

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ВЛИЯНИЯ НА СТЕЙКХОЛДЕРОВ ПРОЕКТА

Одним из важнейших направлений применения теории стейкхолдеров является стратегическое управление. Кроме того, теория имеет высокий потенциал в проектном управлении. Вследствие этого, в теории и практике управления проектами значительное внимание отводится разработке стратегий по управлению поведением заинтересованных сторон проекта [1].

Разработка стратегий взаимодействия и влияния на стейкхолдеров проекта проходит в четыре этапа: идентификация стейкхолдеров, анализ стейкхолдеров и их интересов в проекте, обеспечение коммуникаций между стейкхолдерами, выбор стратегии взаимодействия и управление поведением стейкхолдера.

Только после проведенной работы на первых трех этапах можно приступить к разработке **стратегии взаимодействия и влияния на стейкхолдеров проекта** [2].

Идентификация стейкхолдеров – это процесс выявления людей, групп и организаций, на которых может оказывать воздействие решение, операция или результат проекта или которые могут оказывать обратное воздействие [3].

Анализ стейкхолдеров и их интересов в проекте представляет собой систему экспертных, аналитических, графических и других методов сбора и анализа количественной и качественной информации, которые позволяют: определить интересы, ожидания и влияние заинтересованных сторон; оценить силу воздействия и вовлеченности стейкхолдера в проект; выявить инструменты влияния на проект; проанализировать степень поддержки / противодействия стейкхолдеров в проекте; оценить возможности влияния лидера на стейкхолдеров; выявить потенциальные сложности, которые могут прервать проект или снизить его успешность [3].

На третьем этапе - управленческие действия направлены на *обеспечение коммуникаций между стейкхолдерами*. Взаимодействие с внешними и граничными стейкхолдерами осуществляется на основе таких методов:

- партнерский метод, который заключается в разработке и формировании взаимоотношений между заинтересованными лицами на основе партнерства, поддержки и доверия;
- метод защиты, который направлен на информационный, экономический, финансовый и другие виды защиты от стейкхолдеров, деятельность которых негативно влияет на развитие строительных корпоративных предприятий.
- комбинированный метод заключается в разработке и формировании партнерских отношений между заинтересованными лицами при внедрении системы информационной и финансово-экономической защиты от негативного влияния стейкхолдеров, которые вредят реализации проекта.
- бриджинг - заключается в тесном сотрудничестве со стейкхолдерами, вплоть до ведения совместного бизнеса на основе общих целей для получения определенных выгод. Кроме того, этот метод предполагает совместную борьбу с негативными воздействиями других заинтересованных лиц и непосредственное включение стейкхолдеров в реализацию проекта [4].

Для управления коммуникациями между внутренними и граничными стейкхолдерами используют следующие модели управления:

- иерархическая модель управления заключается в обеспечении коммуникаций между заинтересованными лицами «сверху вниз» путем воздействия внутренних и предельных стейкхолдеров более высокого уровня соответственно на более низкий уровень.
- командная модель управления предполагает обеспечение коммуникационных между стейкхолдерами на принципах «командной» работы на основе формирования и реализации совместных управленческих решений с учетом интересов всех заинтересованных сторон предприятий.
- партнерская модель управления - направлена на формирование и реализацию коммуникаций между стейкхолдерами предприятий на основе партнерских, доверительных взаимоотношений, в которых особое значение имеют межличностные отношения [4].

На основе этих методов и моделей можно разработать соответствующие стратегии взаимодействия и влияния на стейкхолдеров:

Сущность первой стратегии заключается в максимальном вовлечении и применяется к стейкхолдерам с высоким уровнем важности и влияния. Данная группа представляет собой основных стейкхолдеров проекта и должна максимально привлекаться к принятию решений в проекте. Рекомендуется использовать принцип партнерства в коммуникации при ведении переговоров по проекту с этой группой.

Вторая стратегия носит консультативный характер и применяется к стейкхолдерам с высоким уровнем влияния, но низким уровнем важности, второстепенным стейкхолдерам. Их рекомендуется привлекать в качестве консультантов и согласовывать с ними только важные стратегические решения по проекту.

Третья стратегия заключается в получении поддержки проекта и применяется к стейкхолдерам с низким уровнем влияния, но высоким уровнем важности, второстепенным стейкхолдерам. Данная группа стейкхолдеров должна быть ознакомлена со всеми ключевыми решениями по проекту, не смотря на то, что она не принимает прямого участия в решениях по проекту.

Четвертая стратегия заключается в игнорировании и используется для стейкхолдеров с низким уровнем влияния и низким уровнем важности, второстепенных стейкхолдеров. Рекомендуется исключительно привлекать данную группу к выполнению требуемых задач, не погружая ее в детали проекта и использовать самый низкий уровень информирования [5].

Список литературы:

1. Батенко Л.П. Цінність проекту з позиції різних зацікавлених сторін [Електронний ресурс] / Л.П. Батенко // Ефективна економіка. - №9. – 2013.
2. Петров М.А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения / М.А. Петров // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – Вып. 2(№16) – 2004. – С.51-68.
3. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК®). - Пятое издание
4. Мамонов К. А. Стейкхолдерно-орієнтований підхід в управлінні капіталом бренду будівельних корпоративних підприємств: Монографія / К. А. Мамонов; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 249 с.
5. Новая наука: современное состояние и пути развития: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (9 апреля 2016 г., г. Оренбург) / в 4 ч. Ч.1 - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. – 310 с.