

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.1:332.85

DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.70-4>

Білецький І.В.

кандидат технічних наук,
директор навчально-наукового інституту енергетичної,
інформаційної та транспортної інфраструктури,
*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4125-3931>

Biletskyi Ihor

Candidate of Technical Sciences, Director of the Educational
and Research Institute of Energy, Information and Transport Infrastructure
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

АНАЛІЗ РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ТЕОРІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ

Білецький І.В. Аналіз ринку житлової нерухомості через призму теорії стейкхолдерів. В якості методологічної основи дослідження обрано підхід, запропонований Алькемою В.Г. та Больботенком І.В., який адаптовано під специфіку функціонування сектору житлової нерухомості, що включає п'ять взаємопов'язаних етапів: від ідентифікації стейкхолдерів та їх групування за ознакою ступеня можливості впливу на діяльність будівельного підприємства, через аналіз параметрів «влада» (ступінь здатності впливати на суб'єкт господарювання) та «інтерес» (рівень вмотивованості такого впливу) до побудови матриці балансу інтересів та розрахунку загального рівня збалансованості інтересів. Основних стейкхолдерів ринку житлової нерухомості агреговано в три групи за сферами впливу, до яких увійшли сфера повноважень (відповідальності), сфера прямого впливу, сфера опосередкованого впливу. Представлено авторське бачення суб'єктного наповнення кожної з вище перерахованих сегментів. До ключових груп зацікавлених сторін, що мають найбільший вплив на суб'єктів ринку житлової нерухомості віднесено власників будівельного підприємства, менеджерів будівельного підприємства, фінансово-кредитні організації, замовників, місцеві органи влади. Отримані результати аналізу реалізовано в ідентифікації найбільш важливих інтересів в будівельній галузі. Визначено потребу будівельного сектору в співпраці зі стейкхолдерами опосередкованого впливу, зокрема сфери науки та освіти. Розкрито причини розширення застосування неформальних нелегальних механізмів реалізації інтересів пріоритетних груп стейкхолдерів.

Ключові слова: ринок житлової нерухомості, стейкхолдери, зацікавлені сторони, інтерес, влада, загрози.

Biletskyi Ihor. Analysis of the residential real estate market through the prism of stakeholder theory.

The approach proposed by Alkema V.G. was chosen as the methodological basis of the research. and I.V. Bolbotenko, which is adapted to the specifics of the functioning of the residential real estate sector, which includes five interrelated stages: from the identification of stakeholders and their grouping based on the degree of influence on the activity of the construction enterprise, through the analysis of the "power" parameters (degree the ability to influence the economic entity) and "interest" (the level of motivation of such influence) to build a matrix of the balance of interests and calculate the overall level of balance of interests. The main stakeholders of the residential real estate market are aggregated into three groups by spheres of influence, which include the sphere of authority (responsibility), the sphere of direct influence, and the sphere of indirect influence. The author's vision of the subject content of each of the above-listed segments is presented. The key groups of stakeholders that have the greatest influence on the subjects of the residential real estate market include construction company owners (sphere of authority/responsibility), construction enterprise managers (sphere of authority/responsibility), financial and credit organizations (sphere of direct influence), customers (developers) (sphere of direct influence), local authorities (sphere of indirect influence). Conclusions were made regarding the weakness of the institutional influence of such groups of indirect influence as the local population, the sphere of science and education, professional associations, the interest of which is not fully realized due to the lack of real mechanisms of pressure on other stakeholders. The obtained results of the analysis are implemented in the identification of the most important interests in the construction industry, which include: stability of business condi-

tions, effectiveness of personnel policy, effective decision-making mechanism, competitiveness of the final product, high indicators of profitability, liquidity, financial stability, business activity. Interests that lie beyond purely economic parameters (optimal organization of territories, complex infrastructure solutions) show the lowest total rating points. The need of the construction sector to cooperate with stakeholders of indirect influence, in particular the spheres of science and education, was determined. The reasons for the expansion of the use of informal and illegal mechanisms for realizing the interests of priority groups of stakeholders have been revealed.

Key words: residential real estate market, stakeholders, interested parties, interest, power, threats.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Одним з підходів до комплексного аналізу ринку житлової нерухомості є теоретичний доробок теорії стейкхолдерів, що забезпечує одночасно системний та персоналізований метод дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища бізнесу. Економічна теорія пропонує різні варіанти виділення груп зацікавлених сторін. При цьому спільним є те, що здійснюється ідентифікація фізичних та юридичних осіб, зацікавлених у результатах діяльності підприємства і здатних на нього впливати. Цей вплив може носити різноспрямований характер, підсилюючи або послаблюючи позиції будівельної компанії у її прагненні мінімізації ризиків досягнення поставлених цілей. Збалансованість інтересів визначає рівень економічної безпеки для суб'єктів ринку житлової нерухомості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія стейкхолдерів склала науковий інтерес цілого ряду зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: Фрімен Е. [1], Ньюбоулд Дж. і Луффман Дж. [2], Мендлоу А. [3], Мітчелл Р., Агле Б., Вуд Д. [4], Солодухін К. С. [5], Гончаров І. В. [6], Фіногєєва А. І. [7], Мирошніченко Ю. О., Бондар А. В. [8], Герасименко Ю. В. [9] тощо. Їх доробок представлено авторськими підходами до сутності, класифікації, агрегації груп зацікавлених осіб (стейкхолдерів), методологіями оцінки потенціальної сили їх впливу. Не зважаючи на існуючі доробки, відродження та вдосконалення функціонування галузі будівництва житлової нерухомості, особливо після жахливих руйнацій, викликаних повномасштабним російським вторгненням, залежить від спільних рішень всіх зацікавлених сторін (стейкхолдерів), що вимагає поглибленого аналізу та дослідження.

Мета статті – аналіз узгодження інтересів учасників ринку житлової нерухомості в контексті методології, що ґрунтується на базових принципах теорії стейкхолдерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічною основою дослідження процесів узгодження інтересів учасників ринку житлової нерухомості нами обрано підхід, запропонований Алькємою В.Г. та Больботенком І.В., який адаптовано під специфіку функціонування зазначеного сектору економіки [10]. Методика включає наступні етапи:

1) ідентифікація стейкхолдерів та їх групування за ознакою ступеня можливості впливу на діяльність будівельного підприємства;

2) використання моделі Мендлоу для визначення пріоритетності груп стейкхолдерів за силою їхнього впливу на діяльність суб'єкта ринку житлової нерухомості. Основними аналітичними параметрами виступають такі характеристики, як «влада» (ступінь здатності впливати на суб'єкт господарювання) та «інтерес» (рівень вмотивованості такого впливу). Оцінка здійснюється за бальною шкалою від 1 до 5, а сила впливу визначається як добуток зазначених параметрів;

3) побудова матриці економічних інтересів груп стейкхолдерів, виходячи із змістовного аналізу ланцюга «економічні інтереси – економічні загрози» та характеристики ключових показників оцінки взаємодії будівельної компанії та пріоритетних груп стейкхолдерів;

4) визначення пріоритетності економічних інтересів груп стейкхолдерів;

5) побудова матриці балансу інтересів та розрахунок загального рівня збалансованості інтересів.

Системне представлення стейкхолдерів ґрунтується на сегментуванні їх груп з розмежуванням за наступними сферами впливу:

1. Сфера повноважень/відповідальності (включає стейкхолдерів, що приймають безпосередню участь у забезпеченні функціонування будівельної організації та найбільш зацікавлені у підвищенні його ефективності).

2. Сфера прямого впливу (представлена суб'єктами зовнішнього середовища фірми, що взаємодіють на основі відносин обміну з включенням договірної компоненти).

3. Сфера опосередкованого впливу (стейкхолдери зазначеної групи реалізують інтереси через механізми регулювання діяльності зацікавлених сторін зі сфери повноважень та/або сфери прямого впливу, при цьому вплив має мотиваційний (демотиваційний) характер і здійснюється переважно в односторонньому порядку).

Структура груп стейкхолдерів для будівельної компанії має наступний вигляд (за авторською концепцією):

1. Сфера повноважень/відповідальності:

- власники будівельного підприємства;
- менеджери будівельного підприємства;
- персонал.

2. Сфера прямого впливу:

- постачальники товарно-матеріальних цінностей;
- споживачі;
- конкуренти;
- підрядники (генпідрядники, субпідрядники);
- інвестори;
- фінансово-кредитні організації;
- логістичні компанії;
- проектні організації;
- керуючі організації;
- замовники (забудовники).

3. Сфера опосередкованого впливу:

- загальнодержавні органи влади;
- місцеві органи влади;
- місцеве населення;
- сфера науки та освіти;
- галузеві експерти;
- професійні об'єднання.

Пріоритетність груп стейкхолдерів визначена на основі методу експертних оцінок з застосуванням двох критеріїв: влади та інтересу. Під владою розуміється ступінь можливості впливати на діяльність будівельної компанії, під інтересом – вмотивованість здійснювати

цей вплив. В якості респондентів-експертів виступили представники від кожної з груп зацікавлених осіб, що представлено на карті стейкхолдерів, а саме: менеджери, працівники будівельних компаній, споживачі, інвестори, представники постачальників засобів виробництва, підрядників, регулюючих органів, проектних організацій, науково-педагогічні працівники. Оцінка здійснювалася за бальною шкалою від 1 до 5. Найменший вплив оцінювався в 1 бал, найбільший – у 5 балів. Усереднені результати бальної оцінки наведено в табл. 1. Пріоритетність зацікавлених сторін за впливом на підприємство-забудовника визначено на основі моделі Мендлоу.

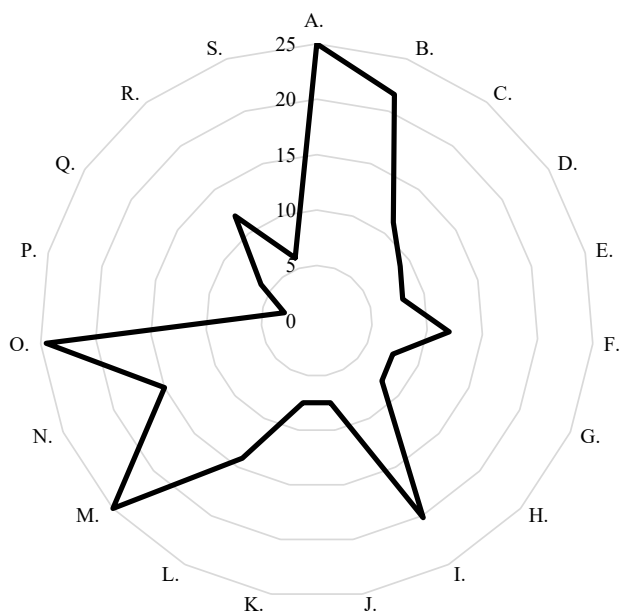


Рис. 1. Пріоритетність стейкхолдерів за силою впливу на підприємство-забудовника

Джерело: авторська розробка

$$\text{Сила впливу зацікавлених сторін (ВЗС)} = \text{«Влада»} * \text{«Інтерес»} \quad (1)$$

Пріоритетність стейкхолдерів за силою впливу на підприємство-забудовника представлено на рис. 1.

Отже, до ключових груп зацікавлених сторін, що мають найбільший вплив на суб'єктів будівельного бізнесу ввійшли: власники будівельного підприємства (сфера повноважень / відповідальності), менеджери будівельного підприємства (сфера повноважень / відповідальності), фінансово-кредитні організації (сфера прямого впливу), замовники (забудовники) (сфера прямого впливу), місцеві органи влади (сфера опосередкованого впливу). Такий результат яскраво демонструє слабкість інституційного впливу таких груп опосередкованого впливу, як місцеве населення, сфера науки та освіти, професійні об'єднання, інтерес який реалізується не в повній мірі з причин відсутності реальних механізмів тиску на інших стейкхолдерів. Інститути метарівня, представлені агентами інших ринків, пов'язаних з будівництвом (постачальники товарно-матеріальних цінностей, логістичні компанії), можуть мати різний ступінь влади в залежності від типу ринкових структур, що відповідає регіональній структурі відповідних секторів економіки. Чим вище рівень монополізації, тим можливості впливу на ринок житлової нерухомості більше.

На третьому етапі виконано побудову матриці економічних інтересів пріоритетних груп стейкхолдерів шляхом змістовного аналізу ланцюга «економічні інтереси – економічні загрози» (табл. 2).

На четвертому етапі здійснено розстановку пріоритетів в інтересах ключових груп стейкхолдерів. Відправною точкою в логіці аналізу стала гіпотеза про те, що задоволення мало значущих інтересів як результат неправильної розстановки пріоритетів призводить до нераціонального витрачання ресурсів, а незадоволеність дійсно значущих інтересів груп стейкхолдерів є

Таблиця 1

Пріоритетність груп стейкхолдерів за критеріями влади і інтересу

Групи стейкхолдерів	Влада	Інтерес	Сила впливу
А. Власники будівельного підприємства	5	5	25
В. Менеджери будівельного підприємства	4,5	4,8	21,6
С. Персонал	2,5	4,5	11,25
Д. Постачальники товарно-матеріальних цінностей та послуг	2	4,5	9
Е. Споживачі	2	4	8
Ф. Конкуренти	3	4	12
Г. Підрядники (генпідрядники, субпідрядники)	2,5	3	7,5
Н. Інвестори	2	4	8
І. Фінансово-кредитні організації	4,8	4,5	20,2
Ж. Логістичні компанії	2,5	3	7,5
К. Проектні організації	2,5	3	7,5
Л. Керуючі організації	3	4,7	14,1
М. Замовники (забудовники)	5	5	25
Н. Загальнодержавні органи влади	5	3	15
О. Місцеві органи влади	5	4,9	24,5
Р. Місцеве населення	1	3	3
Q. Сфера науки та освіти	2	3	6
Р. Галузеві експерти	3	4	12
С. Професійні об'єднання	2	3	6

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

**Класифікація економічних інтересів та загроз за групами стейкхолдерів
з найвищою силою впливу на суб'єкта аграрного виробництва**

№ з/п	Стейкхолдери	Інтереси	Загрози
1.	Власники будівельного підприємства	Стабільність умов ведення бізнесу, ефективність кадрової політики, ефективний механізм прийняття рішень, високі показники рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності	Нестабільність ведення бізнесу, непрофесійний управлінський персонал, прийняття необґрунтованих рішень, банкрутство
2.	Менеджери будівельного підприємства	Досягнення високих показників рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності	Низькі показники рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності
3.	Фінансово-кредитні організації	Прибутковість діяльності, утворена за рахунок операцій залучення та розміщення ресурсів; оптимізація ризиків; забезпечення високої ліквідності активів	Зниження прибутковості, підвищення ризиків, зниження ліквідності активів
4.	Замовники (забудовники)	Введення в експлуатацію будівель житлового призначення, конкурентоспроможних на ринку, отримання прибутку	Несвоєчасне введення в експлуатацію будівель житлового призначення, неконкурентоспроможність кінцевого продукту
5.	Місцеві органи влади	Взаємоузгодження державних, громадських та приватних інтересів під час планування і забудови територій; оптимальна організація території, системи розселення, взаємопов'язаного комплексного розміщення основних об'єктів промисловості, транспорту, інженерної та соціальної інфраструктури	Порушення принципів оптимальності у містобудуванні

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Шкала оцінки для балансування інтересів пріоритетних груп стейкхолдерів

Група стейкхолдерів	Власники будівельного підприємства	Менеджери будівельного підприємства	Фінансово-кредитні організації	Замовники (забудовники)	Місцеві органи влади	Разом
Стабільність умов ведення бізнесу	3	3	3	3	3	15
Ефективність кадрової політики	3	3	2	2	1	11
Ефективний механізм прийняття рішень	3	2	3	2	3	13
Досягнення високих показників рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності	3	2	3	2	2	12
Оптимізація ризиків	3	3	3	3	2	14
Конкурентоспроможність кінцевого продукту	3	3	2	3	2	13
Оптимальна організація території	1	1	1	2	3	8
Комплексні інфраструктурні рішення	1	1	1	2	3	8
Разом	20	18	18	19	19	94

Джерело: авторська розробка

джерелом генерування прихованих (а часто і відкритих) конфліктів. Оцінка пріоритетності економічних інтересів груп стейкхолдерів здійснена на основі експертного методу (використано шкалу оцінки від 0 до 3), її результати представлені в табл. 3.

Підсумкові цифри за строчками матриці дають уявлення про найбільш важливі напрямки інтересів

в будівельній галузі. Найвищий результат належить сфері загального інституційного забезпечення алгоритмів ведення бізнесу на макроекономічному рівні. Реалізація зацікавленості в стабільності умов ведення бізнесу входить до сфери повноважень органів влади всіх рівнів. Високий рейтинг інтересів «ефективність кадрової політики» та «ефективний механізм при-

йняття рішень», «конкурентоспроможність кінцевого продукту» демонструє потребу будівельного сектору в співпраці зі стейкхолдерами опосередкованого впливу, зокрема сфери науки та освіти. Однак, розрахунок впливу останньої (табл. 3) показує, що пріоритетні групи стейкхолдерів не використовують суттєвий потенціал науки в напрямку нарощення людського капіталу, підвищуючи ризики недосягнення високих показників рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності. Інтереси, що лежать поза суто економічних параметрів (оптимальна організація територій, комплексні інфраструктурні рішення), демонструють найнижчі сумарні рейтингові бали. Така ситуація викликає конфлікт інтересів між місцевими органами влади і рештою зацікавлених сторін, формуючи зони розширення впливу неформальних нелегальних інститутів, зокрема корупції, створення необгрунтованих адміністративних бар'єрів. Використання шкали оцінки для балансування інтересів дозволяє виявити групи стейкхолдерів, чий інтереси задовольня-

ються найбільше та найменше. Ми отримали достатньо близькі результати, що є ще одним підтвердженням коректності попередніх висновків про пріоритетність груп інтересів.

Висновки. Основних стейкхолдерів ринку житлової нерухомості агреговано в три групи за сферами впливу, до яких увійшли сфера повноважень (відповідальності), сфера прямого впливу, сфера опосередкованого впливу. Використання методологічного підходу, спрямованого на оцінку пріоритетності груп стейкхолдерів за параметрами «влада» та «інтерес» з подальшим поглибленням аналізу в сферу побудови матриці балансу інтересів дозволяє констатувати невідповідність інституційного тиску ряду груп опосередкованого впливу (місцевого населення, сфери науки та освіти, професійних об'єднань) через відсутність дієвих механізмів реалізації іманентних їм інтересів. Домінування суто економічних інтересів пріоритетних груп стейкхолдерів створює зони розширення застосування неформальних нелегальних механізмів їх реалізації.

Список використаних джерел:

1. Freeman E. Strategic management: A stakeholder approach. Boston : Pitman, 1984. 292 p.
2. Newbould G., Luffman G. Successful business politics. London : Gower, 1989. 78 p.
3. Mendelow A.L. Information Systems Planning : Incentives for Effective Action. Kent : Graduate School of Management, Kent State University, USA, 2008. P. 245–254.
4. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory of identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *The Academy of Management Review*. 1997. Vol. 22 (4). P. 853–886.
5. Солодухин К.С. Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией. *Проблемы современной экономики*. 2007. № 4 (24). С. 152–156.
6. Гончаров І.В. Ризик та прийняття управлінських рішень : навч. посібник. Харків : НТУ «ХПІ», 2002. 160 с.
7. Финогеева А.И. Механизм управления ключевыми стейкхолдерами для российских компаний. URL: <http://www.e-rej.ru/upload/iblock/761/7618f75238a091fd9c92ad3b06e61ca1.pdf> (дата звернення: 10.10.2022).
8. Мирошниченко Ю.О., Бондар А.В. Модель взаємодії стейкхолдерів у реальному секторі економіки України в контексті КСВ. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 5. С. 71–74.
9. Герасименко Ю.В. Ідентифікація стейкхолдерів підприємств та оцінка їхнього впливу: теоретичний аспект. *Вісник ЖДТУ*. 2019. № 1 (87). С. 9–16.
10. Алькема В.Г., Болботенко І.В. Методика оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2004. Вип. 2. С. 375–382.

References:

1. Freeman E. (1984) Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman. (in English)
2. Newbould G., Luffman G. (1989) Successful business politics. London: Gower. (in English)
3. Mendelow A.L. (2008) Information Systems Planning: Incentives for Effective Action. Kent: Graduate School of Management, Kent State University, USA. (in English)
4. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. (1997) Toward a theory of identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *The Academy of Management Review*, vol. 22 (4), pp. 853–886.
5. Soloduhin K.S. (2007) Problemy primeneniya teorii zainteresovannykh storon v strategicheskoy upravlenii organizatsiy [Problems of applying the theory of interested parties in the strategic management of organizations]. *Problemy sovremennoy jekonomiki*, no. 4 (24), pp. 152–156.
6. Honcharov I.V. (2002) *Ryzik ta pryiniattia upravlinskykh rishen* [Risk and managerial decision-making]. Kharkiv: NTU "KhPI". (in Ukrainian)
7. Finogeeva A.I. *Mehanizm upravleniya kljuhevymi stejkholderami dlja rossijskih kompanij* [Key stakeholder management mechanism for Russian companies]. Available at: <http://www.e-rej.ru/upload/iblock/761/7618f75238a091fd9c92ad3b06e61ca1.pdf> (accessed 10 October 2022).
8. Myroshnychenko Yu.O., Bondar A.V. (2018) Model vzaiemodii steikkholderiv u realnomu sektori ekonomiky Ukrainy v konteksti KSV [Model of stakeholder interaction in the real sector of the Ukrainian economy in the context of CSR]. *Skhidna Yevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 5, pp. 71–74.
9. Herasymenko Yu.V. (2019) Identyfikatsiia steikkholderiv pidpriemstv ta otsinka yikhnoho vplyvu: teoretychnyi aspekt [Identification of enterprise stakeholders and assessment of their influence: theoretical aspect]. *Visnyk ZhDTU*, no. 1 (87), pp. 9–16.
10. Alkema V.H., Bolbotenko I.V. (2004) Metodyka otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky sub'iektiv audytorskoj diialnosti [Methodology for assessing the level of economic security of audit activity subjects]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 2, pp. 375–382.