УДК 691.54:339.13:005.21
JEL Classification: L61, M31, F23

ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ РИНКУ ЦЕМЕНТУ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

ВІСЛОУХ Іван
Національний університет водного господарства та природокористування
https://orcid.org/0009-0004-4967-6375
e-mail: i.v.visloukh@nuwm.edu.ua

У статті досліджено вплив консолідації транснаціональних корпорацій на структуру ринку цементу України та здійснено порівняльний аналіз динаміки продажів провідних глобальних гравців (Holcim, Heidelberg Materials, CRH plc) із загальногалузевими тенденціями розвитку національного ринку в умовах воєнних викликів. На основі реєстрових даних встановлено, що більшість провідних виробничих потужностей країни належать групі CRH, яка суттєво наростила частку ринку після придбання активів національного виробника. За допомогою індексу Герфіндаля-Хіршмана підтверджено високий рівень концентрації ринку та переважний внесок однієї корпоративної структури у формування загального показника. Виявлено відставання темпів упровадження ESG-орієнтованих продуктових стратегій на рівні українських підрозділів транснаціональної корпорації порівняно з темпами фінансової консолідації активів материнською компанією. Показано, що процес консолідації супроводжувався спротивом з боку конкурентів і регуляторних органів. Це засвідчує наявність механізмів стримування надмірної концентрації навіть у капіталомістких галузях. Встановлено, що галузь у цілому зберегла здатність до нарощування обсягів реалізації продукції попри скорочення кількості діючих підприємств, а синхронне падіння обох показників відбулося лише в кризовому 2022 р. під впливом повномасштабного вторгнення.

Ключові слова: цементна промисловість, транснаціональна корпорація, ринкова концентрація, структура ринку, індекс Герфіндаля-Хіршмана, воєнні виклики.

https://doi.org/10.31891/mdes/2026-22-39

Стаття надійшла до редакції / Received 28.09.2026
Прийнята до друку / Accepted 27.10.2026
Опубліковано / Published 12.11.2026

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons CC-BY 4.0

© ВІСЛОУХ Іван

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Глобалізація промислового виробництва та посилення ролі транснаціональних корпорацій вимагають переосмислення чинників, які формують тенденції продажів на національних ринках капіталомістких галузей. Показовим прикладом є цементна промисловість. Висока капіталомісткість та обмежена кількість учасників створюють сприятливі умови для консолідації активів глобальними гравцями (Holcim, Heidelberg Materials та CRH plc). Стратегічні рішення цих корпорацій дедалі більше визначають структуру пропозиції, цінову політику й напрями розвитку реалізації продукції у країнах їхньої присутності.

Разом із тим входження транснаціональних корпорацій на ринок супроводжується зростанням його концентрації, тиском на незалежних національних виробників та розривом між глобальними ESG-стратегіями материнських структур і практикою їх реалізації локальними підрозділами. Зазвичай декларовані цілі щодо збільшення продажів низьковуглецевої продукції не знаходять оперативного відображення в асортиментній політиці на національному рівні. В умовах воєнних викликів ці суперечності посилюються, адже стійкість продажів стає ключовою умовою збереження виробничого потенціалу галузі, необхідного для подальшого повоєнного відновлення.

Актуальність цього дослідження зумовлена як посиленням консолідації цементної галузі України з боку транснаціональних корпорацій, так і необхідністю оцінити вплив структури власності підприємств на стійкість і тенденції їхніх продажів в умовах системних ризиків.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематику розвитку цементної промисловості та впливу транснаціональних корпорацій на національні ринки ґрунтовно досліджено у працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Значна частина робіт зосереджена на оцінюванні ринкової концентрації й поведінки фірм у капіталомістких галузях, тоді як інший напрям вивчає зв'язок ESG-показників діяльності компаній із їхніми фінансовими результатами. Окрему групу становлять праці, присвячені безпосередньо динаміці та стану цементної галузі України.

Зокрема, у межах аналізу ринкової концентрації A. N. Kleit та H. P. Palsson дослідили горизонтальну концентрацію та ознаки картельної поведінки провідних виробників цементу

Канади [15]. A. Eitan та S. Bukchin-Peles з метою оцінювання впливу транспортних витрат і структури власності на рівень ринкової конкуренції у спорідненому секторі бетону й будівельних заповнювачів (пісок, щебінь) використали індекс Герфіндаля-Хіршмана (HHI) [7]. Натомість H. Dastan та G. Calmasur при аналізі цементної галузі Туреччини продемонстрували, що оцінка ринкової структури суттєво залежить від обраного інструменту: розрахунок коефіцієнтів концентрації (CR_4, CR_8) свідчить про олігополію, тоді як обчислення HHI вказує на наявність розвиненої конкуренції [10].

Паралельно в наукових працях активно вивчається зв'язок між упровадженням ESG-принципів та підсумковими результатами діяльності підприємств. Дослідження Chenyuan Zhao, Zihan Wang, Yongqing Tang та Fei Yang на вибірці промислових компаній підтвердило позитивний вплив ESG-факторів на ринкову вартість компаній [9]. Водночас емпіричні дані A. Biju, S. Geetha, S. Prasad, A. Sasidharan та A. Jayachandran щодо підприємств країн з економікою, що розвивається, засвідчили статистичну незначущість прямого впливу ESG-показників на поточні фінансові результати [8], що вказує на наявність часового лагу у впровадженні сталих стратегій.

Вагомий внесок у дослідження специфіки функціонування вітчизняного ринку цементу в умовах системних викликів зробила українська наукова школа. О. Каспрук на основі кластерного аналізу обґрунтував високий рівень ринкової концентрації та здійснив бенчмаркінг цінової політики виробників [1]. Г. Міщук і С. Дудзяний емпірично виявили, що основними наслідками воєнних шоків для галузі стало скорочення обсягів реалізації продукції у 2022 р. та падіння операційної рентабельності [4]. Питання післявоєнного відновлення ринку та особливості логістики цементу висвітлено у працях Н. Луців [3], а також О. Крамаренка та А. Самойленка [5].

Узагальнення наведеного доробку засвідчує наявність спільної думки науковців щодо олігополістичної природи цементних ринків і вагомості ESG-стратегій для їх розвитку. Водночас більшість дослідників розглядає або суто статистичні показники ринкової концентрації в окремих країнах, або загальні результати діяльності ТНК без урахування специфіки трансформації ринку України під дією воєнних шоків.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Попри значний науковий доробок щодо оцінювання ринкової концентрації в цементній галузі та динаміки її розвитку в Україні, недостатньо розкритими залишаються такі питання: вплив транснаціональної консолідації активів на структуру вітчизняного ринку; зіставлення динаміки продажів глобальних корпоративних груп із загальногалузевими тенденціями в Україні; вплив структури власності підприємств на стійкість їхніх продажів в умовах воєнних викликів.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є оцінка впливу транснаціональної консолідації на структуру ринку цементу України, а також проведення порівняльного аналізу динаміки продажів провідних глобальних корпорацій із загальногалузевими тенденціями національного ринку в умовах війни.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Структура власності підприємств цементної промисловості України є визначальним чинником формування їхньої конкурентної позиції на ринку та безпосередньо впливає на характер збутової діяльності. На відміну від більшості галузей переробної промисловості України з розпорошеною власністю між численними дрібними та середніми підприємствами, цементна галузь історично тяжіє до високої концентрації. Це зумовлено значною капіталомісткістю виробництва, високими бар'єрами входу на ринок (вартість будівництва нового заводу вимірюється сотнями мільйонів доларів) та обмеженістю сировинної бази поблизу транспортних вузлів.

Зазначена закономірність підтверджується й міжнародним досвідом. Зокрема, дослідження центральноканадського ринку цементу [15] ще наприкінці 1990-х років зафіксувало ознаки колективної цінової поведінки провідних виробників. Пізніші праці з аналізу турецької [10] та ізраїльської [7] галузей також засвідчують, що цементний ринок практично в жодній країні світу не відповідає моделі досконалої конкуренції.

Повномасштабна війна в Україні стала чинником, який суттєво прискорив об'єктивну тенденцію до консолідації галузі. Зниження ділової активності змусило частину дрібніших і фінансово слабших підприємств припинити діяльність, тоді як провідні гравці (передусім афілійовані з транснаціональними структурами) зберегли та зміцнили свої ринкові позиції.

Як видно з рис. 1, кількість діючих суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності 23.51 «Виробництво цементу» скоротилася з 40 одиниць у 2010 р. до 21 у 2022 р. Найгостріше скорочення відбулося саме у 2022 р., коли порівняно з 2021 р. кількість діючих підприємств зменшилася на 22,2%, досягнувши найменшого значення за весь досліджуваний період.

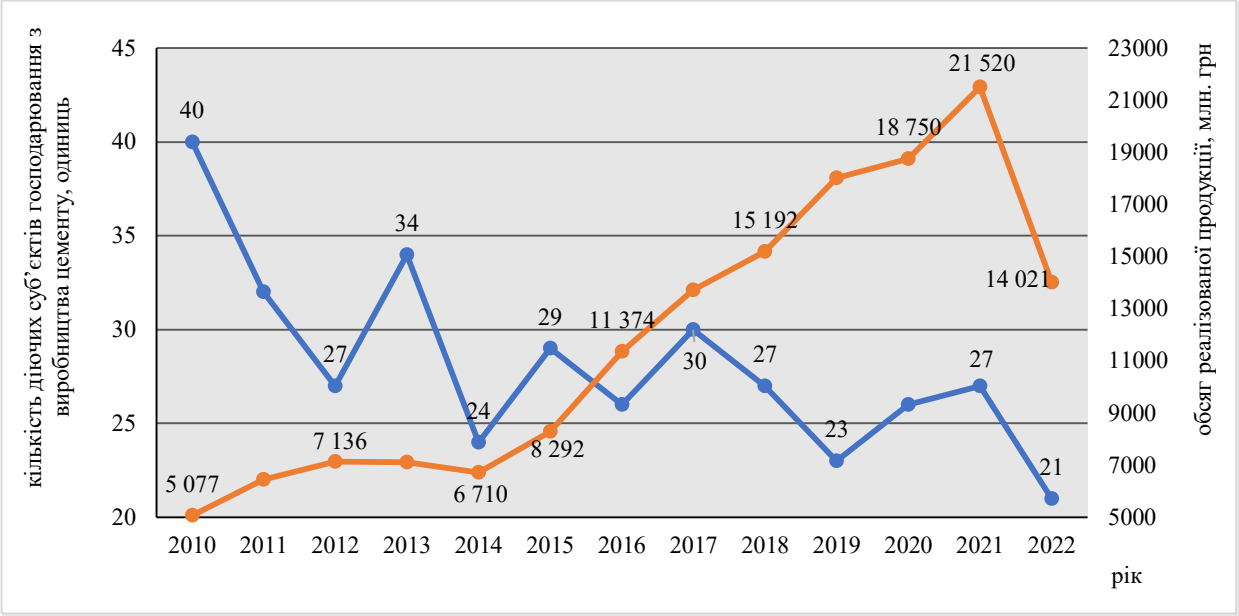


Рис. 1. Динаміка кількості діючих суб'єктів господарювання та обсягу реалізованої продукції за ВЕД 23.51 «Виробництво цементу» в Україні, 2010-2022 рр.

Показово, що ця динаміка не збігається з траєкторією обсягу реалізованої продукції. Попри скорочення кількості учасників ринку, галузь нарощувала обсяги реалізації аж до 2021 р. включно (з 5,1 млрд грн у 2010 р. до рекордних 21,5 млрд грн), і лише у кризовому 2022 р. відбулося одночасне падіння обох показників. Це дає підстави стверджувати, що зменшення кількості підприємств упродовж 2010-2021 рр. було зумовлене насамперед внутрішньогалузевою консолідацією (виходом дрібних гравців і концентрацією виробництва на потужніших майданчиках), а не загальним занепадом. Натомість синхронне падіння обох показників у 2022 р. чітко вказує на зовнішній шок повномасштабного вторгнення як самостійний переломний чинник.

У контексті скорочення кількості учасників ринку особливої ваги набуває аналіз структури власності провідних гравців. Дані Єдиного державного реєстру юридичних осіб дають змогу чітко розмежувати українських виробників цементу за їхньою суб'єктністю: підприємства, що входять до складу транснаціональних корпорацій, та компанії під контролем незалежного національного капіталу (табл. 1). Такий розподіл слугує підґрунтям для подальшого аналізу конкурентної структури ринку.

Таблиця 1

Структура власності та виробничі потужності провідних виробників цементу України

Підприємство	*Приналежність*	*Проєктна потужність*	*Регіон*
АТ «Подільський цемент»	CRH (CEMARK), з 1999 р.	2,05 млн т цементу/рік	Хмельницька обл.
ПрАТ «Миколаївцемент»	CRH (CEMARK), з 2013 р.	0,9 млн т цементу/рік	Львівська обл.
ТОВ «Цемент» (Одеса)	CRH (CEMARK), напряму	-	Одеська обл.
ПрАТ «ВІПЦЕМ» (філії «Волинь-Цемент», «Південь-Цемент»)	CRH, з жовтня 2024 р. (25% - Divinereach Ltd, Ірландія)	бл. 1,27 млн т цементу/рік (філія «Південь-Цемент»)	Рівненська, Миколаївська обл.
ПрАТ «Кривий Ріг Цемент»	незалежний національний капітал (до 2019 р. - HeidelbergCement)	понад 2 млн т/рік	Дніпропетровська обл.
ПрАТ «Івано-Франківськцемент»	незалежний національний капітал	до 4 млн т/рік (заявлена)	Івано-Франківська обл.

Джерело: розроблено автором на основі реєстрових даних ЄДРПОУ та офіційних сайтів підприємств

Як видно з таблиці, з шести провідних виробничих майданчиків країни чотири (АТ «Подільський цемент», ПрАТ «Миколаївцемент», ТОВ «Цемент» та ПрАТ «ВІПЦЕМ» із

філіями) входять до складу єдиної міжнародної групи CRH. Під контролем незалежного національного капіталу залишаються лише два підприємства: ПрАТ «Кривий Ріг Цемент» та ПрАТ «Івано-Франківськцемент».

Неоднозначність стратегій транснаціональних корпорацій щодо українських активів чітко простежується на прикладі ПрАТ «Кривий Ріг Цемент». Підприємство перебувало у складі німецької групи HeidelbergCement упродовж 2001-2019 рр., після чого материнська компанія прийняла рішення про повний вихід з українського ринку, продавши актив інвестиційній компанії Concorde Capital. Натомість група CRH обрала протилежний вектор. З моменту входження на ринок у 1999 р. (придбання АТ «Подільський цемент») корпорація послідовно нарощувала присутність в Україні, збільшивши свою частку ринку з 32% до угоди з ВІПЦЕМ [6] до 47% після її завершення. Цей процес консолідації супроводжувався інституційним спротивом. Угоду оскаржила будівельна група «Ковальська» (найбільший виробник товарного бетону в Україні), і справа пройшла три судові інстанції:

- ✓ у лютому 2025 р. Господарський суд Києва скасував дозвіл Антимонопольного комітету України (АМКУ) на концентрацію, визнавши ризики для конкуренції обґрунтованими;
- ✓ у червні 2025 р. апеляційний суд відновив дозвіл після виконання групою CRH вимоги АМКУ щодо продажу 25% акцій ВІПЦЕМ ірландській компанії Divinereach Ltd як міноритарному співвласнику;
- ✓ 11 вересня 2025 р. Верховний Суд відхилив касаційну скаргу «Ковальської», остаточно залишивши дозвіл АМКУ чинним [2].

Перебіг цього судового процесу засвідчує, що зростання ринкової концентрації є результатом взаємодії регуляторних органів, конкурентів і судової системи. Це вказує на наявність механізмів стримування надмірної консолідації навіть у капіталомістких галузях.

Однак остаточне закріплення за групою CRH майже половини ринку потребує точного математичного оцінювання глибини цієї монополізації. Кількісним підтвердженням високого рівня концентрації ринку цементу України слугує розрахований О. Каспруком [1] за даними 2025 р. індекс Герфіндаля-Хіршмана (HHI = 2920). За методикою Департаменту юстиції США [13], ринки зі значенням HHI понад 2500 вважаються висококонцентрованими. Підтверджена в судовому процесі частка ринку групи CRH (47%) сформувала 2209 пунктів індексу (47^2), що становить близько 76% від загального значення HHI, тоді як решта 24% припадає на всіх інших учасників разом узятих. Такий розподіл свідчить, що ринок цементу України перебуває під домінуючим впливом одного гравця, а не є класичною олігополією з кількома зіставними за обсягами компаніями.

Проте високий рівень ринкової концентрації не означає миттєвої операційної монолітності придбаних активів. Навіть за умов номінальної належності до однієї корпоративної групи підрозділи CEMARK і ВІПЦЕМ не об'єднані в єдину операційну структуру. За даними бенчмаркінгу О. Каспрука [1], вони зберігають відмінні комерційні підходи: CEMARK застосовує регіонально узгоджене ціноутворення зі структурованими знижками, тоді як ВІПЦЕМ використовує динамічне ціноутворення залежно від регіону та обсягу з наголосом на програмах лояльності. Щодо сегментної орієнтації збуту, то у CEMARK і ПрАТ «Кривий Ріг Цемент» домінує продаж цементу для товарного бетону та збірного залізобетону (39% та 47% продажів відповідно), тоді як ВІПЦЕМ орієнтований на традиційну дистрибуцію (45%) та має унікальну для ринку спеціалізацію у виробництві цементу для нафтових свердловин. Це свідчить про те, що процес інтеграції придбаних CRH активів станом на 2026 рік перебуває на початковому етапі й ще не призвів до уніфікації комерційних стратегій у межах групи.

Утім, якщо всередині країни трансформація продуктово-збутової політики лише розпочинається, то порівняння з динамікою продажів материнських компаній виразно засвідчує відмінність у масштабах та темпах трансформації бізнес-моделі на глобальному й національному рівнях. Фінансові результати міжнародних корпорацій за 2025 рік демонструють, що група Holcim у сегменті Building Materials отримала консолідовану виручку 12,7 млрд євро (на 2,5% менше показника 2024 р.), проте зафіксувала зростання рекурентного показника EBIT завдяки збільшенню частки сталої продукції: до 31% у продажах товарного бетону (ECOPact) та до 36% у продажах цементу (ECOPlanet) [14; 16]. Зменшення фізичних обсягів продажів материнська компанія компенсує зміщенням асортименту в бік продукції з вищою доданою вартістю та нижчим вуглецевим слідом. Heidelberg Materials у 2025 р. збільшила консолідовану виручку до 21,5 млрд євро проти 21,2 млрд євро роком раніше [12], розширюючи портфель низьковуглецевої продукції evoZero та будуючи установку для вловлювання CO2 на заводі Padeswood у Великій Британії. Водночас CRH plc за підсумками 2025 р. отримала виручку сегмента International Solutions у розмірі

11,4 млрд євро [11], що, за оцінками аналітиків, закріпило за нею статус найбільшого виробника цементу в Європі.

Зіставлення цих показників із наявною інформацією про структуру продажів українських підрозділів CRH свідчить про суттєве відставання темпів упровадження ESG-орієнтованих продуктових стратегій на національному ринку порівняно з темпами фінансової консолідації активів. На публічних ресурсах брендів CEMARK та ВІПЦЕМ відсутня звітність про частку низьковуглецевої продукції, аналогічна до показників ECOPlanet чи evoZero материнських структур. Це підтверджує загальну закономірність, виявлену у наукових працях [8; 9]: хоча на розвинених ринках спостерігається позитивна кореляція між ESG-стратегіями та фінансовими показниками, переносу таких практик на ринки в умовах системних криз (зокрема війни) притаманний тривалий часовий лаг. У кризовому середовищі менеджмент пріоритизує операційну безперервність та збереження частки ринку над довгостроковими цілями сталого розвитку.

Водночас, попри різке скорочення кількості учасників ринку у 2022 р., цементна галузь України загалом продемонструвала здатність до відновлення продажів протягом наступних двох років незалежно від форми власності окремих підприємств. За даними Державної служби статистики України, обсяг реалізованої продукції за КВЕД 23.51 зріс з 14,0 млрд грн у 2022 р. до 29,1 млрд грн у 2024 р. (приріст становить 107,5%), а кількість діючих підприємств стабілізувалася, скоротившись лише на 5,6%, що свідчить про завершення найгострішої фази стискання ринку. Зазначена динаміка відповідає висновкам Г. Міщук і С. Дудзяного [4] щодо формування адаптаційної моделі функціонування галузі в умовах воєнних ризиків. Попри втрату частини виробничих потужностей на тимчасово окупованих територіях (зокрема ПрАТ «Балцем», яке з початку повномасштабного вторгнення перебуває поза контролем України), підприємства змогли частково компенсувати втрачені обсяги за рахунок інтенсифікації виробництва на діючих майданчиках і переорієнтації логістичних потоків.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Ринок цементу України станом на 2025-2026 рр. є виразним прикладом того, як консолідаційні стратегії транснаціональних корпорацій формують структуру пропозиції в капіталомісткій галузі. Розрахований індекс Герфіндаля-Хіршмана (HHI = 2920) та остаточно завершена угода CRH щодо придбання активів ВІПЦЕМ засвідчують, що щонайменше чотири з шести провідних виробничих майданчиків країни наразі перебувають під контролем однієї глобальної групи. Водночас історія ПрАТ «Кривий Ріг Цемент», яке міжнародний концерн HeidelbergCement залишив у 2019 р., показує, що сама належність активу до ТНК не є незворотним станом, а виступає результатом поточної портфельної стратегії материнської компанії.

Вплив транснаціональної консолідації виявляється передусім у фінансовій і структурній площині: зростанні контрольованих потужностей, зміні власників та перерозподілі ринкових часток. Натомість трансфер на рівень українських підрозділів глобальних комерційних пріоритетів (зокрема нарощення частки продажів низьковуглецевої продукції ECOPlanet, ECOPact, evoZero, яку материнські компанії Holcim і Heidelberg Materials активно просувають) відбувається зі значним лагом, оскільки публічна звітність CEMARK і ВІПЦЕМ поки не містить аналогічних показників. Разом із тим стійкість галузі до зовнішніх шоків воєнного часу забезпечується радше загальногалузевими адаптаційними механізмами (інтенсифікацією виробництва, переорієнтацією логістики та експортних потоків), аніж перевагами, пов'язаними безпосередньо з приналежністю окремого підприємства до транснаціональної структури. Для зменшення розриву між глобальними та національними стратегіями продажів необхідні чіткіші механізми моніторингу трансферу корпоративних практик, розвиток публічної нефінансової звітності українських підрозділів ТНК та узгодження державної політики підтримки галузі з логікою консолідаційних процесів на ринку.

Подальші дослідження мають бути зосереджені на отриманні точних річних значень часток ринку провідних виробників для розрахунку динамічного ряду індексу Герфіндаля-Хіршмана за 2019-2026 рр., порівняльному статистичному оцінюванні стійкості продажів ТНК-афілійованих та незалежних національних виробників у кризовий і відновлювальний періоди, а також на поглибленому аналізі структури збуту українських підрозділів CRH за категоріями продукції зі зниженим вуглецевим слідом у зіставленні з відповідними показниками материнської компанії. Це дасть змогу перетворити наявні структурні дані про консолідацію ринку на дієвий інструмент прогнозування довгострокової стійкості цементної промисловості України в умовах повоєнного відновлення економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Каспрук О. В. Тенденції розвитку цементної промисловості України в умовах воєнних викликів. *Бізнес Інформ*. 2026. № 1. 183–192. https://doi.org/10.32983/2222-4459-2026-1-183-192
2. «Ковальська» програла АМКУ: Верховний суд залишив два заводи за ірландською CRH. *Економічна правда*. URL: https://epravda.com.ua/biznes/kovalska-prograla-amku-verhovniy-sud-zalishiv-dva-zavodi-za-irlandskoyu-crh-811737/
3. Луців Н. Ринок цементу в Україні: сучасний стан і перспективи післявоєнної відбудови. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2024. Вип. 66. 203–212. http://dx.doi.org/10.30970/ves.2024.66.0.6604
4. Міщук Г., Дудзяний С. Аналітика діяльності підприємств України з виробництва цементу в умовах системних викликів. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2023. 6 (324). 241–246. https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-324-6-39
5. Самойленко А., Крамаренко О. Features of the logistics of cement as a good. *SWorldJournal*. 2024. 2(28-02). 117–125. https://doi.org/10.30888/2663-5712.2024-28-00-040
6. Угода року на ринку цементу. Навіщо ірландська CRH купує в Україні два цементних заводи за €100 млн. *Forbes.ua*. URL: https://forbes.ua/money/ugoda-roku-na-rinku-tsementu-navishcho-irlandska-crh-kupue-v-ukraini-dva-tsementnikh-zavodi-za-100-mln-05092023-15821
7. Avri Eitan, Shira Bukchin-Peles. A structured approach to assessing market concentration and competition in the aggregate sector: Insights from Israel. *Resources Policy*. 2026. 113. https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2025.105827
8. Biju A., Geetha S., Prasad S., Sasidharan A., Jayachandran A. ESG-Firm Performance Nexus: Evidence From an Emerging Economy. *Business Strategy and the Environment*. 2025. 34. 3469-3496. https://doi.org/10.1002/bse.4152
9. Chenyuan Zhao, Zihan Wang, Yongqing Tang, Fei Yang. ESG performance, green technology innovation, and corporate value: Evidence from industrial listed companies. *Alexandria Engineering Journal*. 2025. 123. 369-380. https://doi.org/10.1016/j.aej.2025.03.097
10. Dastan H., Calmasur G. Concentration in the Turkish Cement Industry. *Asian Social Science*. 2015 11(26). 142. https://doi.org/10.5539/ass.v11n26p142
11. European cement producers in 2025. *GlobalCement*. URL: https://www.globalcement.com/news/analysis/20501-european-cement-producers-in-2025
12. Heidelberg Materials closes 2025 financial year with record result. *Heidelberg Materials*. URL: https://www.heidelbergmaterials.com/en/pr-2026-02-25
13. Herfindahl-Hirschman Index. *U.S. Department of Justice*. URL: https://www.justice.gov/atr/herfindahl-hirschman-index
14. Holcim reports 2025 results. *GlobalCement*. URL: https://www.globalcement.com/news/20483-holcim-reports-2025-results
15. Kleit A. N., Palsson H. P. Horizontal concentration and anticompetitive behavior in the central Canadian cement industry: testing arbitrage cost hypotheses. *International Journal of Industrial Organization*. 1999. 17(8). 1189-1202. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S016771879800023X
16. 2025 Sustainability Statement. *Holcim*. URL: https://www.holcim.com/sites/holcim/files/docs/27022026-holcim-sustainability-statement-2025.pdf

REFERENCES:

1. Kaspruk O. V. (2026). Tendentsii rozvytku tsementnoi promyslovosti Ukrainy v umovakh voiennykh vyklykiv [Tendencies in the development of Ukraine's cement industry amid wartime challenges]. *Biznes Inform*, 1, 183–192. https://doi.org/10.32983/2222-4459-2026-1-183-192
2. «Kovalska» prohrala AMKU: Verkhovnyi sud zalyshyv dva zavody za irlandskoiu CRH [Kovalska lost to the AMCU: the Supreme Court left two factories to the Irish CRH]. *Economic Truth*. URL: https://epravda.com.ua/biznes/kovalska-prograla-amku-verhovniy-sud-zalishiv-dva-zavodi-za-irlandskoyu-crh-811737/
3. Lutsiv N. (2024). Rynok tsementu v Ukraini: suchasnyi stan i perspektyvy pisliavoiennoi vidbudovy [Cement market in Ukraine: current state and prospects for post-war reconstruction]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriia ekonomichna*, 66, 203–212. http://dx.doi.org/10.30970/ves.2024.66.0.6604
4. Mishchuk H., Dudzianyi S. (2023). Analityka diialnosti pidpryiemstv Ukrainy z vyrobnytstva tsementu v umovakh systemnykh vyklykiv [Analysis of the activities of Ukrainian enterprises producing cement under the conditions of system challenges]. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 6 (324), 241–246. https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-324-6-39
5. Samoilenko A., Kramarenko O. (2024). Features of the logistics of cement as a good. *SWorldJournal*, 2(28-02), 117–125. https://doi.org/10.30888/2663-5712.2024-28-00-040

6. Uhoda roku na rynku tsementu. Navishcho irlandska CRH kupuie v Ukraini dva tsementnykh zavody za €100 mln [The deal of the year in the cement market: why the Irish CRH is buying two cement plants in Ukraine for €100 million]. *Forbes.ua*. URL: https://forbes.ua/money/ugoda-roku-na-rinku-tsementu-navishcho-irlandska-crh-kupue-v-ukraini-dva-tsementnikh-zavodi-za-100-mln-05092023-15821

7. Avri Eitan, Shira Bukchin-Peles (2026). A structured approach to assessing market concentration and competition in the aggregate sector: Insights from Israel. *Resources Policy*. 113. https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2025.105827

8. Biju A., Geetha S., Prasad S., Sasidharan A., Jayachandran A. (2025). ESG-Firm Performance Nexus: Evidence From an Emerging Economy. *Business Strategy and the Environment*. 34. 3469-3496. https://doi.org/10.1002/bse.4152

9. Chenyuan Zhao, Zihan Wang, Yongqing Tang, Fei Yang (2025). ESG performance, green technology innovation, and corporate value: Evidence from industrial listed companies. *Alexandria Engineering Journal*. 123. 369-380. https://doi.org/10.1016/j.aej.2025.03.097

10. Dastan H., Calmasur G. (2015). Concentration in the Turkish Cement Industry. *Asian Social Science*. 11(26). 142. https://doi.org/10.5539/ass.v11n26p142

11. European cement producers in 2025. *GlobalCement*. URL: https://www.globalcement.com/news/analysis/20501-european-cement-producers-in-2025

12. Heidelberg Materials closes 2025 financial year with record result. *Heidelberg Materials*. URL: https://www.heidelbergmaterials.com/en/pr-2026-02-25

13. Herfindahl-Hirschman Index. *U.S. Department of Justice*. URL: https://www.justice.gov/atr/herfindahl-hirschman-index

14. Holcim reports 2025 results. *GlobalCement*. URL: https://www.globalcement.com/news/20483-holcim-reports-2025-results

15. Kleit A. N., Palsson H. P. (1999). Horizontal concentration and anticompetitive behavior in the central Canadian cement industry: testing arbitrage cost hypotheses. *International Journal of Industrial Organization.* 1999. 17(8). 1189-1202. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S016771879800023X

16. 2025 Sustainability Statement. *Holcim*. URL: https://www.holcim.com/sites/holcim/files/docs/27022026-holcim-sustainability-statement-2025.pdf

TRANSFORMATION OF UKRAINE'S CEMENT MARKET STRUCTURE UNDER THE IMPACT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

VISLOUKH Ivan
National University of Water and Environmental Engineering

The article examines the impact of multinational corporate consolidation on the structure of Ukraine's cement market under wartime conditions. It provides a comparative analysis of the sales dynamics of leading global players (Holcim, Heidelberg Materials, CRH plc) against industry-wide trends in the national market. The focus is placed on identifying the ownership structure of the country's leading production facilities and assessing the extent to which a single multinational group has come to dominate the national supply side. Based on corporate registry data, it is shown that most of the country's leading production capacities belong to the CRH group, which substantially increased its market share following the acquisition of a national producer's assets. The Herfindahl-Hirschman Index is applied to confirm a high level of market concentration, with the single corporate structure accounting for the dominant share of the overall index value. At the same time, significant gaps are emphasized between the pace of financial consolidation pursued by the parent company and the pace of adopting sustainability-oriented product strategies at the level of its Ukrainian subsidiaries, where public disclosure of low-carbon product shares remains absent.

The paper further demonstrates that the consolidation process was accompanied by institutional resistance from competitors and regulatory authorities, indicating that mechanisms capable of restraining excessive market concentration persist even in a capital-intensive, oligopoly-prone industry. It is established that the industry as a whole retained its capacity to increase sales volumes despite a decline in the number of active enterprises, with a synchronous drop in both indicators occurring only during the crisis year of 2022 under the impact of the full-scale invasion. The results suggest that ownership structure is a material factor shaping both the competitive position and the sales resilience of cement producers, providing a basis for further research into the statistical relationship between ownership type and sales stability, as well as into the pace of transfer of global sustainability strategies to national subsidiaries operating under wartime conditions.

Keywords: cement industry, transnational corporation, market concentration, market structure, Herfindahl-Hirschman Index, wartime challenges.