

У більшості людей існує невгамовна жага, оглянути 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, стоїть обмеження ЮНЕСКО, на встановлення в охоронних зонах, цих об'єктів, споруд висотою понад 20 метрів.

Технологічним проривом в вирішенні цієї дилеми стала розробка фахівців, провідного машинобудівельного заводу України з виробництва атракціонної техніки, заводу «Аналог», розташованого в місті Вінниця, продукція якого під брендом ТОВ «Сармат», з кінця 90-х років широко відома на теренах колишнього Радянського Союзу та Східної Європи. За цей час підприємством було розроблено, виготовлено та поставлено замовникам більш ніж 700 різноманітних атракціонів, від «Американських гірок», до веж та кіл огляду, тощо.

Конструкція висотного оглядового майданчика, **на щоглі, що піднімається**, виробництва «Заводу», може стати головною туристичною пам'яткою для багатьох регіонів у всьому світі, адже її висота в складеному вигляді займає не більше 7 метрів, і для її встановлення біля найвідоміших туристичних об'єктів немає жодних обмежень.

Більш того, з'являються додаткові можливості для вирішення 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 атракція, безумовно, додатково привабить велику кількість молоді;

- **збереженню** об'єктів спадщини людства, за умови того, що частина прибутку, від діяльності веж буде перераховуватися на їх обслуговування.

Встановлення панорамних веж огляду в країнах ЄС, є вельми привабливим для інвестицій, **термін окупності** витрат на встановлення вежі **становить менше 2-х років**. Продаж всього 8-ми квитків, в кожному циклі, повністю компенсує всі експлуатаційні витрати. Вежа, одноразово може прийняти 120 відвідувачів, що дорівнює 600 людей на годину.

Експлуатація веж не потребує ні обертових коштів, ні реклами, об'єкти, біля яких планується їх встановлення, відносяться до спадщини людства, які дуже популярні у туристів різних часів та різних епох протягом сотень років.

Участь в проекті надасть неабиякий **соціальний престиж** в суспільстві будь-якому інвестору.

Запропонована вінничанами схема інвестування вирізняється прозорістю, простотою та неабияким рівнем безпеки. 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 їх декларуванням.

СХЕМА ФІНАНСУВАННЯ

1. В Україні, на рахунок ТОВ «Сармат», (далі - «Завод»), у вигляді **позики**, «Інвестор» переказує свої кошти. Будь-якої декларації для зарахування цих коштів на розрахунковий рахунок «Заводу», законодавством України не передбачено. **Заставою**, яка забезпечує повернення, отриманих від «Інвестора» коштів, виступає майно та нерухомість, «Заводу», яка є його власністю, розташована в м. Вінниця і знаходиться на його балансі.

2. На отриманні від інвестора кошти «Завод» самостійно, та за договорами аутсорсингу, на заводах України та Туреччини, виготовляє деталі і вузли веж, згідно креслень «Заводу», які підтвердженні низькою патентів у 126 країнах світу.

3. В країні, де планується встановлення вежі, **представники** «Інвестора» та «Заводу» (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, митне оформлення отриманого обладнання, тощо) проводяться від іменні «Підприємства».

4. Між «Заводом» та «Підприємством», що є резидентом ЄС, укладається договір на поставку обладнання вежі на умовах лізингу (з відстрочкою оплати на 3-5 років). Фахівці «Заводу» здійснюють його монтаж та введення в експлуатацію, беруть на себе зобов'язання по гарантійному обслуговуванню, поставленого обладнання до того часу, коли воно буде 100% оплачене, згідно умов лізингу.

5. Після початку експлуатації, частина прибутку йде на погашення «зобов'язань» «Підприємства» за договором лізингу на розрахунковий рахунок «Заводу». З отриманих коштів «Завод» повертає «Інвестору» його «займ».

Решта прибутку «Підприємства», після оплати податків, у тому числі і на дивіденди (від 10 до 40%), надходить на особовий рахунок «Інвестора», який може бути відкрито, на його ім'я, в будь-якому банку, в будь-якій країні Європейського Союзу. Це кошти, які вже не потребують будь-якої додаткової декларації в країнах ЄС, та й в більшості країн світу.

6. Після погашення своїх «зобов'язань» «Підприємством» перед «Заводом», за договором лізинга, вежа переходить у власність «Підприємства», яке вже після цього, може весь свій прибуток спрямовувати на виплату дивідендів, чи на встановлення другої вежі в іншому місці.

7. Під час заснування «Підприємства», **представники** «Інвестор» (які, юридично, ніяк з ним можуть бути не пов'язані) мають надати декларацію лише на ті кошти, які вони вносять до Статутного Фонду («СФ») «Підприємства». Розмір «СФ», наприклад, в Австрії становить 34 000 євро. Тобто, якщо «Інвестор» володіє 50% цього «Підприємства», він має надати декларацію лише на 17 000 євро.

8. Після оплати лізингу вежа переходить на баланс «Підприємства», її вартість, за договором лізингу, та митною декларацією, становить біля 4 млн. євро. Тим самим «Інвестор», автоматично, стає вже власником матеріальних активів «Підприємства» на 2 млн. євро. Без додаткової декларації та сплати будь-яких податків.

9. Запропонована схема інвестування, повністю відповідає вимогам чинного законодавства, як українського так і європейського. До юридичного оформлення та супроводу проекту будуть залучені фахові європейські компанії.

Техніко-економічне обґрунтування

Вихідні дані	
Вартість виробу + монтаж + транспорт + проект + встановлення фундаменту (Євро)	4 000 000
Продуктивність, люд./година, не менша, ніж	400
Кількість посадочних місць, не менша, ніж	100
Кількість циклів за годину, не менша, ніж	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
Заробітна плата персоналу, в рік	
Кількість обслуговуючого персоналу,	5
Обсяг зарплати на місяць	
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
Річний валовий дохід, евро	5 000 000
Річний дохід, евро	4 800 000
Термін окупності, з моменту початку експлуатації, з урахуванням оплати ПДВ та оподаткування на прибуток не більше, років	2-х

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

Додаткова інформація

Короткий термін окупності, та розмір річного прибутку, залежить тільки від місця встановлення вежі.

Гарантований строк експлуатації вежі, до її капітального ремонту не менше ніж 25 років.

Кількість туристів, в місці встановлення веж, повинна бути не менш ніж 500 000 людей в рік.

Світові економічні кризи не є критичні для проекту. У людей з'являється більше вільного часу та бажання отримати позитивні емоції, у тому числі і від подорожей.

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, де в сезон і вночі працює більшість розважальних об'єктів.
- 4.** У багатьох місцях ціна квитка може буде більшою ніж 7-10 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.
- 5.** Супутні доходи від продажу напоїв, в самій капсулі, при її підйомі/опусканні, продаж сувенірів, селфі, тощо.