

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ

**ЗАПЕВАЛОВ
МИХАИЛ НИКОЛАЕВИЧ**

Бизнес-аналитик ООО «ИБСОН»

Структура управления проектом -

Это не просто иерархия ролей, а система, объединяющих людей, процессы, технологии и стандарты, чтобы проект двигался управляемо и предсказуемо.



Люди

+



Процессы

+



Технологии

+

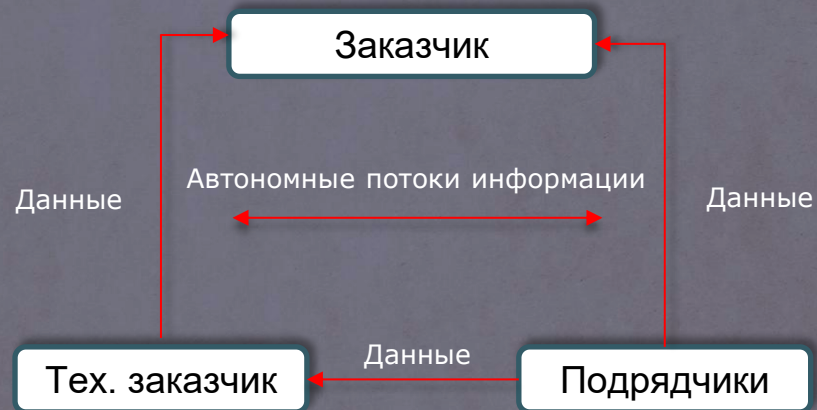


Стандарты

Взаимоотношения в проекте

Как бывает чаще всего

1. Подрядчики передают данные напрямую Заказчику
2. Подрядчик передает данные Тех. заказчику
3. Тех. заказчик передает данные Заказчику
4. Заказчик выявляет коллизии



Взаимоотношения в проекте

Как должно быть

1. Подрядчик передает данные Тех. Заказчику
2. Тех. Заказчик верифицирует данные
3. Тех. Заказчик передает данные Заказчику



Два сопротивления

При выстраивании взаимоотношений в проекте

Со стороны Заказчика

Сопротивление передать
управление проектом Тех.
заказчику (недоверие)

Со стороны Подрядчика

Сопротивление предоставлять
своевременную, корректную,
полную информацию Тех.
заказчику

Сопротивления Заказчика

Доверие через выгоды

Страх потери контроля – кажется, что если отдать управление, то решения будут приниматься без него.

Недоверие к качеству данных – опасения, что тех. Заказчик может ошибиться или скрыть проблемы

Привычка к ручному управлению – многим проще «позвонить и спросить», чем довериться системе.

Инструмент

Выгода

Единое окно управления проектом (дашборды)

Актуальная информация о проекте в одном месте

Чем выше прозрачность, тем ниже тревожность

Сохранение управленческой роли Заказчика

Заказчик не теряет контроль, но перестает утопать в «операционке»

Мы не «забираем» власть, мы освобождаем время заказчика для стратегических решений

Совместное участие в каскадах совещаний с использованием единых дашбордов

Заказчик чувствует себя внутри проекта, а не «над ним»

Когда люди видят одно и то же, они перестают спорить и начинают действовать

Сопротивления Подрядчиков

Данные через стимулы

Недоверие к цифровым требованиям – считают, что «цифровая отчетность» - это способ контроля, а не инструмент взаимодействия

на этапе подбора подрядчика

Инструмент

Выгода

Цифровые требования в составе тендерной документации

Подрядчик с самого начала понимает правила игры: какие данные, отчётность и рейтинги будут использоваться.

Мы не «договариваемся потом» – мы изначально строим отношения

Обучение сотрудников подрядных организаций

Подрядчик быстро осваивает систему, понимает логику процессов и требования.

Сопротивление снижается – все видят, что может экономить время

Прозрачная система мотивации

Подрядчик видит, что его дисциплина и качество напрямую влияют на приоритет оплаты

Мы не заставляем – мы создаем среду, где быть эффективным выгодно

Сопротивления Подрядчиков

Данные через стимулы

Страх излишнего контроля – бояться, что прозрачность приведет к санкциям и постоянным придиркам.

Нежелание тратить время на отчетность – считают, что «главное строить, а не заполнять таблицы».

Опасение потерять гибкость – когда все зафиксировано в системе, меньше возможности «договориться на месте».

действующий подрядчик

Инструмент

Выгода

«Мягкий» запуск
рейтинговой системы

Подрядчик заранее понимает, по каким критериям его оценивают, и может управлять своим рейтингом.

Мы убираем субъективность и делаем правила понятными

Приоритетность очереди
оплат на основе рейтинга

Надёжные и дисциплинированные подрядчики получают оплату первыми.

Контроль превращается в систему стимулов

Совместные каскады
совещаний, используя
дашборды

Исключаются споры «у нас другие цифры»

Данные становятся общим языком, а не инструментом давления

Какие нужны инструменты

Для выстраивания взаимоотношений в проекте

Юридическая основа

Необходимо единое юридическое понимание статуса и ответственности тех. заказчика.
Имеющаяся нормативная база содержит противоречия

Информирование о тех. заказчике

Важно просвещать участников проектов: кто мы, какие функции выполняем, какую ценность создаём.

Квалифицированные кадры

Подготовка специалистов, которые уже на этапе обучения понимают функционал тех. заказчика и формируют профессиональную среду.



ЗАПЕВАЛОВ

МИХАИЛ НИКОЛАЕВИЧ

Бизнес-аналитик ООО «IBCON»

Zapevalov.m@ibcon.ru
+7 (995) 998-70-06

