

Pages/result_details.aspx?ObjectID=09000016805c1ad4, http://www.iepd.kiev.ua/?page_id=8524 (завантажити укр. мовою).

7. Accession criteria. URL: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/glossary/accession-criteria-copenhagen-criteria.html>; EU accession process step by step. Clusters of negotiating chapters. European Commission. URL: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2022-10/eu_accession_process_clusters%20%28oct%202022%29.pdf.

ПРО СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «СТАРТАП» ТА «СУБ'ЄКТ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА»

Селіванова І. А.

*кандидат юридичних наук, доцент, науковий співробітник НДІ правового
забезпечення інноваційного розвитку НАІПрН України*

Інтелектуальний капітал був і залишається найціннішим ресурсом будь-якої країни. Україна має значну інноваційну спроможність. Про це свідчить Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index, GII), який оцінює світові економіки за рівнем їх інноваційності. За даними GII в 2022 році Україна посідала 75 місце за обсягами інновацій, 4 місце серед 36 груп із доходом нижче середнього економіки та 34 місце серед 39 економік в Європі [1]. Тому країна має поступово розвивається в напрямку Індустрії 4.0., бо в умовах поступового переходу національних промислових підприємств та економіки в цілому до методів Індустрії 4.0 суспільство знаходить нові засоби вирішення внутрішніх та зовнішніх проблем держави.

На жаль, Україна є однією з не багатьох держав, де існує велика різниця між наявним інтелектуальним потенціалом та можливістю його повноцінно реалізовувати і перетворити в готовий продукт. Це спричинено складною економічною ситуацією в нашій країні, що є наслідком трансформаційних перетворень та кризових явищ останніх десятиліть, які, зокрема, спровокували скорочення видатків держави на науково-дослідні роботи, фінансування науки і освіти тощо.

Однією з реальних можливостей реалізувати цей потужний інтелектуальний потенціал є створення свого стартапу. Що означає це поняття?

За одними джерелами, поняття «стартап» виникло в 30-ті роки минулого століття в Америці, коли два студенти – Хьюлетт і Паккард – заснували крихітне підприємство і назвали його «start up». Наразі компанія відома під ім'ям Hewlett-Packard, або HP [3]. Українська Вікіпедія пише, що «стартап» з'явився в другій половині 1970-х в США. Уперше його вжили видання Forbes (1976-й) та Newsweek (1977-й). Стартап визначається як нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але яка планує стати офіційною), що буде свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або почала на нього виходити і що володіє обмеженими ресурсами. Часто стартап-компанії називають «гаражними» [4].

Натомість в законодавстві зустрічаємо поняття новоствореного бізнесу (стартапу) як суб'єктів підприємництва, строк реєстрації яких як суб'єктів господарювання не перевищує 12 місяців, а також суб'єктів підприємництва, строк реєстрації яких як

суб'єктів господарювання перевищує 12 місяців, у разі, коли факт провадження ними підприємницької діяльності не підтверджується документально [2, п.2]. Тобто законодавець не тільки ототожнює стартап з новоствореним бізнесом, але й визначає додаткову ознаку стартапу – документальне підтвердження провадження діяльності.

На думку деяких науковців, інноваційність та період існування не є характерними особливостями стартапів. Так, Д. Кошельник [5] вважає, що хоча багато стартапів пропонували інноваційні продукти, які змінювали ринок і сприяли технологічному прогресу, стартап може просто взяти вже наявне рішення, допрацювати, щоб воно краще розв'язувало проблему аудиторії, і досягти успіху. Також він переконує, що немає загально визначеного періоду, розміру команди або суми вкладень, після котрих стартапи перетворюються на «справжні» компанії. Порівнюючи з зареєстрованим суб'єктом малого підприємництва, Д. Кошельник достатньо переконливо виділяє характеристики, що притаманні саме стартапу. До них він відносить наступні:

- *Швидке зростання.* Без зростання та масштабування уявити стартап неможливо. Венчурні фонди звертають увагу саме на цей показник.

- *Створені для пошуку повторюваної та масштабованої бізнес-моделі.* Основне завдання стартапу – знайти власну бізнес-модель. Фаундери (засновники стартапу) мають залучити користувачів за мінімальною ціною і переконати їх платити за продукт. Цим стартап відрізняється від суб'єкта малого підприємництва, який використовує вже напрацьовані бізнес-моделі, які будуть приносити гроші з першого дня.

- *Масштаб діяльності.* Стартапи з самого початку націлені на глобальне зростання та захоплення ринку. Звісно, суб'єкт малого підприємництва також може перетворитися в суб'єкта середнього чи великого підприємництва. Але протягом якого часу? Адже, відповідно до норм Господарського кодексу України до суб'єктів малого підприємництва відносяться фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, та юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва [6, ст. 55].

- *Особливості фінансування та отримання прибутку.* Фаундери, крім, власних грошей засновників, яких найчастіше заледве вистачає на найпершу версію продукту, залучають кошти від особливого виду інвесторів. Вони шукають smart money – інвестиції від венчурних фондів і бізнес-ангелів, котрі працюють в їхньому напрямку. При цьому інвестору можуть бути запропоновані частки компанії в обмін на гроші, експертизу та нетворкінг, щоб рости ще швидше. Інвестори ж не очікують, що стартап швидко стане прибутковим, від нього чекають значної фінансової віддачі в майбутньому, коли можна буде заробити в декілька разів більше первісної інвестиції.

Для фінансування суб'єктів малого підприємництва такий підхід інвесторів не характерний. Навіть якщо вдасться знайти партнера з досвідом у галузі, який вкладе гроші, він все одно чекатиме на прибуток найближчим часом. Тобто підприємець мусить заробляти фактично з першого дня, щоб мати на що жити, а якщо потрібно, то й виплачувати кредит.

Ще однією характерною рисою стартапу є команда на чолі з ідейним лідером. Кожен з членів цієї команди виконує певні функції: один може розробляти перспективну ідею, інший – планувати бізнес на базі цієї ідеї, третій – шукати постачальників, клієнтів, джерела фінансування. Вони зацікавлені у своїй роботі і вірять у можливість отримання прибутку [3].

Таким чином, приходимо до висновку, що стартап більш широке за змістом поняття, ніж суб'єкт малого підприємництва. Стартап - це, як правило, інноваційний проект (за особливостями продукції і ринком збуту розрізняють такі види стартапів: 1) «Успішні копії» – численні вітчизняні проекти, які в деякій мірі є клонами зарубіжних. Насамперед, це соціальні мережі. 2) «Агресивні прибульці» – стартапи, орієнтовані на захоплення якогось сегмента ринку і вигнання з нього конкуруючих компаній. Впровадження продукту на ринок може бути реалізовано за рахунок його виняткової цінової переваги. 3) «Темні конячки». Так називають стартапи, перспективи яких не ясні, зважаючи на їх новаторства. З одного боку, творці цих стартапів йдуть на великий ризик, роблячи спробу просувати їх, а з іншого боку – у разі успіху їм гарантований колосальний прибуток [3]), що реалізується його розробниками (фаундерами), які шукають свою унікальну повторювану та масштабовану бізнес-модель з метою швидкого зростання. Звичайно, команді стартапу доцільно якомога скоріше (стадія Seed, Pre-Seed) юридично врегулювати такі питання, як відносини з партнерами та інвесторами, організаційно-правова форма майбутнього суб'єкта підприємницької діяльності, захист прав інтелектуальної власності, порядок внесення внесків, порядок розподілу прибутку та інші. Втім, конкретний момент державної реєстрації суб'єкта малого підприємництва визначають самі засновники стартапу. Відповідно, стартап може перетворитися на зареєстрований бізнес, а може й ні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Щорічний звіт Всесвітньої організації інтелектуальної власності (BOIB) Global Innovation Index 2022 What is the future of innovation driven growth? URL: bit.ly/3km3O1t.
2. Порядок надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва : Постанова Кабінету Міністрів України від 24.01. 2020 р. № 28 (в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 14.03. 2023 р. № 229. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text>.
3. Що таке стартап? URL: <https://biznesua.com.ua/shho-take-startap/>.
4. Вікіпедія Вільна енциклопедія. Стартап.
5. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF>.
6. Кошельник Д. Концептуальні відмінності. Чим стартап відрізняється від «класичного» бізнесу URL: <https://vctr.media/ua/chym-startap-vidriznyayetsya-vid-klasychnogo-biznesu-142744/>.
7. Господарський кодекс України : Закон України № 436-IV від 16.01.2003р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.