

Вігліна Марина Олександрівна,
*студентка 4 курсу 2 групи Факультету
підготовки кадрів для Державної
пенітенціарної служби України
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого*

науковий керівник: Глібко Сергій Васильович,
*к.ю.н., доцент, директор НДІ правового
забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ СТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ

Сучасний ринок характеризується складністю та мінливістю, що змушує підприємства та підприємців різних сфер діяльності постійно перебувати в пошуку нових можливостей та використовувати

нові підходи для ведення бізнесу. Все частіше з різних інформаційних мереж можна почути про стартапи. Саме вони поєднують у собі характеристики, що дозволяють бізнесу оптимально функціонувати у складних умовах сучасного ринку.

У вітчизняному законодавстві відсутнє визначення терміну «стартап», що зумовлює регулювання їх діяльності шляхом використання законів та законодавчих актів відповідно до окремих напрямів діяльності таких компаній. Чинне законодавство налічує 14 законодавчих актів, понад 50 нормативно-правових актів уряду, близько 100 різних відомчих документів, що стосуються інноваційної діяльності [1].

У науковій літературі існує багато визначень терміну «стартап». Вперше це поняття виникло у 1930 році, в Америці. З англійської мови «start up» перекладається, як «запускати» та означає тільки що створену чи ще розроблювану компанію. Науковці тлумачать цей термін, як: новостворена організація, яка займається розробкою нових товарів або послуг в умовах надзвичайної невизначеності [2]; процес виходу на ринок новоствореного підприємства з інноваційним проектом, зазвичай, у короткотривалий термін і з мінімальними капіталовкладеннями [3]; нова компанія в початковий період свого розвитку, яка створюється для реалізації перспективної ідеї з метою отримання високого прибутку [4]; тимчасова структура, яка займається пошуками масштабної, відтворювальної та рентабельної бізнес-моделі [5]; компанія з короткою історією операційної діяльності [6]; новостворені компанії, які знаходяться на стадії розвитку й будують свій бізнес на основі нових інноваційних ідей, або на основі технологій, які нещодавно з'явилися [7]; компанія щойно утворена, володіє дослідними зразками, намагається організувати виробництво й вихід продукції на ринок [8].

Слід зазначити, що в світовій економіці місце успішних стартапів досить високе і почесне. Так, на ринках країн Європи, США, Японії, РФ і навіть Білорусі активно створюються венчурні інвестиційні фонди і «бізнес-інкубатори», спрямованість яких – саме фінансування і підтримка сміливих проектів з метою капіталізації доходів [9].

В одного з наших сусідів, а саме у Білорусії також немає законодавчого закріплення поняття «стартап», проте держава допомагає в організації стартап-заходів, які передбачають навчання азам підприємницької діяльності, пошук та залучення потенційних інвесторів. Також на законодавчому рівні закріплено можливості отримання державної підтримки, що полягає у використанні інноваційних грантів для фінансування нових проектів фізичних осіб чи суб'єктів малого підприємництва [10].

США вважається лідером серед країн в яких можна створити успішні стартапи. Це пояснюється тим, що у США більше відомих і перевірених каналів пошуку фінансової підтримки, навіть таких, які могли б допомогти в самому початку шляху. Уряд на законодавчому рівні надає підтримку молодим підприємцям. Засновуючи проект в Америці, є більше шансів швидше вийти на міжнародний ринок.

Що ж стосується Азії та Європи, то вони наздоганяють США, коли мова йде про розквіт стартапів. Тут чимало урядових структур встановили чіткі програми підтримки й розбудови інноваційної системи на загальнодержавному рівні, в той час як у США все ще довіряють це питання виключно приватному сектору економіки.

Щоб детальніше зрозуміти, що таке стартап, необхідно окреслити коло його ознак та зрозуміти чим саме стартап відрізняється від звичайного підприємництва.

Тож до основних ознак стартапу належать: новизна і унікальність ідеї, здатність до адаптації, коротка історія операційної діяльності, мінімальні витрати ресурсів з боку авторів, висока швидкість розвитку проекту і максимально ефективно просування компанії на ринку, наявність здатності бізнес-моделі стати масштабною на ринку, впевненість в проекті та його гнучкість, з урахуванням потреб ринку [12], короткостроковий період запуску проекту, здатність до адаптації, проблеми з фінансуванням [11].

Що ж стосується відмінностей стартапу від підприємництва, то:

1. У створенні та подальшій діяльності сартапу, у більшості випадків, беруть участь молоді люди (потенційні носії інноваційних ідей);

2. Стартап засновує свою діяльність на інноваціях та інноваційних технологіях, частіше за все це ІТ-сфера та сфера послуг (хоч стартап може бути застосований у всіх сферах, головне ідея);

3. Стартапи не мають власного початкового капіталу. Він формується в основному інвесторами у вигляді вкладень у даний проект (інвестицій);

4. Стартап постійно змінюється в процесі створення, причому зміни можуть зачіпати і саму суть проекту. Це неминуче призводить до певних проблем та суперечок, особливо якщо автор і розробники проекту різні люди;

5. Так стартап розуміє під собою інновацію та ще не перевірену технологію або сервіс, то такі проекти більше ніж зазвичай (традиційний) бізнес ризикують бути неуспішними [13].

Законне функціонування стартапу передбачає ведення підприємницької діяльності в певній організаційно-правовій формі. Слід зазначити, що організаційно-правових форм здійснення господарської діяльності в Україні існує досить багато, але не всі вони є доречними для реєстрації стартапу. Враховуючи, що стартап, зазвичай, на початку об'єднує спільною ідеєю невелике коло зацікавлених у її реалізації осіб, як початковий варіант його юридичного оформлення можна запропонувати такі форми:

- фізична особа-підприємець (ФОП);
- приватне підприємство (ПП);
- товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) [14].

У кожній з цих форм є свої переваги та недоліки.

Щодо фізичної особи-підприємця, то безумовною перевагою є те, що стартапер працює сам на себе, не зобов'язаний формувати статутний капітал, не зобов'язаний документально оформлювати будь-яке із своїх рішень. Стартапер в працює із підрядниками на основі договорів та не зобов'язаний зараховувати їх в штат. Але суттєвим недоліком для такого підприємця є те, що, він обмежений власними коштами і якщо проект не приніс бажаних результаті, то стартапер відповідає за борги усім своїм майном.

Якщо ж оформити стартап у формі приватного підприємства, то до переваг можна віднести те, що розмір статутного капіталу не

встановлений законодавчо, а також можливість самостійно визначати, як працюватиме ПП, передбачивши усі істотні положення в статуті. Що ж до недоліків такої форми, то поняття «приватне підприємство» вказує лише на форму власності та потребує законодавчого уточнення. Така форма підприємства є менш пізнаваною іноземними інвесторами.

Переваги товариство з обмеженою відповідальністю полягають у тому, що воно несе відповідальність за наслідки своєї діяльності виключно майном такого підприємства. Розмір статутного капіталу може бути будь-яким, від одної копійки до мільйонів гривень. В цьому випадку закон не обмежує засновника у праві вибору. Крім того, статутний капітал стартап-бізнесу може формуватися протягом такого періоду часу, який засновники для себе самі визначають. Ще однією перевагою є спрощена система управління підприємством. Також слід зазначити, що для іноземних інвесторів функціонування стартапу саме у формі юридичної особи викликає більше довіри, аніж просто до підприємця.

Попри всі переваги існують і недоліки, а саме, якщо один із учасників діятиме всупереч інтересам товариства, то усунути його від діяльності навіть рішенням зборів учасників буде складно: він повинен сам захотіти піти.

Література:

1. Тези виступу проректора з наукової роботи М.Ю. Ільченка на Комітетських слуханнях у Верховній раді України з питання «Законодавче забезпечення розвитку Національної інноваційної системи: стан та шляхи вирішення» 15 червня 2016 р.

2. Рис Э. Бизнес с нуля: метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. [пер. с англ. А. Стативка]. Москва: Альпина Паблишер, 2012. 253 с.

3. Мрихіна О. Б., Стояновський А. Р., Міркунова Т. І. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9. С. 215–225.

4. Каширин А. И., Семенов А. С. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций. Москва :Вершина, 2008. – 384 с.

5. Бланк С., Б. Дорф «Стартап. Настольная книга основателя» [пер. с англ.]. Москва : Альпина Паблишер, 2013. 616 с.
6. Этапы развития стартапов URL: <http://startup-house.ru/stati-pro-startapy/link/etapy-razvitiya-startapov>.
7. Пікуль В. С. Що таке стартап? URL: http://3222.ua/article/scho_take_startap.htm
8. УК «Альянс. Венчурний бізнес»URL: <http://venture-biz.ru>.
9. Збанацький Д. «Стартапы: Юридические и практические аспекты. Ознакомительная часть».
10. Кулецкий В. «Проблемы стартапов и развития малого предпринимательства в Белоруси». *Газета «Звязда»*. 2014.
11. Терешко Ю. В., Тардаскіна Т. М., Богатирьова Л. Д. Особливості розвитку інтернет-стартапів в Україні: реалії і перспективи. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 12. С. 435–443.
12. Корнух О. В., Маханько Л. В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. *Інвестиції: практика та досвід*. Кривий Ріг. 2014. № 23. С. 26–30.
13. Чазов Є. В. Стартап як нова форма ведення бізнесу. НУХТ. 2013.
14. Бояринова К. О., Копішинська К.О. «Особливості законодавчого регулювання діяльності стартап-компаній в Україні» / КП.