

«VISTA-INVEST»

www.vista-invest.com E-mail: office@vista-invest.com

Tel: +38 093 0302903

СОДЕРЖАНИЕ

1. Краткое описание проекта.....	2
2. Инвестиционное предложение.....	3
3. Техничко-экономическое обоснование (ТЭО) типового проекта «Башня Кругового Обзора».....	5
4. Объяснительная записка к технико-экономическому обоснованию проекта с учетом установки Изделия в Риме.....	6
5. Схема финансирования проекта стоимостью 2 млн евро.....	8
6. Описание схемы финансирования проекта.....	9

Краткое описание проекта

Предлагаемый проект предусматривает установку в городах ЕС башен кругового обзора (БКО).

Башня для обзора - это не аттракцион, на который люди приходят кататься, это изделие, с помощью которого туристы могут взглянуть на интересующие их объекты с необычного ракурса, охватить их взглядом в целом, сделать незабываемые фото и видео материалы, осмотреть конкретный туристический объект или часть города с высоты 50-70 метров.

Данные изделия являются инфраструктурными элементами мирового рынка по предоставлению туристических услуг.

Оригинальный технический дизайн БКО (не имеющий аналогов в мире), наряду с возможностью принимать любую стилистическую форму станет украшением любого города и привлечет к себе много посетителей.

Передовые технологии и современные материалы, используемые при изготовлении башни, гарантируют высокое качество предлагаемого изделия, его соответствие всем международным техническим регламентам, и требованиям по безопасности.

Интеллектуальная собственность защищена патентом ЕС № 004068484-0001 от 29.06.2017.

Необходимое финансирование, для реализации таких арт – проектов полностью обеспечивается частными инвесторами.

Визуализацию работы башни можно посмотреть по адресу: <https://youtu.be/MoE5bIKMD9k>

Наряду с получением прибыли, реализация данного проекта способствует выполнению двух основных задач ЮНЕСКО:

1. Сохранению Всемирного наследия человечества - часть прибыли от деятельности башен, установленных возле конкретных туристических объектов, после оплаты обязательных налогов может быть направлена на финансирования работ, связанных с их сохранением;
2. Популяризации объектов наследия человечества – те возможности по осмотру, того или иного туристического объекта, которые установленные башни смогут предоставить туристам, дополнительно привлекут не мало новых людей.

Для реализации этого проекта необходимо в исторических частях городов или в районах примыкающим к ним найти и оформить, на условиях покупки или долгосрочной аренды:

- одно или двухэтажные здания, требующие капитального ремонта
- свободные земельные участки, площадью от 200 до 700 квадратных метров

Инвестиционное предложение

1. Инвестиционное предложение разработано группой предприятий ООО «Балкан Имекс», ООО «Сармат», ООО «Аналог Варна», входящих в холдинг «Vista-Invest», в дальнейшем – “Завод”
 2. **Объектом инвестиций является программа по изготовлению и установки в странах ЕС башен и колес кругового обзора, в дальнейшем «Изделия», которые серийно выпускаются заводом.**
 3. Необходимый объем инвестиций.
 - 3.1. Стоимость одного экземпляра «Изделия» на заводе **1 000 000 евро** (минимальная цена на аналогичные изделия, у третьих лиц, минимум в 2 раза дороже, смотри Приложение №1).
 - 3.2. Затраты, при оформлении земельного участка на условиях не покупки, а оформления его в долгосрочную аренду составят, не более **1 000 000 евро**, это проектные и строительные работы; получения разрешительных документов (в том числе и на само изделие); установка фундаментов (если такие предусмотрены); транспортировка и монтаж.
 4. Срок начала получения возврата от вложенных средств, не **более 14 месяцев** со времени начала финансирования проекта. Продолжительность каждого из проектов от 10 лет и до бессрочного (при покупке земельного участка или при его внесении в Уставный Фонд предприятия).
 5. Гарантии возврата вложенных средств
 - 5.1. Данный проект требует от «Инвестора» вложений от 300 000 до 1 500 000 евро, рыночная же цена, уже установленного и работающего «Изделия» в ЕС не менее 3 000 000 евро, ликвидационная стоимость проекта на любом этапе его реализации, гарантированно превысит первоначальные капиталовложения (продажа Изделия третьему лицу, получение кредита под залог уже установленного «Изделия» и т.д.).
 - 5.2. При условии, если «Инвестору» не приемлемы экономические показатели возврата вложенных в проект средств, либо его не устраивают какие-либо другие аспекты эксплуатации «Изделия», в установленном месте, он может выйти из проекта. В этом случае «Завод» гарантирует «Инвестору», что в течении 6 месяцев, вернет ему все вложенные им средства в данный проект.
- Тем самым, после завершения этапа изготовления заводом самого Изделия **обеспечивается полная гарантия возврата инвестиций**. Одно готовое «Изделие» всегда находится на складе «Завода».
- Дополнительной гарантией, для Инвестора, что Завод выполнит свои обязательства, служит его имущество, которое может быть, нотариально оформлено в залог, с коэффициентом не менее **1,3** по отношению к оценочной стоимости этого имущества, на момент заключения инвестиционного договора, на всю сумму инвестиций.
6. Реализация, каждого из проектов включает в себя:
 - 6.1. Подбор площадки, от 100 до 200 кв. м., оформление договора аренды или купли-продажи земельного участка под установку «Изделия».
 - 6.2. Начало изготовления «Изделия» на «Заводе». Срок 4-6 месяцев.
 - 6.3. Разработка проекта по установке «Изделия».
 - 6.4. Получение разрешительных документов на установку «Изделия».
 - 6.5. Отгрузка «Изделия».
 - 6.6. Монтаж «Изделия».
 - 6.7. Эксплуатация «Изделий».

Завод технически готов к выпуску 2-3-х изделий в год.

Перечень площадок, по которым уже ведутся предварительная проработка.

1. Рим - 5 мест (в т.ч. проект «Ватикан»), Помпеи, Курорт на озере Гард в Равенне (Италия)
2. Валенсия (Испания)
3. Несебр (Болгария)
4. Пула, Сплит, Дубровник (Хорватия).
5. Вроцлав, Варшава, Краков (Польша)
6. Зальцбург, Линц, Вена (Австрия)
7. Брюгге (Бельгия)
8. Умань, Киев (Украина)
9. Сочи, Ростов-на-Дону, Екатеринбург (Россия)
10. Стамбул (Турция)
11. Пуэрто-Вальярта (Мексика)
12. Тунис

**Технико-экономическое обоснование (ТЭО) типового проекта
«Башня Кругового Обзора»**

Исходные данные			
Себестоимость + монтаж + транспорт (<i>Euro</i>)			2 000 000
Производительность, <i>чел/час</i>	282		
Количество посадочных мест	47		
Количество циклов в час	6		
Время работы, <i>час/сутки</i>	12		
Период работы, <i>мес.</i>	12		

Расходы по эксплуатации (<i>Euro в год</i>)			
Электроэнергия		10000	
- Номинальная мощность потребляемой э/энергии с освещением, иллюминацией, <i>кВт/час</i> (не более)	100		
- Стоимость э/энергии <i>Euro/кВт</i>	0,07		
Амортизационные расходы		18 000	
- Замена рабочих элементов	8 000		
- Обслуживание узлов и механизмов	6 000		
- Подкраска	4 000		
Зарботная плата персонала, в год		72 000	
- Количество обслуживающего персонала, <i>чел.</i>	4		
- Объем зарплаты в месяц	6000		
Прочие (аренда земельного участка, "накладные расходы"), не более		25000	
Себестоимость эксплуатации <i>Euro в год</i> , Всего:			125 000

Объем реализации (<i>Euro в год</i>)			
Стоимость 1-го билета, <i>Euro</i>		4	
Расчетное количество посетителей в год, <i>чел.</i>		1 235 000	
Коэффициент заполняемости с учетом сезонности		0,3	
Всего:			1 480 000

Валовый доход (<i>Euro в год</i>)			1 350 000
Срок окупаемости, с учетом возврата НДС и уменьшения базы налогообложения на прибыль, <i>лет</i>		До 2-х	

Расчетная, годовая прибыль – не менее 1 млн. евро. Ежегодная сумма дивидендов, после налогообложения, не менее – 600 000 евро.

Объяснительная записка к технико-экономическому обоснованию проекта с учетом установки Изделия в Риме

Двумя отличительными чертами предлагаемого проекта являются:

1. Высокая рентабельность эксплуатации, не требующая каких-либо оборотных средств.

Продажа всего **2-х билетов** на каждый **цикл**, полностью покрывает **все затраты** на эксплуатацию «Изделия» (налоги, амортизация, электроэнергия, заработная плата обслуживающего персонала ...).

2. Высокая стабильность как по объему получения прибыли, так и по динамике её роста на протяжении долгого периода времени.

Если к туристическому объекту, например, древнеримскому амфитеатру, вот уже более 2-х тысяч лет не иссякает поток посетителей, то навряд ли в ближайшие 100 лет что-либо изменится. Да и экономические кризисы проекту идут «на пользу». У людей появляется больше свободного времени и желание получить положительные эмоции, в том числе и от путешествий. Опыт мирового кризиса 2008 года показал устойчивый рост экономических показателей только в сфере туристического бизнеса.

Одним из основных критериев экономических показателей проекта также является срок его окупаемости, который всецело зависит от места установки «Изделия»!

В Европе одно из самых «тяжелых» налогообложений действует в Италии, во всех других странах ЕС приведенные ниже расчеты будут более оптимистичными для инвесторов. В расчете учтены средние зарплаты по региону и местные налоги.

1. Исходные данные

- 1.1. Количество циклов в час, не менее: 6
- 1.2. Число мест, не менее: 47
- 1.3. Коэффициент загрузки не менее: 0,6 *
- 1.4. Количество часов работы в сутки: 13 (с 10.00 до 23.00)
- 1.5. Количество рабочих дней в году: 365
- 1.6. Средняя стоимость билета, евро: 7

2. Годовой объем

6 циклов x 47 мест x 0,6 x 13 часов x 365 дней x 7 евро = **€ 5 600 000.**

3. Для обеспечения функционирования башни в течение года, необходимо:

- 3.1. Работа 10 человек. Со средней зарплатой 2000 евро + местные налоги и отчисления на ЗП - 60%: € 380,000.
- 3.2. Амортизационные расходы: 50 000 евро.
- 3.3. Электричество 400 000 кВт, по цене 0,1 евро / кВт: 40 000 евро
- 3.4. Другие непредвиденные расходы (билеты, видеонаблюдение, страховка, уборка мусора) не более: 30 000 евро.

Таким образом, общая годовая себестоимость эксплуатации составит около: **500 000 евро.**

4. Прибыль предприятия

При валовом доходе предприятия $5\,600\,000 - 500\,000 = 5\,100\,000$, его годовая прибыль составит:

$5\,100\,000 - 934\,000 \text{ (НДС-20\%)} - 500\,000 \text{ (прямые затраты)} - 1\,250\,000 \text{ (налог на прибыль-34\%)} =$
2 400 000 евро

При первоначальных затратах на реализацию проекта в размере 2-х млн. евро, срок окупаемости составит менее года.

Это уже полностью «легальные» деньги, которые можно использовать для дальнейшей предпринимательской деятельности.

При желании эти средства можно через дивиденды перевести на лицевые счета учредителей, при этом уплачивается налог на дивиденды: для резидента-учредителя – 20%, для нерезидентов Италии – до 40%, в зависимости от суммы.

$$2\,400\,000 - 40\% = 1\,400\,000 \text{ евро в год}$$

Статус этих денег: легальные, наличные, принадлежащие физлицу нерезиденту денежные средства, задекларированные согласно действующего законодательства ЕС.

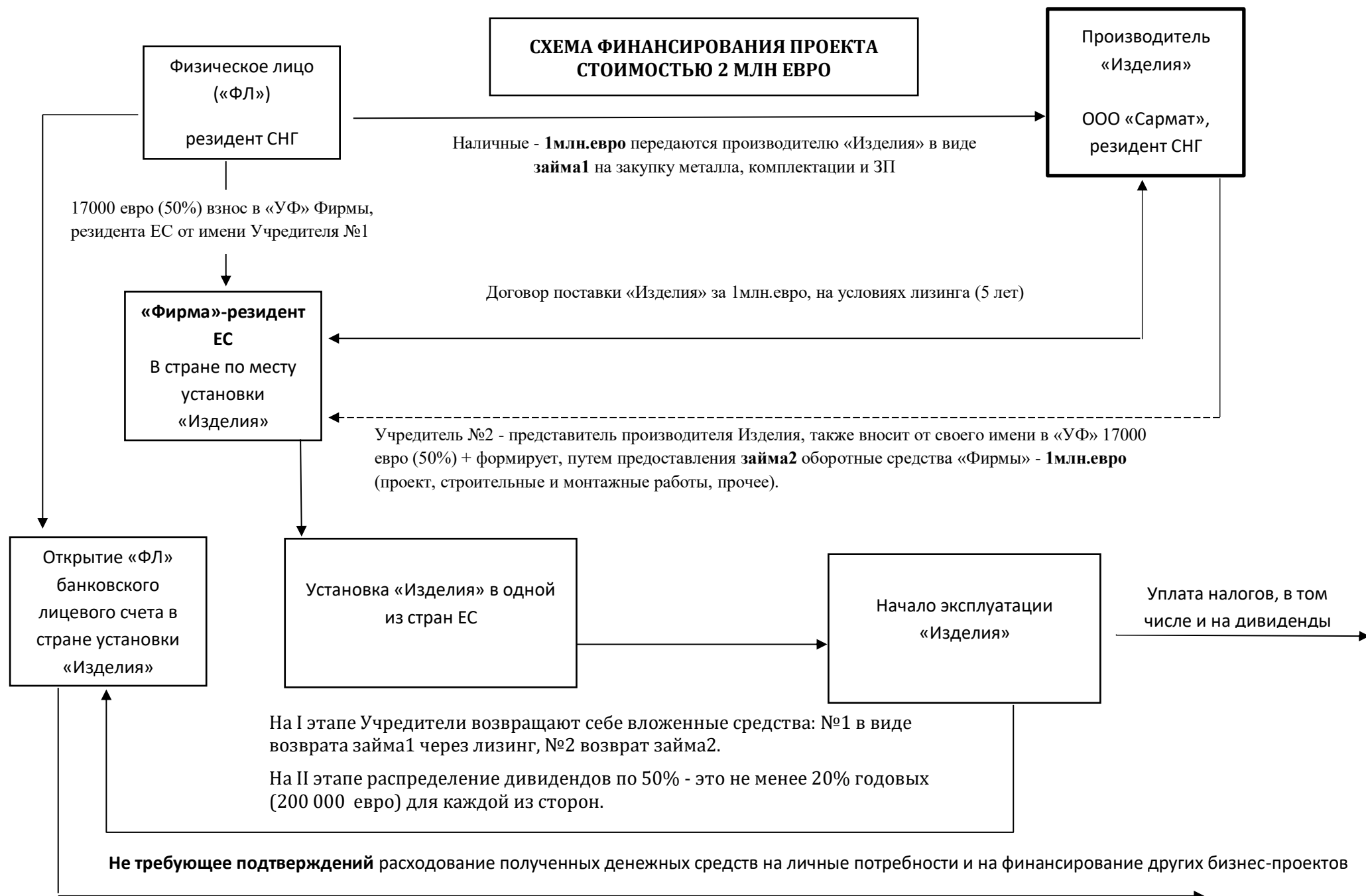
После уплаты ВСЕХ налогов, с учетом межгосударственных соглашений об избегании двойного налогообложения могут быть переведены в любую страну мира без дополнительного налогообложения и объяснений о их происхождении.

А это в свою очередь и легальное нахождение, проживание в ЕС, легальное приобретение недвижимости и других финансовых активов, как для учредителей, так и для членов их семей.

В расчете не учтены затраты на «пользование» или покупку земельного участка (от 100 до 300 квадратных метров), в Вене это 35 000 евро в год на первые три года, а потом 50 000 в год.

При хорошей организации работы на местах установки изделий существуют следующие резервы повышения получения прибыли:

1. БКО может быть **ОЧЕНЬ** хорошим носителем рекламы.
2. При организации работы с «местными» туроператорами, которые организывают экскурсии в месте установки БКО, коэффициент загрузки изделия можно довести до 0,65 - 0,85.
3. Время работы можно увеличить до 15 - 16 часов в сутки с 9 утра до 2-3-х ночи для курортных мест, таких как озеро, Гард, тот же Рим, где в сезон и ночью работает большинство развлекательных объектов.
4. Во многих местах цена билета будет до 10 евро. Показательными являются цены на билеты (при том, что практически всегда там много-много-метровые очереди) на колесо обозрения в Париже (площадь Согласия) – 10 евро, в Лондоне на колесе «Лондонский глаз» - около £20, башня кругового обзора в Брайтоне - £15.



Описание схемы финансирования проекта

1. «Инвестор» (или его представитель – дети, жена...) и представитель «Производителя» – **физическое лицо, в дальнейшем «ФЛ»**, в дальнейшем **Стороны**, совместно выступают учредителями нового предприятия в ЕС, в дальнейшем **«Предприятие»**. Условия участия сторон 50% на 50%.
Учредители формируют минимальный (Австрия) уставный фонд «Предприятия» путем перечисления на его расчетный счет 34 000 евро, по 17 000 каждый, с своего лицевого счета.
Процедура перевода денег происходит в банке, в котором у «Предприятия» и у его учредителей открыты счета. Существует процедура подтверждения происхождения денег (17 000 евро по каждому из Учредителей). Решается технически, по месту при открытии лицевого счета.
2. «Инвестор», от своего имени или от имени уполномоченного им лица, финансирует проект в размере 1 000 000 евро, путем передачи, на протяжении 6-8 месяцев, денежных средств на счет «Производителя», оформляется такая передача как финансовая помощь (займ). На эти деньги закупается металл, выплачивается заработная плата + электроэнергия и прочие прямые материальные затраты **по себестоимости**.
На этом этапе завод, своим имуществом, может обеспечить 3-х кратный залог такого займа, в пользу «Инвестора».
3. «Предприятие» заключает с «Производителем» контракт на поставку БКО в лизинг, по цене равной официально оформленного между Сторонами займа, с отсрочкой платежа на 3 года.
4. «Завод» изготавливает и отгружает в адрес «Предприятия» БКО, производит её монтаж.
5. Начинается эксплуатация башни. После уплаты всех налогов, в том числе и на дивиденды, «Предприятие» перечисляет на **лицевой счет «Инвестора»** сумму его дивидендов.
6. В течении 3-х лет «Предприятием» на счет «Производителя» перечисляются денежные средства по лизингу, тем самым закрывается контракт на поставку БКО.

Данные деньги могут учитываться Сторонами в счет дивидендов, полученных «ФЛ», а оформляться как закрытие займа.

Тем самым достигается полностью легальная схема организации высокорентабельного Предприятия где «Инвестор» является учредителем и получает стабильные доходы в размере от 100 000 до 500 000 евро в год, в зависимости от места установки БКО.

При этом надо учесть, что при фактических затратах для «Инвестора» в размере 1 000 000, в условиях 3-х кратного обеспечения залога, ликвидной недвижимостью «ФЛ», на момент начала работы БКО, фактическая, оценочная стоимость БКО в частности, и самого предприятия в целом, будет значительно выше 2 000 000. Так, только рыночная цена самой башни составляет более 4 000 000 евро, а само предприятие в зависимости от доходности (зависит от места) может стоить значительно дороже.

При самом неблагоприятном для «Инвестора» развитии ситуации «ФЛ» может гарантировать ему, своим залоговым имуществом, что выкупит его долю в «Предприятии» за сумму, которая в 1,3 раза выше тех средств, которые «Инвестор» вложил в данный проект.

Подбор площадок для установки «Изделий» осуществляется исходя из условия, что расчетный период возврата вложенных средств не должен превышать **3-х лет**.