

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ. ЗМІНА БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Спрощена система оподаткування в Україні була впроваджена з метою стимулювання розвитку малого підприємництва, зниження податкового навантаження, спрощення обліку та звітності [1]. Цей режим мав на меті створення сприятливого середовища для самозайнятих осіб, мікро- та малих підприємств, сприяння створенню нових робочих місць і, що важливо, виведення з тіні значної частини економіки, зокрема сфери послуг, роздрібної торгівлі та побутових послуг.

Реформа передбачала, що спрощене оподаткування стане перехідним етапом між неформальною зайнятістю та повноцінним легальним бізнесом. Відсутність необхідності наймати бухгалтера, простота реєстрації та звітності, відносно невисокі ставки податку – усе це мало б зробити малий бізнес офіційним, забезпечити базовий захист працівникам, а державі – ширше податкове покриття. Фактично, ця система стала точкою входу для тисяч підприємців, зокрема в галузях торгівлі, послуг, креативної економіки.

У цьому контексті важливо розглядати спрощену систему оподаткування як складову зміни бізнес-моделей організації діяльності підприємств. Відмова від класичної моделі масштабного підприємства на користь дрібних гнучких структур, що діють через цифрові платформи, дистанційну роботу, проєктне управління – це ознака трансформації сучасного бізнес-середовища. Малий бізнес у новій економіці є не лише інструментом самозайнятості, а й елементом нових типів бізнес-моделей – lean-структур, краудсорсингових сервісів, платформених екосистем. Саме можливість діяти легально, без надмірного тиску та складнощів, дозволяє цим моделям розвиватися в межах українського правового поля.

Розвиток бізнесу в сучасному контексті часто передбачає перехід між податковими групами, що супроводжується змінами не лише в обліку, а й у самій бізнес-моделі. Наприклад, вихід із 2-ї групи у 3-тю часто збігається з переходом від офлайн-продажів до мультимедіального або онлайн-сервісу, масштабування команди, запуском нових продуктових ліній. Це зміна в структурі витрат, в інвестиційних підходах, у способах взаємодії з клієнтами. Такий перехід вимагає адаптаційного періоду та впевненості у прогнозованому податковому середовищі.

Особливо складним є перехід з 3-ї групи на загальну систему оподаткування. Це не просто формальне збільшення звітності або необхідність сплачувати ПДВ – це трансформація самої логіки бізнесу. Принципи ціноутворення змінюються: бізнес повинен інтегрувати витрати на ПДВ, облік амортизації, податок на прибуток, що істотно впливає на фінансову модель. Для малого бізнесу, який ще не досяг стійкої операційної прибутковості, такий перехід без «запасу ходу» може обернутися кризою – через зростання собівартості, втрату конкурентної ціни, вимушене скорочення обсягів.

Найгіршим є те, що у разі невдачі бізнес не може просто повернутися назад – ліміти доходів не дозволяють це зробити автоматично. Система не передбачає м'якого реверсу, і тому багато підприємців уникають зростання, зберігають бізнес у межах малого, не масштабують команду і не виходять на нові ринки – бо бояться втратити доступ до простої системи оподаткування. Це гальмує не лише зростання окремих компаній, а й розвиток цілих секторів.

У стабільному середовищі розвиток бізнесу – це перехід від простої форми до складнішої: через накопичення ресурсів, розвиток внутрішніх процесів, диверсифікацію продукту. Але для цього потрібен «розгін» – простір, де підприємець може накопичити досвід, капітал, сформувати команду. Якщо цей простір обмежений податково, знижується сам стимул до розвитку. У розвинених країнах державна політика навпаки – підтримує бізнес у момент переходу: тимчасові пільги, субсидії, менторські програми. В Україні ж – ці переходи надто ризиковані, а тому багато хто їх уникає.

Найбільш показовою в динаміці є третя група ФОП (дивись таблиця 1) [2]. Якщо у 2012 році її річний ліміт становив 3 000 000 грн, що дорівнювало близько 375 000 доларів США і майже 2800 мінімальних зарплат, то у 2025 році цей ліміт складає 9 336 000 грн, але в доларовому еквіваленті це лише близько 226 500 доларів США [3] і 1167 мінімальних зарплат. Тобто, попри трикратне номінальне зростання ліміту в гривні, фактичні можливості ведення діяльності в рамках третьої групи

значно зменшилися. Це означає, що бізнес, який у 2012 році міг оперувати в межах \$375 тис. обороту на рік і залишатися на спрощеній системі, у 2025 році має на третину менший реальний обсяг, попри значно складніші економічні умови.

Таблиця 1 – Динаміка параметрів спрощеної системи оподаткування для ФОП (1–3 група)

Рік	Група	МЗП, грн	Курс грн/дол	Ліміт доходу, грн	Ліміт у \$, орієнт.	Ліміт у МЗП
2012	1 група	1 073	8.00	150 000	\$18 750	139.8
	2 група			1 000 000	\$125 000	932.0
	3 група			3 000 000	\$375 000	2795.9
2015	1 група	1 218	16.00	300 000	\$18 750	246.3
	2 група			1 500 000	\$93 750	1231.5
	3 група			5 000 000	\$312 500	4105.1
2020	1 група	4 723	24.00	300 000	\$12 500	63.5
	2 група			1 500 000	\$62 500	317.7
	3 група			5 000 000	\$208 333	1058.6
2022	1 група	6 500	28.30	1 085 500	\$38 364	167.0
	2 група			5 421 000	\$191 547	834.0
	3 група			7 002 000	\$247 420	1077.2
2025	1 група	8 000	41.25	1 336 000	\$32 400	167.0
	2 група			6 672 000	\$161 700	834.0
	3 група			9 336 000	\$226 500	1167.0

Джерело: [4]

Це свідчить про послідовне звуження простору для розвитку малого бізнесу в Україні. В умовах тривалих криз – анексії Криму та початку війни на сході у 2014 році, пандемії COVID-19 у 2020 році, повномасштабного вторгнення Росії у 2022 році – держава не тільки не розширювала можливості для малих підприємств, а навпаки – фактично посилювала тиск, звужуючи податкові рамки. Скорочення реальних лімітів, зменшення податкового простору та фіскальні ускладнення створюють для підприємств прямі стимули залишатися в тіні, уникати офіційної реєстрації або ж відмовлятися від зростання, аби не перейти в категорію платників на загальній системі з ПДВ та складним обліком [5, 6].

Такий підхід є особливо деструктивним у кризових умовах, коли держава мала би, навпаки, стимулювати малий бізнес як гнучкий та адаптивний сектор, здатний забезпечувати самозайнятість, внутрішню зайнятість та податкові надходження навіть у складні періоди. Умовно кажучи, якби у 2025 році залишили діапазон третьої групи хоча б на рівні 2012 року в еквіваленті МЗП або долара, це дало б можливість багатьом бізнесам зростати офіційно, не втрачаючи пільгового податкового режиму. Натомість ми спостерігаємо, як межі малого бізнесу звужуються, і держава фактично позбавляє підприємств права на розвиток, переводячи їх або в тінь, або в безперспективність.

У довгостроковій перспективі така політика гальмує становлення середнього класу, зменшує податкову базу та збільшує соціальну напругу. Реформа спрощеного оподаткування мала б не тільки залишатися інструментом виживання, а й ставати механізмом зростання. У контексті сучасних тенденцій розвитку бізнесу та менеджменту, а також трансформації бізнес-моделей, ця система мала б еволюціонувати у бік підтримки масштабованих малих підприємств, які не просто виживають, а змінюють структуру економіки, приносять інновації та формують нову архітектуру економічних взаємодій.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 10.02.2025).
2. Мінфін України. Дані про мінімальну заробітну плату та податкову політику. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/> (дата звернення: 10.02.2025).
3. Національний банк України. Офіційні курси валют. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 15.02.2025).
4. Liga.Zakon. Аналітика змін у законодавстві щодо спрощеної системи. URL: <https://buh.ligazakon.net/> (дата звернення: 15.02.2025).
5. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/> (дата звернення: 21.02.2025).
6. Бізнес.Цензор. Аналітичні матеріали щодо малого бізнесу та змін у фіскальній політиці. URL: <https://biz.censor.net/> (дата звернення: 21.02.2025).