

УДК 658.2:332.87

РОЛЬ СТЕЙКХОЛДЕРІВ В ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПРОЄКТАХ

Автор – Владислав Бушко¹, студ. гр. ДН-22мн

Науковий керівник – ст. викл. каф. ДеНОМ Олена Галушко²

¹dn026.bushko@365.pdaba.edu.ua, ²galushko.olena@pdaba.edu.ua

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Девелопмент нерухомості – це нова сучасна концепція забудови, що пов'язана як зі створенням нових об'єктів, так і зі збільшенням ринкової вартості існуючих. Основною метою девелопменту є створення нерухомості, яка відповідає потребам ринку та приносить прибуток. Девелопмент нерухомості включає певні етапи: вибір місця розташування, маркетинг, проектування, фінансування, оформлення прав та дозвільних документів, будівництво, продаж або оренда та експлуатація [1; 2].

Успіх компанії великою мірою залежить від її здатності ефективно взаємодіяти із зацікавленими сторонами та адаптуватися до їхніх потреб, а також використовувати нові можливості, які створює така взаємодія, для власного зростання та розвитку. Складність та комплексність девелоперських проєктів вимагають об'єднання зусиль компанії-забудовника з іншими гравцями ринку заради успішної реалізації. Девелоперські проєкти формують інфраструктуру та змінюють середовище існування людей, а отже мають велике соціальне і економічне значення. Отже, навколо будь-якого девелоперського проєкту формується коло зацікавлених сторін, які мають назву «стейкхолдери».

Стейкхолдерів традиційно визначають, як будь-яку організацію, групу чи індивіда, які можуть впливати на досягнення цілей організації. Запропонував концепцію стейкхолдерів Р. Фріман. Також дослідженню і подальшій розробці теорії стейкхолдерів присвячені праці таких відомих зарубіжних вчених, таких як Р. Фріман, М. Кларксон, Ф. Котлер, С. Сакс, Л. Престон, Т. Джонс, Ф. Спенс та ін. Свій внесок у розвиток теорії стейкхолдерів зробили такі вітчизняні вчені, як О. Тригуб, О. Осипченко, Б. Батаєв, О. Ареф'єва, П. Комарецька та ін. [3–5]. Але питання застосування концепції стейкхолдерів в управлінні девелоперськими проєктами вимагають подальшої розробки.

Для розуміння ролей стейкхолдерів в девелопменті нерухомості та їх подальшого впливу на кінцеві результати реалізації проєкту, необхідно розглянути класифікацію стейкхолдерів. А. Фрідман [3] запропонував розмежування видів стейкхолдерів за ознакою класифікації стосунків, які вони мають з певною організацією або проєктом. Відповідно до цієї класифікації, основними групами стейкхолдерів є: клієнти; співробітники;

місцеві громади; постачальники та дистриб'ютори; акціонери. Крім того, до стейкхолдерів можна віднести і інші зацікавлені сторони, такі як: ділові партнери; конкуренти; ЗМІ; суспільство в цілому; неурядові організації чи активісти; вчені; профспілки; фінансові інститути; уряд; політики [3–5]. Ефективне управління зацікавленими сторонами передбачає врахування вимог цих зацікавлених сторін, навіть якщо вони можуть бути суперечливими, щоб забезпечити довгострокову життєздатність і гнучкість девелоперського проєкту.

Стейкхолдерів девелопменту нерухомості можна класифікувати наступним чином:

1. Інвестори: це особи чи організації, які надають фінансові ресурси для проєкту та очікують повернення своїх інвестицій.

2. Розробники: це особи або компанії, відповідальні за планування, проєктування та реалізацію проєкту.

3. Підрядники: це особи або компанії, найняті для виконання будівельних робіт.

4. Архітектори та інженери: це фахівці або відповідні компанії, які відповідають за розробку проєкту та забезпечення відповідності всім стандартам безпеки та охорони навколишнього середовища.

5. Державні установи: це регулюючі органи, відповідальні за надання дозволів і погоджень для проєкту.

6. Громадські групи: це місцеві жителі та організації, на яких може вплинути проєкт і які зацікавлені в його успіху.

7. Орендарі або покупці: це особи або організації, які орендують або придбають нерухомість після завершення проєкту.

Кожна зацікавлена сторона відіграє унікальну роль в успіху проєкту, і ефективно спілкування та співпраця між ними мають вирішальне значення для досягнення бажаного результату.

Існує кілька потенційних конфліктів інтересів, які можуть виникнути між зацікавленими сторонами в проєкті девелопменту нерухомості:

1. Інвестори можуть віддавати перевагу максимізації своїх фінансових прибутків, тоді як розробники можуть віддавати перевагу завершенню проєкту у визначений час і в межах бюджету.

2. Підрядники можуть надавати пріоритет швидкому та прибутковому виконанню робіт, тоді як архітектори та інженери можуть надавати пріоритет відповідності проєкту стандартам безпеки та екології.

3. Державні установи можуть надавати пріоритет дотриманню правил, а розробники прагнуть мінімізації регуляторних перешкод і затримок.

4. Громадські групи можуть надавати пріоритет збереженню характеру району, тоді як забудовники можуть надавати пріоритет максимізації вартості власності.

5. Орендарі або покупці можуть віддавати перевагу доступності та

зручності, тоді як інвестори та забудовники фокусуються на максимізації орендних ставок або цін продажу.

Управління цими конфліктами інтересів вимагає відкритого спілкування, прозорості та готовності йти на компроміс і знаходити взаємовигідні рішення. Ефективне спілкування та співпраця між стейкхолдерами мають вирішальне значення для успіху проєктів девелопменту нерухомості. Це включає чітке та своєчасне повідомлення про цілі та завдання проєкту, часові рамки та бюджетні обмеження. Це також передбачає розуміння потреб і проблем кожної зацікавленої сторони та пошук шляхів їх вирішення.

Стейкхолдери також можуть сприяти проєкту, надаючи цінну інформацію щодо заходів економії, потенційних ризиків та шляхів удосконалення. Особливу увагу слід звертати на зовнішніх стейкхолдерів, які належать до громадянського суспільства, оскільки девелоперські проєкти змінюють оточуюче середовище і мають велике соціальне значення, а неузгодженість інтересів стейкхолдерів може призвести до блокування проєкту. Належне управління проєктом також передбачає забезпечення відповідності нормам і законам. Це включає отримання необхідних дозволів і погоджень, дотримання будівельних норм і стандартів безпеки, а також дотримання екологічних норм.

Загалом, належне управління проєктами девелопменту нерухомості має вирішальне значення для їх успіху і відіграє суттєву роль у відбудові та розвитку інфраструктури. Це вимагає ефективної комунікації, співпраці та координації між зацікавленими сторонами, а також дотримання правил і законів. Працюючи разом, зацікавлені сторони можуть гарантувати, що проєкт буде завершено вчасно, у межах бюджету та на задоволення всіх залучених сторін.

Список використаних джерел

1. Peiser R., Hamilton D. Professional Real Estate Development : The ULI Guide to the Business. 3rd edition. Washington, DC : Urban Land Institute, 2012.
2. Galushko O., Ciobanu G. Actual issues of real estate development. *Philosophy, Economics and Law Review*. 2022. Vol. 2, № 2. Pp. 139–146.
3. Friedman A. L., Miles S. Stakeholders : Theory and Practice. Oxford : OUP Oxford, 2006. 362 p.
4. Шкроміда Н. Я. Стейкхолдери як основні фактори впливу на економічний потенціал підприємства : необхідність їх обліку та аналізу. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2014. Вип. X. С. 83–87.
5. Корепанов Г. С., Черненко Д. І., Чала Т. Г. Теоретико-методичні передумови та розробка концептуальної моделі управління взаємодіями стейкхолдерів. *Проблеми економіки*. 2020. № 1 (43). С. 144–151.