

Яцкевич І.В.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту і маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
Захарова Є.О.,
здобувач вищої освіти,
Фаховий коледж Міжнародного гуманітарного університету

УЗГОДЖЕНІСТЬ МІЖ ЗАЦІКАВЛЕНИМИ СТОРОНАМИ ПРОЄКТУ

Одним із найважливіших завдань, з яке постає перед керівниками проєктів для їх успішної реалізації - управління узгодженістю зацікавлених сторін. Варто зауважити, що ефективність реалізації проєкту майже гарантована, коли керівник може досягти узгодженості між всіма учасниками проєкту тобто між зацікавленими сторонами для досягнення спільної мети. Отже, актуальним є питання узгодженості між зацікавленими сторонами проєкту, що обґрунтовує подальші наукові дослідження.

Дослідження певних аспектів зацікавленості сторін проєкту висвітлювалися у роботах таких вчених-економістів, як А. Левицький, М. Нвадіке, Я. Такан, М. Рич та інші [1..4]. Проте, питання щодо узгодженості між зацікавленими сторонами проєкту ще залишаються недостатньо дослідженими.

Успіх будь-якого проєкту залежить від задоволеності зацікавлених сторін, що виникає при узгодженості інтересів всіх сторін. Розуміння потреб і очікувань зацікавлених сторін є дуже важливим аспектом для успішної реалізації проєкту, що можливо за рахунок документального оформлення всіх вимог замовників до проєкту.

Питання вимог до проєкту виходить за рамки складних і швидких технічних специфікацій, на збирання яких часто витрачається багато часу. Вимоги, про які часто забувають, варіюються від потреби передавати певну інформацію у певний час протягом життєвого циклу проєкту до

узгодженої політики виконання зазначених вимог для всіх зацікавлених сторін проєкту. Узгодженість всіх зацікавлених сторін проєкту орієнтовано на спілкування. Отже, керівник проєкту витрачає значну частину свого часу на спілкування, з'ясовуючи «вимоги» різноманітних учасників проєкту та клієнтів.

Природно, що на практиці кожен проєкт має багато зацікавлених внутрішніх і зовнішніх сторін або «замовників» [3; 4]. Часто ці люди змінюються або їхні інтереси / вимоги до проєкту змінюються на різних етапах його реалізації. Така ситуація може призвести до того, що «технічні» вимоги також можуть змінитися. Також варто враховувати, що існує низка «нетехнічних» вимог, які зазвичай ніколи не змінюються, але про них забувають. А саме:

- вимоги до членів команди щодо розуміння цілей проєкту та їх індивідуальної й конкретної ролі у проєкті на кожному етапі його реалізації;
- вимога бізнес-ангела щодо обґрунтованості з ефективності проєкту, - з урахуванням всіх ризиків; що його кошти будуть витрачені відповідно до умов проєкту; його буде проінформовано про хід проєкту відповідно до етапів його реалізації та звітувати будуть надаватися у спосіб, який зручний для бізнес-ангела;
- вимоги клієнта щодо того, який кінцевий продукт він отримує зі сторони функціонування тобто буде продукт проєкту функціональним на основі його власного визначення функціональності.

Узгодженість зацікавлених сторін проєкту відіграє значну роль під час ефективної реалізації проєкту. Так, кожен учасник проєкту має свою мету, принципи, точку зору про ситуацію на ринку, про вимоги клієнта тощо. Відповідно, кожен учасник проєкту бачить свою ключову (головну) роль у цих взаємовідносинах. Ці складові приводять до того, що реалізацію проєкту не можливо уявляти без узгодження взаємодії всіх учасників на кожному етапі його реалізації.

Система узгодженості зацікавлених сторін проєкту – це узгодження взаємодії всіх учасників проєкту на кожному етапі взаємовідносин при реалізації проєкту для досягнення спільних цілей. Її метою є досягнення максимального задоволення всіх учасників проєкту.

У системі узгодженості зацікавлених сторін проєкту доцільно визначити компоненти, які потрібно узгодити між усіма учасниками проєкту. Серед компонентів узгодженості взаємодії зацікавлених сторін проєкту можна виділити: початковий намір, бажані цілі, існуючі обмеження, положення справ, аналіз, прийняття рішення відносно проєкту.

Варто зазначити, що аналіз - це порівняння реального стану справ кожного учасника проєкту зі станом справ при взаємодії, - з іншим, тобто з ідеальним станом справ з урахуванням використання наявних ресурсів. Аналіз зацікавлених сторін зазвичай належать до низки методів або інструментів для визначення та розуміння потреб і очікувань основних інтересів усередині та поза проєктним середовищем. Розуміння атрибутів, взаємозв'язків, взаємодії між прихильниками та опонентами проєкту допомагає у стратегічному плануванні проєкту. Виходячи із вищенаведеного, можна зазначити, що аналіз повинен показати кожному учаснику проєкту чого він може досягти найбільше за найменших зусиль за визначений термін.

Для кожної зацікавленої сторони проєкту спроба узгодженості, вимагає певного рівня політичної кмітливості та розуміння всіх тонкощів спілкування у певній сфері. Необхідно досягти розуміння не тільки внутрішнього середовища проєкту, але й сутностей, включаючи інтерфейси, що поширюються на зовнішнє середовище. Для цього потрібні численні навички, щоб розрізняти проєктні групи та допомагати створювати потенційні коаліції підтримки або, якщо необхідно, зменшувати вплив невидимої опозиції.

Для завершення проєктів потрібно налагодити процес управління взаємодією зацікавлених сторін проєкту.

Враховуючи те, що управління процесом взаємодії зацікавлених сторін проєкту побудовано з урахуванням узгодженості цілей всіх учасників проєкту, то саме воно сприятиме досягненню синергетичного ефекту під час взаємодії учасників проєкту. Виходячи з цього, управління процесом взаємодії учасників проєкту передбачає узгодженість стратегічних цілей, цілей для зовнішнього середовища та елементів внутрішнього середовища, а також способів їхнього досягнення, з урахуванням обмеженості часу. Для цього потрібно сформувавши комплекс послідовних взаємоузгоджених етапів, які спроможні забезпечити розвиток взаємодії всіх учасників проєкту: поетапна розробка проєкту відповідно до цілей клієнта та ресурсних потреб; розподіл ресурсів кожного учасника проєкту; організація технологічного процесу відповідно до етапів реалізації проєкту.

Перелічені етапи дають можливість узгодити діяльність кожного учасника проєкту та визначити їхню роль у ході його реалізації, що сприяє зменшенню конфліктів, підвищує рівень довіри та дає змогу виробити узгоджені дії у співпраці. Отже, ці етапи сприяють ефективній реалізації проєкту. Проте для ефективної реалізації проєкту зацікавленими сторонами потрібно забезпечити спрямованість інформаційного, ресурсного, фінансового та організаційного забезпечення на його реалізацію, який би займався управлінням та регулюванням взаємодії між учасниками проєкту.

Ефективне управління процесом взаємодії зацікавлених сторін проєкту має багато переваг. Серед них:

1. Коли керівник проєкту здійснює управління очікуваннями зацікавлених сторін, створюється середовище цінної співпраці, яка може допомогти розкрити приховані аспекти проєкту, включно з можливими проблемами й ризиками та способами їх вирішення. Крім того, завдяки знанням і досвіду зацікавлених сторін можна отримати інформацію для прийняття найбільш ефективного управлінського рішення щодо проєкту.

2. Завдяки залученню зацікавлених сторін, можна знизити ризики під час реалізації проєкту. Крім того, учасники проєкту допоможуть усунути перешкоди у його реалізації.

3. Учасники зацікавлених сторін проєкту можуть отримати наставника, який допоможе їм отримати найкращі навички та знання.

Підсумовуюче вищесказане можна зазначити, що узгодженість між зацікавленими сторонами проєкту створює міцну основу для успішної реалізації проєкту.

Список використаних джерел:

1. Левицький А. Узгодження інтересів зацікавлених сторін при реалізації соціальних проєктів: аналіз проблемного поля. Актуальні проблеми державного управління. 2012. Вип. 4. С. 98-101.

2. Нвадіке М. Управління зацікавленими сторонами: планування та стратегії. Дохідність бізнесу. URL: <https://businessyield.com/uk/business-coaching/stakeholder-management/> (дата звернення: 10.092023).

3. Такан Я. Створення списку зацікавлених сторін проєкту та керування ними. Microsoft. URL: <https://support.microsoft.com/uk-ua/office/> (дата звернення: 10.092023).

4. Рич М.І. Цінності зацікавлених сторін в соціальних та комерційних проєктах. Управління проєктами. URL: <https://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-13/45-49.pdf> ISSN 2219-5300 (дата звернення: 10.092023).