



V.N. KARAZIN KHARKIV
NATIONAL UNIVERSITY



Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Каразінська школа бізнесу»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

МАТЕРІАЛИ
III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
31 жовтня 2025 року

Електронний ресурс



Харків – 2025

УДК 332.1(063)

П78

*Реєстраційне посвідчення УкрІНТЕІ МОН України
(№719 від 09 грудня 2024 року)*

*Затверджено до розміщення в мережі Інтернет рішенням
Вченої ради Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 30 від 24 листопада 2025 року)*

Редакційна колегія:

Родченко В.Б., д.е.н., проф. (головний редактор), Третяк В. П. д.е.н., проф.,
Нестеренко О.О., д.е.н., проф., Васильєв О.В., д.е.н., проф., Матюшенко І.Ю., д.е.н., проф.,
Беренда С. В., к.е.н., доц., Квітка Ю.М., к.е.н., доц., Ковалевська А. В., к.е.н., доц., Пархоменко
О.С., к.е.н., доц., Прус Ю. І., докт. філос., доц., Пустовгар С.А., к.е.н., доц., Рекун Г. П., к.е.н.,
доц., Новікова В. В., к.т.н.

Адреса редколегії:

61002, м. Харків, майдан Свободи, 4

П78 Проблеми та перспективи забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку
територій: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (31 жовтня
2025 року, м. Харків, Україна) [Електронний ресурс]. – Харків : Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна, 2025. – 571 с.
ISBN _____

У матеріалах конференції представлені авторські підходи до організації управління
стратегічним розвитком підприємств: напрями, шляхи та методи впровадження змін;
розглянуто питання людського потенціалу у сучасному світі: цифрова трансформація,
емоційна стійкість та виклики срібної економіки; розглянуто виклики та перспективи
миробудування та медіації; питання пошуку ефективних форм взаємодії стейкхолдерів
як запоруки територіального розвитку; можливості інноваційного розвитку; визначення
стратегічних орієнтирів формування механізмів сталого розвитку регіонів України в умовах
гібридних загроз; розглянуті питання цифровізації, зеленої економіки, європейських
тенденцій та наведено приклади створення бізнесу.

Видання призначене для фахівців системи державного та регіонального управління,
органів місцевого самоврядування, представників бізнесу, науковців, викладачів, здобувачів
вищої освіти.

Усі права застережено. Посилання на матеріали обов'язкові.

УДК 332.1(063)

URL: _____
ISBN _____

©Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна, 2025

КУШНАРЬОВА Юлія, здобувач 2 року навчання, освітній ступінь «магістр», Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЙОГО ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Податкові розрахунки є невід’ємною складовою фінансової діяльності кожного підприємства, оскільки вони безпосередньо пов’язані з виконанням податкових зобов’язань перед державою та впливають на результати господарської діяльності. Своєчасне та правильне здійснення розрахунків з бюджетом забезпечує підприємству стабільність фінансових потоків, дотримання податкової дисципліни та уникнення штрафних санкцій.

В умовах постійних змін податкового законодавства, цифровізації облікових процесів та зростання ролі фінансового контролю особливої актуальності набуває питання організації податкових розрахунків на підприємствах. Від ефективності цих процесів залежить не лише рівень податкового навантаження, а й можливості формування прибутку, оптимізації витрат і підвищення фінансової стійкості суб’єкта господарювання.

Одним із ключових аспектів фінансової діяльності підприємства є управління податковим навантаженням, яке визначає частку прибутку, що спрямовується на сплату податків та зборів. Високий рівень податкового навантаження може знижувати фінансову стійкість підприємства, обмежувати можливості інвестування та розвитку виробничих і комерційних процесів. Навпаки, оптимізація податкового навантаження дозволяє раціонально розподіляти фінансові ресурси, підвищувати ефективність використання капіталу та забезпечувати конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Науковці постійно досліджують методи оптимізації податкового навантаження на підприємства, вплив різних факторів на рівень податків та ефективність податкового планування для підвищення фінансової стабільності та конкурентоспроможності суб’єктів господарювання. Так, Андронік О.Л. [1] пропонує ключові показники ефективності (КПЕ) для моніторингу ефективності оподаткування малого та середнього підприємництва. Лещенко П. В. [2] розглядає проблематику впливу податкових важелів на розвиток малого бізнесу з застосуванням методів моделювання для оцінки впливу таких факторів. На думку, Трунько К. Ю. [4] «в Україні податкове планування використовується досить рідко і, як правило, обмежується обрахунком податків». Погоджуємося з автором [4] що найвиваженішим методом оптимізації податкового навантаження є податкове планування.

На нашу думку, податкове навантаження малого підприємства залежить від комплексу факторів, які подані на рис. 1.

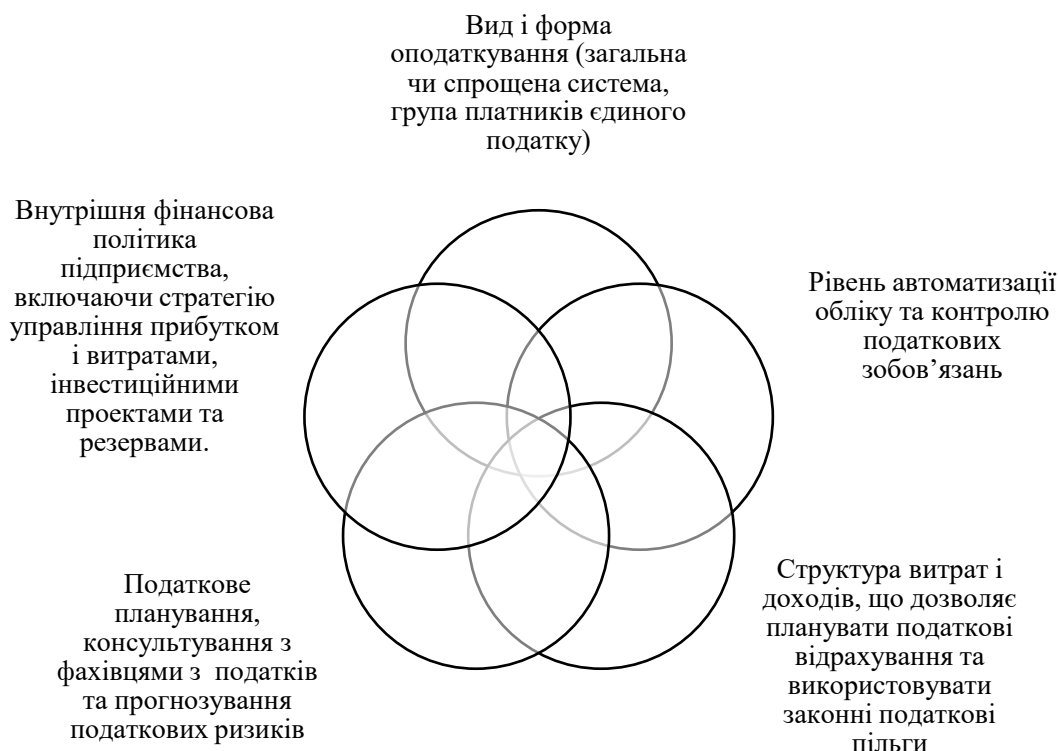


Рисунок 1 – Чинники формування податкового навантаження підприємства
Джерело: сформовано на підставі [1–5]

Як зазначають науковці Носко Т.А., Співак С.М. [3], в Україні найбільш поширеними законними методами уникнення податків є застосування певних податкових пільг, зокрема: перенесення на наступні податкові періоди балансових збитків, справляння ПДВ за 0% ставкою, використання можливості списання безнадійних боргів, зміщення або відкладання доходу, вкладення коштів у благодійну діяльність тощо.

При оптимізації податкового навантаження слід пам'ятати, що зменшення суми податкових платежів має розглядатися передусім як інструмент покращення фінансового стану підприємства та підвищення його інвестиційної привабливості, а не як самостійна мета. Тому заходи щодо зменшення податків доцільні лише за умови, що вони сприяють зростанню чистого прибутку. Неприпустимим є зниження податкового навантаження ціною погіршення фінансового стану підприємства.

Яковець Т. [5] наголошує, що ПДВ створив низку негативних проблем, через які його ефективність податкової системи в Україні ставиться під сумнів.

Розглядаючи метод обліку та звітності з ПДВ, зазначається, що існує багато питань та суперечностей щодо відображення податкових зобов'язань.

На нашу думку, при вдосконаленні чинної податкової системи слід приділяти особливу увагу підтримці малих підприємств, як існуючих, так і новостворених. Для підприємств, які лише розпочинають свою діяльність, доцільно запроваджувати податкові стимули як у межах спрощеної системи оподаткування, так і поза нею. Зокрема, систему ставок єдиного податку можна диференціювати, встановивши окремі значення для новостворених суб'єктів. Для цього не обов'язково створювати нові групи платників – достатньо запровадити систему податкових знижок, яка дозволяє «новим» підприємствам сплачувати лише частину податкового зобов'язання або звільнити від сплати податків на якісь термін (наприклад на перший рік роботи малого підприємства). Така фінансова підтримка дає можливість малому бізнесу закріпитися на ринку, досягти фінансової стійкості та самостійності. У середньостроковій перспективі це призведе до зростання доходів бюджету завдяки збільшенню ділової активності та зростанню податкових надходжень від уже стабільних підприємств.

Додатково для оптимізації податкового навантаження малого підприємства можна запропонувати такі заходи:

- впровадження гнучких податкових пільг залежно від виду діяльності та регіону;
- перехід на поетапну систему нарахування податків, коли ставка податку поступово збільшується з ростом доходу підприємства, що дозволяє уникнути різкого фінансового навантаження на початковому етапі діяльності;
- застосування податкового планування та використання законних витрат, що зменшує податкову базу та підвищує чистий прибуток підприємства;
- заохочення інвесторів через податкові стимули, наприклад, податкове визнання вкладень у розвиток бізнесу як витрат, що зменшує податкове навантаження на підприємство.

Таким чином, грамотне управління податковим навантаженням є не лише обов'язком перед державою, а й інструментом підвищення фінансової ефективності підприємства. Використання методів оптимізації податкових розрахунків дозволяє забезпечити баланс між мінімізацією податкових витрат та дотриманням законодавчих вимог, що є важливим елементом стратегічного управління фінансами суб'єкта господарювання.

Література

1. Андронік О.Л. Вплив оподаткування на розвиток малого та середнього підприємництва в Україні. *Економіка і організація управління*. № 3 (39) 2020. С. 144–154.
2. Лещенко П. В. Моделювання впливу податкових важелів на розвиток малого бізнесу. *Економіка та суспільство*. Випуск № 65. 2024. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-66>.
3. Носко Т.А., Співак С.М. Оптимізація податкового навантаження підприємства. Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів «Актуальні задачі сучасних технологій». Тернопіль 24-25 листопада 2021 року. С. 107–108.
4. Трунько К. Ю. Напрями оптимізації податкового навантаження в Україні. Міжнародний науковий журнал «Освіта і наука». Випуск 2(35), 2023. С. 352–359.
5. Яковець Т. Оптимізація податкового навантаження підприємства: законодавчі передумови в контексті європейського досвіду. *Економіка та суспільство*. (31). 2021 <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-60>.

МАЧУЛІНА Вікторія, магістрант кафедри управління та адміністрування, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ПЕРСОНАЛІЗАЦІЯ ТОВАРНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ЯК ТРЕНД СУЧАСНОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ

Сучасна економіка розвивається в умовах глибокої цифрової трансформації, інформаційної відкритості та швидкої зміни споживчих уподобань. Глобальні ринки стають дедалі більш насиченими, а боротьба за увагу клієнта – інтенсивнішою. У цих умовах стандартизовані підходи поступово втрачають ефективність, поступаючись місцем рішенням, що враховують особистий досвід і цінності покупця. Одночасно зростає роль технологій, які забезпечують швидкий обмін інформацією, аналітику Big Data, автоматизацію процесів і точне розуміння поведінки споживачів. Бізнес дедалі частіше фокусується не лише на якості продукту, а й на побудові довгострокових відносин зі споживачем, формуванні емоційної довіри та залученості. У результаті відбувається переосмислення принципів товарної політики: від масового виробництва до створення індивідуальної цінності для кожного клієнта. Саме здатність компанії розуміти свого клієнта, передбачати його потреби й формувати відчуття унікальної взаємодії стає визначальним чинником успіху на сучасному ринку.