

НАПРЯМ 6. МЕНЕДЖМЕНТ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-440-8-41>

УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ В ІТ-ОРГАНІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Бардась Артем Володимирович

*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту,*

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Руденко Денис Олександрович

аспірант,

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Формування «нової економіки» як частина процесу воєнної та повоєнної перебудови національної економіки України робить пріоритетними інвестиції в високотехнологічні виробництва, розвиток інформаційних технологій, «розумних» енергетичних мереж, міжнародну промислову кооперацію, зокрема в контексті інтеграції до єдиного ринку Європейського Союзу [1, с. 75]. Україна за обсягами ІТ-аутсорсингу посідає перше місце серед країн Центральної та Східної Європи, а також входить до двадцяти країн-лідерів за офшорингом ІТ-розробок у регіоні Європи, Близького Сходу та Африки. Причиною уваги інвесторів до нашої країни стали високі темпи розвитку індустрії інформаційних технологій, наявність підготовлених фахівців та менші витрати на оплату праці, порівняно з економічно розвинутими країнами світу, що призвело до збільшення кількості фахівців-розробників програмних продуктів, які працюють на іноземних підрядників. Переважна частина замовлень для українських ІТ-фірм надходить від юридичних осіб-нерезидентів, що розташовані у США, Великій Британії, Швейцарії, Мальті, Ізраїлі та на Кіпрі. Крім ІТ-аутсорингу Україна також відома у світі завдяки наданню послуг з відкриття R&D -центрів, де здійснюються дослідницькі розробки нових продуктів. В Україні такі центри відкрили відомі технологічні гіганти, серед яких Google, Oracle, Samsung, Amazon, Ericsson, Amadeus и Huawei. До того ж, українські стартапи, що базуються за межами України, також відкривають тут свої центри: одним з прикладів цього є рішення People.ai відкрити підрозділ з дослідження штучного інтелекту у нашій країні, що дозволило цій компанії збільшити кількість інженерів-програмістів та залучити більшу кількість молодих фахівців-розробників програмного забезпечення. Така ставка на кваліфікований людський капітал дозволила збільшити свою ринкову вартість до

1,1 млрд доларів США (порівняно з 400 млн доларів США лише трьома роками раніше), перетворивши фірму на «єдиного» [2, с. 172]. Комерційні організації в багатьох країнах світу постійно стикаються з проблемами реалізації проєктів, на які витрачаються мільйони доларів бюджетів та тисячі годин робочого часу, проте у підсумку констатують невдоволення клієнтів та невідповідність власним початковим очікуванням. Порівняно з часом індустріальних суспільств, сучасність частіше вимагає виконання унікальних та нетипових проєктів, а в умовах панування «ринку покупця» самі підприємства змушені все частіше адаптуватися до мінливих вимог споживачів для збереження власної конкурентоздатності. І хоча фірми приділяють колосальні зусилля для виявлення причин невдачі проєкту, залучаючи дорогих консультантів для оцінки та відновлення деяких із них, проте доволі часто топменеджменту доводиться відмовлятися від того, що початково здавалося добре спланованим та добре організованим проєктом. Більшість українських фахівців, що зайняті у сфері інформаційних технологій, працюють на умовах аутсорсингу. Такого роду процес передбачає передачу організацією-замовником визначених договором функцій та видів виробничої діяльності підприємству-підрядник, що дозволяє залучати позаштатних співробітників та заощаджувати час і гроші. Водночас, це не означає, що усі організації в ІТ-секторі задіяні виключно у реалізації аутсорсингових в Україні працюють також продуктові, аутстафінгові компанії та стартапи. При цьому, все ж таки основна частина зайнятих (45%) задіяна в аутсорсингових компаніях, 34% працюють у продуктових компаніях, 15% – в аутстафінгових та 6% – у стартапах. Якщо узагальнити досвід фахівців високотехнологічних організацій з реалізації аутсорсингових проєктів, то можна дійти висновку, що наявні теоретичні знання і практичні управлінські підходи не можуть гарантувати успіх виконаної роботи ані за рахунок класичного підходу, що передбачає завершення проєкту в рамках визначених обмежень на початковому етапі, ані у сучасному розумінні на засадах принципів еджайлу з орієнтуванням на задоволеність замовника продукту. Серед причин, які зумовлюють такий стан речей, виділяють бажання клієнтів та інших груп стейкхолдерів одночасно мати абсолютну гнучкість у визначенні вимог до продукту і проєкту на будь-яких стадіях його реалізації у різних областях (змістовній, якісній тощо), і водночас мати чітке розуміння того, скільки часу, грошей та ресурсів потрібно для завершення продукту у незавершеному масштабі («недофіналізованому скоупі») за відсутності жорстких часових рамок. При цьому у класичному розумінні [4] розробник продукту має можливість обирати підхід до розроблення продукту, який задовільнить лише одну з описаних вище вимог, проте не обидві водночас.

Список використаних джерел:

1. Бардась А.В., Руденко Д.О.. Управління масштабування діяльності іт-компаній в умовах цифровізації економіки. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2023. № 3. С. 74–87.
2. Бардась А.В., Бойченко М.В., Богач К.С., Дудник А.В. Проектне управління компаніями «єдиногогами» в умовах діджиталізації. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2022. № 2. С. 171–179.
3. Репета І. Потенціал та особливості розвитку аутсорсингу іт-послуг в умовах сучасних глобальних викликів. *Економіка та суспільство*. 2024. № (62).
4. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. 7th Edition And The Standard for Project Management. 2021. Project Management Institute.