

УДК 334.021:658:69.009

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-3-21>

Мамонов К.А.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри земельного адміністрування
та геоінформаційних систем
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Величко В.А.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Mamonov Kostiantyn

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Land Administration
and Geological Information Systems
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Velychko Volodymyr

Ph.D., Assistant of the Department of Entrepreneurship
and Business Administration
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

PRACTICAL ASPECTS OF ENSURING THE INTERACTION OF STAKEHOLDERS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Доведено, що за останні роки зростає значення стейкхолдерів у системі взаємодії з будівельними підприємствами, вони створюють умови для забезпечення результативності та ефективності їх діяльності. Визначено невирішеність питання щодо зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств на основі узагальнення й систематизації практичних аспектів їх взаємовідносин. Метою дослідження є визначення практичних аспектів щодо забезпечення взаємодії стейкхолдерів будівельних підприємств. Досягнення представленої мети здійснюється шляхом вирішення таких завдань, як визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах; впровадження аналітико-практичного підходу до розроблення стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління на будівельних підприємствах. Запропоновано напрями визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах на основі відповідного методологічного підходу. Визначено, що аналітико-практичний підхід до розроблення стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління на будівельних підприємствах базується на результатах оцінювання інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин, економіко-математичного моделювання впливу системних чинників на нього. В результаті економіко-математичного моделювання впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств визначено високий або суттєвий вплив рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів і напрямів формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на рівень стейкхолдерних відносин. Запропоновано критерії адекватності економіко-математичних моделей моделювання впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств.

Ключові слова: стейкхолдери, будівельні підприємства, рівень стейкхолдерних відносин, аналітико-практичний підхід, інтегральний показник, економіко-математичне моделювання.

Доказано, что за последние годы возрастает значение стейкхолдеров в системе взаимодействия со строительными предприятиями, они создают условия для обеспечения результативности и эффективности их деятельности. Определена нерешенность вопроса касательно роста эффективности взаимодействия со стейкхолдерами строительных предприятий на основе обобщения и систематизации практических аспектов их взаимоотношений. Целью исследования является определение практических

аспектов по обеспечению взаимодействия стейкхолдеров строительных предприятий. Достижение представленной цели осуществляется путем решения таких заданий, как определение интегрально-показателя уровня стейкхолдерных отношений на строительных предприятиях; внедрение аналитико-практического подхода к разработке стейкхолдерно ориентированной стратегии управления на строительных предприятиях. Предложены направления определения интегрального показателя уровня стейкхолдерных отношений на строительных предприятиях на основе соответствующего методологического подхода. Определено, что аналитико-практический подход к разработке стейкхолдерно ориентированной стратегии управления на строительных предприятиях базируется на результатах оценивания интегрального показателя уровня стейкхолдерных отношений, экономико-математического моделирования влияния системных факторов на него. В результате экономико-математического моделирования влияния системных факторов на интегральный показатель уровня стейкхолдерных отношений строительных предприятий определено высокое или существенное влияние уровня взаимодействия исследованных строительных предприятий с разными группами стейкхолдеров и направлений формирования и реализации корпоративного управления строительными предприятиями для обеспечения взаимодействия со стейкхолдерами на уровень стейкхолдерных отношений. Предложены критерии адекватности экономико-математических моделей моделирования влияния системных факторов на интегральный показатель уровня стейкхолдерных отношений строительных предприятий.

Ключевые слова: стейкхолдеры, строительные предприятия, уровень стейкхолдерных отношений, аналитико-практический подход, интегральный показатель, экономико-математическое моделирование.

It is proved that in recent years the importance of the stakeholders in the system of cooperation with construction companies, they create the conditions to ensure the efficiency and effectiveness of their activities. Identified the unresolved issue regarding the growth efficiency of interaction with stakeholders of construction enterprises on the basis of generalization and systematization of the practical aspects of their relationship. The aim of the study is to identify practical aspects concerning interoperability stakeholders' construction companies. The achievement of the presented objectives is carried out by solving the following tasks: determining the integral indicator of the level stakeholders in relations in construction enterprises; introduction to analytical and practical approach to the development of stakeholder-oriented management strategies in construction enterprises. The directions determine the integral indicator of the level stakeholders in relations in the construction enterprises on the basis of the methodological approach. Determined that analytical and practical approach to developing stakeholder-oriented management strategies in construction enterprises based on the results of the evaluation of the integral indicator of the level stakeholders in relations, economic and mathematical modeling of the influence of systemic factors on it. In the result of economic-mathematical modeling of the influence of systemic factors on the integral index of the level stakeholders in relations of construction companies identified a high or significant influence of the level of interaction of the investigated construction enterprises with various groups of stakeholders and trends of formation and implementation of corporate management of construction enterprises to ensure communication with stakeholders on the level stakeholders in relations. The proposed criteria of adequacy of mathematical models simulation of the effect of systemic factors on the integral index of the level stakeholders in relations of construction enterprises.

Keywords: stakeholders, construction companies, level stakeholders in relations, analytical and practical approach, integral index, economic-mathematical modeling.

Постановка проблеми. За останні роки зростає значення стейкхолдерів у системі взаємодії з будівельними підприємствами, вони створюють умови для забезпечення результативності й ефективності їх діяльності. Водночас складність взаємовідносин між зацікавленими особами у будівельній сфері, управління ними та можливості застосування інструментів формування та використання дає змогу говорити про необхідність визначення відповідних практичних аспектів та досвіду, тому тема дослідження щодо формування практичних аспектів стосовно забезпечення взаємодії стейкхолдерів будівельних підприємств є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням питань управління взаємодією стейкхолдерами підприємств займалися Р. Акофф [1], К. Мамонов [2], Т. Доналдсон [3], Я. Фассін [4; 5], Є. Фрімен [6], А. Менделоу [7], Р. Мітчелл [8] та інші вчені. Водночас залишаються невирішеними питання зростання ефективності взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств на основі узагальнення й систематизації практичних аспектів їх взаємовідносин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У рамках виявлених проблем особливого значення набуває розроблення методології інтегральної оцінки рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств на основі застосування комплексу аналітичних, експертних, методу аналізу ієрархій і локальних та інтегральних моделей, розробленої аналітичної діагностичної системи показників.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є визначення практичних аспектів щодо забезпечення взаємодії стейкхолдерів будівельних підприємств. Досягнення представленої мети здійснюється шляхом вирішення таких завдань:

– визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах;

– впровадження аналітико-практичного підходу до розроблення стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління на будівельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах

здійснюється на основі запропонованого методологічного підходу, що включає сукупність таких взаємопов'язаних етапів:

1) формування інформаційно-аналітичного забезпечення щодо забезпечення інтегральної оцінки рівня стейкхолдерних відносин;

2) побудова аналітично-діагностичної системи показників інтегральної оцінки рівня стейкхолдерних відносин;

3) визначення чинників третього рівня у системі інтегральної оцінки;

4) розроблення моделей визначення системних чинників другого рівня;

5) оцінювання системних чинників другого рівня багаторівневої системи;

6) побудова інтегральної моделі оцінки;

7) оцінювання вагових коефіцієнтів взаємного впливу й впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин;

8) визначення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств;

9) розроблення висновків щодо результатів оцінювання рівня стейкхолдерних відносин у контексті формування стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами.

З огляду на результати проведених досліджень, значення отриманих системних чинників і вагових коефіцієнтів у роботі проведено оцінювання інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств. Отже, отримали такі показники: АТ «ХК «Київміськбуд» має 5,84; ВАТ «Броварський завод будівельних конструкцій» – 4,85; АТ «КДБК» – 4,97; АТ «Трест Житлобуд-1» – 4,96; ТОВ Будівельна компанія «Міськжитлобуд» – 4,39; ПрАТ «Нерухомість столиці» – 4,8; ТОВ «Житлобуд-2» – 4,82; Українська державна будівельна корпорація «УкрБуд» – 4,9; Будівельна група «Фундамент» – 4,82.

Значення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств свідчить про безсистемність заходів щодо формування та реалізації договірних зобов'язань, взаємодії стейкхолдерів за сферами функціонування будівельних підприємств, формування та реалізації корпоративного управління в системі взаємовідносин між зацікавленими особами, стратегічних напрямів, безсистемність формування та реалізації соціально-економічного та інноваційного напрямів під час взаємодії із зацікавленими особами, відсутність системи формування та визначення показників стратегічного стану будівельних підприємств, забезпечення їх перманентного моніторингу.

Аналітико-практичний підхід до розроблення стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління на будівельних підприємствах базується на результатах оцінювання інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин, економіко-математичного моделювання впливу системних чинників на нього. Відповідні моделі мають такий вигляд:

– модель впливу системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань (S_1) на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств (I_s):

$$I_s = 2,32 \times S_1 - 7,48; \quad (1)$$

– модель впливу системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів (S_2) на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств:

$$I_s = 0,38 \times S_2 + 3,57; \quad (2)$$

– модель впливу системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельних підприємств для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами (S_3) на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств:

$$I_s = 0,76 \times S_3 + 2,31; \quad (3)$$

– модель впливу системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств (S_6) на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств:

$$I_s = 0,29 \times S_6 + 4,37. \quad (4)$$

В результаті економіко-математичного моделювання впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств визначено високий або суттєвий вплив рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів і напрямів формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на рівень стейкхолдерних відносин (табл. 1).

На помірному рівні впливає системний чинник якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств. На низькому рівні визначається вплив стратегічних напрямів функціонування будівельних підприємств на їх стейкхолдерні відносини.

Для оцінювання достовірності встановлених кореляційно-регресійних зв'язків визначається критерій адекватності. Зокрема, у дослідженні визначено критерій Фішера та Стьюдента (табл. 1).

В результаті дослідження визначено, що розраховані критерії Фішера та Стьюдента за моделями впливу системних чинників на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств перевищують їх нормативні значення, що свідчить про доцільність та значущість встановлених між чинниками зв'язків.

Перевірка економіко-математичних моделей на гомо- або гетероскедастичність свідчить про однорідність розподілу зв'язків, оскільки розрахункове значення критерія μ не перевищує його нормативних значень:

– модель впливу системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $\mu_{\text{розн}} (1,26) < \mu_{\text{норм}} (2,36)$;

– модель впливу системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $\mu_{\text{розн}} (1,12) < \mu_{\text{норм}} (2,36)$;

**Результати визначення критеріїв Фішера та Стьюдента
за моделями впливу системних чинників на інтегральний показник
рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств, відн. од.**

Назва економіко-математичної моделі	Коефіцієнт кореляції (R)	Коефіцієнт детермінації (R ²)	Розраховані значення F- та t-критеріїв Фішера та Стьюдента	Нормативні значення F- та t-критеріїв Фішера та Стьюдента (при рівні значущості 0,05)
Модель впливу системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств	0,68	0,46	$F_{S_1} = 24,6$; $t_{S_1} = 18,9$; $t_p = 5,3$	$F_H = 3,44$; $t_H = 2,31$
Модель впливу системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств	0,9	0,81	$F_{S_2} = 37,2$; $t_{S_2} = 27,7$; $t_p = 10,1$	
Модель впливу системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств	0,88	0,78	$F_{S_3} = 32,1$; $t_{S_3} = 23,5$; $t_p = 8,4$	
Модель впливу системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств	0,39	0,15	$F_{S_6} = 9,6$; $t_{S_3} = 5,4$; $t_p = 3,1$	

– модель впливу системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $\mu_{розх} (1,54) < \mu_{норм} (2,36)$;

– модель впливу системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $\mu_{розх} (1,85) < \mu_{норм} (2,36)$.

Автокореляція залишків у розроблених економіко-математичних моделях відсутня, адже критерій Дарбіна-Уотсона перевищує значення 2:

– модель впливу системного чинника якості та рівня виконання договірних зобов'язань на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $DW = 2,31$;

– модель впливу системного чинника рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $DW = 2,86$;

– модель впливу системного чинника формування та реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами на інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $DW = 2,65$;

– модель впливу системного чинника стратегічного стану будівельних підприємств на інтегральний

показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств: $DW = 2,12$.

Мультиколінеарність між незалежними чинниками відсутня, оскільки побудовані однофакторні моделі, де застосовується один незалежний змінник.

Інтерпретація отриманих результатів економіко-математичного моделювання свідчить про таке:

– системний чинник якості та рівня виконання договірних зобов'язань на 46% обумовлює зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств;

– системний чинник рівня взаємодії досліджених будівельних підприємств із різними групами стейкхолдерів характеризує зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств на 81%;

– системний чинник формування та реалізації корпоративного управління будівельних підприємств для забезпечення взаємодії зі стейкхолдерами обумовлює зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств на 78%;

– системний чинник стратегічного стану будівельних підприємств на 15% обумовлює зміни інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств.

У рамках аналітико-практичного підходу до розроблення структурно-логічної моделі формування та реалізації стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами запропо-

новано заходи щодо підвищення ефективності рівня взаємодії із стейкхолдерами та дорожню карту впровадження стейкхолдерно орієнтованої стратегії.

Висновки. Запропоновано методологію інтегральної оцінки рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств на основі застосування комплексу аналітичних, експертних, методу аналізу ієрархій і локальних та інтегральних моделей, розроблено аналітично-діагностичної системи показників, що дало змогу сформулювати кількісне підґрунтя стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління підприємствами будівельної сфери задля зростання їх інвестиційної привабливості.

Розроблено аналітико-практичний підхід до розроблення структурно-логічної моделі формування та реалізації стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами на основі застосування сучасного інструментарію, що дало змогу розробити дорожню карту забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств та сформулювати системне середовище для зростання рівня інвестиційної привабливості.

Бібліографічний список:

1. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / пер. с англ. Г.Б. Рубальского ; под ред. И.А. Ушакова. Москва : Советское радио, 1972. 223 с.
2. Мамонов К.А. Стейкхолдерно-ориентированный подход в управлении капиталом бренда строительных корпоративных предприятий : монография. Харьков : ХНУГХ, 2012. 249 с.
3. Donaldson T., Preston L. The Stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of management review*. 1997. № 1. P. 65–66.
4. Fassin Y. The stakeholder model refined. *Journal of business ethics*. 2009. № 84 (1). P. 113–135.
5. Fassin Y. Dynamic perspective in Freeman's stakeholder model. *Journal of business ethics*. 2010. № 96 (suppl. 1). P. 39–49.
6. Freeman E. Strategic management: a stakeholder approach. Pitman, Boston, 1984. P. 34.
7. Mendelow A.L. Information Systems Planning: Incentives for Effective Action. Graduate School of Management, Kent State University, USA. 2008. P. 245–254.
8. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *Academy of management review*. 1997. Vol. 22. № 4. P. 853–886.

References:

1. Akoff R. (1972) Planirovanie v bolshih ekonomicheskikh sistemah [Planning in large economies]. M. : Sovetskoe radio (in Russian).
2. Mamonov K.A. (2012) Steikholderno-orientirovannyi podhod v upravlenii kapitalom brenda stroitelnyh korporativnyh predpriyatii [Stakeholder-oriented approach to brand capital management of building corporate enterprises]: monografiya. H. : HNUGH. 249 p. (in Ukrainian).
3. Donaldson T., Preston L. (1997) The Stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of management review*. № 1, pp. 65–66.
4. Fassin Y. (2009) The stakeholder model refined. *Journal of business ethics*. № 84 (1), pp. 113–135.
5. Fassin Y. (2010) Dynamic perspective in Freeman's stakeholder model. *Journal of business ethics*. № 96 (suppl. 1), pp. 39–49.
6. Freeman E. (1984) Strategic management: a stakeholder approach. Pitman, Boston. P. 34.
7. Mendelow A.L. (2008) Information Systems Planning: Incentives for Effective Action. Graduate School of Management, Kent State University, USA, pp. 245–254.
8. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. (1997) Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *Academy of management review*. Vol. 22. № 4, pp. 853–886.