

УДК 334.021:69.009

Мамонов К. А.

доктор економічних наук, професор,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, Україна;
e-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0797-2609

Грицьков Є. В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, Україна;
e-mail: grickov777@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4766-7155

Величко В. А.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, Україна;
e-mail: hcsms.07@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0282-368X

Троян В. І.

доктор філософії з управління та адміністрування,
асистент кафедри менеджменту та публічного адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, Україна;
e-mail: troyan.vlada@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2142-2873

Зубарев Д. М.

асистент кафедри економіки та бізнесу,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, Україна;
e-mail: nauka.kname@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-9967-4181

ФОРМУВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ СТЕЙКХОЛДЕРНИХ ВІДНОСИН НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ

Анотація. Визначено актуальність формування партнерських стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах (БП) в умовах уповільнення зростання або зниження основних показників функціонування держави, негативного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, нестабільної соціально-економічної та політичної ситуації в державі. Доведено, що в будівельній сфері спостерігаються процеси уповільнення індексу будівельної продукції при зростанні загальної площі житлових і нежитлових будівель. На основі дослідження теоретико-методичних положень сформовано підходи до визначення стейкхолдерів: функціональний; структурний; процесний; підхід, який базується на визначенні загроз, що впливають на стейкхолдерів; стратегічний; соціальний; ретроспективний; комплексний; ресурсний.

Обґрунтовані підходи дозволили запропонувати визначення стейкхолдерів будівельних підприємств, які характеризуються як фізичні й (або) юридичні особи або групи осіб, що взаємодіють у будівельній сфері на основі стратегічних контурів і соціальних напрямів та визначаються функціональними, результуючими, структурними, процесними, стратегічними, комплексними ознаками, взаємовідносини яких мають певний рівень ризику і загроз, що дозволяє сформулювати підрядні відносини в капітальному будівництві, здійснити архітектурний контроль, відповідні розрахунки, що забезпечено проектною документацією, матеріальними й трудовими ресурсами.

Визначено види стейкхолдерів будівельних підприємств на основі характеристик внутрішніх і зовнішніх зацікавлених осіб, що взаємодіють із підприємствами будівельної сфери, що дозволило сформулювати економічне й організаційне забезпечення формування та

реалізації стейкхолдерних відносин і побудувати кількісну основу ухвалення обґрунтованих управлінських рішень для зміцнення їхнього фінансового стану.

Сформовано кількісне підґрунтя для створення і розвитку партнерських стейкхолдерних відносин.

Ключові слова: стейкхолдери, партнери, будівельні підприємства, управлінське рішення.

Формул: 0; рис.: 5; табл.: 3; бібл.: 22.

Mamonov K.

Doctor of Economics, Professor,

*O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine;
e-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0797-2609*

Grytskov E.

Ph. D. in Economics, Associate Professor,

*O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine;
e-mail: grickov777@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4766-7155*

Velychko V.

Ph. D. in Economics, Associate Professor,

*O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine;
e-mail: hcsms.07@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0282-368X*

Troian V.

Ph. D. in Management and Administration,

*Assistant of the Department of Management and Public Administration,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine;
e-mail: troian.vlada@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2142-2873*

Zubarev D.

Assistant of the Department of Economics and Business,

*O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine;
e-mail: nauka.kname@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-9967-4181*

Abstract. The urgency of forming partner stakeholder relations at construction enterprises (BP) in the conditions of slow growth or decrease of the main indicators of the state functioning, negative influence of external and internal factors, unstable socio-economic and political situation in the state is determined. It is proved that in the construction sector there are processes of slowing down the index of construction products with increasing total area of residential and non-residential buildings. Based on the study of theoretical and methodological provisions, formed approaches to the definition of stakeholders: functional; structural; process; an approach based on identifying threats affecting stakeholders; strategic; social; retrospective; complex; resource.

Sound approaches allowed to propose the definition of stakeholders of construction companies, which are characterized as individuals and (or) legal entities or groups of persons interacting in the construction sector on the basis of strategic contours and social directions and determined by functional, resultant, structural, process, strategic, complex features. the relationship of which has a certain level of risk and threat, which allows to form a contractual relationship in capital construction, to carry out architectural control, appropriate calculations, provided by the project documentation, material and labor resources.

The types of stakeholders of construction companies are identified based on the characteristics of internal and external stakeholders interacting with construction companies, which allowed to form economic and organizational support for the formation and implementation of stakeholder relations and build a quantitative basis for sound management decisions to strengthen their financial condition.

A quantitative basis for the creation and development of stakeholder partnerships has been formed.

Keywords: stakeholders, partners, construction companies, management decisions.

JEL Classification C02, C53, D20, M11

Formulas: 0; fig.: 5; tabl.: 3; bibl.: 22.

Вступ. Стратегічні контури розвитку держави залежать від зростання ефективності взаємодії між стейкхолдерами підприємств. Особливо представлені процеси загострюються в умовах уповільнення зростання або зниження основних показників функціонування держави. За останні роки уповільнюються темпи зростання валового внутрішнього продукту з 1,039 % у 2018 р. до 1,038 у 2019 р. і на 0,7 % порівняно із 2010 роком. Аналогічна динаміка відбувається з показником валового регіонального продукту. Знижується реальний наявний дохід у відсотках до відповідного періоду попереднього року з 113,9% у 2012 р. до 109% у 2019 р. Трансформаційні умови, негативний вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, нестабільна соціально-економічна і політична ситуація в державі скорочує рівень інвестиційної та ділової активності вітчизняних підприємств. Так, спостерігається зниження кількості суб'єктів господарювання на 11 % (2019 року порівняно із 2010 р.). Відповідно скорочується кількість зайнятих працівників, проте зростає обсяг реалізації продукції майже утричі. Уповільнюється кількість підприємств, які отримали чистий прибуток.

Ураховуючи неоднозначність наявних економічних умов, актуального значення має формування партнерських стейкхолдерних відносин, особливо на будівельних підприємствах як суб'єктів господарювання, що забезпечують функціонування і розвиток інших сфер функціонування держави. У будівельній сфері спостерігаються процеси уповільнення індексу будівельної продукції з 154,8 % у 2015 р. до 148,9 % у 2019 р. За останні два роки відбувається зростання загальної площі житлових і нежитлових будівель.

Крім того, в наявних наукових розробках відсутні єдині підходи до формування та реалізації стейкхолдерних відносин будівельних підприємств, базуючись на теорії зацікавлених осіб. Таким чином, тема дослідження є актуальною і має важливе значення для функціонування і розвитку будівельних підприємств.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Формування партнерських стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах залежить від підходів та особливостей їх визначення. У цьому контексті заслуговує на увагу розробка Е. Фрімена, який визначає їх як будь-яка група або індивідуум, які можуть впливати або на яких може впливати досягнення організацією своєї мети [1]. У цьому підході основна увага фокусується на досягненні мети діяльності підприємства шляхом забезпечення взаємодії між зацікавленими особами.

На противагу від попереднього дослідника, П. Данселмі характеризує стейкхолдерів, визначаючи їх як людей або групи, які або добровільно, або ненавмисно піддаються впливові ризику, що виникає у зв'язку з діями фірми [2]. Розділяючи положення представленого підходу, А. Аммарі визначає зацікавлених осіб як особи або групи осіб, які є об'єктами або суб'єктами діяльності та політики компанії на різних рівнях господарювання [3].

Слід відзначити, що Л. Гаценко виділяє проблемні питання щодо визначення і взаємодії стейкхолдерів [4]. Р. Акофф характеризує зацікавлених осіб шляхом оцінки рівня ефективності в системі виробничих відносин [5; 6]. Д. Кліленда визначає стейкхолдерів як людей або організацій або групи людей, що мають або вважають, що мають, законні вимоги щодо деяких аспектів проекту [7]. Він вказує, що метою зацікавленості може бути забезпечення особистого інтересу, частки в участі або висунення вимог щодо проекту; ця мета може змінюватися від задоволення неформального інтересу в процесі участі у проекті до висунення законних претензій [7]. Подібна думка обґрунтовується у розробках [8—10].

На результативних характеристиках, що забезпечує взаємодія стейкхолдерів, зосереджують увагу Т. Дональдсон і Л. Престон, які визначають зацікавлених осіб з позиції напрямів ідентифікації через фактичну або потенційну шкоду і вигоду, яку вони відчують або очікують випробувати в результаті дії фірми чи її бездіяльності [11]. Більш того, визначаються витрати, що забезпечують взаємодію між стейкхолдерами у процесі функціонування підприємств [12]. Крім того, деякі автори пов'язують взаємодію

стейкхолдерів із формуванням і використанням сучасного інструментарію, зокрема корпоративної соціальної відповідальності [12; 13]. Подібний підхід представлено у розробках [14; 15]. При формуванні соціальної відповідальності особлива увага фокусується на необхідності забезпечення взаємодії із стейкхолдерами, створюючи умови для підвищення ефективності взаємовідносин [16—20].

Заслужує на увагу підхід, представлений у розробці А. Менделоу, який розглядає стейкхолдерів через призму владних повноважень і відповідних інтересів, які виникають на підприємстві [21].

Отже, у результаті дослідження систематизовано теоретико-методичні положення щодо визначення стейкхолдерів як основи для формування і реалізації партнерських стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах.

Методологія і методи дослідження. Обґрунтовуючи загальні положення щодо визначення зацікавлених сторін, вони характеризуються як групи, організації та особи. Зацікавлені сторони, з одного боку, впливають на розвиток компанії, а з другого боку — компанія впливає на їх формування і використання, визначає взаємозв'язок між ними. Взаємодія між зацікавленими сторонами здійснюється у сфері створення, використання і розподілу всіх видів ресурсів, інформаційного забезпечення, ризику, власності бренду для забезпечення розвитку будівельних підприємств [17].

Для проведення дослідження застосовано спеціальні методи: структурно-змістовного аналізу — для формування понятійного апарату щодо визначення партнерських стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах, факторів його формування та використання; аналітичних і методів експертного аналізу — для оцінки показників формування і використання партнерських стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах; аналізу ієрархій — для розроблення інтегрального підходу до оцінки формування і використання партнерських стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах; економіко-математичного моделювання — для розроблення інтегральних моделей оцінки узагальнювального чинника формування та використання партнерських стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах.

Результати дослідження. На основі дослідження теоретико-методичних положень сформовано підходи до визначення стейкхолдерів:

- функціональний: до позитивних сторін підходу належать визначені функціональні сторони та ознаки стейкхолдерів, недоліками є неврахування інших ознак, що визначають взаємодію зацікавлених осіб;

- результуючий: позитивними сторонами підходу є сформовані напрями досягнення результатів діяльності стейкхолдерів, недоліки підходу — низький рівень визначення управлінських аспектів взаємодії стейкхолдерів;

- структурний: дозволяє визначити структурні складові для формування інформаційно-аналітичного забезпечення та управлінського підґрунтя для ухвалення рішень у сфері взаємодії стейкхолдерів, недоліками підходу є складність і різноаспектність визначення структурних складових, що впливають на їхнє визначення;

- процесний: визначають напрями та особливості взаємодії стейкхолдерів, ураховуючи процеси, що відбуваються на підприємствах, до недоліків можна віднести відсутність чітких характеристик процесів, можливостей їхньої взаємодії;

- підхід, який базується на визначенні загроз, що впливають на стейкхолдерів: дозволяє встановити загрози і ризики, що впливають на зацікавлених осіб, а це дозволить ухвалювати своєчасні рішення і реагувати на негативні явища, недоліками підходу є низький рівень інформаційно-аналітичного і теоретичного забезпечення, що дозволяє визначити загрози впливу на стейкхолдерів;

- стратегічний: дозволяє сформувати стратегічні контури взаємодії стейкхолдерів, що впливають на розвиток суб'єктів господарювання, до недоліків представленого підходу належить складність визначення цих контурів у контексті функціонування підприємств, враховуючи сучасні трансформаційні умови господарювання;

– соціальний: визначаються соціальні аспекти, що впливають на рівень та особливості взаємодії стейкхолдерів, характеризується їхнє місце в системі суспільних відносин, недоліком підходу є складність визначення соціальних аспектів, що впливають на зацікавлених осіб;

– ретроспективний: характеризуються «історичні» аспекти розвитку стейкхолдерних відносин, що дозволяє визначити їхні ознаки та особливості взаємодії, недоліки підходу — його різноаспектність і відсутність чітких характеристик формування цих відносин;

– комплексний: визначаються комплекс взаємопов'язаних дій і характеристик, що формують стейкхолдерні відносини шляхом застосування системного підходу, а це дозволяє сформувати ключові характеристики до легітимних інтересів усіх релевантних стейкхолдерів як у встановленні організаційних структур і загальної політики, так і в конкретних ухвалених рішеннях, недоліком цього підходу є складність визначення комплексу представлених дій і характеристик, що впливають на зацікавлених осіб;

– ресурсний: характеризуються напрями та особливості формування ресурсів, що забезпечують стейкхолдерні взаємодії, недоліки підходу визначаються проблемними аспектами щодо визначення і рівнем використання ресурсів, що спрямовуються на забезпечення стейкхолдерних відносин.

Обґрунтовані підходи дозволили запропонувати визначення стейкхолдерів БП, які характеризуються як фізичні й (або) юридичні особи або групи осіб, що взаємодіють у будівельній сфері на основі стратегічних контурів і соціальних напрямів і визначаються функціональними, результуючими, структурними, процесними, стратегічними, комплексними ознаками, взаємовідносини яких мають певний рівень ризику і загроз, що дозволяє сформувати підрядні відносини в капітальному будівництві, здійснити архітектурний контроль, відповідні розрахунки, що забезпечено проектною документацією, матеріальними й трудовими ресурсами.

Визначені види стейкхолдерів, що взаємодіють із будівельними підприємствами:

зовнішні: постачальники товарно-матеріальних цінностей, що забезпечують будівельні підприємства і будівництво (S_{b11}); замовники будівельної продукції (S_{b12}); підрядники, що виконують будівельні роботи (S_{b13}); проектні організації (S_{b14}); організації, що здійснюють зовнішній контроль за будівельними підприємствами і за будівництвом (S_{b15}); архітектори (S_{b16}); організації та підприємства, що здійснюють свою діяльність у сфері земельних відносин для здійснення містобудування (S_{b17}); фінансові та страхові організації (S_{b18}); аудиторські організації (S_{b19}); зовнішні інвестори (S_{b110}); екологічні організації (S_{b111}); організації та підприємства, що здійснюють просторове забезпечення містобудівної діяльності (S_{b112}); державні установи (S_{b113}); органи місцевого самоврядування (S_{b114}); зовнішній топ-менеджмент (S_{b115}); зовнішні засновники будівельних підприємств (S_{b116}); засоби масової інформації (S_{b117}); соціал та громадські організації (S_{b118}); конкуренти (S_{b119}); бізнес-партнери будівельних підприємств (S_{b120}); наукове співтовариство (S_{b121}); навчальні заклади, що забезпечують будівельні підприємства фахівцями (S_{b122}); інші зовнішні підприємства та організації (S_{b123});

внутрішні: органи управління та корпоративних відносин (S_{b21}); внутрішній топ-менеджмент (S_{b22}); внутрішні засновники будівельних підприємств (S_{b23}); робітники будівельних підприємств (S_{b24}); внутрішній менеджмент будівельних підприємств (S_{b25}); внутрішні проектні відділи (S_{b26}); внутрішні відділи контролю (S_{b27}); внутрішні інвестори будівельних підприємств (S_{b28}); інші внутрішні стейкхолдери (S_{b29}).

Для створення партнерських відносин визначаються рівень взаємодії внутрішніх і зовнішніх зацікавлених осіб та формування стейкхолдерного середовища. У цьому контексті проведено дослідження із застосуванням результатів рейтингової оцінки експертами. Стейкхолдери підрозділяються на групи, характеристику яких представлено в *табл. 1*. Значення показників за представленими розрахунками здійснюються за середніми бальними оцінками.

Таблиця 1

**Характеристика груп стейкхолдерів залежно від їхньої взаємодії
для формування стейкхолдерного середовища будівельних підприємств, відн. од.**

Групи стейкхолдерів	Характеристика	Значення рейтингової оцінки, бали
1 група	<p>сильна взаємодія між зовнішніми (постачальники товарно-матеріальних цінностей, що забезпечують будівельні підприємства та будівництво (S_{b11}); замовники будівельної продукції (S_{b12}); підрядники, що виконують будівельні роботи (S_{b13}); проектні організації (S_{b14}); організації, що здійснюють зовнішній контроль за будівельними підприємствами та за будівництвом (S_{b15}); архітектори (S_{b16}); організації та підприємства, що здійснюють свою діяльність в сфері земельних відносин для здійснення містобудування (S_{b17}); фінансові та страхові організації (S_{b18}); аудиторські організації (S_{b19}); зовнішні інвестори (S_{b110}); екологічні організації (S_{b111}); організації та підприємства, що здійснюють просторове забезпечення містобудівної діяльності (S_{b112}); державні установи (S_{b113}); органи місцевого самоврядування (S_{b114}); зовнішній топ-менеджмент (S_{b115}); зовнішні засновники будівельних підприємств (S_{b116}); засоби масової інформації (S_{b117}); соціалістичні і громадські організації (S_{b118}); конкуренти (S_{b119}); бізнес-партнери будівельних підприємств (S_{b120}); наукове співтовариство (S_{b121}); навчальні заклади, що забезпечують будівельні підприємства фахівцями (S_{b122}); інші зовнішні підприємства та організації у середовищі функціонування будівельних підприємств (S_{b123})) і внутрішніми (органи управління та корпоративних відносин (S_{b21}); внутрішній топ-менеджмент (S_{b22}); внутрішні засновники будівельних підприємств (S_{b23}); робітники будівельних підприємств (S_{b24}); внутрішній менеджмент будівельних підприємств (S_{b25}); внутрішні проектні відділи (S_{b26}); внутрішні відділи контролю (S_{b27}); внутрішні інвестори будівельних підприємств (S_{b28}); інші внутрішні стейкхолдери (S_{b29}), зацікавлені особами у стейкхолдерному середовищі будівельних підприємств. Між ними побудовані безпосередні внутрішні й зовнішні зв'язки, виникають прямі відносини між стейкхолдерами. Вони взаємодіють між собою в середовищі будівельних підприємств, що впливає на формування агресивних або партнерських відносин</p>	6,01 — 10
2 група	<p>посередній рівень взаємодії між зовнішніми і внутрішніми стейкхолдерами в середовищі функціонування будівельних підприємств, побудовані як прямі, так і непрямі відносини між зацікавленими особами, виникає певний рівень невизначеності між забезпеченням контактів стейкхолдерів, взаємодія може здійснюватись через інших зацікавлених осіб</p>	4,01 — 6
3 група	<p>низький рівень взаємодії між зовнішніми і внутрішніми стейкхолдерами в середовищі функціонування будівельних підприємств, побудовані як непрямі відносини між зацікавленими особами, виникає високий рівень невизначеності між забезпеченням контактів стейкхолдерів, взаємодія здійснюється через інших зацікавлених осіб</p>	0 — 4

Результати оцінки для формування груп стейкхолдерів залежно від рівня їхньої взаємодії у стейкхолдерному середовищі (ПАТ «Броварський завод будівельних конструкцій», ПрАТ «Житомирбуд», ТОВ «Інтеграл-Буд», ПАТ «Прикарпатбуд», АТ «Трест Житлобуд-1») представлено в *табл. 2*.

Коефіцієнт конкордації результатів дослідження становить: 0,55; 0,61; 0,62; 0,6; 0,65 (визначені за стейкхолдерними показниками відповідно до будівельних підприємств).

Таблиця 2

**Результати оцінки формування груп стейкхолдерів будівельних підприємств
залежно від рівня їхньої взаємодії у стейкхолдерному середовищі, відн. од.**

Стейкхолдерні показники	Будівельні підприємства				
	ПАТ «Броварський завод будівельних конструкцій»	ПрАТ «Житомирбуд»	ТОВ «Інтеграл-Буд»	ПАТ «Прикарпатбуд»	АТ «Трест Житлобуд-1»
<i>S_{b11}; S_{b12}; S_{b13}; S_{b14}; S_{b15}; S_{b16}; S_{b17}; S_{b18}; S_{b19}; S_{b110}; S_{b111}; S_{b112}; S_{b113}; S_{b114}; S_{b115}; S_{b116}; S_{b117}; S_{b118}; S_{b119}; S_{b120}; S_{b121}; S_{b122}; S_{b123}</i>	7,19; 5,56; 3,81; 5,48; 2,85; 6,04; 3,81; 5,3; 2,78; 3,56; 2,48; 2,19; 5,0; 7,0; 5,15; 3,15; 1,3; 1,48; 3,37; 5,07; 5,0; 1,78; 1,52	7,33; 5,67; 3,96; 5,37; 3,37; 6,07; 3,81; 5,5; 3,07; 3,96; 3,07; 2,89; 5,04; 6,56; 5,37; 3,63; 2,11; 2,0; 3,63; 5,33; 5,19; 2,11; 1,93	6,74; 5,96; 4,56; 5,78; 3,11; 6,19; 3,96; 5,63; 2,85; 4,04; 3,3; 3,26; 5,63; 6,85; 5,89; 3,89; 2,48; 2,26; 3,81; 5,22; 5,52; 2,44; 2,04	7,04; 6,15; 4,93; 6,04; 2,93; 6,07; 3,78; 5,37; 2,7; 4,11; 3,07; 2,96; 5,7; 6,85; 6,3; 3,93; 2,52; 1,89; 4,0; 5,44; 5,59; 2,78; 2,11	7,56; 6,44; 5,48; 6,37; 3,7; 6,44; 4,15; 5,74; 3,19; 4,41; 3,37; 3,33; 5,89; 7,19; 6,48; 4,37; 3,0; 2,37; 4,26; 5,74; 6,0; 3,7; 2,74
<i>S_{b21}; S_{b22}; S_{b23}; S_{b24}; S_{b25}; S_{b26}; S_{b27}; S_{b28}; S_{b29};</i>	6,7; 6,44; 3,0; 6,48; 5,96; 3,96; 2,7; 2,7; 2,26	7; 6,78; 3,37; 6,78; 6,11; 4,52; 3,11; 3,04; 2,78	7,26; 6,85; 3,44; 6,85; 6,26; 4,89; 3,89; 3,44; 3,52	7,48; 7,04; 3,63; 6,96; 6,41; 5,07; 4,07; 3,67; 3,26	7,93; 7,41; 4,26; 7,41; 6,81; 5,67; 4,78; 4,33; 3,89

Визначені показники дозволили сформувати групи стейкхолдерів, які взаємодіють у стейкхолдерному середовищі будівельних підприємств (табл. 3).

Таблиця 3

**Групи стейкхолдерів, які взаємодіють
у стейкхолдерному середовищі будівельних підприємств**

Будівельні підприємства	1 група стейкхолдерів	2 група стейкхолдерів	3 група стейкхолдерів
ПАТ «Броварський завод будівельних конструкцій»	<i>S_{b11}, S_{b16}, S_{b114}, S_{b21}, S_{b22}, S_{b24}</i>	<i>S_{b12}, S_{b14}, S_{b18}, S_{b113}, S_{b115}, S_{b120}, S_{b121}, S_{b25}</i>	<i>S_{b13}, S_{b15}, S_{b17}, S_{b19}, S_{b110}, S_{b111}, S_{b112}, S_{b116}, S_{b117}, S_{b118}, S_{b119}, S_{b122}, S_{b123}, S_{b23}, S_{b26}, S_{b27}, S_{b28}, S_{b29}</i>
ПрАТ «Житомирбуд»	<i>S_{b11}, S_{b16}, S_{b114}, S_{b21}, S_{b22}, S_{b24}, S_{b25}</i>	<i>S_{b12}, S_{b14}, S_{b18}, S_{b113}, S_{b115}, S_{b120}, S_{b121}, S_{b26}</i>	<i>S_{b13}, S_{b15}, S_{b17}, S_{b19}, S_{b110}, S_{b111}, S_{b112}, S_{b116}, S_{b117}, S_{b118}, S_{b119}, S_{b122}, S_{b123}, S_{b23}, S_{b27}, S_{b28}, S_{b29}</i>
ТОВ «Інтеграл-Буд»	<i>S_{b11}, S_{b16}, S_{b114}, S_{b21}, S_{b22}, S_{b24}, S_{b25}</i>	<i>S_{b12}, S_{b13}, S_{b14}, S_{b18}, S_{b110}, S_{b113}, S_{b115}, S_{b120}, S_{b121}, S_{b26}</i>	<i>S_{b15}, S_{b17}, S_{b19}, S_{b111}, S_{b112}, S_{b116}, S_{b117}, S_{b118}, S_{b119}, S_{b122}, S_{b123}, S_{b23}, S_{b27}, S_{b28}, S_{b29}</i>
ПАТ «Прикарпатбуд»	<i>S_{b11}, S_{b12}, S_{b14}, S_{b16}, S_{b114}, S_{b115}, S_{b21}, S_{b22}, S_{b24}, S_{b25}</i>	<i>S_{b13}, S_{b18}, S_{b110}, S_{b113}, S_{b120}, S_{b121}, S_{b26}, S_{b27}</i>	<i>S_{b15}, S_{b17}, S_{b19}, S_{b111}, S_{b112}, S_{b116}, S_{b117}, S_{b118}, S_{b119}, S_{b122}, S_{b123}, S_{b23}, S_{b28}, S_{b29}</i>
АТ «Трест Житлобуд-1»	<i>S_{b11}, S_{b12}, S_{b14}, S_{b16}, S_{b114}, S_{b115}, S_{b21}, S_{b22}, S_{b24}, S_{b25}</i>	<i>S_{b13}, S_{b17}, S_{b18}, S_{b110}, S_{b113}, S_{b116}, S_{b119}, S_{b120}, S_{b121}, S_{b23}, S_{b26}, S_{b27}, S_{b28}</i>	<i>S_{b15}, S_{b19}, S_{b111}, S_{b112}, S_{b117}, S_{b118}, S_{b122}, S_{b123}, S_{b29}</i>

Графічно взаємодію між зовнішніми і внутрішніми стейкхолдерами на будівельних підприємствах за визначеними групами представлено на рис. 1—5.

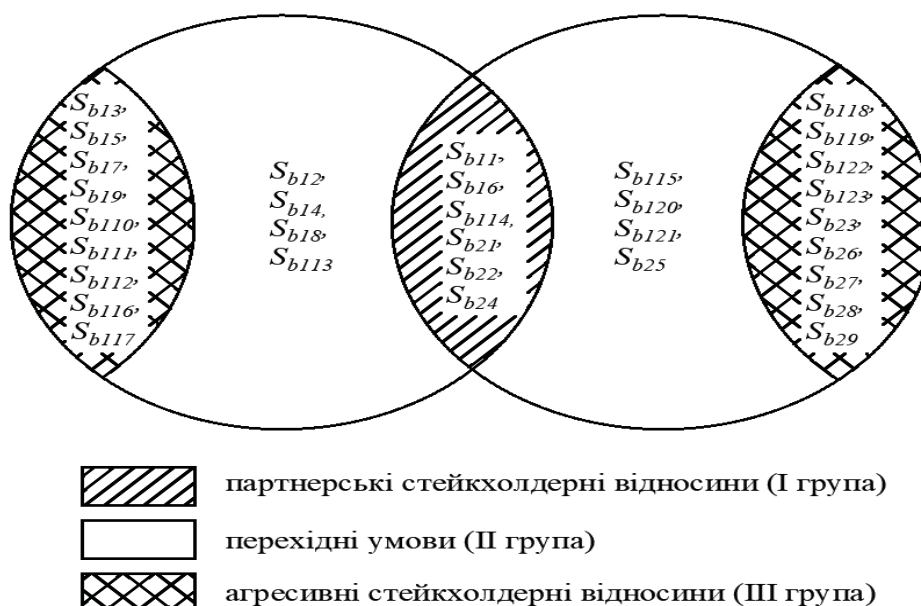


Рис. 1. Стейкхолдерне середовище за групами стейкхолдерів на ПАТ «Броварський завод будівельних конструкцій»



Рис. 2. Стейкхолдерне середовище за групами стейкхолдерів на ПрАТ «Житомирбуд»

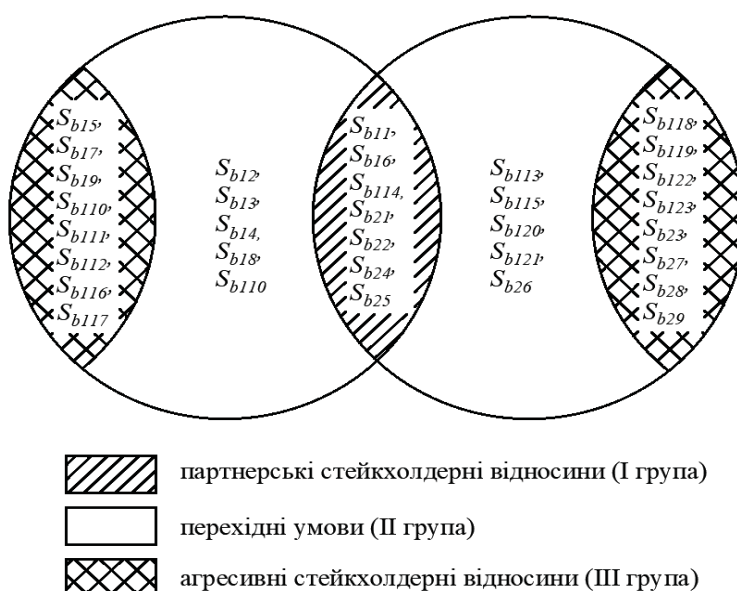


Рис. 3. Стейкхолдерне середовище за групами стейкхолдерів на ТОВ «Інтеграл-Буд»

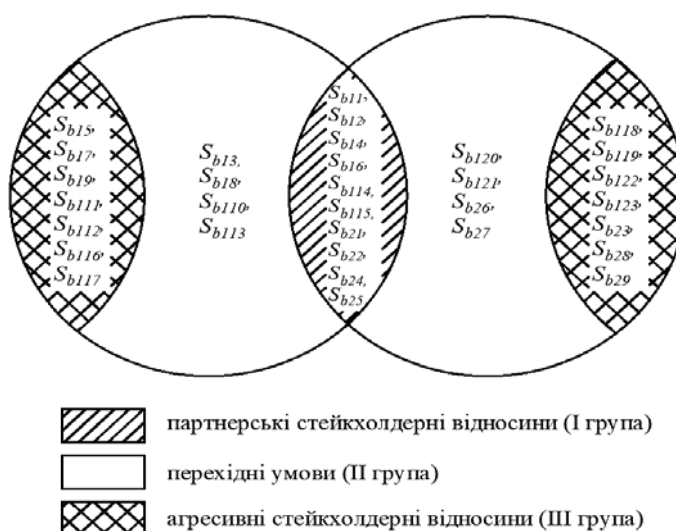


Рис. 4. Стейкхолдерне середовище за групами стейкхолдерів на ПАТ «Прикарпатбуд»

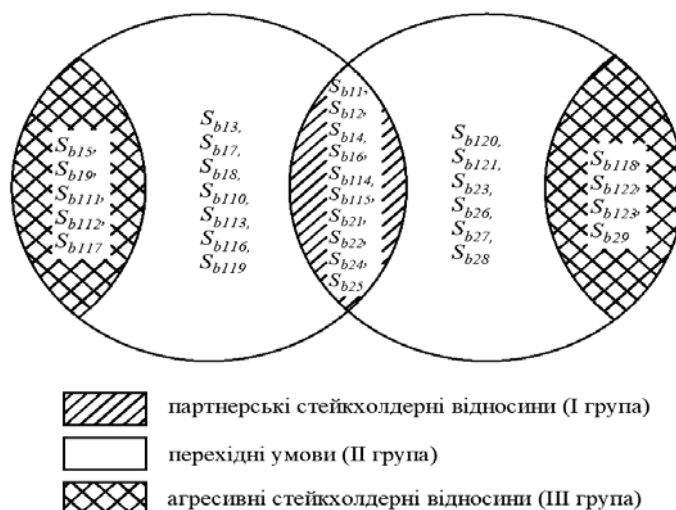


Рис. 5. Стейкхолдерне середовище за групами стейкхолдерів на АТ «Трест Житлобуд-1»

Формування стратегічних контурів спрямовано на створення стейкхолдерного середовища, яке забезпечує розвиток будівельних підприємств. У цьому контексті особливого значення має формування партнерських відносин між зацікавленими особами та розроблення й удосконалення організаційної структури підприємств. Характеризуючи партнерські відносини, слід зазначити:

високий рівень впливу зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів на функціонування та розвиток будівельних підприємств, взаємодія здійснюється із застосуванням партнерських відносин, відсутні протиріччя щодо формування і використання товарно-матеріальних цінностей, забезпечення логістичної політики, реалізації можливостей функціонування складського господарства товарно-матеріальними цінностями, придбання будівельної продукції, її використання та обслуговування, підвищується якість реалізації напрямів виконання будівельних робіт, виконання проєктних робіт, розроблення будівельних проєктів.

Зниження необґрунтованого впливу і забезпечення партнерських відносин щодо здійснення зовнішнього архітектурного та будівельного контролю, формування напрямів виконання законності діяльності будівельних підприємств на основі функціонування СБУ, національної поліції, органів фінансового та економічного контролю, інших органів зовнішнього контролю.

Забезпечення державного фінансового контролю за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильності визначення потреби в бюджетних коштах і взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності в міністерствах та інших органах виконавчої влади, державних фондах, фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетних установах і суб'єктах господарювання державного сектору економіки на основі достовірності, повноти та відкритості взаємодії із будівельними підприємствами.

На основі результатів визначення стейкхолдерного середовища будівельних підприємств, застосування теоретико-методичного підходу до визначення стейкхолдерів та їхніх видів, партнерські стейкхолдерні відносини, які відповідають 1 групі. Перехідні умови, які відповідають 2-й групі стейкхолдерів і створюють підґрунтя для переходу від агресивного стейкхолдерного середовища до партнерських відносин.

Отже, на основі проведеного дослідження визначено стан стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах, що формує можливості для підвищення ефективності взаємодії зацікавленими особами і протидії негативним явища, що виникають під впливом агресивних стейкхолдерних відносин.

Висновки. Таким чином, удосконалено категоріальний апарат економічної науки і введено поняття «стейкхолдери будівельних підприємств», що визначаються функціональними напрямками у сфері містобудування, архітектурної діяльності, проєктування, моніторингу формування і використання земель забудови, здійснення будівництва й реалізації проєктів, що дозволило розробити та реалізувати організаційно-економічний механізм, спрямованого на зміцнення фінансового стану будівельних підприємств і зростання ефективності взаємодії між зацікавленими особами.

Визначено види стейкхолдерів будівельних підприємств на основі характеристик внутрішніх і зовнішніх зацікавлених осіб, що взаємодіють із підприємствами будівельної сфери, що дозволило сформулювати економічне й організаційне забезпечення формування та реалізації стейкхолдерних відносин і побудувати кількісну основу ухвалення обґрунтованих управлінських рішень для зміцнення їхнього фінансового стану.

Сформовано кількісне підґрунтя для формування партнерських відносин на будівельних підприємствах у контексті забезпечення розвитку взаємодії між зацікавленими особами і створення в них корпоративної соціальної відповідальності.

Література

- Freeman E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston : Pitman, 1984.
- D'Anselmi P. Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility. New York : Free Press, 2011. 27 p.
- Аммарі А. О. Класифікація стейкхолдерів на основі взаємних очікувань. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 8. С. 150—155].
- Гаценко Л. В. Теорія зацікавлених сторін (стейкхолдерів): історія розвитку та проблемні питання для подальших досліджень. *Водний транспорт*. 2016. Вип. 1. С. 156—160. URL : <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=>.
- Акофф Р. Искусство решения проблем / пер. с англ. под ред. Е. Г. Коваленко. Москва : Мир, 1982. 224 с. ; Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / пер. с англ. Г. Б. Рубальского под ред. И. А. Ушакова. Москва : Советское радио, 1972. 223 с.,
- Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремлённых системах / пер. с англ. под ред. И. А. Ушакова. Москва : Советское радио, 1974. 272 с.
- Клиланд Д. Управление заинтересованными лицами проекта / под ред. Дж. К. Пинто ; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. Москва, 2004. Ч. 1. Гл. 4. С. 73—91.
- Грабарь В. В., Салмаков М. М. Анализ заинтересованных сторон проекта — методология, методика, инструменты. *ARS ADMINISTRANDI: Искусство управления*. 2014. № 2. С. 36—44. URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-zainteresovannyh-storon-proekta-metodologiya-metodika-instrumenty>.
- Фурта С. Д., Соломатина Т. Б. Карта заинтересованных сторон — инструмент анализа окружения бизнеса. *Инициативы XXI века*. 2010. № 1. С. 22—27.
- Hult G. T. M., Mena J. A., Ferrell O. C., Ferrell L. Stakeholder marketing: a definition and conceptual framework. *AMS Review*. 2011. № 1. P. 44—65.
- Donaldson T., Preston L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of Management Review*. 1997. № 1. P. 65—66.
- Preston L. Boards and Company Performance — Research Challenges the Conventional Wisdom. *Corporate Governance: an International Review*. 2004. Vol. 11. № 3. P. 151.
- Савченко І. Г. Інституційна відповідальність органів державної влади в умовах розбудови соціальної держави в Україні : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. держ. упр : спец. 25.00.01 «Теорія та історія державного управління». Харків : ХарПІДУ НАДУ, 2007. 15 с.
- Сапрыкина М. Развитие КСО в Украине. Мнения основных групп стейкхолдеров. *Корпоративная социальная ответственность бизнеса. Экспертная оценка и практика в Украине*. Киев : ТЭФ ОЛБИ, 2008. С. 80—86.
- Sardak S., Bilskaya O., Simakhova A. Potential of economy socialization in the context of globalization. *Economic Annals-XXI*. 2017. № 164 (3—4). P. 4—8.
- Сардак С. Управлінсько-регуляторні аспекти розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації : монографія. Дніпропетровськ : Вид-во ДНУ, 2012. 460 с.
- Мишкоська О. П. Поінформованість підприємців Львівщини про соціальну відповідальність бізнесу. *Вісник Львівського університету. Соціологія*. 2013. Вип. 7. С. 195—202.
- Водницька Н. В. Управління трудовою сферою промислового підприємства з урахуванням соціальної відповідальності бізнесу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Харків, 2008. 20 с.
- CSR and Apparel Industry in Jordan. URL : <http://www.bsr.org>.
- Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: досвід Фондації Острозьких : посібник для бізнесу та неприбуткових організацій. Рівне : Фондація ім. князів-благодійників Острозьких, 2005. 74 с.
- Mendelow A. L. Information Systems Planning: Incentives for Effective Action. Kent : Graduate School of Management, Kent State University, USA. 2008. P. 245—254.
- Гурков И. Б. Принципы устойчивого развития коммерческой фирмы. *Экономическая наука современной России*. 2011. № 3 (54). С. 91—100.

Статтю рекомендовано до друку 05.04.2021

© Мамонов К. А., Грицьков Є. В., Величко В. А., Троян В. І., Зубарев Д. М.

References

- Freeman, E. (1984). Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman.
- D'Anselmi, P. (2011). Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility. New York: Free Press.
- Ammari, A. O. (2012). Klyasyfikatsiia steikholderiv na osnovi vzaiemnykh ochikuvan [Classification of stakeholders based on mutual expectations]. *Aktualni problemy ekonomiky — Actual problems of economics*, 8, 150—155 [in Ukrainian].
- Hatsenko, L. V. (2016). Teoriiia zatsikavlenykh storin (steikholderiv): istoriia rozvytku ta problemni pytannia dlia podalshykh doslidzhen [Theory of stakeholders (stakeholders): the history of development and problematic issues for further research]. *Vodnyi transport — Water transport*, 1, 156—160. Retrieved from <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=> [in Ukrainian].
- Akoff, R. (1982). Iskusstvo resheniya problem [The art of problem solving]. (E. G. Kovalenko, Trans.). Moscow: Mir [in Russian] ; Akoff, R. (1972). Planirovanie v bol'shih ekonomicheskikh sistemah (G. B. Rubal'skij, Trans.). I. A. Ushakova (Ed.). Moscow: Sovetskoe radio [in Russian].
- Akoff, R., & Emeri, F. (1974). *O celeustremlyonnykh sistemah [On purposeful systems]*. (I. A. Ushakov, Trans.). Moscow: Sovetskoe radio [in Russian].
- Cleland, D. (2004). *Upravlenie zainteresovannymi licami proekta [Project stakeholder management]*. Dzh. K. Pinto (Ed.). (V. N. Funtov, Trans.). Moscow [in Russian].
- Grabar' V. V., & Salmakov, M. M. (2014). Analiz zainteresovannykh storon proekta — metodologiya, metodika, instrument [Analysis of project stakeholders — methodology, technique, tools]. *ARS ADMINISTRANDI: Iskusstvo upravleniya — ARS ADMINISTRANDI: The Art of Management*, 2, 36—44. URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-zainteresovannyh-storon-proekta-metodologiya-metodika-instrumenty> [in Russian].

9. Furta, S. D., & Solomatina, T. B. (2010). Karta zainteresovannykh storon — instrument analiza okruzheniya biznesa [Map of stakeholders — a tool for analyzing the business environment]. *Initsiatyvy XXI veka — 21st century initiatives*, 1, 22—27 [in Russian].
10. Hult, G., Mena, J. A., Ferrell, O. C., & Ferrell, L. (2011). Stakeholder marketing: a definition and conceptual framework. *AMS Review*, 1, 44—65.
11. Donaldson, T., & Preston, L. (1997). The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of Management Review*, 1, 65—66.
12. Preston, L. (2004). Boards and Company Performance — Research Challenges the Conventional Wisdom. *Corporate Governance: an International Review*, Vol. 11, 3, 151.
13. Savchenko, I. H. (2007). Instytutsiina vidpovidalnist orhaniv derzhavnoi vlady v umovakh rozbudovy sotsialnoi derzhavy v Ukraini [Institutional responsibility of public authorities in terms of building a social state in Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kharkiv: KharRIDU NADU [in Ukrainian].
14. Saprykina, M. (2008). Razvitie KSO v Ukraine. Mneniya osnovnykh grupp steikkholderov [Development of CSR in Ukraine. Views of major stakeholder groups]. *Korporativnaya social'naya otvectvennost' biznesa. Ekspertnaya ochenka i praktika v Ukraine — Corporate social responsibility of business. Expert judgment and practice in Ukraine*. Kyiv: TEF OLB I [in Russian].
15. Sardak, S., Bilskaya, O., & Simakhova, A. (2017). Potential of economy socialization in the context of globalization. *Economic Annals-XXI*, 164 (3—4), 4—8.
16. Sardak, S. (2012). Upravlinsko-rehuliatorni aspekty rozvytku liudskykh resursiv v umovakh hlobalizatsii [Management and regulatory aspects of human resources development in the context of globalization]. Dnipropetrovsk: Vyd-vo DNU [in Ukrainian].
17. Myshkovska, O. P. (2013). Poinformovanist pidpriansiv Lvivshchyny pro sotsialnu vidpovidalnist biznesu [Awareness of entrepreneurs of Lviv region about social responsibility of business]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Sotsiologiya — Bulletin of Lviv University. Sociology*, Vol. 7, 195—202 [in Ukrainian].
18. Vodnytska, N. V. (2008). Upravlinnia trudovoiu sferoiu promyslovoho pidpriemstva z urakhuvanniam sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu [Management of the labor sphere of an industrial enterprise, taking into account the social responsibility of business]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
19. CSR and Apparel Industry in Jordan. (n. d.). Retrieved from <http://www.bsr.org>.
20. Kraplych, R. (2005). *Korporativna sotsialna vidpovidalnist ukraïnskoho biznesu: dosvid Fundatsii Ostrozkykh: posibnyk dlia biznesu ta neprybutkovykh orhanizatsii* [Corporate social responsibility of Ukrainian business: the experience of the Ostroh Foundation: a guide for business and non-profit organizations]. Rivne: Fundatsiia im. kniaziv-blahodiinykiv Ostrozkykh [in Ukrainian].
21. Mendelow, A. L. (2008). Information Systems Planning: Incentives for Effective Action. Kent: Graduate School of Management, Kent State University, USA.
22. Gurkov, I. B. (2011). Principy ustojchivogo razvitiya kommercheskoj firmy [Principles of sustainable development of a commercial firm]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoj Rossii — Economic science of modern Russia*, 3 (54), 91—100 [in Russian].

The article is recommended for printing 05.04.2021

© Mamonov K., Grytskov E., Velychko V., Troian V., Zubarev D.