

## СТАРТАП: ТЕОРЕТИЧНИЙ, ПРАКТИЧНИЙ ТА ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

I.V. Кравець,  
кандидат економічних наук,  
Житомирський національний агроекологічний університет  
ikravets2009@ukr.net

*Розкрито економічну суть стартапу. Досліджено практичні та правові аспекти існування стартапів в Україні та світі. Зроблено висновки стосовно перспектив розвитку стартап-руху на території України.*

*Ключові слова: стартап, інтернет-проекти, краудфандинг, бізнес-ангели, новації.*

**Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень.** Сьогодні в умовах стрімкого розвитку технологій, стирання кордонів та турбулентного ринкового середовища, ведення бізнесу постає водночас і цікавим і надто ризикованим діянням, особливо, якщо він висуває претензію на хоча б тимчасове створення та існування

абсолютно нового продукту, послуги тощо. Нові проекти та ідеї часто не доживають до стадії втілення, не говорячи вже про стадію прибутковості та розвитку. Водночас із новими напрямками бізнесу з'являється новий сленг, слова, поняття, терміни, які точково і чітко відображають суть справи за умови грамотного їх використання. Таким відносно новим явищем та словом в українській бізнес-культурі є «стартап».

«Стартап» – відносно нове та модне слово у словарному запасі більшості українців. Деякі думають, що це інноваційне підприємство, дехто тлумачить його як спосіб життя та мислення, деякі вважають, що це фільм. З метою розкриття суті даного поняття та явища звернемося до цитат відомих дослідників та практиків зі стартапу. Так, відомий американський підприємець, творець восьми успішних стартапів, «Хрещений батько Кремнієвої долини», Стів Бланк вважає, що «стартап – це організація сформована для пошуку повторюваної і масштабованої бізнес-моделі» [7]. Гуру венчурного світу Пол Грем, засновник Y Combinator, творець Yahoo! Store і автор книги «Хакери та Художники» стверджує, що «стартап – це компанія, спроектована з метою швидкого зростання» [5]. Американський підприємець, піонер руху «Ощадливий стартап», відомий блогер в сфері бізнесу високих технологій Ерік Ріс, зазначає, що «стартап – це людський інститут, спроектований для створення нового продукту або сервісу в умовах критичної невизначеності» [6].

Таким чином, ми бачимо, що єдиного визначення стартапу немає навіть серед людей, які знають і відчувають що це, так би мовити, із середини. Проте, існують, чіткі, не розмиті етапи створення стартапу, єдині за спрямованістю ствердження чим він є і чим він не являється, а також види фінансування та юридичного оформлення стартапів. Розкриття даних аспектів надасть можливість більшого

розуміння суті, функціонування та розвитку стартап-руху в Україні і світі.

**Мета та методика дослідження.** Метою дослідження є визначення та обґрунтування теоретичних, практичних та правових аспектів стартапу. Теоретичною та методологічною основою дослідження є загальні положення економічної теорії, класичні та сучасні концепції створення, функціонування, фінансування та розвитку наукових інституцій та підприємств.

**Результати досліджень.** Стартап (з англ. *startup company*, *startup* – «початок процесу») — термін, вперше використаний Forbes в серпні 1976 року і Business Week у вересні 1977 для позначення компаній з короткою історією операційної діяльності [4]. Поняття закріпилося у мові в 90-х роках ХХ століття і отримало широке поширення в США під час буму доткомів. Не дивлячись на те, що це поняття і явище в економіці досить нове, існує ціла низка його визначень. Синтезуючи вищезазначені визначення стартапу досвідченими фахівцями-практиками, можна зазначити, що стартапи – це командні проекти, які здатні в умовах критичної невизначеності знайти повторювальну і масштабовану бізнес-модель швидкого економічного зростання.

Прикладами успішних стартапів є Wikipedia, Instagram, YouTube, Facebook. Стартапами були і такі корпорації, як: Google, Apple, PayPal, Taskle та інші. Часто термін «стартап» застосовується відносно інтернет-компаній і інших підприємств, які працюють в сфері ІТ, проте, це поняття розповсюджується і на інші сфери діяльності.

Новації, на основі яких будують свій бізнес стартапи, можуть бути як глобальними (тобто бути новачками у всьому світі), так і локальними (тобто, бути інновацією в окремо узятій країні, але при цьому в інших країнах ця

технологія вже не є інноваційною). Правда це вже не можна назвати новацією чи інновацією, скоріше безвідповідальним (в сенсі відповідальності перед законом і творцем) бізнес-плагіатом. Прикладів, так званої, локальної інноваційної технології (або скопійованим та перенесеним географічно вдалим проектом) є технологія скорингу потенційних позичальників банків на основі аналізу їх кредитних історій.

Для України ця технологія є інноваційною, а для інших країн – наприклад, для США – це вже не є інновацією. Іншим прикладом може бути мобільний додаток онлайн-виклику таксі в Україні «Uklon» (аналог – американський стартап «Uber», який активно розвивається по всьому світу). Однак, названі проекти – це відомі онлайн-стартапи. Чудовим прикладом стартапу поза мережею Інтернет (оффлайн-стартапу) може стати ізраїльський стартап Emefcy. Дана компанія розробила та впроваджує технологію, яка дозволяє дешево і безпечно очищати стічні води

за допомогою бактерій. І це лише один приклад з безлічі оффлайн-проектів, які можна з усією відповідальністю називати «стартапом» [2].

Розглянемо стадії розвитку стартапів, які на відміну від визначення даного поняття ідентичні у всіх заявах фахівців (рис. 1).

Іноді застосовується і більш розширена класифікація стадій розвитку стартапів, особливо стадій «зародження» та «запуску», однак суті дане розширення не змінює.

Top-10  
українських  
Стартапів

*Petcube*

*Senstone*

*Hideez*

*Mevics*

*Open World*

*FORCEemotion*

*Branto*

*Helko*

*Ecois.me*

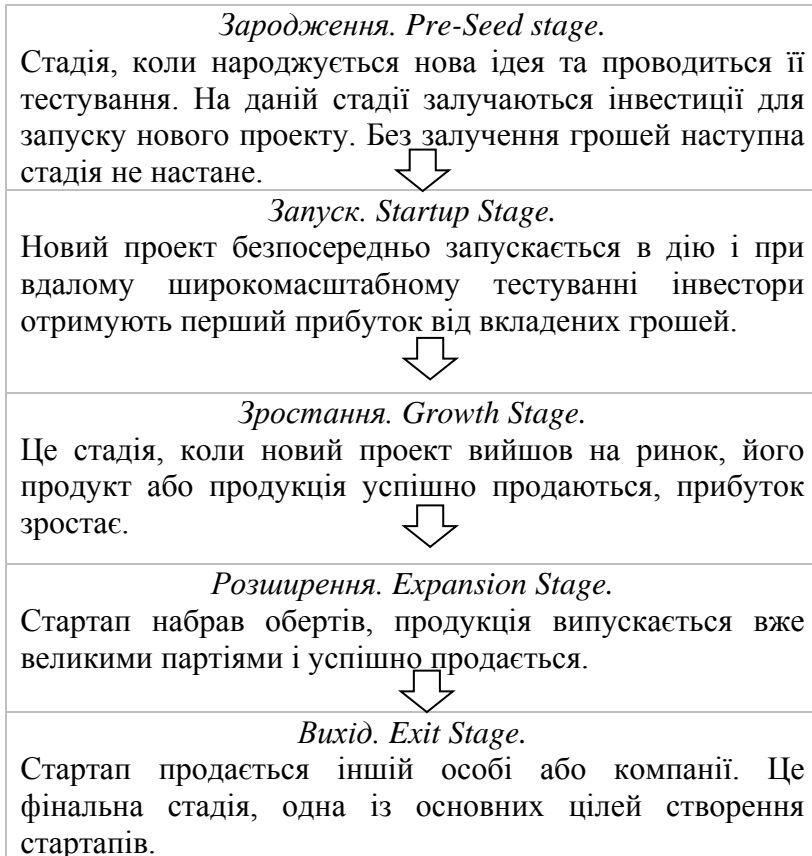


Рис. 1. Стадії розвитку стартапів

*Фінансування стартапів* здійснюється за допомогою різних способів, при цьому може відбуватися синтезування декількох способів одночасно. Розглянемо основні з них.

1. Краудфандинг – це кооперування людей, які добровільно об’єднують свої гроші або інші ресурси, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. В даному випадку – стартапу. Хоча це може бути і допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників чи фанатів, підтримка політичних кампаній, створення вільного програмного

забезпечення і багато ін. Для старту збору коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а обрахунок усіх витрат і процес збору мають бути відкриті для публіки у вільному доступі.

Краудфандинг може також застосовуватися щодо фінансування компанії за допомогою продажу малих часток підприємства широкому спектру інвесторів. Цей тип краудфандингу нещодавно отримав особливу увагу американських посадових осіб. В квітні 2012 року президент США Барак Обама підписав новий закон під назвою JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), який дозволяє стартап-компаніям збирати до \$1 млн. методом краудфандингу, без подання паперів та реєстрацій на продаж акцій, як це практикувалося раніше [3].

2 Бізнес-ангели – це індивідуальні інвестори, професійні нетворкери та незалежні консультанти, які допомагають отримати не тільки цінні знання, але і гроші, працюють паралельно з компаніями-інкубаторами, однак їхні послуги дещо відрізняються від аналогічних організацій. Принцип їх роботи можна визначити поняттям часткового фінансування, в якому бізнес-ангел стає співвласником і далі ділить прибуток з основним інвестором. Найбільш відомим міжнародним бізнес-ангелом є Стефан Глайнзер, який вклав гроші в Last.fm, Myblog, Mendeley і німецькі сервіси Companions. На сьогоднішній день в Україні представлено близько 30 бізнес-ангелів, готових вкладати 50-100 \$тис. доларів в ІТ-стартапи. Їх імена знаходяться в загальному доступі.

Наталя Березовська, голова правління української мережі бізнес-ангелів Uangel і генеральний директор компанії Detonate Ventures так пояснює високий рівень зацікавленості бізнес-ангелів українськими ІТ-стартапами: «Чим вище ризик, тим більше може бути потенційна віддача. Сьогодні, коли прибутковість традиційних

інструментів інвестування падає, такі альтернативи викликають жвавий інтерес» [1, с. 22].

3. Бізнес-інкубатори (бізнес-акселератори) – це освітні проекти, які беруть в організаційний та фінансовий обіг потенційно успішні стартапи. Молоді підприємці (стартапери), які пройшли конкурсний відбір, набувають не тільки корисний досвід і знання про ведення бізнесу, але і заручаються підтримкою своїх наставників на роки вперед. Робота з компанією-інкубатором буде корисна в будь-якому випадку, навіть якщо стартап не стане прибутковим, адже досвідчені фахівці навчать керувати підприємством, працювати з звітністю, що стане корисним при розвитку їх подальших проектів.

Єдиним неприємним для засновників стартапу моментом стане розмір оплати наданих послуг – за допомогу в розвитку і залучення інвестицій, доведеться віддавати чималі гроші. Середній відсоток за допомогу у виході на ринок і менторську підтримку оцінюється в розмірі від 15% подальшого прибутку стартапу. Якщо на перших етапах існування бізнесу це не здається великою витратою, то надалі втрата шостої частини може істотно позначитися на виручці власника. З іншого боку, бізнес-акселератори стали непоганим стартом для багатьох українських стартапів: CheckiO, GV Machines, Kwambio і багатьох інших.

*Юридичні, правові аспекти.* Як зазначалося вище, стартап – це нещодавно сформована команда (яка, можливо, ще не зареєстрована офіційно, але серйозно планує стати офіційною), що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій. Вона володіє обмеженим набором ресурсів, ще не вийшла на ринок або ледве почала на нього виходити в стадії тестування. Тому часто стартап-компанії називають «гаражними». Але, якщо стартап хоче офіційно про себе заявити на ринку, то йому

необхідно буде зареєструватися як підприємство (можливі різні форми підприємництва залежно від обігу грошових коштів) або співпрацювати у складі вже існуючого. Стартапи завжди пов'язані з інноваційною та інвестиційною діяльністю, тому законодавчу основу ведення їх діяльності стартапів та інвестиційної діяльності в Україні становлять наступні законодавчі акти:

- Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. №1560-XII – визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Закон спрямований на забезпечення рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності, а також на ефективне інвестування народного господарства України, розвиток міжнародного економічного співробітництва та інтеграції;

- Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. №93/96-ВР – визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України, виходячи з цілей, принципів і положень законодавства України;

- Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40-IV – визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом;

- Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р. №1563-VI регулює правові, економічні, організаційні відносини, пов'язані зі створенням і функціонуванням наукових парків, та спрямований на інтенсифікацію процесів розроблення, впровадження, виробництва інноваційних продуктів та інноваційної



продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

У зв'язку з тим що більша частина власників стартапів має «ноу-хау», різні винаходи, оригінальні технології, твори науки і навіть зразки мистецтва, а також права власності на знаки для товарів і послуг, до згаданого переліку нормативно-правових актів слід додати і такі, які регулюють відповідні суспільні відносини, а саме: Закон України «Про авторське право та суміжні права» від 23.12.1993 р. №3792-ХІІ, Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 р. №3687-ХІІ, Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.1993 р. №3689-ХІІ, Закон «Про захист персональних даних» від 01.06.2010 р. №2297-VI. Також, відповідно до напрямку функціонування стартапу (комерція, енергетика, інформаційні технології, освіта) беруться до уваги всі нормативно-правові акти з конкретних напрямків бізнесу, які регулюють ті чи інші сфери діяльності.

**Висновки та пропозиції.** В заключній частині даної статті підсумуємо чим є і чим не являється стартап, а також коротко окреслимо перспективи розвитку стартап руху в Україні. Отже, характерні риси стартапу:

1. Недавній проект команди однодумців з непохитною вірою в реалізацію задуманого.

2. Принципова новизна та оригінальність проекту.

3. Проект спрямований на швидке вирішення актуальних проблем у науковій, технологічній, екологічній, культурній та інших сферах, а тому, потенційно охоплює велику аудиторію фінансово спроможних, зацікавлених споживачів продукту чи послуги.

4. Ретельно підготовлений економічний проект для презентації з метою отримання інвестицій.

Стартапом не являється:

1. «Гола» ідея.
2. Одноосібний проект.

(Стартапи – це командна робота. Ідея, розробка, презентація та менеджмент проекту практично не під силу одній людині.).

3. Класичний бізнес-проект (кав'ярні, хімчистки, кондитерські, звичайний регіональний інтернет-магазин тощо).

Судячи зі зростання кількості вдалих стартапів українських авторів та кількості офіційно висвітлених у ЗМІ бізнес-ангелів, стартап рух в Україні тільки набирає обертів. Проте, слід зазначити, що таке явище, як стартап важко обмежити географічно. Стартапи, бізнес-ангели та бізнес-інкубатори можуть бути на 100% українськими, за умови не тільки фактичної праці, а і реєстрації в Україні, спонукаючи при цьому не тільки пишатися ними і наслідувати їх, а і, звісно, виступаючи джерелом поповнення держбюджету, наприклад, поки що виключно на науку і освіту. Тому, на державному рівні необхідно створювати максимально комфортні умови для їх роботи у формі простих процедур реєстрації та лояльного оподаткування.

### **Список використаних джерел**

1. Березовская Н. Я не люблю слово «стартап» / Н. Березовская // FORBES Україна. Приложение Forbes WOMAN – 2016. – Май 2016, С.22-23
2. Збанацький Д. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Ознайомча частина/ Д. Збанацький // Незалежний АУДИТОР. – 2013 – №3 (14), С.97-99.
3. Barnett, Chance (September 23, 2013). The Crowdfunder's Guide To General Solicitation And Title II Of The JOBS Act. Forbes.
4. John Simpson and Edmund Weiner. The Oxford English Dictionary. – United Kingdom: Oxford University

Press, 1989. – 21730 c.

5. Paul Graham. Before the Startup, available at: <http://www.paulgraham.com/before.html>.

6. Ries, Eric. Pivot or Persevere? The Key to Startup Success. MSNBC. September 16, 2011.

7. Steve Blank. What Founders Need to Know: You Were Funded for a Liquidity Event. – Start Looking, available at: <https://steveblank.com/category/venture-capital>