



Облік і оподаткування

УДК 657

DOI <https://doi.org/10.5281/zenodo.18808581>

**Ідентифікація та оцінка мережевого капіталу в системі обліку
корпоративних структур**

Орлов Ігор Віталійович

доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II, м. Берегово,
Україна

<https://orcid.org/0000-0002-3975-1210>

Лаговська Олена Адамівна

доктор економічних наук, професор, професор кафедри інформаційних
систем в управлінні та обліку
Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир, Україна

<https://orcid.org/0000-0001-9517-0499>

Захаров Дмитро Миколайович

доктор філософії, доцент, доцент кафедри інформаційних систем в
управлінні та обліку
Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир, Україна

<https://orcid.org/0000-0003-3423-0093>

Прийнято: 11.02.2026 | Опубліковано: 28.02.2026

Анотація: Мета. Метою статті є вирішення наукової проблеми методологічного розриву між традиційною парадигмою бухгалтерського обліку, що базується на принципі автономності юридичної особи, та економічною



реальністю функціонування відкритих мережових структур. Дослідження спрямоване на розробку теоретико-методологічного підходу до ідентифікації, оцінки та облікового відображення «мережового капіталу» та трансакційних витрат, а також на емпіричну верифікацію гіпотези про нерелевантність чинних стандартів звітності для відображення вартості міжорганізаційної взаємодії.

Методологія. Теоретичний базис дослідження сформовано на перетині інституційної теорії трансакційних витрат та акторно-мережової теорії, що дозволило розглядати бухгалтерський облік не як пасивний механізм реєстрації, а як активного агента, що конструює мережові відносини через механізми оркестрування та саморегуляції. Емпірична частина дослідження базується на критичному аналізі консолідованої фінансової звітності за 2024 рік п'яти провідних агропромислових холдингів України («МНР», «Kernel», «Astarta», «ІМС», «Agrovista»). Вибірка сформована за критеріями наявності складної мережової структури, застосування МСФЗ та лідерства в галузі. Для обробки даних використано методи порівняльного аналізу структури активів, вертикального аналізу балансу та синтезу облікових моделей.

Результати. У ході дослідження виявлено критичну диспропорцію між ринковою значущістю мережових активів та їх відображенням у звітності: середня питома вага нематеріальних активів у досліджуваних холдингів становить лише 0,6% від валюти балансу, що є статистично незначущим показником для компаній, чия вартість формується за рахунок брендів та ланцюгів постачання. На основі аналізу структури гудвілу та прав користування ідентифіковано три дивергентні моделі обліку мережового капіталу: 1) модель домінування гудвілу (до 98,5% у структурі НМА), де мережева премія залишається неідентифікованою; 2) модель заміщення через МСФЗ 16, де мережевий контроль відображається через права оренди, а не інтелектуальний капітал; 3) консервативна модель з мінімальним визнанням активів. Встановлено, що жорсткі критерії визнання згідно з МСБО 38 (контроль, ідентифікованість) унеможливають капіталізацію синергетичних ефектів, що



призводить до інформаційної асиметрії та недооцінки інвестиційної привабливості мережевих структур.

Висновки. Доведено, що облікова методологія побудована на діючих стандартах не забезпечує релевантного вимірювання вартості в умовах мережевої економіки, генеруючи конфлікт між економічною сутністю ресурсів та їх юридичною формою. Обґрунтовано необхідність введення до наукового обігу категорії «додатковий мережевий капітал» та переходу до неадитивних моделей оцінки, які враховують синергію взаємодії учасників кластера. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці стандартизованих метрик для представлення об'єктивної інформації у звітності.

Ключові слова: мережеві структури, трансакційні витрати, мережевий капітал, МСФЗ, агрохолдинги, гудвіл, акторно-мережева теорія, нематеріальні активи, консолідована звітність.

Network capital in the accounting system of corporate structures identification and assessment

Ihor Orlov

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Accounting
and Auditing,

Ferenc Rákóczi II Transcarpathian Hungarian Institute, Berehove, Ukraine

<https://orcid.org/0000-0002-3975-1210>

Olena Lahovska

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Information
Systems in Management and Accounting,

Zhytomyr Polytechnic State University, 10005 Zhytomyr, Ukraine,

<https://orcid.org/0000-0001-9517-0499>



Dmytro Zakharov

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems in Management and Accounting,
Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, Ukraine
<https://orcid.org/0000-0003-3423-0093>

Abstract: Purpose. The purpose of the article is to address the scientific problem of the methodological gap between the traditional accounting paradigm, based on the principle of the autonomy of a legal entity, and the economic reality of the functioning of open network structures. The study aims to develop a theoretical and methodological approach to the identification, assessment, and accounting for "network capital" and transaction costs, as well as to empirically verify the hypothesis that current reporting standards are irrelevant for reflecting the value of interorganizational interaction.

Methods. The theoretical basis of the study is formed at the intersection of the institutional theory of transaction costs and actor-network theory, which allows us to consider accounting not as a passive registration mechanism but as an active agent that constructs network relationships through orchestration and self-regulation. The empirical part of the study is based on a critical analysis of the consolidated financial statements for 2024 of the five leading agro-industrial holdings of Ukraine («МНП», «Kernel», «Astarta», «IMC», «Agrovista»). The sample was formed according to the presence of a complex network structure, the application of IFRS, and leadership in the industry. The methods of comparative analysis of asset structure, vertical analysis of the balance sheet, and synthesis of accounting models were used to process the data.

Results. The study revealed a critical imbalance between the market significance of network assets and their reflection in the reporting: the average share of intangible assets in the studied holdings is only 0.6% of the balance sheet currency, which is a statistically insignificant indicator for companies whose value is formed at the expense of brands and supply chains. Based on the analysis of the structure of goodwill and



rights of use, three divergent models of network capital accounting have been identified: 1) the goodwill dominance model (up to 98.5% in the NMA structure), where the network premium remains unidentified; 2) the substitution model through IFRS 16, where network control is reflected through lease rights, not intellectual capital; 3) a conservative model with minimal asset recognition. It has been established that the strict recognition criteria under IAS 38 (control, identifiability) make it impossible to capitalize on synergistic effects, leading to information asymmetry and an underestimation of the investment attractiveness of network structures.

Conclusions. It is proven that the traditional accounting methodology does not provide a relevant measure of value in the conditions of the network economy, thereby creating a conflict between the economic essence of resources and their legal form. The need to introduce the category of "additional network capital" into scientific circulation and to transition to non-additive assessment models that account for the synergy of interactions among cluster participants is substantiated. Prospects for further research lie in developing standardized metrics for integrated reporting to minimize the identified accounting distortions.

Keywords: network structures, transaction costs, network capital, IFRS, agroholdings, goodwill, actor-network theory, intangible assets, consolidated reporting.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економічних процесів та переходу до постіндустріального суспільства спостерігається фундаментальна трансформація організаційних форм господарювання від ієрархічних вертикально інтегрованих структур до відкритих мережеских утворень, кластерів та стратегічних альянсів. Зміна структури бізнесу генерує методологічний розрив між існуючою парадигмою бухгалтерського обліку, орієнтованою на окрему юридичну особу відповідно до принципу автономності, та об'єктивною реальністю функціонування мережеских структур, де створення вартості відбувається внаслідок міжорганізаційної взаємодії [1].



Постановка проблеми полягає у відсутності цілісної теоретико-методологічної бази для ідентифікації, оцінки та облікового відображення специфічних об'єктів, що виникають у мережевих структурах. Критичний аналіз джерельної бази виявляє комплекс невирішених наукових завдань, що потребують методологічного опрацювання. Невирішені завдання включають ідентифікацію міжорганізаційного капіталу, розмежування трансакційних і виробничих витрат. Також бракує механізмів обміну даними для подолання асиметрії та методів оцінки неадитивних синергетичних ефектів у мережах.

Проблема ідентифікації та оцінки трансакційних витрат полягає у тому, що поточна методологія не забезпечує релевантних інструментів для вимірювання трансакційних витрат попереднього характеру, таких як пошук інформації та ведення переговорів, а також наступних витрат на моніторинг та забезпечення виконання контрактів у межах кластерних взаємодій [2]. Існує об'єктивна складність у відокремленні трансакційних витрат від виробничих, що ускладнює оцінку ефективності мережевої співпраці та унеможлиблює прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Облікове відображення мережевого капіталу становить окрему методологічну проблему. Наявні облікові стандарти містять принципові обмеження щодо визнання внутрішньостворених нематеріальних активів, що унеможлиблює відображення мережевого капіталу та мережевих активів у балансах учасників [3]. В науковому середовищі ще не досягнуто консенсусу щодо економічної природи мережевих структур та можливості капіталізації синергетичного ефекту від міжорганізаційної взаємодії, що, зокрема, підтверджується результатами наукових праць Юхименко-Назарук І. А. [1, 3] та Яременко Л. М. [12].

Парадигма обліку автономного підприємства, що сформувалася в епоху індустріального суспільства, переживає методологічну кризу через неспроможність забезпечити інформаційні запити управління горизонтальними



зв'язками, що вимагає концептуального переосмислення та розробки засад міжорганізаційного обліку.

У практичній площині проблема проявляється через невідповідність традиційного інструментарію управлінського обліку потребам менеджменту складних інтегрованих структур, що зумовлює необхідність вирішення комплексу прикладних завдань.

Інформаційна асиметрія та опортунізм виникають внаслідок відсутності механізмів відкритого обміну обліковою інформацією між учасниками кластера [2], що підвищує ризики опортуністичної поведінки та знижує рівень довіри як критичного активу мережевої структури. Управління ланцюгами вартості ускладнюється проблемами розподілу спільних витрат та вигід від синергії, а також обліком інвестицій у специфічні активи в межах мережевих контрактів [2].

Трансформація звітності актуалізує практичну потребу у переході від суто фінансової звітності до інтегрованої, яка б розкривала нефінансові показники для стейкхолдерів, включаючи соціальний, природний та мережевий капітал. Проте методика формування такої звітності залишається неуніфікованою, що створює бар'єри для порівнянності інформації та ускладнює прийняття інвестиційних рішень. Хоча стандарти звітності сталого розвитку частково охоплюють соціальний та природний капітал, вони все ще не пропонують дієвих механізмів для фінансової оцінки саме мережевого капіталу як активу.

Більшість досліджень базуються або на теоретичних побудовах інституційної теорії та теорії трансакційних витрат, або на ситуаційному аналізі з обмеженою вибіркою та часовими рамками. Таким чином існує проблема недостатньої статистичної значущості отриманих результатів та актуалізується необхідність проведення широких емпіричних досліджень для верифікації запропонованих моделей мережевого обліку.

Вирішення проблеми адаптації методології обліку до мережевої економіки є особливо важливим з позиції забезпечення релевантності облікової інформації,



зниження невизначеності у партнерських відносинах та підвищення інвестиційної привабливості складних економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний науковий дискурс у сфері міжорганізаційного обліку та контролю характеризується дихотомією між структурними підходами, що базуються на економіці трансакційних витрат, та процесуальними підходами, зокрема акторно-мережевою теорією. Критичний огляд джерельної бази виявляє суттєві методологічні відмінності та обмеження щодо розміру вибірок та дизайну досліджень.

Фундаментальні зміни в організаційному дизайні економічних суб'єктів, зокрема перехід до відкритих мережевих структур, досліджували А. В. Гриліцька та М. Ю. Криворучко [4]. У своєму дослідженні вони застосували загальнонаукові методи для обґрунтування необхідності нової облікової парадигми, проте їхнє дослідження залишається переважно теоретичним і не містить емпіричних даних щодо впливу мережевих ефектів на фінансові показники конкретних підприємств.

Значний внесок у розвиток методології обліку в міжорганізаційних відносинах зробили В. В. Гик, А. В. Дефір [2], О. А. Мошковська, Ю.А. Маначинська [5]. Використовуючи теорію трансакційних витрат та контрактну теорію для обґрунтування облікових процедур у кластерах, вони запропонували методика виокремлення трансакційних витрат *ex ante* та *ex post*, проте проблема чіткої ідентифікації та відділення цих витрат від виробничих у практичній площині залишається дискусійною через складність формалізації неявних контрактів.

Проблематику облікового відображення специфічних активів мережевих структур розроблено І. А. Юхименко-Назарук [3]. В наукових працях обґрунтовано поняття «мережевий капітал» та запропоновано методика його відображення на позабалансових рахунках. Незважаючи на ґрунтовність теоретичної бази, запропонована методика вступає у конфлікт із чинними критеріями визнання активів згідно з МСФЗ та НП(С)БО, зокрема в частині



контролю над ресурсами та достовірності оцінки вартості, що створює методологічний бар'єр для її імплементації.

Альтернативний напрям досліджень, що спирається на соціологію науки, зокрема дослідження Л. Юстесена та Дж. Морітсена [6] розглядає облік не як пасивний інструмент фіксації господарських операцій, а як активного агента, що формує мережеві відносини та впливає на поведінку учасників. Ця концептуалізація дозволяє аналізувати облік як процес трансформації та адаптації інформації між різними організаційними контекстами, а не простої дифузії облікових інновацій від центру до периферії мережі.

Дослідження функціональності обліку Г. Гоканссона та Дж. Лінда [7] у гібридних структурах свідчать, що облік сприяє координації міжорганізаційної взаємодії, проте компанії рідко створюють формалізовані спільні облікові системи з повною інформаційною прозорістю, покладаючись натомість на комбінацію ієрархічних та ринкових механізмів управління.

Таким чином, функціонування міжорганізаційних облікових систем у мережевих структурах суперечить нормативним моделям, які передбачають повну прозорість облікової інформації у мережах, та вказує на існування практичних бар'єрів до впровадження концепції відкритого обміну обліковою інформацією між партнерами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Незважаючи на значний масив теоретичних напрацювань щодо трансформації бухгалтерського обліку в умовах мережевої економіки, існують методологічні та практичні суперечності, які залишаються поза межами системного вирішення. Конфлікт критеріїв визнання мережевих активів виявляється у суперечності між економічною сутністю мережевого капіталу та жорсткими нормативними обмеженнями стандартів обліку щодо визнання внутрішньостворених нематеріальних активів. Відсутність методики поділу витрат між суб'єктами однієї мережі залишається критичною проблемою для чіткої ідентифікації та



відокремлення трансакційних витрат від виробничих, оскільки ці категорії мають спільне походження та взаємозалежність.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка теоретико-методологічного підходу до ідентифікації та оцінки мережевого капіталу і трансакційних витрат для подолання розриву між традиційною парадигмою автономності та економічною реальністю функціонування мережевих структур. Завдання дослідження полягає в емпіричній верифікації обмежень чинних критеріїв визнання активів, щодо відображення синергетичних ефектів міжорганізаційної взаємодії на основі критичного аналізу консолідованої звітності провідних агропромислових холдингів як прикладу гібридної мережевої форми організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація методології бухгалтерського обліку є об'єктивною необхідністю, зумовленою фундаментальним розривом між існуючою обліковою парадигмою, сформованою в епоху індустріальної економіки, та сучасними формами організації господарської діяльності (мережеві структури, кластери, стратегічні альянси).

Традиційна методологія обліку базується на принципі автономності підприємства, фокусуючись на вертикальних ієрархічних зв'язках у межах окремої юридичної особи. Проте, як зазначав Хоупвуд Е., така «ієрархічна облікова свідомість» ігнорує горизонтальні зв'язки, що є критичними для мережевих структур [8]. Емпіричні дослідження Деккера Г. [9], Купера Р. та Слагмулдера Р. [10], Меєр-Куїстра Дж. та Восельмана Е. [11], демонструють відсутність уніфікованих підходів до облікового відображення міжорганізаційних взаємодій: в одних мережах створюються спільні облікові системи, в інших – обмежуються обміном рахунками, що свідчить про методологічний вакуум у сфері «міжорганізаційного обліку», який має вирішувати завдання координації та розподілу синергетичних ефектів, що виходять за межі однієї юридичної особи



Існує суттєва суперечність між економічною сутністю ресурсів постіндустріальної економіки та нормативними критеріями їх визнання у бухгалтерському обліку.

Юхименко-Назарук І. в своїх дослідженнях [3] наголошує, що економічна цінність мережеских зв'язків, репутації та довіри формується внаслідок синергетичної взаємодії учасників та не може бути визначена простим додаванням індивідуальних вкладів. Однак чинні національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку встановлюють жорстке обмеження щодо визнання внутрішньостворених нематеріальних активів, що призводить до систематичного викривлення інформації про реальну економічну вартість бізнесу та його інвестиційну привабливість для потенційних інвесторів [12].

Інтелектуальний капітал як сукупність знань, компетенцій та організаційних процедур становить основний ресурс підприємств в умовах економіки знань, проте традиційна облікова модель не здатна адекватно ідентифікувати та оцінити цей стратегічно важливий актив [13]. Отже, формується фундаментальний розрив між балансовою та ринковою вартістю компаній, особливо у високотехнологічних та інноваційних секторах економіки.

Необхідність трансформації методології зумовлена нездатністю існуючого інструментарію (методи оцінки за історичною собівартістю, принцип автономності) забезпечити релевантну та достовірну інформацію про діяльність складних економічних систем. Подальший розвиток методології має відбуватися в напрямку розробки інструментів для ідентифікації та оцінки мережеских і інтелектуальних активів, а також створення механізмів консолідації інформації в умовах розмитих організаційних меж.

Аналіз наукової літератури свідчить про фундаментальний зсув у трактуванні ролі бухгалтерського обліку в мережеских структурах: від пасивного інструменту реєстрації фактів до активного агента («нелюдського актора»), який конструює організаційну реальність [6]. Цей підхід, що значною мірою базується на акторно-мережескій теорії, розглядає облікові системи як механізми, що



володіють перформативністю, тобто здатністю формувати об'єкт управління, а не лише відображати його.

Дослідження Л. Юстесена та Я. Моурітсена [6], стверджуючи, що облікові об'єкти (бюджети, системи калькулювання) набувають суб'єктності через їхні зв'язки з іншими елементами мережі. Висновки досліджень кидають виклик традиційним функціоналістським підходам, пропонуючи розглядати зміни в обліку як процес «перекладу», де інтереси різних учасників мережі трансформуються та узгоджуються за допомогою облікових технологій.

В своєму дослідженні Моурітсен Я. та Трейн С. [14] ідентифікували два типи впливу облікових технологій на відносини між партнерами:

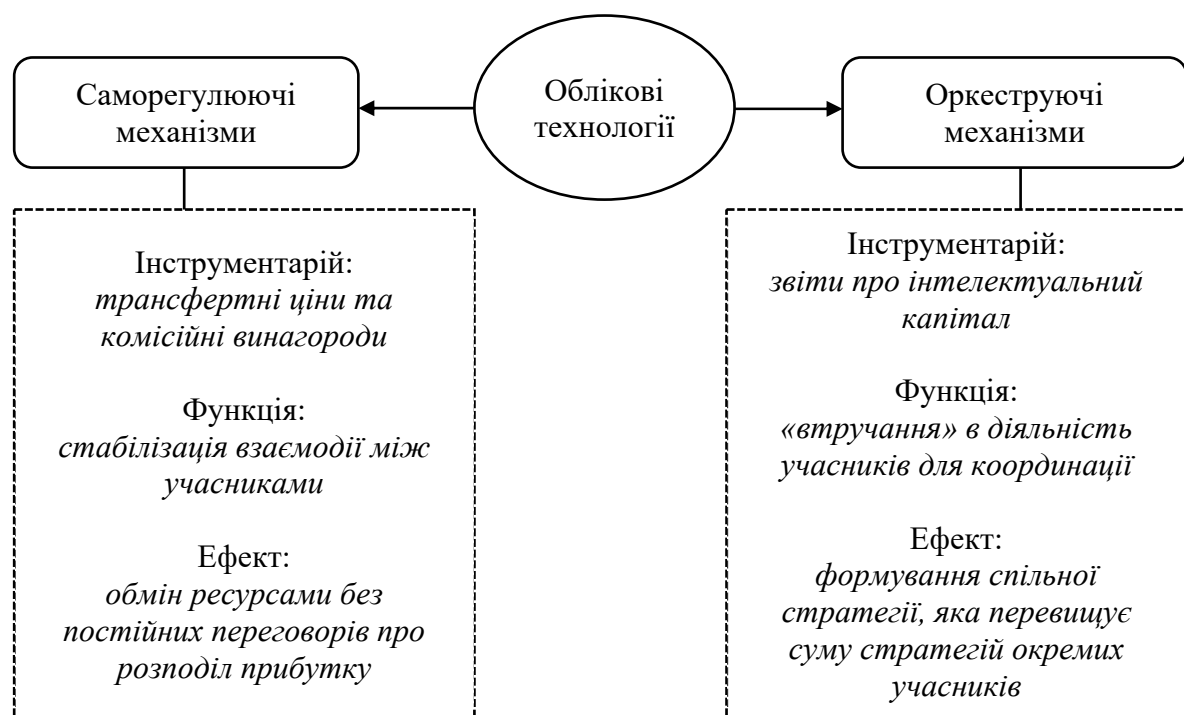


Рис. 1. Типи впливу облікових технологій на відносини між партнерами

Джерело: складено автором на основі аналізу [14]

Сучасна методологія вимагає відходу від розгляду обліку як нейтрального інструменту відображення економічної реальності. Натомість необхідно аналізувати, яким чином конкретні облікові інструменти, такі як трансфертні



ціни, системи збалансованих показників та бюджетні механізми, активно формують архітектуру мережевих структур, перерозподіляють владні повноваження між учасниками та конструюють організаційні уявлення про ефективність діяльності.

Для верифікації теоретичних положень щодо методологічних розривів у бухгалтерському обліку мережевих структур проведено емпіричний аналіз практик фінансової звітності провідних агропромислових холдингів України. Вибір агропромислового сектору як об'єкта дослідження обумовлений кількома факторами. По-перше, агрохолдинги демонструють високий рівень мережевої організації, поєднуючи вертикальну інтеграцію (від виробництва сировини до дистрибуції кінцевої продукції), горизонтальну координацію (географічно розподілені виробничі потужності) та гібридні форми взаємодії з незалежними постачальниками і дистриб'юторами. По-друге, українські агрохолдинги мають достатньо розвинену практику розкриття інформації, складаючи консолідовану фінансову звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності, що забезпечує порівнянність даних. По-третє, складність юридичної структури агрохолдингів (наявність численних дочірніх підприємств, спільних підприємств, асоційованих компаній) створює значне навантаження у вигляді трансакційних витрат на координацію, що має відобразитися у фінансовій звітності.

Вибірка дослідження включає п'ять агропромислових холдингів-лідерів галузі: ПрАТ «Миронівський хлібопродукт» («МНР») [15], ПрАТ «Кернел» («Kernel») [16], ПрАТ «Астарта-Київ» («Astarta») [17], ПрАТ «Індустріальна молочна компанія» («ІМС») [18] та ТОВ «Агровіста» («Agrovista») [19]. Критеріями відбору слугували: публічна доступність консолідованої фінансової звітності за МСФЗ за 2024 рік, наявність складної організаційної структури з множинними дочірніми підприємствами, різноманітність форм мережевої організації (від жорсткої вертикальної інтеграції до кластерних утворень), лідируючі позиції на ринку (що забезпечує репрезентативність вибірки).



Джерелами емпіричних даних слугували консолідовані фінансові звіти досліджуваних компаній за 2024 рік.

Галузева специфічність вибірки обмежує можливості узагальнення висновків на інші мережеві структури, зокрема у сфері високих технологій, фінансових послуг чи роздрібної торгівлі. Тим не менш, виявлені методологічні розриви мають універсальний характер і зберігають актуальність для будь-яких організаційних форм, що базуються на мережевій координації.

Проведено порівняльний аналіз відображення нематеріальних активів у консолідованій фінансовій звітності досліджуваних підприємств. Результати аналізу систематизовано у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз обліку нематеріальних активів у мережевих структурах

Компанія	НМА, млн грн	Питома вага НМА у валюті балансу, %	Гудвіл, млн грн	R&D витрати, млн грн
«МНР»	2 775	1,5	2 733	Не капіталізуються
«Kernel»	1 208	0,9	535	-
«Astarta»	66	0,2	-	-
«ІМС»	10	0,07	-	7,2 (витрати періоду)
«Agrovista»	16	0,2	-	-

Примітки: нематеріальні активи («МНР») та гудвіл перераховані за курсом НБУ 42,04 грн/USD; нематеріальні активи («Kernel») та гудвіл перераховані за курсом 40,54 грн/USD на 30.06.2024; «Astarta» – чиста балансова вартість нематеріальні активів без урахування прав користування землею (МСФЗ 16).

Джерело: розраховано автором на основі консолідованої фінансової звітності компаній за 2024 рік.

Дані таблиці 1 виявляють критично низьку питому вагу нематеріальних активів у структурі балансу досліджуваних мережевих структур. Середнє значення відношення нематеріальних активів до валюти балансу становить лише 0,6%, коливаючись у діапазоні від 0,07% (ПрАТ «ІМК») до 1,5% (ПрАТ «МХП»). Для порівняння, у технологічних компаніях, акції яких котируються на світових біржах,



цей показник зазвичай перевищує 20-40%. Навіть якщо врахувати галузеву специфіку агропромислового сектору, де значну частку активів становлять матеріальні об'єкти (земля, будівлі, техніка, біологічні активи), виявлена диспропорція не відповідає економічній реальності мережевих структур.

Парадокс полягає у тому, що конкурентні переваги досліджуваних агрохолдингів значною мірою базуються саме на нематеріальних факторах: сильних споживчих брэндах («Наша Ряба» у «МНР», власні торгові марки у роздрібних мережах), розвинутих клієнтських базах та каналах дистрибуції, технологічних компетенціях у селекції та генетиці, організаційному капіталі у вигляді ефективних систем управління ланцюгами постачання. Однак традиційний бухгалтерський облік виявляється неспроможним відобразити ці активи у балансі через жорсткі критерії визнання, встановлені МСБО 38 «Нематеріальні активи»: ідентифікованість, контроль над ресурсом, наявність майбутніх економічних вигод та можливість достовірної оцінки.

Особливо показовою є ситуація з ПрАТ «ІМК», де нематеріальні активи становлять лише 0,07% від загальних активів (10 млн. грн при загальних активах понад 14 млрд. грн). Така низька питома вага суперечить бізнес-моделі компанії, яка активно розвиває власні молочні брэнди, інвестує у технології переробки та має розгалужену мережу збуту готової продукції. Схожа ситуація спостерігається у ТОВ «Агровіста» (0,2% нематеріальні активи) та ПрАТ «Астарта-Київ» (0,2% нематеріальні активи), незважаючи на те, що обидві компанії мають складну мережеву структуру з десятками дочірніх підприємств і значні інвестиції у координаційні механізми.

Виявлене заниження нематеріальних активів узгоджується з критикою індивідуалістичної парадигми обліку. Традиційні стандарти фінансової звітності розроблялися для ізольованих підприємств з чіткими межами і зосереджувалися на обліку матеріальних об'єктів. Мережеві структури, навпаки, генерують вартість через координацію розподілених активів, синергетичні ефекти від взаємодії гетерогенних акторів та специфічні інвестиції у міжфірмові відносини.



Ці джерела вартості не мають фізичного втілення, часто не можуть бути відокремлені від конкретних індивідів чи підприємств, а їхня майбутня дохідність залежить від стабільності мережових відносин. Як наслідок, значна частина економічного потенціалу мережі залишається невідображеною у фінансовій звітності, що створює інформаційну асиметрію між менеджментом, який розуміє внутрішню логіку мережевої організації, та зовнішніми стейкхолдерами, що покладаються на публічну звітність.

Для глибшого розуміння проблеми відображення нематеріальних активів у мережових структурах проведено аналіз структури визнаних нематеріальних активів з деталізацією окремих компонентів (таблиця 2). Особливу увагу приділено гудвілу як потенційному індикатору наявності «прихованої» мережевої вартості, яка не може бути віднесена до конкретних ідентифікованих об'єктів обліку.

Таблиця 2

Структура ідентифікованих нематеріальних активів у мережових структурах

Компанія	Гудвіл, млн	Нематеріальні активи, млн				
		Торгові марки	ПЗ та ліцензії	Права оренди землі	Клієнтські відносини	Всього
«МНР» (дол. США)	65,0	29,0	16,0	8,0	13,0	66,0
«Kernel» (дол. США)	13,2	13,2	14,2	9,0	-	36,4
«Astarta» (євро)	-	-	0,2	-	-	0,2
«Agrovista» (грн)	-	-	2,3	14,0	-	16,3
«ІМС» (дол. США)	-	-	0,01	0,09	-	0,23

*Примітка: в таблиці наведені лише права оренди землі, класифіковані безпосередньо як нематеріальні активи згідно з МСБО 38. Основна частина земельних прав у компаніях, що застосовують МСФЗ 16, обліковується окремо як активи з права користування

Джерело: складено автором на основі консолідованої фінансової звітності компаній

Аналіз структури нематеріальних активів виявив три принципово різні моделі облікового відображення мережевого капіталу в агропромисловому секторі України.



Модель 1 («МНР», «Kernel»). Характеризується активним використанням механізму ідентифікації придбаних нематеріальних активів при консолідації. У ПрАТ «МХП» гудвіл становить 65,0 млн. дол. США (98,5% від НМА), що свідчить про неспроможність облікової системи розкласти мережеву премію на ідентифіковані компоненти. При придбанні підприємств покупець сплачує ціну, яка перевищує справедливу вартість окремих активів, через очікувані синергетичні ефекти: економію на масштабі, зниження трансакційних витрат, доступ до розвинутих каналів збуту. Проте традиційний облік спроможний ідентифікувати лише обмежений перелік об'єктів (торгові марки, клієнтські відносини, програмне забезпечення), тоді як організаційні процедури координації, репутаційний капітал, синергетичні ефекти потрапляють до гудвілу. У ПрАТ «Кернел» структура є більш збалансованою через диверсифікованість бізнесу та можливість ідентифікації більшої частини активів як матеріальних об'єктів.

Модель 2. («Astarta»). Свідчить про суттєву невідповідність у підходах до визнання активів. Ідентифіковані нематеріальні активи практично відсутні (0,2 млн. євро при валюті балансу понад 750 млн. євро), гудвіл відсутній через органічне зростання. Натомість економічний потенціал земельного банку відображено як активи з права користування згідно з МСФЗ 16 на суму 120,4 млн. євро, що у 120 разів перевищує ідентифіковані нематеріальні активи. Застосування МСФЗ 16 дозволило показати мережевий актив в балансі, проте у нерелевантній класифікації, що робить його неможливим для ідентифікації через аналіз на основі лише балансових показників нематеріальних активів.

Модель 3. («Agrovista», «ІМС»). Зберігає консервативний підхід до обліку земельних прав у складі ідентифікованих нематеріальних активів. У ТОВ «Агровіста» права оренди становлять 14,0 млн. грн, у ПрАТ «ІМК» – 0,09 млн. дол. США. Проте навіть при такій класифікації загальна вартість нематеріальних активів залишається низькою, а саме 0,34% та 0,12% від виручки відповідно, що не відображає реального економічного значення контролю над земельною базою та інших компонентів мережевого капіталу.



Порівняння трьох моделей виявляє фундаментальну проблему: однакова економічна сутність (мережевий контроль над розподіленими ресурсами) відображається діаметрально протилежними методами залежно від історії формування мережі, галузевої специфіки та облікової політики. Жодна модель не забезпечує адекватного відображення мережевого капіталу у всій його повноті, що підтверджує необхідність розробки спеціалізованого концептуального апарату з окремою категорією додаткового мережевого капіталу.

Слід зазначити кілька методологічних обмежень проведеного аналізу. По-перше, вибірка обмежена агропромисловим сектором і п'ятьма компаніями-лідерами, що обмежує можливості узагальнення висновків на інші галузі та організаційні форми. Зокрема, у високотехнологічних секторах практики обліку нематеріальні активи та дослідження і розробки можуть суттєво відрізнитися. По-друге, дослідження має дані одного року, що не дозволяє простежити динаміку змін у практиках обліку та оцінити вплив макроекономічних чинників. По-третє, аналіз базується виключно на публічній фінансовій звітності без доступу до внутрішніх управлінських звітів, облікової політики та робочих документів аудиторів, що може приховувати додаткові нюанси облікових рішень. Попри ці обмеження, виявлені емпіричні закономірності є достатньо стійкими та узгоджуються з теоретичними передбаченнями, що дозволяє використовувати їх як основу для розробки методологічних рекомендацій.

Висновки. У дослідженні підтверджено методологічну суперечність між бухгалтерським принципом автономності підприємства та економічною реальністю функціонування мережевих структур. Виявлена суперечність полягає у тому, що існуюча модель обліку обмежує об'єкт ідентифікації лише межами окремої юридичної особи, тоді як значна частина вартості (мережевий капітал) генерується у міжорганізаційному просторі. Емпіричний аналіз провідних агрохолдингів «МНР», «Kernel», «Astarta», «ІМС», «Agrovista» виявив критично низьку частку нематеріальних активів та наявність трьох різних



облікових моделей, жодна з яких не забезпечує релевантного відображення вартості через жорсткі обмеження діючого нормативно правового забезпечення. Отримані результати дають змогу сформулювати висновок про необхідність імплементації категорії «додатковий мережевий капітал» та застосування неадитивних методів оцінки для легалізації прихованих активів. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці уніфікованих метрик мережевої взаємодії та їх інтеграції в систему звітності для подолання інформаційної асиметрії між менеджментом мережевих структур та зовнішніми стейкхолдерами.

Список використаних джерел

1. Юхименко-Назарук І. А. Напрямки розвитку інформаційного забезпечення діяльності мережевих структур. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2017. № 2. С. 54–59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2017_2_10
2. Гик В. В., Дефір А. В. Розвиток обліку в кластерних структурах на основі положень теорії трансакційних витрат і контрактної теорії. Проблеми економіки. 2024. № 1. С. 138–145. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2024-1-138-145>
3. Юхименко-Назарук І. А. Методичні аспекти обліку мережевих активів. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2017. Вип. 2. С. 102–107. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2017_2_22
4. Гриліцька А. В., Криворучко М. Ю. Сучасні парадигми і тенденції розвитку бухгалтерського обліку в мережевому суспільстві. Науковий вісник ПУЕТ. Серія: Економічні науки. 2018. № 4 (89). С. 88–93. URL: <https://dr.csbc.edu.ua/items/fff972e1-7487-4afa-8140-03b86d3a6afe>
5. Мошковська О. А., Маначинська Ю. А. Організаційні засади обліково-аналітичного забезпечення діяльності холдингових структур у сфері виробництва молочної продукції. *Modern Economics*. 2021. № 28. С. 67–74. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V28\(2021\)-10](https://doi.org/10.31521/modecon.V28(2021)-10)



6. Justesen L., Mouritsen J. Effects of actor-network theory in accounting research. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 2011. Vol. 24, No. 2. P. 161–193. DOI: <https://doi.org/10.1108/09513571111100343>
7. Håkansson H., Lind J. Accounting and network coordination. *Accounting, Organizations and Society*. 2004. Vol. 29, No. 1. P. 51–72. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(02\)00058-2](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(02)00058-2)
8. Chapman C. S., Cooper D. J., Miller P. B. Linking Accounting, Organizations, and Institutions. *Accounting, Organizations, and Institutions: Essays in Honour of Anthony Hopwood*. Oxford: Oxford University Press, 2010. P. 1–29. DOI: <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199546350.003.0001>
9. Dekker H. C. Control of inter-organizational relationships: evidence on appropriation concerns and coordination requirements. *Accounting, Organizations and Society*. 2004. Vol. 29, No. 1. P. 27–49. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(02\)00056-9](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(02)00056-9)
10. Van der Meer-Kooistra J., Vosselman E. G. J. Management control of interfirm transactional relationships: the case of industrial renovation and maintenance. *Accounting, Organizations and Society*. 2000. Vol. 25, No. 1. P. 51–77. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(99\)00021-5](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(99)00021-5)
11. Cooper R., Slagmulder R. Interorganisational cost management and relational context. *Accounting, Organizations and Society*. 2004. Vol. 29, No. 1. P. 1–26. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(03\)00020-5](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(03)00020-5)
12. Яременко Л. М., Макарчук І. М., Перчук О. В., Авдалян К. В. Об'єднання підприємств та їх вплив на систему обліку і звітності. *Агросвіт*. 2021. № 16. С. 52–61. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2021.16.52>
13. Mouritsen J., Thorsgaard Larsen H., Bukh P. N. Intellectual Capital and the 'Capable Firm': Narrating, Visualising and Numbering for Managing Knowledge. *Accounting, Organizations and Society*. 2001. Vol. 26, No. 7-8. P. 735–762. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00022-8](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00022-8)



14. Mouritsen J., Thrane S. Accounting, network complementarities and the development of inter-organisational relations. *Accounting, Organizations and Society*. 2006. Vol. 31, no. 3. P. 241–275. URL: <https://doi.org/10.1016/j.aos.2005.04.002>

15. Integrated Annual Report and Accounts 2024. МНП SE. МНП: official website. URL: <https://mhp.com.ua/en/mhp-se/financial-reports>

16. Annual Report FY2024. Kernel Holding S.A. Kernel: official website. URL: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2024/10/FY2024_Kernel_Annual_Report_.pdf

17. Annual Report 2024. Astarta Holding PLC. Astarta: official website. URL: <https://astartaholding.com/wp-content/uploads/2025/04/2024-annual-report.pdf>

18. Консолідована фінансова звітність групи ІМК за рік, що закінчився 31 грудня 2024 року. ІМК: офіційний сайт. URL: https://imcagro.com.ua/images/docs/Financial%20REPORTS/FS_IMC_2024.pdf

19. Консолідована фінансова звітність ТОВ «АгроВіста» за 2024 рік. АгроВіста: офіційний сайт. URL: <https://agrovista.ua/fin.net/documents/finance?doc=118749>