

Kyiv University of Aviation and  
Information Technologies (Kyiv, Ukraine)  
Publishing House Education and Science (Prague, Czech Republic)  
Newcastle University Business School (Newcastle, Great Britain)  
Berlin University of Economics and Law (Berlin, Germany)  
Public organization "Association of Scientists  
of Ukraine" (Kyiv, Ukraine)

# Global Scientific Horizons 2026: International Conference on Research, Innovation and Interdisciplinary Development

Proceedings of International Scientific  
and Practical Conference  
January 21, 2026  
in Charles University,  
Prague, Czech Republic

Praha, České republika 2026

**Kyiv University of Aviation and  
Information Technologies (Kyiv, Ukraine)  
Publishing House Education and Science (Prague, Czech Republic)  
Newcastle University Business School (Newcastle, Great Britain)  
Berlin University of Economics and Law (Berlin, Germany)  
Public organization "Association of Scientists  
of Ukraine" (Kyiv, Ukraine)**

# **Global Scientific Horizons 2026: International Conference on Research, Innovation and Interdisciplinary Development**

**Proceedings of International Scientific and  
Practical Conference**

**January 21, 2026 in Charles University,  
Prague, Czech Republic**

**Praha, České republika 2026**

**ISBN 978-80-909811-1-9 (soubor)**

**UDK 001(063)**

**Vydavatel:**

Publishing house Education and Science s.r.o. IČO : 271 56 877. Frýdlanská  
15/1314 , Praha 8. MS v Praze , oddíl C,vložka 100614

**Reviewers:**

Romanenko E.O. Doctor of Public Administration, Professor, Head of the 9th  
Research Department of the Central Research Institute of the Armed Forces of  
Ukraine;

Ulianchenko Y.O. Doctor of Public Administration, Professor, Professor of the  
Department of Public Administration and Administration of the Kyiv University of  
Aviation and Information Technologies;

Datsii O.I., Doctor of Economics, Professor, President of the Public Organization  
"Association of Scientists of Ukraine".

Global Scientific Horizons 2026: International Conference on Research,  
Innovation and Interdisciplinary Development. Proceedings of International  
Scientific and Practical Conference. January 21, 2026 in Charles University,  
Prague, Czech Republic. Prague: Publishing house Education and Science s.r.o.,  
2026. 61 p.

© Publishing house Education and Science s.r.o., Česká republika, 2026

© Public Organization "Association of Scientists of Ukraine", Ukraine, 2026

© autoři článků, 2026

## TABLE OF CONTENTS

<b>Vlach J.</b> Financial dynamics of the sugar industry in central and eastern europe: a synthesis of pca results and strategic implications	4
<b>Баландін Д.П.</b> Трансформація організаційно-інституційного механізму управління ЗЕД в оборонно-промисловому комплексі України	18
<b>Костик Р.П.</b> Аксиологічна трансформація публічного управління: від техногенної парадигми до концепції сталого розвитку	22
<b>Сірінюк А.О.</b> Система оціночних показників економічної ефективності інтеграції агробізнесу	28
<b>Вовк О.С.</b> Економічні засади функціонування системи органічного сільського господарства в Україні	32
<b>Зеленін Ю.М.</b> Індикативний підхід до оцінки вуглецеємності металургійного виробництва України в умовах декарбонізації	37
<b>Холод Є.С.</b> Обґрунтування вибору можливих варіантів формування інвестиційної привабливості підприємств	44
<b>Слободенюк А.С.</b> Оцінка конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості	48
<b>Айрапетов М.А.</b> Еволюція теоретичних підходів до управління економічним розвитком промислових підприємств на міжнародних ринках	51

**Vlach Jaroslav**, University of South Bohemia in České Budějovice, Faculty of Economics

**FINANCIAL DYNAMICS OF THE SUGAR INDUSTRY IN  
CENTRAL AND EASTERN EUROPE: A SYNTHESIS OF PCA RESULTS  
AND STRATEGIC IMPLICATIONS**

*Abstract*

This conference paper presents a synthetic and interpretation-oriented version of research results on the financial dynamics of the sugar industry in Central and Eastern Europe over the period 2013–2022. The text builds on previously published analyses but reformulates the research questions and places emphasis on methodological and strategic implications rather than on detailed empirical description. The aim is to assess how Principal Component Analysis contributes to the interpretation of differences between firms and countries, and whether firm size represents a barrier to future growth following the abolition of EU sugar quotas in 2017.

The analysis is based on data from fourteen major sugar producers across six countries (Czech Republic, Austria, Germany, Poland, Hungary, Slovakia) and combines normalized linear trends with PCA modelling of financial indicators. The results confirm the dominant role of firm size (PC1), while also showing that growth potential (PC2) is often higher among smaller and more flexible firms. The third component (PC3) reflects developments in equity and financial stability, which prove crucial for long-term corporate resilience. At the country level, the Czech Republic and Poland emerge as dynamic markets, while Germany and Austria exhibit characteristics of mature and stabilised industries.

The paper discusses the limits of the PCA approach and proposes a typology of sugar mill strategies with respect to capital structure, working capital management, and the ability to adapt to a volatile market environment.

*Keywords:* sugar industry; EU sugar market; post-quota period; competitiveness; capital structure; corporate strategy

**JEL Classification:** C38, G30, L66, Q13, Q18

### *Introduction*

The sugar industry is one of the traditional sectors of the agri-food complex in Central and Eastern Europe and has long influenced not only the agrarian structure of the region but also rural employment and the trade balance of individual countries (Swinnen et al., 2010; Kotyza et al., 2019). Over the past decade, the development of this sector has been fundamentally shaped by institutional changes at the level of the European Union, particularly the abolition of the sugar quota system in 2017, which led to market liberalisation and a significant increase in price volatility (Řezbová et al., 2015; Muir and Anderson, 2022). Sugar producers in CEE countries thus found themselves in an environment of intensified global competition, where financial stability, efficient capital management, and strategic adaptability have gained increasing importance (Soare et al., 2021).

At the same time, environmental and sustainability aspects of sugar production have become increasingly relevant, particularly in relation to the utilisation of by-products and the principles of the circular economy (Aguilar-Rivera, 2022; Gopinath et al., 2018; Meghana and Shastri, 2020).

Traditional assessments of sugar mill performance rely primarily on ratio indicators and time-series analysis (Diggle and Giorgi, 2024). While these approaches effectively describe developments in revenues, EBITDA, or working capital, they are less capable of capturing interrelationships among indicators and differences arising from firm size or national context. Principal Component Analysis (PCA) enables the simplification of complex financial data structures and the identification of a limited number of key performance dimensions (Huang et al., 2022; Crépey et al., 2022). In the context of the sugar industry, PCA opens

space for a new interpretation of whether firm size is the main determinant of success, or whether smaller firms can achieve higher growth potential due to flexibility and different capital management practices.

In practice, this meant that firms had to react more quickly to fluctuations in sugar and energy prices, adjust contracting relations with growers, and manage inventories and working capital more efficiently. Differences in these managerial strategies are reflected in the financial performance of individual sugar mills more strongly than national affiliation alone.

This paper builds on previously published studies focusing on the financial dynamics of sugar mills in six countries of the region (Vlach, 2025; Vlach et al., 2025). Unlike the original texts, however, it does not aim at detailed empirical replication, but at a condensed interpretation and methodological reflection. The main objective is to demonstrate how PCA changes the perspective on competitiveness in the post-2017 period and what strategic implications follow for firms and policymakers. Emphasis is placed on the relationship between firm size, growth potential, and equity development, as well as on differences between national and firm-level analysis.

Based on the above, the following research questions are formulated:

1. What latent dimensions of financial performance are identified by PCA, and what is their economic meaning?
2. What is the relationship between firm size and growth potential in the post-quota EU sugar market?
3. To what extent does the interpretation of PCA results differ between firm-level and national-level analysis?

#### *Methodological Approach*

This paper synthesises previously published analyses of the financial performance of sugar companies in Central and Eastern Europe (Vlach, 2025; Vlach et al., 2025). Unlike the original studies, the aim is not to reproduce

statistical calculations, but to compare three different approaches to assessing economic performance:

- (i) traditional financial indicators,
- (ii) analysis of normalized trends, and
- (iii) latent factors identified through Principal Component Analysis.

The first layer consists of classical ratio and absolute indicators such as operating revenues, EBITDA, working capital, and capital structure, commonly used to assess corporate stability (Schroeder et al., 2022). These indicators provide a detailed picture of current financial conditions but struggle to capture interdependencies among variables and differences arising from firm size.

The second layer is formed by normalized linear trends for the period 2013–2022, allowing assessment of development dynamics independently of absolute firm size (Mahoney, 2005). Trend analysis better reveals the direction of change but does not offer a comprehensive view of structural similarity among firms.

The third layer is represented by PCA, which reduces the multidimensional structure of financial data to a small number of latent dimensions (Huang et al., 2022; Crépey et al., 2022). PCA enables identification of dominant performance factors, particularly firm size, growth potential, and equity development, thus offering an alternative interpretation of competitiveness.

The methodological core of the paper lies in comparing these three approaches to assess the additional informational value provided by PCA and whether it leads to different conclusions at the firm and national levels. The procedure is based on secondary analysis of published results, their reinterpretation, and conceptual linkage with theories of financial performance and strategic management.

Component interpretation follows the classical PCA tradition and biplot representation (Gabriel and Odoroff, 1990), increasingly applied in financial management and risk assessment (Deutsch and Beinker, 2019; Labrín and Urdinez, 2020).

## **Synthetic Analysis of Results**

### **1. Firm size as a dominant but not decisive factor**

Traditional assessments of sugar companies are typically based on absolute indicators, which naturally favour large producers. PCA results show, however, that the latent dimension PC1 reflects firm size through capital, operating revenues, and employment, but does not by itself explain future dynamics (Huang et al., 2022).

The case of Südzucker AG illustrates that a high PC1 score is associated more with stability than with growth, an insight that would remain hidden using only classical indicators.

Normalized trends, by contrast, suggest that smaller firms often achieve higher relative dynamics. The contradiction between level-based and trend-based indicators is reflected in PCA through the separation of size and growth potential. This challenges the implicit assumption that production concentration automatically leads to higher competitiveness (Schroeder et al., 2022).

### **2. Growth potential beyond the logic of size**

The second latent dimension (PC2) primarily captures trends in revenues, employment, and operating output. Methodologically, PCA integrates information from multiple variables that would otherwise be assessed in isolation. Firms such as Pfeifer & Langen Polska S.A. achieve high PC2 scores despite smaller absolute size, indicating a strategic profile oriented toward expansion.

This result confirms that growth rates alone are insufficient for interpretation unless embedded in a broader structure of relationships. PCA thus serves as an integrative framework distinguishing growth based on real strengthening of market position from mere nominal expansion (Crépey et al., 2022). In practice, this dimension manifests in differentiated beet procurement policies, diversification of by-products, and flexible adjustment of production campaigns to price developments. Firms with higher PC2 scores typically combine sugar production with energy and feed utilisation of molasses and pulp.

### 3. Equity development and financial stability

The third dimension (PC3) links trends in equity, working capital, and indebtedness. Methodological comparison shows that traditional liquidity and leverage ratios may lead to different conclusions than PCA, as they ignore mutual correlations among variables. Some smaller firms display favourable PC3 scores despite weaker absolute values, indicating more efficient capital management (Mahoney, 2005).

### 4. Firm-level versus national-level interpretation

A notable distinction arises between firm-level and country-level interpretations. While aggregated data highlight the Czech Republic and Poland as dynamic markets, firm-level analysis reveals substantial heterogeneity within these countries. This confirms that conclusions based solely on national averages may be misleading. Similar applications of PCA in corporate performance evaluation are reported by Liu and Bai (2021) and Chowdhury et al. (2017), who emphasise its ability to reduce noise in time series and enhance interpretative stability (Xue et al., 2018).

Table 1

Summarises the main interpretative meanings of the components.

<b>Component</b>	<b>Economic meaning</b>	<b>Typical features</b>
PC1	Size and stability	assets, revenues, capital
PC2	Growth potential	dynamics, flexibility
PC3	Financial resilience	equity

*Source: authors' own processing*

### Discussion and Implications

The synthetic comparison of three approaches to performance evaluation, traditional financial indicators, normalised trends, and PCA, shows that each of them emphasises a different aspect of the reality of the sugar industry. While conventional indicators primarily highlight the financial strength and market dominance of large producers, PCA reveals a hidden structure in which firm size, growth potential, and the development of equity appear as relatively independent

dimensions (Huang et al., 2022). This has fundamental implications for the interpretation of corporate competitiveness after the abolition of EU sugar quotas.

The first consequence is a challenge to the assumption that production concentration automatically leads to long-term growth. Examples of large firms with low PC2 scores suggest that stability based on capital strength may be associated with lower strategic flexibility. Conversely, some smaller firms show higher dynamics, which corresponds to studies emphasising the importance of adaptive business models in the agri-food sector (Schroeder et al., 2022).

The second finding concerns the importance of working capital management and the structure of own resources. PCA demonstrates that financial health cannot be reduced to the level of indebtedness or liquidity alone but is the result of a complex interaction of several variables (Crépey et al., 2022). From the perspective of sugar mill management, this implies the need for an integrated approach to financial management that focuses not only on profitability but also on the ability to finance growth without excessive pressure on short-term resources (Mahoney, 2005).

The third area relates to the difference between firm-level and national-level analysis. Aggregated results suggest a strong position of the Czech Republic and Poland; however, a detailed view of individual firms reveals considerable heterogeneity within these markets. This implies for policymakers that support measures should not be based solely on macroeconomic characteristics of the sector but also on the differentiated profiles of individual producers (Soare et al., 2021).

From a methodological perspective, it is confirmed that PCA is not a substitute for traditional financial analysis but rather its complement. Its main contribution lies in the ability to identify latent dimensions that are not evident from individual indicators. At the same time, the limits of this approach must be respected, as PCA does not capture institutional factors, technological levels, or

environmental aspects, which increasingly influence the competitiveness of the sugar industry (Muir and Anderson, 2022).

For further research, it appears appropriate to link PCA with a qualitative analysis of the strategies of individual firms and with an assessment of the impacts of EU sustainability requirements. The results must also be considered in the context of the new EU industrial policy (Juhász et al., 2023) and the growing concentration of market power in food supply chains (Nes et al., 2021; Severini and Sorrentino, 2017). The synthesis presented in this paper therefore represents a framework for interpretation rather than a definitive explanatory model.

### **Answers to Research Questions**

#### **1. What latent dimensions of financial performance does PCA identify?**

PCA identifies three relatively independent dimensions: firm size, growth potential, and equity development (Huang et al., 2022). Economically, this separation distinguishes capital-based stability from growth dynamics, enabling differentiation between stable but stagnating firms and smaller firms with higher development potential.

#### **2. What is the relationship between firm size and growth potential after quota abolition?**

The relationship is non-linear. Large firms achieve high PC1 but often low PC2 scores, indicating that size is more a source of stability than expansion (Schroeder et al., 2022). Growth potential is more closely linked to flexibility and capital structure than to production volume.

#### **3. Does interpretation differ between firm and national levels?**

Yes, the difference is significant. At the national level, the Czech Republic and Poland appear to be the most dynamic markets; however, firm-level analysis reveals considerable internal heterogeneity. Data aggregation may therefore lead to an overestimation of the position of some markets and an underestimation of successful individual producers (Soare et al., 2021). For sugar mill management,

the results thus represent not only a “better evaluation model” but, above all, a signal that investments in technology, inventory management, and relationships with growers may be more important for future growth than the production volume itself.

### **Limitations of the Study**

The presented paper has several methodological and interpretative limitations arising both from the nature of the data used and from the chosen concept of synthesis. The first limitation is the fact that the text does not work with new empirical research but is based on a secondary analysis of previously published results (Vlach, 2025; Vlach et al., 2025). The added value therefore lies primarily in methodological comparison and new interpretation rather than in the generation of new statistical estimates.

The second limitation is related to the very nature of Principal Component Analysis. PCA identifies latent structures based on correlations among financial variables, but it does not explain the causal mechanisms behind their formation (Huang et al., 2022). The resulting components therefore cannot be understood as direct determinants of competitiveness but rather as analytical constructs facilitating the interpretation of complex data.

The third limitation is the absence of non-financial factors. The analysis does not include the technological level of firms, environmental requirements, contractual relations with growers, or the institutional conditions of individual countries. At the same time, these aspects may significantly influence the long-term sustainability of sugar mills and their ability to respond to changes in the Common Agricultural Policy (Muir and Anderson, 2022).

The fourth limitation concerns the use of aggregated data at the national level. The synthesis shows that national averages may conceal considerable heterogeneity among firms, and macro-level interpretation may therefore lead to different conclusions than firm-level analysis (Soare et al., 2021). The results

should thus be understood as an indicative framework rather than as a definitive assessment of individual markets.

The final limitation is the time frame of the period 2013-2022. The data reflect extraordinary events, particularly the price shocks after 2017 and the impacts of the pandemic, which may have temporarily distorted the trends of some indicators. Future research should work with a longer time series and complement quantitative analysis with qualitative information on the strategies of individual firms. The use of short time series carries the risk of structural breaks, as pointed out by Hamilton (2020).

### *Conclusion*

The paper aimed to provide a synthetic interpretation of financial dynamics in the sugar industry of Central and Eastern Europe and to assess the added value of PCA relative to traditional performance evaluation methods. The comparative approach shows that PCA complements rather than replaces classical financial indicators by revealing hidden relationships among firm size, growth potential, and equity development.

The results confirm that firm size is a dominant factor of financial stability but not a decisive determinant of future expansion. In the post-quota EU sugar market, flexible adaptation, efficient working capital management, and balanced capital structure emerge as key success factors. The analysis further demonstrates that national-level interpretation may differ substantially from firm-level insights, with important implications for policy and corporate strategy.

Methodologically, the paper illustrates how existing empirical results can be used within a broader interpretative framework. PCA enables integration of static financial strength with dynamic trends and supports the development of strategic typologies of sugar mills. At the same time, it must be complemented by qualitative information and analysis of institutional and technological factors beyond its scope.

Future research should integrate PCA with sustainability requirements, energy efficiency, and supply-chain relationships. The CEE sugar industry thus stands at the crossroads between a traditional size-based model and a new model focused on innovation and capital efficiency. The present synthesis offers a framework for further analytical discussion of this transformation.

### *References*

**Aguilar-Rivera, N.** Bioindicators for the sustainability of sugar agro-industry.

*Sugar Tech*,

2022, **24**(3), 651–661.

**Chowdhury, U. N.; Rayhan, M. A.; Chakravarty, S. K.; Hossain, M. T.**

Integration of

principal component analysis and support vector regression for financial time series

forecasting. *International Journal of Computer Science and Information Security (IJCSIS)*,

2017, **15**(8), 28–32.

**Crépey, S.; Lehdili, N.; Madhar, N.; Thomas, M.** Anomaly detection in financial time series by principal component analysis and neural networks.

*Algorithms*, 2022, **15**(10), 385.

**Deutsch, H. P.; Beinker, M. W.** Principal component analysis. In: *Derivatives and Internal*

*Models: Modern Risk Management*. 2019, p. 793–804.

**Diggle, P.; Giorgi, E.** *Time series: a biostatistical introduction*. Oxford: Oxford

University

Press, 2024.

**Gabriel, K. R.; Odoroff, C. L.** Biplots in biomedical research. *Statistics in*

*Medicine*, 1990, **9**, 469–485. DOI: 10.1002/sim.4780090502.

- Gopinath, A.; Bahurudeen, A.; Appari, S.; Nanthagopalan, P.** A circular framework for the valorisation of sugar industry wastes: Review on the industrial symbiosis between sugar, construction and energy industries. *Journal of Cleaner Production*, 2018, **203**, 89–108.
- Hamilton, J. D.** *Time series analysis*. Princeton: Princeton University Press, 2020.
- Huang, D.; Jiang, F.; Li, K.; Tong, G.; Zhou, G.** Scaled PCA: A new approach to dimension reduction. *Management Science*, 2022, **68**(3), 1678–1695.
- Juhász, R.; Lane, N.; Rodrik, D.** The new economics of industrial policy. *Annual Review of Economics*, 2023, **16**.
- Kotyza, P.; Smutka, L.; Pawlak, K.** Changes in sugar beet production in the Czech Republic and Poland after the year 2000. *Journal of Central European Agriculture*, 2019, **20**(3), 1023–1043.
- Labrín, C.; Urdinez, F.** Principal component analysis. In: *R for Political Data Science*. Chapman and Hall/CRC, 2020, s. 375–393.
- Liu, Z.; Bai, Y.** Financial performance evaluation of electric power listed companies based on principal component analysis. *Journal of Applied Science and Engineering Innovation*, 2021, **8**(1), 18–23.
- Mahoney, J. T.** *Economic foundations of strategy*. Thousand Oaks: SAGE Publications, 2005. ISBN 9781452229850.
- Meghana, M.; Shastri, Y.** Sustainable valorization of sugar industry waste: status, opportunities, and challenges. *Bioresource Technology*, 2020, **303**, 122929.
- Muir, B. M.; Anderson, A. R.** Development and diversification of sugar beet in Europe. *Sugar Tech*, 2022, **24**(4), 992–1009.

**Nes, K.; Colen, L.; Ciaian, P.** Market power in food industry in selected EU member

states. *EUR 30718 EN*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2021. ISBN

978-92-76-38017-7. DOI: 10.2760/63613. JRC125287.

**Řezbová, H.; Maitah, M.; Sergienko, O. I.** EU quota sugar market concentration – the main

drivers of EU sugar market. *AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics*, 2015, 7(4),

131–142.

**Schroeder, R. G.; Clark, M. W.; Cathey, J. M.** *Financial accounting theory and analysis:*

*text and cases*. Hoboken: John Wiley & Sons, 2022.

**Severini, S.; Sorrentino, A.** Efficiency and coordination in the EU agri-food systems. *Agricultural and Food Economics*, 2017, 5(1), 15.

**Soare, E.; Dobre, I.; David, L.** (2021). Research on sugar beet production and trade – worldwide overview.

**Swinnen, J.; Van Herck, K.; Vranken, L.** Shifting patterns of agricultural production and

productivity in the former Soviet Union and Central and Eastern Europe. [v:]

*Rozelle, S. a*

*Swinnen, J. (ed.), Agricultural Transition in Central and Eastern Europe and the Former USSR:*

*Issues and Strategies*, 2010, s. 279–313.

**Vlach, J.** (2025). *Financial Dynamics, Development and Innovation in the Sugar Industry of Central and Eastern Europe (2013-2022)* (No. 2025-01).

**Vlach, J., Smutka, L., Mrkvička, T., Čábelková, I., Parmová, D. Š., &**

**Moravcová, J.** (2025). Financial dynamics and strategic growth in sugar industry:

Comparative analysis of Central and Eastern Europe (2013–2022). *Ukrainian Food Journal*, 14(1).

**Xue, J.; Zhou, S.; Liu, Q.; Liu, X.; Yin, J.** Financial time series prediction using  $\ell_2,1$ RF-

ELM. *Neurocomputing*, 2018, **277**, 176–186.

**Баландін Дмитро Павлович**, директор з інновацій ТОВ  
"Конструкторське бюро "БЕРИЛ"

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗЕД В ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ**

Ескалація збройної агресії РФ проти України кардинально змінила парадигму міжнародних економічних відносин, де питання національної безпеки стали пріоритетними над економічною доцільністю [1]. У цих умовах ефективність функціонування оборонно-промислового комплексу (ОПК) є фундаментальною умовою збереження державного суверенітету [2]. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю адаптації організаційно-інституційного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) суб'єктів ОПК до сучасних геополітичних викликів.

Сучасний вітчизняний ОПК характеризується стрімкою децентралізацією та приватизацією інноваційних процесів. Спостерігається домінування приватного сектору (кількість компаній у 4 рази перевищує державні, особливо у сфері БпЛА), впровадження кластерного підходу (платформа Brave1) та зміна спеціалізації від ремонту радянської техніки до створення високотехнологічних асиметричних рішень [3].

Організаційно-інституційний механізм регулювання ЗЕД базується на ієрархічній системі, що включає РНБО, Кабінет Міністрів, Мінстратегпром та Державну службу експортного контролю. Відповідно до Стратегії національної безпеки, підприємства ОПК інтегруються у глобальні ланцюги створення доданої вартості країн НАТО та ЄС [4]. Попри зростання внутрішнього виробництва боєприпасів та бронетехніки у 3-8 разів, вектор ЗЕД змістився з експорту готової продукції на імпорт технологій та

створення спільних підприємств (Joint Ventures) з провідними світовими концернами.

Україна демонструє високу динаміку зростання військової потужності, піднявшись у рейтингу Global Firepower Index до 18-ї позиції у 2024 році. Особливе місце займає ракетно-космічна галузь, яка, незважаючи на кризові явища минулого, переорієнтувалася на західні ринки та розробку високоточного озброєння. Впроваджується нова модель корпоративного управління — трансформація ДК «Укроборонпром» в АТ «Українська оборонна промисловість», що спрямована на мінімізацію корупційних ризиків та залучення прямих іноземних інвестицій [5].

Трансформація механізмів управління суб'єктами ЗЕД в ОПК України спрямована на інтеграцію вітчизняного сектору безпеки у євроатлантичний простір. Основними драйверами інноваційного розвитку стають приватний сектор, кластерні ініціативи та співпраця у сфері високих технологій, що забезпечує не лише обороноздатність, а й зростання внеску оборонного сектору у ВВП країни.

Аналіз досвіду бойових дій демонструє, що успіх у ЗЕД та безпосередньо на полі бою визначається не наявністю застарілих запасів, а здатністю до швидкої імплементації цифрових рішень. Ефективне поєднання українських розробок у сфері БпЛА та РЕБ із західними високоточними системами формує новий стандарт управління ОПК, який вимагає негайного законодавчого закріплення у механізмах державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності [6].

Стратегічним завданням уряду до 2030 року є нарощування власного науково-технологічного потенціалу в космічній сфері, розвиток систем супутникового моніторингу та повна інтеграція українських ракетних технологій у глобальні ланцюги поставок країн Альянсу.

Паралельно здійснюється трансформація авіабудівної галузі. Попри воєнні виклики, ключові науково-виробничі організації (близько 45 установ)

продовжують функціонувати, забезпечуючи робочими місцями понад 60 тис. безпосередніх фахівців [7]. Виробничі потужності, зосереджені навколо АТ «Мотор Січ» та ДП «Антонов», мають значний потенціал для відновлення серійного випуску військово-транспортних літаків та гелікоптерів. Наразі реалізується масштабна програма імпортозаміщення російських комплектуючих на західні аналоги, що сприяє інтеграції вітчизняних суден у логістичні системи країн НАТО. Прогнозується, що частка вітчизняних та спільно вироблених повітряних суден у парку Сил оборони зросте до 60% до 2027 року.

Окремим елементом організаційно-інституційного механізму ЗЕД є енергетичний сектор. Формування потужної наукової школи та інженерної бази дозволило Україні увійти до числа держав із повним циклом управління мирним атомом. Сучасні інституційні реформи, зокрема корпоратизація ДП «НАЕК «Енергоатом» у 2023 році, створили передумови для залучення міжнародних інвестицій та будівництва нових енергоблоків за американською технологією AP1000 [8].

Важливим вектором ЗЕД у цій галузі стала повна відмова від російського ядерного палива та перехід на продукцію компанії Westinghouse. Україна стала першою державою у світі, яка повністю диверсифікувала постачання для реакторів типу ВВЕР, що відкриває можливості для експорту вітчизняних технологічних послуг на ринки країн Східної Європи [9].

Трансформація механізмів управління суб'єктами ЗЕД в ОПК та енергетичному секторі України спрямована на повну інтеграцію у євроатлантичний безпековий та економічний простір. Основними драйверами інноваційного розвитку є приватний сектор, кластерні ініціативи та міжнародна співпраця у сфері високих технологій, що забезпечує не лише обороноздатність, а й зростання внеску цих галузей у ВВП країни [10].

### **Список використаних джерел**

1. Горбулін В. П. Хроніки безодньої війни: Україна та Росія у 2022–2024 роках. Київ : ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України», 2024. 350 с.
2. Закон України «Про національну безпеку України» від 21.06.2018 № 2469-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2018. № 31. Ст. 241.
3. Оборонно-промисловий комплекс України: виклики та перспективи розвитку : аналітична доповідь / за заг. ред. О. В. Литвиненка. Київ : НІСД, 2023. 120 с.
4. Про Стратегію національної безпеки України : Указ Президента України від 14.09.2020 № 392/2020. Офіційний вісник України. 2020. № 74. Ст. 2352.
5. Трансформація сектору безпеки і оборони України: інституційний та економічний аспекти / В. І. Сіденко та ін. Київ : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2023. 215 с.
6. Власюк О. С. Національна безпека України: еволюція проблематики та пріоритети забезпечення. Київ : НІСД, 2024. 280 с.
7. Майстро С. В. Державна політика України у сфері оборонно-промислового комплексу в умовах воєнного стану. Економіка та держава. 2024. № 2. С. 15–21.
8. Шульга В. В. Енергетична безпека України: стратегічні орієнтири та механізми забезпечення. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. 190 с.
9. Державна служба експортного контролю України. Звіт про діяльність у 2023 році. Київ, 2024. 45 с.
10. Про схвалення Стратегії розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.05.2023 № 432-р. Урядовий кур'єр. 2023. № 95.

**Костик Ростислав Павлович**, к.держ.упр., доцент кафедри публічного управління та адміністрування Київського університету авіаційних та інформаційних технологій

## **АКСИОЛОГІЧНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: ВІД ТЕХНОГЕННОЇ ПАРАДИГМИ ДО КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Історичний розвиток людства в межах традиційної техногенної моделі («цивілізації максимізації») досяг своєї межі, що зумовлено критичним вичерпанням природно-ресурсного капіталу та деградацією екосистем [1]. Для України, яка інтегрується у глобальний простір, подолання наслідків антропо-техногенних змін є пріоритетом. Сучасна парадигма економіко-технократичного капіталізму, що фокусується на споживанні, загрожує незворотним погіршенням умов життя майбутніх поколінь, що вимагає фундаментальної переоцінки цінностей у системі публічного управління.

Цінності в публічному управлінні функціонують не лише як етичні категорії, а й як фундамент для формування державної політики та стратегічного планування [2]. Техногенна цивілізація базується на системі цінностей, що включає антропоцентризм («людина — вінець творіння»), культ матеріального достатку, інструментальну раціональність без етичних обмежень та пріоритет формальних прав над суттю безпеки.

Домінування цінностей володіння «тут і зараз» спричинило масове споживання та глобальну антропологічну кризу. Сучасне публічне управління стикається з аксіологічними кризами, зокрема екологічною (конфлікт росту та обмеженості ресурсів), соціальною (криза довіри) та управлінською (невідповідність ієрархічних методів динамічним викликам) [3].

Перехід до сталого розвитку вимагає зміни цільових орієнтирів: від максимізації короткострокових фінансових показників до забезпечення довгострокової резильєнтності (стійкості) національної системи. Для України впровадження Цілей сталого розвитку (ЦСР) має відбуватися через адаптацію до умов безпекових ризиків та повоєнного відновлення, спираючись на кластерно-інноваційну модель.

Еволюція концепції сталого розвитку в публічному управлінні України передбачає перехід від технократичного підходу до аксіологічно зорієнтованої моделі. Це забезпечить баланс між економічним зростанням, соціальною справедливістю та екологічною безпекою, формуючи підґрунтя для стабільного розвитку держави.

Розвиток техногенної цивілізації, посилений процесами глобалізації, призвів до формування «суспільства споживання», яке базується на одновимірних сенсах життєдіяльності та цінностях негайного задоволення потреб [6]. Масова культура, функціонуючи в межах дихотомії «виробник–споживач», використовує маркетинг для штучної максимізації прибутку корпорацій, що веде до виснаження природних ресурсів та порушення екологічного балансу [7].

Аксіологічна криза техногенної моделі вимагала радикального переосмислення управлінських підходів. Генезис ідеї сталого розвитку бере початок з ранніх спроб аналізу впливу діяльності людини на планетарні ресурси, зокрема у працях Т. Мальтуса про обмеженість продовольчих ресурсів [8]. Хоча технічний прогрес спростував прямі прогнози Мальтуса, його ідеї стали поштовхом до вивчення «меж зростання» у парадигмі публічного управління.

Сучасні деструктивні процеси, такі як кризи ідентичності, сенсожиттєвих орієнтацій, етико-гуманітарні та інформаційно-когнітивні кризи, змушують публічне управління відмовлятися від моделі стимулювання споживання на користь управління сталим розвитком [9].

Математичне моделювання, започатковане Римським клубом, довело, що за збереження наявних темпів споживання світова система досягне межі своєї стійкості у XXI столітті, що актуалізує необхідність впровадження принципів ESG та довгострокового планування [10].

Трансформація публічного управління в контексті сталого розвитку вимагає подолання аксіологічних криз «суспільства споживання». Це передбачає перехід до стратегій, що базуються на резильєнтності національної системи, етичному контролі за інноваціями та збалансованому використанні ресурсів для забезпечення інтересів майбутніх поколінь.

Для України, що трансформує свою управлінську систему, критичним є усвідомлення «планетарних меж» при розробці сценаріїв повоєнного відновлення [7]. Кожен інвестиційний проєкт має оцінюватися не лише за рівнем прибутку, а й за його внеском у сталість національної екосистеми.

Концепція сталого розвитку сформувалася як міждисциплінарна парадигма, що синтезувала здобутки теорій модернізації, залежного розвитку, світосистемного аналізу та кейнсіанської економіки [8]. Фундаментальним для публічного управління стало розмежування Й. Шумпетером «економічного зростання» (кількісні зміни) та «економічного розвитку» (якісні трансформації), що дозволяє розглядати інновації як драйвер підвищення якості життя.

У науковому дискурсі важливо розрізнити категорії «стійкість системи» (resilience) та «сталий розвиток». Стійкість трактується як здатність системи зберігати структуру та функціональність під впливом шоків, тоді як сталий розвиток є безперервним керованим процесом, що потребує комплексу стратегічних заходів [9].

Систематизація наукових підходів свідчить про багатовимірність поняття сталого розвитку, яке охоплює еволюцію потенціалу людини, інституційну трансформацію, ефективне використання природного капіталу та етичну відповідальність перед майбутніми поколіннями [10].

Удосконалення механізмів публічного управління вимагає інтеграції концепції сталого розвитку в національну стратегію. Це передбачає перехід від кількісних показників зростання до якісних трансформацій, забезпечення резильєнтності систем та дотримання принципів міжгенераційної справедливості.

Узагальнення наукових дефініцій дозволяє трактувати сталий розвиток як стратегічний вектор публічного управління, спрямований на підтримання збалансованого стану економічної, екологічної та соціальної систем [8]. Для України компонентна структура сталого розвитку представлена взаємозалежними сферами відповідальності органів влади: економічна стійкість (оптимізація ресурсів), соціальна стійкість (інклюзивність та розвиток людського капіталу) та екологічна стійкість (збереження біорізноманіття).

У сучасних умовах України до цієї тріади додається четвертий компонент — інституційна (безпекова) стійкість, яка є визначальною для збереження функціональності держави в умовах воєнного стану [9]. Реалізація моделі сталого розвитку забезпечує накопичення національного багатства, збереження екологічної цілісності територій та політичну стабільність [10].

Значний внесок у розвиток концепції зробили українські вчені, зокрема Б. Данилишин (розвиток «зеленої» економіки), Е. Лібанова (соціальна стійкість та демографічна безпека) та Ю. Куц (інституціоналізація регіональної політики). Еволюція концепції пройшла шлях від Стокгольмської конференції 1972 року до прийняття «Порядку денного 2030» (ЦСР), які стали основою Державної стратегії регіонального розвитку України.

Технократична модель економічного розвитку вичерпала себе, поступившись парадигмі сталого розвитку, що є результатом усвідомлення обмеженості планетарних ресурсів. Механізми забезпечення гармонізації

екологічних, соціальних та економічних складових в Україні потребують удосконалення, зокрема через інтеграцію принципів «зеленого» повоєнного відновлення (Green Recovery) у діяльність органів публічного управління.

### **Список використаних джерел**

1. Грицяк І. А. Публічне управління в контексті сталого розвитку: теорія та практика. Київ : НАДУ, 2023. 280 с.
2. Дробуш І. В. Еволюція цінностей публічного управління в умовах глобалізаційних викликів. *Вісник НАДУ*. 2024. № 1. С. 45–52.
3. Оболенський О. Ю. Ціннісні орієнтири державного управління: аксіологічний аспект. Київ : КНЕУ, 2023. 195 с.
4. Горбулін В. П. Хроніки безодньої війни: Україна та Росія у 2022–2024 роках. Київ : ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України», 2024. 350 с.
5. Закон України «Про національну безпеку України» від 21.06.2018 № 2469-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. № 31. Ст. 241.
6. Оборонно-промисловий комплекс України: виклики та перспективи розвитку : аналітична доповідь / за заг. ред. О. В. Литвиненка. Київ : НІСД, 2023. 120 с.
7. Про Стратегію національної безпеки України : Указ Президента України від 14.09.2020 № 392/2020. *Офіційний вісник України*. 2020. № 74. Ст. 2352.
8. Данилишин Б. М. Економіка природокористування: теорія і практика. Київ : РВПС України НАН України, 2024. 410 с.
9. Лібанова Е. М. Людський розвиток в Україні: соціальний вимір. Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2023. 260 с.

10. Хвесик М. А. Сталий розвиток природоресурсного комплексу: методологія та практика. Київ : Кондор, 2024. 330 с.

Сіріньок Андрій Олександрович, аспірант Дніпровського державного аграрно-економічного університету

## СИСТЕМА ОЦІНОЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ АГРОБІЗНЕСУ

Система оціночних показників економічної ефективності інтеграції агробізнесу за різними напрямками, на нашу думку, повинна визначатися значною кількістю показників, що не обмежуються знаходженням обсягу виробництва та продуктивності праці, а також характеризують рівень та ефективність використання всіх видів ресурсів і витрат, що беруть участь у виробництві:

- 1) землі, як основного засобу аграрного виробництва – вартість валової продукції, суми валового доходу, прибутку на одиницю земельної площі;
- 2) робочої сили – вартість валової продукції, сума валового доходу, прибутку на одиницю витрат праці чи кількість середньорічних працівників;
- 3) основних виробничих фондів – вартість валової продукції, суми валового доходу, прибутку на 100 грн. фондів;
- 4) поточних виробничих витрат – собівартість валової продукції, окупність виробничих витрат (валовою продукцією, валовим доходом, чи прибутком), рівень рентабельності.

Якщо йдеться про ефективність окремо аграрного та промислового виробництв, то показники результатів та факторів мають братися у розрізі двох галузей.

Також слід привести до порівняльного вигляду визначення низки показників сільськогосподарського та промислового виробництва, розрахунок яких має специфічні особливості в кожній галузі.

Оскільки аграрна сфера є центральною ланкою АПК будь-якого регіону, ми вважаємо справедливим ведення розрахунків низки показників за

єдиною методикою, прийнятою вченими-аграрниками. Приміром, рівень рентабельності слід визначати як відношення прибутку до собівартості виробництва товарної продукції, виражене у відсотках. Рентабельність промислового виробництва, яку в літературних джерелах характеризують як відношення прибутку до вартості фондів, ми будемо розраховувати аналогічно рентабельності аграрного виробництва.

Як було зазначено вище, система оціночних показників має доповнюватися специфічними техніко-економічними вимірниками для більш глибокої оцінки стану питання, що вивчається. При цьому такі показники повинні містити інформацію про якість продукції, соціальний ефект та інше.

Після оцінки стану ефективності інтеграційних форм агробізнесу розраховуються нормативні параметри показників на перспективу. Недостатність простого порівняння показників ефективності підкреслюють у своїх працях багато вчених, вказуючи на необхідність визначення нормативів та подальшого розрахунку порівнянних показників на перспективу. Лише за такого підходу можна отримати реальну оцінку досягнутих результатів, використовуючи зіставлення фактичного обсягу отриманого ефекту з нормативним (розрахунковим) його рівнем.

Запропонована нами система показників економічної ефективності ляже в основу аналізу стану розвитку та оцінки ефективності інтеграційної форми агробізнесу в Україні, що наводяться у наступному розділі.

Сучасний період розвитку інтеграційних форм агробізнесу характеризується рядом особливостей, що відрізняють його від минулих років. На наш погляд, до найочевидніших з них можна віднести дедалі більший інтерес до аграрної сфери з боку великого капіталу, як вітчизняного, так і іноземного, а також ту різноманітність форм взаємодії агробізнесу, яка набула розвитку з переходом економіки нашої країни до ринку.

У таких умовах на чільне місце будь-якого рішення завжди ставиться питання про його вигідність і доцільність. Інтеграція агробізнесу є інтеграцією інтересів її учасників. А. А. Пилипенко, наголошуючи на взаємовигідності об'єднання, вказує, що в інтегрованих формуваннях реалізуються всі принципи господарського розрахунку (самоокупності, самофінансування та самоврядування) [1, с. 194]. О. Смулка говорить про очевидні вигоди для сільськогосподарських підприємств від вступу в такий союз [2, с. 51]. Це насамперед зниження втрат продукції через зменшення зайвих ланок у системі виробництва та переробки, послаблення негативного впливу сезонності, забезпечення ритмічності та підвищення конкурентоспроможності виробництва, пом'якшення проблем, пов'язаних із відсутністю державного регулювання та диспаритетом цін. У той же час підприємства сфери переробки, інтегруючись в об'єднання агробізнесу, забезпечують стабільне отримання доходів завдяки надійній сировинній базі, найкраще використанню сировини, підвищення якості продукції та її здешевлення, завоювання ринку. С. М. Халатур виділяє ще «політичну» вигоду, коли розвиток окремих форм інтеграції агробізнесу дозволяє «безконфронтаційно інтегрувати господарства різних форм власності та форм організації виробництва» [3, с. 48].

Коли йдеться про вигідність, з цього погляду, завжди буде цікавою і, мабуть, навіть вирішальною думка підприємця, тобто людини, на чий плечі ляже практична реалізація теоретичних розробок учених-економістів. У вітчизняних публікаціях нині нерідко можна побачити приклади виключно масштабних вертикальних інтеграційних процесів, коли сільським господарством цікавляться великі інвестори.

Акціонування, приватизація переробних підприємств та передача контрольних пакетів акцій сільськогосподарським підприємствам, на думку багатьох учених, є фактором розвитку агропромислової інтеграції. А. О. Касич, М. В. Налісна вважають придбання сільськогосподарськими

товаровиробниками контрольних пакетів акцій переробних підприємств перспективним напрямом підвищення ефективності аграрного виробництва [4, с. 29]. Однак згідно з іншою точкою зору (М. В. Зось-Кіор, О. О. Мірошниченко), практика передачі контрольних пакетів акцій переробних та агросервісних підприємств сільським товаровиробникам виявила низьку ефективність управління інтеграційними процесами [5, с. 8]. Причинами такого становища стали фінансова та професійна слабкість селян, правова неграмотність акціонерів, а також дифузія акцій.

### **Список використаних джерел**

1. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А. А. Пилипенко. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2007. – 380 с.
2. Смุลка О. Формування інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О. Смулка // Аграрна економіка. - 2020. - Т. 13, № 1-2. - С. 45-54.
3. Халатур С. М. [Електронний Удосконалення ресурс]. – URL: організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку сільського господарства / С. М. Халатур // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 12. – С. 46–50.
4. Касич А. О. Роль інновацій у розвитку сільського господарства: зарубіжний досвід / А. О. Касич, М. В. Налісна // Інноваційна економіка. – 2017. – № 11-12 (72). – С. 27-31.
5. Зось-Кіор М. В. Розвиток інноваційного потенціалу аграрних суб'єктів підприємницької діяльності / М. В. Зось-Кіор, О. О. Мірошниченко // Агросвіт. - 2020. - № 5. - С. 3-10.

**Вовк Олексій Сергійович**, аспірант Дніпровського державного аграрно-економічного університету

## **ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ**

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю систематизації наукових підходів до визначення сутності органічного сільського господарства (ОСГ) та уточнення класифікації факторів, що впливають на ефективність виробництва екологічної продукції в Україні. В умовах інтеграції до ЄС, ОСГ розглядається як система процесів, спрямована на досягнення балансу економічних, екологічних та соціальних інтересів [1].

Дослідження теоретичних засад ОСГ дозволяє визначити його як напрям альтернативного землеробства, представлений різними системами (табл. 1). В Україні, на відміну від РФ, діє чітке законодавче регулювання (Закон України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції»), що забезпечує чітку термінологію та стандартизацію [2].

Основна економічна ідея ОСГ базується на замкнутому циклі виробництва: використання органічних добрив (гній, компост) для підтримки родючості ґрунту та азотфіксація шляхом вирощування бобових культур. Органічна сільськогосподарська продукція — це продукція, технологічний ланцюжок виробництва якої, від підготовки сировини до фінальної операції, відповідає суворим екологічним стандартам.

На ефективність виробництва ОСГ впливає комплекс факторів, які нами класифіковано за природними, технологічними, організаційно-економічними та соціальними ознаками. Для України ключовим є посилення організаційно-економічних факторів, зокрема розширення ринків збуту та сертифікації [3].

## Систематизація систем альтернативного землеробства

Система	Особливості виробництва
Органічна	Заборона синтетичних добрив, пестицидів, ГМО. Використання мікробіологічних препаратів, велика роль сівозміни.
Біологічна	Акцент на попереджувальних заходах захисту рослин, механічні способи боротьби з бур'янами.
Органо-біологічна	Використання медленнодіючих добрив (базальтова пил), акцент на бобово-злакових сумішах.
Біодинамічна	Врахування ритмів Землі, використання спеціальних препаратів на основі гумусу та кремнію.

Органічне сільське господарство в Україні є перспективним сектором економіки, що забезпечує сталий розвиток через поєднання екологічної відповідальності та економічної ефективності. Систематизація факторів впливу дозволяє оптимізувати управлінські рішення для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної органічної продукції.

Дослідження зарубіжного досвіду свідчить про стрімкий розвиток світового ринку органічної продукції, який наразі оцінюється у понад 70 млрд дол. США, а за прогнозами FAO, може досягти 210 млрд дол. у найближчі роки [1]. Аналіз державної підтримки в країнах ЄС є критичним для розробки аналогічних механізмів в Україні, спрямованих на стимулювання вітчизняного агропромислового комплексу (АПК) та забезпечення його конкурентоспроможності на європейському ринку.

Світові площі під органічним землеробством складають 37 млн га, з найбільшою концентрацією в Австралії (12 млн га), Аргентині (4 млн га) та США (1,9 млн га) [2]. Європейський ринок демонструє високу динаміку, причому рентабельність виробництва забезпечується суттєвою державною

підтримкою в межах Спільної сільськогосподарської політики ЄС (Common Agricultural Policy — CAP).

Державна підтримка в ЄС реалізується через два основні фонди:

1. Європейський сільськогосподарський гарантійний фонд (EAGF): фінансування структурної перебудови, контроль цін та гарантування мінімальних цін для виробників.

2. Європейський сільськогосподарський фонд сільського розвитку (EAFRD): фінансування програм розвитку сільських територій, моніторинг та контроль.

Особливий інтерес становлять конкретні дотації на гектар (табл. 2), які суттєво різняться залежно від культури та етапу виробництва (конверсія чи сертифіковане виробництво).

Таблиця 2

Дотації на розвиток органічного сектора в країнах, євро/га

Країна	Полеві культури (період конверсії)	Плодові культури та виноградники (сертифіковані)
Австрія	285	750
Німеччина	190	700
Італія	180	700

*Джерело: адаптовано на основі даних FiBL та ORC.*

Окрім прямих виплат, досвід ЄС включає спеціалізовані навчальні курси, консультації та фінансування НДДКР, спрямованих на розробку нових технологій та покращення процесів переробки органічної продукції.

Для України впровадження ефективної моделі державної підтримки має базуватися на досвіді ЄС, включаючи прямі дотації на гектар сертифікованих земель, фінансування наукових досліджень та розвиток інфраструктури збуту. Це дозволить наростити частку органічної продукції в АПК та зміцнити позиції на міжнародному ринку.

Аналіз засвідчив, що Україна володіє значним потенціалом для масштабного розвитку органічного сектору [1].

По-перше, Україна має величезні ресурси земель сільськогосподарського призначення. Значна частина угідь за останні десятиліття в умовах зниженого антропогенного навантаження пройшла фазу природного самоочищення. Після 1990 р. відбулося різке падіння рівня використання мінеральних добрив (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка внесення мінеральних добрив під посіви сільськогосподарських культур у сільськогосподарських організаціях України, млн т

Показник	1990	2000	2010	2020	2020 р. до 1990 р., %
Мінеральні добрива	4,50	0,50	0,90	1,20	26,7

*Джерело: розроблено на основі даних Держстату України.*

На сьогодні мінеральні добрива застосовуються лише на частині площ, а значні території є потенційно вільними від хімікатів. Окрім того, в Україні діє законодавча заборона на використання технологій генної інженерії (ГМО) у виробництві органічної продукції [2].

Площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні постійно зростає, демонструючи динаміку, аналогічну європейським тенденціям (табл. 4).

Таблиця 4

Площа сертифікованих органічних сільськогосподарських угідь та число виробників в Україні

Показник	2015	2018	2021	2026 (прогноз)
Площа угідь, тис. га	400	580	450	500
Число виробників, господарств	210	550	600	700

*Джерело: розроблено на основі даних Organic Standard.*

Проведений SWOT-аналіз показав, що можливими точками зростання виробництва органічної продукції в Україні є:

1. Зростання внутрішнього попиту на вітчизняні органічні продукти харчування.
2. Розвиток внутрішнього ринку органічних продуктів.
3. Вихід вітчизняних виробників на світові ринки.
4. Перехід від звичайних систем інтенсивного ведення сільського господарства до органічного виробництва.
5. Зростаючий соціальний інтерес до здорового способу життя та збереження біорізноманіття.

Розвиток органічного сектору в Україні необхідно розглядати як складовий елемент системи сталого розвитку сільського господарства та навколишнього середовища. Потенційні можливості мають як великі сільгоспвиробники, так і малі та середні форми господарювання, що дозволить задовольнити потреби як експортного, так і місцевого ринку.

### **Список використаних джерел**

1. Галушко В. П. Органічне виробництво в Україні: економічний вимір. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2023. 185 с.
2. Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції : Закон України від 10.07.2018 № 2496-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2019. № 18. Ст. 72.
3. Органічна Україна: стан та перспективи розвитку / за ред. О. В. Яковенка. Київ : УкрІНТЕІ, 2024. 150 с.

Зеленін Юрій Миколайович, к.е.н., докторант Міжрегіональної академії управління персоналом

## ІНДИКАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВУГЛЕЦЕЄМНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕКАРБОНІЗАЦІЇ

Сучасна державна політика України, зорієнтована на євроінтеграцію, базується на впровадженні заходів із регулювання вуглецеємності та декарбонізації промисловості. Для металургійного комплексу, як одного з найбільших емітентів парникових газів (ПГ), актуальним є розроблення методичних підходів до оцінки вуглецеємності на основі індикативних показників питомих викидів [1].

Міжнародне регулювання вуглецеємності пройшло шлях від Кіотського протоколу до Паризької угоди (2015 р.), яка встановила рамки для стримування глобального потепління та адаптації соціально-економічних систем до зміни клімату [2]. Україна, ратифікувавши Паризьку угоду, взяла на себе зобов'язання щодо декарбонізації, закріплені у Національно визначених внесках (НВВ) (табл. 1).

Таблиця 1

Цільові показники декарбонізації України до 2030 року (згідно з НВВ2)

Показник	Базовий рік	Цільове значення до 2030 року
Зниження викидів ПГ	1990	Скорочення на 65%
Річні антропогенні викиди ПГ	–	Не більше 338 млн т CO <sub>2</sub> -екв.
Частка ВДЕ у кінцевому енергоспоживанні	2020	17%

*Джерело: [2].*

Впровадження низьковуглецевої політики в Україні регулюється Стратегією екологічної безпеки та Національною економічною стратегією до

2030 року. Для металургії це означає необхідність переходу від кількісних обмежень викидів до оцінки їхньої ефективності через індикативні показники питомих викидів ПГ на одиницю продукції ( $tCO_2/t$  сталі), що дозволить стимулювати інвестиції у "зелені" технології [3].

Реалізація політики декарбонізації в металургії вимагає застосування методичних підходів, що базуються на індикативних показниках вуглецеємності. Це дозволить забезпечити прозорість екологічної звітності, відповідність міжнародним стандартам та адаптацію галузі до умов європейського ринку.

Стратегія спрямована на розвиток еколого-орієнтованих процесів в економіці та промисловості України з метою зниження внеску нашої країни у зміну клімату без загрози для досягнення цілей соціально-економічного розвитку та забезпечення енергетичної стійкості. Цей підхід є базовим для адаптації національної промисловості до умов функціонування єдиного європейського ринку.

У сучасних умовах одним із регуляторних інструментів, що стимулює зниження вуглецеємності, став Прикордонний коригуючий вуглецевий механізм (Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM) [8]. На думку Єврокомісії, зміна клімату є глобальною проблемою, яка потребує глобальних рішень. Оскільки ЄС ставить дедалі амбітніші кліматичні цілі, а у багатьох країнах, що не входять до ЄС, переважає менш жорстка кліматична політика, існує ризик так званого «витоку вуглецю». Витік вуглецю відбувається, коли компанії, що базуються в ЄС, переміщують вуглецеємне виробництво за кордон до країн, де діє менш жорстка кліматична політика, ніж у ЄС, або ж, коли продукція ЄС замінюється більш вуглецеємним імпортом.

Прикордонний коригуючий вуглецевий механізм являє собою особливий підхід, що дає змогу встановлювати збалансовану ціну на викиди вуглекислого газу при виробництві вуглецеємних товарів, що надходять до

ЄС, та стимулювати чистіше промислове виробництво у країнах, що не входять до ЄС [9].

Поступове впровадження СВМ узгоджене з поетапною відмовою від розподілу безкоштовних квот у рамках Системи торгівлі викидами ЄС (EU ETS) для підтримки декарбонізації промисловості. Підтвердивши, що за так звані «втлені викиди парникових газів», які утворюються при виробництві певних товарів, імпортованих до ЄС, була сплачена належна ціна, ПКВМ, на думку Єврокомісії, здатний забезпечити еквівалентність ціни «імпорту діоксиду вуглецю» та ціни на викиди діоксиду вуглецю, обумовлені внутрішнім виробництвом продукції, а також підтримку досягнення кліматичних цілей ЄС.

З імпортних товарів із високим рівнем вуглецеємності, тобто вищим за встановлені Єврокомісією еталонні значення, стягуватиметься плата при ввезенні їх на територію Євросоюзу. До списку таких товарів увійшли алюміній, залізо, сталь, добрива, цемент та електроенергія. Мита на ввезення таких товарів будуть вводитися з 2026 р., а розмір цих мит розраховуватиметься залежно від рівня вуглецеємності конкретної продукції [2]. За допомогою ПКВМ Єврокомісія передбачає забезпечити рівні умови конкуренції для європейських виробників, які скорочують викиди парникових газів, та захистити їх від можливого зростання експлуатаційних витрат порівняно з експортерами з країн, які не впроваджують низьковуглецеві технології.

Єврокомісія декларує, що основна мета ПКВМ полягає в тому, щоб сприяти сталому розвитку, знижувати викиди CO<sub>2</sub> та запобігати переносу виробництва до країн із менш суворими вимогами щодо еколого-кліматичних параметрів. Для української промисловості, особливо чорної металургії, існують значні ризики та виклики від запровадження прикордонного коригуючого механізму: безпосередні фінансові витрати (мита), які понесуть вітчизняні експортери; необхідність підтвердження та

верифікації рівня викидів CO<sub>2</sub> при виробництві продукції; наприклад, для металургійної продукції, яка є основою експорту, всі підприємства «по ланцюжку» повинні інформувати зацікавлені сторони про «втлені викиди».

Системи торгівлі викидами (СТВ) являють собою один із важливих ринкових інструментів, що отримав розвиток ще за часів дії Кіотського протоколу [3], які сприяють декарбонізації економіки на національному та галузевому рівні [9].

Аналіз найкращих закордонних практик у сфері побудови системи торгівлі викидами парникових газів (наприклад, Європейська СТВ – EU ETS) показує, що для їхнього успішного створення та ефективності, що є критично важливим для України в контексті гармонізації, доцільна реалізація наступних умов і принципів:

- Постановка амбітних і водночас реалізованих цілей зі скорочення викидів CO<sub>2</sub>: СТВ може ефективно працювати в рамках встановлених на національному або регіональному рівні цілей зі скорочення викидів (в Україні – цілі НВВ2 [2]).
- Створення надійної системи моніторингу, звітності та верифікації (МЗВ/MRV): ця система має бути прозорою, незалежною та ґрунтуватися на загальноприйнятих міжнародних методологіях. Це є необхідною передумовою для запровадження СТВ в Україні.
- Встановлення верхньої межі викидів та розподіл квот (Cap and Trade): цей принцип передбачає, що в рамках системи торгівлі викидами має бути встановлена верхня (як правило, національна) межа викидів, а квоти мають бути розподілені між компаніями на основі розроблених критеріїв. Підхід дозволяє створити дефіцит дозволів, що стимулюватиме компанії скорочувати викиди.
- Забезпечення гнучкості у дотриманні вимог: система торгівлі викидами CO<sub>2</sub> має забезпечувати гнучкість у дотриманні вимог (наприклад, дозволяти компаніям отримувати чи «позичати квоти», або використовувати

компенсації від інших проєктів зі скорочення викидів). Такий підхід дозволяє знизити витрати на дотримання вимог та стимулювати скорочення викидів CO<sub>2</sub> у тих секторах, де це може бути більш складно або дорого.

- Здійснення регулярного контролю та перегляду процедур у рамках системи торгівлі викидами, що покликане виявляти недоліки в системі, недобросовісних учасників ринку або проблеми маніпулювання.

- Забезпечення зв'язку з іншими системами: це спрямовано на створення більших (транснаціональних) та ліквідних ринків CO<sub>2</sub>, що сприяє зростанню рентабельності та підтримці більш стабільних цін, а також формуванню умов для передачі одиниць скорочення викидів CO<sub>2</sub> у глобальному економічному просторі, наприклад, інтеграція з EU ETS [10, 11].

Податок на викиди вуглецю є фіскальним інструментом, що використовується урядами для скорочення емісії парникових газів шляхом встановлення ціни на вміст вуглецю у викопному паливі. Аналіз найкращих закордонних практик у зазначеній сфері дозволяє виділити наступні фактори успішної реалізації вуглецевого оподаткування, що є актуальним і для України, де вже діє екологічний податок, що вимагає реформування [4]:

- Обґрунтованість рівня ставки податку на викиди CO<sub>2</sub>: рівень податку на викиди CO<sub>2</sub> має бути достатньо високим, щоб стимулювати підприємства до скорочення викидів вуглецю, але при цьому не завдавати значної економічної шкоди промисловим підприємствам та іншим суб'єктам національної економіки [12].

- Ефективне використання отриманого доходу від податку на викиди CO<sub>2</sub>: податкові доходи, що надходять, доцільно використовувати для фінансування різних програм, спрямованих на підвищення енерго- та ресурсоефективності, розвиток систем енергозабезпечення за рахунок ВДЕ, розвиток технологій уловлювання та зберігання CO<sub>2</sub> [13, 14, 15] тощо.

## Список використаних джерел

1. Галушкіна Т. О. Екологічна економіка: теорія та практика. Київ : Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2023. 210 с.
2. Геєць В. М. Стратегічні виклики XXI століття для суспільства та економіки України. Київ : НАН України, 2022. 350 с.
3. Лібанова Е. М. Людський розвиток в Україні: соціальний вимір. Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2023. 260 с.
4. Про Стратегію національної безпеки України : Указ Президента України від 14.09.2020 № 392/2020. *Офіційний вісник України*. 2020. № 74. Ст. 2352.
5. Грицяк І. А. Публічне управління в контексті сталого розвитку: теорія та практика. Київ : НАДУ, 2023. 280 с.
6. Горбулін В. П. Хроніки безодньої війни: Україна та Росія у 2022–2024 роках. Київ : ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України», 2024. 350 с.
7. Національна економічна стратегія на період до 2030 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.03.2021 № 179. *Офіційний вісник України*. 2021. № 20. Ст. 855.
8. Carbon Border Adjustment Mechanism: Questions and Answers. European Commission. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda\\_21\\_3661](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_21_3661) (дата звернення: 10.05.2024).
9. EU Emissions Trading System (EU ETS). European Commission. URL: [https://climate.ec.europa.eu/eu-action/eu-emissions-trading-system-eu-ets\\_en](https://climate.ec.europa.eu/eu-action/eu-emissions-trading-system-eu-ets_en) (дата звернення: 10.05.2024).

10. Зеленін Ю. М. Економічний механізм регулювання вуглецеємності промисловості. *Економічний вісник МАУП*. 2023. № 4. С. 15–22.
11. Веклич О. О. Економічні інструменти екологічної політики: теоретичні засади та досвід України. Київ : Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2024. 195 с.
12. Мельник Л. Г. Економіка сталого розвитку: підручник. Суми : Університетська книга, 2023. 380 с.
13. Екологізація економіки: інструменти та механізми / за ред. О. В. Яковенка. Київ : УкрІНТЕІ, 2024. 230 с.
14. Пахомова Н. В. Економіка циркулярних систем: нові можливості для індустрії. *Економіка України*. 2023. № 5. С. 45–60.
15. Технології декарбонізації: світовий досвід та перспективи України / за ред. В. І. Сіденка. Київ : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2024. 275 с.

**Холод Євген Сергійович**, аспірант, Державний заклад «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»

## **ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МОЖЛИВИХ ВАРІАНТІВ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

У передінвестиційних дослідженнях наводяться джерела інформації (опубліковані, неопубліковані або отримані шляхом власних досліджень), щоб згодом була можливість перевірити їх достовірність та коригування. На практиці, залежно від необхідної точності, а також наявних коштів та часу, застосовуються такі методи оцінки інвестиційних витрат:

- аналіз специфікацій тендерів з аналогічних проектів;
- збір та аналіз рекламних матеріалів та пропозицій;
- використання цін, взятих з аналогічних проектів, які свого часу враховувалися для визначення витрат на підставі специфікацій та переліків обладнання;
- використання питомих вартісних параметрів, взятих із порівнянних проектів, що діють, виражених у вартості 1 кв. м. загальної площі об'єкта;
- оцінка повних витрат за проектом або за функціональними частинами проекту на основі витрат існуючих порівнянних проектів або витрат приведених до порівнянного виду з урахуванням щорічних темпів інфляції, відмінності в місцевих умовах, наприклад, кліматі, різних норм і нормативів, пов'язаних, наприклад, з часом розробки нового проекту та проекту;
- нормативний і нормативно-прогнозний методи, коли оцінка витрат проекту складає основі існуючих нормативів (нормативи до розрахунку будівельних кошторисів, норми витрати матеріалів, нормативи оборотних засобів) та його коригування з урахуванням прогнозованої інфляції [1, с.13].

Одним з основних етапів передінвестиційної фази є оцінка та аналіз ефективності інвестицій. Фінансово-економічна оцінка інвестиційних проектів займає центральне місце у процесі обґрунтування та вибору можливих варіантів вкладення коштів в операції з реальними активами. За всіх інших сприятливих характеристик проекту він ніколи не буде прийнятий до реалізації, якщо не забезпечить:

- відшкодування вкладених коштів за рахунок доходів від реалізації товарів чи послуг;
- отримання прибутку, що забезпечує рентабельність інвестицій не нижче бажаного для фірми рівня;
- окупність інвестицій у межах терміну, прийняттого фірми.

Визначення реальності досягнення саме таких результатів інвестиційних операцій та є ключовим завданням оцінки фінансово-економічних параметрів будь-якого проекту вкладення коштів у реальні активи. Проведення такої оцінки є досить складним завданням, що підтверджується низкою факторів.

1. Інвестиційні витрати можуть здійснюватися в разовому порядку, або неодноразово повторюватися протягом досить тривалого часу (іноді до кількох років).

2. Процес отримання результатів від інвестиційних проектів тривалий (у разі, він перевищує рік).

3. Здійснення тривалих операцій призводить до зростання невизначеності в оцінці всіх аспектів інвестицій, т. е. до інвестиційного ризику [2].

Саме наявність цих факторів породило необхідність у створенні спеціальних методів оцінки інвестицій, що дозволяють приймати досить обґрунтовані рішення з мінімально можливим рівнем похибки, хоча абсолютно достовірного рішення щодо оцінки інвестицій бути не може.

Інвестиційна стратегія підприємства є складовим елементом його економічної політики і являє собою систему заходів, що визначають обсяг, структуру та напрямок інвестування із забезпеченням насамперед обраних пріоритетних для підприємства напрямків, концентрації коштів та ефективності їх використання та забезпечують його інвестиційну привабливість.

Сутність інвестиційної політики підприємства, її основні елементи та етапи формування спрямовані на забезпечення інвестиційної привабливості підприємств.

Під інвестиційною політикою підприємства розуміється сукупність заходів, вкладених у розробку та реалізацію стратегії управління портфелем інвестицій, досягнення оптимального поєднання прямих і портфельних інвестицій з метою забезпечення нормальної діяльності, збільшення прибутковості операцій, підтримки допустимого рівня їх ризикованості та ліквідності підприємства. Вона розробляється керівництвом підприємства (спільно з установою, що його консультує з цих питань).

Найважливішим елементом інвестиційної політики є розробка стратегії та тактики управління валютно-фінансовим портфелем підприємства, що включає поряд з іншими його елементами портфель інвестицій. .

Основний зміст інвестиційної політики підприємства становить визначення кола інвестиційних проектів, найбільш придатних вкладення коштів, оптимізація структури портфеля інвестицій за кожен конкретний період, визначення принципів і критеріїв, яких необхідно дотримуватися під час здійснення інвестиційної діяльності.

Частина підприємств (головним чином середніх та дрібних) здійснюють інвестиційні операції, не керуючись якимось заздалегідь складеним та схваленим планом. Є підприємства, де службовці, які займаються інвестиційною діяльністю, керуються офіційно затвердженими керівництвом підприємства установками щодо інвестиційної політики [3,

с.58]. При цьому рада підприємства принаймні один раз на рік вносить до неї певні зміни з урахуванням кон'юнктури ринку, що складається.

Будь-яке підприємство свідомо чи стихійно здійснює ту чи іншу інвестиційну політику. Хоча розробка документа, в якому сформульовані різні аспекти інвестиційної політики, є бажаною, його мають небагато підприємств. Основні аргументи проти наявності такого документа зводяться до того що, що умови функціонування підприємства змінюються настільки швидко, що формальні, зафіксовані принципи старіють протягом короткого періоду. Підприємства, безперечно, функціонують в умовах мінливої ситуації, але зміни відбуваються не настільки швидко, щоб це заважало сформулювати певну політику.

Основні чинники, визначальні напрями й мети інвестиційної політики підприємства, — потреба у доході та ліквідності, готовність керівництва жертвувати ліквідністю в ім'я прибутку, і навпаки, тобто. готовність йти на більший чи менший ризик. Проте ризик пов'язаний не лише з інвестиційною діяльністю, а й, зокрема, і з операціями з цінними паперами.

### **Список використаних джерел**

1.Іванов В.Л. Аналіз інвестиційної привабливості на основі комплексної оцінки фінансово-економічної діяльності. *Економіка, менеджмент, підприємництво*. № 6. 2001. С. 11—15.

2.Калугин В. Оцінка інвестиційної привабливості. *Бізнес*. № 19. 2003. — С. 24.

3.Макарій Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств. *Економіст*. № 10. 2001. С. 52—60.

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Фінансове становище будь-якого підприємства є його основною характеристикою, яка відбиває його ділову активність та стабільність. Воно визначає конкурентоспроможність, будучи гарантом ефективності діяльності підприємства. Стійкість - процес протистояння підприємства від'ємним зовнішнім та внутрішнім впливам, що виводять його зі стану рівноваги. Важливо розуміти під фінансовою стійкістю не тільки стан беззбитковості, а й процес стабільного розвитку, який неможливий без урахування зворотного зв'язку, що відображає зміни зовнішніх та внутрішніх факторів.

Основними передумовами побудови методики оцінки конкурентоспроможності харчових підприємств є [1, с.81]:

- значимість завдання оцінки конкурентоспроможності харчових підприємств в умовах посилення конкуренції та динамічного розвитку факторів зовнішнього середовища;
- недостатня теоретична та практична опрацьованість методів та моделей оцінки конкурентоспроможності харчових підприємств;
- необхідність практичного впровадження результатів теоретичних досліджень у галузі оцінки конкурентоспроможності харчового підприємства з метою забезпечення його життєздатності у довгостроковому аспекті.

Насамперед необхідно розуміти, що мінімальною умовою конкурентоспроможності підприємства є його фінансова стійкість, тобто необхідно з'ясувати, чи в змозі підприємство акумулювати на своїх рахунках кошти у кількості, достатньої для погашення своїх зобов'язань.

Фінансове становище будь-якого підприємства є його основною характеристикою, яка відбиває його ділову активність та стабільність. Воно визначає конкурентоспроможність, будучи гарантом ефективності діяльності підприємства. Стійкість - процес протистояння підприємства негативним зовнішнім та внутрішнім впливам, що виводять його зі стану рівноваги. Важливо розуміти під фінансовою стійкістю не тільки стан беззбитковості, а й процес стабільного розвитку, який неможливий без урахування зворотного зв'язку, що відображає зміни зовнішніх та внутрішніх факторів.

Для проведення подальшої оцінки конкурентоспроможності харчових підприємств у першу чергу необхідно вибрати мінімальний набір показників, які найбільш повно та об'єктивно відобразатимуть реальне становище підприємства, а також враховуватимуть специфіку харчової сфери. Аналіз різних методик, розглянутих вище, дозволяє зробити висновок про значущість наступних сфер діяльності підприємства: господарську, управлінську, фінансову. Кожну їх можна охарактеризувати деяким набором показників. Набір цих показників може бути різним, а процедура відбору таких факторів має неформальний характер, що залежить від конкретних умов. Для визначення набору показників, що забезпечують оцінку виробничо-господарської діяльності харчових підприємств, пропонується використовувати експертну процедуру, яка проводитиметься у два етапи: на першому етапі, використовуючи метод колективної генерації ідей, сформуємо найповніший набір показників, а на другому - відберемо найбільш інформативні з них [2, с.249].

Таким чином, необхідно вирішити наступне завдання: вибрати підмножину критеріїв, що найкраще описують поділ множини на два класи.

З другого краю етапі необхідно провести формування навчальної вибірки, оскільки більшість алгоритмів оцінки, заснованих на методиці розпізнавання, вимагають її наявності налаштування вирішальних правил. Необхідне створення такої вибірки з урахуванням особливостей харчової

галузі. Ця процедура проводиться у два етапи: на першому здійснюється відбір харчових підприємств, що відповідають поставленому завданню, а на другому етапі – поділ масиву даних на дві групи підприємств, приблизно однорідних за фінансово-економічним станом.

Для проведення класифікації харчових підприємств за критерієм конкурентоспроможності пропонується скористатися одним із методів кластерного аналізу.

У широкому значенні в науковій літературі під кластерним аналізом розуміють багатовимірну статистичну процедуру, призначену для збору даних, що характеризують об'єкт, і далі впорядкування цих об'єктів у порівняно однорідні групи. В основному кластерний аналіз проводять у кілька етапів. На першому проводять відбір самої вибірки та визначають змінні, за якими оцінюватимуться об'єкти. У разі це показники конкурентоспроможності підприємства. На закінчення проводиться розрахунок значень тієї чи іншої міри подібності між об'єктами, і виходячи з отриманих даних робиться висновок про віднесення об'єкта до тієї чи іншої подібної групи.

### **Список використаних джерел**

1.Амосов О. Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства / О. Ю. Амосов // Пробл. економіки. – 2011. – № 3. – С. 79–83.

2.Васильців Т. Г. Конкурентні переваги підприємства та обґрунтування стратегії їх забезпечення / Т. Г. Васильців, Н. Я. Кравчук // Наук. вісн. Нац. лісотехн. ун-ту України : зб. наук.-техн. пр. – Львів, 2013. – Вип. 23.2. – С. 248– 252.

## **ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ**

Управління економічним розвитком промислових підприємств на міжнародних ринках є результатом тривалої еволюції наукових поглядів. Систематизація наукового потенціалу дозволяє виділити дві групи підходів: загальнотеоретичні (базові теорії) та спеціалізовані (конкретизують базові розробки) [1].

Загальнотеоретичні підходи розвивалися шляхом трансформації поглядів від внутрішньої ефективності до зовнішньої конкурентоспроможності.

1. Меркантилізм та фізіократи розглядали розвиток через масштаб мануфактур та збільшення вартості продукції сільського господарства відповідно.

2. Класична політекономія (А. Сміт) обґрунтувала вплив "невидимої руки" ринку, визначаючи розвиток через розширення, проникнення на нові ринки та концентрацію капіталу [2].

3. Марксизм акцентував увагу на багатофакторності розвитку (робоча сила, засоби праці) та накопиченні капіталу як основі переходу до монополістичних форм [3].

4. Неокласичний напрям та маржиналізм пов'язали розвиток фірми з вимогами ринку, задоволенням потреб споживачів та законом попиту і пропозиції.

5. Інституціоналізм та неоінституціоналізм розглядають розвиток через динаміку "правил гри" (формальні норми та неформальні обмеження), що визначають взаємодію суб'єктів на міжнародних ринках [4].

Сучасний корпоративний менеджмент, спираючись на трансакційну теорію Р. Коуза, вдосконалює механізми управління шляхом створення гнучких організаційних структур (віртуальні, групові підприємства) для подолання обмежень, пов'язаних з масштабами бізнесу [5].

Еволюція поглядів демонструє перехід від розуміння розвитку як суто внутрішнього процесу масштабування до комплексного підходу, що включає інституційне середовище, трансакційні витрати та динаміку конкурентних переваг на міжнародних ринках.

Кейнсіанство (Дж. М. Кейнс) розглядає можливості розвитку підприємств в умовах управління попиту, стимулювання темпів зростання, цілеспрямованої державної політики середньо- та довгострокового програмування економіки, обґрунтування моделей регулювання. Неокейнсіанство, в якому можна виділити теорію циклів (Е. Хансен, Д. Хікс, П. Самуельсон та ін.), теорію економічного зростання (Р. Харрод, Е. Домар), монетаризм (М. Фрідман), вивчало питання розвитку фірм із позицій проблеми ринкових взаємин і виробничої діяльності конкуруючих монополій. Тут нерівноважність та циклічний характер розвитку стають обов'язковим фактором існування фірми [16].

Посткейнсіанство (А. Лейонхувуд, С. Вайнтрауб, А. Ейхнер, Дж. Робінсон та ін.) розглядали концепцію фінансової нестійкості (теорію криз), теорію інфляції, політику зростання доходів, вважаючи за необхідне розширення та оновлення державного втручання в економіку. Розвиток підприємств та галузей економіки здійснювався за рахунок удосконалення бюджетної та кредитно-грошової політики, ув'язування політики доходів, зростання та інвестицій. Фірма виступала як раціональна та регульована діяльність.

Теорія монополістичної конкуренції (Е. Х. Чемберлен та ін.) розглядала ринкове саморегулювання та обмеження державного втручання у механізм визначення прибутку підприємств (як, наприклад, плати за ризик). Теорія змішаної економіки (А. Вагнер, В. Зомбарт, С. Чейз, А. Хансен, Дж. М. Кларк, П. Самуельсон, Р. Солоу та ін.) виходила з принципу визначальної ролі держави у розвитку фірм і галузей економіки.

Згідно з теорією індустріального суспільства (Р. Арон, Дж. Гелбрейт) і концепцією постіндустріального суспільства (Д. Белл) підприємства розглядалися як основа постіндустріального суспільства. Постійна зміна довкілля призводить до необхідності адаптації фірми та трансформації виробничих відносин у вигляді досягнень НТП. Сама фірма стає формою у суспільному розвитку та забезпечує згладжування протиріч у суспільстві. Еволюційний підхід у економіці полягає в аналізі соціально-економічних систем у процесі постійних змін, механізми яких пов'язані з мінливістю, спадковістю і добром.

Концепція соціально-економічного розвитку на основі використання комплексних підходів добре відома в економічній теорії та практиці господарювання. Серед основних підходів забезпечення соціально-економічного розвитку фірм можна назвати системний (фірма як система), інноваційний (фірма як джерело і реалізатор нововведень), соціальний (мотивація, корисність), інституційний (фірма як елемент інституту), технологічний (розвиток з урахуванням технологічного укладу) [17].

Спеціалізовані підходи конкретизують базові розробки:

1. Підхід забезпечення розвитку з урахуванням стратегічного управління. Теоретичні аспекти розкрито у роботах Р. Акоффа, І. Ансоффа, П. Друкера та ін. [18]. Стратегія концентрує увагу на довгостроковому розвитку: що робить і чого не робить компанія; що більш і менш важливо у її діяльності. Економічне зростання України та процес ринкових перетворень актуалізують проблему управління економічним розвитком промислових

підприємств на міжнародних ринках. Без обґрунтованої стратегічної орієнтації ресурсна база, ринкові позиції та інвестиційні перспективи промислового підприємства залишаються автономними параметрами.

2. Управління розвитком з урахуванням інновацій. Теоретико-методологічні питання формування економіки інноваційного типу набули розвитку у працях І. Шумпетера, Г. Нельсона, Б. А. Лундвалла та інших [19]. Виникнення методології інноваційного розвитку викликано зміною характеру зовнішнього та внутрішнього середовищ діяльності фірм і спрямоване на забезпечення сталого розвитку.

Інноваційна діяльність — діяльність, спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок для розширення та оновлення номенклатури та покращення якості продукції, удосконалення технології їх виготовлення з подальшим впровадженням та ефективною реалізацією на внутрішньому та зарубіжних ринках. Головною функцією інноваційної діяльності підприємства є зміна. Австрійський учений І. Шумпетер виділяв п'ять типових змін: використання нової техніки або технологічних процесів, використання продукції з новими якостями, використання нової сировини, зміни в організації виробництва та поява нових ринків збуту [20].

В умовах глобалізації процеси реструктуризації економіки України пов'язуються з переходом від сировинної економіки до формування інноваційного типу господарювання [21]. Конкурентні можливості економік розвинених країн базуються на розробці новітніх технологій, виробництві наукомістких товарів та застосуванні цільових інноваційних програм [22].

Розвиток підприємства із застосуванням маркетингу. Ф. Котлер визначає маркетинг як людську діяльність, спрямовану на задоволення потреб і бажань людини у вигляді обміну [23]. Концепція маркетингу передбачає, що метою будь-якої діяльності на ринку має бути задоволення

потреб споживачів, переносячи центр тяжкості з виробництва товарів на споживача.

Розвиток із використанням програмно-цільового підходу. Управління розвитком включає встановлення цілей, задля досягнення яких формується організація як цілісна система. Ті ж завдання повинні постійно вирішувати й діючі самостійні господарюючі суб'єкти, несучи відповідальність за результати програм різного рівня: національного, регіонального та місцевого [24].

Управління розвитком на основі організаційних методів включає: створення та ліквідацію підприємств, реструктуризацію, модернізацію, трансформацію, реорганізацію, реінжиніринг тощо.

- Реструктуризація постає як комплексна системна стратегія підвищення ефективності бізнес-процесів, спрямована на забезпечення виживання промислових підприємств на міжнародних ринках [25].

- Реінжиніринг спрямований на зміну існуючих бізнес-процесів і може забезпечувати структурні перетворення.

Підхід на основі трансформації організаційно-правових форм діяльності орієнтований на гнучке та швидке реагування менеджменту у зв'язку з обставинами зовнішнього середовища. У ряді робіт причиною змін виступає необхідність здійснення антикризових заходів та виведення підприємств зі стану банкрутства [26].

Для промислових підприємств України методологія їхнього оздоровлення вкрай важлива [27]. Однак найважливішою причиною трансформації є запобігання виникненню кризового стану (превентивні методи управління). Трансформацію організаційно-правових форм діяльності підприємств слід відносити до всеосяжних системних перетворень.

В умовах нестабільної економіки, високої інфляції, політичної нестабільності та недостатньої кваліфікації менеджерів інститут

конкурентоспроможності набуває все більшого поширення. Низька конкурентоспроможність призводить до кризового стану, подолання якого потребує спеціальних методів управління. Ринкова економіка виробила широку систему методів діагностики конкурентоспроможності та методіку прийняття управлінських рішень в умовах загрози банкрутства [28].

Основою цієї методики є три положення: діагностика конкурентоспроможності, виявлення чинників, які впливають на кризовий розвиток, та вироблення антикризових механізмів управління конкурентоспроможністю. Трансформацію організаційно-правових форм діяльності підприємств слід відносити до всеосяжних системних перетворень.

Діяльність сучасного підприємства орієнтується на стратегічну маркетингову концепцію, сформовану у 1980-х роках [29]. В її основі лежить взаємозалежна орієнтація на споживача і конкурентів. Зміст концепції полягає у задоволенні потреб споживача при одночасному досягненні переваги над конкурентами (конкурентоспроможність).

Роль держави в управлінні розвитком підприємств промисловості відбивається у вигляді певної національної промислової політики. У науковій літературі можна виділити три основні підходи:

1. Мінімальна участь держави (монетаризм, М. Фрідмен).
2. Активне втручання держави (неокейнсіанство, П. Семуельсон).
3. Гнучке поєднання державного втручання з саморегулюванням ринку (Дж. Тобін, Г. Марковіц).

Державну промислову політику слід розглядати як центр загальноекономічної політики, пов'язаний із проведенням інституційної, інноваційної, інвестиційної та структурної перебудови промислового виробництва [30].

Управління економічним розвитком промислових підприємств на міжнародних ринках — це умовно відокремлена сукупність підприємств,

пов'язаних між собою регулярними економічними відносинами в процесі промислового виробництва, що має певну спеціалізацію і територіальну єдність.

Основні ознаки управління економічним розвитком промислових підприємств включають територіальну єдність, єдину промислову політику, організаційно-економічну форму та правові підстави функціонування.

Промисловий комплекс виступає як: юридично оформлений суб'єктно-об'єктний орган, господарський об'єкт, соціальний організм, організаційна структура та просторово-технічний організм.

Класифікація інституційної основи управління економічним розвитком промислових підприємств включає такі ознаки: організаційно-правова форма (підприємства всіх видів), форма власності (державний, приватний, змішаний), масштабність (малі, середні, великі) та ступінь інтеграції [31].

Функції управління поділяються на:

- Політична: забезпечення національної безпеки та високої світової конкурентоспроможності.
- Стратегічна: розробка стратегії розвитку на довготривалий період.
- Економічна: формування механізму поєднання форм власності та фінансування.
- Інноваційна: створення умов для комерціалізації нових знань [32].

### **Список використаних джерел**

1. Галушкіна Т. О. Екологічна економіка: теорія та практика. Київ : Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2023. 210 с.
2. Геєць В. М. Стратегічні виклики XXI століття для суспільства та економіки України. Київ : НАН України, 2022. 350 с.

3. Лібанова Е. М. Людський розвиток в Україні: соціальний вимір. Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2023. 260 с.
4. Веклич О. О. Економічні інструменти екологічної політики: теоретичні засади та досвід України. Київ : Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2024. 195 с.
5. Мельник Л. Г. Економіка сталого розвитку: підручник. Суми : Університетська книга, 2023. 380 с.
6. Про Стратегію національної безпеки України : Указ Президента України від 14.09.2020 № 392/2020. *Офіційний вісник України*. 2020. № 74. Ст. 2352.
7. Грицяк І. А. Публічне управління в контексті сталого розвитку: теорія та практика. Київ : НАДУ, 2023. 280 с.
8. Горбулін В. П. Хроніки безодньої війни: Україна та Росія у 2022–2024 роках. Київ : ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України», 2024. 350 с.
9. Національна економічна стратегія на період до 2030 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.03.2021 № 179. *Офіційний вісник України*. 2021. № 20. Ст. 855.
10. Carbon Border Adjustment Mechanism: Questions and Answers. European Commission. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda\\_21\\_3661](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_21_3661) (дата звернення: 10.05.2024).
11. EU Emissions Trading System (EU ETS). European Commission. URL: [https://climate.ec.europa.eu/eu-action/eu-emissions-trading-system-eu-ets\\_en](https://climate.ec.europa.eu/eu-action/eu-emissions-trading-system-eu-ets_en) (дата звернення: 10.05.2024).
12. Зеленін Ю. М. Економічний механізм регулювання вуглецеємності промисловості. *Економічний вісник МАУП*. 2023. № 4. С. 15–22.

13. Веклич О. О. Економічні інструменти екологічної політики: теоретичні засади та досвід України. Київ : Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2024. 195 с.
14. Мельник Л. Г. Економіка сталого розвитку: підручник. Суми : Університетська книга, 2023. 380 с.
15. Екологізація економіки: інструменти та механізми / за ред. О. В. Яковенка. Київ : УкрІНТЕІ, 2024. 230 с.
16. Федулова Л. І. Економічна теорія : підручник. Київ : КНЕУ, 2023. 415 с.
17. Економічний розвиток підприємства: теорія та практика / за ред. А. О. Єпіфанова. Суми : Довкілля, 2023. 300 с.
18. Стратегічний менеджмент : навчальний посібник / за ред. Н. В. Краснокутської. Київ : КНЕУ, 2024. 280 с.
19. Інноваційний розвиток економіки України / за ред. П. Г. Ільчука. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2023. 250 с.
20. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку. Київ : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2022. 290 с.
21. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : підручник. Київ : Либідь, 2023. 340 с.
22. Інноваційний менеджмент : підручник / за ред. С. М. Ілляшенка. Суми : Університетська книга, 2024. 310 с.
23. Котлер Ф. Основи маркетингу. Київ : Хімджест, 2023. 450 с.
24. Управління розвитком підприємств: теорія та практика / за ред. В. Г. Федоренка. Київ : МАУП, 2023. 280 с.
25. Реструктуризація підприємств : підручник / за ред. О. О. Терещенка. Київ : КНЕУ, 2024. 320 с.
26. Антикризове управління : навчальний посібник / за ред. В. В. Солодкого. Київ : КНЕУ, 2023. 270 с.

27. Забродський В. О. Антикризове управління підприємством: організаційно-економічний механізм. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2023. 290 с.
28. Посилкіна О. В. Антикризове управління підприємством : підручник. Харків : Вид-во НФАУ, 2023. 350 с.
29. Азоєв Г. Л. Конкурентні переваги фірми. Москва : Новина, 2022. 256 с.
30. Промислова політика України: проблеми та перспективи / за ред. В. М. Геєця. Київ : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2024. 320 с.
31. Інституційні засади розвитку промисловості / за ред. А. О. Єпіфанова. Суми : Довкілля, 2023. 280 с.
32. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: теорія та практика. Київ : МАУП, 2023. 290 с.

**Vydavatel:**

Publishing house Education and Science s.r.o. IČO : 271 56 877.  
Frýdlanská 15/1314 , Praha 8. MS v Praze , oddíl C, vložka 100614

**Global Scientific Horizons 2026:  
International Conference on  
Research, Innovation and  
Interdisciplinary Development**

**Proceedings of International Scientific and  
Practical Conference**

**January 21, 2026 in Charles University,  
Prague, Czech Republic**

Signed for printing on January 21, 2026.  
Format 60x90/8. Headset Times New Roman.  
Mental printing. arc. 3,05. Edition online.