

Тема 2. ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ, ОФОРМЛЕННЯ ТА ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ БІЗНЕС- ІДЕЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ СТАРТАПУ

Ольга Володимирівна Розгон

к.ю.н., доцент, провідний науковий
співробітник, Науково-дослідний інститут
забезпечення правового регулювання
інноваційного розвитку НАПрН України
(м. Харків, Україна).

ПИТАННЯ:

1. Правові особливості етапів створення стартапу як організації.
2. Установчі документи юридичної особи: сутність та види.
3. Правові аспекти укладення договорів між учасниками, засновниками стартапу.
4. Правові питання припинення діяльності стартапу як юридичної особи.

1. ПРАВОВІ ОСОБЛИВОСТІ ЕТАПІВ СТВОРЕННЯ СТАРТАПУ ЯК ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

Термін «**стартап**» не має загальноновизнаного офіційного нормативного визначення.

Ознаки стартапу:

- ✓ має пройти стадії розвитку (від формування ідеї до виходу на ринок).
- ✓ діяльність має бути пов'язана з інноваціями. Якщо інновацій немає, то складно буде конкурувати на ринку. Малі та середні підприємства (ст. 55 ГК України) є основою **інноваційних стартапів**.
- ✓ має унікальну бізнес-модель, яка відрізняється від традиційної моделі бізнесу.
- ✓ не передбачає обов'язкову стабільну діяльність та швидкий прибуток.
- ✓ потребує багато фінансових ресурсів (інвестицій).
- ✓ має швидко розвиватися, щоб відрізнитися, тобто орієнтовано на потенційне зростання.

Стартап – це компанія, яка збирається запропонувати споживачам інноваційні товари і послуги, які раніше не існували, але в даний час знаходяться в процесі пошуку підходящої фінансової підтримки.

Також див. **термін Startup** (стартап) на <https://smartlawin.ndipzir.org.ua/analytics/dovidnyk-terminiv/?name-directory-search-value=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF&dir=1>

Типи стартапів:

Покупні стартапи – створюються з метою їх подальшого продажу (high tech стартапи).

Масштабовані стартапи – створюються як бізнес-додатки (напр., Додатки в Google Play).

Споріднені стартапи – відгалужуються від великих компаній і стають самостійним бізнесом (після підтримки венчурних капіталістів).

Соціальні стартапи – створені як некомерційні проекти (з соціальною метою).

1. Прийняття рішення про заснування бізнесу і створення стартапу.

- Вибір **найменування** юридичної особи (вибір назви стартапу (торгова марка) та реєстрація торгової марки стартапу (з урахуванням вимог ст. 16 ЗУ «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 № 755-IV)
- Вибір **сфери діяльності** стартапу (КВЕД);
- Вибір **статусу платника** податків та системи оподаткування;
- Розмір **статутного капіталу**, та його розподіл між засновниками;
- Визначення юридичної та фактичної **адреси** юридичної особи;

Статутний капітал товариства формується за рахунок коштів та іншого майна, тобто це певний грошовий еквівалент майна.

Ключовим у терміні **«статутний капітал»** є слово «статут», тобто установчий документ товариства. Це гроші, цінні папери, нерухомість...

ОСНОВНІ ЕТАПИ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ СТАРТАПУ:

2. Вибір організаційно-правової форми юридичної особи.

3. Оформлення установчих документів юридичної особи.

4. Державна реєстрація стартапу (Див. ЗУ «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 № 755-IV).

5. Вибір банку, подання документів для відкриття рахунку та використання печатки.

6. Отримання ліцензій для видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню (Див. ЗУ "Про ліцензування видів господарської діяльності" від 02.03.2015 №222-VIII).

7. Процес припинення стартапу як юридичної особи.

Перший етап. Прийняття рішення про заснування бізнесу і створення стартапу.

1) вибір назви стартапу (торгова марка) та реєстрація торгової марки стартапу; визначення місії та цілей стартапу (до сфер).

Бренд (давньонорв. «ставити тавро») – це унікальна комбінація цінностей, як правило, позитивний образ, який свідчить про відповідний імідж, високу якість і добру репутацію серед громадськості, сукупність усіх почуттів, спогадів і емоцій, що виникають у людини при цьому (ідентичність бренда як цілісний образ визначає відмінності від конкурентів у сприйнятті потенційних споживачів).

Основне завдання (функція) «бренда» у процесі його створення та просування – це нести, передавати й поширювати позитивну емоцію і відповідну мотивацію (саме емоції керують більшістю, якщо не всіма вчинками людини).

Основні елементи бренда:

- **Ідентичність бренда** – унікальний смисловий зміст бренда: основні цінності, атрибути й асоціації, які компанія (власник бренда) хоче викликати у споживача – цільове сприйняття споживачами образу бренда в цілому.

- **Торгова марка (товарний знак)** – це елемент бренда, який складається із *унікальної назви* (продукту або компанії) та *логотипу*. Саме торгова марка забезпечує впізнаваність бренда споживачами.

- Інші елементи (**слоган, символ, фірмовий стиль, фірмова мелодія, кольори, графіка, звуки, аромати, смаки, рух та ін.**)

Виконують допоміжні функції – сприяють швидкому запам'ятовуванню, легкій ідентифікації та функції впізнаваності, побудови споживачем потрібних асоціацій. Останнім часом набирає популярність концепція **мультисенсорного брендинга**, коли, крім традиційного фірмового стилю, для забезпечення впізнаваності бренда використовуються звуки (мелодія, тембр голосу, фраза, набір природних звуків тощо), запахи (відіграють найважливішу роль для харчових і косметичних брендів), кінестетичні відчуття (наприклад, фірмова обробка продукції люксових брендів).

Визначення місії та цілей стартапу (до сфер діяльності стартапу).

Візія (майже недосяжна мрія) – це бачення, куди стартап і команда рухаються та до якої мети мають прийти в довгостроковій перспективі. Важливо, щоб довгострокова візія стартапу співпадала в усіх членів команди.

Місія повинна давати розуміння конкретних напрямів та пріоритетів організації, одночасно закликаючи всіх членів команди стартапу разом рости. Місія - це розуміння команди, як саме досягти реалізації візії. Це те, що стартап повсякденно робить (які продукти створює), щоб досягти довгострокових цілей, та що відрізняє його від конкурентів.

Візія – це довгостроково, **місія** – це поточно.

Цінності – це базові погляди, які розділяють всі члени команди та є основним критерієм у прийнятті всіх рішень. Приклад цінностей: прозорість, клієнтоорієнтованість, порядність тощо. Система цінностей є основою, яка впливає на всі рішення, взаємовідносини всередині і назовні команди, стратегічні кроки стартапу – важливо, щоб така система була сформована і прийнята всією командою.

Маркетинг – це комплекс заходів, спрямованих на просування та інформування цільової аудиторії про продукт або послугу (діяльність, спрямована на досягнення цілей бізнесу шляхом формування попиту та максимального задоволення потреб споживачів).

2) вибір сфери діяльності стартапу (КВЕД)

КВЕД – це класифікатор **видів економічної діяльності**, який можна подивитися на сайті Державної служби статистики України (<https://www.ukrstat.gov.ua/>).

Коди структуровано за галузями економіки.

Стартап як організаційно-правова форма (ФОП), наприклад, **має право займатися бізнесом тільки за тими кодами, які записані в його реєстраційних документах**. Тому перед тим, як відкрити ФОП, треба зрозуміти, який вид діяльності обрати.

Щоб вибрати КВЕД, треба подумати:

- чим плануєте займатись;
- від якої сфери будете отримувати основний дохід;
- які додаткові послуги будете надавати;
- ринок збуту (Україна / світ);
- чи дозволений такий вид діяльності для стартапу як ФОП.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДК 009:2010. Чинний від 01.01.2012 р. , затверджений Наказом Держспоживстандарту України 11.10.2010 N 457 .
URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FIN61334>

Основне призначення КВЕД — визначати та кодувати основні та другорядні види економічної діяльності юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців.

Основний вид економічної діяльності — це визначальна ознака у формуванні та стратифікації сукупностей статистичних одиниць для проведення державних статистичних спостережень.

Тобто КВЕД — це статистичний інструмент для впорядкування економічної інформації.

Приклади КВЕДів для різних видів бізнесу:

Реклама і маркетинг

Відкриваючи рекламне агентство, не варто обмежуватися тільки кодом 73.11, адже вам можуть знадобитись такі КВЕДи:

- ❖ операції з дослідження кон'юнктури ринку – код 73.20;
- ❖ послуги SMM ((Social Media Marketing) – ефективний маркетинговий інструмент для просування бізнесу та залучення лояльної цільової аудиторії) – тут підходить код 63.11;
- ❖ виробництво рекламних матеріалів – 58.19.

Послуги у сфері краси

Вибір кодів для салону краси залежить від послуг, які надає салон: лікувальний масаж, апаратна косметологія, мезотерапія, ін'єкції, епіляція, перманентний макіяж.

96.02 Надання послуг перукарня та салонами краси;

86.90 Інша діяльність у сфері охорони здоров'я.

Якщо це **барбершоп, перукарня або студія манікюру**, використовуйте код 96.02. Для сауни, солярію, масажного салону – 96.04.

Обслуговування автомобілів. Відкриваючи СТО (автомийка, шиномонтаж), обирайте такі КВЕДи:

45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів;

45.32 Роздрібна торгівля деталями та приладами для автотранспортних засобів;

47.30 Роздрібна торгівля пальним.

Краще зареєструвати КВЕДи з запасом – так ви заощадите час на внесення змін в майбутньому.

ІТ галузь

Розробляючи ІТ продукти (ігри, додатки), які плануєте продавати онлайн, зверніть увагу на такі КВЕДи:

- ❖ 62.01 Комп'ютерне програмування;
- ❖ 58.21 Видання комп'ютерних ігор;
- ❖ 58.29 Видання іншого програмного забезпечення;
- ❖ 63.11 Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність;
- ❖ 18.20 Тиражування звуко-, відеозаписів і програмного забезпечення;
- ❖ 47.41 Роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах;
- ❖ 47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет.

Для ІТ фахівців на аутсорсі ((англ. outsourcing; укр. підрядництво) — передача компанії частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду) **підійдуть КВЕДи:**

- ❖ 62.01 Комп'ютерне програмування;
- ❖ 62.02 Консультування з питань інформатизації;
- ❖ 62.09 Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем.

3) формування команди стартапу;

Створюється новий стартап – вже є розуміння концепції, бізнес-модель готова, адміністративні питання в процесі вирішення і необхідно формувати команду.

Команда стартапу – це група переважно молодих людей, які об'єднані спільною метою та взаємодоповнюють один одного, розділяють спільні цінності та мають спільну **візію та місію**.

Тимбілдинг, або командотворення (англ. Team building – побудова команди) – створення груп рівноправних фахівців різної спеціалізації, які спільно здійснюють розподіл праці та несуть відповідальність за результати своєї діяльності з метою підвищення ефективності роботи команди.

П'ять типів учасників команди стартапа.

- 1. Креативна людина** — створює задум, бачить продукт вже готовим, коли ви ще тільки думаєте, як будете його створювати.
- 2. Людина, яка уважна до деталей** для того, щоб розробити конкретний план створення продукту або послуги — пошук інформації і даних, щоб втілити в життя ідею креативщика.
- 3. Людина, яка орієнтована на процес** — забезпечує знання своїх завдань і функцій для кожного члена команди.
- 4. Людина, яка володіє достатніми технічними знаннями і навичками** для того, щоб, створити в матеріальному вимірі інноваційний продукт (наприклад, аналітик, який розробляє стратегії розвитку компанії).
- 5. Людина, яка ставить дедлайни і контролює все і всіх.**

3) формування команди стартапу;

У команді стартапу можуть бути:

- **Фаундер** — засновник стартапу, **Кофаундер** — співзасновник стартапу.;
- **CEO** (Chief Executive Officer) — виконавчий директор.

Засновник (володіє початковим креативним баченням, наймає важливих перших співробітників) , а CEO (створює структуру і процеси для обробки інформації, вирішує конфлікти, приймає рішення) — це дві різні посади/ролі у стартапі.

Наприклад, С. Джобс був одним із засновників, головою ради директорів та CEO корпорації Apple. Також він був одним із засновників та CEO кіностудії Pixar. Його часто називали батьком цифрової революції.

- **COO** (Chief Operating Officer) — операційний директор, людина, яка відповідає за налаштування операційної діяльності, розподіл обов'язків і внутрішній менеджмент.

Необхідний у стартапі, де є *щоденний операційний цикл*, де потрібно постійно контролювати та покращувати якість процесів. Наприклад, у IT.

- **CMO** (Chief Marketing Officer) — маркетинг-директор, тобто головний маркетолог, відповідальний за маркетингову стратегію;
- **CFO** (Chief Financial Officer) — фінансовий директор;
- **CTO** (Chief Technology Officer) — технічний директор;
- **CPO** (Chief Product Officer — директор по продуктам;
- **виконавці**, що безпосередньо реалізують процеси: PR (зв'язки з громадськістю), розробники (сайту, зразків продукції..), sales-менеджери (менеджер з продажу), проектні менеджери (управління стартап-проектом).

Другий етап. Вибір організаційно-правової форми юридичної особи

Найбільш законодавчо врегульованою та прийнятною організаційно-правовою формою для стартапу є **товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)**. Також можна обрати **фізична особа-підприємець (ФОП)**.

Товариство з обмеженою відповідальністю — засноване однією або кількома особами товариство, статутний капітал якого поділено на частки.

Фізична особа — підприємець (ФОП) — фізична особа, яка здійснює своє право на підприємницьку діяльність за умови її державної реєстрації в порядку, встановленому законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань».

ФОП не є різновидом юридичної особи. Але для полегшення класифікації відповідний код ФОП включено до Класифікації організаційно-правових форм господарювання. (<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0097609-04#Text>).

Перевага ФОПа для стартапу:

- ✓ **коротка** процедура реєстрації за місцем проживання підприємця.
- ✓ **діє без установчих документів** та обов'язкового формування статутного капіталу.
- ✓ стартапер-підприємець працює самостійно і тільки на себе. Але якщо проект зазнає невдачі, то **ФОП несе відповідальність** виключно всім своїм майном (тобто, не тільки тим, що він набув під час діяльності, а загалом всім).
- ✓ У разі якщо **ФОП вирішила припинити свою діяльність**, йому необхідно звернутись із заявою до державного реєстратора. ФОП позбавляється статусу підприємця від дати внесення до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань відповідного запису.

2. УСТАНОВЧІ ДОКУМЕНТИ СТАРТАПУ: СУТНІСТЬ ТА ВИДИ

Якщо стартап створюється як ТОВ.

Створення товариства відбувається за рішенням його засновників.

Якщо товариство **створюється** кількома особами, такі особи у разі необхідності визначення взаємовідносин між ними щодо створення товариства можуть укласти **договір про створення товариства в письмовій формі**.

Договір про створення товариства може встановлювати порядок заснування товариства, умови здійснення спільної діяльності щодо створення товариства, розмір статутного капіталу, частку у статутному капіталі кожного з учасників, строки та порядок внесення вкладів та інші умови.

Договір про створення товариства діє до дня державної реєстрації товариства, якщо інше не встановлено договором або не впливає із суті зобов'язання (ст. 10 ЗУ «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю від 06.02.2018»).

Установчим документом товариства є **статут**.

У **Статуті товариства** (ст. 88 ЦК України) повинні бути визначені: найменування юридичної особи, органи управління товариством, їх компетенція, порядок прийняття ними рішень, порядок вступу до товариства та виходу з нього, якщо додаткові вимоги щодо змісту статуту не встановлені ЦК України або іншим законом.

Статут (положення) затверджується власником майна (засновником) суб'єкта господарювання чи його представниками, органами або іншими суб'єктами відповідно до закону (ч. 5 ст. 57 ГК України).

За бажанням учасників ТОВ може бути створене та діяти на підставі модельного статуту. **Модельний статут товариства з обмеженою відповідальністю** затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 27 березня 2019 р.

3. ПРАВОВІ АСПЕКТИ УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРІВ МІЖ УЧАСНИКАМИ, ЗАСНОВНИКАМИ СТАРТАПУ

Після реєстрації стартапу як юридичної особи (наприклад, **ТОВ**) укладають Shareholders Agreement (**корпоративний договір**).

Тобто слід скласти **окрім** Статуту ще Корпоративний договір.

Корпоративний договір — договір, за яким учасники товариства зобов'язуються реалізовувати свої права та повноваження певним чином або утримуватися від їх реалізації, вчиняється в письмовій формі.

Додатковими сторонами корпоративного договору також можуть бути саме товариство та треті особи.

Дата укладення та строк дії корпоративного договору визначаються в договорі.

Корпоративний договір може передбачати умови або порядок визначення умов, на яких учасник має право або зобов'язаний купити або продати частку у статутному капіталі (її частину), а також визначати випадки, коли таке право або обов'язок виникає.

Корпоративний договір **врегульовує питання** реалізації прав та повноважень учасників, визначених законом та статутом товариства, що може стосуватися:

- а) особливого порядку виконання повноважень чи реалізації прав;
- б) придбання або відчуження частки в статутному капіталі;
- в) порядку розподілу прибутку тощо.

3. ПРАВОВІ АСПЕКТИ УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРІВ МІЖ УЧАСНИКАМИ, ЗАСНОВНИКАМИ СТАРТАПУ

Якщо стартап починається як ФОП, можна укласти Договір про спільну діяльність.

За **договором про спільну діяльність** сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить законові (ст. 1130 ЦК України).

Спільна діяльність може здійснюватися на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників.

Часто домовленості між **фаундерами** не оформлюються юридично тому, що стартапи створюються людьми, які мають спільну мету. Коли фаундери не створили компанію, то, **укладається Founders agreement (договір між засновниками)**.

Характерні особливості договорів про спільну діяльність:

- 1) наявність спільної для всіх учасників такої діяльності мети;
- 2) учасники спільної діяльності повинні мати спільну мотивацію, намір діяти разом;
- 3) поєднання індивідуальних видів діяльності (утворення в результаті єдиного цілого);
- 4) наявність управління (зокрема, самоуправління);
- 5) настання спільних кінцевих результатів;
- 6) єдине просторово-часове перебування та функціонування всіх учасників спільної діяльності.

Інші документи, які необхідні для діяльності стартапу

Для створення стартапу необхідно **отримати ліцензії**.

Відповідно до ст. 91 ЦК України юридична особа може здійснювати **окремі види** діяльності тільки після отримання **спеціального дозволу** (ліцензії).

За ст. 1 ЗУ “Про ліцензування видів господарської діяльності” **ліцензія** - право суб’єкта господарювання на провадження виду господарської діяльності або частини виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню.

Перелік видів господарської діяльності, що **підлягають ліцензуванню**, визначений

у ст. 7 ЗУ “Про ліцензування видів господарської діяльності”, наприклад, *туроператорська діяльність*.

Доцільно укласти з усіма учасниками стартапу **Договір про нерозголошення або про конфіденційність** (Non-disclosure agreement) - це договір, укладений двома сторонами з метою взаємного обміну матеріалами, знаннями або іншою інформацією з обмеженням доступу до неї третім особам.

У стартапі можуть також працювати наймані під стартап-проект програмісти чи інші спеціалісти. Слід врегулювати відносини зі своїми працівниками шляхом укладання **трудових договорів** або укласти **Договір про надання послуг**.

Згідно з ч. 1 ст. 901 ЦК України за **договором про надання послуг** одна сторона (виконавець) зобов’язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов’язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором. *Це можуть бути: інформаційні, маркетингові, перевезення, транспортного експедирування, доручення, зберігання тощо.*

Накази, бланки, форми, внутрішні положення може регулювати абсолютно різні питання – від правил роботи з персональними даними до питань безпечних умов праці або переліку інформації, що становить комерційну таємницю.

4. ПРАВОВІ ПИТАННЯ ПРИПИНЕННЯ СТАРТАПУ ЯК ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

Функціонування або діяльність.

- На початковому етапі стартап **не одержує жодних доходів**.
- Основний спосіб фінансування на початковому етапі – **бутстреппінг** – творчі та нестандартні методи знаходження грошей у поєднанні з мінімізацією потреб у фінансуванні. Це може бути використання **особистих кредитних карт чи іпотечного кредитування для фінансування розвитку власної справи**, використання для цих потреб власного житла, заміського будинку чи гаражу, одержання кредиту під заставу особистого рухомого та нерухомого майна чи заощаджень.
- Перехід на наступний рівень вимагає залучення зовнішнього капіталу, як правило, у вигляді **прямих інвестицій**. Найбільш поширене джерело прямих інвестицій на даному етапі – це **венчурні капіталісти** та т. зв. ангели бізнесу.

Припинення.

Відповідно до ст. 104 ЦК України **юридична особа припиняється** в результаті **реорганізації** (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або **ліквідації**.

У разі **реорганізації** юридичних осіб майно, права та обов'язки **переходять до правонаступників**. Юридична особа є такою, що припинилася, з **дня внесення до єдиного державного реєстру запису про її припинення**.

Добровільне припинення товариства здійснюється за рішенням загальних зборів учасників у порядку, встановленому Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 № 2275-VIII, з дотриманням вимог, встановлених законодавством. Інші підстави та порядок припинення товариства встановлюються законом.

Стартап як юридична особа припиняє свою діяльність в результаті: - реорганізації - ліквідації.

Види **реорганізації**:

❖ **злиття** — створення нового господарського товариства — правонаступника з переданням йому всього майна, всіх прав та обов'язків декількох товариств, що припиняються внаслідок цього.

Тобто первинна юридична особа (стартап) припиняє своє існування, а нова – стає правонаступником.

❖ **приєднання** — припинення одного або декількох товариств з переданням ним (ними) згідно з передавальним актом усього свого майна, всіх прав та обов'язків іншому господарському товариству — правонаступнику.

*Внаслідок **приєднання** одна юридична особа припиняє існувати та стає частиною (приєднується до) іншої. Права та обов'язки юридичної особи, що приєднується, переходять до правонаступника.*

Злиття та **приєднання** є українським аналогом процедур M&A (mergers and acquisitions) – **злиття** та **поглинання**.

❖ **виділ** — створення одного або більше товариств із переданням йому (їм) згідно з розподільним балансом частини майна, прав та обов'язків товариства, з якого здійснюється виділ, без припинення останнього.

Учасниками нової юрид особи стають ті ж самі учасники юрид особи, що реорганізовується, з тим самим розподілом часток у статутному капіталі. Таким чином, виділ може бути єдиним оптимальним варіантом вирішення проблем та зменшення податкових ризиків.

Стартап як юридична особа припиняє свою діяльність в результаті:

❖ **поділ** — припинення товариства з переданням всього його майна, всіх прав та обов'язків двом чи декільком новим товариствам — правонаступникам згідно з розподільним балансом.

Поділ полягає у розділенні однієї юрид особи на декілька. Первинна юридична особа припиняється, а її права та обов'язки розподіляються між новоствореними юридичними особами. Тобто за результатом поділу стартапу як юридичної особи, остання, у свою чергу, припиняється, тобто фактично ліквідується.

*І результатом поділу буде припинення «старого» ТОВ та створення замість нього 2 або більше нових ТОВ – правонаступників. Ця передача відбувається на підставі складеного документа – **розподільного балансу**.*

❖ **перетворення** — зміна організаційно-правової форми товариства з його подальшим припиненням та переданням усього майна, всіх прав і обов'язків новому господарському товариству - правонаступнику.

Перетворення – це зміна організаційно-правової форми. Наприклад, Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) перетворюється в Товариство з додатковою відповідальністю.

Урегулювання питань щодо виходу зі стартапу

Аспекти щодо урегулювання таких питань можуть бути відображені у корпоративному договорі між засновниками.

Необхідні документи при виході фаундера (засновника) зі стартапу:

- **Договір про неконкуренцію** (Non-compete): фаундер (також це стосується і учасників стартапу) протягом певного строку зобов'язан утримуватися від конкурентних дій зі стартапом (не можуть працювати з конкурентами, створювати схожі технології та бути засновником інших конкуруючих компаній).

Тобто це договір, за умовами якого коли фаундер виходить зі стартапу та створює конкурентний стартап, то має домовитися із фаундером того стартапу, з якого виходить.

- **Договір про непереманювання** (Non-solicitation): домовленість про непереманювання співробітників. Дозволяє уникнути випадків, коли фаундер або інший учасник стартапу виходить зі стартапу, а за ним йде і частина команди стартапу.

Також це стосується й **замовника послуг** від стартапу, який бере на себе зобов'язання не переманювати до себе спеціалістів стартапу як постачальника таких послуг.

У *договір із замовником* доцільно внести пункт про "непереманювання" (Non-solicitation provisions) ключових фахівців стартапу. Так, сторони заздалегідь домовляються про те, що замовник не буде пропонувати роботу цим фахівцям. Якщо станеться - зобов'язується виплатити компенсацію, наприклад, в розмірі річної заробітної плати співробітника засновнику стартапу.

Урегулювання питань щодо виходу зі стартапу

В Україні будь-який громадянин має **право самостійно обирати собі місце та вид трудової діяльності**, а також вести підприємницьку діяльність не заборонену законом.

Отже тоді умови **Договору про неконкуренцію** щодо співробітника вважатиметься порушенням його прав на працю або підприємницьку діяльність? А умови **Договору про непереманювання** нібито враховує як будь-який договір принцип свободи договору.

Отже, якщо сторони **домовилися** не наймати (переманювати) співробітників один одного, то не порушують закон.

Відповідно до ст. 22 КЗпП забороняється **необґрунтована відмова** у прийнятті співробітника на роботу.

У разі звернення попереднього роботодавця до суду з позовом про порушення **непереманювання** до нового роботодавця, останній зможе **аргументувати свою позицію** тим, що відмовивши працівникові (учаснику стартапу) у працевлаштуванні, він порушив би його конституційні права.

Мова може піти про **недобросовісну конкуренцію**, але тільки якщо стартап як юр особа буде **порушувати** права учасника стартапу: наприклад, використовувати неправдиву або ганебну репутацію інформацію. Одним із варіантів може бути застереження щодо **застосування штрафних санкцій у разі дострокового розірвання контракту** з боку фахівця стартапу.

Банкрутство як підстава припинення юридичної особи

Банкрутство — визнана господарським судом **неспроможність боржника** відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному Кодексом України з процедур банкрутства, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури (ст. 1 Кодексу України з процедур банкрутства від 18.10.2018).

Неплатоспроможність — неспроможність боржника виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами не інакше, як через застосування процедур, передбачених Кодексом України з процедур банкрутства.

Основні причини банкрутства:

- серйозне порушення фінансової стійкості стартапу як юридичної особи, що перешкоджає нормальному здійсненню його господарської діяльності;
- істотна незбалансованість у рамках щодо тривалого періоду часу обсягів його грошових потоків;
- тривала неплатоспроможність стартапу як юридичної особи, викликана низькою ліквідністю його активів.

Санація боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство — це система заходів щодо **відновлення платоспроможності боржника**, які може здійснювати засновник (учасник, акціонер) боржника, власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інші особи з метою запобігання банкрутству боржника шляхом вжиття організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до відкриття провадження у справі про банкрутство.

Дякую за увагу!

Завдання

Об'єднайтеся у команду. Придумайте свій стартап. Пройдіться по певних етапах його створення: вибір назви, економічної діяльності (КВЕД), придумайте собі візію, місію. Вкажіть ким Ви можете бути (роль) у команді стартапу.

БОНУС. ТОП-8 стартапів 2022 р.

8 місце: Utorg - криптообмінник із простим функціоналом.

7 місце: Salto X. - Це ще один **криптостартап**. Команда розробляє Web3-альтернативу фондовим опціонам.

Фінансові інструменти – це можуть бути акції, облігації, валютна пара на ринку Форекс, опціони, ф'ючерси, маржинальні продукти, **криптовалюти** та багато іншого.

Криптовалюта – це форма цифрових грошей, яка дозволяє людям передавати цінність у цифровому середовищі. Її *основна функція* – служити системою електронних грошей, яка не належить якійсь одній стороні.

6 місце: Fintech Farm. Це фінтех-компанія, яка розробляє платформи для запуску необанків у різних країнах світу.

Фінансові технології (англ. FinTech) — технології, що застосовуються в фінансових службах, або використовуються для того, щоб допомогти компаніям керувати фінансовими аспектами свого бізнесу, включаючи нові програми та додатки, процеси та бізнес-моделі.

5 місце: Spin Technology (раніше Spinbackup). Стартап із сфери **кібербезпеки**. Команда розробила своєрідні антивіруси для сторонніх SaaS-сервісів.

Кібербезпека – це практична діяльність, спрямована на захист комп'ютерних систем і мереж від кібератак. Вона охоплює весь комплекс заходів – від керування паролями до інструментів комп'ютерної безпеки на основі **технологій машинного навчання**.

ТОП-8 стартапів 2022 р

4 місце: Preply. Платформа для підбору репетиторів, які допомагають вивчити іноземну мову.

3 місце: AirSlate (раніше PDFfiller). SaaS-сервіс автоматизації робочих процесів без коду. На платформі зібрані рішення для розробки, інтеграції, автоматизації документообігу з хмари.

SaaS-сервіс (з англ. software as a service – програмне забезпечення як послуга) – це хмарний сервіс, який можна використовувати онлайн без попередньої установки на свій комп'ютер або мобільний пристрій.

2 місце: Unstoppable Domains. Ще один криптостартап. Команда створює короткі домени NFT, до яких користувач може прив'язати адреси всіх своїх криптогаманців.

1 місце: Near Protocol. Компанія запустила блокчейн-платформу, що допомагає розробникам створювати децентралізовані сервіси (dapps).

Блокчейн – це особливий тип бази даних, безперервний послідовний ланцюжок блоків (зв'язковий список), що містять інформацію, цифрова технологія розподілених реєстрів, тому що весь ланцюжок договорів та актуальний список власників зберігають на своїх комп'ютерах безліч незалежних користувачів.