

Хеміч Марта Володимирівна

магістр;

Науковий керівник: Лучко Галина Йосипівна

кандидат економічних наук, доцент,

Навчально-науковий інститут адміністрування,

державного управління та професійного розвитку

Національного університету «Львівська політехніка»

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-439-2-39>

УПРАВЛІННЯ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ПРОЕКТІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Соціально-економічний розвиток базується на складній системі багатогранних компонентів та впроваджених стратегій, які необхідно детально досліджувати та згодом виокремлювати низку факторів, що потенційно мають можливість на них впливати.

При імплементації проектів у публічному чи приватному секторі задля розвитку регіонів, необхідно звернути увагу на управління стейкхолдерами (зацікавленими сторонами), які відіграють ключову роль для ідентифікації перешкод, вирішення проблем, а також прокладають шлях для інтеграції стратегічних підходів та нових практик на основі їх досвіду.

Не можна нехтувати важливістю залучення стейкхолдерів на всіх етапах реалізації проектів, починаючи від фази ініціювання до закриття. Наприклад, при спільному із зацікавленими сторонами ретельному дослідженні середовища чи ринку, переданні структурованого бачення їх потреб, першопочатковий план виконання робіт може змінитись. Врахування цих всіх факторів дозволить значно ефективніше вплинути на існуючі соціальні та економічні питання, на які спрямовуються ключові цілі [1, с. 476; 2, с. 27].

Під час реалізації проектів, необхідно заохочувати безперервний діалог із зацікавленими сторонами, щоб покращити якість виконання робіт через зворотній зв'язок та відгуки щодо впровадження тих чи інших рішень [2, с. 29]. Зважаючи на специфіку підходу,

стейкхолдерами можуть виступати різні учасники, включно із потенційними клієнтами, партнерами та інвесторами для приватних проєктів, а також урядовими організаціями, різноманітними інститутами, спрямованими на соціально-економічний розвиток та місцевими громадами для державних проєктів.

Стейкхолдери часто можуть зауважити додаткові фактори у перебігу виконання робіт, які варто взяти до уваги, або потенційні ризики, яким можна запобігти, щоб успішно провести виконання проєкту. Важливо також заручитись підтримкою стейкхолдерів на завершальному етапі та після його реалізації. Розвиток тривалих партнерських відносин дозволить в подальшому адаптувати впроваджені стратегії та проєктні рішення до нових умов та забезпечити сталий соціально-економічний розвиток.

Керівництво повинно усвідомлювати, що для конкурентоспроможності їх стратегій в більш ширшому контексті, вони повинні брати участь у співпраці як з внутрішніми, так і з зовнішніми групами стейкхолдерів [2, с. 29]. Для ефективного управління зацікавленими сторонами, необхідно використовувати інструменти їх аналізу, що згодом допоможуть правильно побудувати методи ефективної співпраці. Основні етапи аналізу стейкхолдерів:

1. Розроблення переліку (ідентифікація) стейкхолдерів;
2. Групування стейкхолдерів за інтересами, позицією, ступенем впливу та пріоритетним значенням для проєкту.
3. Визначення потенційних конфліктів окремих груп стейкхолдерів.
4. Визначення факторів впливу стейкхолдерів для формулювання стратегії та прийняття рішень.
5. Оцінка цілей проєкту та інтеграція в них інтересів стейкхолдерів.
6. Визначення методів комунікації із стейкхолдерами.
7. Визначення ризиків, пов'язаних зі стейкхолдерами.
8. Формування стратегії взаємодії зі стейкхолдерами [3, с. 6].

Важливо ретельно зосередитись на перших двох етапах, які слугують основою для проведення подальшого дослідження зацікавлених сторін.

Спершу, варто виокремити основну класифікацію стейкхолдерів:

– Первинні зацікавлені сторони належать до проектної команди й формують організаційну інфраструктуру.

– Другорядні зацікавлені сторони не беруть безпосередньої участі у проекті, але пов'язані з різноманітними інтересами та процесами [4, с. 11].

Для більш детальної ідентифікації та оцінки впливу використовується широкий ряд різноманітних інструментів та методів: карта зацікавлених сторін, матриця стейкхолдерів із різними елементами, модель А. Мендлоу, модель Мітчелла, система показників відповідальності та інші [3, с. 7–8]. Вибір методу обґрунтовується основними параметрами, які важливі для проекту та повинні бути врахованими.

Якісне проведення всіх етапів аналізу стейкхолдерів дозволить сформуванню необхідних стратегій взаємодії з ними та підібрати правильні підходи щодо комунікації. Варто настільки проактивно залучати зацікавлених сторін, наскільки це потрібно для сприяння успіху проекту та досягнення першопочаткової мети [5, с. 31]. Саме такий комплексний підхід допоможе досягти тривалих партнерських відносин із стейкхолдерами для провадження проектів спрямованих на соціально-економічний розвиток.

Список використаної літератури:

1. Feshchur R., Tymoshchuk M., Kopytko S. Management of Social and Economic Stakeholders Engagement in Business Environment. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2018. № 1. P. 469–477.

2. Itanyi O., Ukpere W. Stakeholder Relations Management as a Public Relations Tool for Socio-Economic Development in Nigeria. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2014. № 5 (10). P. 21–30.

3. Левченко Н.М. Стейкхолдер аналіз як інструмент ефективного управління проектами в умовах інтеграції України до європейського та світового бізнес простору. Інноваційні механізми управління корпоративними інтеграційними процесами підприємств / за ред. Ткаченка А.М. Запоріжжя : ЗНТУ, 2019. 220 с.

4. Марченко О.В., Сушко Д.О. Методичні рекомендації щодо участі у грантових програмах та конкурсах. Дніпро : ДДУВС, 2018. 68 с.

5. Стандарт з управління проектами та Настанова до зводу знань з управління проектами (Настанова РМВОК): Сьоме видання. USA: PMI, 2021. 370 с.