

Бизнес-план инвестиционного проекта по открытию развлекательного комплекса на острове Панган, Таиланд



Контакт

+66 80 607 0233 Whatsapp, Екатерина

+66 98 957 2177 Whatsapp, Федерико

1. Резюме

Настоящий проект рассчитан на инвестирование в строительство развлекательного центра на острове Ко Панган, Таиланд.

Инициатор проекта: Wings Protocol LTD

Цель настоящего проекта: построить первый и на сегодняшний момент единственный на острове водный развлекательный комплекс с горками для детей и взрослых, рестораном под руководством итальянского шеф-повара, баром, крытой игровой площадкой и другими семейными развлечениями, тем самым заняв свободную нишу рынка.

Сроки реализации проекта.

Этапы реализации проекта:

- июль-август 2025г. по начало октября 2025г. – разработка проектной документации, строительство и реконструкция зданий и бассейнов, приобретение и монтаж оборудования;
- середина октября 2025г. – тестовый запуск, доработка
- ноябрь 2025г. - официальное открытие и начало стабильной работы комплекса.

Указанный проект является конкурентным на рынке, так как подобного типа комплексов на острове на сегодняшний день нет, и спрос на эти услуги остается не удовлетворенным. Предполагается, что основными посетителями комплекса станут жители и гости острова, в основном семьи с детьми.

Основные характеристики проекта строительства комплекса:

Площадь земельного участка: 4 рая (6400 кв м) под развлекательный водный и игровой комплекс и 3 рая (4800 кв м) под коммерческий комплекс с дополнительными семейными видами услуг, такими как магазин детской одежды, мороженое, массаж, ко вооркинг и тп (данный комплекс будет построен во второй фазе проекта, используя денежные средства от прибыли водного парка).

В соответствии с проектом, в состав комплекса также будут входить бассейн для взрослых, две горки для взрослых и подростков, открытые

террасы для загара, ресторан, бар, парковка, и игровой крытый комплекс.

Необходимый объем инвестиций в строительство развлекательного комплекса ~12 500 000 тайских бат (~30 000 000 рублей). Финансирование проекта планируется за счет средств частного инвестора в качестве долгового или долевого инвестирования.

В течение периода реализации отсутствуют серьезные риски, способные повлиять на эффективность указанного проекта.

2. Описание компании

Инициатор проекта: Wings Protocol LTD

Юридический адрес: 128/17, Moo1, Koh Phangan, Thailand

Реквизиты юридического лица: ID 0845559000364 зарегистрирован 12.01.2016г.

Директора: Заяц Екатерина, Форни Федерико

2.2. Виды и объемы деятельности

Строительство развлекательного комплекса с водными горками является пилотным проектом и представляется делом выгодным, как в экономическом, так и в социальном плане и, в силу большой социальной значимости, встречает широкую поддержку со стороны согласующих структур всех уровней и населения региона.

Основными клиентами комплекса будут являться физические лица, испытывающие потребность в развлекательных услугах.

3. Описание проекта

3.1. Местонахождение объекта

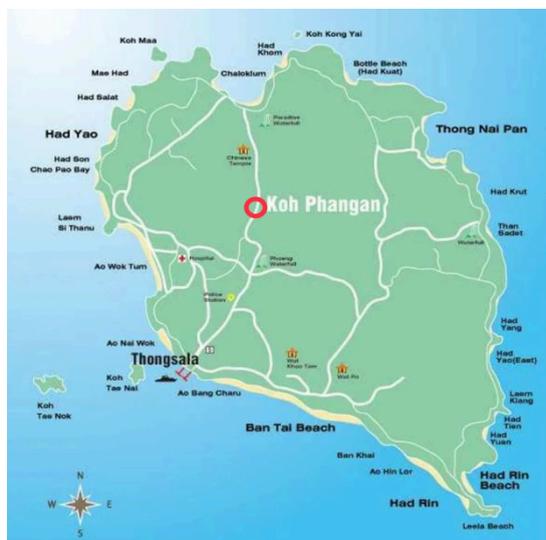
Остров Панган – один из самых известных островов в мире. Остров посещает большое количество туристов со всего мира, и очень популярен среди семей с детьми. Панган расположен примерно в 100 километрах от города Сурат Тани на материке. Его общая площадь составляет 168 квадратных километров.

Туризм в тайской провинции Сурат Тани, включая острова в Персидском заливе Самуи, Ко Панган и Ко Тао, в последнее время пережил заметное восстановление: доходы от туризма увеличились на 900% по сравнению с увеличением числа туристов на 600% за год.

По словам губернатора Сурат-Тани Витчавута Джинтоме, в 2022 году доходы провинции от туризма составили 27,7 млрд бат, что на 912% больше, чем в 2021 году. Число посетителей в 2022 году составило 3,7 млн, что на 666% больше, чем в 2021 году.

«Эти цифры показали, что рост доходов от туризма в провинции Сураттхани является самым высоким в Таиланде».

Директор Управления по туризму Самуи, Тао и Пангана сообщил, что за последние десять месяцев 2023 года острова приняли более 3 миллионов туристов.



Комплекс будет расположен в центральной части острова. Территория расположена непосредственно у основной дороги, соединяющей центр острова с отдаленными районами.

Большой плюс данного пространства, что ранее здесь существовал водный аттракцион для взрослых, и на территории уже есть вырытые ямы под бассейны, постройки, которые будут использованы для ресторана, бара, vip ложе, душевых и туалетов, и которые требуют только реконструкции. Тем самым затраты на строительство комплекса значительно сокращаются. Оператор проекта уже заключил договор аренды земли на 15+15 лет и зарегистрировал его в муниципалитете.



Рядом с территорией земельного участка проходят все необходимые коммуникации: электроснабжение, водоснабжение и водоотведение.

По нашим подсчетам в регионе сегодня имеется существенный неудовлетворенный спрос на услуги подобного комплекса, что делает идею реализации указанного проекта именно здесь очень перспективной.

3.2. Технология оказания услуги

Проектируемый комплекс будет представлять собой универсальный центр для активного отдыха и развлечений, предлагающий услуги питания и развлечения на территории первого и на сегодняшний момент единственного в регионе бассейна с водными горками для детей и взрослых.

В соответствии с проектом, планируется, что посетителям строящегося комплекса будут предложены следующие дополнительные услуги:

- бассейн и горки для взрослых и подростков;
- бассейн и горки для детей;
- ресторан;
- бар;
- vip ложе;
- крытый игровой комплекс;
- продажа товаров для плавания;
- парковка;
- организация праздников.

3.3. Характеристики инвестиционных вложений

При строительстве развлекательного комплекса планируется сделать следующие инвестиции:

3.1. Инвестиционные вложения.

Аренда земли, год	฿840 000,00
Регистрация договора аренды	฿150 000,00
Разработка рабочей документации	฿300 000,00
Строительные и прочие работы	฿8 300 000,00
Оборудование аквапарка (две горки и детские горки)	฿1 350 000,00
Оборудование игрового комплекса	฿250 000,00
Мебель и оборудование	฿600 000,00
Лицензии	฿250 000,00
Зарплата первый месяц	฿246 000,00
Страхование	฿50 000,00
Прочее	฿150 000,00
Итого	฿12 486 000,00

4. Продажи и маркетинг

4.1. Анализ внешней среды

Водные развлекательные комплексы широко распространены в Таиланде. Практически каждый крупный город или остров, со схожими природно-климатическими условиями, имеет в своей инфраструктуре подобный комплекс.

В Таиланде, а особенно на Пангане, сформировалась прослойка населения, которая может себе позволить развлечения подобного рода, а главное нуждается в них из-за сформировавшегося образа жизни, наличия приобретенного опыта подобных развлечений в соседних регионах.

4.2 Комплексный анализ рынка

Рассматривая в целом ситуацию на острове с развлекательными детскими услугами, мы сталкиваемся с очень маленьким списком подобного рода мест. Планируемый развлекательный водный комплекс будет первым на острове. В данный момент на острове существуют только 2-3 игровых комнаты маленького размера. Также семьи проводят

отдых с детьми в бассейнах при различных резортах и отелях острова, куда можно заходить без бронирования номера.

1. Игровая при супермаркете Big C.



2. Игровая Messi house



3. Пара очень маленьких помещений для детей 0-3 лет



4.3 Оценка предполагаемой доли рынка

Для более точной оценки предполагаемой доли рынка было проведено социологическое исследование. О своем желании посетить комплекс заявило 80% опрошенных. Почти половина (43%) респондентов - утверждают, что стала бы посещать комплекс периодически. Столько же (42%) определится с частотой посещения после первого раза.

Можно предположить посещаемость будущего комплекса на уровне 5000 и более человек в месяц.

5. Производственный план

5.1. Рынок сырья, материалов и комплектующих

Для организации работы комплекса инициатору проекта потребуется приобретать материалы для работы объектов развлечений и продукты для ресторана и бара. У инициатора проекта имеются предварительно установленные деловые связи с рядом поставщиков. Приобретая товары, мы будем руководствоваться принципами наиболее низкой цены и высокого качества.

5.2. Потенциальная емкость рынка сбыта

Сегодня, когда на рынке спрос превышает предложение, в конкурентной борьбе цена не играет решающей роли, но по мере насыщения рынка этот фактор станет основным, инициатор проекта при планировании работы предполагает, что в будущем для усиления позиций на рынке, возможно, потребуются несколько скорректировать ценовую политику.

5.3. Маркетинговый план

Маркетинговая политика реализации бизнес плана состоит из следующих компонентов:

1. Ценообразование;
2. Схема продаж товаров;
3. Реклама и иные способы продвижения продукции;
4. Методы стимулирования продаж;

5. Формирование имиджа предприятия (PR).

1. Ценообразование.

Это важнейшая составляющая маркетингового плана. Почти так же важны и предусмотренные методы стимулирования продаж. Расходы на эти мероприятия не считаются издержками – это, скорее, внутренние инвестиции. Однако классифицируют их именно как постоянные издержки.

Будет использован следующий метод ценообразования - реальное ценообразование, которое учитывает также политику скидок и механизм корректировки цен с учетом спроса.

2. Схема продаж.

Компания будет специализироваться на оказании торгово-развлекательных услуг и услуг ресторана и бара.

Для привлечения большего количества клиентов комплекс планирует предложить посетителям ассортимент развлечений и дополнительных услуг.

3. Реклама и иные способы продвижения продукции.

Перед открытием комплекса планируется провести масштабную рекламную акцию.

Продвижение продукта будет осуществляться с помощью рекламы в соц сетях, а также использования метода «Цепной реакции», когда один клиент рекомендует комплекс другому потенциальному клиенту. Планируется аренда рекламных билбордов, а также реклама на паромках, пирсах, в аэропортах, детских садах, школах.

4. Методы стимулирования продаж.

В общем, схема стимулирования продаж будет выглядеть следующим образом:

- Усиление рекламной компании;
- Предоставление скидок постоянным клиентам;
- Проведение различных акций и праздников.

5. Формирование имиджа инициатора проекта (PR).

За счет оказания качественных услуг в быстрые сроки бюджет формироваться положительный имидж комплекса.

6. Организационный план

6.1. Управление проектом

Оператор проекта: Wings Protocol LTD

Планируется, что штат сотрудников для реализации данного проекта составит 19-20 человек. Штатное расписание для бизнес-проекта приведено ниже:

Таблица 6.1. Штатное расписание проекта.

Наименование должности	ФОТ, тайских бат
Менеджер 2 чел	30 000*2
Спасатель 2 чел	14 000*2
Официант 5 чел	17 000*5
Бармен 2 чел	17 000*2
Уборщица 2 чел	14 000*2
Повар шеф	40 000
Повар	22 000
Помощник	18 000
Ресепшн кассир тай 2 чел	16 000*2
Охранник	13 000
Всего 19 чел	360 000

6.2. Основные партнеры

В настоящий момент почти все основные партнеры компании определены.

Строительство комплекса планируется произвести путем привлечения местной строительной компании, определенной на основании отзывов воспользовавшихся их услугами клиентов и

проведенным оператором проекта сравнительным анализом между несколькими строительными компаниям.

6.3. Правовые вопросы осуществления проекта

Оформление специальной разрешительной документации для реализации проекта производится в соответствии с законодательством Таиланда. Для этих вопросов у инициатора проекта уже есть тайский юрист, который зарекомендовал себя с хорошей стороны в течение двух лет совместной работы.

7. Финансовый план

7.1. Условия и допущения, принятые для расчета

При проведении расчетов мы ориентировались на следующие требования:

- расчет выполняется в постоянных ценах на момент разработки бизнес плана без учета инфляции;
- расчет выполняется на период, превышающий срок окупаемости проекта;
- расчеты производятся с ежемесячной периодичностью;
- значения всех исходных и расчетных данных приводятся в валюте страны (тайский бат);
- остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности.

В связи с этим в настоящем бизнес-плане не приводится полная методика расчетов и формы расчетных таблиц.

7.2 Налоговое окружение

В период реализации проекта организация планирует применять 15% систему налогообложения. Компания находится на НДС 7%.

Страховые взносы составляют 10% от общей суммы заработной платы персонала.

Налоговые ставки по уплачиваемым организацией налогам и сборам приведены ниже:

Таблица 7.2. Критерии уплачиваемых налогов

Название налога	Период	Ставка	Сумма
Налог на прибыль	Год	15%	₸2 500 000
Страховые взносы	Месяц	10%	₸36 000
НДС	Месяц	7%	₸150 000
Прочие налоги	Год		₸20 000

7.3. Номенклатура и цены продукции/услуг

Инициатор проекта планирует предложить на рынке развлекательные услуги, услуги ресторана и бара.

По расчетам, цены на развлекательные услуги и услуги питания могут изменяться, так как представленные ниже цены являются ниже рыночных, что позволяет предположить, что в процессе работы комплекса выручка будет выше, чем в текущих расчетах. В целом прейскурант цен, утвержденный компанией, будет выглядеть следующим образом:

Таблица 7.3. Цены предлагаемых услуг.

Наименование услуги	Цена, бат
Вход взрослый 3 часа	400
Вход детский (рост от 90см до 130см) 3 часа	200
Вход детский (рост до 90см)	0
Вход взрослый 3 часа (местные жители)	250
Продление посещения 1 час для всех кроме детей до 90см	100
Вход на игровую площадку детский от 90см, 1час	150
Средний чек ресторан/бар	300
Средний чек Магазин для плавания	300

Также комплексом будет предложена услуга по организации праздников (в т.ч. украшения, торт, аниматор и т.д.). При создании бизнес-плана проекта данные по этой услуге не учитываются, и будут рассматриваться как дополнительная прибыль, расчет которой будет произведен после запуска проекта.

7.4 План продаж продукции (товаров, услуг)

Объем оказания услуг комплекса в натуральном выражении будет подвержен сезонности, но в расчетах используются средние за год данные. Планируется, что комплекс будет открыт с декабря 2025г., что и будет являться точкой выхода комплекса на закладываемые проектные объемы оказания услуг. Расчет также произведен исходя из статистики погодных условий в среднем за год. Аквапарк будет работать 6 дней в неделю, 26 дней в месяц. В среднем количество дождливых дней в месяц – 6. Каждый день в течение высокого и среднего сезонов планируется, что комплекс посетит около 150 чел. Из них 80 взрослых, 50 детей выше 90см, и 20 детей до 90см. Предположительно, 30 из 80 взрослых - местные жители острова. Каждый день в течение низкого сезона планируется, что комплекс посетит около 70 чел. Из них 40 взрослых, 20 детей выше 90см и 10 детей до 90см. Предположительно, 20 из 40 взрослых - местные жители. Посещение комплекса в дождливые дни будет возможно только для крытой игровой площадки. Планируется, что игровую площадку в дождливые дни в высокий и средний сезоны посетит 30 детей и столько же взрослых, и 14 детей и столько же взрослых в низкий сезон (в среднем каждый ребенок будет использовать посещение 2 часа). Исходя из этих данных ниже приведен планируемый объем оказываемых услуг ежемесячно в среднем в высокий и средний сезон (ноябрь-апрель, июль-август) и низкий сезон (май-июнь, сентябрь-октябрь).

Таблица 7.4. Объем оказываемых услуг.

Наименование услуги	Количество услуг в месяц (высокий и средний сезон)	Количество услуг в месяц (низкий сезон)
Вход взрослый 3 часа	1600 (80чел в день/20 дней в мес)	800 (40чел в день/20 дней в мес)
Вход детский (рост от 90 до 130см) 3 часа	1000 (50чел в день/20 дней в мес)	400 (20чел в день/20 дней в мес)
Вход взрослый 3 часа (местные)	600 (30чел в день/20 дней в мес)	400 (20 чел в день/20 дней в мес)
Продление посещения 1 час для всех (кроме детей до 90см)	600 (30чел в день/20 дней в мес)	280 (14 чел в день/20 дней в мес)
Вход на игровую площадку	360 (30чел по 2 часа в день/ 6дней в мес)	168 (14чел по 2 часа в день/6 дней в мес)
Средний чек ресторана/бар	2960 (130чел в день/ 20 дней в мес и 60чел (30 вз и 30 детей)/6 дней в мес)	1554 (60чел в день/ 20 дней в мес и 28чел (14вз и 14 детей) в день/6 дней в мес)
Средний чек магазина плавания	200	92

7.5 Номенклатура и цены сырья, материалов и пр.

Для данного проекта материальными затратами, величина которых прямо пропорциональна объему реализации, являются материалы для работы объектов развлечений и продукты для ресторана и бара. Планируется, что закупочная цена на указанные продукты и материалы будет оставаться неизменной вне зависимости от сезонности.

7.6. Калькуляция прямых материальных затрат на производство единицы продукции.

Как было сказано выше, для данного проекта к прямым материальным затратам можно отнести лишь расходы на материалы для работы объектов развлечений и продукты для ресторана и бара.

Указанные расходы будут напрямую зависеть от объема оказания услуг, их совокупный объем приведен ниже:

Таблица 7.5. Прямые материальные затраты

Затраты	Расходы в батах, в месяц	
	Высокий и средний сезоны	Низкий сезон
Расходные материалы на работу комплекса	50 000	30 000
Продукты и напитки в ресторан и бар	250 000	150 000
ИТОГО	300 000	180 000

7.7. Накладные расходы

При реализации данного бизнес проекта инициатор будет иметь накладные расходы. Размер указанных накладных расходов с разбивкой по видам и сезонам приведен ниже:

Таблица 7.6. Накладные расходы.

Расход	Высокий и средний сезон	Низкий сезон
Транспортные расходы	₺5 000,00	₺2 000,00
Расходы интернет	₺2 000,00	₺2 000,00
Арендная плата	₺70 000,00	₺70 000,00
Электричество	₺35 000,00	₺25 000,00
Вода	₺10 000,00	₺7 000,00
Реклама	₺25 000,00	₺15 000,00
Прочие	₺20 000,00	₺10 000,00
ИТОГО	₺167 000,00	₺131 000,00

7.8. Расчет выручки

Расчет выручки выполнен на основе исходных данных, приведенных в пунктах 7.3 – 7.4, для каждого интервала планирования. Прогноз выручки предоставлен в нейтрально-пессимистичном, и в нейтрально-оптимистичном вариантах.

Таблица 7.7. Выручка по комплексу (нейтрально-пессимистичный)

Наименование	Посещаемость, %		Пропускная способность в день, чел	Количество солнечных рабочих дней в месяц	Количество дождливых рабочих дней в месяц	Количество сеансов в месяц высокий и средний сезон	Количество сеансов в месяц низкий сезон	Стоимость одного сеанса	Средняя выручка в месяц высокий и средний сезон	Средняя выручка в месяц низкий сезон	Средняя выручка за год
	Высокий и средний сезон	Низкий сезон									
Взрослый 3 часа	53%	27%	150	20	6	1600	800	₽400	₽640 000	₽320 000	₽6 400 000
Детский 3 часа (90-130см)	34%	13%				1000	400	₽200	₽200 000	₽80 000	₽1 920 000
Взрослый 3 часа местные	20%	13%				600	400	₽250	₽150 000	₽100 000	₽1 600 000
Продление 1 час (все кроме дети до 90см)	100%	46%	30			600	280	₽100	₽60 000	₽28 000	₽592 000
Вход на игровую площадку 1 ребенок	100%	46%	30			360	168	₽150	₽54 000	₽25 200	₽532 800
Средний чек ресторан/бар	100%	46%	130			2960	1554	₽300	₽888 000	₽466 200	₽8 968 800
Средний чек магазин	100%	46%	10			200	92	₽300	₽60 000	₽27 600	₽590 400
ИТОГО по водному парку									₽2 870 000	₽1 318 000	₽20 604 000
Только ресторан	100%	46%	70	26	1820	837	₽400	₽728 000	₽334 800	₽7 163 200	
ИТОГО										₽27 767 200	

Таблица 7.8. Выручка по комплексу (нейтрально-оптимистичный).

При данном варианте расчета выручки были изменены следующие показатели:

- пропускная способность увеличена со 150 до 200 человек в день
- вход для взрослого увеличен с 400 до 500 бат, для детей с 200 до 300 бат
- средний чек в ресторане и баре при посещении водного парка увеличен с 300 до 400 бат
- средний чек при посещении только ресторана и бара увеличен с 400 до 500 бат

Как видно, показатели изменены незначительно, но увеличение выручки существенное.

Наименование	Посещаемость, %		Пропускная способность в день, чел	Количество солнечных рабочих дней в месяц	Количество дождливых рабочих дней в месяц	Количество сеансов в месяц высокий и средний сезон	Количество сеансов в месяц низкий сезон	Стоимость одного сеанса	Средняя выручка в месяц высокий и средний сезон	Средняя выручка в месяц низкий сезон	Средняя выручка за год
	Высокий и средний сезон	Низкий сезон									
Взрослый 3 часа	53%	27%	200	20	6	2120	1080	฿500	฿1 060 000	฿540 000	฿10 640 000
Детский 3 часа (90-130см)	34%	13%				1360	520	฿300	฿408 000	฿156 000	฿3 888 000
Взрослый 3 часа местные	20%	13%				800	520	฿250	฿200 000	฿130 000	฿2 120 000
Продление 1 час (все кроме дети до 90см)	100%	46%	50			1000	460	฿100	฿100 000	฿46 000	฿984 000
Вход на игровую площадку 1 ребенок	100%	46%	30			360	168	฿150	฿54 000	฿25 200	฿532 800
Средний чек ресторан/бар	100%	46%	170			3760	1732	฿400	฿1 504 000	฿692 800	฿14 803 200
Средний чек магазин	100%	46%	10			200	92	฿300	฿60 000	฿27 600	฿590 400
ИТОГО по водному парку								฿3386 000	฿1 617 600	฿33 558 400	
Только ресторан	100%	46%	70	26	1820	837	฿500	฿910 000	฿418 500	฿8 954 000	
ИТОГО	฿42 512 400										

7.9. Расчет затрат

Расчет затрат предоставлен также в нейтрально-пессимистичном, и в нейтрально-оптимистичном вариантах.

Таблица 7.9. Затраты по комплексу (нейтрально-пессимистичный)

Расходы	Высокий и средний сезон, в месяц, тайских бат	Низкий сезон, в месяц, тайских бат	Итого в год
Постоянные затраты			
<i>аренда</i>	70 000	70 000	840 000
<i>зарплата</i>	360 000	360 000	4 320 000
<i>wi fi</i>	2 000	2 000	24 000
<i>налоги</i>	420 000	320 000	4 640 000
<i>реклама</i>	25 000	15 000	260 000
Переменные затраты			
<i>обслуживание бассейнов</i>	50 000	30 000	520 000
<i>продукты и напитки</i>	250 000	150 000	2 600 000
<i>товары для магазина</i>	5 000	3 000	52 000
<i>электричество</i>	35 000	25 000	380 000
<i>вода</i>	10 000	7 000	108 000
<i>юрист</i>	10 000	10 000	120 000
<i>транспорт</i>	5 000	2 000	48 000
<i>прочие</i>	20 000	10 000	200 000
ИТОГО	1 262 000	1 004 000	14 112 000

Таблица 7.10. Затраты комплекса (нейтрально-оптимистичный)

Расходы	Высокий и средний сезон, в месяц, тайских бат	Низкий сезон, в месяц, тайских бат	Итого в год
Постоянные затраты			
<i>аренда</i>	70 000	70 000	840 000
<i>зарплата</i>	375 000	375 000	4 500 000
<i>wi fi</i>	2 000	2 000	24 000
<i>налоги</i>	580 000	470 000	6 520 000
<i>реклама</i>	25 000	15 000	260 000
Переменные затраты			
<i>обслуживание бассейнов</i>	50 000	30 000	520 000
<i>продукты и напитки</i>	350 000	250 000	3 800 000
<i>товары для магазина</i>	5 000	3 000	52 000
<i>электричество</i>	35 000	25 000	380 000
<i>вода</i>	15 000	10 000	160 000
<i>юриста</i>	10 000	10 000	120 000
<i>транспорт</i>	5 000	2 000	48 000
<i>прочие</i>	30 000	20 000	320 000
ИТОГО	1 552 000	1 282 000	17 544 000

7.10. Расчет прибыли

Рассматривая выше приведенные варианты расчета выручки и затрат, можно подсчитать прибыль по комплексу по каждому варианту, а также примерно оценить объем прибыли приближенную к реальному прогнозу и рассчитать ROI:

Пессимистичный	Оптимистичный	Реалистичный	ROI
฿13 655 200	฿24 968 400	฿19 311 800	122%

8. Оценка эффективности проекта и проектных рисков

SWOT анализ проекта

Сильные стороны <ul style="list-style-type: none">- выгодное месторасположение- уникальный для острова проект семейного отдыха- комплексность услуг- финансовая составляющая бизнеса- наличие обеспеченного населения и туристов	Слабые стороны <ul style="list-style-type: none">- возможная зависимость от международных факторов- обеспечение безопасности посетителей требует тщательного обучения персонала
Возможности <ul style="list-style-type: none">- привлечение дополнительного потока туристов- рост интереса к здоровому виду отдыха- большая территория, позволяющая расширить спектр предоставляемых услуг, привлекая больше клиентов	Угрозы <ul style="list-style-type: none">- экономический кризис- резкое изменение климатических условий

Проведенные выше финансовые расчеты показывают, что представленный проект может быть реально осуществлен и способен обеспечить его учредителям и инвесторам хорошую прибыль. Срок окупаемости проекта, при его запуске в декабре 2025 года, составляет около 13-15 месяцев. Проведенный анализ рынка говорит о том, что сегмент на который ориентирована деятельность создаваемого развлекательного комплекса, в данном регионе страны свободен, что позволяет рассчитывать на то, что услуги создаваемого комплекса будут пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста по мере развития деятельности и расширения списка оказываемых услуг. Проект является социально значимым для острова и находит поддержку как среди государственных структур, так и среди местного населения.

9. Риски и гарантии

9.1. Риски

Рассмотрим возможные риски проекта, а также способы их урегулирования.

1. Безопасность и ответственность.

Несчастные случаи и травмы:

Аквапарки по своей природе имеют неотъемлемые риски несчастных случаев, включая поскользывания, падения, утопления и травмы, связанные с аттракционами.

Решение:

- Антискользящие покрытия на всех влажных зонах, ступенях и дорожках.
- Постоянное присутствие спасателей у бассейнов, прошедших международную сертификацию.
- Обучение персонала первой помощи с регулярными повторными тренингами.
- Видеонаблюдение в зонах повышенного риска для своевременного реагирования.
- Медицинское страхование посетителей на время пребывания в аквапарке.
- Журнал регистрации инцидентов с анализом причин и разработкой мер по предотвращению повторения.
- Обязательное подписание документа о несении каждым посетителем ответственности за себя и своих детей во время нахождения в комплексе.

Эксплуатационные проблемы:

Обеспечение адекватного персонала (спасателей), обслуживание оборудования и соблюдение протоколов безопасности являются постоянными эксплуатационными проблемами.

Решение:

На острове Панган находится несколько компаний, занимающихся обслуживанием бассейнов, в связи с чем, проблемы с обслуживанием

оборудования не возникнет. Спасателями комплекса будут наняты уже имеющие сертификаты опытные работники.

2. Финансовые и экономические риски.

Высокие первоначальные инвестиции:

Развитие аквапарка требует значительных капиталовложений в приобретение земли, строительство и оборудование.

Решение:

Описываемый в данном бизнес плане комплекс не является аквапарком, таким как привыкли его видеть - огромное пространство с множеством различных горок и развлечений. Также, как уже было сказано ранее в данном бизнес плане, оператором проекта была арендована земля, где уже есть вырытые ямы под бассейны, постройки, которые будут использованы для ресторана, бара, вип ложе, душевых и туалетов, и которые требуют только реконструкции. Все эти моменты, позволяют реализовать проект гораздо быстрее и менее затратно, нежели это делать на пустой земле.

Конкуренция:

Существующие аквапарки и другие туристические достопримечательности могут конкурировать за долю рынка.

Решение:

Как уже было озвучено ранее, данный проект не имеет конкурентов. На острове Панган нет ни одного подобного места. Самый ближайший аквапарк, находится на острове Самуи, но по нему очень много негативных отзывов плюс очень высокая цена за вход.

Нестабильный туризм:

Тайский туризм подвержен экономической и политической нестабильности, что влияет на посещаемость и доходы парка.

Решение:

На острове Панган кроме "быстрых" туристов, приезжающих на 1-2 недели, находится много "лонгстейщиков", проживающих на острове от 6 месяцев до 5-6 лет. Также в Таиланде развит местный туризм. Учитывая то, что на острове не существует подобного проекта, его

реализация наоборот поможет увеличить туристический поток на Панган как среди иностранных туристов, так и среди тайских жителей других регионов страны.

3. Нормативные и правовые аспекты:

Разрешения и лицензирование:

Тщательное планирование и соблюдение тайских законов и правил имеют решающее значение.

Решение:

Оператор проекта ведет бизнес (итальянская пиццерия) на острове Панган с 2017 года, работая с профессиональным и опытным тайским юристом, зная и тщательно соблюдая законы Таиланда, что позволяет обеспечивать юридическую прозрачность деятельности, своевременное оформление всех необходимых разрешений и лицензий, а также поддерживать доверительные отношения с местными властями.

Экологические нормы:

Аквапарки требуют тщательного управления водными ресурсами, утилизацией отходов и воздействием на окружающую среду.

Решение:

Для устойчивого управления комплексом, минимизации их воздействия на окружающую среду и рационального использования ресурсов, можно предложить следующий комплекс решений:

Управление водными ресурсами:

- Замкнутые системы водообращения: использование технологии рециркуляции воды с многоступенчатой фильтрацией и УФ-обеззараживанием для снижения общего водопотребления.
- Датчики контроля утечек и расхода воды: установка интеллектуальных систем мониторинга для оперативного выявления потерь и оптимизации расхода.
- Сбор и использование дождевой воды: применять резервуары для накопления дождевой воды и её последующего использования в технических целях.

Утилизация отходов:

- Раздельный сбор и переработка мусора.
- Утилизация органических отходов: организация компостирования пищевых и растительных остатков, использование в ландшафтном дизайне.
- Снижение использования одноразового пластика.

Воздействие на окружающую среду:

- Зелёные зоны и природные буферы: озеленение территории, высадка местных видов растений для сохранения биоразнообразия.
- Энергоэффективность: установка освещения, работающего на солнечных батареях, светодиодного освещения.

Такой подход позволит комплексу не только соответствовать современным стандартам устойчивости, но и выгодно выделяться на рынке как социально и экологически ответственный бизнес.

Юридические споры:

Во время строительства или эксплуатации могут возникнуть потенциальные споры с соседями, инвесторами или сотрудниками.

Решение:

Юридическая проработка на старте проекта

- Подготовка и проверка договоров с инвесторами, подрядчиками и сотрудниками с участием квалифицированного юриста.
- Согласование проекта с местными органами власти и соседями.

Прозрачная коммуникация

- Обратная связь от сотрудников и инвесторов.

Предотвращение конфликтов с соседями

- Контроль шума и строительных работ.
- Обеспечение чистоты и порядка на строительной площадке.

Работа с инвесторами

- Прозрачная финансовая отчётность и соблюдение сроков, регулярное информирование о ходе проекта.
- Четкое распределение прав и обязанностей в инвестиционных соглашениях.

Работа с сотрудниками

- Создание чётких должностных инструкций, систем мотивации и ответственности.
- Корпоративная культура уважения и прозрачности, обучение этике и коммуникациям.

4. Эксплуатационные и управленческие проблемы:

Качество воды и санитария:

Поддержание высоких стандартов качества воды и гигиены имеет важное значение для общественного здравоохранения и безопасности.

Управление персоналом и его обучение:

Набор, обучение и удержание компетентного персонала имеют решающее значение для бесперебойной работы и безопасности.

Цепочка поставок:

Обеспечение надежной поставки товаров и услуг (например, оборудования, продуктов питания) имеет жизненно важное значение для бесперебойной работы.

9.2. Гарантии

Как уже было озвучено ранее, оператор проекта имеет в управлении бизнес на острове Панган с 2017 года - итальянская пиццерия, с годовым оборотом 5 миллионов бат (12 миллионов рублей), зарекомендовав себя как успешный игрок на рынке, что позволяет доверять его опыту в вопросах операционного управления, взаимодействия с тайскими государственными структурами, соблюдения местных нормативов и построения эффективной бизнес-модели.

Опираясь на накопленные знания местного рынка, особенности работы с тайским персоналом и устойчивые отношения с поставщиками и партнёрами, оператор готов применить этот опыт при реализации нового проекта — водного развлекательного комплекса. Его практика ведения бизнеса в условиях островной экономики, сезонности туризма и культурных различий даёт значительное конкурентное преимущество и снижает риски, связанные с запуском нового объекта.

Кроме того, оператор предлагает инвесторам дополнительную форму защиты — в случае неблагоприятного развития проекта он готов предоставить инвестору долю в уже действующем и прибыльном бизнесе (итальянская пиццерия на острове Панган).

Такой подход снижает инвестиционные риски, подтверждает ответственность оператора и его уверенность в успехе проекта, а также обеспечивает инвесторам реальную подстраховку в виде участия в уже зарекомендовавшем себя бизнесе.

Приложение 1. Денежный поток (без учета возврата инвестиций)

	Август 2025	Сентябрь 2025	Октябрь 2025	Ноябрь 2025	Декабрь 2025	Январь 2026	Февраль 2026	Март 2026	Апрель 2026	Май 2026	Июнь 2026	Июль 2026	Август 2026	Сентябрь 2026	Октябрь 2026	Ноябрь 2026
Остаток денежных средств на начало периода	0	6 546 000	2 646 000	0	1 756 400	2 992 800	3 730 800	3 689 750	3 648 700	3 712 650	5 332 050	5 549 000	5 552 950	5 531 900	7 151 300	8 770 700
Поступления денежных средств от продаж				2 623 400	2 623 400	2 000 000	1 220 950	1 220 950	1 220 950	2 623 400	1 220 950	1 220 950	1 220 950	2 623 400	2 623 400	2 623 400
Поступление заемных средств	12 486 000															
Постоянные затраты																
аренда	840 000			70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
зарплата сотрудников			246 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000
интернет				2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
налоги					420 000	420 000	420 000	420 000	380 000	320 000	320 000	380 000	400 000	320 000	320 000	380 000
возврат займа																
реклама				50 000	150 000	25 000	25 000	25 000	15 000	15 000	15 000	25 000	25 000	15 000	15 000	25 000
Переменные затраты																
обслуживание бассейнов				50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	45 000	30 000	30 000	45 000	50 000	30 000	30 000	45 000
продукты и напитки				250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	200 000	150 000	150 000	250 000	250 000	150 000	150 000	250 000
товары для магазина для плавания				5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	3 000	3 000	5 000	5 000	3 000	3 000	5 000
электричество				35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	25 000	25 000	35 000	35 000	25 000	25 000	35 000
вода				10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	7 000	7 000	10 000	10 000	7 000	7 000	10 000
юридические услуги		250 000		10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
строительство	3 000 000	3 000 000	2 300 000													
приобретение основных средств	1 600 000	600 000														
прочие	450 000	50 000	100 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	10 000	10 000	20 000	20 000	10 000	10 000	20 000
транспорт	50 000			5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	2 000	2 000	5 000	5 000	2 000	2 000	5 000
Остаток денежных средств на конец периода	6 546 000	2 646 000	0	1 756 400	2 992 800	3 730 800	3 689 750	3 648 700	3 712 650	5 332 050	5 549 000	5 552 950	5 531 900	7 151 300	8 770 700	10 177 100

Остаток денежных средств на начало периода	10 177 100	11 418 500	12 660 450	12 623 350	12 586 250	12 594 150	14 091 100	14 309 000	14 326 900	14 289 800	15 910 150	17 530 500	18 940 850	20 181 200	21 421 700	21 383 150
Поступления денежных средств от продаж	2 623 400	2 500 000	1 220 950	1 220 950	1 220 950	2 500 000	1 220 950	1 220 950	1 220 950	2 623 400	2 623 400	2 623 400	2 623 400	2 500 000	1 220 950	1 220 950
Поступление заемных средств																
Постоянные затраты																
аренда	70 000	71 050	71 050	71 050	71 050	71 050	71 050	71 050	71 050	71 050	71 050	71 050	71 050	72 500	72 500	72 500
зарплата сотрудников	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000
интернет	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
налоги	420 000	420 000	420 000	420 000	380 000	320 000	320 000	380 000	420 000	320 000	320 000	380 000	420 000	420 000	420 000	420 000
возврат займа																
реклама	150 000	25 000	25 000	25 000	25 000	15 000	15 000	15 000	25 000	15 000	15 000	25 000	150 000	25 000	25 000	25 000
Переменные затраты																
обслуживание бассейнов	50 000	50 000	50 000	50 000	45 000	30 000	30 000	45 000	50 000	30 000	30 000	45 000	50 000	50 000	50 000	50 000
продукты и напитки	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	150 000	150 000	250 000	250 000	150 000	150 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
товары для магазина для плавания	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	3 000	3 000	5 000	5 000	3 000	3 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
электричество	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	25 000	25 000	35 000	35 000	25 000	25 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000
вода	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	7 000	7 000	10 000	7 000	7 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
юридические услуги	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
строительство																
приобретение основных средств																
прочие	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	10 000	10 000	20 000	20 000	10 000	10 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
транспорт	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	2 000	2 000	5 000	5 000	2 000	2 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Остаток денежных средств на конец периода	11 418 500	12 660 450	12 623 350	12 586 250	12 594 150	14 091 100	14 309 000	14 326 900	14 289 800	15 910 150	17 530 500	18 940 850	20 181 200	21 421 700	21 383 150	21 344 600

Приложение 2. Документ, подтверждающий регистрацию юридического лица

ที่ E10091220182015



สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทกลาง
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

หนังสือรับรอง

ขอรับรองว่าบริษัทนี้ ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์
เมื่อวันที่ 12 มกราคม 2559 ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0845559000364

ปรากฏข้อความในรายการตามเอกสารทะเบียนนิติบุคคล ณ วันออกหนังสือนี้ ดังนี้

1. ชื่อบริษัท บริษัท วิงส์โปรโตคอล จำกัด
2. กรรมการของบริษัทมี 3 คน ตามรายชื่อดังต่อไปนี้
 1. นายเพเตอร์โก โอแวน พอร์นิ
 2. นางสาวอริศาเทริน่า ไชยเอท
 3. นางสาวกวิณฑิพย์ คุ้มบุญ/
3. จำนวนหรือชื่อกรรมการซึ่งลงชื่อผูกพันบริษัทได้คือ กรรมการหนึ่งคนลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท/
- 4.ทุนจดทะเบียน 4,000,000.00 บาท / สี่ล้านบาทถ้วน/
5. สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 128/17 หมู่ที่ 1 ตำบลเกาะพะงัน อำเภอเกาะพะงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี/
6. วัตถุประสงค์ของบริษัทมี 25 ข้อ ดังปรากฏในสำเนาเอกสารแนบท้ายหนังสือรับรองนี้ จำนวน 2 แผ่น โดยมีลายมือชื่อนาย

ทะเบียนซึ่งรับรองเอกสารเป็นสำคัญ

ออกให้ ณ วันที่ 24 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2568

(นางสาวแพรวทิพย์ ธิพย์ศรีบุตร)

นายทะเบียน

คำเตือน : หนังสือรับรองฉบับนี้พิมพ์ออกจกต้นฉบับที่เป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ การสั่งพิมพ์ถือเป็นสำเนาเอกสาร



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
Department of Business Development
Ministry of Commerce

ก้าวสู่อนาคต
สู่ดิจิทัล

Leading Business
Towards Digital
Transformation



หนังสือรับรองฉบับนี้ถูกจัดทำด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ โดยเป็นข้อมูล ณ วันที่ออกเอกสาร
ทั้งนี้ ในการใช้งาน ผู้ใช้ควรตรวจสอบข้อควรทราบท้ายหนังสือรับรองฉบับนี้ทุกครั้ง และสามารถตรวจสอบเอกสารฉบับนี้
ทาง QR Code และเว็บไซต์กรม (www.dbd.go.th) ได้ภายใน 1 ปี นับจากวันที่ออกหนังสือรับรอง

Ref:E6810091220182015

ออกให้ ณ วันที่ : 2025-02-24 T11:00:40+0700

1/4

500.3756

วัตถุประสงค์ทั่วไป

Number

- (1) ซื้อ จัดหา รับ เช่า เช่าซื้อ ถือกรรมสิทธิ์ ครอบครอง ปรับปรุง ใช้อุ้ และการจัดการโดยประการอื่น ซึ่งทรัพย์สินใดๆ ตลอดจนดอกผลของทรัพย์สินนั้น
 - (2) ขาย โอน จำนอง จำนำ แลกเปลี่ยน และจำหน่ายทรัพย์สินโดยประการอื่น
 - (3) เป็นนายหน้า ตัวแทน ตัวแทนค้าต่างในกิจการและธุรกิจทุกประเภท เว้นแต่ในธุรกิจประกันภัย การหาสมาชิกให้สมาคม และการค้าหลักทรัพย์
 - (4) กู้ยืมเงิน เบิกเงินเกินบัญชีจากธนาคาร นิติบุคคล หรือสถาบันการเงินอื่น และให้กู้ยืมเงินหรือให้เครดิตด้วยวิธีการอื่น
- โดยจะมีหลักประกันหรือไม่ก็ตาม รวมทั้งการรับ ออก โอน และสลักหลังตัวเงิน หรือตราสารที่เปลี่ยนมือได้อย่างอื่น เว้นแต่ในธุรกิจธนาคาร ธุรกิจเงินทุน และธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์
- (5) ทำการจัดตั้งสำนักงานสาขาหรือแต่งตั้งตัวแทน ทั้งภายในและภายนอกประเทศ
 - (6) เข้าเป็นหุ้นส่วนจำกัดความรับผิดชอบในหุ้นส่วนจำกัด เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทจำกัด และบริษัทมหาชนจำกัด

วัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจบริการ

- (7) ประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคาร อาคารพาณิชย์ อาคารที่พักอาศัย สถานที่ทำการ ถนน สะพาน เขื่อน อุโมงค์ และงานก่อสร้างอย่างอื่นทุกชนิด รวมทั้งรับทำงานโยธาทุกประเภท
 - (8) ประกอบกิจการโรงแรม ภัตตาคาร บาร์ โน้ตคลับ
 - (9) ประกอบกิจการขนส่งและขนถ่ายสินค้า และคนโดยสารทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ ทั้งภายในประเทศ และระหว่างประเทศ รวมทั้งรับบริการนำของออกจากท่าเรือตามพิธีศุลกากรและการจัดระวางการขนส่งทุกชนิด
 - (10) ประกอบกิจการบริการจัดเก็บ รวบรวม จัดทำ จัดพิมพ์และเผยแพร่สถิติ ข้อมูลในทางเกษตรกรรม อุตสาหกรรม พาณิชยกรรม การเงิน การตลาด รวมทั้งวิเคราะห์และประเมินผลในการดำเนินธุรกิจ
 - (11) ประกอบกิจการบริการทางด้านกฎหมาย ทางบัญชี ทางวิศวกรรม ทางสถาปัตยกรรม รวมทั้งกิจการโฆษณา
 - (12) ประกอบธุรกิจบริการรับค้าประกันหนี้สิน ความรับผิด และการปฏิบัติตามสัญญาของบุคคลอื่น รวมทั้งรับบริการค้าประกันบุคคล ซึ่งเดินทางเข้ามาในประเทศไทยหรือเดินทางออกไปต่างประเทศตามกฎหมายว่าด้วยคนเข้าเมือง กฎหมายว่าด้วยภาษีอากร และกฎหมายอื่น
 - (13) ประกอบธุรกิจบริการรับเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำปัญหาเกี่ยวกับด้านบริหารงานพาณิชยกรรม อุตสาหกรรม รวมทั้งปัญหาการผลิตการตลาดและจัดจำหน่าย
 - (14) ประกอบธุรกิจบริการรับเป็นผู้จัดการและดูแลผลประโยชน์ เก็บผลประโยชน์และจัดการทรัพย์สินให้บุคคลอื่น
 - (15) ประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน สถานพยาบาล รัรักษาคนไข้และผู้ป่วยเจ็บ
- รับทำการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาการเกี่ยวกับการแพทย์ การอนามัย
- (16) ประกอบกิจการจัดสร้างและจัดจำหน่ายภาพยนตร์ โรงภาพยนตร์ และโรงมหรสพอื่น สถานที่ตากอากาศ สนามกีฬา สระว่ายน้ำ โบว์ลิ่ง
 - (17) ประกอบกิจการให้บริการซ่อมแซม บำรุงรักษา ตรวจสอบ อัดฉีด พ่นน้ำยาแก๊สน้ำสำหรับยานพาหนะทุกประเภท
- รวมทั้งบริการติดตั้ง ตรวจสอบ และแก้ไขอุปกรณ์ ป้องกันวินาศภัยทุกประเภท
- (18) ประกอบกิจการซักรีดเสื้อผ้า ตัดผม แต่งผม เสริมสวย
 - (19) ประกอบกิจการรับจ้างถ่ายรูป ล้างอัดขยายรูป รวมทั้งเอกสาร
 - (20) ประกอบกิจการสถานบริการอาบอบนวด
 - (21) ประกอบกิจการประมูลเพื่อรับจ้างทำของ ตามวัตถุประสงค์ทั้งหมด ให้แก่บุคคล คณะบุคคล นิติบุคคล ส่วนราชการ และองค์การของรัฐ

DBD กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
Department of Business Development
Ministry of Commerce

ก้าวสู่ธุรกิจ
สู่ยุคดิจิทัล

Leading Business
Towards Digital
Transformation



หนังสือรับรองฉบับนี้ถูกจัดทำด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ โดยเป็นข้อมูล ณ วันที่ออกเอกสาร
ทั้งนี้ ในการใช้งาน ผู้ใช้ควรตรวจสอบข้อควรทราบท้ายหนังสือรับรองฉบับนี้ทุกครั้ง และสามารถตรวจสอบเอกสารฉบับนี้
ทาง QR Code และเว็บไซต์กรม (www.dbd.go.th) ได้ภายใน 1 ปี นับจากวันที่ออกหนังสือรับรอง

Ref:E6810091220182015
ออกให้ ณ วันที่ : 2025-02-24 T11:00:40+0700

500.3756

3/4

ที่ E10091220182015 ออกให้ ณ วันที่ 24 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2568 บริษัท วิงส์โปรโตคอล จำกัด

วัตถุประสงค์ของ *หุ้นส่วน/บริษัท* นี้ มี.....25.....ข้อ ดังนี้

(22) มีระดมเงินตรา...ไม่ใหม่ที่พักอาศัย...มีทะเล...โรงแรม...รีสอร์ท...เป็นที่พักตากอากาศ.....

(23) ประกอบกิจการ *จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มทุกชนิด*

(24) ประกอบกิจการ *ซื้อ ขาย และแลกเปลี่ยน คริปโท เคอเรนซี ดิจิตอล โทเคน หรือสินทรัพย์ อื่นอันมีลักษณะเดียวกัน*

(25) ประกอบกิจการ *ให้คำปรึกษาการลงทุนในทรัพย์สิน อันเกี่ยวกับ คริปโท เคอเรนซี ดิจิตอล โทเคน หรือสินทรัพย์อื่นอัน*