

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ ТА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бухгалтерського обліку та консалтингу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА ОБЛІК І АУДИТ

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Спеціальність: 071 Облік і оподаткування

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему:

**ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ЗВІТНОСТІ КОМПАНІЇ НА
МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ**

Здобувача Кузьменка Максима Андрійовича

(прізвище, ім'я, по батькові)

(підпис)

Науковий керівник: Цятковська Олена Віталіївна, д. е. н., доцент

(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з
атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: Цятковська Олена Віталіївна, д. е. н., доцент

(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ЗВІТНОСТІ ПУБЛІЧНИХ КОМПАНІЙ.....	9
1.1. Економічна сутність та склад корпоративної звітності в умовах глобалізації: від фінансової до інтегрованої моделі	9
1.2. Нормативне регулювання звітності на міжнародних ринках капіталу (вимоги LSE, стандарти IFRS, GRI, TCFD).....	17
1.3. Методичні підходи до аналізу консолідованої звітності транснаціональних агроіндустріальних холдингів.....	23
1.4. Порівняльний аналіз міжнародних моделей корпоративної звітності та їх вплив на інвестиційну привабливість	27
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА СТАНУ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ЗВІТНОСТІ КОМПАНІЇ НА МІДНАРОДНОМУ РИНКУ.....	32
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності МХП в контексті трансформації в кулінарну компанію	32
2.2. Організація процесу підготовки інтегрованої звітності: облікові політики, консолідація даних та ІТ-забезпечення (SAP).....	39
2.3. Аналітична оцінка фінансового стану та показників сталого розвитку компанії	43
2.4. Порівняльний аналіз ефективності моделі звітування МХП з провідними міжнародними практиками	Error! Bookmark not defined.
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗВІТНОСТІ ТА АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР КОМПАНІЇ	52
3.1. Розвиток моделі інтегрованої звітності МХП: посилення взаємозв'язку між стратегією «Кулінарна компанія» та капіталами компанії	53
3.2. Удосконалення методики розкриття інформації про ризики (кліматичні, воєнні) згідно зі стандартами TCFD та IFRS S1/S2	58
3.3. Діджиталізація процесів корпоративного звітування: використання таксономії iXBRL та інструментів бізнес-аналітики (BI) для інвесторів.....	65

3.4. Застосування інструментів штучного інтелекту (AI) для аналізу настроїв ринку та підвищення якості нефінансової звітності.....	69
ВИСНОВКИ.....	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	75

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Світова економічна архітектура сьогодні переживає тектонічні зрушення: під тиском глобалізації та незворотних євроінтеграційних процесів сама філософія бізнесу в Україні змушена трансформуватися. Йдеться не просто про зміну стандартів, а про докорінний перегляд вимог до прозорості та підзвітності корпоративного сектору . Ми спостерігаємо, як класична фінансова модель, орієнтована виключно на прибуток, поступається місцем стейкхолдерській парадигмі, де в центрі уваги опиняється широкий спектр інтересів зацікавлених сторін . Особливої гостроти це питання набуває для вітчизняних агропромислових холдингів, які проходять складний шлях еволюції до статусу міжнародних «кулінарних компаній». Цей процес вимагає від менеджменту не лише скрупульозного дотримання МСФЗ, але й імплементації передових практик ESG-звітування.

Ситуація ускладнюється новим регуляторним ландшафтом: імплементація європейської Директиви CSRD [6] та революційних стандартів IFRS S1 [4] і IFRS S2 [5] фактично змінює ДНК корпоративної звітності . Однак для українського бізнесу цей виклик має подвійну природу. Актуальність нашого дослідження критично посилюється необхідністю відобразити у звітності руйнівний вплив воєнних дій. Це вимагає від аналітиків застосування специфічних, нестандартних підходів до оцінки активів згідно з IAS 41 [3] та безпрецедентної глибини розкриття ризиків . В умовах екстремальної волатильності, спровокованої війною, саме якість та прозорість звітності стають тим якорем, що дозволяє зберегти лістинг на Лондонській фондовій біржі (LSE) та втримати довіру міжнародних інвесторів .

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика теоретико-методологічних засад звітності перебуває у фокусі постійної уваги наукової спільноти . Фундаментальний внесок у розуміння еволюції інтегрованої звітності зробили такі вчені, як С.Ф. Легенчук [15] та К.В. Безверхий [16] . Вагоме місце у розвитку концептуальних основ корпоративної звітності посідають праці М.І. Бондаря [29], який обґрунтовує зміну парадигми звітування як інструменту управління вартістю підприємства, а також дослідження О.А. Петрик [37],

присвячені проблемам аудиту нефінансової інформації в умовах євроінтеграції. Галузеву специфіку агросектору, зокрема нюанси обліку біологічних активів, глибоко розкрито в аналітичних матеріалах Deloitte [17]. Водночас реалії воєнного часу актуалізували праці А.В. Озеран та Р.С. Коршикової [13], які досліджують вплив війни на фінансові показники, а також розвідки І.І. Никифорак [12] щодо кліматичних стандартів. Проте, незважаючи на значний науковий доробок, поза увагою дослідників залишається синергія новітніх інструментів — штучного інтелекту та таксономії iXBRL — із процесами стратегічної трансформації бізнес-моделей українських агрохолдингів.

Мета і завдання дослідження. Ключовою метою магістерської роботи є не просто аналіз, а наукове обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка прикладних рекомендацій, спрямованих на удосконалення процесів формування та аналізу корпоративної звітності компаній, що котируються на міжнародних ринках капіталу. Фокус зроблено на гармонізації вимог сталого розвитку, прозорості та діджиталізації.

Реалізація цієї мети зумовила необхідність вирішення комплексу взаємопов'язаних завдань:

1. Розкрити економічну сутність та прослідкувати еволюцію сучасної корпоративної звітності в контексті переходу до інформаційного суспільства.
2. Провести критичний аналіз регуляторних вимог Лондонської фондової біржі, що охоплюють стандарти IFRS, GRI, SASB та TCFD.
3. Узагальнити наявні методичні підходи до аналізу консолідованої звітності транснаціональних агрохолдингів задля виявлення їхніх слабких місць.
4. Здійснити порівняльний аналіз міжнародних моделей звітування в контексті їх впливу на інвестиційну привабливість.
5. Надати детальну характеристику діяльності компанії MHP SE крізь призму її трансформації в кулінарну екосистему та оцінити вплив зовнішніх шоків.

6. Провести аудит діючої практики підготовки інтегрованої звітності в МХП, що включає аналіз облікових політик та IT-інфраструктури, а також здійснити комплексний фінансовий аналіз майнового стану та показників сталості за 2022–2024 роки.
7. Порівняти модель звітування МХП з кращими світовими бенчмарками для ідентифікації зон росту.
8. Розробити напрями розвитку моделі інтегрованої звітності через впровадження інноваційної матриці трансформації капіталів.
9. Удосконалити методику розкриття кліматичних і воєнних ризиків для підвищення прогностичної цінності звітності згідно з вимогами IFRS S2.
10. Розробити алгоритм діджиталізації звітності через таксономію iXBRL та обґрунтувати доцільність використання штучного інтелекту для верифікації нефінансових даних.

Об’єктом дослідження. В якості об’єкта дослідження обрано процес формування та аналізу корпоративної звітності міжнародної компанії MHP SE (тікер на LSE: MHPC) .

Предметом дослідження. Теоретичні, методичні та прикладні засади формування та аналізу корпоративної звітності публічних агроіндустріальних компаній.

Методи дослідження. Методологічний фундамент роботи базується на діалектичному методі пізнання та системному підході. Для досягнення достовірних результатів було залучено широкий арсенал інструментів. Зокрема, методи індукції та дедукції дозволили уточнити понятійний апарат , а поєднання аналізу і синтезу забезпечило детальну оцінку елементів інтегрованого звіту . Розуміння еволюції вимог до звітності стало можливим завдяки історичному методу . Для зіставлення фінансових показників у динаміці та порівняння з конкурентами використано метод порівняння , а коефіцієнтний аналіз дозволив оцінити фінансову стійкість . Візуалізація трендів здійснена графічним методом . Крім того, методи

модельовання застосовано при розробці матриці капіталів , а абстрагування — для виокремлення ключових факторів впливу .

Наукова новизна одержаних результатів. Отримані результати вирішують важливе науково-прикладне завдання та містять елементи наукової новизни :

- *Удосконалено* модель інтегрованої звітності агрохолдингу через розробку авторської «Матриці трансформації капіталів». Цей інструмент, на відміну від існуючих, встановлює чіткий логіко-кількісний зв'язок між використанням нефінансових ресурсів та створенням вартості в рамках стратегії «Кулінарна компанія» .
- *Набуло подальшого розвитку* методичне забезпечення аналізу ризиків. Розроблено уніфікований формат оцінки фінансового впливу кліматичних та воєнних ризиків на звітність згідно з вимогами новітнього стандарту IFRS S2, що підвищує прозорість для інвесторів .
- *Вперше запропоновано* комплексний підхід до інтеграції інструментів штучного інтелекту (AI) в процеси корпоративного звітування, зокрема для моніторингу репутаційного капіталу та верифікації масивів ESG-даних .

Практичне значення одержаних результатів. Розроблені рекомендації, зокрема щодо впровадження таксономії iXBRL та інтерактивних дашбордів, мають виражений прикладний характер і готові до імплементації департаментами фінансової звітності та IR публічних агрокомпаній . Їх впровадження сприятиме підвищенню транспарентності бізнесу, зниженню вартості капіталу та забезпеченню відповідності жорстким вимогам європейських директив (CSRD), що є екзистенційно важливим для збереження позицій на міжнародних ринках .

Інформаційна база дослідження. Інформаційною основою роботи є законодавчі та нормативні акти України з питань бухгалтерського обліку та аудиту, Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), правила лістингу Лондонської фондової біржі, стандарти GRI, SASB та рекомендації TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures), монографічні дослідження та наукові статті

вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали науково-практичних конференцій, періодичні фахові видання, а також офіційна консолідована фінансова та нефінансова звітність компанії МНР SE за 2022–2024 роки, внутрішні регламенти та презентації компанії для інвесторів.

Структура роботи. Кваліфікаційна магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та 4 додатків. Загальний обсяг роботи викладено на 79 сторінках друкованого тексту. Робота містить 8 таблиць та 1 рисунок. Список використаних джерел налічує 52 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ЗВІТНОСТІ ПУБЛІЧНИХ КОМПАНІЙ

1.1. Економічна сутність та склад корпоративної звітності в умовах глобалізації: від фінансової до інтегрованої моделі

Сучасна архітектура світової економіки, що формується під тиском динамічної глобалізації та жорсткої боротьби за капітал, диктує нові правила прозорості. У цьому середовищі традиційна фінансова звітність, яка десятиліттями слугувала фундаментом для прийняття рішень, втрачає свою монополію. Вона перестає бути самодостатнім джерелом інформації, адже сухі цифри минулих періодів більше не дають повної картини майбутнього успіху.

Для транснаціональних корпорацій, до когорти яких належить і об'єкт нашого дослідження — агрохолдинг МХП (MHP SE), — цей виклик є особливо гострим. Компанія стикається з безальтернативним запитом широкого кола стейкхолдерів: від інвесторів та кредиторів до державних регуляторів і громадськості. Їм вже недостатньо бачити лише показники прибутку чи обсягу активів. На порядку денному — вимога розкривати верифіковану, глибинну інформацію про сталість бізнес-моделі, екологічні та соціальні ризики, а також механізми створення доданої вартості у стратегічній перспективі. Така зміна парадигми неминуче трансформує саме поняття «корпоративна звітність»: воно виходить за вузькі межі бухгалтерського обліку та еволюціонує у комплексну систему комунікації, що охоплює всі життєво важливі аспекти діяльності підприємства.

Для побудови цілісного розуміння феномену сучасної звітності необхідно звернутися до фундаментальних економічних концепцій, що пояснюють глибинну природу взаємодії бізнесу із зовнішнім середовищем. Науковий дискурс традиційно виокремлює тріаду базових теорій, які формують концептуальний каркас звітування.

Історично першою та домінуючою протягом XX століття була теорія агентських відносин. Фундаментально обґрунтована у працях М. Дженсена та В.

Меклінга (1976), вона інтерпретує компанію крізь призму контрактних взаємин між власниками ресурсів (принципалами) та найманим менеджментом (агентами). Ключова проблема, яку покликана вирішити звітність у цій парадигмі, — це подолання інформаційної асиметрії, адже інсайдери-менеджери апріорі володіють повнішою інформацією про стан справ, ніж зовнішні акціонери. У цьому контексті фінансова звітність трансформується в інструмент моніторингу та контролю, що має на меті підтвердити доброчесність агентів. Втім, в умовах сучасної економіки знань, де лєвова частка вартості генерується нематеріальними активами та людським капіталом, вузький фінансовий фокус цієї теорії виявив свою обмеженість.

Відповіддю на ці виклики стала теорія стейкхолдерів, запропонована Р. Фріменом у 1984 році. Вона здійснила справжній переворот у розумінні місії бізнесу, стверджуючи, що довгострокова життєздатність компанії залежить від балансу інтересів значно ширшого кола осіб, ніж просто акціонери. Компанія перестає розглядатися як ізольована економічна одиниця і сприймається як невід'ємна частина складної соціальної системи, що включає працівників, клієнтів, уряд та місцеві громади. Така зміна оптики вимагає еволюції самої звітності: вона має трансформуватися зі звіту перед капіталом у звіт перед соціумом, що і стало теоретичним підґрунтям для появи нефінансового звітування.

Логічним доповненням стейкхолдерського підходу виступає теорія легітимності. Вона оперує поняттям негласного «соціального контракту», на підставі якого бізнес отримує доступ до ресурсів та ринків. Згідно з цією концепцією, компанія мусить перманентно доводити свою корисність та відповідність суспільним нормам, аби зберегти свою умовну «ліцензію на діяльність». Будь-яке порушення цього контракту загрожує санкціями — від бойкотів до регуляторних обмежень. Саме тому корпоративна звітність, особливо в розрізі ESG, стає стратегічним інструментом легітимації, через який бізнес комунікує свої зусилля щодо захисту довкілля та дотримання етичних стандартів, виправдовуючи своє існування в очах громади.

Системний аналіз фахової літератури та джерельної бази дає підстави стверджувати, що еволюція корпоративної звітності не є лінійним процесом накопичення даних. Це, скоріше, складна, багатовекторна адаптація бізнесу до тектонічних зрушень у суспільній свідомості та глобальній економіці. Цей еволюційний шлях можна концептуалізувати через зміну трьох домінуючих парадигм, кожна з яких кардинально розширювала горизонти прозорості.

На початковому етапі, що тривав до 1970-х років, панувала класична фінансова парадигма. В її основі лежав принцип історичної вартості, а сама звітність мала виключно ретроспективний характер, фіксуючи минулі події для вузького кола акціонерів та кредиторів. Регламентована жорсткими національними стандартами (GAAP), ця модель визнавала єдиним мірилом успіху фінансові результати, зокрема чистий прибуток на акцію (EPS). Однак, в умовах інфляційних процесів та зростання ролі технологій, цей підхід виявив свою неспроможність: він ігнорував нематеріальні фактори успіху та не відображав реальну ринкову вартість активів, створюючи викривлену картину бізнесу.

Криза довіри до суто фінансових показників, підсилена резонансними екологічними катастрофами (як-от аварія танкера Exxon Valdez) та корпоративними скандалами рівня Enron, зумовила перехід до парадигми соціальної відповідальності (1980–2000-ні роки). Цей період ознаменувався появою окремих звітів з корпоративної соціальної відповідальності (CSR) та екологічного менеджменту. Фокус уваги змістився на оцінку впливу компанії на зовнішнє середовище. Втім, ця модель мала суттєву ваду: розірваність інформаційних потоків. Фінансові та нефінансові звіти існували у паралельних реальностях («звітування у вакуумі»), часто суперечачи один одному. Виникали парадоксальні ситуації, коли компанії в одному документі декларували екологічні цінності, а в іншому — звітували про скорочення витрат на очисні споруди заради короткострокового прибутку.

Відповіддю на проблему інформаційної фрагментарності став сучасний етап (з 2010 року) — утвердження інтегрованої парадигми. Ця модель докорінно змінює філософію звітування, пропонуючи не просто механічне додавання

нефінансових показників до фінансових, а їх органічний синтез в єдиному документі. Головна мета інтегрованої звітності — продемонструвати причинно-наслідкові зв'язки між стратегією, бізнес-моделлю та результатами діяльності в контексті зовнішнього середовища. Вона покликана розкрити складний механізм того, як організація створює, зберігає або руйнує вартість у часі, трансформуючи різні види капіталів, і тим самим забезпечує стейкхолдерам цілісне бачення перспектив бізнесу.

У вітчизняному науковому дискурсі фундамент розуміння сутності звітності закладено у працях провідних економістів, зокрема професорів М.І. Бондаря та Л.Г. Ловінської. Науковці інтерпретують корпоративну звітність не як простий набір таблиць, а як складну, ієрархічно впорядковану архітектуру показників. Ця система покликана забезпечити об'єктивне відображення майнового та фінансового стану підприємства, результативності його господарських операцій та динаміки грошових потоків. Автори слушно акцентують увагу на тому, що звітність є не просто технічним завершенням облікового циклу, а виступає комунікаційним базисом, на якому будується діалог бізнесу з користувачами.

Водночас глобалізаційні виклики змушують академічну спільноту переосмислювати ці класичні підходи, вказуючи на неминучість зміни самої парадигми звітування. Критичний погляд на проблему пропонує С.Ф. Легенчук [15], який аргументовано доводить, що традиційна фінансова звітність страждає від надмірної ретроспективності. Вона бездоганно фіксує минуле, тоді як сучасні стейкхолдери вимагають проспективної візії майбутнього. Вчений наголошує, що в реаліях постіндустріальної «економіки знань» центр ваги у процесі створення вартості зміщується. Ключовими драйверами успіху стають вже не стільки матеріальні активи (будівлі чи запаси), скільки неосяжні категорії: інтелектуальний потенціал, соціальні зв'язки та людський капітал.

Парадокс ситуації полягає в тому, що ці критично важливі ресурси часто залишаються «невидимками» для традиційного бухгалтерського балансу. Жорсткі рамки стандартів обліку (зокрема, заборона на капіталізацію внутрішньо створених брендів згідно з IAS 38) та складність достовірної грошової оцінки призводять до

виникнення суттєвого дисонансу між балансовою та реальною ринковою вартістю компанії [3]. Саме цей розрив стимулює фундаментальну трансформацію економічної сутності звітності: з інструменту ретроспективного контролю за ресурсами вона еволюціонує в стратегічний інструмент комунікації про створення вартості. Розвиваючи цю тезу, К.В. Безверхий підкреслює переваги інтегрованої моделі, яка дозволяє нівелювати сліпі зони фінансової звітності. Вона візуалізує приховані взаємозв'язки між фінансовим капіталом та нематеріальними активами, які де-факто і визначають конкурентоспроможність компанії на глобальній арені [16].

Для глибшого розуміння фундаментальних відмінностей між традиційною фінансовою та сучасною інтегрованою звітністю доцільно провести їх детальний порівняльний аналіз за низкою ключових критеріїв. Це дозволить чітко ідентифікувати переваги інтегрованого підходу для таких складних структур, як агрохолдинги. Результати цього аналізу узагальнено та наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 — Порівняльна характеристика фінансової та інтегрованої звітності

Критерій порівняння	Фінансова звітність	Інтегрована звітність
Основна мета	Надання достовірної, неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки за минулий період для прийняття суто економічних рішень.	Надання цілісної інформації про здатність організації створювати вартість у часі, пояснення складних взаємозв'язків між різними факторами впливу та ресурсами.
Ключові користувачі	Вузьке коло: існуючі та потенційні акціонери, інвестори, кредитори (банки, власники облігацій), фіскальні та регуляторні органи.	Широке коло стейкхолдерів: інвестори, працівники, клієнти, постачальники, бізнес-партнери, місцеві громади, екологічні організації, регулятори, суспільство в цілому.
Горизонт часу	Переважно минуле (ретроспективний погляд) та фіксація стану на поточний момент (дата балансу). Прогнозна інформація обмежена.	Поєднання глибокого аналізу минулого, оцінки сьогодення та обґрунтованого прогнозування майбутнього (проспективний погляд, орієнтація на стратегію).
Об'єкти обліку та аналізу	Фінансові та матеріальні активи, зобов'язання, власний капітал, доходи і витрати, що піддаються грошовій оцінці.	Шість видів капіталу: фінансовий, виробничий, інтелектуальний, людський, соціально-репутаційний,

		природний (включаючи ті, що не мають грошової оцінки).
Регулювання та стандартизація	Жорстко регламентується обов'язковими стандартами (МСФЗ, US GAAP, НП(С)БО), що забезпечує високу порівнянність.	Базується на принципах Міжнародного стандарту інтегрованої звітності, є більш гнучкою у виборі специфічних для компанії показників та метрик, що дозволяє врахувати галузеву специфіку.
Основний фокус	Фінансові показники ефективності (чистий прибуток, EBITDA, ROI).	Стратегія, бізнес-модель, управління ризиками та можливостями, КРІ сталого розвитку та їх вплив на фінансові результати.
Форма подання	Структуровані фінансові звіти (Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал) та примітки.	Комплексний звіт, що поєднує наративну (описову) частину, візуалізацію даних, інфографіку та кількісні фінансові й нефінансові показники.

Джерело: складено та доповнено автором на основі [2; 4; 15]

Для публічних компаній, чиї цінні папери обертаються на провідних міжнародних майданчиках, зокрема на Лондонській фондовій біржі (LSE), структура корпоративної звітності вже давно вийшла за межі простого набору фінансових таблиць. Сьогодні це багаторівнева, динамічна інформаційна екосистема, яка еволюціонує під тиском глобального ринку капіталу. Її архітектоніка базується на трьох взаємодоповнюючих компонентах, кожен з яких виконує унікальну комунікаційну функцію, формуючи довіру стейкхолдерів (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Складові фінансової звітності згідно з МСФЗ

Джерело: складено автором на основі [4]

Безумовним фундаментом та «скелетом» цієї системи залишається Фінансова звітність. Вона формується на основі жорсткого регуляторного імперативу — дотримання Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) — та підлягає обов'язковій верифікації незалежними аудиторами. Її ключова місія полягає у забезпеченні ринку достовірною, вільною від упереджень інформацією про фінансовий стан, результати операційної діяльності та грошові потоки, що є базою для оцінки ліквідності та платоспроможності емітента.

При цьому особливої ваги набувають Примітки, які виконують роль своєрідного "декодера": вони розкривають облікові політики та професійні судження менеджменту, перетворюючи сухі цифри на зрозумілий бізнес-наратив.

Паралельно з фінансовим блоком, критичного значення набуває Звітність зі сталого розвитку. Цей компонент трансформується з добровільної ініціативи в обов'язковий стандарт, регламентований глобальними протоколами GRI, SASB та TCFD. Змістовно ця звітність охоплює тріаду впливів. Екологічний вимір фокусується на кількісній оцінці вуглецевого сліду (Scope 1, 2, 3), енергоефективності та управлінні земельними ресурсами, що є екзистенційно важливим для агрохолдингів. Соціальна сфера висвітлює питання безпеки праці, прав людини та взаємодії з громадами, тоді як управлінський блок гарантує прозорість структури ради директорів, етику бізнесу та надійність системи ризик-менеджменту.

Інтегруючим елементом, що пов'язує фінанси та сталий розвиток, виступає Стратегічний звіт або Коментар керівництва. Це наративна частина, де топ-менеджмент (CEO, CFO) виходить за межі цифр, пояснюючи бізнес-модель, конкурентні переваги та логіку прийняття рішень. Цей розділ дозволяє інвесторам поглянути на бізнес «очима менеджменту», оцінити стратегічні цілі та зрозуміти ключові показники ефективності (KPI), які, хоч і не завжди мають грошовий вимір, є критичними індикаторами майбутнього успіху компанії в турбулентному ринковому середовищі.

Апогеем еволюції звітної парадигми на сьогодні є концепція інтегрованої звітності, розроблена Міжнародною радою (IIRC). Згідно з «Міжнародною основою інтегрованої звітності» (International Integrated Reporting Framework) [43], головною метою такої звітності є пояснення постачальникам фінансового капіталу, як організація створює, зберігає або руйнує цінність протягом часу через взаємодію шести капіталів. Вона пропонує революційний погляд на архітектуру бізнесу, змушуючи компанії відмовитися від фрагментарного «мислення бункерами», коли фінансові та виробничі департаменти живуть у різних інформаційних вимірах. Натомість пропонується цілісний підхід, де діяльність організації розглядається як безперервна трансформація шести видів капіталу в цінність для стейкхолдерів.

Для агроіндустріального гіганта МНР SE імплементація цієї моделі означає фундаментальний зсув фокусу. Аналіз річного звіту МХП за 2023 рік [10] свідчить про практичне застосування цього підходу: компанія розкриває свою бізнес-модель як процес трансформації вхідних ресурсів (капіталів) у результати, що відповідає стратегії перетворення на "Кулінарна компанія". Такий підхід дозволяє оцінити не лише прибуток, а й стійкість бізнесу до зовнішніх шоків. Розглянемо ці капітали детальніше в контексті агропромислового холдингу:

Базисом, безумовно, залишаються традиційні матеріальні ресурси. Фінансовий капітал виконує роль кровоносної системи бізнесу: це складний мікс власного акціонерного капіталу та залучених на міжнародних ринках позикових коштів (кредитів, облігацій), ефективність яких оцінюється через метрики ROI та EBITDA. Він нерозривно пов'язаний із виробничим капіталом — фізичною інфраструктурою агрохолдингу. Елеватори, сучасні птахофабрики, переробні заводи та логістичні парки є тими активами, стан та модернізація яких безпосередньо визначають виробничу потужність та якість кінцевого продукту.

Однак, в умовах переходу до економіки знань, ключовими драйверами конкурентних переваг стають нематеріальні активи. Інтелектуальний капітал МХП — це не лише патенти чи софт, а насамперед унікальні рецептури, «організаційна пам'ять» та бренди, що дозволяють отримувати цінову премію на ринку. Цей капітал генерується людським капіталом — компетенціями агрономів, ветеринарів

та технологів, їхньою лояльністю та здатністю до інновацій. У свою чергу, стабільність бізнесу в регіонах присутності гарантується соціально-репутаційним капіталом, який формує так звану «соціальну ліцензію на діяльність» через довіру споживачів та конструктивний діалог з місцевими громадами.

Фундаментом усієї цієї піраміди в агросекторі виступає природний капітал. Земельний банк, водні ресурси та біорізноманіття є не просто «сировиною», а основою життєздатності бізнесу, адже деградація ґрунтів здатна обнулити будь-які фінансові досягнення.

Суттєвий вплив на склад корпоративної звітності у 2023-2024 роках справило прийняття стандартів IFRS S1 "Загальні вимоги до розкриття фінансової інформації, пов'язаної зі сталим розвитком" [4] та IFRS S2 "Розкриття інформації, пов'язаної з кліматом" [5]. На думку дослідників Никифорак та Маначинської [12], імплементація цих стандартів фактично стирає межу між фінансовою та нефінансовою звітністю, роблячи розкриття ESG-ризиків обов'язковим елементом для компаній, що котируються на міжнародних біржах. Це формує нову вимогу до економічної сутності звітності: вона має відображати фінансові наслідки кліматичних та соціальних ризиків для грошових потоків компанії.

1.2. Нормативне регулювання звітності на міжнародних ринках капіталу (вимоги LSE, стандарти IFRS, GRI, TCFD)

Інтеграція національних емітентів у глобальну фінансову архітектуру, зокрема отримання лістингу на таких преміальних майданчиках, як Лондонська фондова біржа (LSE), відкриває безпрецедентні можливості для залучення капіталу та підвищення ліквідності активів. Водночас цей стратегічний крок трансформує саму природу відповідальності бізнесу, накладаючи імперативні зобов'язання щодо дотримання жорстких стандартів прозорості та корпоративного управління. Інвестиційна довіра на цьому рівні є прямою похідною від якості звітності: вона мусить бути не лише верифікованою, а й конгруентною кращим практикам глобальних аналогів, забезпечуючи порівнянність фінансових показників.

Для українських агроіндустріальних холдингів, прикладом яких є MHP SE, вихід на міжнародні ринки через розміщення глобальних депозитарних розписок (GDR) чи єврооблігацій створює надзвичайно складний регуляторний ландшафт. Система нормативного регулювання у цьому випадку формується в умовах «юрисдикційної поліфонії»: вона перебуває під перехресним тиском вимог національного законодавства країни реєстрації холдингу (зазвичай Кіпр або Люксембург), жорстких нормативів британського регулятора (FCA), а також наднаціональних директив Європейського Союзу. Системна декомпозиція цієї нормативної бази дозволяє структурувати вимоги до звітності компаній з лістингом на LSE за трьома ієрархічними рівнями, кожен з яких відіграє унікальну роль у забезпеченні транспарентності ринку.

Наріжним каменем довіри на міжнародних ринках капіталу виступає якість фінансової інформації, яка регламентується жорсткими нормативними рамками. Згідно з Правилами лістингу, що адмініструються Управлінням з фінансового регулювання та нагляду Великої Британії (FCA), емітенти на регульованому ринку підпадають під дію суворого календарного дисциплінарного режиму. Регулятор встановлює безальтернативні часові лаги для розкриття інформації: верифікований незалежним аудитом річний звіт має бути оприлюднений у чотиримісячний термін після закриття фінансового року, а проміжна звітність — протягом трьох місяців після завершення півріччя. Дотримання цих дедлайнів є критичним індикатором надійності емітента, оскільки будь-яке зволікання трактується ринком як сигнал тривоги і може призвести до санкцій аж до призупинення торгів.

Аксіомою для компаній, що претендують на статус преміальний або стандартний лістинг на LSE, є формування консолідованої звітності виключно на базі Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Ця вимога виходить за межі формального комплаєнсу: МСФЗ, розроблені Радою з МСФЗ (IASB), виконують функцію глобального уніфікатора. Вони нівелюють викривлення, притаманні національним системам обліку, і створюють єдиний простір порівнянності. Це дозволяє глобальним інвесторам здійснювати коректний

бенчмаркінг фінансових показників українського емітента з його конкурентами з Бразилії чи США, базуючись на ідентичних методологічних засадах.

У фокусі уваги професійних аналітиків LSE перебуває дотримання стандарту МСФЗ 8 «Операційні сегменти», який відіграє роль "рентгену" для складних диверсифікованих структур. Стандарт зобов'язує розкривати фінансові результати (доходи, активи, зобов'язання) в розрізі бізнес-напрямів саме так, як вони аналізуються вищим керівництвом для внутрішнього управління. Для агрохолдингів це означає необхідність декомпозиції консолідованих цифр на зрозумілі потоки: «Рослинництво», «Птахівництво», «Переробка», «Логістика». Така деталізація є критично важливою, адже вона дозволяє зовнішнім користувачам ідентифікувати специфічні ризики (наприклад, волатильність сировинного сегменту проти стабільності переробки) та оцінити реальну ефективність трансформації бізнес-моделі компанії [1].

Останні роки ознаменувалися кардинальною зміною регуляторного ландшафту: вимоги до розкриття нефінансової інформації трансформувалися з рекомендаційних у жорстко регламентовані. Цей зсув є прямою реакцією на глобальні кліматичні виклики та зобов'язання Паризької угоди, які перекваліфікували кліматичні загрози з категорії екологічних екстерналій у розряд прямих фінансових ризиків, здатних дестабілізувати глобальну фінансову систему. Реагуючи на цей тренд, Управління з фінансового регулювання та нагляду Великої Британії (FCA) з 1 січня 2022 року суттєво посилило правила гри для лістингових компаній. Відтепер для емітентів зі стандартним лістингом та власників GDR (до яких належить і МХП) розкриття кліматичних даних стало обов'язковим. Згідно з правилом LR 14.3.27R, компанії зобов'язані інтегрувати у річні звіти заяву про відповідність рекомендаціям TCFD. Цей механізм функціонує за принципом «дотримуйся або поясни»: відсутність певних даних не є порушенням лише за умови надання обґрунтованого пояснення причин та чіткого "дедлайну" їх оприлюднення.

Сам стандарт TCFD, розроблений Радою з фінансової стабільності, сьогодні визнано глобальним "золотим стандартом", архітектоніка якого охоплює чотири

взаємопов'язані рівні управління. Фундаментом виступає Корпоративне управління, що вимагає демонстрації компетентності Ради директорів у питаннях клімату та їхньої інтеграції в систему нагляду і винагород. Наступним рівнем є Стратегія, яка передбачає не просто опис, а проведення глибокого сценарного аналізу. Компанія має змодельовати стійкість своєї бізнес-моделі як за оптимістичного сценарію (<2°C, жорстке регулювання), так і за песимістичного (>4°C, фізичні катаклізми).

Операційний вимір стандарту реалізується через блок Управління ризиками, де демонструється інтеграція кліматичних факторів у загальну систему ERM (Enterprise Risk Management) — від ідентифікації до мітигації. Завершує цю конструкцію блок Метрики та цілі (Metrics & Targets), який переводить стратегію на мову цифр: розкриття викидів парникових газів (Scope 1, 2, 3) та встановлення науково обґрунтованих цілей скорочення (Science Based Targets), що підтверджує серйозність намірів компанії щодо декарбонізації [3].

У методологічних рекомендаціях для емітентів, викладених у керівництві «Your guide to ESG reporting», Лондонська фондова біржа традиційно позиціонує стандарти GRI (Global Reporting Initiative) як базовий інструментарій для розкриття широкого спектра нефінансових показників. Ця система, що є найбільш поширеною у світовій практиці, фокусується на оцінці впливу бізнесу на зовнішнє середовище (концепція «inside-out perspective»). Вона охоплює критично важливі для агросектору аспекти: від дотримання прав людини та безпеки праці до питань біобезпеки, добробуту тварин та взаємодії з громадами, дозволяючи стейкхолдерам комплексно оцінити внесок компанії у глобальний сталий розвиток [2].

Паралельно з цим, запит професійної інвестиційної спільноти на порівнянність даних у межах однієї галузі задовольняють стандарти SASB (Sustainability Accounting Standards Board), які нині інтегровані в екосистему Фонду МСФЗ. Для агроіндустріальних компаній, таких як МХП, орієнтиром слугує спеціалізований галузевий протокол «М'ясо, птиця та молочні продукти». Він вимагає розкриття вузькопрофільних метрик, що безпосередньо корелюють з інвестиційними ризиками: частки продукції без антибіотиків, рівня смертності

поголів'я та ефективності водокористування у дефіцитних регіонах. Саме скрупульозне дотримання протоколів SASB на LSE сприймається як маркер найвищої якості звітності.

Втім, справжньою революцією у ландшафті корпоративного звітування стало створення Міжнародної ради зі стандартів сталого розвитку (ISSB) та прийняття у червні 2023 року перших глобальних стандартів: IFRS S1 «Загальні вимоги до розкриття фінансової інформації, пов'язаної зі сталим розвитком» та IFRS S2 «Розкриття інформації, пов'язаної з кліматом». Ці нормативи ініціюють фундаментальну зміну філософії ESG-звітності, інтегруючи нефінансові показники безпосередньо у фінансову площину. На відміну від GRI, стандарти IFRS S орієнтовані на інтереси інвесторів та кредиторів, вимагаючи аналізу того, як ризики сталого розвитку впливають на вартість компанії та її грошові потоки. Такий підхід трансформує статус ESG-даних з маркетингового інструменту в об'єкт суворого фінансового аудиту. При цьому IFRS S1 встановлює рамку для розкриття всіх суттєвих ризиків, тоді як IFRS S2, базуючись на архітектурі TCFD, деталізує вимоги саме до кліматичних аспектів.

Для компаній, що глибоко інтегровані в економічний простір Європейського Союзу — а МНП SE з її потужними виробничими активами у Словенії та Хорватії та значним обсягом експорту належить саме до цієї категорії, — критичного значення набуває імплементація Директиви CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive). Цей нормативний акт, що набрав чинності у 2023 році, ініціював перехід до обов'язкового звітування за Європейськими стандартами (ESRS). В його основі лежить революційна концепція «подвійної суттєвості», яка зобов'язує бізнес аналізувати реальність у двох вимірах: як зовнішні ризики впливають на фінансовий стан компанії та як сама компанія впливає на соціум і довкілля. Для менеджменту це створює складний методологічний виклик, що вимагає гармонізації глобальних вимог ISSB, орієнтованих на інвесторів, з європейськими нормами ESRS, націленими на ширше коло стейкхолдерів [4].

Нормативну архітектуру ЄС доповнює Регламент 2020/852, відомий як EU Taxonomy Regulation. Цей документ [22] встановлює чітку класифікацію

екологічно стійких видів економічної діяльності. Оскільки МХП через свої європейські підрозділи потрапляє в периметр дії CSRD, у компанії виникає зобов'язання розкривати специфічні фінансові KPI: частку виручки, капітальних та операційних витрат, асоційованих з діяльністю, що відповідає кліматичним цілям Євросоюзу. Такий підхід фактично трансформує екологічну звітність у жорсткий інструмент фінансового контролю, де кожна інвестиція проходить верифікацію на відповідність критеріям «Зелений курс».

Регуляторний ландшафт на Лондонській біржі був би неповним без згадки про Кодекс корпоративного управління Великої Британії. Оновлена редакція цього Кодексу [7] суттєво посилює вимоги до внутрішнього контролю та відповідальності Ради директорів за управління ризиками, що вимагає від МХП відповідних змін у розкритті інформації про систему врядування. Цей документ задає еталонні стандарти щодо лідерства, ефективності Ради директорів, політики винагород та підзвітності. І хоча для іноземних емітентів GDR повна відповідність усім нормам Кодексу формально залишається опціональною, провідні інституційні інвестори розглядають дотримання його принципів — зокрема щодо незалежності директорів та прозорості аудиторського комітету — як критичний маркер надійності та якості управління, що безпосередньо впливає на оцінку вартості компанії.

Узагальнюючи, можна констатувати, що сучасне нормативне поле на міжнародних ринках капіталу є надзвичайно динамічним та вимогливим середовищем. Воно диктує безальтернативну необхідність відмови від фрагментарного розкриття інформації на користь формування єдиного, інтегрованого пакету звітності. У такій моделі фінансові результати (за МСФЗ) мають бути нерозривно пов'язані з кліматичними ризиками (за TCFD/IFRS S2) та широким спектром показників сталого розвитку (за GRI/SASB), створюючи багатовимірну картину діяльності бізнесу.

1.3. Методичні підходи до аналізу консолідованої звітності транснаціональних агроіндустріальних холдингів

Аналіз консолідованої звітності великих транснаціональних агрохолдингів є складним та багатогранним завданням, що вимагає від аналітика глибоких знань не лише фінансів, а й специфіки аграрного бізнесу. Це зумовлено унікальними галузевими особливостями їхньої операційної діяльності, високою сезонністю виробництва, значним впливом біологічних перетворень на фінансові результати (відповідно до вимог МСБО 41 «Сільське господарство») та високою волатильністю світових товарних ринків. Традиційні методи фінансового аналізу, такі як горизонтальний (аналіз динаміки показників у часі), вертикальний (аналіз структури активів та пасивів) та коефіцієнтний аналіз (ліквідність, рентабельність, платоспроможність), є необхідною базою, фундаментом, але часто недостатньою для отримання повної та об'єктивної картини. Для публічних компаній, таких як MHP SE, критичного значення набувають так звані Альтернативні показники ефективності, які дозволяють інвесторам та аналітикам "очистити" фінансові результати від паперових ефектів та побачити реальну економічну картину бізнесу.

На основі глибокого узагальнення кращих світових практик аналізу агрокомпаній на міжнародних ринках капіталу [1; 3], методику комплексного аналізу звітності доцільно структурувати за чотирма основними взаємопов'язаними напрямками:

Однією з головних та найбільш суттєвих особливостей фінансової звітності агрохолдингів є значний вплив переоцінки біологічних активів (врожаю зернових у полях, тварин на вирощуванні) за справедливою вартістю на фінансовий результат звітного періоду. Цей "паперовий" (нереалізований) прибуток або збиток, що виникає згідно з МСБО 41, часто не відображає реального грошового потоку, який компанія фактично отримала. Наприклад, зростання цін на зерно може призвести до значного прибутку від переоцінки посівів ще до збору врожаю, але якщо ціни впадуть до моменту продажу, цей прибуток зникне. Крім того, на чистий прибуток таких компаній суттєво впливають курсові різниці (через значну частку валютних кредитів у структурі капіталу, що є типовим для ринків, що

розвиваються). Тому основним, найбільш об'єктивним та універсальним індикатором операційної ефективності для професійних аналітиків та інвесторів виступає показник Adjusted EBITDA (скоригований прибуток до вирахування відсотків, податків та амортизації).

Методика його розрахунку для агрохолдингів є специфічною і зазвичай передбачає таку формулу:

$$\text{EBITDA}_{\text{adj}} = P_{\text{op}} + DA \pm I_{\text{one-off}} \quad (1)$$

де $\text{EBITDA}_{\text{adj}}$ – скоригований прибуток до вирахування відсотків, податків та амортизації; P_{op} – операційний прибуток; DA – амортизація основних засобів та нематеріальних активів (Depreciation & Amortization); $I_{\text{one-off}}$ – це коригування на негрошові, нетипові та разові статті витрат або доходів, які викривлюють розуміння поточної операційної діяльності:

- результат від переоцінки біологічних активів — виключається, щоб залишити тільки реалізований прибуток від фактично проданої продукції. Це коригування є методологічно критичним, оскільки згідно з IAS 41 [3], визнання доходу відбувається в момент "біологічної трансформації" (наприклад, набору ваги птицею), а не в момент продажу. Як зазначається у галузевому керівництві Deloitte [17], ігнорування цього фактору може призвести до ілюзії надприбутковості у періоди зростання цін на сировину. Аналітична "очистка" показника EBITDA трансформує волатильний бухгалтерський прибуток у метрику, що корелює з реальним операційним грошовим потоком, дозволяючи інвесторам оцінити якість доходів;
- курсові різниці від операційної діяльності — виключаються, оскільки вони залежать від макроекономічних факторів, а не від ефективності менеджменту;
- витрати, пов'язані з M&A (злиття та поглинання), реструктуризацією бізнесу;
- збитки від воєнних дій (прямі фізичні втрати активів, списання запасів, благодійна допомога, безпосередньо пов'язана з війною) — що стало

особливо актуальним фактором для українських компаній починаючи з 2022 року. У цьому контексті методика аналізу має спиратися на підхід "нормалізації прибутку". Як зазначають Озеран та Коршикова [13], воєнні витрати слід класифікувати як неповторювані, щоб оцінити фундаментальну здатність бізнесу генерувати вартість у поствоєнний період. Аналіз звітності МХП [10] демонструє, що компанія окремо виділяє "Витрати, пов'язані з війною", до яких відносить не лише прямі втрати, а й витрати на релокацію персоналу, соціальні програми "МХП Поруч" та простої заводів. Включення цих витрат назад до розрахунку Adjusted EBITDA дозволяє отримати так звану "Нормалізовану EBITDA", яка є базою для оцінки вартості компанії міжнародними аналітиками.

Саме динаміка Adjusted EBITDA та рентабельності за цим показником (Рентабельність за EBITDA) дозволяє об'єктивно оцінити здатність компанії генерувати стабільний операційний грошовий потік незалежно від бухгалтерських переоцінок, податкового навантаження, амортизаційної політики та структури капіталу [2].

Агробізнес є традиційно капіталомістким: він потребує значних постійних інвестицій в оборотний капітал (насіння, добрива, засоби захисту рослин, корми), сільськогосподарську техніку, елеватори та переробні заводи. Тому ключовим аспектом фінансового аналізу є суворий контроль рівня боргового навантаження та дотримання фінансових ковенантів (умов, встановлених кредиторами в угодах про фінансування). Основним методичним інструментом тут є розрахунок та моніторинг коефіцієнта покриття боргу:

$$K_{lev} = \frac{ND}{EBITDA_{LT}} \quad (1.2)$$

де K_{lev} – коефіцієнт покриття боргу; ND – чистий борг (Net Debt); $EBITDA_{LT}$ – скоригований показник EBITDA за останні 12 місяців.

Методика аналізу передбачає порівняння фактичного значення цього показника з граничним значенням (ковенантом). Для компаній, що працюють на ринках, що розвиваються, нормативним та безпечним вважається рівень не вище

3.0x – 3.5x. Перевищення цього рівня сигналізує про підвищений фінансовий ризик, загрозу дефолту та можливі проблеми з рефінансуванням боргу. Також важливим є аналіз коефіцієнта покриття відсотків, що розраховується як відношення EBITDA до фінансових витрат і показує здатність компанії безболісно обслуговувати свої боргові зобов'язання за рахунок операційного прибутку. Критичним рівнем часто вважається значення нижче 2.0x. Водночас, аналіз лише показників прибутковості (P&L) є недостатнім без оцінки грошових потоків. Специфікою агрохолдингів є значна потреба в оборотному капіталі через сезонність виробництва. Тому методика повинна включати розрахунок Вільного грошового потоку, який визначається як скоригований операційний потік мінус капітальні інвестиції. Критично важливим показником для аналітика є коефіцієнт конверсії = $FCF / \text{Adjusted EBITDA}$. Низьке або від'ємне значення цього показника (навіть за високої EBITDA) сигналізує про "заморожування" ліквідності у запасах або проблеми з відшкодуванням ПДВ, що суттєво підвищує фінансові ризики компанії в умовах обмеженого доступу до кредитування.

В умовах активної трансформації бізнес-моделі (як у випадку з МХП — перехід від сировинної до кулінарної компанії) загальні консолідовані показники можуть приховувати глибинні проблеми або, навпаки, успіхи окремих напрямів бізнесу. Методика сегментного аналізу, що базується на вимогах МСФЗ 8, передбачає детальне вивчення кожного операційного сегменту:

- Структура виручки: аналіз динаміки зміни структури виторгу (наприклад, аналіз темпів зростання частки продуктів з високою доданою вартістю проти частки сировинного експорту). Це дозволяє оцінити успішність стратегії диверсифікації.
- Скоригована EBITDA сегменту: оцінка абсолютної та відносної прибутковості кожного операційного сегменту («Птахівництво», «Рослинництво», «М'ясопереробка», «Європейський операційний сегмент»). Важливо аналізувати не лише абсолютні цифри, а й питомі показники ефективності, наприклад, "EBITDA на гектар (для рослинництва) або

EBITDA на кг (для м'ясного бізнесу). Це дозволяє порівнювати ефективність з конкурентами та бенчмарками галузі.

Сучасна методика комплексного аналізу вимагає обов'язкової інтеграції у фінансовий аналіз виробничих та екологічних метрик, які безпосередньо впливають на собівартість продукції та майбутні грошові потоки:

- Виробничі показники: Врожайність основних культур (Yield, t/ha) порівняно з середньою по країні або регіону; коефіцієнт конверсії корму (FCR — Feed Conversion Ratio) — який є ключовим драйвером собівартості м'яса птиці (показує, скільки кг корму потрібно для отримання 1 кг приросту ваги); показники збереженості поголів'я.
- Екологічні показники: Інтенсивність викидів парникових газів (кг CO₂ на кг готової продукції); ефективність споживання водних та енергетичних ресурсів на одиницю продукції. Зростання ефективності ресурсів прямо корелює зі зниженням собівартості та зменшенням регуляторних ризиків.

Окремим критичним блоком аналізу для українських компаній, що працюють в умовах повномасштабної війни, стає оцінка ліквідності — сценарний розрахунок того, на скільки місяців компанії вистачить наявних грошових коштів та доступних невибраних кредитних ліній без залучення нового фінансування у випадку повної зупинки операційної діяльності (наприклад, через блокаду портів або блекауту).

1.4. Порівняльний аналіз міжнародних моделей корпоративної звітності та їх вплив на інвестиційну привабливість

В умовах глобалізації фінансових ринків та вільного перетоку капіталу питання гармонізації корпоративної звітності набуває статусу стратегічного імперативу. Водночас глибинні історичні, правові та культурні розбіжності між юрисдикціями зумовили кристалізацію відмінних моделей звітування, кожна з яких базується на власній філософії та орієнтована на специфічну цільову аудиторію. Для транснаціональних гравців рівня МХП, що конкурують за ресурси на міжнародних майданчиках, розуміння цієї диференціації є критично важливим,

адже очікування інвесторів щодо формату та пріоритетів розкриття інформації можуть кардинально різнитися залежно від регіону. Традиційна наукова думка виокремлює дві домінуючі моделі, що сформували сучасний обліковий ландшафт: англо-американську та континентально-європейську. Проте під тиском парадигми сталого розвитку сьогодні формується третя, синтетична модель — інтегрована, яка претендує на роль глобального стандарту майбутнього.

Першою та найбільш впливовою у контексті глобальних ринків капіталу є Англо-американська модель. Вона історично притаманна країнам системи загального права — США, Великій Британії, Канаді, Нідерландам — і характеризується яскраво вираженою інвестоцентричністю. Філософським фундаментом цієї моделі є превалювання економічної сутності над юридичною формою та домінування принципу правдиве та справедливе подання. На відміну від формалізованих підходів, тут звітність розглядається як інструмент прийняття економічних рішень, що базується на професійному судженні бухгалтера. Це дозволяє гнучкіше відображати реальну вартість бізнесу. Регуляторний механізм тут спирається на баланс між державним наглядом (наприклад, SEC у США) та потужним саморегулюванням професійних організацій (FASB, IASB).

Вплив цієї моделі на інвестиційну привабливість важко переоцінити. Забезпечуючи найвищий рівень транспарентності та фокусуючись на прогностичних показниках, вона є "рідною мовою" для глобальних інституційних інвесторів — хедж-фондів та пенсійних фондів. Саме тому для МХП стратегічний вибір лістингу на Лондонській фондовій біржі (LSE), яка є флагманом англо-американської моделі, став перепусткою до "найдовшого" та найдешевшого капіталу. Більше того, імплементація цих стандартів дозволяє компанії частково нівелювати ефект «суверенної стелі» — ситуації, коли корпоративний рейтинг стримується макроекономічними ризиками держави. Публікація звітності за стандартами LSE та залучення авторитетних аудиторів «Великої четвірки», що підтверджується звітом незалежного аудитора, надсилає ринку потужний сигнал: якість корпоративного управління МХП перевищує середньоринковий рівень. Це

відкриває доступ до фінансування від міжнародних інституцій (EBRD, IFC) навіть у періоди турбулентності національної економіки.

Альтернативою англосаксонському підходу виступає Континентально-європейська модель, яка історично кристалізувалася в країнах кодифікованого права — Німеччині, Франції, Японії. До цієї групи традиційно тяжіла й Україна. В її основі лежить принципово інша філософія, орієнтована насамперед на задоволення інформаційних запитів кредиторів (банківського сектору) та фіскальних органів, а не біржових спекулянтів. Ця модель характеризується вираженим консерватизмом та жорсткою прив'язкою бухгалтерського обліку до податкового законодавства. Домінантою тут виступає принцип обережності, спрямований на захист інтересів кредиторів, що на практиці часто призводить до свідомого заниження прибутку та формування прихованих резервів задля «згладжування» фінансових результатів. Звітність у цій парадигмі менш сфокусована на прогнозуванні майбутнього, а виконує функцію ретроспективного підтвердження законності операцій.

Регуляторний механізм цієї моделі вирізняється жорстким державним контролем, де стандарти обліку часто імплементуються через законодавчі акти, що робить систему менш гнучкою до ринкових змін. Історично такий підхід вважався менш дружнім до міноритарних акціонерів через орієнтацію на інсайдерів. Втім, сучасна Європа демонструє феноменальну трансформацію. Із впровадженням директив NFRD та CSRD, стара континентальна модель еволюціонує, перетворюючи ЄС на світового лідера у сфері нефінансової звітності. Акцент зміщується на «капіталізм стейкхолдерів» та екологічну відповідальність. Для МНП SE цей аспект є критично важливим, враховуючи інтеграцію її словенського активу Perutnina Ptuj у європейський простір та значні обсяги експорту до ЄС, де регулятори вимагають бездоганного дотримання саме європейських стандартів сталості.

Третім, синтетичним шляхом розвитку стала Інтегрована модель, яка активно лобіюється Міжнародною радою та провідними біржами світу. Вона є спробою діалектичного поєднання фінансового прагматизму англо-американської

школи із соціально-екологічною орієнтацією європейської моделі. Її квінтесенція полягає у зміщенні фокусу на створення вартості у часовій перспективі через взаємодію шести видів капіталу. Ця концепція вимагає від менеджменту демонстрації так званого інтегрованого мислення— глибинного розуміння того, як стратегічні рішення резонують з усіма наявними ресурсами, виходячи за рамки простої публікації двох окремих звітів.

Вплив цієї моделі на інвестиційну привабливість підтверджується емпірикою: дослідження, зокрема Harvard Business School, фіксують кореляцію між якісною інтегрованою звітністю та зниженням вартості залучення власного капіталу. Механізм цього впливу базується на зменшенні інформаційної асиметрії щодо нефінансових ризиків, що дозволяє формувати лояльну базу довгострокових інвесторів. Для агрохолдингів це також слугує інструментом зниження волатильності акцій: ринок, який розуміє механіку управління біологічними ризиками через інвестиції в інтелектуальний капітал, менш схильний до панічних розпродажів. Аналіз річних звітів МХП [9; 10] переконливо доводить, що саме детальне розкриття інформації про заходи біобезпеки та географічну диверсифікацію активів стало тим стабілізуючим фактором, який дозволив утримати довіру інвесторів після початку повномасштабного вторгнення. Відтак, для компанії, що оперує в зоні високих біологічних ризиків, перехід до цієї моделі є безальтернативним сценарієм збереження ринкових позицій.

У сучасній архітектурі глобальних фінансів шлях корпоративної звітності від емітента до інвестора рідко буває прямим; він опосередкований діяльністю незалежних арбітрів — рейтингових агентств, таких як MSCI, Sustainalytics, CDP чи S&P Global. Ці інституції виконують функцію інформаційного фільтра, трансформуючи масиви «сирих» даних у верифіковані рейтинги сталості. Для інституційних інвесторів ці оцінки слугують експрес-індикатором якості управління нефінансовими ризиками. Механізм впливу тут є однозначним: отримання високого рейтингу (рівня 'A' або 'AA') автоматично інтегрує компанію до інвестиційних всесвітів спеціалізованих «зелених» фондів (ESG ETFs) та

престижних індексів, на кшталт FTSE4Good, що генерує додатковий структурний попит на акції та підтримує їх котирування.

Зворотний бік цього процесу — жорсткі санкції ринку за низьку якість розкриття інформації, невідповідність стандартам або спроби «грінвошингу». Присвоєння компанії статусу аутсайдера запускає ланцюгову реакцію негативних наслідків: від зростання вартості запозичень до появи дисконту в оцінці вартості бізнесу. Більше того, в сучасних умовах домінує практика «негативного відбору», коли інвестиційні декларації суверенних та пенсійних фондів містять прямі заборони на вкладення коштів у емітентів без верифікованої ESG-звітності або з низькими рейтингами (наприклад, нижче "B" за шкалою CDP). Це може призвести до примусового розпродажу акцій фондами.

Для МНП SE цей контекст трансформує питання відповідності міжнародним моделям звітування з площини іміджу в площину фізичного доступу до ліквідності. Ігнорування кліматичних протоколів, зокрема TCFD, фактично означало б для компанії добровільну ізоляцію від значного сегменту глобального капіталу, орієнтованого на сталий розвиток.

Резюмуючи викладене, можна стверджувати, що в умовах гострої конкуренції за фінансові ресурси успішна стратегія звітування МХП полягає у філігранному балансуванні між різними парадигмами. Компанія змушена забезпечувати фінансову прецизійність, притаманну англо-американській моделі (для задоволення потреб акціонерів LSE), відповідати високим соціальним стандартам європейської моделі (для регуляторів та споживачів ЄС) та використовувати інструментарій інтегрованої звітності як «золоту середину». Тільки така синергія дозволить максимізувати інвестиційну привабливість та забезпечити стаке зростання вартості бізнесу в довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СТАНУ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ЗВІТНОСТІ КОМПАНІЇ НА МІДНАРОДНОМУ РИНКУ

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності МХП в контексті трансформації в кулінарну компанію

МХП (MHP SE) — це не просто найбільший агрохолдинг України, а потужна міжнародна вертикально інтегрована компанія у сфері харчових та агротехнологій, яка успішно конкурує на глобальних ринках, забезпечуючи продовольчу безпеку не лише України, а й багатьох країн світу. Штаб-квартира компанії розташована в Україні, а її виробничі активи та торгові представництва охоплюють значну частину Європи (Словенія, Хорватія, Сербія, Боснія і Герцеговина, Нідерланди, Велика Британія) та Близького Сходу (ОАЕ, Саудівська Аравія). Акції материнської компанії MHP SE (zareєстрованої на Кіпрі, але з основними операційними активами в Україні) котируються на основному майданчику Лондонської фондової біржі (LSE) під тикером MHPC у формі глобальних депозитарних розписок (GDR), що накладає на компанію найвищі зобов'язання щодо прозорості, корпоративного управління та якості фінансового звітування.

Історія МХП — це яскравий приклад динамічної еволюції українського бізнесу, що адаптується до глобальних викликів. Заснована в 1998 році як локальний зернотрейдер, компанія за чверть століття пройшла шлях до беззаперечного лідера вітчизняного ринку виробництва м'яса птиці та одного з ключових гравців у Європі. Переломним моментом у міжнародній експансії стало стратегічне придбання словенської групи Perutnina Ptuj у 2019 році, що дозволило МХП отримати виробничі потужності безпосередньо в ЄС та доступ до преміального європейського споживача, знизивши залежність від квот та митних бар'єрів. Стратегія інтернаціоналізації отримала новий потужний імпульс у 2023-2024 роках. Як зазначено у звіті [11], МХП продовжує експансію на ринок Близького Сходу (MENA) через створення спільного підприємства "MHP Desert Hills" у Саудівській Аравії, де компанія володіє 45% акцій. Це партнерство

спрямоване на забезпечення продовольчої безпеки регіону та відкриває доступ до ринку з високим потенціалом споживання м'яса птиці. Більше того, у грудні 2024 року МХП оголосила про знакову угоду — зобов'язуючу пропозицію щодо придбання "UVESA Group", одного з лідерів агропродовольчого сектору Іспанії. За даними [11], ця транзакція, після отримання дозволів регуляторів, дозволить МХП контролювати повний цикл виробництва в одній з найбільших економік ЄС, що суттєво диверсифікує валютні ризики та зменшить залежність від логістичних коридорів через кордон України. Станом на 31 грудня 2024 року МХП управляє земельним банком площею 350,850 гектарів [11], що незначно менше показників попередніх років внаслідок оптимізації активів. Облік прав користування цими земельними масивами здійснюється у суворій відповідності до МСФЗ 16 «Оренда» [27], що вимагає визнання активу з права користування та відповідного орендного зобов'язання в балансі, суттєво впливаючи на показник EBITDA компанії. Компанія володіє вертикально інтегрованою структурою, яка включає 3 комбікормові заводи, 2 селекційні комплекси та 3 птахофабрики в Україні. Важливою організаційною характеристикою сучасної МХП є її фокус на енергетичній автономності. Як свідчать дані інтегрованого звіту [11], компанія експлуатує біогазові комплекси потужністю 17 МВт та сонячні електростанції, що дозволяє перетворювати відходи виробництва на "зелену" енергію. Це не лише зменшує вуглецевий слід, але й, як зазначають Озеран та Коршикова [13], виступає критичним фактором операційної стійкості в умовах атак на енергетичну інфраструктуру України.

Останні роки стали для МХП періодом фундаментальної, глибинної стратегічної трансформації, яка кардинально змінює саму філософію бізнесу та його сприйняття інвесторами. Відходячи від традиційної моделі сировинного агрохолдингу, який критично залежав від високоволатильних світових цін на зерно та курятину, компанія обрала складний, але перспективний шлях перетворення на кулінарну компанію. Ця стратегія передбачає зміщення фокусу з виробництва тонн продукції на створення продуктів з високою доданою вартістю, які комплексно

вирішують проблему харчування споживача "під ключ", надаючи смачні, зручні та безпечні рішення.

Ця трансформація реалізується через три взаємопов'язані стратегічні стовпи, які безпосередньо впливають на структуру активів, витрат та доходів у звітності:

1. Інноваційний розвиток продуктового портфелю: перехід від продажу просто охолодженої тушки до виробництва маринованого м'яса, напівфабрикатів та готових страв. Портфель брендів включає не лише легендарну «Нашу Рябу», яка стала синонімом якості, а й такі бренди як «Бащинський», «Легко!», «Qualiko», «Ukrainian Chicken», «Sultanah». Це вимагає значних капітальних інвестицій в нові виробничі лінії, R&D та маркетингові нематеріальні активи (брендинг, просування).

2. Побудова власної екосистеми рітейлу: МХП здійснює активну експансію на ринку роздрібної торгівлі та громадського харчування через розвиток мереж «М'ясомаркет» (понад 260 точок), «Döner Маркет» (понад 150 точок продажу безпечної шаурми), гастростудій «Секрети Шефа». Цей крок дозволяє компанії контролювати весь ланцюжок створення вартості до кінцевого споживача, отримувати стабільну роздрібну маржу та зменшувати залежність від диктату великих торговельних мереж-посередників.

3. Кулінарна експертиза та R&D: відкриття інноваційного Кулінарного центру, де команда професійних шеф-кухарів, технологів та сенсорних аналітиків розробляє сотні нових рецептур для сегментів B2B (HoReCa) та B2C. Це призводить до появи у звітності нових статей операційних витрат, пов'язаних з дослідженнями та розробками, які раніше були нетиповими для агрохолдингу. Розвиваючи модель "Кулінарна компанія", у 2024 році компанія запустила новий бізнес-напрямок — "MHP Food Service". Згідно зі звітом [11], цей проект націлений на надання комплексних рішень для корпоративного харчування (B2B), включаючи постачання готових порційних страв для офісів та бізнес-центрів. Для цього було розширено потужності кулінарного виробництва в Київській області,

що дозволяє виробляти близько 300 тонн продукції щомісяця. Такий крок свідчить про перехід від продажу сировини (м'яса) до продажу послуги (харчування), що забезпечує вищу додану вартість та лояльність кінцевого споживача.

Для об'єктивної та всебічної оцінки ефективності обраної стратегії та фінансової стійкості компанії в умовах безпрецедентних зовнішніх викликів (повномасштабна війна, блокування портів, енергетичний терор), проведемо детальний аналіз динаміки ключових показників консолідованої звітності МХП за трирічний період (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 — Динаміка основних фінансових показників діяльності МХП (MHP SE) за 2022–2024 рр. (млн дол. США)

Показник	2022	2023	2024	Відхилення 2024/2022 (+/-)	Темп росту, %
Виручка	2 642	3 021	3 046	+404	115,3
Експортна виручка	1 601	1 809	1 840	+239	114,9
Частка експорту у виручці, %	61%	60%	60%	-1 п.п.	х
Собівартість реалізації	(1 919)	(2 086)	(2 066)	+147	107,7
Валовий прибуток	723	935	980	+257	135,5
Валова маржа, %	27%	31%	32%	+5 п.п.	х
Операційний прибуток	255	339	405	+150	158,8
Скоригована EBITDA	255	508	566	+311	222,0
Рентабельність за EBITDA, %	10%	17%	19%	+9 п.п.	х
Фінансові витрати (нетто)	(145)	(158)	(162)	+17	111,7
Курсові різниці (нетто)	(367)	7	(15)	-352	-
Чистий прибуток / (збиток)	(231)	142	144	+375	-

Джерело: розраховано та узагальнено автором за даними річних звітів MHP SE [8; 9; 10]

Детальна декомпозиція фінансових результатів, наведених у таблиці, засвідчує фундаментальну стійкість бізнес-моделі компанії перед обличчям екстремальної невизначеності. Динаміка доходів є показовою: у 2024 році виручка сягнула історичного піка в 3 046 млн дол., що на 15,3% (або 404 млн дол.) перевищує кризові показники 2022 року. Визнання цієї виручки, особливо в частині експортних контрактів та нових сервісних моделей (Food Service), базується на п'ятикроковій моделі МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [26], що забезпечує коректне відображення моменту переходу контролю над продукцією. Важливо акцентувати, що цей приріст не є суто інфляційним феноменом; він

базується на збільшенні фізичних обсягів реалізації продуктів із високою доданою вартістю, що слугує емпіричним підтвердженням ефективності стратегії «кулінаризації». При цьому експортна складова стабільно утримується на рівні 60%, виконуючи функцію природного валютного хеджу. Це дозволяє компанії нівелювати ризики девальвації гривні, своєчасно обслуговувати валютні зобов'язання та фінансувати імпорт технологічного обладнання.

Якісні зрушення спостерігаються і в архітектурі прибутковості. Темпи нарощення валового прибутку (135,5%) випереджають динаміку собівартості (107,7%), що забезпечило розширення валової маржі з 27% до 32%. Цей тренд сигналізує про здатність менеджменту ефективно адмініструвати витрати навіть в умовах здорожчання енергоносіїв та логістики, а також підтверджує тезу про вищу маржинальність переробленої продукції, яка покриває інфляційний тиск.

Ключовий індикатор операційного здоров'я — Adjusted EBITDA — продемонстрував стрімке, більш ніж дворазове зростання: з 255 млн дол. у 2022 році до 566 млн дол. у 2024-му. Відновлення маржинальності за EBITDA з кризових 10% до нормативних 19% виводить МХП на рівень ефективності глобальних FMCG-гравців, підтверджуючи адаптацію логістичних ланцюгів після шоків початку війни. Втім, глибинний аналіз виявляє суттєву диспропорцію: при зростанні EBITDA на 27% (до 566 млн дол.), чистий прибуток залишився фактично незмінним (+1%, 144 млн дол.). Звітність за 2024 рік чітко ідентифікує причину цього розриву: значні негрошові збитки від курсових різниць (125 млн дол. проти 40 млн дол. роком раніше), спровоковані девальвацією гривні та переоцінкою валютних зобов'язань. Для професійного інвестора це позитивний сигнал: бізнес генерує потужний операційний потік, а стагнація чистого результату є наслідком макроекономічних, а не операційних чинників.

Фінальним доказом відновлення став вихід із зони глибокої збитковості. Якщо 2022 рік завершився чистим збитком у 231 млн дол. (головним чином через негрошові курсові різниці та списання активів на окупованих територіях), то у 2024 році компанія зафіксувала чистий прибуток у 144 млн дол.. Така трансформація фінансового результату дозволила компанії відновити виплату купонів за

єврооблігаціями, знизити боргове навантаження та інвестувати у подальший стратегічний розвиток.

Відповідно до вимог міжнародного стандарту IFRS 8 «Операційні сегменти», фінансова звітність МХП структурується за чотирма ключовими напрямками, аналіз яких дозволяє реконструювати архітектуру створення вартості холдингу. Безумовним операційним ядром та фінансовим фундаментом групи залишається сегмент «Птахівництво». Попри безпрецедентні виклики 2024 року — від блекаутів до ракетних обстрілів — цей напрям підтвердив свій статус головного генератора ліквідності («дійної корови»), утримавши обсяги виробництва м'яса в Україні на рівні 700 тис. тонн. Прибутковість цього сегменту базується на жорсткій оптимізації собівартості завдяки власній кормовій базі та ефективній переорієнтації експортних потоків. Менеджменту вдалося адаптувати логістику, переключивши маршрути із заблокованих портів на автотранспорт та залізницю, а згодом — відновити морські поставки через «зерновий коридор», що дозволило зберегти присутність на преміальних ринках ЄС та Близького Сходу (MENA), які залишаються ключовими у географії експорту, що охоплює понад 80 країн.

Натомість драйвером якісної еволюції бізнес-моделі виступає сегмент «Переробка м'яса та інші сільськогосподарські операції». Динаміка зростання його виручки, що випереджає інші напрями, емпірично підтверджує успішність стратегії «кулінаризації». Цей сегмент, що охоплює виробництво ковбас, снєків та готової їжі, фокусується на отриманні вищої доданої вартості. Ключову роль у цьому процесі відіграє трансформація ритейл-мережі «М'ясомаркет», яка еволюціонує з формату традиційних м'ясних крамниць у сучасні магазини «біля дому». Це дозволяє компанії не лише акумулювати додаткову роздрібну маржу, але й вибудовувати пряму емоційну комунікацію з кінцевим споживачем, знижуючи залежність від посередників.

Окремим стратегічним активом, що виконує функцію макроекономічного стабілізатора, є Європейський операційний сегмент (Perutnina Ptuj). Виробничі потужності на Балканах (Словенія, Хорватія, Сербія, Боснія і Герцеговина) демонструють стабільно високу ефективність, генеруючи понад 100 млн дол.

EBITDA щорічно. В архітектурі групи цей актив відіграє роль «природного хеджа» проти суверенних ризиків України: він генерує потоки у твердій валюті (євро), функціонує у передбачуваному правовому полі ЄС та залишається поза зоною прямого воєнного впливу. Крім того, інтеграція Perutnina Ptuj відкрила для МХП доступ до передових європейських технологій та дистрибуційних каналів.

Замикає контур вертикальної інтеграції сегмент «Рослинництво», головна місія якого — забезпечення тваринництва дешевою кормовою базою (кукурудзою, пшеницею, соняшником). Хоча у 2022–2023 роках цей напрям демонстрував низьку рентабельність через обвал світових цін та логістичну кризу, результати 2024 року засвідчили його відновлення як драйвера EBITDA. Цьому сприяли два фактори: нормалізація роботи портів Великої Одеси та традиційно висока врожайність, що досягається завдяки імплементації технологій точного землеробства та використанню якісного насіннєвого матеріалу.

Об'єктивна верифікація ринкових позицій МНР SE вимагає проведення перехресного порівняльного аналізу як у локальному, так і в глобальному вимірах. На національному рівні найближчим референтним аналогом традиційно вважається агрохолдинг Kernel. Втім, пряме зіставлення цих гравців має певні методологічні обмеження через структурну асиметрію їхніх бізнес-моделей: якщо Kernel фокусується на B2B-сегменті (експорт соняшникової олії та зерна), то МХП робить стратегічну ставку на розвиток B2C-напрямку та брендованої продукції з вищою доданою вартістю.

Значно репрезентативнішим є порівняння з глобальними індустріальними гігантами, такими як американська Tyson Foods чи бразильська BRF. Такий аналіз кристалізує фундаментальну конкурентну перевагу українського холдингу: завдяки жорсткій вертикальній інтеграції та доступу до дешевої кормової бази, МХП демонструє одні з найнижчих у світі показників собівартості виробництва м'яса птиці.

Водночас ринкова оцінка компанії демонструє парадоксальний розрив. Мультиплікатори вартості, зокрема EV/EBITDA, залишаються суттєво нижчими за показники глобальних аналогів. Цей дисконт має не операційну, а геополітичну

природу: він є відображенням високого «країнового ризику», який інвестори закладають у ціну українських активів. З точки зору інвестиційної стратегії, це формує значний потенціал для відновлювального зростання капіталізації у сценарії стабілізації макроекономічної та безпекової ситуації.

2.2. Організація процесу підготовки інтегрованої звітності: облікові політики, консолідація даних та IT-забезпечення (SAP)

Стратегічна метаморфоза МХП у міжнародну «кулінарну компанію» каталізувала еволюцію корпоративного звітування: від лінійної підготовки фінансових відомостей до створення комплексної екосистеми Інтегрованого звіту. Аналіз практики 2022–2024 років засвідчує, що холдинг імплементував передову світову модель, яка забезпечує конвергенцію Стратегічного звіту, блоку корпоративного управління, звіту про сталий розвиток та консолідованих фінансів у єдиний комунікаційний документ. Такий підхід гарантує стейкхолдерам панорамне бачення того, як компанія створює вартість, управляє ризиками та реагує на виклики.

Організація цього процесу базується на суворій методологічній дисципліні. Фундаментом виступає консолідована звітність, що формується у повній відповідності до Міжнародних стандартів (МСФЗ), прийнятих у ЄС та Великій Британії, — це безальтернативний імператив для емітентів з лістингом на LSE. Водночас специфіка агробізнесу в умовах воєнного стану вимагає від менеджменту застосування складних професійних суджень, насамперед у сфері обліку біологічних активів (МСБО 41). Ця ділянка є найбільш наукомісткою, оскільки оцінка посівів та поголів'я за справедливою вартістю вимагає побудови багатофакторних фінансових моделей. Вони інтегрують прогнозні ціни на сировину (зерно, м'ясо), очікувану врожайність та коефіцієнти збереженості поголів'я, де навіть мінорна зміна припущень здатна суттєво скоригувати фінансовий результат.

Іншим критичним вектором облікової політики стала перманентна верифікація принципу безперервності діяльності. Враховуючи екзистенційні

воєнні загрози, керівництво запровадило практику щоквартального сценарного стрес-тестування ліквідності на горизонті 12–18 місяців. Моделювання охоплює спектр кризових сценаріїв: від блокування морської логістики та фізичного знищення активів до тривалих блекаутів. Результати цього аналізу прозоро комунікуються у Примітці 2 до фінансової звітності, що слугує маркером відповідальності перед інвесторами. [10].

Доповнює цю систему регулярне тестування активів на знецінення (згідно з МСБО 36), яке передбачає розрахунок цінності використання для генеруючих одиниць, особливо тих, що знаходяться у зонах ризику. Важливою новацією 2024 року, що відображає методологічний прогрес, став початок підготовки до звітування за стандартами ESRS в рамках директиви CSRD. Як зазначено в інтегрованому звіті [11], компанія запустила процес комплексної оцінки «подвійної суттєвості». Ця процедура, реалізована із залученням зовнішніх консультантів, дозволяє ідентифікувати не лише фінансові ризики для бізнесу, а й вплив самої компанії на довкілля та соціум, закладаючи фундамент для нефінансової звітності зразка 2025 року.

Гарантом якості, достовірності та неупередженості звітування в MHP SE виступає надійна архітектура дворівневого корпоративного контролю. Центральним елементом цієї системи є Комітет з аудиту та ризиків, очолюваний, відповідно до вимог UK Corporate Governance Code, незалежним невиконавчим директором. Функціональний мандат цього органу, згідно з даними річного звіту за 2023 рік, охоплює критичну верифікацію ключових припущень менеджменту. Комітет виступає своєрідним арбітром, детально аналізуючи оцінки біологічних активів, резервів під знецінення запасів та дебіторської заборгованості, а також податкові ризики, що забезпечує необхідний «погляд зі сторони» та запобігає маніпулюванню показниками прибутку.

Іншим стратегічним вектором діяльності Комітету є безпосередній нагляд за зовнішнім аудитом. До його компетенції входить селекція аудиторської фірми (наразі незалежний висновок надає представник «Великої четвірки» — Ernst & Young), затвердження плану перевірок та оцінка незалежності аудитора. При цьому

особливий фокус робиться на контролі за наданням неаудиторських послуг задля уникнення конфлікту інтересів. Паралельно здійснюється перманентний моніторинг надійності системи внутрішніх контролів над фінансовою звітністю (ICFR). Це передбачає аудит контрольних процедур у чутливих бізнес-процесах — закупівлях, продажах, казначейських операціях — що мінімізує ризики суттєвих викривлень або корпоративного шахрайства.

Комітет регулярно оцінює ефективність та надійність системи внутрішніх контролів над фінансовою звітністю (ICFR). Це включає перевірку контрольних процедур у ключових бізнес-процесах (закупівлі, продажі, казначейство), що мінімізує ризики суттєвих викривлень або шахрайства [9]. У вересні 2024 року архітектуру корпоративного управління було посилено створенням Операційного комітету з ESG, до складу якого увійшли представники топ-менеджменту. Згідно з даними звіту [11], цей орган звітує безпосередньо Комітету зі сталого розвитку (S&IA) Ради директорів і відповідає за консолідацію нефінансових потоків даних. Його завданням є інтеграція ESG-цілей (OKRs) у систему мотивації персоналу, що гарантує достовірність первинних даних для інтегрованого звіту ще на етапі їх виникнення.

Географічна експансія та фундаментальна зміна бізнес-моделі у бік «Кулінарна компанія» поставили перед МХП нові технологічні виклики. Робота з тисячами нових артикулів (SKU) готової продукції, управління складними рецептурами та багатоканальною дистрибуцією виявили функціональну неспроможність застарілих фрагментарних систем обліку (наприклад, 1С). Відповіддю на ці виклики стала реалізація стратегічного проєкту з імплементації ERP-системи SAP S/4HANA, яка нині виконує функцію єдиного цифрового ядра холдингу. Використання цієї платформи забезпечує низку критичних переваг, трансформуючи саму філософію формування звітності.

Насамперед, система дозволила впровадити Єдиний план рахунків, що забезпечило повну стандартизацію облікових процедур для всіх бізнес-одиниць групи — від українських підприємств до активів на Балканах та торгових офісів. Це дозволило автоматизувати складний процес консолідації даних, елімінувавши

ризика та часові витрати на ручний переклад (mapping) показників з різних локальних систем. Синергетичним ефектом такої уніфікації стала реалізація концепції «Швидкого закриття». Автоматизація рутинних нарахувань та закриття періоду надає компанії можливість оприлюднювати верифіковані фінансові результати у безпрецедентно стислі терміни, що високо цінується інвесторами на LSE як маркер оперативної прозорості.

Крім того, архітектура SAP надає менеджменту унікальну аналітичну оптику через інструментарій глибокої деталізації собівартості. Це дозволяє відійти від узагальненого «котлового» методу оцінки прибутковості на користь прецизійного аналізу маржинальності в розрізі кожного окремого продукту, каналу збуту, регіону чи навіть конкретного клієнта. У висококонкурентному сегменті «Кулінарія», де боротьба за ефективність ведеться на рівні центів, цей інструмент є безальтернативним. Цифровізація охоплює також управління людським капіталом: впровадження хмарної системи SAP SuccessFactors дозволило автоматизувати збір та обробку масивів соціальних даних — від плинності кадрів та годин навчання до гендерного балансу та індексу лояльності eNPS, формуючи надійну доказову базу для нефінансової частини інтегрованого звіту [8].

Невід'ємною складовою архітектури достовірності звітності виступає інтегрована система управління ризиками та внутрішнього контролю. Її функціональним ядром є Департамент внутрішнього аудиту, який, перебуваючи у функціональному підпорядкуванні Комітету з аудиту, забезпечує системний нагляд за операційною діяльністю. Через регулярні аудити бізнес-процесів та дочірніх структур цей підрозділ верифікує коректність формування фінансової інформації, гарантує фізичний та юридичний захист активів, а також контролює дотримання законодавчих норм.

Саме емпіричні дані внутрішніх аудитів лягають в основу щорічної заяви Ради директорів про ефективність системи внутрішнього контролю, що є обов'язковим елементом розкриття інформації у річному звіті.

Інституційна еволюція системи управління продовжилася у 2024 році через посилення комплаєнс-функції. Було створено спеціалізований Комітет з

комплаєнсу, до компетенції якого перейшов контроль за дотриманням ділової етики та управлінням конфліктами інтересів. Життєздатність та ефективність цієї нової управлінської ланки вже отримала позитивну валідацію за результатами зовнішнього аудиту, проведеного KPMG[11].

Паралельно відбувається технологічна модернізація процедур контролю. З метою підвищення якості вхідних даних у 2024 році компанія імplementувала інструменти штучного інтелекту у процеси аналізу ризиків ланцюжка постачання. Це дозволило автоматизувати обробку великих масивів інформації від контрагентів, мінімізуючи вплив людського фактору на етапі збору первинних даних.

2.3. Аналітична оцінка фінансового стану та показників сталого розвитку компанії

Ефективність системи корпоративного звітування публічної компанії визначається насамперед її здатністю надавати стейкхолдерам релевантну, достовірну та своєчасну інформацію для об'єктивної оцінки вартості, ризиків та перспектив бізнесу. Для МНП SE, як активного учасника міжнародних ринків капіталу та емітента єврооблігацій, критично важливими є дві групи показників, які формують інвестиційну привабливість: показники фінансової стійкості (для кредиторів, банків та власників облігацій) та ESG-метрики (для інституційних інвесторів, орієнтованих на сталий розвиток та довгострокове створення вартості).

Фінансова стійкість агроіндустріального холдингу в умовах високої волатильності ринків та воєнних ризиків є запорукою його виживання та розвитку. Проведемо комплексну аналітичну оцінку фінансового стану компанії за період 2022–2024 рр., використовуючи дані консолідованої фінансової звітності та розрахункові аналітичні коефіцієнти (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 — Комплексний аналіз показників фінансової стійкості та ліквідності MHP SE (2022–2024 pp.)

Група показників	Показник	Методика розрахунку	2022	2023	2024	Норматив / Ковенант	Оцінка динаміки
Прибутковість	Adjusted EBITDA (LTM), млн дол. США	Operating Profit + Depreciation +/- one-offs	255	508	566	-	Позитивна (Зростання)
	Рентабельність за EBITDA, %	Adjusted EBITDA / Revenue	10%	17%	19%	> 15%	Відмінна (Зростання)
Боргове навантаження	Net Debt (Чистий борг), млн дол. США	Total Debt - Cash & equivalents	1 187	1 143	1 177	-	Стабільна
	Коефіцієнт левериджу	Net Debt / Adjusted EBITDA	4.65x	2.25x	2.08x	≤ 3.5x	Відмінна (Зниження ризику)
	Коефіцієнт покриття відсотків	EBITDA / Interest expense	1.8x	3.1x	3.4x	≥ 2.5x	Позитивна (Зростання)
Ліквідність	Коефіцієнт поточної ліквідності	Current Assets / Current Liabilities	1.35	1.42	1.48	≥ 1.0	Позитивна (Зростання)
	Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Current Assets - Inventory) / Current Liab.	0.65	0.72	0.78	≥ 0.6	Задовільна
Робочий капітал	Робочий капітал, млн дол. США	Current Assets - Current Liabilities	420	515	580	> 0	Позитивна (Зростання)

Джерело: розраховано та систематизовано автором за даними річних звітів [8;9;10] та презентацій для інвесторів

Детальна аналітична інтерпретація даних, наведених у таблиці 2.2, дозволяє констатувати фундаментальне оздоровлення фінансової архітектури компанії. Першочергової уваги заслуговує динаміка боргового навантаження, оскільки саме цей показник виступає ключовим ковенантом для інвесторів LSE та

власників єврооблігацій. Якщо у кризовому 2022 році, під тиском падіння прибутковості, співвідношення чистого боргу до EBITDA сягнуло критичної позначки 4.65x, створюючи реальну загрозу технічного дефолту, то подальша траєкторія свідчить про ефективний антикризовий менеджмент. Завдяки відновленню операційної прибутковості (зростання EBITDA до 566 млн дол. у 2024 році) та зважених борговій політиці, цей коефіцієнт стрімко знизився до комфортного рівня 2.08x. Такий показник є відмінним результатом для капіталомісткого агробізнесу і сигналізує міжнародним інституціям (EBRD, IFC) про відновлення високої платоспроможності позичальника.

Синхронно з процесом делевериджу покращилася якість обслуговування зобов'язань. Коефіцієнт покриття відсотків продемонстрував позитивну динаміку, зроснувши з 1.8x до 3.4x. Це означає, що операційний прибуток компанії більш ніж утричі перекриває витрати на обслуговування боргу, формуючи значний запас міцності на випадок потенційного зростання відсоткових ставок на глобальних ринках капіталу.

Окремим вектором аналізу є управління ліквідністю та робочим капіталом. Коефіцієнт поточної ліквідності демонструє стійкий висхідний тренд (з 1.35 до 1.48), що підтверджує здатність МХП своєчасно погашати короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних активів. При цьому зростання чистого робочого капіталу до 580 млн дол. у 2024 році супроводжується специфічною стратегією управління грошовими потоками. Компанія свідомо утримує рекордний залишок високоліквідних коштів — 355 млн дол. США станом на 31 грудня 2024 року.

Наявність такої значної «подушки безпеки» є не просто побічним ефектом прибутковості, а продуманою відповіддю на валютні обмеження НБУ та воєнні ризики. Оскільки транскордонне обслуговування валютних боргів залишається ускладненим, МХП акумулює валютну виручку на закордонних рахунках (де знаходиться 65% коштів), створюючи автономний резерв для фінансування операційної діяльності та логістики в умовах можливих блекаутів, без надмірної залежності від короткострокового банківського фінансування в Україні.

Оскільки МХП позиціонує себе як соціально відповідальний бізнес, що інтегрує принципи сталого розвитку в свою стратегію, критично важливим є аналіз динаміки ключових нефінансових показників (ESG). Ця інформація розкривається у спеціальному розділі звіту Звіт про нефінансову інформацію та підлягає верифікації. Проаналізуємо ключові метрики за трьома вимірами: екологічним, соціальним та управлінським (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 — Динаміка ключових ESG-показників МХП за 2022–2024 рр.

Група показників	Метрика (KPI)	Одиниця виміру	2022	2023	2024	Динаміка
Екологія (Environmental)	Загальні викиди ПГ (Scope 1+2)	тис. т CO ₂ e	694	682	801	Позитивна
	Інтенсивність викидів	кг CO ₂ / кг продукції	1.82	1.79	1.76	Позитивна
	Споживання води	млн м ³	31.5	32.1	32.4	Зростання обсягів
	Частка "зеленої" енергії	% від заг. споживання	6%	7%	8%	Позитивна
Соціальні (Social)	Плинність кадрів	%	18%	16%	15%	Позитивна
	Інвестиції в охорону праці	млн \$	2.1	2.5	2.8	Позитивна
	Соціальні інвестиції	млн \$	15	22	25	Позитивна
	LTIFR (Частота травматизму)	коефіцієнт	0.85	0.81	0.75	Позитивна
Управління (Governance)	Частка жінок у Раді директорів	%	11%	22%	25%	Позитивна
	Незалежні директори	кількість	3	4	4	Стабільна

Джерело: складено та систематизовано автором за даними Sustainability Reports [8;9;10]

Гранулярний аналіз нефінансової звітності дозволяє ідентифікувати ключові тренди, що визначають довгострокову стійкість бізнес-моделі МХП. В екологічному вимірі компанія реалізує послідовну стратегію декарбонізації, демонструючи системне зниження вуглецевої ємності продукції на 1–2% у річному вимірі. Важливо підкреслити, що цей результат досягається не шляхом механічного скорочення виробництва, а завдяки технологічній модернізації та функціонуванню унікальної екосистеми біогазових комплексів — «Біогаз Ладижин» та «Оріль-Лідер». Переробляючи органічні відходи (курячий послід) у відновлювану енергію та органічні добрива, ці об'єкти слугують еталонним прикладом імплементації циркулярної економіки в агросекторі. Така модель отримує високу оцінку від

міжнародних рейтингових агентств (зокрема CDP) та є критичним фактором утримання позицій на регуляторно вимогливому ринку Європейського Союзу.

При цьому фінансовим аналітикам слід враховувати певну дихотомію показників. Абсолютний обсяг викидів парникових газів (Score 1 + Score 2) у 2024 році де-факто зріс до 801 тис. тонн CO₂-екв. (з яких 771 тис. т припадає на Україну, а 30 тис. т — на Європейський сегмент). Це зростання є об'єктивним наслідком розширення масштабів виробництва. Однак професійна інвестиційна спільнота орієнтується насамперед на питомі показники ефективності. Завдяки нарощуванню генерації «зеленої» енергії (біогазові комплекси виробили 2 274 ТДж, що на 9,3% перевищує показник 2023 року), холдингу вдається стримувати зростання викидів на одиницю продукції, забезпечуючи відповідність жорстким критеріям сертифікації Carbon Trust.

У соціальній площині менеджмент демонструє високу адаптивність до екстремальних викликів ринку праці, який характеризується масштабною мобілізацією та відтоком кваліфікованих кадрів. Попри цю демографічну турбулентність, МХП вдалося стабілізувати кадровий потенціал, знизивши рівень плинності персоналу до 15%, що є одним із найкращих бенчмарків у агропромисловому секторі. Фундаментом цієї стійкості стало суттєве збільшення соціальних інвестицій, які у 2024 році сягнули 25 млн дол. США. Лєвова частка цих ресурсів спрямована на комплексну програму реінтеграції ветеранів «МХП Поруч», що охоплює психологічну реабілітацію та професійну перекваліфікацію. У контексті ризик-менеджменту ці витрати слід розглядати не як благодійність, а як прагматичну інвестицію в операційну безперервність.

Паралельно відбувається еволюція корпоративного врядування у бік кращих світових практик. Збільшення представництва жінок у Раді директорів до 25% при збереженні сильного блоку незалежних директорів свідчить про реальну імплементацію принципів різноманітності, рекомендованих британським кодексом корпоративного управління та оглядом Hampton-Alexander Review. Така архітектура управління виступає інституційним запобіжником, гарантуючи прозорість прийняття стратегічних рішень та захист прав міноритарних акціонерів.

Для комплексної верифікації зрілості системи корпоративного звітування MHP SE недостатньо обмежуватися аналізом внутрішньої динаміки показників. Об'єктивна оцінка вимагає виходу за межі локального контексту та проведення крос-корпоративного бенчмаркінгу з практиками провідних міжнародних гравців, що оперують у секторі харчової промисловості та тваринництва. Такий методологічний підхід дозволяє не лише позиціонувати МХП у глобальній системі координат прозорості та ефективності, а й ідентифікувати латентні зони для вдосконалення через призму кращих світових практик.

Задля забезпечення коректності порівняння було сформовано репрезентативну референтну групу компаній-аналогів. Критеріями відбору слугували наявність лістингу на провідних біржових майданчиках, подібність бізнес-моделі (вертикальна інтеграція) та співмірність масштабу операцій. До фінальної вибірки увійшли три ключові гравці, кожен з яких виконує специфічну роль у порівняльному аналізі.

Роль глобального бенчмарку виконує американська корпорація Tyson Foods (NYSE: TSN) — один із найпотужніших світових виробників м'яса (птиця, яловичина, свинина), чия звітність задає стандарти прозорості на ринку США. Для оцінки конкурентних позицій на стратегічних експортних ринках (зокрема Близького Сходу) до групи включено бразильського гіганта BRF S.A. (NYSE: BRFS), який є прямим конкурентом МХП у сегменті птахівництва. Третім елементом вибірки став Kernel (WSE: KER) — найбільший український агрохолдинг. Аналіз річного звіту Kernel [45] дозволяє виявити спільні для українського агросектору тренди щодо впливу логістичних обмежень на експортну виручку, водночас підкреслюючи відмінності в стратегіях хеджування валютних ризиків порівняно з МХП. Його включення є критично важливим для методологічної чистоти аналізу, оскільки дозволяє «відкалібрувати» вплив специфічних країнових та воєнних ризиків, спільних для обох українських емітентів, відокремивши їх від індивідуальної ефективності менеджменту.

Аналіз річних звітів обраних компаній за 2023–2024 роки дозволив виявити суттєві відмінності у підходах до структурування інформації (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 — Порівняльна характеристика моделей корпоративного звітування МХП та глобальних конкурентів.

Критерій порівняння	МНР SE (Україна/Кіпр)	Tyson Foods (США)	BRF S.A. (Бразилія)	Оцінка практики МХП
Формат звіту	Інтегрований звіт, що об'єднує стратегію, фінанси та ESG.	Роздільні звіти: 10-K (фінансовий) та Звіт зі сталого розвитку.	Інтегрований звіт за моделлю IIRC.	Передова практика. Формат "єдиного вікна" зручніший для інвесторів.
Стандарти обліку	IFRS (МСФЗ).	US GAAP.	IFRS.	Відповідність. МСФЗ забезпечує порівнянність з європейськими компаніями.
Розкриття ESG	GRI, TCFD, SASB.	GRI, SASB.	GRI, TCFD, SASB.	Високий рівень. МХП використовує повний набір глобальних стандартів.
Сегментна звітність	Деталізація за 4 сегментами (включаючи Європу).	Деталізація за видами м'яса (Яловичина, свинина, курка).	Деталізація за географією (Бразилія проти інших країн).	Достатня. Виділення сегменту "Кулінарія" в окремий блок є стратегічно правильним.
Швидкість публікації	4 місяці після звітної дати.	2 місяці (вимога SEC).	3 місяці.	Зона росту. МХП публікує звіт дещо пізніше за конкурентів, що пояснюється складністю консолідації в умовах війни.

Джерело: складено автором на основі аналізу річних звітів компаній

Компаративний аналіз даних унаочнює, що архітектура звітування МНР SE відповідає рівню найкращих світових практик. Стратегічний вибір на користь формату Інтегрованого звіту позиціонує український холдинг у когорті прогресивних глобальних гравців, поряд із бразильською BRF. Це формує вигідний контраст із консервативним підходом американських корпорацій, зокрема Tyson Foods, які часто обмежуються формальним дотриманням регуляторних вимог (форма 10-K), виносячи сутнісну, «живу» інформацію у фрагментовані маркетингові буклети, що ускладнює цілісне сприйняття бізнесу інвестором.

Унікальною конкурентною перевагою МХП на фоні суперників з Північної та Південної Америки є проактивна адаптація до новітнього регуляторного поля

Європейського Союзу. У той час як глобальні піри Tyson Foods та BRF фокусують зусилля на стандартах ISSB, МХП, з огляду на свої європейські активи, вже у 2024 році ініціювала комплексну оцінку «подвійної суттєвості». Цей крок є фундаментом для повномасштабного переходу на стандарти ESRS в рамках директиви CSRD. Така стратегія дозволить компанії випередити графік обов'язкового впровадження для емітентів з третіх країн та закріпити статус еталона прозорості на європейському ринку капіталу.

Якість бізнес-моделі та ефективність управління найкраще проявляються через порівняння фінансових коефіцієнтів. Проведемо порівняльний аналіз рентабельності та боргового навантаження станом на кінець 2024 року (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 — Порівняння фінансової ефективності МХП з глобальними аналогами (2024 р.)

Показник	МНП SE	Tyson Foods	BRF S.A.	Kernel	Висновок для МХП
Рентабельність за EBITDA	19%	6.5%	14.2%	12%	Лідер. Вертикальна інтеграція та дешева зернова база забезпечують найвищу маржинальність.
Чистий борг / EBITDA	2.08x	2.8x	1.95x	3.2x	Комфортний рівень. Боргове навантаження нижче, ніж у Tyson та Kernel, що свідчить про фінансову стійкість.
Коефіцієнт поточної ліквідності	1.48	1.60	1.25	1.30	Норма. Достатній рівень ліквідності.

Джерело: розраховано автором за даними Bloomberg та річних звітів

Компаративний аналіз фінансової ефективності виявляє унікальну дивергенцію показників прибутковості. Навіть функціонуючи в умовах екстремальних воєнних та логістичних обмежень, МХП генерує EBITDA margin на рівні 19%, що є недосяжним бенчмарком для глобальних гігантів індустрії (для порівняння: американська Tyson Foods демонструє лише 6.5%, а бразильська BRF — 14.2%). Фундаментом такої результативності виступає ефективна архітектура вертикальної інтеграції. Самостійна обробка земельного банку площею 360 тис. га надає холдингу повний контроль над собівартістю кормів, частка яких у структурі витрат на виробництво м'яса сягає критичних 60%.

Для інвесторів на LSE саме цей фактор стає вирішальним аргументом, що переважає високі країнові ризики. Досягнення Adjusted EBITDA margin у 19% за підсумками 2024 року слугує емпіричним доказом ефективності моделі «природного хеджування». На відміну від конкурентів (BRF, Tyson), які страждають від цінової волатильності відкритого ринку зернових, МХП забезпечує себе сировиною на 100%. Це дозволяє компанії акумулювати маржу на кожному етапі ланцюжка створення вартості — від поля до готового продукту — та демонструвати вищу стійкість операційних грошових потоків навіть в умовах глобальної інфляції виробничих витрат.

Для міжнародного інституційного капіталу нефінансова звітність перестала бути факультативним додатком, перетворившись на об'єкт суворої оцінки незалежними рейтинговими агентствами. Поточний профіль сталості МХП характеризується рейтингом «В» за шкалою CDP (Carbon Disclosure Project). Цей показник, що відповідає середньоєвропейському рівню, свідчить про перехід компанії до активної фази управління кліматичними ризиками. У порівняльному контексті це забезпечує паритет із глобальним гігантом Tyson Foods (також рейтинг «В») та якісно вирізняє холдинг на фоні більшості українських емітентів, чия звітність часто оцінюється на рівні «F» (відсутність розкриття).

Паралельно компанія утримує позиції в рейтингу MSCI ESG на рівні «BB»–«BBB», що є солідним індикатором для емітента з ринків, що розвиваються. Аналітики агентства відзначають високі стандарти біобезпеки та якості продукції як ключові драйвери стійкості, водночас вказуючи на специфічні ризики корпоративного управління, притаманні структурам із домінуючим мажоритарним акціонером.

Втім, аналіз нефінансового розкриття за 2023–2024 роки дозволяє ідентифікувати унікальну конкурентну перевагу, що виходить за межі стандартних рейтингів. Згідно зі звітом, МХП стала першим у світі виробником м'яса птиці, який отримав акредитацію Carbon Trust для своїх виробничих потужностей в Україні. Це незалежне верифіковане підтвердження низького вуглецевого сліду продукції виступає потужним сигналом для європейських рітейлерів та ESG-інвесторів. Цей

факт створює якісну диференціацію навіть на фоні таких лідерів галузі, як Tyson Foods, які, попри високі загальні рейтинги, часто зазнають критики за недостатню прозорість продуктового вуглецевого сліду.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗВІТНОСТІ ТА АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР КОМПАНІЇ

3.1. Розвиток моделі інтегрованої звітності МХП: посилення взаємозв'язку між стратегією «Кулінарна компанія» та капіталами компанії

Стратегічний дрейф МНР SE від класичної моделі сировинного агрохолдингу, що сповідує філософію лідерства за витратами, до інноваційної архітектури міжнародної «Кулінарна компанія», сфокусованої на клієнтоцентричності, диктує необхідність фундаментального перегляду парадигми корпоративного звітування. Проведений у попередньому розділі аудит чинної практики розкриття інформації діагностував системну методологічну проблему: попри бездоганну якість фінансової складової, спеціалізований розділ «Створення вартості» залишається переважно в площині описової наративності.

Між стратегічними деклараціями про пріоритетність людського потенціалу, інновацій та сили брендів і їхнім відображенням у твердих кількісних метриках звітності існує очевидний розрив. Як наслідок, інвестиційна спільнота та аналітики стикаються зі складнощами при спробі об'єктивно оцінити ефективність конверсії значних операційних витрат — чи то на R&D нових рецептур і пакування, чи то на розвиток «м'яких» навичок шеф-кухарів і маркетинг — у фінансові результати. Механізм трансформації цих нематеріальних інвестицій у приріст показника EBITDA, генерацію вільного грошового потоку та, як фінал, у зростання ринкової капіталізації акцій, залишається недостатньо прозорим.

Задля нівелювання цієї інформаційної асиметрії та підвищення прогностичної цінності звітності пропонується удосконалення моделі інтегрованої звітності МХП через імплементацію авторської «Матриці трансформації капіталів». Цей інструмент, концептуально вкорінений у фундаментальні принципи Міжнародної ради з інтегрованої звітності, був повністю адаптований, кастомізований та деталізований під унікальну специфіку бізнес-процесів і стратегічні цілі кулінарної екосистеми МХП.

Філософським ядром запропонованої матриці є фундаментальна зміна оптичного фокусу: відмова від архаїчного лінійного сприйняття бізнес-процесів за схемою «ресурс — виробництво — продукт» на користь мережевої концепції, де вартість генерується через складну синергію шести видів капіталу. У цій парадигмі статті витрат, які класичний бухгалтерський облік трактує виключно як зменшення фінансового результату (екологічні ініціативи, професійний розвиток персоналу, підтримка локальних громад), проходять смислову реінтерпретацію. Вони пере kwalіфікуються у стратегічні інвестиції, що акумулюють нематеріальні активи — людський, соціальний та природний капітал, які у майбутніх періодах стають драйверами фінансового зростання.

Емпіричним доказом ефективності такої логіки у 2024 році стала імплементація корпоративної екосистеми цінностей «Dilosophy». [11]. В архітектурі запропонованої матриці цей проєкт інтерпретується не як операційні витрати на HR-функцію (що зменшують фінансовий капітал), а як цільова інвестиція у формування унікального інтелектуального ресурсу — корпоративної культури. В умовах війни цей актив має прямий вплив на продуктивність праці та швидкість прийняття управлінських рішень. Зафіксовані у звіті за 2024 рік показники — охоплення програмою ментального здоров'я 67% штату та зниження плинності кадрів до 15% — виступають не просто статистикою, а верифікованими кількісними маркерами збереження вартості людського капіталу, що вимагає належного відображення у нефінансовому блоці інтегрованого звіту.

Пропонована структура розкриття інформації за шістьма видами капіталу в контексті стратегії «Кулінарна компанія» наведена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 — Пропонована модель розкриття інформації про капітали для інтегрованого звіту МХП.

Вид капіталу	Ключовий вхідний ресурс	Трансформаційний бізнес-процес	Створена вартість та результат
Фінансовий капітал	Акціонерний капітал, доступні кредитні лінії міжнародних банків, вільний операційний грошовий потік (FCF), державні гранти (де застосовно).	Ефективне та цільове реінвестування коштів у розвиток мереж «М'ясомаркет», стратегічні М&А угоди, цифровізацію та розширення земельного банку. Управління ліквідністю та валютними ризиками.	ROACE (рентабельність залученого капіталу), скоригована EBITDA margin, коефіцієнт Чистий борг/EBITDA, TSR, дивідендна дохідність.
Виробничий капітал	Виробничі потужності (птахофабрики, заводи з переробки), елеватори, сучасний логістичний парк, розподільчі центри, кулінарні цехи.	Модернізація та автоматизація виробничих ліній для випуску продукції з високою доданою вартістю (Sous-vide, мариноване м'ясо, готові страви). Впровадження принципів ощадливого виробництва.	Частка продуктів з доданою вартістю у загальній виручці (%), OEE (загальна ефективність обладнання), зниження рівня браку, оборотність запасів.
Інтелектуальний капітал	Патенти, унікальні рецептури, сильні бренди («Наша Ряба», «Башинський», «Легко!»), IT-система SAP S/4HANA, бази даних клієнтів, ноу-хау в агрономії.	Активні дослідження та розробки нових продуктів у інноваційному Кулінарному центрі МХП. Цифровізація клієнтського досвіду та сервісів. Аналіз великих даних споживачів для прогнозування трендів.	Частка інноваційної виручки, кількість нових SKU, виведених на ринок, оціночна вартість бренду, індекс цифровізації процесів.
Людський капітал	30 тис. кваліфікованих та мотивованих працівників, сильна корпоративна культура, Кулінарна школа, програми лідерства.	Системне навчання персоналу новим компетенціям (зокрема у сфері Food Service та клієнтського сервісу). Програми ментального здоров'я, психологічної підтримки та реінтеграції ветеранів.	eNPS (індекс лояльності персоналу), Продуктивність на працівника (EBITDA на 1 працівника), відсоток закриття вакансій внутрішніми кандидатами, рівень утримання талантів.
Соціально-репутаційний капітал	Розгалужена партнерська франчайзингова мережа, довіра споживачів, громад та регуляторів, репутація надійного партнера.	Розвиток екосистеми партнерів (підтримка та навчання франчайзі). Реалізація масштабних соціальних та благодійних проєктів («МХП Поруч»). Прозора комунікація зі стейкхолдерами.	KPI: LFL-продажі партнерів-франчайзі, NPS (індекс лояльності клієнтів), кількість скарг від громад, загальний податковий внесок у бюджети всіх рівнів.

Природний капітал	Земельний банк (родючі чорноземи), водні ресурси, біорізноманіття, енергетичні ресурси.	Впровадження технологій точного землеробства для збереження ґрунтів. Переробка відходів виробництва у біогаз ("зелена" енергія). Заходи з енергоефективності.	Вуглецевий слід (Score 1-3), % перероблених відходів, частка використаної «зеленої» енергії, ефективність водокористування.
-------------------	---	---	---

Джерело: розроблено автором

Практична імплементація розробленої моделі у корпоративну звітність МНР SE передбачає відмову від узагальненого представлення ланцюжка вартості на користь його глибокої деталізації. Пропонується інтегрувати до Стратегічного звіту багаторівневу інфографіку «From Grain to Fork» («Від зерна до виделки»), яка слугуватиме візуальним навігатором руху вартості. На початковому етапі «Вирощування» (Upstream) домінантою виступає синергія Природного та Виробничого капіталів, де ключовими метриками ефективності є врожайність та коефіцієнт конверсії кормів.

Центр тяжіння створення доданої вартості зміщується на етап «Переробка та R&D» (Midstream), де відбувається взаємодія Інтелектуального капіталу (унікальні рецептури) з Виробничим. Емпіричним підтвердженням ефективності цієї ланки у 2024 році став запуск бізнес-напрямку «МНР Food Service» [11], який трансформує виробничий капітал (розширені кулінарні потужності площею 6000 кв. м) у фінансовий капітал через нові канали B2B-продажів (готове харчування для офісів, HoReCa). У звітності цей перехід доцільно візуалізувати через метрику "Innovation Revenue Share" (частка виручки від нових продуктів), яка демонструє інвесторам здатність компанії монетизувати свої R&D розробки, такі як нові технології виробництва м'яса для шаурми чи лінійка "Super Fileo".

Завершує цей цикл етап «Дистрибуція та Сервіс» (Downstream), де стратегія «кулінарної компанії» реалізується через Соціальний (мережа франчайзі) та Людський капітал (сервісна складова). Така гранулярна візуалізація дозволить інвесторам чітко ідентифікувати центри генерації маржі та специфічні ризики, притаманні кожній ланці ланцюжка.

Однією з головних проблем звітності є те, що внутрішньо створені бренди (згідно з МСБО 38) не визнаються в балансі як активи. Це суттєво занижує

реальну вартість компанії, яка володіє такими потужними брендами як «Наша Ряба». Пропонується впровадити у розділ управлінського аналізу (Management Discussion and Analysis) розрахунок та розкриття показника SVA (Shareholder Value Added) окремо для сегменту «Кулінарія». Методика розрахунку має базуватися на оцінці премії за бренд:

$$V_{\text{brand}} = (P_{\text{br}} - P_{\text{com}}) \times Q \quad (3.1)$$

де V_{brand} – вартість, створена брендом (Brand Value Contribution); P_{br} – ціна реалізації брендованої продукції; P_{com} – ринкова ціна на небрендовану продукцію (commodity); Q – фізичний обсяг продажів.

Це дозволить наочно, на цифрах продемонструвати інвесторам, як сила бренду та лояльність споживачів дозволяють генерувати стійку цінову премію порівняно з продажем небрендованого м'яса (commodity), що є найкращим доказом успішності трансформації.

Життєздатність моделі шести капіталів критично залежить від глибини її інтеграції в систему мотивації топ-менеджменту (Remuneration Linkage). Для інвестиційної спільноти, особливо для спеціалізованих ESG-фондів, наявність прямої кореляції між бонусами директорів та досягненням нефінансових цілей є ключовим індикатором серйозності намірів емітента. З огляду на це, пропонується формалізувати такий зв'язок у Звіті про винагороду через запровадження чіткої матриці залежності змінної частини компенсації (короткострокових STI та довгострокових LTI стимулів) від прогресу у кожному з капіталів. Інституційним фундаментом для такої системи має стати практика, імplementована МХП у 2024 році: інтеграція ESG-цілей до корпоративних OKRs (Objectives and Key Results) та запуск роботи Операційного комітету з ESG [11].

Враховуючи вимоги нового Кодексу корпоративного управління Великої Британії [7], компанія повинна перейти від декларацій до кількісного вимірювання впливу цих показників на винагороду. Ми пропонуємо закріпити збалансовану архітектуру ваг у системі KPI, що відображає стратегічні пріоритети 2025 року. У цій моделі домінування Фінансових цілей (EBITDA, FCF) на рівні 50% органічно доповнюється блоком сталого розвитку: 20% ваги відводиться на

Соціальний капітал (метрики NPS, динаміка франчайзингу), 15% — на Людський капітал (мінімізація плинності кадрів, eNPS), та ще 15% — на Природний капітал (інтенсивність декарбонізації).

Перспективним вектором еволюції прозорості вбачається експериментальне впровадження «Звіту про сукупну вартість». Цей інструмент покликаний змістити аналітичний фокус із вузького акціонерного прибутку на мультистейкхолдерну вартість. Він агрегує та візуалізує цінність, створену для всіх учасників екосистеми: для працівників (через заробітну плату та інвестиції в безпеку й навчання), держави (через податковий внесок), кредиторів (через обслуговування боргу) та місцевих громад (через соціальні та інфраструктурні інвестиції).

Імплементація такого комплексного підходу сприятиме фундаментальному репозиціонуванню МХП в інвестиційному просторі. Це дозволить трансформувати сприйняття компанії: від волатильного сировинного гравця, залежний від погодних умов та біржових цін, до стійкої інноваційної FMCG-корпорації з потужним інтелектуальним та соціальним капіталом. У фінансовому вимірі така зміна іміджу стане драйвером зниження вартості залучення капіталу через зменшення премії за ризик та забезпечить зростання ринкової капіталізації у довгостроковій перспективі.

3.2. Удосконалення методики розкриття інформації про ризики (кліматичні, воєнні) згідно зі стандартами TCFD та IFRS S1/S2

В умовах глобальної геополітичної турбулентності та прискорення кліматичних змін, якість управління ризиками стає ключовим індикатором стійкості бізнесу та його здатності генерувати вартість у довгостроковій перспективі. Фундаментом для такої моделі має стати пілотний проект оцінки кліматичних ризиків, реалізований МХП у 2024 році із залученням зовнішніх консультантів. Як зазначено у звіті [11], компанія провела ідентифікацію ризиків за п'ятиетапною моделлю (від ідентифікації до адаптації) та сформувала матрицю суттєвості. Наше завдання — трансформувати результати цього здебільшого якісного оцінювання у постійно діючий механізм фінансового моделювання,

інтегрований у ERP-систему, що дозволить автоматизувати розрахунок впливу на EBITDA при кожній зміні макроекономічних або кліматичних параметрів. Як показав детальний аналіз, проведений у другому розділі роботи, МНП SE вже досягла значного прогресу на шляху до прозорості, впровадивши розкриття інформації згідно з рекомендаціями TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures). Однак, з виходом у червні 2023 року нових, революційних стандартів МСФЗ зі сталого розвитку (IFRS S1 «Загальні вимоги до розкриття фінансової інформації, пов'язаної зі сталим розвитком» та IFRS S2 «Розкриття інформації, пов'язаної з кліматом»), вимоги до деталізації, верифікації та, що найважливіше, фінансової оцінки ризиків суттєво зросли. Крім того, унікальна специфіка діяльності компанії в умовах повномасштабної війни вимагає інтеграції специфічних воєнних та безпекових ризиків у загальну структуру звітності про сталий розвиток, оскільки вони мають довгостроковий, а іноді й екзистенційний вплив на життєздатність бізнес-моделі.

Для удосконалення методики розкриття інформації про ризики в інтегрований звітності МХП пропонується реалізувати комплексний, системний підхід, що складається з п'яти взаємопов'язаних етапів, кожен з яких поглиблює аналітичну цінність звітності для інвесторів.

На даному етапі МХП описує кліматичні ризики переважно у форматі якісних тверджень (наприклад, у звітах констатується факт "можливого зниження врожайності через посуху" або "потенційного зростання цін на водні ресурси"). Стандарт IFRS S2 вимагає кардинальної зміни підходу — переходу на рівень оцінки конкретного, кількісного впливу кліматичних сценаріїв на ключові фінансові показники: фінансовий стан, фінансові результати та грошові потоки компанії у коротко- (1-3 роки), середньо- (3-10 років) та довгостроковій (понад 10 років) перспективі.

З метою посилення прогностичної точності стратегічного планування пропонується імплементувати у контур управління ризиками МХП комплексну фінансово-математичну модель. Її архітектура має базуватися на тріаді канонічних сценаріїв IPCC, кожен з яких моделює специфічний профіль загроз для агробізнесу.

У рамках сценарію «Net Zero 2050» (RCP 1.9 / SSP1-1.9), що передбачає агресивну глобальну декарбонізацію для утримання потепління в межах 1.5°C, ключовим викликом для холдингу стають транзитивні ризики. Враховуючи експортну орієнтацію на ЄС, введення транскордонного вуглецевого податку (CBAM) та дрейф споживчих уподобань у бік рослинних альтернатив чинитимуть прямий тиск на собівартість та конкурентоспроможність української продукції. Аналіз глобальних тенденцій, проведений Deloitte [41], свідчить, що агробізнес стикається з безпрецедентним тиском щодо декарбонізації, що робить розкриття інформації про кліматичні ризики за IFRS S2 [5] критичним фактором інвестиційної привабливості.

Діаметрально протилежним є сценарій «Гарячого світу» (RCP 8.5, >4°C), де за відсутності ефективних кліматичних дій домінантою стають гострі та хронічні фізичні ризики. Критичне зростання середніх температур загрожує тепловим стресом для поголів'я птиці (що вимагатиме екстра-витрат на системи кондиціонування та призведе до зростання смертності) та незворотною деградацією ґрунтів у стратегічному «кукурудзяному поясі» України (Вінницька та Черкаська області), де сконцентрований земельний банк компанії. Проміжну позицію займає сценарій «Відкладеного переходу» (RCP 4.5), який акумулює ризики різкого регуляторного шоку після 2030 року на фоні поступового зростання фізичних загроз.

Варто акцентувати, що у звітному циклі 2024 року менеджмент МХП вже застосовував практику стрес-тестування стратегії за двома полярними сценаріями: оптимістичним «Lower temperature rise» (1.6°C) та песимістичним «Very high temperature rise» (4.3°C), що базується на енергоємній економіці. Ми пропонуємо еволюціонувати цей підхід, інтегрувавши додатковий сценарій «Хаотичного переходу» [11]. Він є найбільш релевантним та ймовірним для ринків, що розвиваються, оскільки дозволяє змодельовати специфічні ризики регуляторної асинхронії між Україною та Європейським Союзом, коли кліматичні вимоги змінюються непрогнозовано та неузгоджено.

Для відображення фінансового впливу цих ризиків у звітності пропонується використовувати авторську уніфіковану форму розкриття (табл. 3.2), яка чітко пов'язує конкретний ризик з рядком фінансової звітності (P&L або Balance Sheet).

Таблиця 3.2 — Пропонована форма розкриття фінансового впливу кліматичних ризиків (фрагмент для МХП).

Тип ризику	Опис сценарію та ключові припущення моделі	Вплив на Звіт про прибутки і збитки	Вплив на Баланс (Statement of Financial Position Impact)
Регуляторний (СВАМ)	Введення плати за викиди CO ₂ для агропродукції при експорті в ЄС з 2026 р. (припущення ціни CO ₂ : зростання з 80 до 120 євро/т до 2030 р.).	Зростання статті «Собівартість реалізації» на суму закупівлю СВАМ-сертифікатів. Потенційне зниження валової маржі експортних операцій на 2-3 в.п.	Створення довгострокового забезпечення під майбутні екологічні зобов'язання у розділі «Непоточні зобов'язання». Можливе збільшення потреби в оборотному капіталі.
Фізичний (Хронічна посуха)	Зниження середньої врожайності кукурудзи на 15-20% у центральних областях України через тепловий стрес рослин.	Зростання собівартості кормів у сегменті "Птахівництво" (інтра-групові ціни). Зниження показника EBITDA сегменту "Агро" через менший валовий збір та втрату експортної виручки.	Визнання знецінення біологічних активів рослинництва згідно з МСБО 41. Переоцінка справедливої вартості права оренди сільськогосподарських земель.
Ринковий (Зміна вподобань)	Зміна споживчих вподобань в ЄС на користь продуктів з підтвердженим низьким вуглецевим слідом (рослинне м'ясо, органік, локальні фермерські продукти).	Потенційна втрата частки виручки в преміальному сегменті експорту, якщо не буде отримано сертифікацію "Zero Carbon" або "Low Carbon".	Зниження справедливої вартості бренду у разі репутаційних втрат. Тестування на знецінення гудвілу, пов'язаного з європейськими активами.

Джерело: розроблено автором на основі вимог IFRS S2

Як інструмент управління транзитивними ризиками та підготовки до введення СВАМ, пропонується впровадити в систему управлінського обліку МХП механізм внутрішньої ціни на вуглець (Internal Carbon Pricing - ICP). Це умовна вартість за тонну викидів CO₂, яку компанія добровільно закладає в розрахунки інвестиційних проектів (CAPEX). Запропонована методика передбачає

встановлення "тіньової ціни" на рівні 50-60 євро/т CO₂ (що відповідає консервативним прогнозам для ринків, що розвиваються) для оцінки окупності нових проєктів (наприклад, будівництва нових птахофабрик або модернізації котелень). Ефект: Це дозволить відсіювати проєкти з високим вуглецевим слідом, які можуть стати нерентабельними в майбутньому через вуглецеві податки, і стимулюватиме інвестиції в енергоефективність та відновлювану енергетику (біогаз). У звітності за IFRS S2 розкриття інформації про використання ICP стане потужним сигналом для інвесторів про зрілість системи управління ризиками.

Регуляторний імператив стандарту IFRS S1 вимагає тотального розкриття ризиків, здатних вплинути на вартість капіталу та майбутні грошові потоки. У контексті діяльності національного бізнесу воєнний ризик трансформується з категорії форс-мажору у фундаментальний фактор сталості, що загрожує фізичній цілісності активів та безпеці персоналу. Це підтверджується дослідженнями Ю.М. Кузьмінської [8], яка наголошує на необхідності модифікації облікового відображення подій після звітної дати в умовах невизначеності, а також А.В. Озеран [36], яка розглядає специфіку знецінення активів в умовах війни згідно з МСБО 36 [24]. Ігнорування або формальне згадування цього фактору в ESG-звітності де-факто вводить стейкхолдерів в оману, створюючи ілюзію стабільності там, де існують екзистенційні загрози. Задля вирішення цієї проблеми пропонується імплементувати у структуру Звіт про управління ризиками спеціалізований блок «Геополітична стійкість», що базується на трирівневому алгоритмі розкриття.

Перший рівень — Прямий вплив на активи — передбачає перехід від констатації загальних збитків до гранулярної оцінки потенційних втрат у розрізі географічних кластерів та типів активів (елеватори, техніка, поголів'я). Емпіричною базою для такого моделювання слугують фактичні дані 2022–2024 років. Показово, що у 2024 році МХП класифікувала як «Витрати, пов'язані з війною» витрати на суму 54 млн дол. США, що включають списання запасів, благодійність та виплати мобілізованим. Ключова методологічна новація, яку ми пропонуємо, полягає у сегрегації цих витрат на «Non-recurring» (одноразові,

наприклад, фізична втрата складу) та «Recurring War Costs» (постійні військові витрати, як-от здорожчання альтернативної логістики) [11]. Така таксономія дозволить інвесторам коректно розраховувати «нормалізований» вільний грошовий потік для справедливої оцінки вартості бізнесу.

Другий рівень забезпечує Стійкість ланцюжка постачання через впровадження інструментарію Картування ланцюга постачання. Ця методика дозволяє візуалізувати вразливість логістичних артерій та проводити стрес-тестування системи на здатність функціонувати в умовах «ідеального шторму»: блекаутів, обстрілів енергетичної інфраструктури чи повної морської блокади. Критично важливим тут є розкриття планів безперервності бізнесу, зокрема наявності альтернативних маршрутів через порти Дунаю або західний залізничний кордон.

Замикає цей контур Ризик людського капіталу. В умовах демографічної ерозії необхідна кількісна оцінка впливу мобілізації та вимушеної міграції на продуктивність праці. Звітність має містити чесну оцінку дефіциту кадрів у критичних професіях (водії, ветеринари, інженери КПП) та відображати вартість програм заміщення, перекваліфікації та автоматизації, що є ціною адаптації до нових реалій ринку праці.

Наразі МХП, як і більшість компаній, звітує про викиди Score 1 (прямі викиди від власного виробництва, спалювання палива в котельнях) та Score 2 (непрямі викиди від споживання купленої електроенергії). Однак для "кулінарної компанії", яка виробляє складну готову продукцію та активно експортує її на далекі відстані, критичним є Score 3 (інші непрямі викиди в ланцюжку створення вартості, які виникають поза межами прямого контролю компанії). За оцінками експертів, для сектору FMCG (Food & Beverage) категорія Score 3 може складати до 80-90% загального вуглецевого сліду продукції. Сюди входять викиди від виробництва пакувальних матеріалів (пластик, картон), вирощування купленої сировини (якщо така є), транспортування сировини, дистрибуції готової продукції до полиці супермаркету та утилізації відходів споживачами.

Еволюція методичного інструментарію передбачає фундаментальний відхід від використання спрощених середньогалузевих коефіцієнтів, які дають лише приблизну оцінку впливу. Натомість пропонується перехід до агрегації первинних емпіричних даних, отриманих безпосередньо від учасників екосистеми — виробників пакування, логістичних операторів та дистриб'юторів. Такий перехід до гранулярних даних відкриває можливість для прецизійного розрахунку повного вуглецевого сліду продукту для флагманського бренду «Наша Ряба» у суворій відповідності до стандарту ISO 14067.

Більше того, це створює надійне аналітичне підґрунтя для порівняльного бенчмаркінгу вуглецевої ефективності різноманітних логістичних сценаріїв. Менеджмент отримує інструмент для зіставлення модальностей транспортування (автотранспорт, морські контейнери, залізниця), що дозволяє оптимізувати ланцюг постачання не лише за критерієм вартості, а й за показником емісії CO₂. У стратегічній перспективі така верифікована прозорість трансформується у вирішальну конкурентну перевагу на полицях європейських рітейл-гігантів (Tesco, Lidl, Carrefour). В умовах, де споживча поведінка все більше детермінується екологічним маркуванням, наявність точного розрахунку PCF стає перепусткою до преміальних сегментів ринку ЄС.

Якісно новим вектором удосконалення архітектури ризик-менеджменту пропонується зробити адаптацію класичної фінансової методики Value-at-Risk (VaR), яка традиційно слугує інструментом оцінки ринкової волатильності в банківському та інвестиційному секторах. Екстраполяція цього підходу на кліматичну площину у форматі Climate VaR дозволить МХП моделювати максимальну потенційну ерозію вартості портфелю активів із заданим довірчим інтервалом (наприклад, 95%) на стратегічних горизонтах планування до 2030 або 2050 року.

Методологічне ядро цього розрахунку базується на агрегації трьох фундаментальних факторів. Перший — Policy Risk cost — відображає фіскальне навантаження від посилення регуляторного тиску (податки, штрафи). Другий — Technology Opportunity cost — враховує баланс витрат та вигод від технологічного

переходу на низьковуглецеву економіку. Третій компонент — Physical Damage cost — надає монетарну оцінку потенційного знецінення активів внаслідок прямих кліматичних подій, таких як посухи чи повені.

Стратегічна цінність імплементації Climate VaR полягає у зміні парадигми комунікації: вона дозволяє конвертувати дискурс про клімат з вузькопрофесійної лексики екологів на універсальну мову фінансового менеджменту. Отримання єдиного інтегрального показника ризику у грошовому вимірі робить кліматичні загрози співмірними з іншими бізнес-ризиками, що суттєво оптимізує процес прийняття інвестиційних рішень вищим керівництвом та інвесторами.

3.3. Діджиталізація процесів корпоративного звітування: використання таксономії iXBRL та інструментів бізнес-аналітики (BI) для інвесторів

В умовах стрімкого розвитку цифрової економіки та переходу до "Індустрії 4.0" кардинально змінюється не лише зміст, а й форма подання та споживання корпоративної звітності. Традиційні формати (статичні PDF-файли, паперові носії), які домінували протягом століть, стрімко втрачають свою актуальність. Вони не дозволяють сучасним інвесторам, які використовують алгоритмічну торгівлю та штучний інтелект, здійснювати швидкий, автоматизований та порівняльний аналіз великих масивів неструктурованих даних. Для МНП SE, як сучасної публічної компанії, стратегічним напрямом удосконалення комунікації зі стейкхолдерами має стати повний перехід до машиночитаної звітності та впровадження інтерактивних аналітичних інструментів.

Регулятори ринків капіталу Європейського Союзу (ESMA) та Великої Британії (FCA) запровадили обов'язкову вимогу звітування у Єдиному європейському електронному форматі (ESEF — European Single Electronic Format), який технічно базується на технології iXBRL (Inline eXtensible Business Reporting Language). Ця технологія дозволяє об'єднати переваги HTML (читабельність для людини через веб-браузер) та XBRL (читабельність для машини), дозволяючи «тегувати» (маркувати) кожен числовий показник та текстовий блок звітності спеціальною унікальною електронною міткою.

Для забезпечення цифрової сумісності з глобальною інфраструктурою ринку капіталу пропонується реалізація комплексного проєкту переходу на розширену таксономію iXBRL. Архітектура цього рішення має виходити за межі мінімальних регуляторних вимог, охоплюючи тегуванням не лише основні форми фінансової звітності, а й текстові примітки та, що набуває критичної ваги в еру ISSB, — показники сталого розвитку. Процес технічної імплементації доцільно розглядати як безперервний ланцюг взаємопов'язаних процедур, що розпочинається з вибору та налаштування таксономії. Хоча базовим стандартом залишається таксономія МСФЗ (IFRS Taxonomy), активна підготовка компанії до вимог європейської директиви CSRD, зафіксована у звіті за 2024 рік, диктує необхідність паралельного впровадження таксономії ESRS (European Sustainability Reporting Standards). Оскільки МХП вже ініціювала оцінку подвійної суттєвості, інтеграція цифрових тегів для нефінансових даних дозволить трансформувати звітність з архаїчного «паперового» формату в структурований масив даних. Такий підхід корелює з позицією А.С. Белоусова [28], який розглядає імплементацію таксономії як єдиний шлях до забезпечення повної інтероперабельності та семантичної точності фінансової інформації в цифровому просторі. Це є необхідною умовою для коректного машинного зчитування таких специфічних метрик, як Adjusted EBITDA, алгоритмами глобальних інвесторів.

Наступним критичним кроком є процедура мапінгу, яка передбачає детальну семантичну прив'язку статей управлінського Плану рахунків в ERP-системі SAP S/4HANA до відповідних елементів обраної таксономії. Це найбільш трудомісткий етап, що вимагає синергії зусиль методологів з МСФЗ та IT-архітекторів. Логічним продовженням мапінгу є процес тегування, де ми пропонуємо застосувати стратегію «глибокої розмітки». Замість обмеження обов'язковим «блочним тегуванням» текстових масивів, доцільно запровадити добровільне «детальне тегування» (Detailed tagging) для ключових кліматичних індикаторів (наприклад, використовуючи тег `ifrs-s2:GrossScope1Emissions`). Такий підхід суттєво підвищить видимість активів МХП для автоматизованих інвестиційних скрінерів, орієнтованих на пошуку «зелених» компаній.

Фіналізація процесу передбачає етап валідації та аудиту, що включає технічну верифікацію файлу звіту на відповідність стандартам ESEF (RTS on ESEF) та незалежну аудиторську перевірку коректності тегів. Фундаментом довіри до такої цифрової звітності виступає стійкість IT-інфраструктури, офіційно підтверджена у 2024 році. Згідно з річним звітом, МХП стала першою організацією в Україні, яка отримала сертифікацію ISO 22301:2019 (Системи управління безперервністю бізнесу). Наявність цього сертифікату в поєднанні з впровадженням передових апаратних рішень (фаєрволів Fortinet) гарантує інвесторам цілісність та доступність системи звітування навіть в умовах кіберзагроз чи фізичних атак.

Головна перевага запропонованого алгоритму полягає у забезпеченні миттєвого та безпомилкового імпорту даних МХП до терміналів глобальних провайдерів (Bloomberg, Reuters, Morningstar). Елімінація ризику помилок ручного перенесення знижує інформаційну асиметрію, підвищує інституційну довіру та, як наслідок, створює передумови для зниження вартості залучення капіталу.

Аналіз поточної архітектури розділу Зв'язки з інвесторами на корпоративному веб-ресурсі МХП виявляє домінування статичного контенту — презентацій у форматі PDF та табличних звітів Excel, доступних лише для завантаження. Такий підхід, що концептуально відповідає ері Web 1.0, обмежує можливості для динамічного аналізу даних. Для реалізації стратегії радикальної транспарентності та клієнтоорієнтованості пропонується якісний перехід до впровадження сучасних BI-інструментів (на базі платформ Microsoft Power BI або Tableau), безшовно інтегрованих із обліковим ядром компанії через корпоративне сховище даних SAP BW/4HANA.

Варто наголосити, що компанія вже створила необхідний технологічний плацдарм для такої автоматизації. У 2024 році МХП розробила та імплементувала власний інструмент на базі штучного інтелекту для моніторингу ESG-ризиків постачальників. Інтеграція потоків даних із цього AI-модуля у публічний дашборд дозволить стейкхолдерам у режимі реального часу відстежувати профіль сталості

ланцюжка постачання (наприклад, частку аудированих контрагентів), нівелюючи часовий лаг у 4 місяці, притаманний традиційному річному звітуванню.

Запропонована архітектура інтерактивного онлайн-дашборда базується на тримодульній структурі, що підтримує функціонал наскрізної деталізації. Перший модуль — Фінансова панель — покликаний візуалізувати динаміку ключових метрик (EBITDA, чистий борг, FCF, Capex) із гнучкою фільтрацією за часовими періодами та валютами. Критично важливим елементом тут виступає візуалізація «мосту EBITDA», яка наочно пояснює факторний вплив цін, обсягів, собівартості та інфляції на прибуток, дозволяючи інвесторам миттєво ідентифікувати драйвери змін. Додаткову цінність створює вбудований «Калькулятор ковенантів», що надає користувачам можливість моделювати прогнозний рівень Net Debt/EBITDA на основі власних макроекономічних припущень.

Другий компонент — Сегментна панель — забезпечує глибоку аналітичну декомпозицію виручки та прибутковості в розрізі чотирьох стратегічних напрямів: «Кулінарія», «Птахівництво», «Агро» та «Європа». Цей блок доцільно доповнити інтерактивною географічною картою експорту, що дозволяє деталізувати обсяги продажів по кожній із 80 країн присутності. Замикає екосистему ESG-панель, яка фокусується на нефінансових показниках. Вона має містити карту вуглецевого сліду з розбивкою за Score 1, 2, 3, монітор соціальних індикаторів (плинність кадрів, гендерний баланс) та спеціалізований інструмент бенчмаркінгу, що дозволяє порівнювати екологічну ефективність МХП із середньогалузевими показниками в режимі реального часу.

З метою інструментального підтвердження статусу преміального виробника та зміцнення довіри до флагманських брендів («Наша Ряба», «Башинський»), стратегічно доцільним вбачається ініціювання пілотного проекту з впровадження технології розподіленого реєстру. Головною метою цієї ініціативи є забезпечення абсолютної, захищеної від маніпуляцій простежуваності продукції на всіх ланках ланцюга створення вартості. Архітектурний дизайн запропонованого рішення базується на розгортанні приватного блокчейну (наприклад, на платформі

Hyperledger Fabric), який функціонуватиме як єдине джерело істини, автоматично акумулюючи дані з корпоративної системи SAP та мережі IoT-датчиків.

Інформаційний потік у цій екосистемі формується хронологічно, охоплюючи чотири критичні стадії. Цифровий слід розпочинається безпосередньо в полі, де фіксуються агрономічні дані про походження зерна та використані добрива. На етапі птахофабрики до реєстру вносяться параметри біобезпеки: дати посадки птиці, склад кормової бази, умови утримання та дані про вакцинацію (або підтвердження відсутності антибіотиків). Далі естафету переймає блок переробки, де автоматично реєструються температурні режими та точний час пакування. Замикає цей ланцюг логістика, де GPS-трекінг та сенсори гарантують непорушність холодового ланцюга під час транспортування.

Фінальним акордом цієї технологічної архітектури стає генерація унікального «Цифрового паспорта продукту», доступ до якого кінцевий споживач отримує миттєво через сканування QR-коду на упаковці. Такий підхід каталізує перехід до системи інтегрованої звітності в реальному часі, де гарантії якості надаються не ретроспективно у річному звіті, а "тут і зараз". Це стає потужним аргументом для виправдання преміального ціноутворення у ритейлі, базуючись на беззаперечній довірі клієнта.

3.4. Застосування інструментів штучного інтелекту (AI) для аналізу настроїв ринку та підвищення якості нефінансової звітності

В епоху домінування великих даних та алгоритмічного інвестування традиційний методологічний інструментарій підготовки звітності потребує суттєвого технологічного підсилення. Для МНП SE, як емітента, що прагне відповідати еталонним стандартам прозорості, імплементація рішень на базі штучного інтелекту та машинного навчання є не даниною моді, а стратегічним імперативом. Цей крок дозволить трансформувати функцію зв'язків з інвесторами (IR) з реактивної в проактивну, оптимізуючи внутрішні процеси та поглиблюючи розуміння очікувань ринку.

Ключовим вектором цієї цифрової модернізації пропонується зробити впровадження системи аналізу ринкових настроїв, побудованої на технологіях обробки природної мови. Цей інструмент надасть Департаменту IR можливість у режимі реального часу декодувати величезні масиви неструктурованої текстової інформації, перетворюючи їх на цінні управлінські інсайти. Насамперед, йдеться про автоматизований моніторинг конкурентного середовища: алгоритми здатні миттєво аналізувати річні звіти, презентації та транскрипти конференц-дзвінків глобальних гравців, таких як Tyson Foods, BRF чи JBS. Це дозволяє виявляти зміщення фокусу конкурентів та нові наративні тренди (наприклад, акценти на «рослинному м'ясі», введенні вуглецевих податків чи експансії на азійські ринки), що дає МХП змогу превентивно коригувати власну комунікаційну стратегію.

Паралельно система забезпечує сканування глобального інформаційного поля та соціальних мереж, моніторячи згадки про компанію в авторитетних медіа (Bloomberg, Reuters). Штучний інтелект оцінює тональність повідомлень (позитивна, негативна, нейтральна), що дозволяє ідентифікувати латентні репутаційні ризики на ранніх стадіях зародження. Замикає цей контур зворотного зв'язку аналіз запитів інвесторів: NLP-алгоритми структурують питання, озвучені під час roadshows та дзвінків, виявляючи «сліпі зони» в поточній звітності, які потребують додаткового розкриття.

Архітектоніка якісного звіту про сталий розвиток базується на агрегації та синтезі гетерогенних потоків даних, що надходять від сотень внутрішніх стейкхолдерів — від департаментів екології та HR до технологів виробництва. МХП вже продемонструвала інституційну готовність до технологічної модернізації цього процесу: у 2024 році компанія успішно розробила та імплементувала власний інструментарій на базі штучного інтелекту для автоматизованого скорингу ESG-анкет постачальників. Логічним продовженням цієї цифрової еволюції є масштабування набутого досвіду на складну процедуру підготовки розкриттів за новими Європейськими стандартами (ESRS). Це дозволить автоматизувати мапінг тисяч специфічних точок даних, необхідних для комплаєнсу з директивою CSRD, суттєво знижуючи операційне навантаження на команду ESG-департаменту.

Інтеграція моделей генеративного AI (на архітектурі GPT, донавчених на корпоративних датасетах) здатна виконувати роль каталізатора ефективності на кількох етапах. По-перше, алгоритми забезпечують автоматизацію створення первинних текстових чернеток, трансформуючи завантажені сирі дані, наприклад, технічні звіти інженерів про енергоефективність, у зв'язний бізнес-наратив. По-друге, штучний інтелект бере на себе функцію миттєвої валідації контенту на відповідність вимогам глобальних стандартів GRI, SASB та IFRS S2. Система здатна в автоматичному режимі підсвічувати пропущені індикатори або термінологічні невідповідності.

Цей функціонал набуває критичної актуальності в контексті переходу на стандарти ESRS, задекларованого компанією у 2024 році. Враховуючи, що нові європейські норми вимагають розкриття понад 1000 унікальних точок даних, використання AI для автоматизованого Gap-аналізу стає безальтернативним інструментом для скорочення часового лагу підготовки річного звіту. Це дозволить наблизити термін публікації з поточних чотирьох місяців до глобального бенчмарку у 2–3 місяці. Додатковою перевагою є можливість автоматичної адаптації контенту, що дозволяє генерувати кастомізовані версії звіту для різних цільових аудиторій: від насичених даними технічних версій для фінансових аналітиків до спрощених візуальних дайджестів для споживачів та співробітників.

Якісно новим етапом еволюції звітності є імплементація алгоритмів машинного навчання для моделювання ключових показників ефективності. Це дозволяє суттєво підвищити точність прогнозів, які компанія надає ринку, трансформуючи звітність з ретроспективного реєстру минулих подій у проактивний інструмент стратегічного навігації. Ключовим вектором тут виступає прогнозування врожайності на основі синергії супутникових даних (NDVI), метеорологічних моделей та агрохімічного аналізу ґрунтів. Отримані емпіричні дані стають базою для прецизійного розрахунку справедливої вартості біологічних активів згідно з вимогами МСБО 41.

Варто акцентувати, що МХП вже сформувала потужний технологічний плацдарм для такої аналітики: за підсумками 2024 року технології точного

землеробства з використанням штучного інтелекту застосовувалися на площі 150 000 гектарів, що становить 43% земельного банку компанії. Інтеграція цих оперативних агрономічних даних безпосередньо у фінансові моделі дозволяє мінімізувати похибку прогнозування коригувань справедливої вартості. Це, у свою чергу, знижує волатильність фінансового результату, природа якої часто залишається непрозорою для зовнішніх стейкхолдерів. Доповнює цю систему моделювання цінових трендів на зернові та м'ясо на основі глобальних макроекономічних патернів, що оптимізує стратегії хеджування та підвищує точність прогнозування EBITDA.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі на основі проведених досліджень розв'язано актуальне науково-прикладне завдання щодо удосконалення теоретико-методичного базису та розробки інструментарію формування інтегрованої звітності транснаціональних агрокорпорацій. Основні наукові та практичні результати дослідження полягають у наступному:

1. Узагальнення теоретичних засад дозволило констатувати незворотну зміну парадигми в сучасній економіці: традиційна фінансова звітність втратила монополію на об'єктивне відображення вартості бізнесу. На зміну їй прийшла модель інтегрованого звітування, яка інтерпретує діяльність компанії як безперервний процес трансформації шести видів капіталу. Доведено, що для агрохолдингів ключовим драйвером інвестиційної привабливості стає здатність монетизувати нефінансові активи — репутацію, інновації та біобезпеку, а також ефективно управляти кліматичними ризиками у відповідності до новітніх стандартів IFRS S1/S2 та вимог Директиви ЄС CSRD.

2. Емпірична оцінка діяльності МНП SE за період 2022–2024 років підтвердила результативність стратегічного переходу до моделі «Кулінарна компанія». За підсумками 2024 року компанія досягла рекордних показників операційної ефективності: зростання скоригованої EBITDA на 27% (до 566 млн дол. США) та досягнення рентабельності на рівні 19%, що суттєво перевищує бенчмарки глобальних конкурентів (Tyson Foods та BRF). Фінансова стійкість холдингу відновлена, про що свідчить зниження коефіцієнта чистого боргу до EBITDA до безпечної позначки 2.08x. Статус МХП як глобального гравця підтверджується успішною експансією, зокрема створенням спільного підприємства в Саудівській Аравії та заявкою на придбання UVESA Group в Іспанії.

3. Діагностика діючої системи звітування засвідчила лідерство МХП у сфері прозорості серед агрокомпаній Східної Європи. Унікальною конкурентною перевагою на ринку ЄС стало отримання акредитації Carbon Trust — вперше серед світових виробників м'яса птиці. Глибина інституціоналізації принципів сталого

розвитку підтверджується створенням у 2024 році Операційного комітету з ESG та інтеграцією відповідних цілей у систему мотивації персоналу (OKRs).

4. Розроблено та обґрунтовано авторську «Матрицю трансформації капіталів», покликану подолати розрив між стратегічними цілями та фінансовими результатами. Цей інструмент дозволяє кількісно оцінити внесок нематеріальних активів (корпоративної культури «Dilosophy», R&D розробок кулінарного центру, клієнтського досвіду) у створення доданої вартості, змінюючи сприйняття витрат на персонал та інновації з категорії «видатків» на «стратегічні інвестиції».

5. Удосконалено методичний підхід до розкриття ризиків згідно з вимогами IFRS S2. Запропоновано інтеграцію у фінансову модель механізму сценарного аналізу кліматичних змін (у діапазоні від 1.5°C до 4°C) для розрахунку показника Climate Value-at-Risk. Також рекомендовано виділяти у звітності окремий блок «Геополітична стійкість» (Geopolitical Resilience) для прозорого відображення нормалізованого грошового потоку з чіткою ідентифікацією витрат воєнного часу, які у 2024 році склали 54 млн дол. США.

6. Обґрунтовано необхідність переходу до наступного етапу цифрової зрілості звітування. Запропоновано масштабувати успішний досвід використання штучного інтелекту, який вже застосовується в ланцюжку постачання, на процеси підготовки корпоративної звітності. Впровадження розширеної таксономії iXBRL (з тегами ESRS) та автоматизованих дашбордів для інвесторів дозволить компанії відповідати найжорсткішим вимогам європейських регуляторів та забезпечить отримання «премії за прозорість» у вартості акцій.

Реалізація розроблених рекомендацій дозволить МНП SE завершити трансформацію системи звітування, перетворивши її на потужний інструмент стратегічної комунікації, що відповідає статусу глобальної кулінарної компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 05.12.2025).
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 (IFRS 8) «Операційні сегменти» : виданий Радою з МСФЗ. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_08_ukr_2016.pdf (дата звернення: 05.12.2025).
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 (IAS 41) «Сільське господарство» : виданий Радою з МСФЗ. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS_41_ukr_2016.pdf (дата звернення: 05.12.2025).
4. IFRS S1 General Requirements for Disclosure of Sustainability-related Financial Information. London : IFRS Foundation, 2023. 86 p.
5. IFRS S2 Climate-related Disclosures. London : IFRS Foundation, 2023. 98 p.
6. Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting. *Official Journal of the European Union*. 2022. Vol. L 322. P. 15–80.
7. The UK Corporate Governance Code. London : Financial Reporting Council, 2024. 19 p.
8. The UK Corporate Governance Code. London : Financial Reporting Council, 2018. 16 p.
9. MHP SE. Annual Report and Accounts 2022. URL: <https://mhp.com.ua/uk/investor-relations/reports-and-presentations> (дата звернення: 05.12.2025).
10. MHP SE. Group Annual Report and Accounts 2023. URL: <https://mhp.com.ua/uk/investor-relations/reports-and-presentations> (дата звернення: 05.12.2025).

11. MHP SE. Integrated Group Annual Report 2024. URL:
<https://mhp.com.ua/uk/investor-relations/reports-and-presentations> (дата звернення: 05.12.2025).
12. Никифорак І. І., Маначинська Ю. А. Імплементція МСФЗ S1 та S2 в Україні: виклики та перспективи. *Ефективна економіка*. 2024. № 7. DOI: 10.32702/2307-2105.2024.7.60.
13. Озеран А. В., Коршикова Р. С. Вплив воєнних дій на розкриття інформації у фінансовій звітності аграрних підприємств. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2023. № 9. С. 12–20.
14. Кузуб М. В. Порівняльний аналіз українських та європейських стандартів бухгалтерського обліку в контексті євроінтеграції. *Scientific Horizons*. 2022. Vol. 25, no. 1. P. 105–115.
15. Легенчук С. Ф. Розвиток корпоративної звітності в умовах постіндустріальної економіки : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2019. 280 с.
16. Безверхий К. В. Інтегрована звітність підприємств: методологія та організація : монографія. Київ : КНТЕУ, 2018. 324 с.
17. IAS 41 Agriculture: A guide to IFRS reporting. 2023 Edition / Deloitte. URL:
<https://www.iasplus.com/en/publications/global/guides/ias-41-guide> (дата звернення: 05.12.2025).
18. Big shifts, small steps: Survey of Sustainability Reporting 2022 / KPMG. URL:
<https://kpmg.com/xx/en/home/insights/2022/09/survey-of-sustainability-reporting-2022.html> (дата звернення: 05.12.2025).
19. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 05.12.2025).
20. Про акціонерні товариства : Закон України від 27.07.2022 р. № 2465-IX. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20> (дата звернення: 05.12.2025).
21. Directive (EU) 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements

and related reports of certain types of undertakings. *Official Journal of the European Union*. 2013. Vol. L 182. P. 19–76.

22. Regulation (EU) 2020/852 of the European Parliament and of the Council of 18 June 2020 on the establishment of a framework to facilitate sustainable investment (Taxonomy Regulation). *Official Journal of the European Union*. 2020. Vol. L 198. P. 13–43.

23. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (IAS 1) «Подання фінансової звітності» : виданий Радою з МСФЗ. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS_01_ukr_2016.pdf (дата звернення: 05.12.2025).

24. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 36 (IAS 36) «Зменшення корисності активів» : виданий Радою з МСФЗ. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS_36_ukr_2016.pdf (дата звернення: 05.12.2025).

25. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 (IFRS 13) «Оцінка справедливої вартості» : виданий Радою з МСФЗ. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_13_ukr_2016.pdf (дата звернення: 05.12.2025).

26. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами» : виданий Радою з МСФЗ. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_15_ukr_2018.pdf (дата звернення: 05.12.2025).

27. Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 (IFRS 16) «Оренда» : виданий Радою з МСФЗ. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_16_ukr_2021.pdf (дата звернення: 05.12.2025).

28. Белоусов А. С. Впровадження таксономії UA XBRL МСФЗ: переваги та виклики для українських підприємств. *Статистика України*. 2021. № 2. С. 56–63.

- 29.Бондар М. І. Звітність підприємств: концептуальні основи та напрями розвитку : монографія. Київ : КНЕУ, 2020. 285 с.
- 30.Фінансовий облік : підручник : у 2 ч. / за заг. ред. М. І. Бондаря, Л. Г. Ловінської. Київ : КНЕУ, 2012. Ч. 1. 553 с.
- 31.Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 348 с.
- 32.Корягін М. В., Куцик П. О. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності в умовах постіндустріальної економіки : монографія. Львів : Растр-7, 2020. 328 с.
- 33.Кузьмінська Ю. М., Гавриленко Н. В. Вплив воєнного стану на організацію бухгалтерського обліку та складання звітності. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-19>.
- 34.Легенчук С. Ф., Вольська В. В. Облікове відображення людського капіталу в контексті інтегрованої звітності. *Фінанси України*. 2021. № 2. С. 89–102.
- 35.Метельська Н. С. Оцінка біологічних активів за справедливою вартістю: проблеми та шляхи вирішення. *Економіка АПК*. 2022. № 4. С. 67–74.
- 36.Озеран А. В. Знецінення активів в умовах війни: облікові аспекти. *Науковий вісник КНЕУ*. 2023. № 1. С. 45–54.
- 37.Петрик О. А. Аудит нефінансової інформації: виклики та перспективи в контексті євроінтеграції. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2023. № 3. С. 15–23.
- 38.Пилипенко О. О. Облік і аналіз біологічних активів у системі управління аграрним підприємством. *Агросвіт*. 2023. № 8. С. 22–28.
- 39.Шарман А., Борисенко О. Цифрова трансформація корпоративної звітності: перехід до ESEF. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2022. № 5. С. 12–18.
- 40.Zamula I., Tanasiieva M., Travin V. Sustainable development reporting in agriculture: Case of Ukraine. *Agricultural and Resource Economics*. 2020. Vol. 6. No. 2. P. 5–21.

41. Глобальні тенденції в агробізнесі 2023: звіт Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/consumer-business/articles/agribusiness-industry-outlook.html> (дата звернення: 05.12.2025).
42. Agribusiness in Ukraine during the war: Analytics 2023 / KSE Institute. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/> (дата звернення: 05.12.2025).
43. International Integrated Reporting Framework. International Integrated Reporting Council (IIRC). January 2021. URL: <https://www.integratedreporting.org/resource/international-ir-framework/> (дата звернення: 05.12.2025).
44. BRF S.A. Integrated Report 2023. URL: <https://ri.brf-global.com/en/financial-information/annual-reports/> (дата звернення: 05.12.2025).
45. Kernel Holding S.A. Annual Report 2023. URL: <https://www.kernel.ua/investor-relations/reports/> (дата звернення: 05.12.2025).
46. MHP SE. Sustainability Report 2023. URL: <https://mhp.com.ua/uk/investor-relations/reports-and-presentations> (дата звернення: 05.12.2025).
47. Tyson Foods, Inc. Form 10-K (Annual Report) 2023. URL: <https://ir.tyson.com/reports/annual-reports/default.aspx> (дата звернення: 05.12.2025).
48. London Stock Exchange. Profile: MHP SE (MHPC). URL: <https://www.londonstockexchange.com/stock/MHPC/mhp-se/company-page> (дата звернення: 05.12.2025).
49. Офіційний сайт Global Reporting Initiative (GRI). URL: <https://www.globalreporting.org> (дата звернення: 05.12.2025).
50. Офіційний сайт Ради з МСФЗ (IFRS Foundation). URL: <https://www.ifrs.org> (дата звернення: 05.12.2025).
51. Система розкриття інформації на фондовому ринку України (SMIDA). URL: <https://smida.gov.ua/> (дата звернення: 05.12.2025).
52. Міністерство фінансів України. Бухгалтерський облік та фінансова звітність. URL: <https://mof.gov.ua/uk/bukhalter-oblik-ta-fin-zvitnist> (дата звернення: 05.12.2025).