



**Л. П. Швець**  
кандидат технічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва  
Хмельницького національного університету

**Н. П. Захаркевич**  
кандидат економічних наук, доцент,  
декан факультету управління та економіки  
Хмельницького університету управління та права

УДК 338.26

## СКЛАДОВІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОЕКТУ

*Запропоновано авторське визначення категорії “життєвий цикл проекту”, досліджено усі його фази. Здійснено аналіз складових життєвого циклу проекту за визначенням Організації Об’єднаних Націй по промислового розвитку (UNIDO).*

**Ключові слова:** життєвий цикл проекту, фаза проекту, інтерактивний підхід, титул будівництва.

Функціонування ринкових відносин можливе лише за умови розвитку підприємництва, а вирішальною умовою життєздатності будь-якого підприємства є доцільність вкладення капіталу у той чи інший проект. Разом з тим, реальні інвестиційні проекти за умов спаду виробництва, значного зношення основних фондів та знецінення амортизаційних відрахувань (за умови зростання банківської процентної ставки) стають малопривабливими для інвесторів і вони віддають перевагу фінансовим інвестиційним проектам, тобто вкладенням у ліквідні активи. Існуючі на сьогодні дослідження у цій сфері є достатньо розрізненими і вимагають систематизації та більш детального вивчення.

Публікації та дослідження, які стосуються визначення сутності життєвого циклу проекту та виділення його фаз належать таким авторам, як: Р. Вільям [1], В. Верба, К. Грей, Е. Ларсон [2], Р. Клайем, І. Лудін [3], І. Мазур, В. Шапіто [4], Дж. Пінто [5] та ін. Проте досі серед науковців немає одностайної думки щодо сутності та фаз життєвого циклу інвестиційного проекту.

Основною метою дослідження є визначення сутності життєвого циклу проекту, дослідження усіх його фаз та складових.

Розробка проекту, як проміжок часу з моменту його появи у формі ідеї до моменту завершення, може бути представлена у вигляді циклу, який складається з окремих фаз, стадій та етапів. Змінюючи один одного у часі, вони характерні для будь-якого проекту. Ця послідовність процесів дістала назви “життєвий цикл проекту”.

**Життєвий цикл проекту (ЖЦП)** — проміжок часу від моменту появи, зародження проекту і до моменту його ліквідації, завершення. У проектному аналізі поняття “життєвий цикл проекту” часто замінюють іншими не менш поширеними — “проектний цикл”, “інвестиційний цикл”.

Відзначимо, що тлумачення поняття “життєвий цикл проекту” не є однозначним. Так, для кредитора життєвий цикл розпочнеться з моменту виділення позики під проект і завершується поверненням коштів. Донедавна кінцевою точкою життєвого циклу вважали час введення проекту в експлуатацію. У деяких випадках це цілком логічно, проте сьогодні все більше проектів вимагають підтримки та нагляду і в процесі експлуатації (проекти в галузі енергетики, програмні продукти тощо) [4].

Життєвий цикл досліджується в проектному аналізі для ефективного в усіх відношеннях здійснення проекту: фінансовому, технічному, екологічному, соціальному



тощо. Цьому сприяє розуміння складових етапів життєвого циклу та вміння виділяти найважливіше у його генезисі.

Життєвий цикл проекту є вихідним поняттям для дослідження самих різних проблем фінансування робіт і прийняття відповідних проектних рішень.

Цикл проекту є базовим елементом концепції проектного аналізу. За одним із підходів життєвий цикл проекту — це час від першої витрати до останньої вигоди (витрати) проекту. Якщо підійти більш широко, то — життєвий цикл розпочинається із створення ідеї проекту. Він відображає розвиток проекту, роботи, які мають місце на різних стадіях підготовки, реалізації та експлуатації проекту. До поняття циклу проекту входить визначення різних фаз, стадій, етапів розробки й реалізації проекту.

Кожен проект, незалежно від його складності й обсягу робіт, необхідних для його виконання, проходить у своєму розвитку визначені стани:

- від стану, коли “проекту ще не має”;
- до стану, коли “проекту вже не має”.

У такому сенсі, проектний цикл являє собою певний алгоритм, за допомогою якого відбуваються встановлення певної послідовності дій при розробці та впровадженні проекту.

У загальному розумінні життєвий цикл проекту формується з:

1. Зародження ідеї проекту та її подальше обґрунтування.
2. Реалізація проекту.
3. Отримання результатів реалізації проекту.

Стани, через які проходить проект, називають фазами (підфазами, етапами, стадіями). Фаза проекту — набір логічно пов'язаних операцій, призначених для досягнення заданого результату в межах проекту. Прийнятий поділ життєвого циклу проекту на окремі складові відображає взаємодію проекту з середовищем (діючий механізм регулювання економіки країни, політика держави, становище в економіці тощо).

Сьогодні не існує єдиного підходу до розподілу процесу реалізації проекту на складові елементи. Так, за методологією інституту управління проектами (*Project Management Institute*) життєвий цикл проекту поділяється на п'ять фаз: ініціація, планування, виконання, контроль та моніторинг, завершення.

Останнім часом набуває поширення більш спрощений, але водночас й більш гнучкий підхід, згідно з яким життєвий цикл проекту поділяють тільки на три фази: початкову, проміжну та фінальну [2]. При цьому, проміжна фаза має модульну структуру і у разі потреби до неї можуть бути додані інші фази (підфази).

Незважаючи на усе розмаїття підходів щодо часової структуризації життєвого циклу проекту, найбільш поширеним у проектній практиці залишається підхід, сформований в межах Організації Об'єднаних Націй по промислому розвитку (UNIDO). Згідно з таким підходом розробка інвестиційного проекту може бути представлена у вигляді інвестиційного циклу, який складається із трьох фаз (рис. 1).

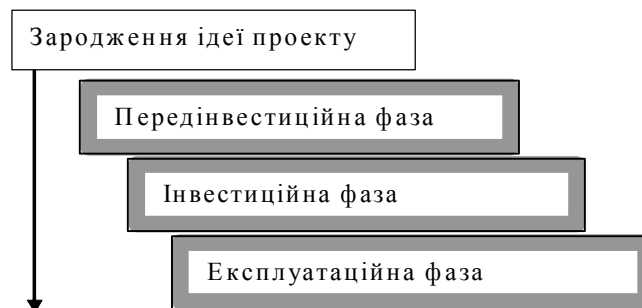


Рис. 1. Інвестиційний цикл проекту



У кожному конкретному випадку фази можуть складатися із стадій (підфаз). При такому поділі зазвичай виходять від масштабів проекту, його складності, рівня ризику, а також обмежень на порядок фінансування.

Фаза проекту здебільшого завершується вивченням виконаної роботи й результатів для того, щоб визначити, наскільки вони прийнятні і вирішити, необхідні ще додаткові роботи чи фазу можна вважати завершеною. Аналіз в кінці фази в проектному аналізі також називають “вихід із фази”, “міжфазові шлюзи” або “точка критичного аналізу”.

Іноколи навіть ще до завершення однієї фази керівництво проводить аналіз для прийняття рішення щодо стадій наступної фази. Більше того, наприклад, для проектів в інформаційній галузі може застосовуватися інтерактивний підхід, згідно якого одночасно здійснюються декілька фаз. Слід відзначити, що фаза проекту може бути закритою й без прийняття рішення про початок наступної фази. Мається на увазі, що формальне завершення однієї фази не включає в себе авторизацію наступної.

Стадії передінвестиційної, інвестиційної та експлуатаційної фаз представлено на рис. 2.

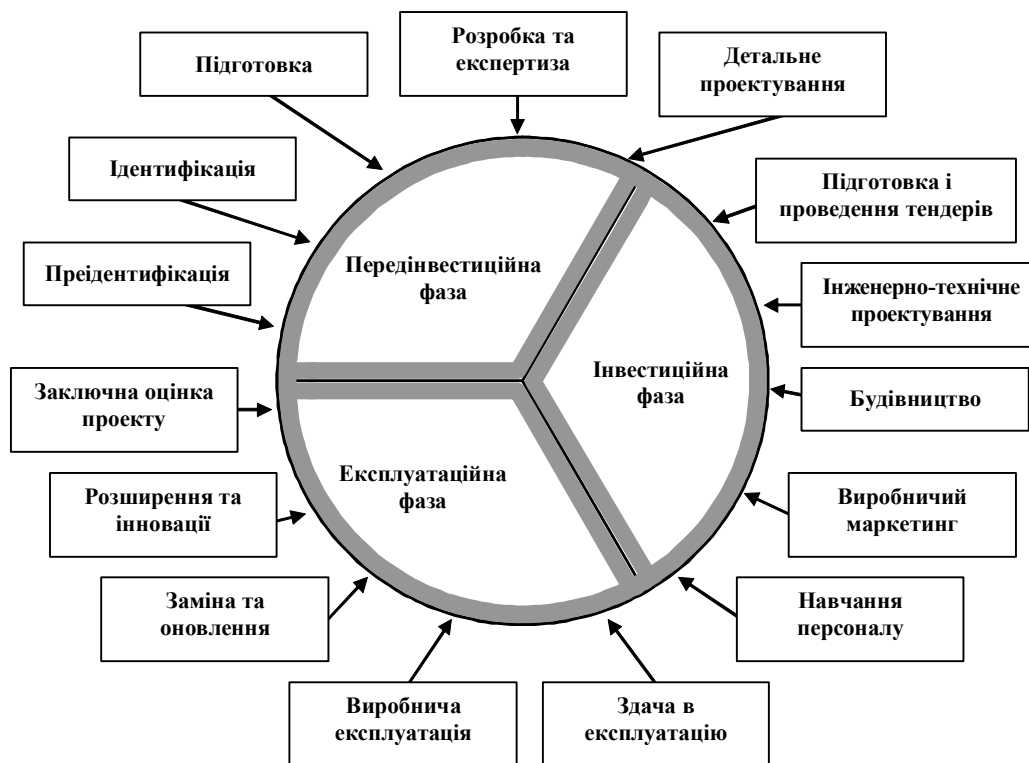


Рис. 2. Фази і стадії проектного циклу

Показаний підхід щодо змісту проектного циклу широко застосовується у практиці проектного аналізу.

Розкриємо зміст кожної з фаз проектного циклу.

Передінвестиційна фаза проекту триває від попередніх досліджень до кінцевого прийняття інвестиційного рішення. У передінвестиційній фазі здійснюється декілька паралельних видів діяльності, які практично можуть частково поширюватися і на інвестиційну фазу. Основою інвестиційного проекту є інвестиційна ідея, задум. Поява (генерування) інвестиційної ідеї може бути викликана:

— вимогами ринку;



- потребами організації;
- вимогами замовника;
- технологічним прогресом;
- вимогами законодавства тощо.

Інвестиційна ідея повинна бути детально пророблена на стадіях ПТЕО (попереднє техніко-економічне обґрунтування) і ТЕО (техніко-економічне обґрунтування). За своєю структурою ПТЕО і ТЕО повинні бути майже однаковими. Розбіжності полягають лише в ступені деталізації розглянутих даних і глибині пророблення етапів досліджуваного проекту.

Стадії реалізації передінвестиційної фази наведено нижче:

1. Попередній аналіз інвестиційних можливостей.
2. Вибір найбільш прийнятого варіанту проекту.
3. Розробка ПТЕО проекту.
4. Розробка ТЕО проекту.
5. Розробка стратегії проекту.
6. Складання бізнес-плану проекту.
7. Прийняття рішення щодо доцільності фінансування проекту.

Аналіз можливих варіантів доцільний на стадії ПТЕО, оскільки на стадії ТЕО його виконання було б занадто тривалим і дорогим у фінансовому відношенні. На нашу думку, структура ПТЕО (ТЕО) може мати такий вигляд:

1. Загальна пояснювальна записка.
2. Генеральний план і транспорт.
3. Технологічні рішення.
4. Управління виробництвом, підприємством, організацією і забезпечення організації умов і охорони праці працівників.
5. Архітектурно-будівельні рішення.
6. Інженерне устаткування, мережі і системи.
7. Організація виробництва.
8. Охорона навколишнього середовища.
9. Інженерно-технічні заходи цивільної оборони.
10. Кошторисна документація.
11. Ефективність інвестицій.

У результаті розробки ТЕО визначаються загальні техніко-економічні і фінансові показники такі як: потужність підприємства (в одиницях за найменуваннями продукції); вартість продукції; загальна чисельність працюючих; кількість робочих місць; загальна вартість об'єкту; вартість основних фондів; тривалість формування об'єкту; питомі капітальні вкладення; собівартість окремих видів продукції; прибуток підприємства за усіма видами діяльності; період окупності інвестицій; рентабельність проекту; чиста теперішня вартість проекту.

Роботу по проведенню ТЕО проекту доцільно доручати групі експертів, в склад якої повинні включатися спеціалісти за основними аспектами проблем, які пов'язані із проектом, зокрема: спеціалісти з промислової економіки; спеціалісти з аналізу ринку; технологи, які займаються питаннями відповідної галузі; інженери-механіки, спеціалісти з обладнання; інженери-будівельники; спеціалісти по управлінню та аналізу; спеціалісти з правових та спеціальних питань.

По завершенню розробки ПТЕО (ТЕО) учасники проекту дають власну оцінку проекту відповідно до своїх цілей, передбачуваних ризиків, інфляційних процесів, витрат і майбутніх доходів. Розробка ПТЕО (ТЕО) здійснюється тільки тоді, коли визначені джерела і методи фінансування з достатнім ступенем точності.

Розглянутий вище поділ передінвестиційної фази виступає гарантом того, що перехід від ідеї до заключного ТЕО буде здійснено поетапно. Визначення інвестиційних можливостей є відправним пунктом проектної діяльності. Потенційні інвестори зацікавлені в отриманні інформації про інвестиційні можливості. Для створення такої інформаційної бази та її подальшої кількісної оцінки доцільно досліджувати такі аспекти: природні



ресурси; існуюча структура сільського господарства, як основа для галузей промисловості, що базуються на переробці продуктів сільського господарства; майбутній попит, що може змінитись через зміну чисельності населення або його платоспроможність; імпорт у даний регіон; стан природного середовища; можливі взаємозв'язки з іншими галузями; сектори галузі, які успішно функціонують в інших країнах з аналогічною економічною базою; можливість диверсифікації (нафтохімкомплекс в фармацевтичній галузі); загальний інвестиційний клімат; наявність та вартість виробничих фондів; експортні можливості.

Під час передінвестиційної фази проекту аналітикам доводиться описувати доволі складні бізнес-процеси, які носять різний характер. У такому разі застосовують так звану функціональну декомпозицію, яка показує розкладання одного процесу на низку інших доти, поки кожен із них вже не можна буде розкласти.

Завершується передінвестиційна фаза розробкою стратегічного плану, бізнес-плану й ухваленням рішення про фінансування проекту. Бізнес-план в умовах ринкової економіки має першочергове значення для проектів, які потребують залучення коштів ззовні від кредиторів та інвесторів. На підставі аналізу й оцінки бізнес-плану потенційні інвестори й кредитори приймають остаточне рішення про виділення необхідних ресурсів.

Згідно з загальними рекомендаціями UNIDO типова структура бізнес-плану інвестиційного проекту є наступною:

1. Титульна сторінка.
2. Меморандум про конфіденційність.
3. Резюме.
4. Опис продукції (послуг).
5. Маркетинг й збут.
6. Виробничий план.
7. Організаційний план.
8. Фінансовий план.
9. Направленість й ефективність проекту.
10. Ризики і гарантії.
11. Додатки.

Бізнес-план інвестиційного проекту може мати й іншу, наприклад, більш або менш спрощену, структуру. Наприклад, згідно з стандартами TACIS (програма, розроблена Європейським союзом для колишніх республік СРСР) бізнес-план проекту має включати:

1. Титульна сторінка.
2. Меморандум про конфіденційність.
3. Короткий опис: бізнес, продукція, ринок, керівництво й персонал, фінансування.
4. Бізнес та його загальна стратегія.
5. Маркетинговий аналіз та маркетингова стратегія: маркетинговий аналіз, маркетингова стратегія.

6. Виробництво й експлуатація: плани розвитку, придбання виробничого підприємства й обладнання, план виробництва й розрахунок випуску продукції, виробничі фактори.

7. План виробництва й експлуатації: вимоги до місцевої інфраструктури, придбання (реконструкція) виробничого підприємства, фізичні капітальні вкладення, план виробництва й розрахунок випуску продукції, виробничі фактори, виробничий план.

8. Управління і процес прийняття рішень.

9. Фінанси: система контролю якості, підготовчі питання, тривалість плану, частота запланованого періоду, один із напрямів бізнесу, припущення щодо складання фінансової звітності, розрахунок собівартості одиниці продукції (послуг), рахунок прибутків та збитків, балансовий звіт, прогноз потоку готівки, загальна прибутковість.

10. Фактори ризику: технічні, фінансові, екологічні, соціальні ризики.

11. Додатки.

У вітчизняній проектній практиці набули поширення два основні підходи щодо розробки бізнес-плану проекту. Згідно з першим бізнес-план складається наймаючою групою спеціалістів, а замовник проекту і/або виконавець беруть участь у ньому у частині



підготовки вихідних даних. Інший підхід, коли замовник проекту або, частіше за все, виконавець проекту самостійно розробляють бізнес-план, а методичні рекомендації одержують у спеціалістів, зокрема, у можливих інвесторів. Для сучасної вітчизняної практики другий підхід є найбільш доцільним. Виконавець проекту звичайно є спеціалістом у виробничих питаннях, але, зазвичай, досить поверхово знає усі тонкощі фінансового забезпечення проекту й збуту проектної продукції. Ці питання розробляють наймані спеціалісти — зазвичай, представники консалтингових фірм.

На сьогодні ринок по створенню бізнес-планів достатньо розвинутий, тому для оцінки вартості розробки, зазвичай, використовують метод аналогів. Так вартість розробки бізнес-плану може коливатися від декількох тисяч до мільйону гривень.

У цілому передінвестиційні дослідження охоплюють період від місяця (у разі відносно простого дослідження можливостей) до одного або двох років (у разі всебічного дослідження складного проекту).

Варто відзначити, що чітких норм, які б встановлювали вартість передінвестиційних досліджень не існує. Вартість досліджень залежить від таких чинників, як: масштаби та варіантність проектів, глибина передінвестиційного дослідження, досвід консультантів й експертів, витрати на отримання та оцінку необхідних матеріалів. Однак в цілому має місце певна тенденція пов'язувати вартість передінвестиційних досліджень із загальними інвестиційними витратами. Так витрати на здійснення передінвестиційних досліджень від загальної вартості проекту можуть складати:

- дослідження інвестиційних можливостей — 0,2-2,0 %;
- попереднє техніко-економічне дослідження — 0,3-3,0 %;
- техніко-економічне дослідження й складання бізнес-плану — від 2-6 % для малих підприємств і до 4 % для великих.

Наприклад, для проектів, які передбачають доволі масштабне будівництво, рекомендують ціну робіт, пов'язаних із розробкою інвестиційного проекту, визначати як частку від вартості інвестицій у будівництво. Але останнім часом поширюється тенденція, коли прямої залежності між сумою фінансування проекту та вартістю його розробки не має.

Наступна фаза — інвестиційна фаза або фаза впровадження проекту охоплює широке коло консультаційних та проектних робіт, які насамперед пов'язані із процесами проектного управління. Зазначимо, що в передінвестиційній фазі якість та надійність проекту більш важливі, ніж фактор часу. В інвестиційній фазі утримання проекту у часових межах є важливим з огляду на необхідність повернення боргових зобов'язань. Тому помилковим є скорочення часу на підготовку проекту та швидкий перехід від ідентифікації проекту до отримання позики. Час, що буде витрачений згодом на функціональне дослідження в інвестиційній фазі має значно вищий еквівалент вартості.

Під час інвестиційної фази має місце: підготовка і проведення тендерів; інженерно-технічне проектування; будівництво; виробничий маркетинг; навчання персоналу.

Підготовка до тендеру багато в чому визначає весь подальший хід інвестиційної фази й навіть реалізації проекту в цілому, адже якщо виконавець не в змозі власними силами виконати ті чи інші роботи, наприклад, побудувати цех, то він просто вимушений здійснювати пошук тих, хто може йому у цьому допомогти. Відповідно, формально, проведення тендерів завершується укладанням контрактів. Загалом, в проектній діяльності тип реалізації проекту і відповідні типи контрактів поділяють на: “тільки будівництво”, коли тендерні пропозиції готуються на основі відомості обсягів робіт, базі проектної документації; “проектування і будівництво” — тендерні пропозиції включають вартість розробки базового проекту і вартість самого будівництва; “проектування, будівництво, управління” — тендерні пропозиції додатково включають вартість подальшої експлуатації об'єкта.

Інженерно-технічне проектування й власне будівництво може здійснювати підпрядна організація, яка отримала тендер, власне, сам виконавець своїми силами, а може девелоперська компанія. Останнім часом на вітчизняному ринку з'явилися так звані інвестиційно-девелоперські компанії, які в межах проекту займаються: організацією



проектного фінансування; вибором методу фінансування проекту; організацією робіт по створенню концепції інвестиційного проекту; просуванням на ринку продукту проекту, пошуком і залученням споживачів; вибором ділянки для проекту в цілому або його окремих частин; всебічним дослідженням земельних ділянок та детальним ознайомленням із умовами проведення будівельних робіт; реалізацією проекту відведення землі і будівництва; закупками і поставками будівельних конструкцій, матеріалів, обладнання тощо; здійсненням підготовчих робіт для будівництва; здійсненням основних будівельних, монтажних та спеціальних будівельних робіт власними силами та силами підрядних будівельних компаній; введенням завершених будівельних об'єктів в експлуатацію.

Основною перевагою залучення девелоперських та особливо інвестиційно-девелоперських компаній до кола учасників проекту є можливість отримати готовий продукт “з одних рук”, не розпорошуючи час та гроші на пошук альтернативних учасників.

У будь-якому разі, якщо інвестиційний проект передбачає будівництво, складається спеціальний документ — титул будівництва, в якому встановлюються для конкретного будівництва: найменування, місцезнаходження і підпорядкованість будівництва; галузева належність; характер будівництва; терміни будівництва; проектна потужність; кошторисна вартість; завдання по запровадженню в дію потужностей і основного капіталу; обсяг інвестицій і будівельно-монтажних робіт, а також обсяг незавершеного будівництва.

Коли в процесі інвестиційної фази “контури” проекту окреслюються більш чітко, необхідно ще раз повернутися до основної маркетингової складової — виробничого маркетингу, адже інформації, порівняно із попередньою фазою, стало більше; можливо, деяка інформація була спростована, а деяка, навпаки, уточнена. Таким чином головною метою виробничого маркетингу на інвестиційній фазі є отримання апостеріорної (уточненої) інформації щодо ринків збуту, їх місткості, продукту проекту тощо.

Завершується інвестиційна фаза проекту навчанням персоналу, тобто тих осіб, хто в подальшому буде задіяний у проекті. Якісне планування й ефективне управління проектом повинні гарантувати, що виконання необхідних робіт з будівництва, постачання і монтажу обладнання, набору і навчання персоналу буде вчасним й належним. Для цього впродовж усієї інвестиційної фази проекту обов'язково здійснюється його моніторинг. У найбільш загальному вигляді під моніторингом проекту розуміють систему спостереження за станом його реалізації.

Загальний моніторинг проекту здійснює інвестор (замовник, виконавець) або від їх імені уповноважені, наприклад, інжинірингова компанія. У випадку будівельно-монтажних робіт такий моніторинг за угодою з інвестором, замовником або виконавцем може також здійснити девелоперська компанія.

Залежно від функцій учасників проекту можна класифікувати моніторинг за видами. Так виділяють три види моніторингу проектів:

- фінансовий;
- маркетинговий;
- технічний.

*Фінансовий моніторинг* проводиться на першому етапі освоєння інвестицій. Під постійне спостереження підпадають поелементно здійснені витрати. Моніторинг здійснюється у розрізі використання джерел фінансування: власних, позикових або залучених коштів.

*Маркетинговий моніторинг* проводиться з метою забезпечення своєчасних поставок матеріально-технічних ресурсів; його здійснюють ті учасники, на яких покладені обов'язки у контрактах за матеріально-технічним забезпеченням.

*Технічний моніторинг*, крім інвестора та його представників, здійснюють звичайно генеральний підрядник, субпідрядники, проектувальники, контрактор тощо. Даний вид моніторингу проводився з метою забезпечення відповідності технічних, конструкторських умов.

Набув поширення підхід, за якого моніторинг проекту поділяють на внутрішній та зовнішній. Внутрішній моніторинг здійснює сам виконавець проекту; зовнішній — інвестор, замовник тощо. Очевидно, що внутрішній і зовнішній моніторинги повинні



бути спрямованими на результат та мають ґрунтуватися на об'єктивній інформації — лише вона дозволить неупереджено оцінити результати проекту.

Експлуатаційна (оперативна) фаза є завершальною і водночас вирішальною. Вона розглядається як у довгостроковому, так і в короткостроковому аспектах. У короткостроковому аспекті вивчається можливе виникнення проблем, пов'язаних із застосуванням обраної технології, функціонуванням обладнання, кваліфікацією персоналу. У довгостроковому аспекті розглядається обрана стратегія та сукупні витрати на виробництво і маркетинг, а також надходження від продажу. Ці чинники безпосередньо пов'язані з прогнозом, зробленим в передінвестиційній фазі. Якщо стратегії та перспективні оцінки виявляються помилковими, внесення істотних коректив буде не тільки ускладненим, але і вкрай дорогим у фінансовому плані.

Експлуатаційна фаза проекту характеризується початком виробництва продукції або надання послуг і відповідних надходжень усіх видів ресурсів, здебільшого у формі оборотних коштів. Структурний склад стадій у цій фазі наведений нижче:

- здача в експлуатацію (є граничною між інвестиційною та експлуатаційною фазами, тому може перебувати і в тій, і в іншій);
- виробнича експлуатація;
- заміна та оновлення;
- розширення та інновації;
- завершальна оцінка проекту.

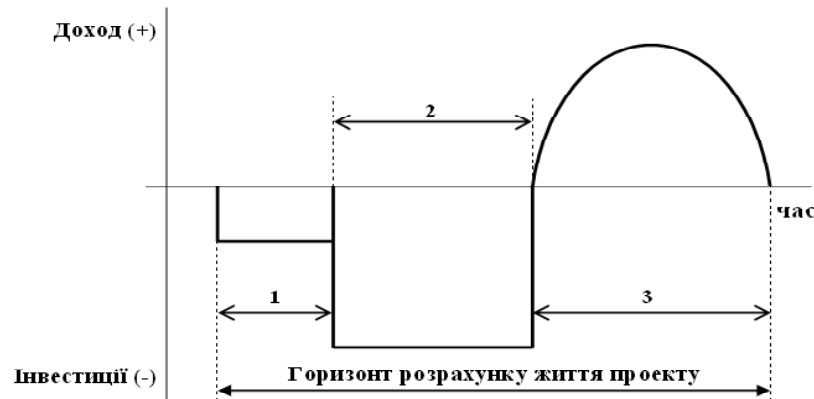
Для експлуатаційної фази важливо визначити момент, коли грошові надходження від проекту вже можуть бути безпосередньо пов'язані із початковими інвестиціями ("інвестиційна межа"). Наприклад, при встановленні нового обладнання межею буде термін повного морального або фізичного зносу.

Короткий опис інвестиційної та експлуатаційної (оперативної) фаз інвестиційного проекту, безумовно, має дещо спрощений характер. На практиці, під час цих фаз можуть виникнути аспекти, які не передбачені стратегічним або бізнес-планом, але суттєво впливають на ефективність проекту. У зв'язку з цим варто підкреслити досить значну роль якості виконаних робіт на передінвестиційній фазі. У підсумку якість передінвестиційних досліджень переважно і визначає успіх або невдачу проекту.

Оцінка інвестиційних можливостей є відправною точкою для всіх видів діяльності, пов'язаних з інвестуванням. Така оцінка в остаточному підсумку може стати початком мобілізації інвестиційних ресурсів. Всі інвестори зацікавлені в отриманні інформації про виникаючі інвестиційні можливості. Для цього застосовуються підходи аналізу загальних можливостей (макрорівень) та аналіз можливостей конкретного проекту (мікрорівень).

Для більш повного розуміння змісту життєвого циклу проекту розглянемо графік реалізації проекту (рис. 2).





- 1 – передінвестиційна фаза;
- 2 – інвестиційна фаза;
- 3 – експлуатаційна фаза.

Рис. 3. Графік реалізації проекту

Отже, передінвестиційна та інвестиційна фази життєвого циклу проекту характеризуються відтоком коштів, тобто на фоні інвестиційних витрат проект ще не приносить доход. Фаза експлуатації проекту є найбільш продуктивною з точки зору результатів, адже проект генерує доходи.

Нами розглянуто найбільш поширені підходи щодо визначення життєвого циклу реального проекту. У випадку проектів у галузі інформаційних систем життєвий цикл може бути дещо іншим. Розглянемо найбільш відомі моделі життєвого циклу для проектів у галузі інформаційних систем.

**Каскадна модель** передбачає, що перехід на наступний етап можливий тільки за умови повного завершення попереднього етапу.

**Поетапна модель із проміжним контролем:** розробка продукту проекту (програмного забезпечення) здійснюється ітераціями із циклами оберненого зв'язку між етапами.

**Спіральна модель** зосереджує переважну увагу на початкових етапах розробки проекту. Кожен наступний віток спіралі передбачає створення деякої версії продукту або ж компоненту продукту, при цьому постійно коригуються цілі проекту, оцінюються його якісні параметри і плануються роботи для наступного вітка спіралі.

Усі розглянуті моделі життєвого циклу проекту у галузі інформаційних систем відносяться до схеми розробки проекту під назвою “водоспад”. Відміною рисою цієї найпоширенішої на сьогодні схеми розробки проекту є відсутність чітких меж між етапами життєвого циклу: проектування зазвичай не має вираженого початку і продовжується й на етапах тестування і реалізації.

Таким чином, життєвий цикл проекту відображає розвиток проекту, від його підготовки до реалізації й експлуатації. Проходження всіх фаз і стадій проектного циклу є необхідною умовою будь-якого проекту. Використання експертизи забезпечує ретельну зовнішню та внутрішню оцінку усіх аспектів та очікуваних наслідків проекту. Тільки ретельно підготовлений проект виноситься на стадію переговорів з потенційним інвестором чи кредитором. Розглянутий розподіл фаз життєвого циклу проекту дозволяє визначити основні його складові та спланувати діяльність по проектуванню.

#### Список використаних джерел

1. Вільям, Р. Керівництво з основ проектного менеджменту [Текст] / Р. Вільям, К. Дункан. — К. : Інститут менеджменту і бізнесу, 1999. — 197 с.
2. Грей, К. Ф. Управление проектами: Практическое руководство [Текст] / К. Ф. Грей, Э. У. Ларсон. — М. : Дело и Сервис, 2003. — 528 с.



3. Клайэм, Р. Ноев проект: Секреты практического проектного менеджмента [Текст] / Р. Клайэм, И. Лудин. — СПб. : Весь, 2002. — 320 с.
4. Мазур, И. И. Управление проектами: Справочник для профессионалов [Текст] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. — М. : Высшая школа, 2001. — 875 с.
5. Пинто, Дж. К. Управление проектами [Текст] / Дж. К. Пинто. — СПб. : Питер, 2004. — 464 с.

*Рекомендовано до друку кафедрою менеджменту, економічної теорії та фінансів  
Хмельницького університету управління та права  
(протокол № 11 від 13 квітня 2011 року)*

Надійшла до редакції 30.04.2011

**Швец Л. П., Захаркевич Н. П. Составляющие жизненного цикла проекта**

*Предложено авторское определение категории “жизненный цикл проекта”, исследованы все его фазы. Осуществлен анализ составляющих жизненного цикла проекта по определению Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO).*

*Ключевые слова:* жизненный цикл проекта, фаза проекта, интерактивный подход, титул строительства.

**Shvets, L. P.; Zakharkevych, N. P. The Components of the Project Life Cycle**

*The author's definition of “the project life cycle” category is offered and all its phases are studied in the article. The analysis of the components of the project life cycle as defined by the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) is done.*

*Key words:* the project life cycle, the project phase, the interactive approach, the building title.

