



**МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ  
(Мінекономрозвитку України)**

**Н А К А З**

13.11.2012

№ 1279

Київ

**Про затвердження Методичних рекомендацій з розроблення  
інвестиційного проекту, для реалізації якого може  
надаватися державна підтримка**

Відповідно до пункту 8 Порядку та критеріїв оцінки економічної ефективності проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 18.07.2012 № 684,

НАКАЗУЮ:

1. Затвердити Методичні рекомендації з розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка (додаються).
2. Контроль за виконанням цього наказу покласти на першого заступника Міністра Максюту А. А.

Виконувач обов'язків Міністра

А. А. Максюта

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

13.11.2012 № 1279

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ  
з розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого  
може надаватися державна підтримка

1. Ці Методичні рекомендації підготовлено з метою забезпечення однозначного підходу до розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка (далі – проект).

2. Проект розробляється за формою, затвердженою наказом Мінекономрозвитку від 19.06.2012 № 724, зареєстрованою в Мін'юсті 02.08.2012 за № 1310/21622, і містить такі розділи:

2.1. Резюме (мета проекту, напрями використання інвестицій, відповідність проекту стратегічним програмним документам держави, прогнозні обсяги виробництва продукції (товарів, послуг), потреба в інвестиціях, необхідність забезпечення земельною ділянкою або правами на неї (оренда, суперфіцій, емфітевзис) для реалізації проекту, основні показники ефективності проекту, у тому числі енергоефективності, висновки експертизи відповідно до законодавства).

Резюме – це розділ документа, що містить короткий виклад основних положень усього проекту.

Резюме складається на завершальному етапі розроблення проекту, коли висновки щодо ефективності проекту підготовлені.

Усі наступні розділи проекту детально розкривають зміст положень проекту, зазначених у резюме, і доводять правильність розрахунків.

2.2. Загальна характеристика стану та проблем, пов'язаних із розвитком об'єктів та суб'єктів інвестиційної діяльності.

2.2.1. Характеристика об'єктів та суб'єктів інвестиційної діяльності.

У цьому розділі:

наводяться повна і скорочена назви суб'єкта інвестиційної діяльності, його юридична адреса, код за ЄДРПОУ, номер і дата державної реєстрації

(перереєстрації), повна назва та юридична адреса об'єднання (асоціації, концерну тощо), до складу якого входить суб'єкт інвестиційної діяльності, форма власності;

зазначаються схема та опис організаційної структури управління суб'єктом інвестиційної діяльності і дані про зв'язки між його окремими підрозділами;

надається інформація про:

- сферу діяльності, сектор ринку, у якому працює суб'єкт інвестиційної діяльності, його спеціалізацію, перелік основних видів продукції та послуг, обсяги виробництва, наводяться опис земельної ділянки і виробничих площ;

- майновий стан суб'єкта інвестиційної діяльності, незавершене будівництво, оцінку рівня використання виробничих потужностей, площ та інших споруд, а також можливості їх розширення;

- організацію виробничого процесу, наявність та стан необхідного обладнання, відповідність технологій, що використовуються, сучасним вимогам, наводяться загальні висновки щодо стану суб'єкта інвестиційної діяльності;

- цілі та стратегію розвитку суб'єкта інвестиційної діяльності, конкурентні переваги та недоліки (у сферах управління, маркетингу, виробництва, науково-дослідної діяльності, фінансів, кадрів тощо).

#### 2.2.2. Характеристика продукції (товарів, послуг).

У цьому розділі наводяться спеціалізація суб'єкта інвестиційної діяльності, прогнозне і фактичне виробництво та реалізація підприємством товарів, робіт, послуг (у натуральних та вартісних показниках) за звітний рік, структура існуючих витрат підприємства та собівартість щодо кожного виду продукції, система закупівлі сировини, енергопостачання, забезпеченість матеріальними ресурсами, диверсифікація виробництва тощо.

#### 2.2.3. Результати аналізу ринків збуту продукції (товарів, послуг).

У розділі зазначаються сучасне становище суб'єкта інвестиційної діяльності на ринках збуту та пропозиції щодо його поліпшення, пропозиції стосовно сервісного обслуговування реалізованої продукції, надаються характеристика основних і допоміжних ринків та їхніх сегментів, на яких працює суб'єкт інвестиційної діяльності, їхні розміри, найважливіші тенденції та прогнозні зміни. Крім того, відображаються засоби комунікації, орієнтири для цін і валового прибутку та цикл купівлі.

Характеристика ринків та їхніх сегментів повинна містити інформацію про найменування ринку і його сегментів, відомості про підприємства-виробники, що працюють на даному ринку, кількість споживачів, обсяги, що припадають на окремих споживачів, географічну концентрацію споживачів, попит на продукцію та зміни попиту на неї.

Під час опису цін і валового прибутку суб'єкт інвестиційної діяльності вказує як ціни, що існують на ринку даної продукції (послуг), так і прогнозовану ціну на свою продукцію. Водночас ураховується, що ціна товару значно впливає на обсяг продажу та грошовий дохід.

Опис циклу збуту продукції потенційним споживачам повинен містити інформацію про інтервал між реалізацією продукції, а також про періоди максимального та мінімального обсягів продажу.

У розділі дається висновок про тип ринку даної продукції (чистої конкуренції, ринок монополістичної конкуренції, олігополістичний ринок, ринок чистої монополії).

2.2.4. Аналіз конкурентного потенціалу суб'єкта інвестиційної діяльності, зокрема виявлення можливостей розвитку, загроз та проблем у діяльності.

У цьому розділі:

надається інформація про ситуацію у сфері економічної діяльності, у якій планується реалізувати проект, стосовно основних аспектів стану сфери, що пов'язана з проектом (економічний стан та перспективи розвитку, ситуація з енергоресурсами, наявність сировини та матеріалів, а також джерел їх постачання, стан та тенденції розвитку технологій, розвиток ринку капіталу, соціальний розвиток та зміни ситуації щодо зайнятості, екологічна ситуація, стан законодавства та інше);

характеризуються конкурентне середовище, наявність компаній-монополістів або таких, що займають домінуючу позицію у сфері, сегментація (розподіл) ринку між конкурентами підприємства;

наводиться інформація щодо конкурентів, які виробляють аналогічну продукцію (послуги) та здійснюють її збут на тих же ринках, що і суб'єкт інвестиційної діяльності, надається загальна характеристика якісних і кількісних показників виробленої продукції, зазначаються особливості продукції (послуг)

суб'єкта інвестиційної діяльності та пропозиції щодо підвищення її конкурентоспроможності.

Після визначення головних конкурентів суб'єкт інвестиційної діяльності аналізує їхні та свої сильні і слабкі сторони, як правило, з використанням даних SWOT-аналізу.

Підсумком цього розділу є визначення найбільш конкурентоспроможного товару на даному ринку, який можливо вибрати як зразок для порівняння при оцінці конкурентоспроможності продукції (послуг) підприємства.

### 2.3. Організаційний план.

У цьому розділі зазначаються інформація щодо існуючої виробничо-технологічної структури суб'єкта інвестиційної діяльності, пропозиції стосовно її вдосконалення та управління окремими проектами, функції головних підрозділів, організація координації і взаємодії служб та підрозділів суб'єкта інвестиційної діяльності, оцінка відповідності організаційної структури управління цілям і стратегії розвитку суб'єкта інвестиційної діяльності, забезпеченості підприємства робочою силою, структурі персоналу, кваліфікації робітників.

Крім того, подаються відомості про діючу систему заробітної плати, механізм її нарахування різним категоріям працівників суб'єкта інвестиційної діяльності, систему преміювання, розмір середньої заробітної плати і надбавок за категоріями працівників, пропозиції щодо зміни системи оплати праці.

### 2.4. План маркетингової діяльності.

У цьому розділі:

зазначаються відомості про наявні маркетингові служби, схема та характеристика існуючих каналів збуту продукції, засобів реклами та ціноутворення;

надаються відомості про діяльність суб'єкта інвестиційної діяльності щодо просування виробленої продукції на ринки збуту (наприклад, безкоштовні зразки), використання торговельних знаків, організації продажу продукції (транспортного обслуговування покупців, механізму розрахунків за придбану продукцію), експортної діяльності суб'єкта інвестиційної діяльності з визначенням існуючих і запланованих контрактів та грошових надходжень;

описується стратегія маркетингу, що полягає в приведенні можливостей суб'єкта інвестиційної діяльності у відповідність із ситуацією на ринку. Відповідно

до цього суб'єктом інвестиційної діяльності докладно характеризуються такі положення, як стратегія проникнення на ринок, стратегія розвитку суб'єкта інвестиційної діяльності, канали розподілу продукції, комунікації, реклама.

#### 2.5. План виробничої діяльності.

План виробничої діяльності передбачає надання такої інформації:

розташування суб'єкта інвестиційної діяльності, транспортні шляхи, наявність комунікацій;

виробничі площі, устаткування, технології виробництва, їх прогресивність, необхідність придбання зарубіжних патентів, ліцензій, ноу-хау;

забезпеченість виробництва основними ресурсами (сировина, матеріали, енергетичні ресурси);

імпортна складова інвестиційного проекту;

необхідність придбання сировини, матеріалів, обладнання тощо за кордоном;

перелік основних контрагентів, у яких планується купівля імпортової продукції;

кадрове забезпечення та рівень кваліфікації кадрів;

екологічність виробництва та безпека працівників;

обсяги виробництва;

заробітна плата та інші витрати на персонал;

витрати на сировину та матеріали;

поточні витрати на виробництво;

загальні витрати.

#### 2.6. План реалізації проекту.

2.6.1. Строк введення в дію основних фондів.

2.6.2. Кадрове забезпечення.

2.6.3. Організаційна структура та управління проектом.

2.6.4. Розвиток інфраструктури.

2.6.5. Заходи з охорони навколишнього природного середовища.

2.6.6. Джерела фінансування проекту і виплат за зобов'язаннями суб'єкта інвестиційної діяльності.

2.6.7. Гарантії та схема повернення інвестицій, якщо таке повернення передбачено проектом.

Указується перелік заходів (дій), які необхідно здійснити для реалізації проекту і досягнення запланованих результатів.

Кожний окремий захід (дія) повинен містити:

основну інформацію, що стосується переліку та обсягу дій, які виконуватимуться в рамках заходу;

термін – дату початку виконання заходу і дату його завершення (місяць, рік);

витрати (у гривнях), що є потрібними для здійснення заходу;

очікувані результати від виконання заходу.

### 2.7. Фінансовий план.

У цьому розділі здійснюються фінансово-економічні розрахунки і повинні бути відображені такі показники: вартість реалізації проекту та джерела фінансування, витрати підготовчого періоду, витрати основного періоду, розрахунок надходжень, витрати, пов'язані з обслуговуванням залучених коштів, податкові платежі, план руху грошових потоків (Кеш-Фло), відомості про оборотний капітал, рух грошових потоків та прогнозний баланс.

### 2.8. Прогноз економічного та соціального ефекту від реалізації проекту.

Розділ повинен містити розрахунки прогнозованих показників ефективності проекту (чиста приведена вартість – NPV, внутрішня норма дохідності – IRR, дисконтований період окупності проекту – DPP, індекс прибутковості – PI тощо).

Показник	Формула розрахунку
----------	--------------------

Чиста приведена вартість (NPV)

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} - \sum_{k=1}^n \frac{I_k}{(1+r)^k},$$

де n – термін реалізації проекту;

$CF_k$  – чистий вхідний потік коштів (доходи) у k-му році;

r – ставка дисконту;

$I_k$  – інвестиційні витрати у k-му році;

k – порядковий номер року від початку реалізації проекту;

NPV – це різниця між сумою дисконтованих чистих вхідних

Показник	Формула розрахунку
----------	--------------------

потоків коштів (доходів) за період реалізації інвестиційного проекту та сумою дисконтованих інвестиційних витрат, необхідних для реалізації цього проекту.

Внутрішня норма дохідності (IRR)

$$\sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1 + IRR)^k} - \sum_{k=1}^n \frac{I_k}{(1 + IRR)^k} = 0$$

IRR – таке значення ставки дисконтування, при якому сума дисконтованих інвестиційних витрат дорівнює сумі дисконтованих чистих вхідних потоків коштів (доходів), або значення показника дисконту, при якому NPV проекту дорівнює нулю.

На практиці визначення IRR здійснюється за такою формулою:

$$IRR = A + a(B - A) / (a - b),$$

де A – величина ставки дисконту, при якій NPV позитивна;

B – величина ставки дисконту, при якій NPV негативна;

a – величина позитивної NPV при величині ставки дисконту A;

b – величина негативної NPV при величині ставки дисконту B.

Дисконтований період окупності (DPP)

$$\sum_{k=1}^{DPP} \frac{CF_k}{(1 + r)^k} = \sum_{k=1}^{DPP} \frac{I_k}{(1 + r)^k}$$

DPP розраховується як строк до моменту виконання цієї рівності.

Індекс прибутковості (PI)

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1 + r)^k} / \sum_{k=1}^n \frac{I_k}{(1 + r)^k}$$

PI – це частка від поділу суми дисконтованих чистих вхідних потоків коштів (доходів) за період реалізації проекту на суму дисконтованих інвестиційних витрат, необхідних для реалізації цього проекту.



Прогноз соціального ефекту здійснюється на підставі розрахунку результативних показників проекту (збільшення обсягів реалізації продукції, кількість збережених або новостворених робочих місць, покращення умов роботи працівників, зміна структури виробничого персоналу, поліпшення житлових і культурно-побутових умов працівників, зміна стану здоров'я працівників і населення, економія вільного часу населення, упровадження інновацій тощо).

#### 2.9. Прогноз надходжень до бюджетів та державних цільових фондів.

Основним показником оцінки ефективності проектів, які передбачають державну або регіональну фінансову підтримку, є бюджетний ефект ( $B_t$ ). Для року  $t$  здійснення проекту він визначається як перевищення доходів відповідного бюджету ( $D_t$ ) над витратами ( $V_t$ ) унаслідок реалізації проекту:

$$B_t = D_t - V_t.$$

Показники бюджетної ефективності розраховуються на підставі визначення потоку бюджетних коштів.

До надходжень для розрахунку бюджетної ефективності належать:

надходження від податків, зборів та інших обов'язкових платежів;  
кошти від сплати за отримання ліцензій, проведення конкурсів і тендерів на розвідку, будівництво та експлуатація об'єктів;  
погашення кредитів, виданих з відповідного бюджету;  
плата за надання кредиту та/або державної гарантії виконання зобов'язань юридичних осіб – резидентів;  
дивіденди.

До видатків бюджетних коштів належать:

надання коштів для викупу державою акцій додаткових емісій або внесення додаткових вкладів до статутних капіталів господарських товариств, у яких державі належать корпоративні права;  
надання компенсації сум відсоткових ставок за користування кредитом;  
надання бюджетних коштів на безоплатній основі;  
бюджетні дотації, пов'язані з проведенням певної цінової політики і забезпеченням дотримання певних соціальних пріоритетів.

2.10. Інформація про ризики проекту, запобіжні заходи і страхування ризиків у випадках, передбачених законом.

Аналіз потенційних ризиків надає можливість прийняти рішення щодо реалізації проекту з урахуванням багатьох факторів: політичних, соціальних, технологічних, економічних, ринкових тощо. При прийнятті рішення про доцільність реалізації проекту всі ці фактори необхідно врахувати у формі передбачуваного ризику.

Для запобігання ризикам слід їх ідентифікувати, оцінити, вибрати методи та інструменти, які дадуть змогу запобігти їх появі або ж їх контролювати.

Одна з основних цілей підготовки проекту до реалізації полягає у розподілі ризиків між тими учасниками проекту, що перебувають у найкращій позиції, щоб узяти на себе той чи інший ризик або спромогтися його максимально знизити. Основними факторами ризику, які зустрічаються найчастіше і можуть впливати на кінцеві результати інвестиційного проекту, є:

ризики, що належать до загальної соціально-економічної ситуації:

- політична нестабільність;
- існуюча та майбутня правова база для інвестицій;
- перспективи економічного розвитку в цілому;
- фінансова нестабільність (можливі зміни в оподаткуванні, інфляція тощо);
- неконвертованість національної валюти;

виробничі ризики:

- підвищення поточних витрат;
- зрив графіка поставок сировини, матеріалів, технологічного устаткування,

паливно-енергетичних ресурсів;

- нові вимоги з екології;
- нестача трудових ресурсів;
- зміна умов транспортування;

ринкові ризики:

- зміна попиту на продукцію;
- втрата позицій на ринку;
- зміна якісних ознак продукції;
- поява конкуруючої продукції;
- несвоєчасність виходу на ринок.

Після проведення аналізу ризиків та їх виявлення потрібно розробити конкретні заходи, які нададуть можливість або зовсім позбутися, або значно

зменшити негативний вплив кожного фактору ризику на кінцеві наслідки впровадження проекту.

Цей розділ повинен містити аналіз ступеня всіх можливих для проекту ризиків. У зазначеному аналізі слід пояснити, чому цей ризик є важливим для проекту, указати ступінь можливого підвищення цього ризику та заходи, за допомогою яких можна його знизити.

У розділі також наводяться відомості щодо оцінки можливих ризиків, джерел та заходів їх запобігання.

2.11. Пакет документів з обґрунтуванням оцінки впливу на навколишнє природне середовище.

У цьому розділі:

наводиться інформація про стан навколишнього природного середовища, існуючі проблеми, першочерговість їх розв'язання, джерела фінансування здійснення природоохоронних заходів з визначенням термінів виконання;

указується на відповідність проекту вимогам законодавчих актів та інших нормативних документів щодо допустимого негативного впливу на навколишнє природне середовище. При перевищенні допустимих норм такого впливу визначаються шляхи його зменшення;

зазначаються наявні очисні споруди, їх стан та потреба в додаткових заходах щодо охорони навколишнього природного середовища та окремих його складових (повітря, води, лісових та інших ресурсів), утилізації відходів виробництва і пакувальних матеріалів, очистки промислових стоків і скидів, рекультивації земель тощо;

аналізуються можливі екологічні наслідки проекту та визначаються витрати, пов'язані з виконанням природоохоронних заходів.

2.12. Інформація про стан розроблення проектно-кошторисної документації у разі, якщо до інвестиційного проекту включено проект будівництва.

У цьому розділі надається інформація про стан розроблення проектно-кошторисної документації та проведення державної експертизи.

Заступник директора департаменту  
інвестиційно-інноваційної політики та  
розвитку державно-приватного  
партнерства

П. В. Пахолко

