

Конащук В.Л.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та фінансів
Українського державного хіміко-технологічного університету**Konashchuk Vadym**

Ukrainian State University of Chemical Technology

**АНАЛІЗ СИСТЕМНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ
УЧАСНИКІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ****ANALYSIS OF SYSTEMIC ECONOMIC INTERACTION
OF INNOVATION AND INVESTMENT PROJECT PARTICIPANTS**

У статті проаналізовано системну економічну взаємодію учасників інноваційно-інвестиційного проекту для дослідження процесу формування (узгодження) параметрів його реалізації в результаті такої взаємодії. Таке дослідження є актуальним з урахуванням вирішальної ролі інноваційно-інвестиційної діяльності для успішного розвитку підприємств і всієї економіки. На основі моделювання попиту та пропонування підрядних ресурсів у проекті та вартісної метрики проектно-орієнтованого виробництва побудовано модель параметричної платформи оптимізації економічної вартості проекту. Розглянуто на теоретичному рівні можливості системної взаємодії власника проекту і підрядника стосовно використання моделі параметричної платформи як об'єктивної основи для забезпечення найбільш ефективних управлінських рішень щодо реалізації проекту, визначено необхідність опрацювання цих питань у прикладному аспекті. Виявлено ключову роль процесу формування параметричних платформ учасниками проектів у забезпеченні функціональності механізму самозростання інноваційно-інвестиційної активності та необхідні інституційні умови його дієздатності.

Ключові слова: економічна вартість проекту, інноваційно-інвестиційний проект, параметри реалізації проекту, параметрична платформа, системна взаємодія

В статье проанализировано системное экономическое взаимодействие участников инновационно-инвестиционного проекта для исследования процесса формирования (согласования) параметров его реализации в результате такого взаимодействия. Такое исследование является актуальным с учетом решающей роли инновационно-инвестиционной деятельности для успешного развития предприятия и экономики в целом. На основе моделирования спроса и предложения подрядных ресурсов в проекте и стоимостной метрики проектно-ориентированного производства построена модель параметрической платформы оптимизации экономической стоимости проекта. Рассмотрены на теоретическом уровне возможности системного взаимодействия собственника проекта и подрядчика касательно использования модели параметрической платформы как объективного основания для обеспечения наиболее эффективных управленческих решений относительно реализации проекта, определена необходимость доработки этих вопросов в прикладном аспекте. Выявлена ключевая роль процесса формирования параметрических платформ участниками проектов в обеспечении функциональности механизма самовозрастания инновационно-инвестиционной активности и необходимые институциональные условия его дееспособности.

Ключевые слова: экономическая стоимость проекта, инновационно-инвестиционный проект, параметры реализации проекта, параметрическая платформа, системное взаимодействие.

The article analyzes the systemic economic interaction of the participants of the innovation and investment project to study the process of forming the parameters of its implementation. This study is relevant given the crucial role of innovation and investment activities for the successful development of enterprises and the whole economy. The basis of this study was the modeling of demand and supply of contract resources in the project. Also important is the cost metric of project-oriented production, which involves the use of an indicator of the economic value of the project (the set of compounded costs for its implementation) and an indicator of specific value added (the price of the contract resource). Theoretically, the parametric platform model is an objective basis for providing the most effective management decisions for project implementation, but for its practical use it is necessary to refine the applied

aspect. At the theoretical level, the potential for increasing the efficiency of system interaction of project participants in the case of using a parametric platform for optimizing the economic value of the project is considered. For the project owner, these are the best opportunities to implement their parametric policy. For the contractor, it is a better understanding of the possibilities of price maneuver and a tool for diagnosing the adequacy of the organizational and technological level of its production capacity. The key role of the process of formation of parametric platforms by project participants to ensure the functionality of the mechanism of self-growth of innovation and investment activity is revealed. Its essence is to counteract the objective processes of contractors to gradually narrow their parametric platforms. Such opposition can only be a constant increase in the organizational and technological level of production through innovation. The necessary institutional conditions for the effective functioning of this mechanism have been identified. These are deregulation of contract markets, strong antitrust policy strengthen control over the effectiveness of management of project owners and policy to reduce the cost of investment capital.

Key words: economic cost of the project, innovation and investment project, project implementation parameters, parametric platform, system interaction.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток сучасної економіки значною мірою визначається масштабністю та інтенсивністю інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. Для економічно розвинених країн характерним є високий рівень інноваційно-інвестиційної активності (70–80% економічних суб'єктів інвестують в інновації), в Україні ж досі така активність порівняно низька (до 20%). Однією з важливих причин такого стану є нестача інвестиційного капіталу, в тому числі доступного за ціною. Оскільки інноваційно-інвестиційна діяльність підприємств здійснюється переважно у формі відповідних проектів, питання доцільності їх реалізації вирішується на підставі порівняння дисконтованих грошових потоків витрат на реалізацію конкретного проекту і доходів, що ним генеруються. Це добре розроблено в рамках фінансового та інвестиційного менеджменту [1; 2]. Оскільки в Україні вартість капіталу висока, то й ставка дисконту відповідно теж висока. Для довгострокових проектів (наприклад, інноваційна модернізація промислових потужностей) висока ставка дисконту призведе до погіршення NPV та інших показників оцінки ефективності проекту. Ще більш вразливими в цій ситуації є інвестиції в екологічний капітал, соціальний розвиток, інфраструктуру тощо, бо тільки частина ефекту від реалізації багатьох таких проектів генерує грошовий потік. Тобто такі криптодоходні проекти характеризуються латентною з точки зору фінансової матеріалізації суспільною користі, і їхні показники ефективності порівняно невисокі навіть за умов низьких процентних ставок. Це, зокрема, ускладнює (а іноді й унеможлиблює) прийняття рішення про доцільність їх реалізації.

Проте деякі застереження щодо надійності NPV й інших показників свідчать про необхідність більш скрупульозного підходу до їх визначення. Адже для розрахунку доходного

грошового потоку зазвичай використовують прогнозні дані, що мають імовірнісний характер. Вони відображають розвиток подій у майбутньому, на який впливатимуть багато змінних факторів. Так само імовірнісний характер мають і дані для розрахунку грошового потоку витрат, що теж здійснюватимуться в майбутньому (планові інвестиції), хоча напрацьована в межах управління проектами методологія дозволяє мінімізувати цей недолік уже в процесі виконання робіт [3; 4]. Але це не єдина причина. Сума грошового потоку витрат довгострокового інноваційно-інвестиційного проекту певною мірою залежить від способу і терміну його реалізації. Дослідження системної взаємодії контрагентів у процесі проектно-ї діяльності дає змогу краще зрозуміти цю залежність та те, як вона впливає на вартісні показники проекту, NPV й інноваційно-інвестиційну активність підприємств загалом, що зумовлює актуальність цієї тематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інноваційно-інвестиційної діяльності займає важливе місце в процесі розвитку економічної науки і охоплює величезний науковий доробок, від класиків економічної думки різних часів і до провідних учених-економістів сучасності – М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва, Й. Шумпетера, С. Кузнеця, Г. Менша, А. Кляйкнехта, Дж. ван Дейна, Р. Фостера, Дж.К. Гелбрейта, Д. Белла, Ф. фон Хайєка, П. Друкера, М. Портера, П. Ромера, Ф. Агійона, П. Хоувіта, Ч. Джонса, Е. Тоффлера та ін. В Україні ця проблематика також є надзвичайно актуальною, різні її аспекти розглянуті в працях О. Волкова, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Денисенка, С. Ілляшенка, Л. Михайлової, П. Перерви, А. Пересади, М. Погорелова, Г. Семенова, А. Семенова, В. Семиноженка, А. Ткаченко, В. Ткаченка, Р. Тяна, В. Федоренка, Л. Федулової, Б. Холода, С. Чимшита, Ю. Шипуліної та багатьох інших науковців. Зокрема, інноваційно-інвес-

тиційна діяльність досліджена в контексті інноваційних перспектив на мікро- і макrorівні [5], проблем інноваційного розвитку [6; 7], питань організації та управління інноваційно-інвестиційною діяльністю [8; 9; 10], формування й розвитку інноваційного потенціалу підприємства [11] тощо. При цьому слід зазначити, що конкретно проектна форма інноваційно-інвестиційної діяльності досліджувалася переважно в організаційно-управлінському контексті в межах наукової галузі управління проектами [3; 4; 12]. Натомість аспект економічного аналізу проектно-орієнтованої форми інноваційно-інвестиційної діяльності, особливо на теоретико-методологічному рівні, залишається малодослідженим.

Метою статті є дослідження процесу формування параметрів реалізації інноваційно-інвестиційного проекту на основі аналізу системної економічної взаємодії його учасників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихідними даними для цього дослідження є такі авторські напрацювання.

1. Проектно-орієнтоване виробництво розглядається як специфічна форма суспільного виробництва, що використовує два інтегральних економічних ресурси:

– підрядний ресурс – сукупність матеріальних (сировина, енергія, обладнання тощо) та людських (трудова, організаційні, креативні, підприємницькі) ресурсів, що належать підряднику (виконавцю робіт по проекту). Інтегруючим фактором для підрядного ресурсу є здатність створювати нову вартість шляхом виконання підрядних робіт відповідного фахового спрямування;

– часовий ресурс – фінансові ресурси і час, відведений на реалізацію проекту, що належать його власнику.

З урахуванням цього було розроблено виробничу функцію проекту. Зважаючи на те, що загальний обсяг (запас) підрядного ресурсу для реалізації певного проекту є величиною умовно сталою, виробнича функція проекту показує залежність потоку або щільності підрядного ресурсу (витрат підрядного ресурсу) на одиницю часу від обраного з усіх можливих термінів реалізації проекту (витрат часового ресурсу) за певної організаційно-технологічної схеми виконання робіт. Ізокванта (графічна модель) виробничої функції проектно-орієнтованого виробництва має схожий вигляд з ізоквантою традиційного виробництва, але в координатах «витрати підрядного ресурсу на одиницю часу – витрати часового ресурсу» [13, с. 769].

2. Розроблено адекватну проектно-орієнтованому виробництву вартісну метрику, в основі якої лежать показник економічної вартості про-

екту як сукупності компаундованих витрат на його реалізацію і показник питомої доданої вартості як ціна підрядного ресурсу. Зважаючи на те, що вартість матеріальної складової підрядного ресурсу є величиною умовно сталою, предметом торгу при наймі останнього власником проекту є вартість його виконавської складової, тобто створена підрядником додана вартість (сукупність витрат на оплату праці, накладних витрат і нормального прибутку як витрат на оплату підприємницької частки виконавської складової підрядного ресурсу). Відповідно питома додана вартість – це додана вартість на одиницю виконавської складової підрядного ресурсу. Її величина певним чином залежить від обраного терміну реалізації проекту, але зрештою у вигляді основних параметрів фіксується контрактом підряду. Сукупність показників питомої доданої вартості за укладеними контрактами підряду формує рівноважну ціну підрядних ресурсів на відповідному ринку [13, с. 769].

3. Розроблено модель попиту на підрядні ресурси в межах певного проекту, що характеризує граничний варіант раціональної поведінки власника проекту щодо найму підрядного ресурсу за певною ціною по кожному можливому терміну його реалізації, та є об'єктивною основою для цінової політики власника проекту. Графічно крива попиту на підрядні ресурси в проекті (Q_D на рис. 1) має вигляд ламаної, що складається з пологого й горизонтального відрізків у координатах «питома додана вартість (ціна підрядного ресурсу) – можливий термін реалізації проекту». Точки, що знаходяться на кривій і нижче неї, визначають можливі комбінації параметрів реалізації даного проекту. Точки, що знаходяться вище кривої, визначають неможливі або малоімовірні комбінації цих параметрів. При цьому горизонтальний

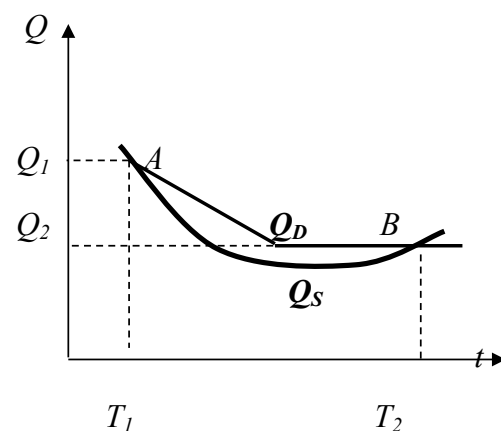


Рис. 1. Співвідношення попиту і пропонування підрядного ресурсу в проекті (утворення параметричної платформи оптимізації економічної вартості проекту)

відрізок визначається рівноважною ринковою величиною питомої доданої вартості, точка зламу – специфікою (ізоквантою) конкретного проекту, а нахил похилого відрізку – ставкою дисконту, (зокрема, прийнятою для розрахунків NPV цього проекту). За певних умов обидва відрізки можуть вироджуватися в точку, відповідно крива набуватиме вигляду або горизонтального відрізку або похилого [14 с. 854].

4. Розроблено модель пропонування підрядних ресурсів у межах певного проекту певним підрядником, що характеризує ціну його підрядного ресурсу по кожному можливому терміну реалізації проекту і є об'єктивною основою для цінової політики його власника. Графічно крива пропонування підрядних ресурсів у проекті Q_D показана на рис. 1. Точки, що знаходяться на кривій і вище неї, визначають прийнятні для цього підрядника комбінації параметрів реалізації цього проекту. Точки, що знаходяться нижче кривої, визначають неприйнятні або прийнятні лише в критичних випадках комбінації цих параметрів [14, с. 856].

Отже, моделі попиту й пропонування підрядних ресурсів у проекті характеризують граничну параметричну поведінку учасників проекту. Це означає, що підрядник не буде брати участь у проекті, основні параметри реалізації якого визначені на базі точки, що знаходиться нижче його кривої пропонування підрядних ресурсів у цьому проекті. Одночасно власник проекту не пропонуватиме до узгодження параметри його реалізації, що визначені на базі точки, яка лежить вище кривої попиту на підрядні ресурси для цього проекту. На рис. 1 криву пропонування Q_S й криву попиту на підрядний ресурс Q_D в проекті зведено на одному графіку.

Криві перетинаються в точках А і В, утворюючи фігуру, обмежену відрізком АВ ламаної Q_D зверху та дугою АВ кривої Q_S знизу. Множина точок всередині цієї фігури включно з тими, що належать відрізку АВ ламаної Q_D та дузі АВ кривої Q_S , є параметричною платформою для оптимізації економічної вартості даного проекту, тобто зоною прийнятних для учасників проекту рішень щодо терміну виконання підрядних робіт та формування їх договірної ціни на основі відповідних значень доданої питомої вартості. Ці ж величини будуть визначальними при формуванні економічної вартості та визначенні терміну реалізації проекту в цілому.

Під оптимізацією економічної вартості проекту в цьому разі слід розуміти процес узгодження власником проекту й підрядником параметрів його реалізації, що є найближчими до оптимальних як за критеріями однієї сторони, так і за критеріями другої. Цей процес може мати характер:

- а) обрання підрядника з кількох потенційних;
- б) пошуку компромісу з певним підрядником;
- в) послідовного поєднання підходів а) і б).

У будь-якому разі активним домінуючим партнером є власник проекту, оскільки обмеження для процесу оптимізації економічної вартості проекту задаються його параметричною політикою, яка, в свою чергу, формується у відповідності до конкурентної ситуації на підрядному ринку під впливом обмежень, заданих кривою попиту. У нашій моделі параметричною політикою власника проекту є відрізок, що в загальних рисах відтворює його криву попиту на підрядні ресурси, всі точки якого належать параметричній платформі. Це означає, що він може містити тільки горизонтальні й похилі з негативним нахилом елементи, але ні в якому разі не похилі з позитивним нахилом. Результатом процесу оптимізації економічної вартості проекту є узгоджене параметричне рішення, яке виступає базою для визначення всіх планових параметрів реалізації проекту, що закріплюються підписанням контракту (контрактів) підряду. Графічно параметричне рішення може бути точкою або відрізком кривої параметричної політики власника проекту (наприклад, якщо крім певних параметрів обумовлюються бонуси чи інші винагороди за прискорення виконання робіт і, відповідно, реалізацію проекту в цілому в більш короткі терміни). Далі на цій основі підрядник розробляє графіки виконання робіт, бюджети, організаційно-технічні заходи, призначає конкретних виконавців, обирає постачальників тощо. У складних і масштабних проектах може бути кілька основних (генеральних) підрядників і велика кількість субпідрядників, для яких у якості власників проекту виступають у межах свого підряду генеральні підрядники. Для таких проектів процес оптимізації економічної вартості відповідно ускладнюється з організаційної і технічної точок зору, але принципово не відрізняється від наведеного вище тлумачення. На стадії розроблення графіків, бюджетів, планів, а особливо розподілу функцій, повноважень і відповідальності підключається керуючий проектом, бо його основним завданням є недопущення (мінімізація наслідків) відхилення параметрів реалізації проекту від планових.

Параметрична платформа для оптимізації економічної вартості проекту може бути сформована лише в тому разі, якщо криві попиту й пропонування підрядних ресурсів у проекті перетинаються. Тоді може утворитися повна (рис. 1) або неповна (рис. 2, 3) параметрична платформа. Вид параметричної платформи визначається формою кривої попиту власника проекту на підрядні ресурси.

Повна параметрична платформа (рис. 1) створює найкращі можливості для оптимізації економічної вартості проекту обом його учасникам. Рівень конкуренції між підрядниками досить високий (завдяки чому власник проекту в зоні нормальної тривалості виконання робіт може обирати з кількох претендентів підрядника, що пропонує підрядні ресурси за значно нижчою ціною ніж базова), але не настільки, щоби безкомпромісно диктувати ту ж саму ціну підрядних ресурсів у зоні форсованого режиму виконання робіт при значному скороченні терміну реалізації проекту. Тому параметрична політика власника проекту, сформована в межах повної платформи за умови мінімізації впливу суб'єктивних чинників, є ламаним відрізком, що дублює криву Q_D , а відповідне параметричне рішення найчастіше задовольняє обидві сторони.

Неповна з боку власника проекту параметрична платформа (рис. 2) є зручнішою для підрядника.

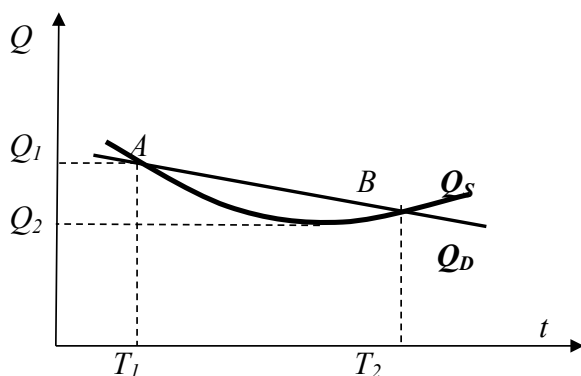


Рис. 2. Неповна з боку власника проекту параметрична платформа оптимізації економічної вартості проекту

Характер кривої попиту (відсутність горизонтального відрізка) вказує на специфічність даного проекту, що може проявитися в необхідності залучення значних додаткових зусиль у разі найменшого форсування робіт з метою скоротити термін реалізації. Певно рівень конкуренції за отримання підрядів по такому проекту буде невисокий, тому власнику проекту, швидше за все, важко буде утримати рівень ціни виконання робіт за необхідності будь-якого скорочення терміну реалізації проекту. Його параметрична політика теж дублюватиме криву попиту, але нахил її може бути іншим (в залежності від суб'єктивного оцінювання часового фактору конкретним власником проекту).

Неповна з боку підрядника параметрична платформа (рис. 3) навпаки, є зручнішою для власника проекту. Характер кривої попиту (відсутність похилого відрізка) вказує на від-

сутність вищеприписаної специфічності проекту. Рівень конкуренції за отримання підрядів по такому проекту може бути достатньо високим, тому його власник має можливість утримувати ту ж саму ціну виконання робіт навіть у зоні форсованих режимів реалізації проекту. Його параметрична політика являтиме собою горизонтальний відрізок.

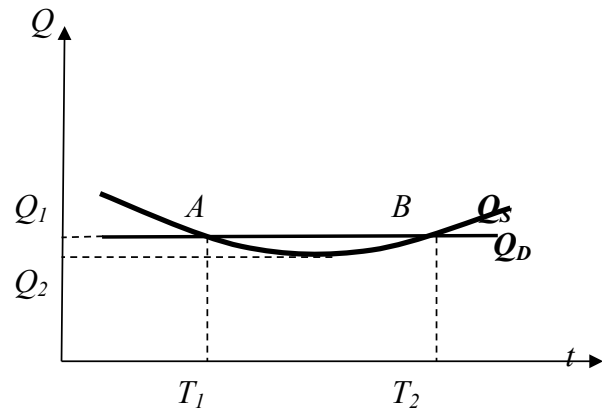


Рис. 3. Неповна з боку підрядника параметрична платформа оптимізації економічної вартості проекту

Якщо крива попиту на підрядні ресурси з боку власника проекту й крива пропонування підрядних ресурсів певного підрядника не перетинаються, то цей підрядник не має параметричної платформи для оптимізації економічної вартості даного проекту. Тоді можливі два випадки.

1. Крива попиту на підрядні ресурси з боку власника проекту є дотичною до кривої пропонування підрядних ресурсів підрядника в одній точці (рис. 4, точка B).

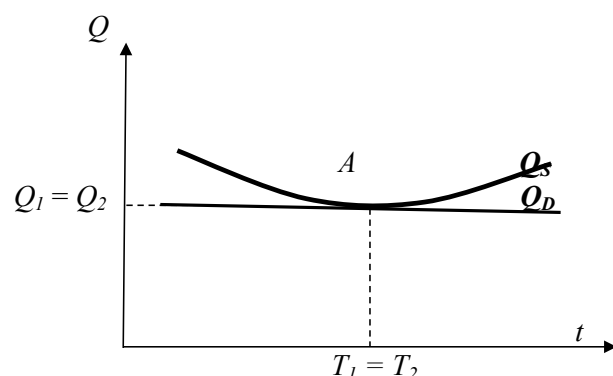


Рис. 4. Виродження параметричної платформи оптимізації економічної вартості проекту в точку

Це означає, що параметрична платформа вироджується в одну точку, тобто власник проекту й підрядник мають лише одне однозначне параметричне рішення для узгодження. Воно

являє собою граничні параметри, що задовольняють обидві сторони. Якщо підрядник узгодить ці параметри, то автоматично прийме на себе значні ризики, що пов'язані з імовірністю недотримання пропонування підрядних ресурсів на рівні кривої Q_S , наприклад, через недотримання обумовлених термінів виконання робіт. Це може призвести до втрати навіть нормального прибутку (або його частини).

2. Крива попиту на підрядні ресурси з боку власника проекту не має спільних точок із кривою пропонування підрядних ресурсів підрядника (рис. 5), тобто будь-яке значення Q_S перевищує відповідне значення Q_D .

Така ситуація означає відсутність параметричної платформи у такого підрядника не тільки по даному проекту, але й по іншим проектам, оскільки криві попиту на підрядні ресурси по всім проектам формуються на основі рівноважної ринкової величини питомої доданої вартості. Зважаючи на цю обставину, такий підрядник може:

а) вийти з цього ринку, перепрофілювавши або згорнувши виробництво цього типу;

б) упроваджувати інновації з метою змістити криву Q_S вниз і отримати параметричну платформу для оптимізації економічної вартості цього проекту.

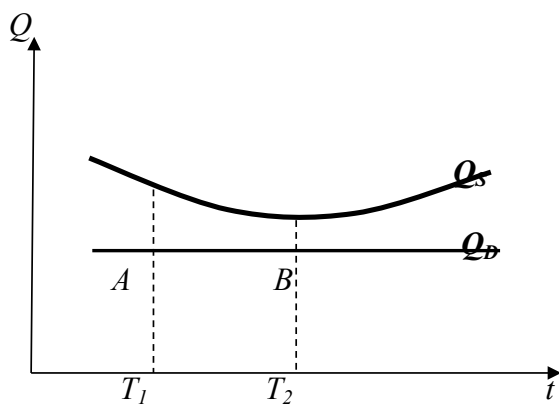


Рис. 5. Відсутність параметричної платформи оптимізації економічної вартості проекту

Такі можливості виникають, зокрема, завдяки впровадженню підрядником інновацій із метою підвищення ефективності виконання робіт по проекту, наприклад, технологічного чи організаційно-управлінського характеру. Наслідком такої інноваційної діяльності підрядника буде економія ресурсів – у нашій моделі або підрядного ресурсу, або часового або того й іншого. Яким чином ці інновації призводять до зміщення кривої Q_S вниз детально досліджено в роботі [15, с. 221].

Отже, втрата підрядником параметричної платформи оптимізації економічної вартості

проекту свідчить про неможливість отримання ним економічного прибутку. Єдиним варіантом поновлення параметричних платформ є активна інноваційна діяльність самого підрядника. Раціональний підрядник буде реінвестувати економічний прибуток у підвищення власного техніко-технологічного рівня за рахунок інновацій. З іншого боку, параметрична платформа надає можливості власнику проекту обирати оптимальні за критерієм мінімізації економічної вартості параметри його реалізації. Це, в свою чергу, позитивно впливає на NPV та інші показники, важливі для прийняття рішень щодо реалізації проектів. Тобто наявність параметричної платформи є запорукою ефективної реалізації інноваційно-інвестиційних проектів.

Але з часом параметрична платформа буде звужуватись. Цей об'єктивний процес пояснюється тим, що:

а) ресурси (особливо підрядні) постійно дорожчають, тому крива Q_S буде з часом зміщуватись вверх;

б) власники проектів, оптимізуючи економічну вартість проектів, намагатимуться наймати підрядників за ціною підрядних ресурсів дещо нижче рівноважної ринкової (нижче кривої Q_D), а підрядники через конкуренцію та з огляду на наявність параметричної платформи будуть часто на це погоджуватись. З часом це призведе до деякого зниження рівноважної ринкової ціни підрядних ресурсів (швидше за все відносного зниження, коли за зростання вартості ресурсів рівноважна ціна не зростає або зростає повільніше), тобто до зміщення кривої Q_D вниз.

Зрештою підрядники змушені будуть ініціювати власні інновації задля збереження чи розширення параметричних платформ. Фактично параметрична платформа оптимізації економічної вартості проекту як результат системної взаємодії його учасників запускає механізм самозростання мультипроектного середовища (тобто, самозростання інноваційно-інвестиційної активності), подібний до механізму саморегулювання ринку. Але необхідними умовами функціонування такого механізму є конкурентні підрядні ринки і ефективність власне взаємодії учасників проектів. На заваді цьому можуть стати зарегульованість ринків з боку держави, слабка антимонопольна політика, висока ціна інвестиційного капіталу та X-неефективність менеджменту власників проектів, наприклад, корупція (особливо коли власником проекту виступає держава).

Стосовно практичного значення наведеного дослідження слід зазначити таке. Застосування підходу з використанням параметричної платформи підприємством-власником інноваційно-

інвестиційного проекту дозволить не тільки зрозуміти можливості підвищення його ефективності, але й сформулювати певну тактику в процесі провадження параметричної (цінової) політики для забезпечення реалізації цих можливостей. З іншого боку, для підприємства-підрядника бачення параметричних платформ по кожному проекту буде надзвичайно корисним для розуміння можливостей параметричного (цінового) маневру, а також дасть змогу отримати ефективний інструмент для діагностики організаційно-технологічного рівня власних потужностей. У зв'язку з цим розроблення дієдатних способів і методик застосування підходу з використанням параметричної платформи в процесі прийняття управлінських рішень щодо реалізації інноваційно-інвестиційних проектів має бути предметом подальшої науково-прикладної роботи.

Висновки з проведеного дослідження.

1. У результаті системної взаємодії учасників інноваційно-інвестиційного проекту формується параметрична платформа оптимізації економічної вартості проекту, що являє собою організаційно-економічне поле для прийняття управлінських рішень щодо реалізації проекту.

2. Залежно від специфіки проектів, конкурентної ситуації на відповідних підрядних ринках та інших чинників параметрична платформа оптимізації економічної вартості проекту може надавати певні переваги одному з учасників, але в будь-якому разі сама наявність параме-

тричної платформи є запорукою ефективної реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.

3. Об'єктивний процес звуження параметричних платформ спонукає підрядників до інноваційної діяльності з метою зниження ціни власних підрядних ресурсів, розширення параметричної платформи і гарантованого отримання економічного прибутку.

4. Розширення параметричних платформ з боку підрядників надають нових можливостей власникам проектів для оптимізації їх економічної вартості, що особливо важливо в умовах високої ціни інвестиційного капіталу.

5. Викладене в п. 3 і 4 фактично означає, що параметрична платформа оптимізації економічної вартості проекту як результат системної взаємодії його учасників запускає механізм самозростання мультипроектного середовища (тобто самозростання інноваційно-інвестиційної активності).

6. Необхідними умовами ефективного функціонування зазначеного в п. 5 механізму є дерегуляція підрядних ринків, сильна антимонополярна політика, державна політика в напрямі зниження ціни інвестиційного капіталу та посилення контролю ефективності менеджменту власників проектів.

7. Розроблення дієвих способів і методик застосування підходу з використанням параметричної платформи оптимізації економічної вартості проекту має бути предметом подальшої науково-прикладної роботи.

Список використаних джерел:

1. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту. Київ, 2007. 1002 с.
2. Бланк І. Інвестиційний менеджмент. Київ, 2005. 304с.
3. Решеке Х., Шелле Х. Мир управления проектами. Москва, 2004. 307 с.
4. Тянь Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А. Управління проектами. Дніпропетровськ : ДУЕП, 2002. 224 с.
5. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України. Харків, 2006. 272 с.
6. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : монографія / За заг. ред. С.М. Ілляшенка. Суми : Університетська книга, 2005. 582 с.
7. Холод Б.І., Ткаченко В.А., Тянь Р.Б., Чимшит С.І., Щукін А.І. Основи конкурентних переваг і інноваційного розвитку: монографія. Дніпропетровськ : ДУЕП, 2008. 475 с.
8. Організація та управління інноваційною діяльністю : монографія / За ред. П.Х. Перерви, С.М. Меховича, М.І. Погорелова. Харків, 2008. 1025 с.
9. Коваленко О.В., Конащук В.Л., Кромська Л.А. Управління інноваційною діяльністю – шляхи вдосконалення : монографія. Запоріжжя : РВВ ЗДІА, 2014. 167 с.
10. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід : монографія / За ред. М.П. Денисенка, Л.І. Михайлової. Суми : Університетська книга, 2008. 1050 с.
11. Шипуліна Ю.С. Інноваційний потенціал підприємства : монографія. Суми : Ділові перспективи, 2005. 256 с.
12. Тянь Р.Б., Грабовський І.С. Ризик інвестиційного проекту як величина можливих втрат. Вісник ДДФЕІ: Економічні науки. 2002. № 2(8). С. 124–129.
13. Конащук В.Л. Мікроекономічний аналіз процесу реалізації інвестиційного проекту. Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. 2006. В. 212. Т. III. С. 767–773.
14. Конащук В.Л. Теоретичні аспекти визначення параметрів реалізації інвестиційного проекту. Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. 2007. В. 232. Т. IV. С. 852–858.
15. Конащук В.Л. Теоретичні аспекти оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств. Економічний простір. Зб. наук. пр. 2010. В. 38. С. 217–224.

References:

1. Brigham, E. (2007) *Osnovy finansovoho menedzmentu* [Fundamentals of Financial Management] Kyjiv: Molod. (in Ukrainian)
2. Blanc I. (2005) *Investytsijny menedzment* [Investment management]. Kyjiv: ITEM. (in Ukrainian)
3. Reschke H., Schelle H. (2004) *Mir upravlennja proektami* [World of project management]. Moscow: Alans. (in Russian)
4. Tian R.B., Kholod B.I., Tkachenko V.A. (2002) *Upravlinnia proektamy* [Project management]. Dnipropetrovsk: DUEP. (in Ukrainian)
5. Heiets V.M. (2006) *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative prospects of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta. (in Ukrainian)
6. Illiashenka S.M. (ed.) (2005) *Problemy upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstv u tranzytivnii ekonomitsi*: [Problems of management of innovative development of enterprises in the transition economy]. Sumy: Universytetska knyha. (in Ukrainian)
7. Kholod B.I., Tkachenko V.A., Tian R.B., Chimshit S.I., Shchukin A.I. (2008) *Osnovy konkurientnykh priemushchiestv i innovatsionnoho razvitiia* [Fundamentals of competitive advantage and innovative development]. Dnipropetrovsk: DUEP, Monolit. (in Ukrainian)
8. Pererva P.H., Mekhovych S.M., Pohorielov M.I. (ed.) (2008) *Orhanizatsiia ta upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu* [Organization and management of innovation]. Kharkiv: NTU KhPI. (in Ukrainian)
9. Kovalenko O.V., Konashchuk V.L., Kromska L.A. (2014) *Upravlinnja innovatsijnoju diialnistju – shljahy vdoskonalennja* [Innovation management – ways to improve]. Zaporigja: RVV ZDIA. (in Ukrainian)
10. Denysenko M.P., Mykhailova L.I. (ed.) (2008) *Investytsiino-innovatsiina diialnist: teoriia, praktyka, dosvid* [Investment and innovation activity: theory, practice, experience]. Sumy: Universytetska knyha. (in Ukrainian)
11. Shipulina Yu. S. (2005) *Innovatsijny potentsial pidpriemstva* [Innovative potential of the enterprise]. Sumy: Dielovyie pierspektivy. (in Ukrainian)
12. Tian R.B., Hrabovskiy I.S. (2002) *Ryzik investytsiinoho proektu iak velychyna mozhlyvykh vtrat* [Investment project risk as a value of possible losses]. Visnyk DDFEI: Ekonomichni nauky, vol. 2(8), pp. 124–129.
13. Konashchuk V.L. (2006) *Mikroekonomichni analiz protsesu realizatsii investytsiinoho proektu* [Microeconomic analysis of the investment project implementation process]. Ekonomika: problemy teorii ta praktyky, vol. 212 (III), pp. 767–773.
14. Konashchuk V.L. (2007) *Teoretychni aspekty vyznachennja parametriv realizatsii investytsiinoho proektu* [Theoretical aspects of determining the parameters of the investment project]. Ekonomika: problemy teorii ta praktyky, vol. 232 (IV), pp. 852–858.
15. Konashchuk V.L. (2010) *Teoretychni aspekty otsinjuvannja efektyvnosti innovatsijnoju diialnistju budivelnyh pidpriemstv* [Theoretical aspects of evaluating the effectiveness of innovative activities of construction companies]. Ekonomichnyj prostir, vol. 38, pp. 217–224.