



# «VISTA-INVEST»

[www.vista-invest.com](http://www.vista-invest.com) E-mail: [office@vista-invest.com](mailto:office@vista-invest.com)

Tel: +38 093 0302903

## ЗМІСТ

1.	Короткий опис проекту.....	2
2.	Інвестиційна пропозиція.....	3
3.	Техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) типового проекту "Вежа Кругового Огляду" .....	5
4.	Пояснювальна записка до техніко-економічного обґрунтування проекту з урахуванням установки Виробу в Римі.....	6
5.	Схема фінансування проекту вартістю 2 млн євро.....	8
6.	Опис схеми фінансування проекту.....	9

## Короткий опис проекту

Пропонований проект передбачає установку в містах ЄС веж кругового огляду (ВКО).

Вежа для огляду - це не атракціон, на який люди приходять кататися, це виріб, за допомогою якого туристи можуть поглянути на об'єкти, що цікавлять їх, з незвичайного ракурсу, охопити їх поглядом в цілому, зробити незабутні фото і відео матеріали, оглянути конкретний туристичний об'єкт або частину міста з висоти 50-70 метрів.

Ці вироби є інфраструктурними елементами світового ринку за наданням туристичних послуг. Оригінальний технічний дизайн ВКО (що не має аналогів у світі), на ряду з можливістю набувати будь-якої стилістичної форми стане прикрасою будь-якого міста і притягне до себе багато відвідувачів.

Передові технології і сучасні матеріали, використовувані при виготовленні вежі, гарантують високу якість пропонованого виробу, його відповідність усім міжнародним технічним регламентам, і вимогам по безпеці.

Інтелектуальна власність захищена патентом ЄС № 004068484-0001 от 29.06.2017.

Необхідне фінансування, для реалізації таких арт - проектів повністю забезпечується приватними інвесторами.

Візуалізацію роботи вежі можна подивитися за адресою: <https://youtu.be/MoE5bIKMD9k>

Разом з отриманням прибутку, реалізація цього проекту сприяє виконанню двох основних завдань ЮНЕСКО:

1. Збереженню Всесвітньої спадщини людства - частина прибутку від діяльності веж, встановлених біля конкретних туристичних об'єктів, після оплати обов'язкових податків може бути спрямована на фінансування робіт, пов'язаних з їх збереженням;
2. Популяризації об'єктів спадщини людства - ті можливості по огляду, того або іншого туристичного об'єкту, які встановлені вежі зможуть надати туристам, додатково притягнуть не мало нових людей.

Для реалізації цього проекту необхідно в історичних частинах міст або в районах що примикають до них знайти і оформити, на умовах купівлі або довгострокової оренди:

- одно або двоповерхові будівлі, що вимагають капітального ремонту
- вільні земельні ділянки, площею від 200 до 700 квадратних метрів

## Інвестиційна пропозиція

1. Інвестиційна пропозиція розроблена групою підприємств ТОВ «Балкан Імекс», ТОВ «Сармат», ТОВ «Аналог Варна», що входять до холдингу «Vista-Invest», в подальшому – «Завод»
2. **Об'єктом інвестицій є програма по виготовленню і установці в країнах ЄС веж і коліс кругового огляду, надалі "Вироби", які серійно випускаються заводом.**
3. Необхідний об'єм інвестицій.
  - 3.1. Вартість одного екземпляра "Виробу" на заводі **1 000 000 євро** (мінімальна ціна на аналогічні вироби, у третіх осіб, мінімум в 2 рази дорожче, дивися Додаток №1).
  - 3.2. Витрати, при оформленні земельної ділянки на умовах не купівлі, а оформлення її в довгострокову оренду складуть, не більше **1 000 000 євро**, це проектні і будівельні роботи; отримання дозвільних документів (у тому числі і на сам Виріб); установка фундаментів (якщо такі передбачені); транспортування та монтаж.
4. Термін початку отримання повернення від вкладених коштів, не більше **14 місяців** з часу початку фінансування проекту. Тривалість кожного з проектів від 10 років і до безстрокового (при купівлі земельної ділянки або при її внесенні до Статутного Фонду підприємства).
5. Гарантії повернення вкладених коштів
  - 5.1. Даний проект вимагає від "Інвестора" вкладень від 300 000 до 1 500 000 євро, ринкова ж ціна, вже встановленого і працюючого "Виробу" в ЄС не менше 3 000 000 євро, ліквідаційна вартість проекту на будь-якому етапі його реалізації, гарантовано перевищить первинні капіталовкладення (продаж Виробу третій особі, отримання кредиту під заставу вже встановленого "Виробу" і так далі).
  - 5.2. При умові, якщо "Інвесторові" не прийнятні економічні показники повернення вкладених в проект коштів, або його не влаштовують які-небудь інші аспекти експлуатації "Виробу", у встановленому місці, він може вийти з проекту. В цьому випадку "Завод" гарантує "Інвесторові", що протягом 6 місяців, поверне йому усі вкладені ним кошти в цей проект.

Тим самим, після завершення етапу виготовлення заводом самого Виробу **забезпечується повна гарантія повернення інвестицій**. Один готовий "Виріб" завжди знаходиться на складі "Заводу".

Додатковою гарантією, для Інвестора, що Завод виконає свої зобов'язання, служить його майно, яке може бути, нотаріально оформлено в заставу, з коефіцієнтом не менше **1,3** по відношенню до оціночної вартості цього майна, на момент укладення інвестиційного договору, на усю суму інвестицій.

6. Реалізація, кожного з проектів включає:

- 6.1. Підбір майданчика, від 100 до 200 кв. м., оформлення договору оренди або купівлі-продажу земельної ділянки під установку "Виробу".
- 6.2. Початок виготовлення "Виробу" на "Заводі". Термін 4-6 місяців.
- 6.3. Розробка проекту по встановленню "Виробу".
- 6.4. Отримання дозвільних документів на установку "Виробу".
- 6.5. Відвантаження "Виробу".
- 6.6. Монтаж "Виробу".
- 6.7. Експлуатація "Виробів".

Завод технічно готовий до випуску 2-3-х виробів в рік.

Перелік майданчиків, по яких вже ведуться попереднє опрацювання.

1. Рим - 5 місьць (в т.ч. проект "Ватикан"), Помпеї, Курорт на озері Гард в Равенне (Італія)
2. Валенсія (Іспанія)
3. Несебр (Болгарія)
4. Пула, Спліт, Дубровник (Хорватія).
5. Вроцлав, Варшава, Краків (Польща)
6. Зальцбург, Лінц, Відень (Австрія)
7. Брюгге (Бельгія)
8. Умань, Київ (Україна)
9. Сочі, Ростов-на-Дону, Єкатеринбург (Росія)
10. Стамбул (Туреччина)
11. Пуерто-Вальярта (Мексика)
12. Туніс

**Техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) типового проекту  
«Вежа Кругового Огляду»**

<b>Початкові дані</b>			
Собівартість + монтаж + транспорт ( <i>Euro</i> )			<b>2 000 000</b>
Продуктивність, <i>чол/год</i>	282		
Кількість посадочних місць	47		
Кількість циклів в годину	6		
Часи роботи, <i>год/доба</i>	12		
Період роботи, <i>міс.</i>	12		

<b>Витрати по експлуатації (<i>Euro в рік</i>)</b>			
<b>Електроенергія</b>		10000	
- Номінальна потужність споживаної е/енергії з освітленням, ілюмінацією, <i>кВт/год</i> (не більше)	100		
- Вартість е/енергії <i>Euro/кВт</i>	0,07		
<b>Амортизаційні витрати</b>		18 000	
- Заміна робочих елементів	8 000		
- Обслуговування вузлів і механізмів	6 000		
- Підфарбовування	4 000		
<b>Заробітна плата персоналу, в рік</b>		72 000	
- Кількість обслуговуючого персоналу, <i>чол.</i>	4		
- Об'єм зарплати в місяць	6000		
Інші (оренда земельної ділянки, "накладні витрати"), не більше		25000	
Собівартість експлуатації <i>Euro в рік</i> , <b>Всього:</b>			<b>125 000</b>

<b>Об'єм реалізації (<i>Euro в рік</i>)</b>			
Вартість 1-го квитка, <i>Euro</i>		4	
Розрахункова кількість відвідувачів в рік, <i>чол.</i>		1 235 000	
Коефіцієнт заповнюваності з урахуванням сезонності		0,3	
<b>Всього:</b>			<b>1 480 000</b>

<b>Валовий дохід (<i>Euro в рік</i>)</b>			<b>1 350 000</b>
Термін окупності, з урахуванням повернення ПДВ і зменшення бази оподаткування на прибуток, <i>років</i>		До 2-х	

**Розрахунковий, річний прибуток - не менше 1 млн. євро. Щорічна сума дивідендів, після оподаткування, не менше - 600 000 євро.**

## **Пояснювальна записка до техніко-економічного обґрунтування проекту з урахуванням встановлення Виробу в Римі**

**Двома відмінними рисами пропонованого проекту є:**

1. Висока рентабельність експлуатації, що не вимагає яких-небудь обігових коштів. Продаж усього **2-х квитків** на кожен **цикл**, повністю покриває **усі витрати** на експлуатацію "Виробу" (податки, амортизація, електроенергія, заробітна плата обслуговуючого персоналу...).
2. Висока стабільність як за об'ємом отримання прибутку, так і по динаміці його росту упродовж довгого періоду часу.

Якщо до туристичного об'єкту, наприклад, давньоримського амфітеатру, ось вже більше 2-х тисяч років не вичерпується потік відвідувачів, то чи навряд в найближчі 100 років що-небудь зміниться. Та і економічні кризи проекту йдуть "на користь". У людей з'являється більше вільного часу і бажання отримати позитивні емоції, у тому числі і від подорожей. Досвід світової кризи 2008 року показав стійкий ріст економічних показників тільки у сфері туристичного бізнесу.

**Одним з основних критеріїв економічних показників проекту також є термін його окупності, який цілком залежить від місця установки "Виробу"!**

У Європі одне з "найважчих" оподаткувань діє в Італії, в усіх інших країнах ЄС приведені нижче розрахунки будуть оптимістичнішими для інвесторів. У розрахунку враховані середні зарплати по регіону і місцеві податки.

### **1. Початкові дані**

- 1.1. Кількість циклів в годину, не менше: 6
- 1.2. Число місць, не менше: 47
- 1.3. Коефіцієнт завантаження не менше: 0,6\*
- 1.4. Кількість годин роботи на добу: 13 (с 10.00 до 23.00)
- 1.5. Кількість робочих днів в році: 365
- 1.6. Середня вартість квитка, євро: 7

### **2. Річний об'єм**

- 2.1. 6 циклів x 47 місць x 0,6 x 13 годин x 365 днів x 7євро = **€ 5 600 000.**

### **3. Для забезпечення функціонування Вежі впродовж року, необхідно:**

- 3.1. Робота 10 чоловік. З середньою зарплатою 2000 євро + місцеві податки і відрахування на ЗП - 60%: € 380,000.
- 3.2. Амортизаційні витрати: 50 000 євро.
- 3.3. Електрика 400 000 кВт, за ціною 0,1 євро / кВт: 40 000 євро
- 3.4. Інші непередбачені витрати (квитки, відеоспостереження, страховка, прибирання сміття) не більші: 30 000 євро.

Таким чином, загальна річна собівартість експлуатації складе біля: **500 000 євро.**

### **4. Прибуток підприємства**

При валовому доході підприємства  $5\,600\,000 - 500\,000 = 5\,100\,000$ , його річний прибуток складе:

$5\,100\,000 - 934\,000$  (ПДВ-20%)  $- 500\,000$  (прямі витрати)  $- 1\,250\,000$  (податок на прибуток -34%) =  
**2 400 000 євро**

**При первинних витратах на реалізацію проекту у розмірі 2-х млн. євро, термін окупності складе менше року.**

Це вже повністю "легальні" гроші, які можна використати для подальшої підприємницької діяльності.

За бажання ці засоби можна через дивіденди переказати на особові рахунки засновників, при цьому сплачується податок на дивіденди: для резидента-засновника - 20%, для нерезидентів Італії - до 40%, залежно від суми.

$$2\,400\,000 - 40\% = 1\,400\,000 \text{ євро в рік}$$

**Статус цих грошей : легальні, готівка, що належить фізичній особі нерезиденту грошові кошти, задекларовані згідно чинного законодавства ЄС.**

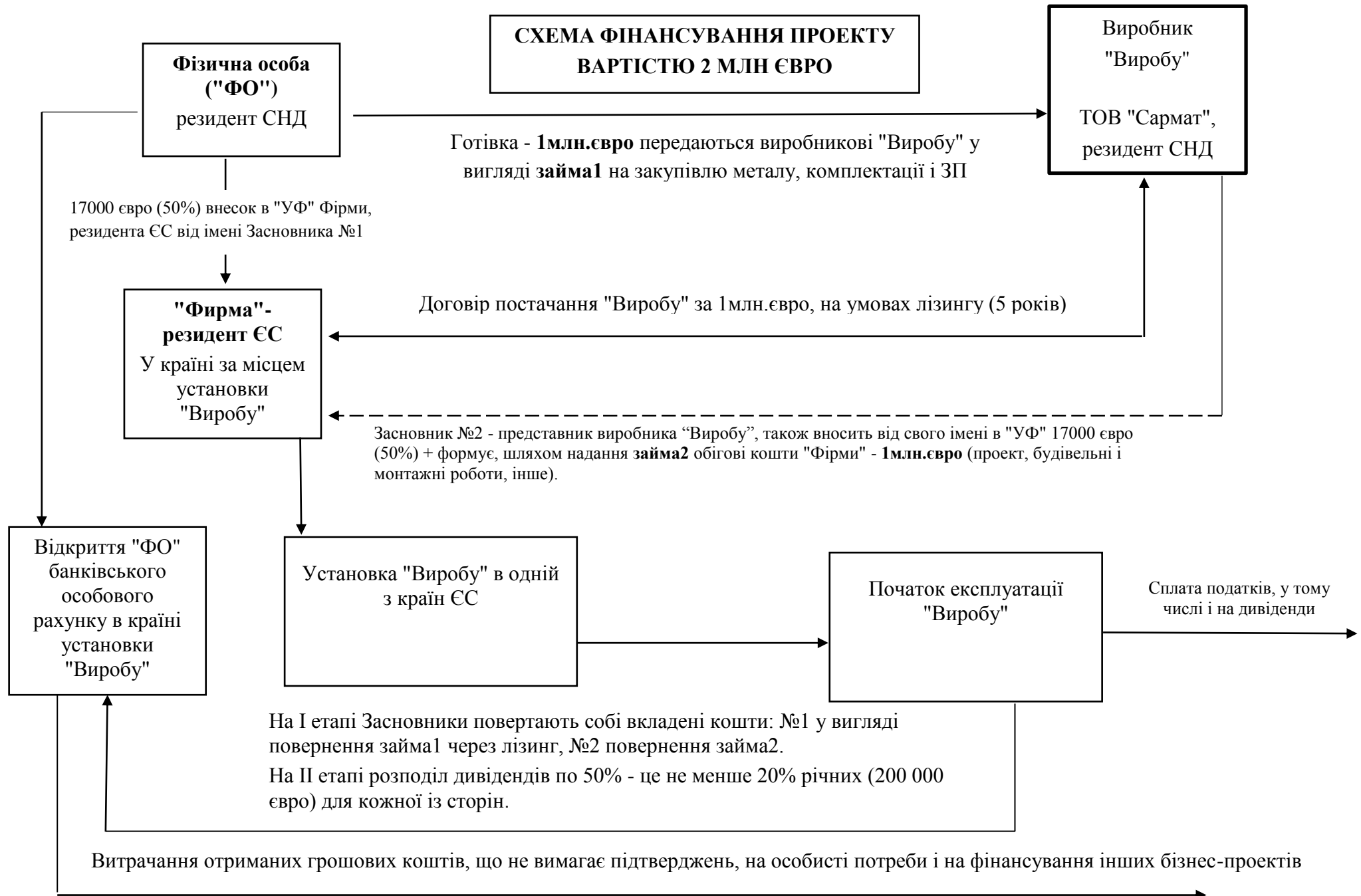
**Після сплати УСІХ податків, з урахуванням міждержавних угод про уникнення подвійного оподаткування можуть бути переведені у будь-яку країну світу без додаткового оподаткування і пояснень про їх походження.**

А це у свою чергу і легальне знаходження, проживання в ЄС, легальне придбання нерухомості і інших фінансових активів, як для засновників, так і для членів їх сімей.

У розрахунку не враховані витрати на "користування" або купівлю земельної ділянки (від 100 до 300 квадратних метрів), у Відні це 35 000 євро в рік на перші три роки, а потім 50 000 в рік.

При хорошій організації роботи на місцях установки виробів існують наступні резерви підвищення отримання прибутку:

1. ВКО може бути ДУЖЕ хорошим носієм реклами.
2. При організації роботи з "місцевими" туроператорами, які організують екскурсії в місці установки ВКО, коефіцієнт завантаження виробу можна довести до 0,65 - 0,85.
3. Час роботи можна збільшити до 15 - 16 годин на добу з 9 ранку до 2-3-х ночі для курортних місць, таких як озеро, Гард, той же Рим, де в сезон і вночі працюють більшість розважальних об'єктів.
4. У багатьох місцях ціна квитка буде до 10 євро. Показовими є ціни на квитки (при тому, що практично завжди там багато-багато-метрові черги) на колесо огляду в Парижі (площа Згоди) - 10 євро, в Лондоні на колесі "Лондонське око" - близько £20, вежа кругового огляду у Брайтоні - £15.





## Опис схеми фінансування проекту

1. "Інвестор" (чи його представник - діти, дружина..) і представник "Виробника" – **фізична особа, надалі «ФО»**, надалі **Сторони**, спільно виступають засновниками нового підприємства в ЄС, надалі **«Підприємство»**. Умови участі сторін 50% на 50%. Засновники формують мінімальний (Австрія) статутний фонд "Підприємства" шляхом перерахування на його розрахунковий рахунок 34 000 євро, по 17 000 кожен, зі свого особового рахунку. Процедура переказу грошей відбувається у банку, в якому у "Підприємства" і у його засновників відкриті рахунки. Існує процедура підтвердження походження грошей (17 000 євро по кожному із Засновників). Вирішується технічно, за місцем при відкритті особового рахунку.
2. «Інвестор», від свого імені або від імені уповноваженого ним особи, фінансує проект у розмірі 1 000 000 євро, шляхом передачі, упродовж 6-8 місяців, грошових коштів на рахунок "Виробника", оформляється така передача як фінансова допомога (позика). На ці гроші закуповується метал, виплачується заробітна плата + електроенергія і інші прямі матеріальні витрати **за собівартістю**. На цьому етапі завод, своїм майном, може забезпечити 3-х кратна запорука такої позики, на користь «Інвестора».
3. "Підприємство" укладає з "Виробником" контракт на постачання ВКО в лізинг, за ціною рівної офіційно оформленої між Сторонами позики, з відстроченням платежу на 3 роки.
4. "Завод" виготовляє і відвантажує на адресу "Підприємства" ВКО, робить її монтаж.
5. Починається експлуатація вежі. Після сплати усіх податків, у тому числі і на дивіденди, "Підприємство" перераховує на **особовий рахунок "Інвестора"** суму його дивідендів.
6. Протягом 3-х років "Підприємством" на рахунок "Виробника" перераховуються грошові кошти по лізингу, тим самим закривається контракт на постачання ВКО.

Ці гроші можуть враховуватися Сторонами в рахунок дивідендів, отриманих "ФО", а оформлятися як закриття позики.

Тим самим досягається повністю легальна схема організації високорентабельного Підприємства де "Інвестор" є засновником і отримує стабільні доходи в розмірі від 100 000 до 500 000 євро в рік, залежно від місця установки ВКО.

При цьому потрібно врахувати, що при фактичних витратах для "Інвестора" у розмірі 1 000 000, в умовах 3-х кратного забезпечення запоруки, ліквідною нерухомістю "ФО", на момент початку роботи ВКО, фактична, оцінна вартість ВКО зокрема, і самого підприємства в цілому, буде значно вищий 2 000 000. Так, тільки ринкова ціна самої вежі складає більше 4 000 000 євро, а саме підприємство залежно від доходності (залежить від місця) може коштувати значно дорожче.

При самому несприятливому для "Інвестора" розвитку ситуації "ФО" може гарантувати йому, своїм заставним майном, що викупить його долю в "Підприємстві" за суму, яка в 1,3 разу вище за ті засоби, які "Інвестор" вклав в цей проект.

Підбір майданчиків для установки "Виробів" здійснюється виходячи з умови, що розрахунковий період повернення вкладених коштів не повинен перевищувати **3-х років**.