Lanka Venture Solutions (PVT) LTD

Дорожная карта развития проекта

Relax Bungalow & Spa

Премиальный эко-курорт на Шри-Ланке

Шри-Ланка

2025

Оглавление

Введение 3
Этапы развития проекта 4
Этап 1: Подготовка к строительству 4
Этап 2: Строительство и запуск 5
Этап 3: Рост операционной деятельности 5
Этап 4: Подготовка к продаже 6
Этап 5: Подготовка к IPO 7
Финансовые прогнозы (2026–2032) 8
Таблица доходов 8
Таблица расходов: 9
Таблица чистой прибыли денежного потока (P&L, CF) 9
Дополнительные метрики 9
График доходов и расходов проекта (2025–2032) 10
График чистой прибыли 11
График кумулятивного денежного потока 11
График прогноза дохода, NOI и капитализации на 2026-2032 годы 12
Диаграмма денежного потока (Free и Cumulative Cash Flow) 2026-2032 12

Введение

Данная дорожная карта представляет собой детальный план развития проекта **Relax Bungalow & Spa** — премиального эко-лоджа, сочетающего экологичность, роскошь и оздоровительные услуги. Цель проекта — создание устойчивого бизнеса с высокой доходностью и долгосрочным ростом в период с 2026 по 2032 годы. Документ включает ключевые этапы, стратегии, финансовые прогнозы (Cash Flow и Profit & Loss), а также анализ рисков и меры по их смягчению.

Основные стратегические цели:

1. Завершение строительства и запуск в 2026 году.
2. Достижение стабильной заполняемости 85+% к 2030 году.
3. Обеспечение ROI 8–233% и пассивного дохода для инвесторов.
4. Лидерство в премиум-эко-туризме Шри-Ланки к 2032 году.

Календарь ключевых Milestones:

- **2025**: предстроительная подготовка (документы, коммуникации, подряд).
- **2026**: завершение строительства, первые бронирования, выход на заполняемость от 50%.
- **2027-2028**: рост загрузки и средних цен, развитие дополнительных услуг, доходный рост.
- **2029-2030**: достижение максимальной загрузки, подготовка к продаже/масштабированию.
- **2031-2032**: подготовка к проведению IPO.

Этапы развития проекта

<u>Этап 1: Подготовка к строительству</u>

- **Срок**: Июль–Декабрь 2025 гг.
- **Объем инвестиций**: $600,000 (не позднее 01.10.2025).
- **Задачи**:
  - Завершить получение необходимых документов от Министерства туризма Шри-Ланки.
  - Подключить коммуникации (электричество, вода).
  - Завершить подготовку участка (забор, инфраструктура).
  - Заключить контракт с подрядчиком на строительство.
  - Запустить предварительную маркетинговую кампанию (Booking.com, Airbnb, соцсети).
- **Риски**:
  - Регуляторные задержки: задержка лицензии или согласований по коммуникациям.
  - Финансовый риск: недостаток средств для начала строительства.
  - Риск подрядчика: ненадежный подрядчик или рост цен на материалы.
- **Меры минимизации**:
  - Назначен сотрудник от Министерства туризма, 90% разрешений получено, лицензия на финальной стадии.
  - Привлечение инвесторов (акционеры, фонды) для покрытия $600,000.
  - Проведение тендера для выбора подрядчика с фиксированным бюджетом и договором.

Этап 2: Строительство и запуск

- **Срок**: Январь–Декабрь 2026 гг.
- **Объем инвестиций**: $50,000 (не позднее 01.11.2025).
- **Задачи**:
  - Построить 3 бунгало: фундамент, стены, отделка, бассейн.
  - Установить и протестировать коммуникации.
  - Нанять и обучить персонал (уборка, гостеприимство).
  - Запустить операционную деятельность (первые брони).
  - Достичь заполняемости до 182 ночей и дохода до $131,040.
- **Риски**:
  - Строительные задержки: срыв сроков или превышение бюджета.
  - Рыночный риск: низкая заполняемость из-за слабого маркетинга.
  - Операционный риск: проблемы с качеством обслуживания.
- **Меры минимизации**:
  - Фиксированный контракт с подрядчиком, контроль смет и сроков через ежедневные отчёты, выездные проверки.
  - Запуск маркетинга в 2025 году для ранних бронирований.
  - Обучение персонала по стандартам эко-лоджей (ISO 9001).

Этап 3: Рост операционной деятельности

- **Срок**: 2027–2028 гг.
- **Объем инвестиций**: ~$40,000 ($20,000/год).
- **Задачи**:
  - Увеличить заполняемость до 200–336 ночей (+5%/год).
  - Повысить цену за ночь до $127–$206 (+3–7%/год).
  - Укрепить бренд через отзывы и международный маркетинг (Европа, Ближний Восток, Азия).
  - Внедрить улучшения (озеленение, эко-дизайн).
  - Достичь ROI 25–71%, капитализации $0.61M–$2.01M.

- **Риски**:
  - Рыночный риск: конкуренция или экономический спад.
  - Финансовый риск: недостаток средств для маркетинга.
  - Операционный риск: снижение качества обслуживания из-за роста загрузки.
- **Меры минимизации**:
  - Диверсификация каналов бронирования (Booking, Airbnb, прямые продажи).
  - Самофинансирование из EBITDA ($49,888–$295,524/год).
  - Регулярный аудит качества (опросы гостей, повышение стандартов обслуживания).

Этап 4: Подготовка к продаже

- **Срок**: 2029–2030 гг.
- **Объем инвестиций**: ~$40,000 ($20,000/год).
- **Задачи**:
  - Достичь максимальной заполняемости (220–363 ночи).
  - Увеличить цену за ночь до $135–$236.
  - Подготовить объект к продаже (оценка, финансовые отчёты).
  - Рассмотреть масштабирование (дополнительные бунгало, спа, новые маршруты экскурсий).
  - Достичь ROI 47–145%, капитализации $0.75M–$2.95M.
- **Риски**:
  - Рыночный риск: насыщение рынка или спад спроса.
  - Финансовый риск: низкая оценка при продаже.
  - Операционный риск: снижение заполняемости из-за внешних факторов.
- **Меры минимизации**:

- Активный маркетинг на премиум-аудиторию (Европа, Ближний Восток, Китай, США).
- Независимая оценка объекта для точной капитализации.
- Гибкое ценообразование и диверсификация услуг для стабильности доходов.

Этап 5: Подготовка к IPO

- **Срок**: 2031–2032 гг.
- **Объем инвестиций**: ~$40,000 ($20,000/год).
- **Задачи**:
  - Провести аудит финансовой отчетности и привлечь специалистов по IPO из KPMG Sri Lanka.
  - Увеличить заполняемость до 365 ночей с ростом цены за ночь до $201-$270.
  - Расширить инфраструктуру (дополнительные бунгало, спа-услуги, экскурсии).
  - Подготовить проект эмиссии и провести роуд-шоу для инвесторов.
  - Достичь капитализации $0,89M–$2.95M и стабильного ROI 74–233%.
- **Риски**:
  - Рыночный риск: неблагоприятные условия на фондовом рынке.
  - Финансовый риск: высокие затраты на IPO и низкий спрос на акции.
  - Операционный риск: задержки в расширении инфраструктуры.
- **Меры минимизации**:
  - Сотрудничество с ведущими аудиторами и инвестиционными банками.
  - Оптимизация затрат через самофинансирование из EBITDA.
  - Фиксированные контракты с подрядчиками для расширения инфраструктуры.

Финансовые прогнозы (2026–2032)

Основные допущения (реальный сценарий):

- **Цена за ночь**: от $150 (2026) с ростом 5%/год до $201 (2032).
- **Занятость**: 182 (2026), 268–281 (2027–2028), 294–308 (2029–2030), 321–334 (2031–2032).
- **Капитальные затраты**: $650,000 (2025).
- **Операционные расходы**: $20,000/год (2026–2032).
- **Маркетинг/IPO расходы**: $20,000/год (2025–2030 для маркетинга), $20,000/год (2031–2032 для подготовки к IPO). Данные расходы осуществляются исключительно от дохода, полученного от дополнительных услуг и не учтены в расчетах расходной части (представлены информационно).
- **Комиссия управляющей компании**: 20% от дохода ежегодно.
- **Доходы от дополнительных услуг**: не принимают участие в расчете доходной части проекта.

Таблица доходов

Год	Занятость (ночи)	Цена/ночь ($)	Доход от номеров ($)
2025	0	0	0
2026	182	150	109,200
2027	268.3	157.50	169,029
2028	281.6	165.38	186,284
2029	294.8	173.65	204,768
2030	308	182.33	224,630
2031	321.3	191.45	246,051
2032	334.5	201.02	268,965

Таблица расходов:

Год	Капитальные затраты ($)	Операционные расходы ($)	Маркетинг/ IPO расходы ($)	Комиссия управляющей компании ($)	Итого расходы ($)
2025	650,000	0,0	*0,0*	0,0	650,000
2026	0,0	20,000	*20,000*	21,840	41,840
2027	0,0	20,000	*20,000*	33,806	53,806
2028	0,0	20,000	*20,000*	37,257	57,257
2029	0,0	20,000	*20,000*	40,954	60,954
2030	0,0	20,000	*20,000*	44,926	64,926
2031	0,0	20,000	*20,000*	49,210	69,210
2032	0,0	20,000	*20,000*	53,793	73,793

Таблица чистой прибыли денежного потока (P&L, CF)

Год	Общий доход ($)	Итого расходы ($)	NOI Чистая прибыль комплекса ($) / Чистый CF	Накопленная прибыль ($) / Кумулятивный CF ($)
2025	0,0	650,000	-650,000	-650,000
2026	109,200	41,840	67,360	-582,640
2027	169,029	53,806	115,223	-467,417
2028	186,284	57,257	129,027	-338,390
2029	204,768	60,954	143,814	-194,576
2030	224,630	64,926	159,704	-34,872
2031	246,051	69,210	176,841	141,969
2032	268,965	73,793	195,172	337,141

Дополнительные метрики

Год	Доход / номер ($)	Чистая прибыль / номер ($)	ROI (%)
2025	0,0	0,0	0,0
2026	27,300	16,840	10.36%
2027	42,257	28,806	28.09%
2028	46,571	32,257	47.94%
2029	51,192	35,954	70.07%
2030	56,158	39,926	94.64%
2031	61,513	44,210	121.84%
2032	67,241	48,793	151.87%

Метрика	Значение
Срок окупаемости	~5.0 лет (без учета стоимости объекта)
NPV к году (USD)	от $-589,857 (2026) до $-46,266 (2032)
IRR к году (%)	~ от -89% до ~10%
DCF (USD)	от $60,143 (2026) до $88,286 (2032)

График доходов и расходов проекта (2025–2032)

- Синяя линия — доходы по годам: после нулевого старта в 2025 году наблюдается быстрый рост выручки по мере выхода проекта на рынок.
- Красная линия — расходы: основной инвестиционный скачок в 2025 году и дальнейшие маркетинговые затраты (затраты на подготовку к IPO).
- Явное превышение доходов над расходами с 2027–2028 года иллюстрирует точку выхода проекта на устойчивую прибыльность и финансовое восстановление.
- Горизонтальная ось — годы; вертикальная — суммы в долларах США.

График чистой прибыли

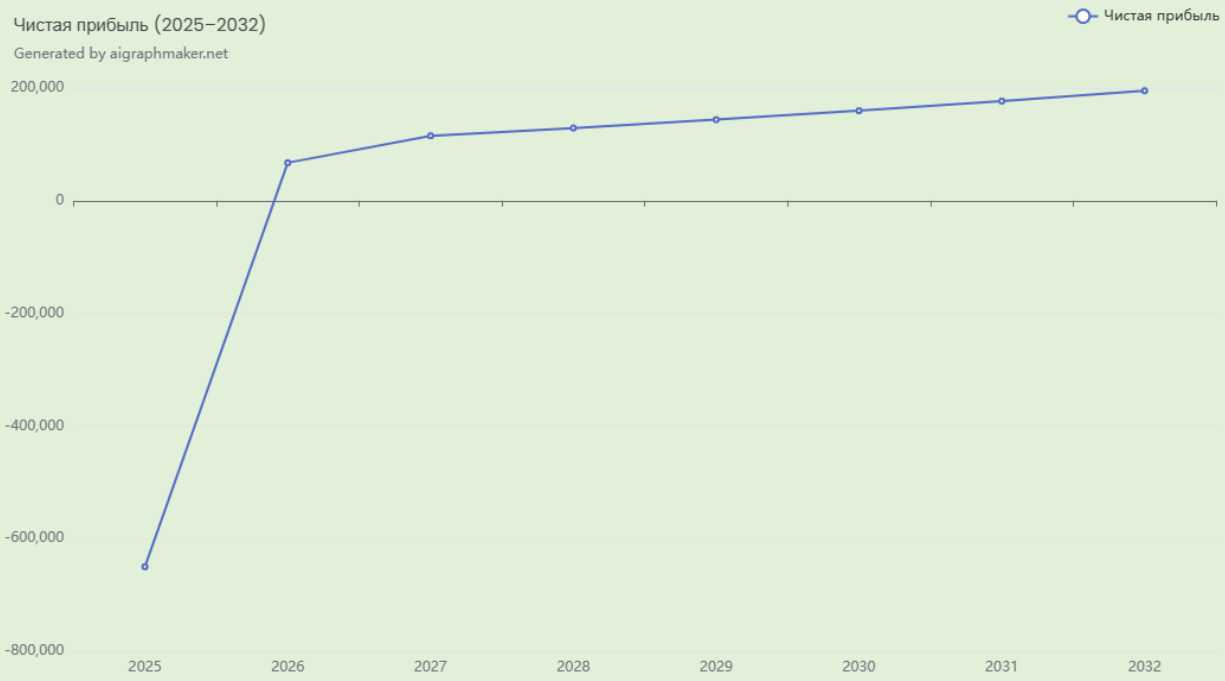


График кумулятивного денежного потока

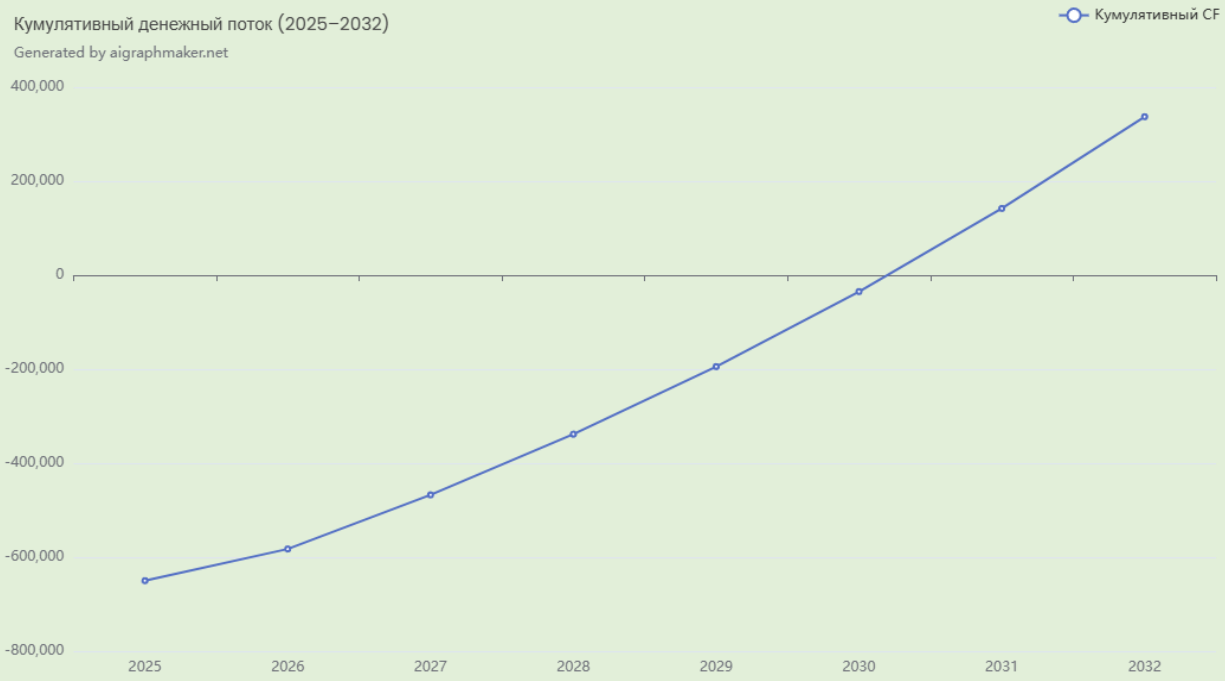


График прогноза дохода, NOI и капитализации на 2026-2032 годы

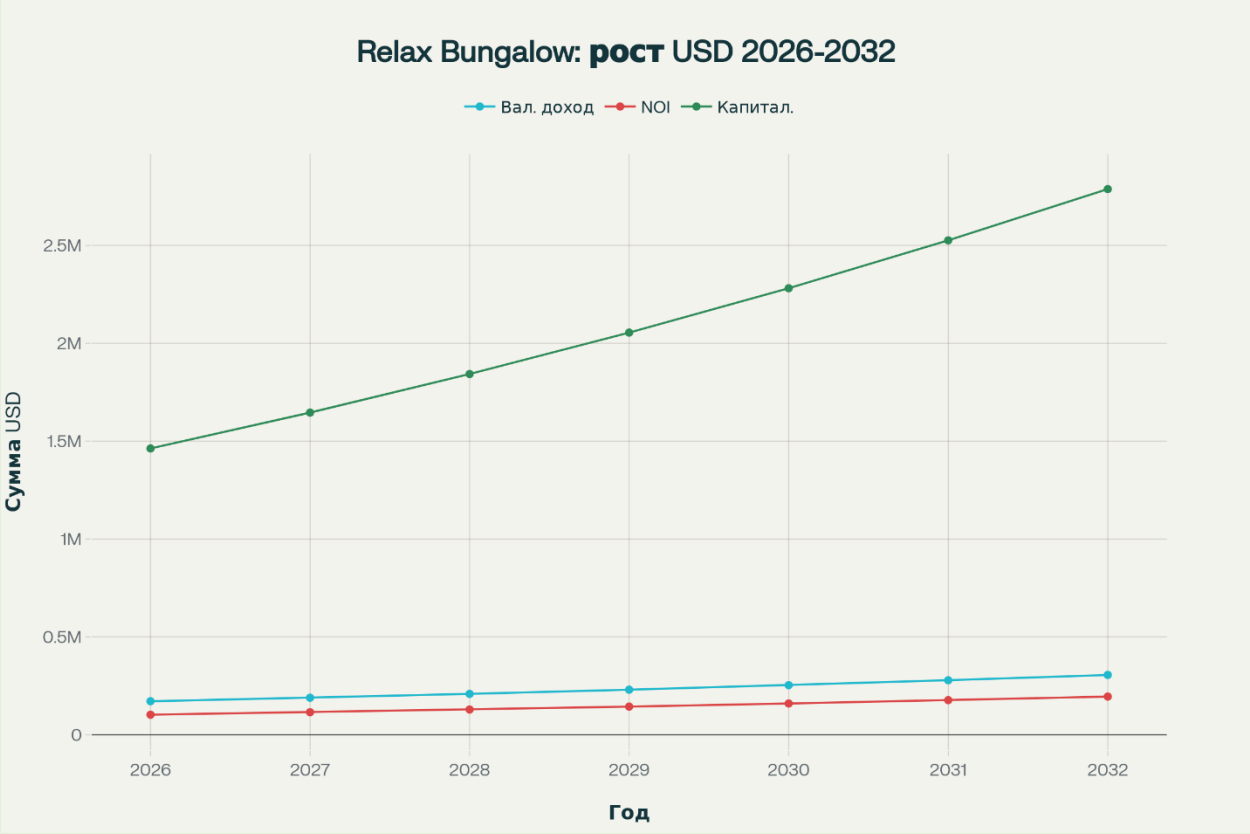
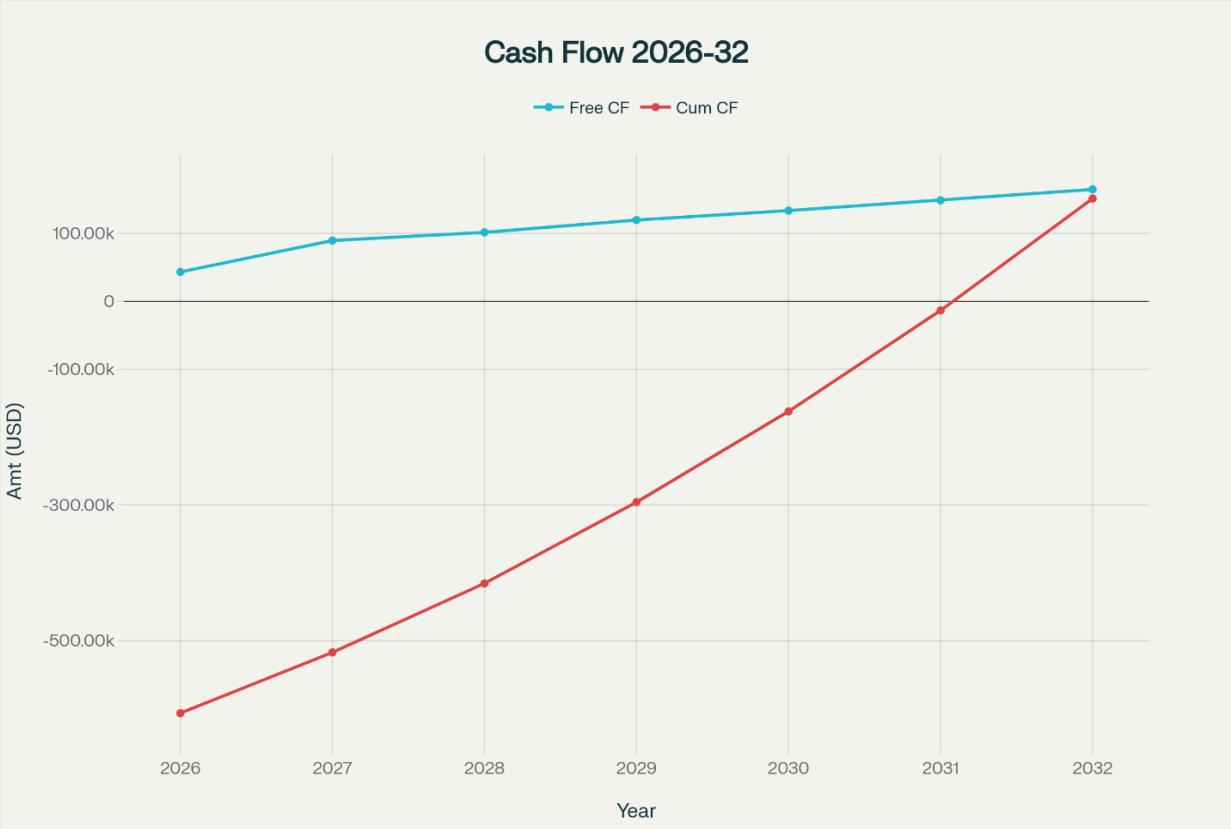


Диаграмма денежного потока (Free и Cumulative Cash Flow) 2026-2032



Контактная информация:

Lanka Venture Solutions (PVT) LTD

Евгений Корольков, директор

Email: **lankaventuresolutions@gmail.com**

Телефон: **+7 920 951 08 53**

Сайт: **https://lankaventuresolutions.ru/**

Телеграмм: https://t.me/LVS_Sri_Lanka