

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

УДК 658:34

И.С. Бондаренко, М.В. Винокурова

ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У РОССИЙСКИХ СТАРТАПОВ В ЮРИСПРУДЕНЦИИ?

Статья посвящена проблеме создания стартапов в России, описаны особенности стартапов, положительные и отрицательные стороны создания стартапов в сфере юридических услуг. Автором проведен краткий анализ рынка юридических услуг для физических и юридических лиц. Результаты исследования показали, что юридические стартапы, создаваемые в основном молодыми юристами, способны удовлетворить спрос на широкий спектр юридических услуг, востребованных на рынке. Учитывая, что малый и средний бизнес активно поддерживается государством, создание юридических стартапов не только необходимо, но и возможно в России.

Ключевые слова: бизнес; поддержка; проект; стартап; услуги; фирма.

I.S. Bondarenko, M.V. Vinokurova

IS THERE A FUTURE FOR RUSSIAN STARTUP IN JURISPRUDENCE?

The article is devoted to the problem of creating startups in Russia, describes the features of startups, the positive and negative aspects of creating startups in the field of legal services. The author conducted a brief analysis of the legal services market for individuals and legal entities. The results of the study showed that legal startups, created mainly by young lawyers, are able to satisfy the demand for a wide range of legal services demanded in the market. Given that small and medium businesses are actively supported by the state, the creation of legal startups is not only necessary, but also possible in Russia.

Keywords: business; support; project; startup; services; company.

Сегодня термином «стартап» обычно называют малобюджетный рискованный проект начинающих предпринимателей, стремящихся реализовать некую новую идею и заработать на этом деньги. Однако все не так просто.

Классическим определением понятия «стартап» принято считать то, которое сформулировал успешный американский стартапер Стивен Бланк, а именно: «Стартап — это *временная* структура, направленная на реализацию масштабированной бизнес-идеи» (курсив наш. — И. Б., М. В.) [1, с. 25].

В современном российском экономическом словаре есть следующее определение данного понятия: «Стартап — недавно созданная компания, находящаяся на этапе динамичного развития. Стартап предполагает обязательное использование инновационных технологий или бизнес-идей» [2, с. 20].

Евгений Дубинин, заместитель финансового директора ООО «ЛЭК» (Москва), писал: «Стартапом является только что созданная компания, которая находится на стадии развития построения бизнеса либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий» [3, с. 9].

То есть у стартапа две отличительные особенности — это короткая история существования и принципиально новый подход к бизнесу. Однако это не означает, что стартап в обязательном порядке должен предполагать разработку инновационного подхода. Могут использоваться уже существующие технологии, но применяться они могут для какой-то новой целевой аудитории или для позиционирования с новой стороны какого-то всем знакомого продукта.

Хотелось бы обозначить и еще одну особенность стартапов — наличие носителя идеи, человека или группы людей со специфическим складом ума и характером, осуществляющих этот проект. Если проект окажется успешным, этих людей называют энтузиастами, гениями, провидцами, баловнями судьбы, если проект провалится — авантюристами и неудачниками.

Ошибочным мнением является убеждение, что стартап — это обязательно проект, созданный в Интернете. Существуют обоснования такого мнения: сфера интернет-бизнеса настолько активно развивается, что чуть ли не все новшества связаны именно со всемирной сетью. Поэтому и большинство людей, не разбирающихся глубоко в тонкостях бизнеса и новых технологий, любой интернет-проект называют заодно и стартапом.

И, тем не менее, настоящих стартапов становится все больше, примеры успешных стартап-проектов вдохновляют молодых и энергичных на риск, хотя гораздо больше примеров провалов стартапов. Практика показывает, что только те стартап-проекты, которые начинались с формирования глобальной идеи служения человечеству, продвижения науки и т.д., смогли преодолеть все трудности роста и развития и превратиться в долгосрочный прибыльный бизнес.

В сфере оказания юридических услуг существуют особенности, как осложняющие, так и упрощающие создание стартапа. К этим особенностям можно отнести, во-первых, кажущаяся перенасыщенность российского рынка предложениями юридических услуг, высокий уровень конкуренции.

Однако, на наш взгляд, это именно кажущаяся высокая конкурентность. Сегодня существует три основных группы участников рынка юридических услуг: адвокаты, нотариусы, юридические фирмы. Каждая из этих групп занимает свою нишу. Адвокаты в основном специализируются на уголовном праве и оказании юридических услуг физическим лицам. Нотариусы выполняют регистрационные и удостоверительные действия. Юридические фирмы занимаются преимущественно обслуживанием бизнеса. Но доступ на рынок юридических услуг лиц, не обладающих статусом адвоката, ограничен. Поэтому сектор рынка оказания юридических услуг физическим лицам может быть заполнен небольшими юридическими фирмами или частнопрактикующими юристами, работающими с гражданами.

Перечисление различных потребностей населения в юридической помощи выглядит впечатляюще:

- консультации по вопросам заключения сделок с недвижимостью, в том числе с земельными участками;
- консультации по вопросам прав потребителей;
- помощь по жилищным вопросам;
- консультации и помощь по семейным делам: по разводам, а с некоторых пор — по заключению браков, усыновлению и установлению опеки и т.д.;

- консультации и помощь по вопросам наследства (как передачи, так и получения);
- сфера социального обслуживания и т.д.

Можно составить примерную структуру рынка юридических услуг для физических лиц в России по проведенному нами опросу практикующих юристов (рис. 1).

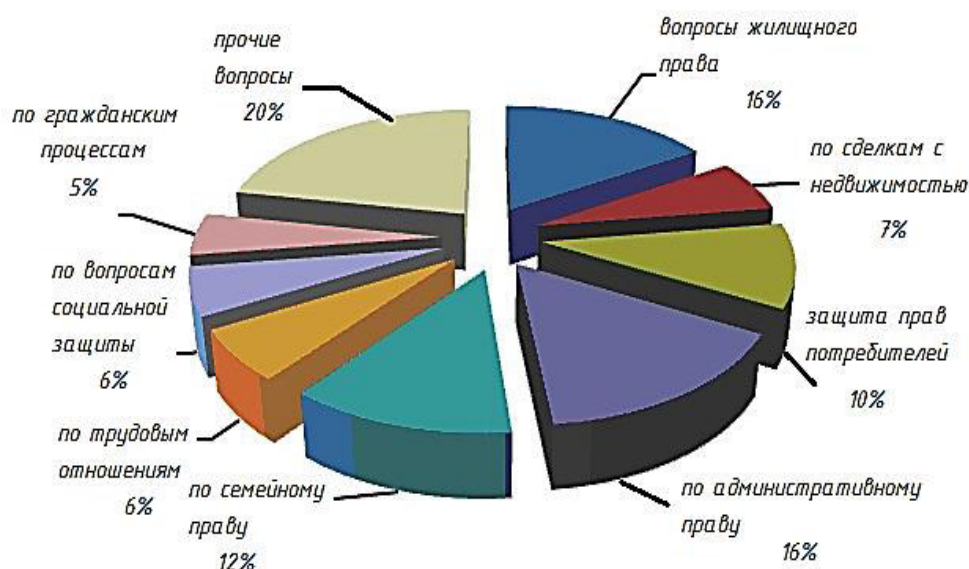


Рис. 1. Структура спроса на рынке юридических услуг у физических лиц

Это огромный потенциал для молодого юриста, желающего работать с населением, с физическими лицами.

Кроме того, в России действует множество индивидуальных предпринимателей, предприятий и организаций малого и среднего бизнеса, не имеющих возможности, да и необходимости содержать в штате юрисконсульта. Это целая сфера экономики, в которой на сегодняшний день в России работают тысячи организаций, нуждающихся в услугах юриста не на постоянной основе, но регулярно обращающихся к его услугам по вопросам предпринимательского и финансового права. Структура спроса на рынке юридических услуг для юридических лиц изучена путем проведения нами опроса практикующих юристов и представлена на рис. 2.

К сожалению, все еще очень востребованы как консультации, так и представительство юристов в уголовных делах, несмотря на государственную поддержку в виде предоставления бесплатных адвокатских услуг обвиняемым. Ведь и обвиняемые, и многие потерпевшие в уголовных процессах заинтересованы в том, чтобы их интересы представляли опытные и квалифицированные юристы, которые неформально отнесутся к проблемам своих клиентов, и которые будут их защищать интересы с большим энтузиазмом и рвением, максимально используя все законные меры для обеспечения защиты их прав. Огромным потенциалом также обладает рынок юридических услуг в сфере строительства: разобраться в нормативно-правовых актах в сфере строительства и эксплуатации жилых домов

индивидуальному застройщику просто невозможно, да и нет необходимости, ведь строительство одного дома не длится всю жизнь. И тут застройщику необходима помощь юриста-профессионала.

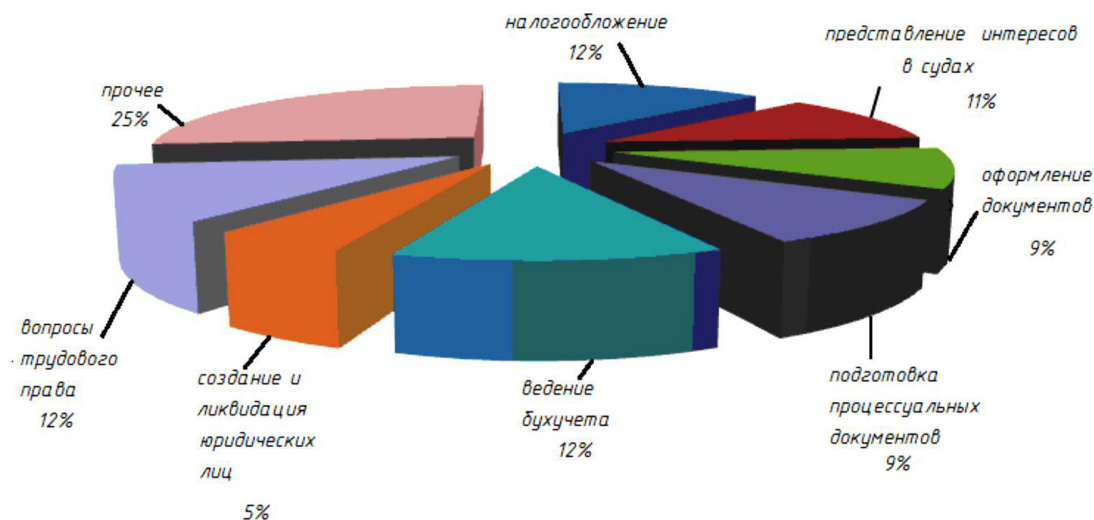


Рис. 2. Структура спроса на рынке юридических услуг со стороны юридических лиц

С другой стороны, в России ежегодно выпускаются тысячи молодых юристов с дипломами о высшем образовании. Они полны надежд и желания реализовать свои возможности в профессиональной деятельности. Они обладают необходимыми для работы знаниями, но отсутствие практического опыта ограничивает их возможности. Известно, что любой случай, с которым придется работать юристу, обязательно имеет прецеденты во времени или в пространстве. Но обычно юристы не делятся тайнами своих клиентов, и тем более — тайнами своего практического опыта. Поэтому именно собственная профессиональная практика дает юристу необходимые знания для ведения дел своего доверителя наиболее эффективным и малозатратным способом. Собственная юридическая компания — лучший способ получить такой опыт, стать высококвалифицированным специалистом, способным дать не только правильный совет, но и уберечь своего клиента от излишних материальных и моральных потерь. Для этого многие молодые юристы бросаются в «водоворот» бизнеса, не имея при этом знаний по экономике и финансам.

Огромное влияние на спрос услуг юристов оказывает традиционно сложившееся общественное мнение о том, что адвокаты нужны только виновным, при этом считается, что адвокаты зарабатывают на горе людей, что моральные и этические устои юристов на низком уровне, что они готовы ради денег защищать неправых ради своих гонораров. Вероятно, основания для такого имиджа юристов имеются, но именно честные и профессионально чистоплотные юристы должны своей работой менять общественное мнение в лучшую сторону.

Важным преимуществом молодого стартапера именно в сфере оказания юридических услуг является отсутствие необходимости в крупных первоначальных инвестициях. Знания, честность, трудолюбие — очень ценный капитал для

такого стартапера. Но инвестиции все-таки необходимы — начало деятельности связывается с необходимостью продвижения своей фирмы, и это, пожалуй, самая главная причина поиска источника финансирования.

На настоящем этапе в России функционирует комплексный механизм государственной поддержки стартапов.

К формам государственной поддержки стартапов [4, с. 10] относятся, во-первых, государственные субсидии — это отличный и надежный способ получить свой первоначальный капитал. Этот путь к инвестициям очень непрост. Запустить стартап можно также на собственные средства или воспользоваться краудфандинговыми платформами, типа CONSTART [5]. Один из наиболее простых способов получения стартового капитала — субсидия от биржи труда. Важное и критичное в такой ситуации отличие от обычного пособия — деньги выплачиваются единовременно.

Кроме субсидии, начинающий предприниматель может рассчитывать на получение многочисленных грантов от государства. В каждом регионе есть свои возможности государственного финансирования собственного бизнеса — эту информацию можно получить на официальном сайте мэрии города и на Федеральном портале малого и среднего предпринимательства. Общее требование — инновационность проекта и его полезность для конкретного региона.

Таким образом, стартапы в России, в том числе в области оказания юридических услуг, существуют, они востребованы, поддерживаются государством и способны стать надежным источником практического опыта и дохода для молодых юристов.

Список использованной литературы

1. Blank S. The Four Steps to the Epiphany [Electronic resource] / S. Blank. — Mode of access: <http://library.globalchalet.net/Authors/Startup%20Collection/%5BBlank,%202007%5D%20The%20Four%20Steps%20to%20the%20Epiphany%20-%20Successful%20Strategies%20for%20Products%20that%20Win.pdf>.
2. Дубинин Е.Е. Стартапы и их формирование / Е.Е. Дубинин // Финансовый директор. — 2017. — № 7. — С. 9.
3. Никонова И.А. Проектное финансирование в России / И.А. Никонова // Региональная экономика: теория и практика. — 2016. — № 53. — С. 10.
4. Фонд развития интернет инициатив [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://vc.ru/p/frii-putin>.
5. Экономический словарь современных терминов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://expbiz.ru/business-dictionary/24-startap.html>.

Информация об авторах

Бондаренко Ирина Сергеевна — студент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск; e-mail: Walterina91933@yandex.ru.

Винокурова Мария Викторовна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск; e-mail: mariav1982@mail.ru.

Authors

Bondarenko Irina Sergeevna — Student, Chair of Enterprise Economy and Entrepreneurial Activity, Baikal State University, Irkutsk; e-mail: Walterina91933@yandex.ru.

Vinokurova Maria Viktorovna — PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Enterprise Economy and Entrepreneurial Activity, Baikal State University, Irkutsk; e-mail: mariav1982@mail.ru.