

# КАК СОЗДАТЬ СТАРТАП

ГЛАВА

19

## Основные понятия

- Бизнес
- Стартап
- Дееспособность

Вы наверняка слышали об успешных предпринимателях, создавших своё дело в совсем молодом возрасте и за несколько лет превратившихся в миллиардеров. Это и Билл Гейтс из Microsoft, и Марк Цукерберг из Facebook, и Сергей Брин из Google и некоторые другие. Имея только идею, они начинали новый бизнес с нуля в гараже, подвале или комнате университетского общежития.

Между тем и у сумевших превратить свои идеи в прибыльный бизнес, и у тех, кто разорился буквально в первые месяцы, пытаюсь реализовать свои бизнес-проекты, есть кое-что общее – все они пытались создать стартап.

## Что такое стартап

Допустим, вы не хотите работать по найму в государственном учреждении или частной фирме. Вы решили создать собственный бизнес, быть его владельцем и работать на себя.



**Бизнес** (*business*) – это предпринимательская деятельность для получения прибыли.

Ваша цель как бизнесмена заключается в получении прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Если вы решили заняться предпринимательской деятельностью, то такую деятельность вы будете осуществлять самостоятельно на собственный риск.

Специфической формой бизнеса являются стартапы, которые в последние годы получили широкое развитие, особенно в высокотехнологичных компьютерных областях и в Интернете.



**Стартап** (*startup*) – это новый бизнес, продукт которого ранее не существовал.

Стартап – это недавно созданный бизнес, который строится либо на использовании новых идей, либо на основе инновационных технологий.

Практически это любая фирма, которая создаётся быстро, при минимальных инвестициях. В конечном итоге целью создания стартапа является наиболее выгодная его продажа крупной компании в течение ограниченного срока времени либо вывод акций стартапа на биржу.

Если вы хотите создать именно стартап, а не долгосрочный бизнес, то важно знать его характеристики. Одни из них относятся к любому бизнесу, а другие – только к стартапу (рис. 64, с. 292).

**Создание нового бизнеса.** Основная цель стартапа – это создание нового бизнеса. Вам важно помнить, что чаще всего это инновационный и высокотехнологичный бизнес, а стартаперы – это в основном программисты, которые видят нерешённую проблему и стремятся получить доход от её решения путём создания собственного стартапа. Обычно стартапы вырастают из яркой технической идеи и являются способом получить максимальный доход

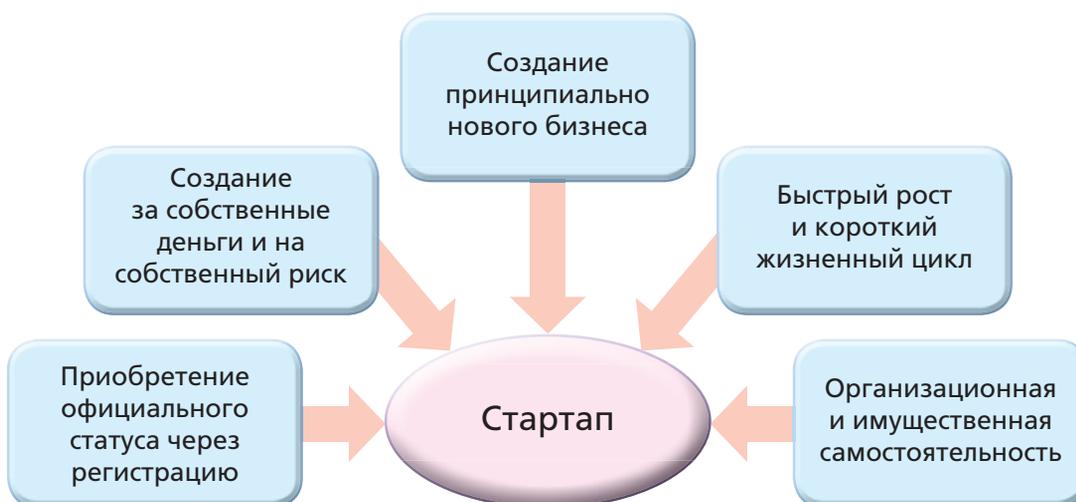


Рис. 64. Признаки стартапа

от её продажи. Google, Facebook, YouTube – примеры компаний, выросших из стартапов, в основе которых лежали идеи и разработки программистов (создать интернет-поисковик, социальную сеть или возможность обмена видео через Интернет).

**Короткий жизненный цикл.** Стартап – бизнес, который создаётся для дальнейшего развития или продажи более крупному бизнесу в данной области. Только очень немногие стартапы после начальной раскрутки осуществляют публичное размещение своих акций и продолжают деятельность, превращаясь в обычные фирмы. Например, Google и Facebook продолжают существовать как независимые компании, а создатели YouTube продали свой стартап Google через год после создания за 1,7 млрд долл. То же самое относится и к компании PayPal, которой принадлежит известная одноимённая система международных электронных платежей. Созданная тремя американскими студентами, эта платёжная система была продана основателями спустя менее чем через два года крупнейшему интернет-магазину eBay за 1,5 млрд долл.

**Высокий темп роста.** Создавая стартап, важно помнить, что среднее время, которое вы можете потратить на создание стартапа, не должно превышать нескольких месяцев, а весь цикл жизни

самого стартапа не может быть более года-двух. Стартап – это быстрый и агрессивный бизнес.

**Самостоятельность.** В качестве предпринимателя вы будете располагать имущественной самостоятельностью, т. е. обособленным имуществом как экономической базой для деятельности. Вы будете также иметь организационную самостоятельность и сможете сами принимать решения в процессе предпринимательской деятельности.

**Собственный риск.** Вы будете сами нести предпринимательский риск, сталкиваться с обстоятельствами, которые будут препятствовать вашей деятельности и могут привести к банкротству. Стартапы обычно организуются на деньги самих основателей, их семей, на банковские займы и в некоторых случаях на деньги венчурных фондов, созданных для инвестирования в новые предприятия. Значительная часть стартапов погибает в первый год своего существования, а подавляющее большинство – в течение второго года. В этом случае все ваши деньги будут потеряны, к тому же может остаться и неоплаченный кредит, если вы его брали.

**Официальный статус.** Чтобы получить официальный статус предпринимателя, вам потребуется зарегистрировать свою компанию. Это позволит вам проводить коммерческие операции по разрешённым в России видам экономической деятельности.

### Кто может стать стартапером

Создание стартапа – это начало предпринимательской деятельности. Вы можете заниматься предпринимательством, только если вы дееспособны (рис. 65, с. 294).

**Дееспособность** (*legal capacity*) – способность своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их.



**Рис. 65.** Кто может стать стартапером

Согласно Конституции РФ ваша гражданская дееспособность возникает с наступлением совершеннолетия, т. е. по достижении 18-летнего возраста.

**Если вам больше 18 лет.** Начиная с этого возраста вы можете стать стартапером и осуществлять любую другую предпринимательскую деятельность. Полученная от этого прибыль будет целиком ваша, но и за результаты своей деятельности вы отвечаете всем принадлежащим вам имуществом, за исключением того имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

Ограничения на вашу предпринимательскую деятельность в качестве стартапера могут быть наложены только судом. Суд имеет право ограничить дееспособность гражданина, если он психически нездоров и не может понимать значение своих действий. В таких случаях эти действия за гражданина совершает опекун. Дееспособность гражданина может быть также ограничена, если из-за пристрастия к азартным играм или наркотическим средствам, а также злоупотребления спиртными напитками его семья оказывается в тяжёлом материальном положении. В подобных случаях над гражданином устанавливается попечительство.

**Если вам больше 16, но меньше 18 лет.** Вы можете стать стартапером и осуществлять предпринимательскую деятельность при выполнении одного из следующих действий:

- вступить в брак, что возможно в случае, когда законом допускается вступление в брак до достижения 18 лет, поскольку вступлением в брак вы приобретаете дееспособность в полном объёме;
- получить решение суда, органа опеки и попечительства об объявлении вас полностью дееспособным (объявление эмансипации), если вы уже работаете по трудовому договору или с согласия родителей занимаетесь предпринимательской деятельностью.

**Если вам больше 14, но меньше 16 лет.** Вы можете стать стартапером, получив письменное согласие родителей, усыновителей или попечителя на осуществление предпринимательской деятельности.

Любая сделка, совершённая вами в качестве предпринимателя, будет действительна только при её последующем письменном одобрении вашими родителями. Но ответственность за совершение сделки и возможный причинённый вред вы несёте сами.

Самостоятельно, без согласия родителей вы можете только:

- распоряжаться своими заработком, стипендией и иными доходами;
- быть автором научного или литературного произведения или изобретения;
- вносить вклады в банк и распоряжаться ими;
- совершать мелкие бытовые сделки.

Однако при наличии достаточных оснований суд по ходатайству родителей может ограничить или лишить вас права самостоятельно распоряжаться своим заработком или иными доходами.

**Если вам меньше 14 лет.** Вы не вправе осуществлять предпринимательскую деятельность. За вас могут создать стартап только ваши родители, усыновители или опекуны.

Как малолетний, вы можете самостоятельно совершать только:

- мелкие бытовые сделки;

- сделки, направленные на безвозмездное получение выгоды, не требующие нотариального удостоверения либо государственной регистрации;
- сделки по распоряжению средствами, предоставленными родителями (опекунами, усыновителями) для определённой цели или для свободного распоряжения;

Ответственность за ваши сделки несут родители. Им же придётся отвечать и за причинённый вами ущерб.

### Как найти идею для стартапа

Магического рецепта не существует. Если вы хотите найти хорошую идею для стартапа, можно следовать советам опытных стартаперов, бизнес которых как раз и заключается в создании новых бизнесов.

Перед вами как предпринимателями будет стоять проблема выбора – необходимость предпочтения одного из альтернативных вариантов. Прежде чем предпринять какие-либо действия по созданию стартапа, вам придётся как минимум пройти следующие этапы.

#### Шаг 1

Понять, **что** нужно рынку

**Это проблема поиска предмета приложения усилий.** Поиск идеи стартапа следует начинать не с того, что вы умеете или можете делать, а с того, что хотят другие и по какой-то причине не имеют.

Спрос рождает предложение. Идеальный подход для запуска стартапа – найти проблему и предложить её решение. Проблему следует искать в сферах, в которых вы разбираетесь. Лучше, если это будет одна из проблем, которая волнует лично вас и которую

вы хотели бы решить. Если на рынке не хватает какого-то товара, надо найти способ его произвести. В этом случае вам предстоит многоступенчатый выбор.

Из числа товаров надо выбрать либо потребительский товар, либо товар производственного назначения. В рамках потребительских товаров нужно сделать выбор между продовольственным и непродовольственным товаром и т. д. На последней ступеньке предстоит выбирать уже между несколькими однотипными товарами.

Всё зависит от того, какой именно товар или услуга решает увиденную вами проблему, причём не только на сегодняшний день, но и в будущем. Если это услуга, которой до сих пор не было, то нужно чётко сформулировать для самого себя, в чём эта услуга заключается, как эту идею можно масштабировать, кто основные конкуренты и насколько они сильны.

Идея стартапа совершенно необязательно должна быть абсолютно новой. Всё новое – хорошо забытое старое. Пусть ваша идея неоригинальна, но зато имеет потенциал вырасти в хороший бизнес. Это куда важнее.

## Шаг 2

Определить, **кому** именно нужно то, что вы собираетесь делать

**Это проблема спроса.** Потенциальных потребителей (покупателей) вашего товара или услуги можно разделить на четыре группы:

- сами люди, которым в основном нужны потребительские товары (продукты питания, одежда и жильё) и услуги (например, Интернет, транспорт или банковские услуги);
- фирмы, которым нужны преимущественно товары производственного назначения (оборудование, производственные помещения, услуги Интернета, рекламы и т. д.);

- государство, которое заинтересовано в товарах и услугах, удовлетворяющих общие потребности (обеспечение безопасности, строительство дорог, услуги образования и здравоохранения);
- зарубежные потребители (люди, фирмы и государства, но за пределами вашей страны).

Определить, кто именно захочет покупать то, что вы хотите производить, крайне важно. Эта целевая группа покупателей позволит вам на первом этапе обеспечить необходимый доход от бизнеса, выстоять в первые и наиболее трудные годы.

### Шаг 3

Решить, **можете ли** вы производить товар или услугу, которые интересуют рынок и вас

**Это проблема предложения.** Вам предстоит решить, с помощью каких факторов производства и какой организации производства вы будете производить товары и услуги. На этот вопрос отвечают производители, определяя оптимальное для себя сочетание факторов производства. Например, как наладить массовое производство футболок перед летним сезоном – на текстильных фабриках в Китае, где тысячи швей будут их шить на обычных швейных машинках, или в компьютеризированном пошивочном цехе, управляемом одним оператором? Пригласить ли на главную роль в новом боевике знаменитого артиста, чье участие привлечёт публику, или обойтись без него и привлечь публику неожиданными и мастерскими спецэффектами?

### Шаг 4

Определить, **сколько** надо производить желаемого товара

**Это вопрос ёмкости рынка.** Чтобы ответить на него, необходимо определить, в каком количестве определённые товары или услуги нужны потребителю. В принципе большинство товаров и услуг можно производить в любом количестве – всё зависит только от количества факторов производства, используемых в их выпуске. Например, можно произвести любое количество широкофюзеляжных пассажирских самолётов, поскольку нужных факторов для их производства достаточно. Но кто купит эти самолёты, если общая потребность в самолётах такого класса во всём мире не превышает нескольких сот штук в год?

То же касается и услуг. Нужен ли ещё один стартап по разработке сайтов? Чем услуги вашего стартапа будут отличаться от аналогичных услуг уже существующих фирм?

## Шаг 5

Решить, **когда** вы будете производить товар

**Это проблема межвременного использования ресурсов.** Хотите ли вы использовать своё время и ресурсы на производство товара сегодня или в будущем? Ответ на этот вопрос зависит от оценки, в каком количестве и какие товары и услуги будут нужны потребителю в будущем.

Вы можете создать стартап немедленно с целью скорейшего решения определённой проблемы. Но можно и выждать, определить подходящий момент, когда на рынке будет дефицит данного товара, а потом выйти со стартапом и получить максимальную прибыль.

Для принятия правильного решения следует учитывать также и то, что легкодоступные сегодня факторы производства могут оказаться труднодоступными в недалёком будущем: чтобы получить их, придётся ехать дальше, бурить глубже, средств вкладывать больше.

## Каковы этапы жизни стартапа

Создание стартапа обычно происходит в несколько этапов.

**1. Подготовка бизнес-плана.** Прежде чем создать стартап, вы должны изучить рынок потенциального спроса на товары или услуги, которые ваш стартап намеревается производить. Вам надо также подобрать соучредителей стартапа, определить необходимые масштабы и источники финансирования. Все шаги, относящиеся к бизнес-плану, подробно рассмотрены в главе 20.

**2. Выбор организационно-правовой формы.** С правовой точки зрения вы можете вести бизнес как индивидуальный предприниматель или как юридическое лицо. Во втором случае потребуется также решить, будет ли ваш стартап полным или командитным товариществом, обществом с ограниченной ответственностью, непубличным или публичным акционерным обществом, производственным кооперативом. Выбор организационно-правовой формы влияет на систему налогообложения, возможность привлекать инвесторов, модель роста бизнеса.

**3. Подготовка документов для регистрации.** Ваш стартап считается созданным с момента его государственной регистрации в налоговой инспекции. Если вы регистрируетесь как индивидуальный предприниматель, вам необходимо заполнить заявление, предоставить копию российского паспорта и квитанцию об уплате госпошлины. Для регистрации юридического лица вам потребуются следующие документы: заявление, решение о создании организации, учредительные документы и квитанция об уплате госпошлины.

Если все документы оформлены правильно, то в течение трёх рабочих дня ваша фирма должна быть зарегистрирована.

### НА ЗАМЕТКУ

В практике деятельности стартапов и при заполнении документов часто встречаются следующие сокращения, которые желательно запомнить:

ИНН – идентификационный номер налогоплательщика;

ИП – индивидуальный предприниматель;  
ЮЛ – юридическое лицо;  
ЕГРИП – Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей;  
БИК – банковский идентификационный код;  
ЕГРЮЛ – Единый государственный реестр юридических лиц;  
ОКВЭД – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности;  
ОГРН – основной государственный регистрационный номер.

**4. Регистрация стартапа.** Государственные органы, регистрирующие субъекты предпринимательской деятельности, могут зарегистрировать ваш стартап на основе поданных документов или отказать в регистрации. Если препятствий к регистрации нет, сведения о вашем новом стартапе вносятся в соответствующий государственный реестр, и вы получаете либо лист записи ЕГРИП, либо лист записи ЕГРЮЛ, где указываются номер ОГРН, коды ОКВЭД и другая информация о вашей организации.

Отказать в регистрации стартапа могут только в нескольких случаях, а именно:

- при нарушении установленного порядка создания фирмы;
- непредставлении в регистрирующие органы полного набора документов;
- нарушении в представленных документах действующего законодательства.

Если вам отказано в регистрации вашего бизнеса, вы всегда можете обжаловать отказ в регистрации через суд.

**5. Начало деятельности стартапа.** После регистрации и постановки на учёт в налоговом органе вы регистрируете ваш бизнес в местных статистических органах. Новая фирма должна также выбрать банк для обслуживания её операций, открыть в нём счёт и перечислить туда уставный капитал, внесённый в денежной форме. Движение средств по расчётному счёту в банке должно начаться не позднее 3 месяцев после регистрации стартапа. Вам надо также арендовать помещение и нанять персонал.

**6. Текущая деятельность.** Остальное зависит от вашей предприимчивости, умения точно определить потенциальный спрос на продукцию и варьировать производство так, чтобы удовлетворять этот спрос с максимальной для вас прибылью.

Ваша фирма должна вести учёт своей деятельности по установленным государством нормам, представлять отчётность в налоговые органы, уплачивать налоги. Надо быть также готовым к тому, что фирма будет подвергаться периодическим проверкам налоговых, санитарных, пожарных и иных органов.

**7. Ликвидация или продажа стартапа.** Стартап, как и любая другая фирма, может завершить свою деятельность по решению учредителей или быть закрыта государственными органами власти.

В первом случае ликвидация может возникнуть как результат банкротства – провала бизнес-идеи из-за вашей неспособности зарабатывать прибыль. Во втором – из-за нарушения фирмой текущего законодательства. При благоприятном развитии событий вам удастся раскрутить стартап, выйти на рынок и продать свой бизнес какой-либо другой крупной и уже утвердившейся на рынке компании по высокой цене. В этом по большому счёту и заключается бизнес-модель стартапа.

## РЕЗЮМЕ

- Бизнес представляет собой предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли. Новый бизнес, созданный для реализации какой-либо перспективной идеи и с расчётом на его быстрый рост при минимальных инвестициях, называется стартапом. Основная цель стартапа – как можно более выгодная его продажа в течение ограниченного срока времени.
- Стартаперами могут быть только дееспособные граждане, т. е. те, кто может приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя обязанности и исполнять их.
- Чтобы найти идею для стартапа, необходимо понять, что нужно рынку, кому именно это нужно на рынке, можете ли вы произвести то, что нужно рынку, сколько вы можете произвести и когда сможете это сделать.
- Стартап проходит несколько этапов: начало деятельности (подготовка бизнес-плана, регистрация, постановка на учёт в налоговые органы, получение разрешений), текущая деятельность (финансирование, производство, сбыт) и ликвидация (продажа, превращение в обычный бизнес).

## ПРАКТИКУМ

### **Финансовая экономика**

1. Что такое бизнес и в чём заключается его основная цель?
2. Что такое стартап и чем он отличается от обычного бизнеса?
3. Кто может быть стартапером?
4. Как найти идею для стартапа?
5. Назовите основные стадии жизни стартапа.

### **Финансовое право**

1. Найдите в Интернете статью 23 Гражданского кодекса РФ. При каком условии гражданам разрешено заниматься предпринимательской деятельностью?

2. С какого возраста согласно ГК РФ можно заниматься предпринимательской деятельностью?
3. Кто в соответствии с Гражданским кодексом РФ несёт ответственность за результаты предпринимательской деятельности гражданина?
4. Может ли предприниматель использовать наёмный труд?

### **Интернет-практикум**

1. На Федеральном портале молодого предпринимателя (<http://young.smb.gov.ru>) в рубрике «Школа молодого предпринимателя» найдите раздел «Открытие бизнеса». Определите, в какой юридической форме может быть зарегистрирован любой новый бизнес, в том числе и стартап.
2. Какие факторы, по мнению экспертов этого портала, необходимо учитывать при выборе сферы деятельности для стартапа?
3. В соответствии с данными этого же сайта определите, кто осуществляет регистрацию стартапов и любого другого нового бизнеса. Какие документы для этого необходимы? Откуда можно загрузить нужные бланки и можно ли подать документы в режиме онлайн?
4. По данным этого же сайта определите, для каких видов деятельности требуется государственная лицензия.