

Побудова концепції інтеграції підприємств стейкхолдерів до складу будівельного кластеру

Предмет дослідження аналіз основних теоретичних положень управління стейкхолдерів будівельних підприємств, та побудова концепції поведінки стейкхолдерів по відношенню до інтеграційного об'єднання будівельного кластеру.

Метою написання **статті** є розгляд основних теоретичних положень управління поведінкою стейкхолдерів будівельно-інвестиційних підприємств та побудова моделей поведінки стейкхолдерів по відношенню до інтеграційного об'єднання будівельного кластеру для ефективного виконання інвестиційних будівельних проектів на засадах державно-приватного партнерства.

Методологія проведення роботи є внутрішні моделі поведінки стейкхолдерів, модель дисонансу, модель ритуалізму, моделі конформізму.

Результати роботи – Описано моделі поведінки стейкхолдерів по відношенню до будівельного кластеру для ефективного виконання інвестиційних будівельних проектів на засадах державно-приватного партнерства. Запропоновано схему співпраці зі стейкхолдерами для цілей інтеграції підприємств до складу інтеграційного об'єднання.

Висновки – запропонована схема співпраці зі стейкхолдерами, інтеграційними об'єднаннями, що дозволить створення нових типів організаційних структур, механізмів ефективного використання та перерозподілу ресурсів, з урахуванням особливостей державно-приватного партнерства.

Ключові слова: будівельний кластер, стейкхолдер, інтеграційні процеси, державно-приватне партнерство.

ЧУПРИНА Ю.А.

Построение концепции интеграции предприятий стейкхолдеров в состав строительного кластера

Предмет исследования анализ основных теоретических положений управления стейкхолдеров строительных предприятий, и построение концепции поведения стейкхолдеров по отношению к интеграционному объединению строительного кластера.

Целью написания **статьи** является рассмотрение основных теоретических положений управления поведением стейкхолдеров строительно-инвестиционных компаний и построение моделей поведения стейкхолдеров по отношению к интеграционному объединению строительного кластера для эффективного выполнения инвестиционных строительных проектов на принципах государственно-частного партнерства.

Методология проведения работы являются внутренние модели поведения стейкхолдеров, модель диссонанса, модель ритуализма, модели конформизма.

Результаты работы – описаны модели поведения стейкхолдеров по отношению к строительному кластеру для эффективного выполнения инвестиционных строительных проектов на принципах государственно-частного партнерства. Предложена схема сотрудничества со стейкхолдерами для целей интеграции предприятий в состав интеграционного объединения.

Выводы – предложена схема сотрудничества со стейкхолдерами, интеграционными объединениями, позволит создание новых типов организационных структур, механизмов эффективного использования и перераспределения ресурсов, с учетом особенностей государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: строительный кластер, стейкхолдеры, интеграционные процессы, государственно-частное партнерство.

Construction of the concept of integration of state-owned enterprises into the construction cluster

The subject of the research is the analysis of the main theoretical principles of management of the owners of construction companies, and the construction of the concept of behavior of stakeholders in relation to the integration of the construction cluster.

The purpose of the article is to review the main theoretical principles of managing the behavior of owners of construction and investment enterprises and building behavioral models of stakeholders in relation to the integration cluster integration for the effective implementation of investment construction projects on the basis of public-private partnership.

Methodology of the work is internal models of behavior of stakeholders, a model of dissonance, a model of rituals, a model of conformism.

The results of the work – the model of behavior of stakeholders in relation to the construction cluster for the effective implementation of investment construction projects on the basis of public-private partnership is described. The scheme of cooperation with stakeholders for the purpose of integration of enterprises into the integration association is proposed.

Conclusions – the proposed scheme of cooperation with stakeholders, integration associations, which will allow the creation of new types of organizational structures, mechanisms for the effective use and redistribution of resources, taking into account the features of public-private partnership.

Keywords: construction cluster, stacker, integration processes, public-private partnership.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах, які визначаються зростанням невизначеності ринкового середовища та ускладненням господарських взаємозв'язків, ефективність роботи підприємницьких організації здебільшого визначається якістю прийнятих керівництвом цих організації рішень та своєчасного реагування на кризові виклики, які останнім часом супроводжують підприємницьку діяльність.

Для збільшення ефективності діяльності будівельних компаній в цих умовах пропонується нова організаційна структура – будівельний кластер або БК. БК представляє собою об'єднання будівельних холдингів на основі державно-приватного партнерства, що має характеристики девелоперської компанії, інвестиційної компанії, фінансової та проектної організації.

Однією з важливих задач, яка стоїть перед будівельними компаніями, які планують створювати спільні інтеграції об'єднання, це залучення нових партнерів або стейкхолдерів до складу цього об'єднання. Залучення стейкхолдерів має відбуватися максимально обережно, щоб не пошкодити систему взаємозв'язків, яка вже усталено склалася між компаніями в рамках об'єднання або БК. Тому дана задача є актуальною і потребує детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання кооперативного управління, в тому чис-

лі управління в межах інтеграційних об'єднань, з точки зору теорії ігор описано в роботі [1]. В роботі [2] описано методики створення колаборативних мереж, які частково відображають принципи організації будівельних кластерів. В роботах [3, 4] описано проблеми стратегічного менеджменту, зокрема в умовах кооперативної діяльності. В роботах [5, 6] описано основи практичного менеджменту в діяльності підприємств, що націлені на впровадження нових організаційних структур та економічних взаємодій. В роботах [7 – 10] описано концепції впливу стейкхолдерів на діяльність інтеграційних об'єднань типу будівельного кластеру.

Виклад основного матеріалу. Термін «стейкхолдер» означає в перекладі з англійської «зацікавлені особи» або «співучасники», а також група підприємств, без яких інше підприємство не може розвиватися. Вперше термін було вжито у меморандумі Стендфордського дослідницького інституту на початку 60-х років минулого століття. Була створена концепція стейкхолдерів і вперше детально викладено сутність поняття «стейкхолдер», що визначає індивіда або групи, що може вплинути потенційно або безпосередньо впливає на досягнення цілей підприємства. Концепція стейкхолдерів передбачає, що управління компанією має враховувати інтереси груп та певних індивідів а також інших компаній, які впливають

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

на діяльність та досягнення цілей підприємства і є в зоні його впливу прямого або непрямого.

Розвиток концепції стейкхолдерів останнім часом пов'язаний передусім з поширенням та застосуванням концепції соціальної відповідальності бізнесу в корпоративному середовищі. Соціальна відповідальність тут – це функціонування підприємства з урахуванням основних складових відповідальності:

- економічної (якість, безпека, фізична та цінова доступність послуг та продуктів);
- екологічна (зменшення викидів, які приносять шкоду довкіллю);
- соціальна (соціальні проекти в середині компанії та поза її межами, добродійність).

Основа концепції стейкхолдерів описана в міжнародному стандарті AA 1000 або AA 1000 SES (Stakeholders Engagement Standard). Цей стандарт визначає взаємодію зі стейкхолдерами, групами впливу або партнерами в коаліції компаній, яка діє для досягнення спільної мети, тобто партнерами в інтеграційному об'єднанні, наприклад типу БК для підвищення ефективності діяльності. Основним складом стейкхолдерів згідно зі стандартом є:

- інвестори, які є вкладниками своїх коштів в діяльність підприємства і планують при цьому отримати зиск у вигляді дивідендів з урахуванням певного ступеня невизначеності та ризику;
- менеджери підприємства, які здійснюють управління підприємством та відповідають за прийняття рішень, що з ним пов'язані;
- кредитори, які дають позики підприємству під визначений відсоток;
- працівники підприємства, які зацікавлені у отриманні інформації щодо їх праці: про отримання заробітної плати, можливі понаднормові завдання, або завдання, не передбачені трудовим контрактом, можливі скорочення тощо;
- постачальники ресурсів, які очікують від підприємства інформації про отримання розрахунків за поставлені ресурси вчасно і в повній мірі;
- клієнти підприємства або споживачі продукції/послуг підприємства, які мають бути впевнені в надійності підприємства, якості виробленої продукції або наданих послуг;
- регіональні, державні або суспільні організації, які в своїй діяльності спираються на показники роботи підприємства, оскільки ці показники впливають на економічний ріст регіону та держави в цілому.

Наразі концепція залучення стейкхолдерів до інтеграційних об'єднань, наприклад БК, розвивається з врахуванням сучасних економічних умов. Загалом описання впливу стейкхолдерів на діяльність інтеграційного об'єднання визначається в трьох складових:

- інструментальна, яка вказує на методи і засоби менеджмента підприємства, які використовуються для прийняття управлінських рішень та досягнення глобальних цілей діяльності компанії;
- описова, що виявляє, збирає інформацію та описує діяльність компаній, які реалізують більш широкий спектр завдань, аніж звичайне збагачення їх власників та інвесторів;
- нормативна, яка вказує на необхідність залучення позиції стейкхолдерів в діяльності підприємства.

Концепція залучення стейкхолдерів досліджує взаємозв'язки між окремими індивідами та цілими групами, які мають інтереси стосовно діяльності певного підприємства. Проте тип підприємства в цьому випадку значення не має. Достатньо розуміти структуру бізнес-процесів та результати діяльності підприємства як наслідок їх активної дії. По суті, в дану концепцію потрапляють будь-які підприємства, організації, комерційні структури та корпорації. Але, загалом, частіше за все проводиться аналіз корпоративних структур або інтеграційних об'єднань з їх стейкхолдерами. Це пов'язано з тим, що інтеграційні об'єднання типу БК частіше застосовують методики даної концепції, а локальні компанії, як правило, не враховують повною мірою вплив стейкхолдерів.

На думку автора, БК, як нова організаційна структура на основі державно-приватного партнерства для ефективної діяльності, повинна повною мірою враховувати положення концепції залучення стейкхолдерів.

Враховуючи модель ідентифікації значимості зацікавлених сторін держава є основним стейкхолдером. Це пов'язано з тим, що в структурі БК держава є партнером і, як правило, ініціює створення БК, є представником влади, відповідає за законність, терміновість та проявляє домінуючий вплив на інших учасників об'єднання, але також зменшує ризик в прийнятті управлінських рішень через наявну систему гарантування вкладів, що є привабливим чинником для нових інвесторів та стейкхолдерів.

Основні стейкхолдери для підприємства є одночасно засобом збільшення фінансового результату,

збагачення і збільшення ресурсного забезпечення, так і суттєвим джерелом ризиків і непередбачуваних витрат, особливо в кризових умовах.

Якщо розглядати малий бізнес, то держава виступає для нього основним стекхолдером, від якої залежить функціонування бізнесу. Інструменти теорії зацікавлених сторін, зокрема таблиці впливу стейкхолдерів на бізнес, карти стейкхолдерів, таблиці інтересів, матриці «підтримка та сила впливу» тощо, дозволяють безпосередньо спланувати та скоригувати план підтримки малого бізнесу, що є передумовою ефективного розвитку інфраструктури малого бізнесу на всіх рівнях.

Крім основного стейкхолдера, інші стейкхолдери можуть здійснювати на малий бізнес як позитивний, так і негативний вплив. Це пов'язано часто з наявним високим ступенем ризиків. Наприклад, стейкхолдер-кредитор ризикує зіткнутися з неплатоспроможністю підприємства, яке не в змозі буде повернути кредитні кошти, стейкхолдер-покупець має ризик підвищення ціни на товари та послуги підприємства та погіршення їх якості. Для того, щоб зважити загальний вплив стейкхолдерів на діяльність підприємства, можна скористатися інструментом побудови зведеної таблиці показників. До цієї таблиці можуть включатися сукупний рівень ризику стейкхолдера, якість та рівень необхідного ресурсного забезпечення, транзакційні витрати, ступені впливу стейкхолдера на діяльність підприємства, рівень сили підтримки або протидії зацікавленої сторони. Також в таблиці можуть бути вказані показники, які визначають зворотній вплив підприємства на конкретного стейкхолдера та силу цього впливу.

По суті, держава є для малого бізнесу областю прямого впливу, тобто підприємство не може впливати достатньою мірою на основного стейкхолдера, проте з ним є можливість вибудовування взаємовигідних відносин. БК як структура на основі державно-приватного партнерства в цьому контексті є в тій же позиції, що і малий бізнес. Оскільки держава в глобальних ринкових умовах, часто кризових, виступає одним з ключових джерел ризик (інфляційних, політичних, інституційних), то залучення держави в якості основного партнера до інтеграційного об'єднання є якщо не подоланням, то частковим вирішенням цих ризиків.

За даними експертів Всесвітнього економічного форуму в Україні існує ряд основних чинників, які є джерелом ризику для ведення бізнесу:

- політична нестабільність значно ускладнює створення БК;

- недосконалість системи оподаткування та податкового адміністрування;

- складний доступ до отримання джерел фінансування;

- високий рівень корупції.

Рейтинг Всесвітнього банку "Paying Taxes" вказує на те, що українська система оподаткування є однією з найбільш недосконалих в світі через більше сотні податків.

Тому важливим етапом формування системи БК в Україні є наукові та практичні дослідження для створення моделей поведінки стейкхолдерів в системі інституту інвестування в кризових українських умовах. Дані дослідження направлені на створення моделей взаємозв'язків інституту інвестування в рамках структури соціальних інститутів та виділення з них зовнішніх моделей, які визначають вплив в рамках всього інституту, і внутрішніх, які визначають взаємозв'язки між окремими суб'єктами інвестиційної діяльності. Використання цих моделей можна вважати ознакою конформізму, а порушення – ознакою девіації. Останнє є наслідком відсутності або недосконалості системи регуляції, що є проявом мінливості та суперечливості наявних суспільних зв'язків. Згідно з Дюркгеймом [4 с.302], девіація є звичним проявом незрілості реформ і змін. Тобто вона значною мірою сприяє проведенню трансформаційних змін, покращення якості економічних та соціальних взаємозв'язків. Тобто девіація з одного боку є проявом нестабільності, з іншого боку упорядковує в цій нестабільності підвалини нової трансформації відносин.

Згідно з Мертонном [4 с.223], причиною девіації є відсутності взаємної відповідності між метою та засобами для досягнення цієї мети. В діяльності БК інвестування може розглядатися як основний засіб для отримання прибутку на достатньому рівні, проте засіб інвестування може реалізуватися нелегітимним чином, зокрема, включаючи криміналітет, корупцію, тонізацію. Вірним рішенням в цьому контексті є створення нових організаційних форм, які удосконалюють систему інвестування, зокрема створення відділів підприємств, які займаються безпосередньо питаннями інвестування, використання нових методів інвестування як венчурність та франчайзинг, створення крупних інвестиційних цен-

трів, які б обслуговували інтереси групи підприємств, наприклад будівельного напрямку.

Основними причинами девіантної поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності є промислова, податкова, валютна, регіональна, комерційна політики тощо. Загалом, конформістська та девіантна поведінка може виникати як в середині інституту інвестування, так і бути зовнішнім проявом, що впливає на інститут в процесі реалізації його зв'язків з іншими економічними або соціальними інститутами.

Для вивчення поведінки стейкхолдерів на інтеграційне об'єднання типу БК необхідно враховувати конструктивні тенденції утворення соціального порядку, який виникає, як правило, з хаосу процесу взаємодії з соціальними інститутами. Цей процес відображається у вигляді моделей взаємодії з іншими інститутами, наприклад, моделі дисонансу, інновацій, ритуалізму, конформізму.

Модель дисонансу дозволяє знайти компромісні варіанти співпраці партнерів і враховує в першу чергу раціоналізм учасників інтеграційного об'єднання. Модель ритуалізму передбачає застосування знань експертів. Така методика часто використовується для прийняття управлінських рішень на інвестиційному ринку. У моделі конформізму вплив на поведінку партнерів здійснює мотивація отримання додаткових доходів як результат діяльності БК. Інноваційні моделі полягають у впровадженні якісних бізнес-ідей, які оцінюються експертами на інвестиційному ринку.

Можна виділити такі внутрішні моделі поведінки стейкхолдерів:

1. Користування послугами експертів для отримання компетентної інформації щодо ефективного вирішення завдань інвестування.

2. Прийняття раціональних рішень для встановлення компромісу в середовищі партнерів.

3. Формування рекомендацій від референтних груп, які складаються з колишніх партнерів підприємства.

4. Формування довіри, запевнення партнерів в одержанні короткострокового доходу за умови обмеженості ресурсів.

5. Формування впевненості, можливість отримання економічного ефекту в короткостроковому періоді.

6. Застосування досвіду інших підприємств у вирішенні конфліктів, що сприяє вирішенню проблем в управлінні підприємством.

Загалом, вказані моделі не мають бути оптимальними, оскільки поведінка партнерів є частково раціональною. Це пов'язано з впливом таких факторів:

- кожен з партнерів має власний обсяг ресурсного забезпечення і на власний розсуд їх розподіляє;

- вартість одержання інформації доволі велика, що призводить до нерівномірного розподілу оперативної інформації;

- нерівномірний розподіл потреб і шляхів задоволення цих потреб, якими користуються різні партнери;

- оскільки підприємства БК, незважаючи на положення інтеграційного об'єднання, мають власні таємниці, що призводить до недостатності та викривлення інформації і є джерелом невизначеності.

Сукупність моделей є основою концепції інтеграції підприємств стейкхолдерів до складу такого інтеграційного об'єднання як будівельний кластер. Набір моделей за своїми типами відповідає взаємозв'язкам між соціальними інститутами, включає різні періоди в часі: довготривалі і короткотривалі, різні підходи в поведінці стейкхолдерів в інвестиційній динаміці. Стейкхолдерами тут можуть виступати окремі індивіди, групи індивідів, інші підприємства, які представляють широке коло осіб з різними інтересами.

Стейкхолдера як суб'єкта інвестиційної діяльності розглядають як систему з власною складною структурою різних інтересів, в основі появи яких згідно з концепцією поведінкової економіки є потреби.

Ці потреби розподіляються на першочергові та другорядні. Першочергові потреби є економічно обґрунтовані, раціональні. Другорядні обґрунтовані соціально і є здебільшого емоційні. Партнери можуть поводити себе раціонально і ірраціонально або обмежено-раціонально.

За теорією поведінкової економіки ефективна діяльність соціальних інститутів і зокрема інституту інвестування забезпечується дослідженням як показників результатів цієї діяльності, так і факторів, які можуть здійснювати вплив на покращення цих показників. Для того, щоб виявити ці фактори важливо сформулювати надійну співпрацю та довіру між суб'єктами інвестування або стейкхолдерами підприємства.

Традиційна теорія економіки стверджує, що значний рівень довіри між суб'єктами інвестування або між партнерами БК дозволяють зменшити ризики та невизначеність, зменшити виділення

коштів на моніторинг процесів управління бізнесом. При цьому ефект від зменшення транзакційних витрат проявляється передусім не через створення довіри між партнерами БК, а взагалі через ефективність механізму функціонування інституту інвестування. Це пов'язано з тим, що:

- рівень довіри є нестійким і формується по-спільному в процесі взаємовідносин, які априорі пов'язані з транзакційними витратами;
- забезпечення високого рівня довіри не є передумовою зменшення транзакційних витрат БК;
- ідеальним випадком співпраці є інвестування партнерами частини коштів в створення механізмів взаєморозуміння та довіри, що в результаті дозволяють збільшити рівень довіри в цілому;
- цікавим ефектом є те, що занадто високий рівень довіри може призводити до зростання транзакційних витрат в частині захисту прав власності;
- натомість часто ефективна робота інституціональних механізмів, які призначені для формування довіри між учасниками БК сприяє зменшенню транзакційних витрат.

Висновки

На сьогодні важливим завданням в роботі будівельних компаній є збільшення впливу інноваційної складової на їх діяльність, що може проявлятися створенням нових типів організаційних структур. Таким новим типом є будівельний кластер, який діє на основі концепції державно-приватного партнерства і приймає державу в якості основного стейкхолдера. Складністю в кризових ринкових умовах є створення ефективних механізмів та концепцій співпраці стейкхолдерів будівельного підприємства і їх залучення до інтеграційного об'єднання типу БК для виконання спільних цілей.

Управління БК передбачає планомірне покращення системних властивостей кластеру для збільшення його конвергентного потенціалу, що дозволяє налагодити механізми ефективного використання та перерозподілу ресурсів з урахуванням особливостей державно-приватного партнерства.

При налагодженні діяльності БК в частині співпраці зі стейкхолдерами для ефективного реалізації будівельних інвестиційних проектів необхідно використовувати контрактний підхід реалізації проектів, тобто формувати партнерство на визначений заздалегідь термін. При цьому варто

використовувати багатосторонні партнерські угоди, для ефективною взаємодії всіх учасників БК.

Оскільки структура БК в середині, як правило, складна та багатoshарова, то побудова системи управління БК має передбачати впровадження бізнес технологію, яка регламентує діяльність БК, зокрема здійснює управління конвергентним потенціалом всередині структури БК. Для цього необхідно створити адміністративний координаційний центр, що має функцію:

- сприяння виконання інтересів основного стейкхолдера (держави) в концепції державно-приватного партнерства БК;
- акумуляція та використання конвергентного потенціалу на формування та реалізацію будівельних інвестиційних проектів з необхідними результатами, враховуючи закладені проектні параметри.

Концепція управління взаємозв'язками БК з стейкхолдерами включає такі основні складові:

- створення ефективного центру (адміністративний координаційний центр) управління БК на основі державно-приватного партнерства, що налагоджує та підтримує зв'язки між стейкхолдерами;
- визначення регламенту роботи БК, формування системи фахівців та розподілу їх за робочими групами тощо;
- вибір агентів та субагентів, девелопера, постачальників ресурсів, субпідрядників в структурі БК тощо;
- створення ефективною системи моніторингу і контролю діяльності і виконання інвестиційних будівельних проектів БК для узгодження взаємозв'язків та зон відповідальності стейкхолдерів БК.

Список використаних джерел

1. Гостева І. С. Поняття та види інтегрованих підприємств / І. С. Гостева // Економіка. Менеджмент. Підприємство. Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 20. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2009. – С. 229–237.
2. Дутко Н. Державно-приватне партнерство: можливості та перспективи для розвитку / Н. Дутко // Управління сучасним містом. – 2008. – № 1–4/1–12. – С. 33–43.
3. De Palma A., Leruth L., Prunier G. Towards a Principal-Agent Based Typology of Risks in Public-Private Partnerships. IMF Working Paper WP/09/177,

International Monetary Fund. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/09-177.html>.

4. Girard J. P. Building Organizational Memories: Will You Know What You Knew? / J. P. Girard. – New York : IGI Global, 2009. – 350 p.

5. Keane M. Some Topics in N-person Game Theory. Thesis, Northwestern University. Evanston, Illinois. 1969.

6. Keiding H. An Axiomatization of a Core of a Cooperative Game // Economics Letters. 1986. 20. Pp.111–115.

7. Kohlberg E. On the Nucleolus of a Characteristic Function Game // SIAM Journal of applied Mathematics. 1971. 20. N 1. p. 62–66.

8. Greenberg J. Situation Approach to Cooperation // Game-Theoretic Approaches / S. Hart, A. Mas-Colell (eds.). 155. 143–146. Springer. (NATO ASI Series. Series F: Computer and Systems Sciences.). 1997.

9. Miles S. Stakeholders: essentially contested or just confused? // Journal of Business Ethics. 2012. 108 (3). 285–298. doi:10.1007/s10551-011-1090-8.

10. Donaldson T., Preston Lee E. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications // Academy of Management Review. 1995. 20 (1). 65–91.

11. Friedman A., Miles S. Developing Stakeholder Theory // Journal of Management Studies. 2002. 39 (1). 1–21. doi:10.1111/1467-6486.00280.

References

1. Hostieva I. S. Poniattia ta vydy intehrovanykh pidprijemstv / I. S. Hostieva // Ekonomika. Menedzhment. Pidprijemnytstvo. Zbirnyk naukovykh prats Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia. Vyp. 20. – Luhansk: SNU im. V. Dalia, 2009. – S. 229–237.

2. Dutko N. Derzhavno-privatne partnerstvo : mozhlyvosti ta perspektyvy dlia rozvytku / N. Dutko // Upravlinnia suchasnym mistom. – 2008. – № 1–4/1–12. – S. 33–43.

3. De Palma A., Leruth L., Prunier G. Towards a Principal-Agent Based Typology of Risks in Public-Private Partnerships. IMF Working Paper WP/09/177, International Monetary Fund. [Elektronnyi resurs]. –

Rezhym dostupu: <http://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/09-177.html>.

4. Girard J. P. Building Organizational Memories: Will You Know What You Knew? / J. P. Girard. – New York : IGI Global, 2009. – 350 p.

5. Keane M. Some Topics in N-person Game Theory. Thesis, Northwestern University. Evanston, Illinois. 1969.

6. Keiding H. An Axiomatization of a Core of a Cooperative Game // Economics Letters. 1986. 20. Pp.111–115.

7. Kohlberg E. On the Nucleolus of a Characteristic Function Game // SIAM Journal of applied Mathematics. 1971. 20. N 1. p. 62–66.

8. Greenberg J. Situation Approach to Cooperation // Game-Theoretic Approaches / S. Hart, A. Mas-Colell (eds.). 155. 143–146. Springer. (NATO ASI Series. Series F: Computer and Systems Sciences.). 1997.

9. Miles S. Stakeholders: essentially contested or just confused? // Journal of Business Ethics. 2012. 108 (3). 285–298. doi:10.1007/s10551-011-1090-8.

11. Donaldson T., Preston Lee E. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications // Academy of Management Review. 1995. 20 (1). 65–91.

12. Friedman A., Miles S. Developing Stakeholder Theory // Journal of Management Studies. 2002. 39 (1). 1–21. doi:10.1111/1467-6486.00280.

Дані про автора

Чуприна Юрій Анатолійович,

к.т.н., доцент, Київський національний університет будівництва і архітектури

e-mail: chupryna_yura@ukr.net

Данные об авторе

Чуприна Юрий Анатольевич,

к.т.н., доцент, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

e-mail: chupryna_yura@ukr.net

Data about the authors

Yurii Chupryna,

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Kyiv National University of Construction and Architecture

e-mail: chupryna_yura@ukr.net