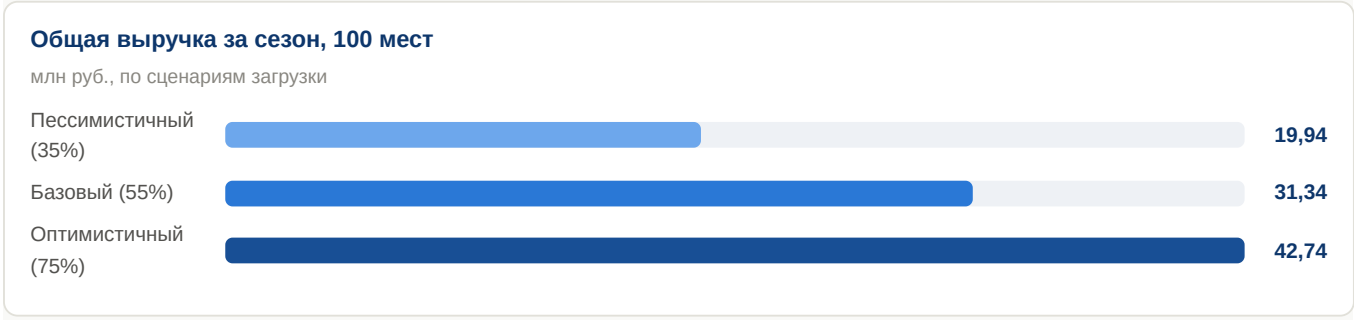
8 Финансовая модель: 100 мест

Производственная мощность: 100 человек × 14 заездов = **1 400 человекозаездов**.

! При расширении вырастут не только доходы, но и расходы: потребуется больше персонала, увеличатся расходы на питание, потребуется усилить водоснабжение и канализацию, увеличится стоимость уборки, возрастёт нагрузка на мастеров и инфраструктуру, понадобится более профессиональное управление продажами.

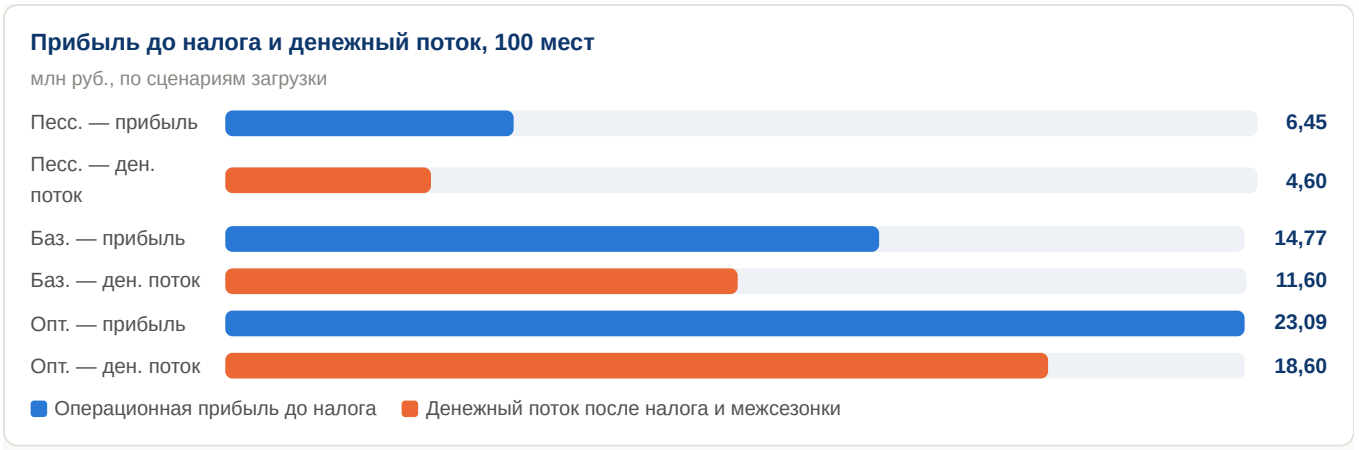
Сценарии загрузки

Показатель	Пессимистичный	Базовый	Оптимистичный
Загрузка мощности	35%	55%	75%
Число гостей за сезон	490	770	1 050
Средний чек	37 000	37 000	37 000
Выручка от пакетов	18,13 млн	28,49 млн	38,85 млн
Дополнительные продажи, 10%	1,81 млн	2,85 млн	3,89 млн
Общая выручка	19,94 млн	31,34 млн	42,74 млн
Переменные расходы	5,39 млн	8,47 млн	11,55 млн
Постоянные расходы	8,10 млн	8,10 млн	8,10 млн
Операционная прибыль до налога	**6,45 млн**	**14,77 млн**	**23,09 млн**



После налога и межсезонных расходов ориентировочный денежный поток составит:

Сценарий	Денежный поток
Пессимистичный	4,6 млн руб.
Базовый	11,6 млн руб.
Оптимистичный	18,6 млн руб.



Точка безубыточности на 100 мест

При постоянных расходах 8,1 млн рублей объект на 100 мест может достигать безубыточности при загрузке примерно **26–30%**, однако только при сохранении среднего чека 37 000 рублей и контролируемых операционных расходах.

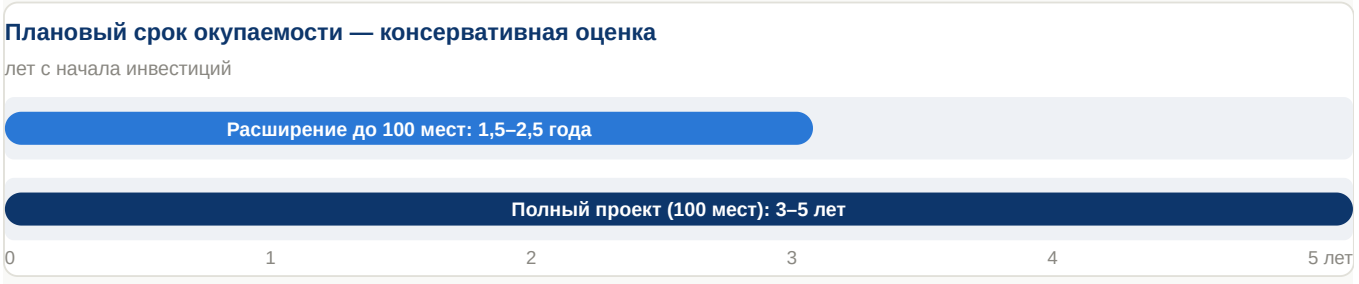
9 Срок окупаемости расширения до 100 мест

Дополнительные инвестиции в расширение — около **5,4 млн рублей**.

Сценарий	Доп. денежный поток	Окупаемость расширения
Пессимистичный	3,0–4,0 млн/год	1,5–2,0 года
Базовый	6,5–8,0 млн/год	8–12 месяцев
Оптимистичный	10–12 млн/год	6–8 месяцев

! Эти сроки выглядят очень привлекательными, но в реальной инвестиционной модели следует использовать более консервативные значения:

- расширение — 1,5–2,5 года;
- полный проект — 3–5 лет;
- при слабой загрузке или снижении среднего чека — до 6–8 лет.



10 Календарь выхода на безубыточность

Первый год

- загрузка: 25–35%;
- основной упор: тестирование продукта и отзывов;
- финансовый результат: от нулевого до умеренно положительного;
- точка безубыточности: конец первого сезона или начало второго.

Второй год

- загрузка: 40–55%;
- сформированный календарь заездов;
- договоры с мастерами и туроператорами;
- начало корпоративных и школьных групп;
- выход на устойчивую операционную прибыль.

Третий год

- загрузка: 55–70%;
- расширение до 100 мест при подтверждённом спросе;
- увеличение доли межсезонных программ;
- окупаемость первой очереди в базовом сценарии.

11 Что включать в средний чек

Базовый

24 000–28 000 ₽ / нед. на чел.

- проживание;
- пользование санитарной инфраструктурой;
- участие в общей программе;
- костровая зона;
- базовые расходные материалы;
- часть мастер-классов.

Стандарт

35 000–42 000 ₽ / нед. на чел.

- проживание;
- трёхразовое питание;
- 4–5 мастер-классов;
- вечерняя программа;
- одна экскурсия;
- пользование инфраструктурой.

Премиум

48 000–65 000 ₽ / нед. на чел.

- улучшенная палатка;
- питание;
- полный курс мастер-классов;
- индивидуальная экскурсия;
- баня;
- трансфер;
- набор местных продуктов или сувениров.

i Базовая финансовая модель использует средний показатель **37 000 рублей**, то есть предполагает, что основная часть гостей будет приобретать пакет «Стандарт».

12 Риски финансовой модели

Снижение среднего чека

! Если средний чек снизится с 37 000 до 30 000 рублей, маржинальный доход на гостя уменьшится примерно до 19 000 рублей. Тогда точка безубыточности для 50 мест вырастет примерно до **300–330 гостей за сезон**, то есть до 43–47% мощности.

Недозагрузка

! При загрузке ниже 30% кэмпинг может не покрывать постоянные расходы. В этом случае нужно:

- продавать площадку группам целиком;
- проводить смены для детей и подростков;
- создавать корпоративные заезды;
- использовать мастер-классы как самостоятельный продукт;
- принимать фестивали и творческие резиденции;
- работать в майские и сентябрьские периоды.

13 Инвестиционный вывод

Кэмпинг на 50 мест (старт)	
Необходимый объём инвестиций	13–15 млн ₽
Плановая выручка при загрузке 55%	≈15,7 млн ₽
Операционная прибыль до налога	≈6,4 млн ₽
Ден. поток после налогов и межсезонки	≈4,9 млн ₽
Точка безубыточности	215–230 гостей
Загрузка безубыточности	33–35%
Плановый срок окупаемости	**3–4,5 года**

Кэмпинг на 100 мест (расширение)	
Общий объём инвестиций	18,5–21 млн ₽
Плановая выручка при загрузке 55%	≈31,3 млн ₽
Денежный поток, базовый сценарий	≈11,6 млн ₽
Точка безубыточности	340–370 гостей
Загрузка безубыточности	26–30%
Плановый срок окупаемости (полный проект)	**2,5–4 года**

14 Рекомендация инвестору

Рациональная стратегия — запускать сначала **10 палаток на 50 мест**, а расширение до 100 мест осуществлять после достижения следующих показателей:

- ✓ загрузка не менее 50% мощности;
- ✓ средний чек не менее 35 000 рублей;
- ✓ не менее 250–300 оплаченных гостей за сезон;
- ✓ положительная операционная прибыль;
- ✓ подтверждённый спрос на дополнительные заезды;
- ✓ отсутствие проблем с водой, канализацией, уборкой и безопасностью.

✓ При такой последовательности проект получает управляемый риск: первая очередь проверяет спрос, а вторая увеличивает прибыль за счёт уже созданной инфраструктуры, бренда, отзывов и базы постоянных клиентов.

Финансовая модель · Кэмпинг на воде · Тверская область · цены 2026 года