

Технологічним проривом у такій консервативній сфері, як надання туристичних послуг, можна вважати розробку співробітників, одного з провідних машинобудівних заводів України з виробництва атракціонної техніки, які пропонують оригінальне рішення для однієї «вічної» суперечності: у більшості людей існує невгамовна жага, поглянути на той туристичний об'єкт, який вони щойно відвідали, з висоти пташиного польоту. Це прагнення можна порівняти лише з вічним бажанням людини заглянути «за обрій».

Але на шляху реалізації такого прагнення, як не парадоксально, стоїть обмеження ЮНЕСКО на встановлення в охоронних зонах, що розташовані навколо значних туристичних об'єктів, що знаходяться під захистом цієї авторитетної міжнародної організації, споруд понад 20 метрів.

Можливість вирішити цю суперечність можна знайти в оригінальному, стилістично витриманому технічному дизайні, розробленому інженерами «Заводу» з Вінниці. Пропонована ними вежа панорамного огляду, на щоглі, що піднімається, може стати головною туристичною пам'яткою у всьому світі, адже її висота в складеному вигляді займає не більше 7 метрів, і для її встановлення поряд з розкопками Помпеї або давньоримським амфітеатром, в Пулі немає жодних обмежень.

При цьому з'являються додаткові можливості для вирішення одного з двох головних завдань ЮНЕСКО – **популяризації** об'єктів спадщини людства. Адже встановлення таких веж огляду не тільки дає можливість оглянути туристичний об'єкт з висоти, а й при підйомі/опусканні прослухати за допомогою аудіо гідів, рідною для себе мовою його коротку історію.

Важливим фактором є й те, що така оригінальна новація, безумовно, додатково привабить до знайомства, з тим чи іншим туристичним об'єктом, велику кількість молоді.

Сам проект – «Встановлення панорамних веж огляду в країнах ЄС», враховуючи його високу рентабельність (термін окупності витрат на встановлення вежі менше 2-х років) та гарантовану стабільність (об'єкти, біля яких планується встановлення веж огляду, відносяться до спадщини людства, люди як відвідували їх протягом тисячоліть, так і будуть, мінімум, у найближчі 100-200 років до них приходити) є найвищою мірою привабливим для інвестицій.

Також відкривається можливість виконання проекту під патронажем ЮНЕСКО, за умови того, що частина прибутку, від діяльності веж буде перераховуватися на поліпшення тих об'єктів спадщини людства, біля яких вони будуть встановлені. Тим самим сприяючи виконанню ще одної головної задачі ЮНЕСКО - **збереженню** об'єктів спадщини людства.

Наявність та реалізація такої можливості надасть неабиякий **соціальний престиж** в суспільстві будь-якому інвестору.

Запропонована працівниками «Заводу» схема інвестування вирізняється прозорістю та простотою і може побічно вирішити супутні проблеми багатьох інвесторів, особливо тих, хто основні свої капітали набув ще в радянський період чи «на зорі» незалежності України (з 1987 по 2000 рр.), до їх електронного декларування та обліку і які мають, пов'язані з цим труднощі з доказовою базою їх появи.

СХЕМА ФІНАНСУВАННЯ

1. В Україні, на рахунок ТОВ «Сармат», (далі - «Завод»), у вигляді **позики** або на підставі **договору про співпрацю**, «Інвестор» переказує свої кошти. Будь-якої декларації для зарахування цих коштів на розрахунковий рахунок «Заводу», законодавством України не передбачено.

2. За договором аутсорсингу, кошти що надійшли від інвестора, перераховуються на заводи до Туреччини, де розміщені замовлення виготовлення деталей і вузлів БКО, за кресленнями «Заводу».

3. В країні, де планується встановлення вежі, «Інвестор», разом с представником «Заводу» (чи їх представники, які можуть бути як фізичними, так і юридичними особами), засновують юридичну особу, на далі «Підприємство», яке є резидентом тої країни, де планується встановлення вежі.

На далі всі взаємовідносини на території цієї країни (звернення до місцевих органів, оформлення договорів на проектування, будівельні роботи, проходження технічної експертизи, заключення договору лізингу на поставку обладнання (вежі), митне оформлення отриманого обладнання, тощо) проводяться від іменні «Підприємства».

4. На підставі договору між «Заводом» та «Підприємством», що є резидентом ЄС, одним із засновників, якого є «Інвестор», «Підприємство», на умовах лізингу (2-3 роки), отримує з Туреччини (третіх країн) комплектуючі БКО, які «Інвестор», фактично, вже оплатив. Фахівці «Заводу» здійснюють монтаж БКО, його введення в експлуатацію.

5. В результаті експлуатації БКО частина прибутку йде на погашення «зобов'язань» «Підприємства» за договором лізингу на розрахунковий рахунок «Заводу», після чого повертається «Інвестору» у вигляді «повернення займу», за договором займу, або як частина його прибутку за договором співробітництва. Решта прибутку «Підприємства», після оплати податку на дивіденди, надходить на особовий рахунок «Інвестора», який може бути відкрито, на його ім'я, в будь-якому банку, в будь-якій країні Європейського Союзу.

6. Після погашення своїх «зобов'язань» «Підприємством» перед «Заводом», за договором лізингу, БКО переходить у власність «Підприємства», яке вже після цього, може весь свій прибуток спрямовувати на виплату дивідендів.

7. «Завод» із коштів, отриманих від «Підприємства», як погашення заборгованості з лізингу, після сплати податків, повертає «Інвестору», додаткові кошти, у вигляді «повернення займу», за договором займу, або як частину його прибутку за договором співробітництва.

8. Під час заснування «Підприємства» «Інвестор» має надати декларацію лише на ті кошти, які він вносить до Статутного Фонду (**СФ**) «Підприємства», засновником якого він виступає. Розмір **СФ** в Австрії становить 34 000 євро. Наприклад, якщо «Інвестор» володіє 50% цього «Підприємства», він має надати декларацію лише на 17 000 євро. Після оплати лізингу та переходу БКО на баланс «Підприємства» вартість якої за договором лізингу, та митною декларацією, становить 4 млн. євро. Тим самим «Інвестор», автоматично, стає власником

матеріальних активів в СФ «Підприємства» на 2 млн. євро. Без додаткової декларації та сплати будь-яких податків.

9. Запропонована схема інвестування, за умови того, що вона повністю відповідає вимогам чинного податкового законодавства, як українського так і європейського, дозволяє на всіх етапах інвестування, до моменту повернення інвестором своїх коштів, які він вклав в проект, мінімізувати витрати на сплату податків, в тому числі:

- ПДВ, так як при продажу «Підприємству» башти, для «Заводу», така операція вважається експортною. ПДВ не нараховується;

- також при розмитненні башти в країнах ЄС, імпортне ПДВ компенсується нарахуванням ПДВ на придбання «Підприємством» основних активів;

- податок на прибуток:

- для «Підприємства» значно зменшується за рахунок витрат, які відносяться, щодо «сплати за лізингом»;

- для «Заводу», при отриманні коштів від «Підприємства», база оподаткування на прибуток, практично відсутня, так як витрати на виготовлення башти по аутсорсингу, практично дорівнюють вартості башти, зазначеної у договорі лізингу, між «Заводом» та «Підприємством».

**Техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) типового проекту
«Башта Кругового Огляду» (БКО) на щоглі, що піднімається**

Вихідні дані	
Вартість виробу + монтаж + транспорт + проект + встановлення фундаменту (Євро)	4 000 000
Продуктивність, люд./година	400
Кількість посадочних місць	100
Кількість циклів за годину	4
Час роботи, година/доба	10
Період роботи, міс	12
Витрати на експлуатацію (Євро на рік)	
Електроенергія	30 000
Номінальна потужність споживаної е/енергії з освітленням, ілюмінацією, кВт/год (не більше)	100
Вартість е/енергії Євро/кВт	0,075
Амортизаційні витрати	18 000
Заміна робочих елементів	8 000
Обслуговування вузлів та механізмів	6 000
Підфарбування	4 000
Зароботная плата персонала, в год	120 000
Кількість обслуговуючого персоналу, чел.	5
Обсяг зарплати на місяць	10 000
Інші (оренда земельної ділянки, "накладні витрати"), не більше	25 000
Собівартість експлуатації Євро на рік, Всього:	193 000
Обсяг реалізації (Євро на рік)	
Вартість 1-го квитка, Євро	7
Розрахункова кількість відвідувачів на рік, з коефіцієнтом заповнюваності – 0.5*	700 000
Всього:	5 000 000
Валовий дохід (Євро на рік)	4 800 000
Термін окупності з урахуванням оплати ПДВ та оподаткування на прибуток не більше, років	1,5

Розрахунковий, річний прибуток – не менше 2-х млн. євро. Щорічна сума дивідендів після оподаткування не менше – 1 000 000 євро.

ПОЯСНЕННЯ

до техніко-економічного обґрунтування проекту з урахуванням встановлення БКО в ЄС

Трьома відмінними економічними рисами запропонованого проекту є:

- 1.** Висока рентабельність експлуатації, яка не потребує будь-яких обігових коштів. Продаж всього 3-х квитків на кожен цикл, повністю покриває всі місячні витрати на експлуатацію.
- 2.** Висока стабільність за обсягом отримання прибутку протягом тривалого часу. Якщо до туристичного об'єкту, наприклад, давньоримського амфітеатру, ось уже більше 2-х тисяч років не вичерпується потік відвідувачів, то навряд чи в найближчі 100-200 років щось зміниться.
- 3.** Короткий термін окупності, в значній мірі залежить від місця встановлення «БКО», але в будь-якому разі, він становить не більш ніж три роки! Це, обумовлено, насамперед тим, що основним потенційним контингентом відвідувачів башти є цільова аудиторія. Якщо людина проїхала тисячі кілометрів, затратила не одну тисячу доларів, тільки для того щоб відвідати та подивитися (можливо що раз в житті) на один з об'єктів спадщини людства, то навряд чи вона відмовиться від спокуси оглянути цей об'єкт з висоти, оглянути його в цілому, зробити незабутнє селфі, тощо.

Та й економічні кризи проекту йдуть «на користь». У людей з'являється більше вільного часу та бажання отримати позитивні емоції, у тому числі і від подорожей. Досвід світової кризи 2008 року показав стійке зростання економічних показників лише у сфері туристичного бізнесу.

При початкових витратах на реалізацію проекту в розмірі 4-х млн. євро термін окупності, при встановленні башти в популярному у туристів місці, з урахуванням супутніх доходів (розміщення реклами на «БКО», продажу напоїв, в самій капсулі, при її підйомі/опусканні, тощо), за умови вартості квитка в 10 євро, та середній кількості відвідувачів 150 чоловік на годину (що становить лише 25% від можливостей башти) може скласти менше року.

Кошти отримані засновником «Підприємства» («Інвестором»), в якості дивідендів надходять на його особові рахунки, при цьому сплачується податок на дивіденди: для резидента-засновника - 20%, для нерезидентів, наприклад Італії - до 40%, залежно від розміру суми (прогресивний податок).

Після сплати податків на дивіденди статус отриманих грошей - легальні грошові кошти, що належать фізичній особі-нерезиденту, задекларовані відповідно до чинного законодавства ЄС. З урахуванням міждержавних угод про уникнення подвійного оподаткування можуть бути переведені до будь-якої країни світу без додаткового оподаткування та пояснень про їх походження. Постійне надходження грошей, наявність працевлаштування (оформлення самого «Інвестора», та членів його сім'ї до штату «Підприємства»), у свою чергу забезпечує легальне перебування та змогу оформлення постійного проживання в ЄС, придбання нерухомості та інших матеріальних активів, як для засновників, так і для членів їхніх сімей.

Резерви підвищення прибутку, які не зазначенні в ТЕО:

- 1.** БКО може бути дуже хорошим носієм реклами.
- 2.** При організації роботи з «місцевими» туроператорами, які організують екскурсії у місці встановлення БКО, коефіцієнт завантаження виробу можна довести до 0,65 – 0,85.
- 3.** Час роботи можна збільшити до 15 - 16 години на добу з 9 ранку до 2-3-ї ночі для курортних місць, таких як озеро Гарда, той же Рим, де в сезон і вночі працює більшість розважальних об'єктів.
- 4.** У багатьох місцях ціна квитка може буде більшою ніж 10 євро. Показовими є ціни на квитки (при тому, що практично завжди там багатометрові черги) на колесо огляду в Парижі (площа Згоди) – 10 євро, у Лондоні на колесі «Лондонське око» – близько £20, башта кругового огляду в Брайтон - £15.