

## ثبت شرکت استارت آپ

**شرکت بامسئولیت محدود:**

شرکتی است که بین دو یا چند نفر برای امور تجاری تشکیل شده و هر یک از شرکا بدون این که سرمایه به سهام یا قطعات سهام تقسیم شده باشد فقط تا میزان سرمایه خود در شرکت مسئول قروض و تعهدات شرکت خواهند بود. در اسم شرکت باید عبارت “ با مسئولیت محدود ” قید شود و همچنین اسم شرکت نباید متضمن نام هیچ یک از شرکا باشد وگرنه شریکی که اسم او در اسم شرکت قید شده در مقابل اشخاص ثالث مسئولیت تضامنی خواهد داشت.

**مدارک لازم:**

۱. تقاضانامه ثبت شرکت | ۲. شرکت نامه رسمی | ۳. اساسنامه شرکت | ۴. صورتجلسه مجمع عمومی موسسین و هیئت مدیره | ۵. فتوکپی شناسنامه کلیه شرکا و مدیران | ۶ اخذ و ارائه مجوز مربوط

**شرکت سهامی خاص:**

شرکت سهامی خاص شرکتی است بازرگانی که تمام سرمایه آن منحصراً توسط موسسان تامین گردیده و سرمایه آن به سهام تقسیم شده و مسئولیت صاحبان سهام، محدود به مبلغ اسمی سهام آن‌هاست.

**مدارک لازم:**

۱. اظهارنامه شرکت | ۲. اساسنامه شرکت | ۳. صورتجلسه مجمع عمومی موسسین | ۴. صورتجلسه هیئت مدیره با امضای مدیران منتخب | ۵. فتوکپی شناسنامه کلیه سهامداران و بازرسین | ۶. ارائه گواهی پرداخت حداقل ۳۵ درصد سرمایه شرکت از بانکی که حساب شرکت در شرف تاسیس در آن جا افتتاح شده است. | ۷. ارائه مجوز در صورت نیاز | ۸. ارائه تقویم نامه کارشناس رسمی دادگستری | ۹. ارائه اصل سند مالکیت.



## دخل وخرج

شنبه ۲۸ اردیبهشت ۱۳۹۸ - شماره ۱۷

## استارت‌آپ

جست‌وجو در مسیری که می‌تواند با صرف کمترین هزینه، درآمدی پایدار برای نیروهای متخصص پدید آورد

# دوره‌می مجازی اهالی «کار، آزاد»

علی نیک فرجام

کارشناس حوزه ای تی

می‌پردازیم که این روزها حسابی طرفدار پیدا کرده است.

● **اولین گام ها**

بعضی دوستان در صفحات روزنامه‌ها یا بنگاه‌های کارپایی دنبال موقعیت می‌گردند و برخی دیگر از این شرکت به آن شرکت می‌روند و با ارائه رزومه کاری و برشمردن تخصص‌های شان دنبال کارهای تمام وقت و نیمه وقت می‌گردند که البته روش کاملاً قابل قبول و پسندیده‌ای است، اما یک راه دیگر برای پول درآوردن از تخصص شما وجود دارد، که طبیعتاً هیچ تناقضی هم با روش‌های برشمرده شده پیشین ندارد.

طبیعتاً در دنیای امروز بهترین نتیجه نصیب کسانی می‌شود که بیشترین بهره را از زمان ببرند و بتوانند مدیریت زمان‌های مفیدشان را در دستان خود بگیرند (البته پیش از آن لازم است که مدیریت زمان را هم بلد باشند که آن بحث دیگری است) در همین زمینه و در پی این مقدمه، می‌رسیم به مبحث «کار آزاد» یا همان «Freelancer».

● **تعریفی جدید در دنیای مشاغل**

این فرم از کار کردن در بیان حرفه‌ای به «کار فریلنس» تعبیر می‌شود و ما هم در ادامه مطلب از همین ترکیب استفاده می‌کنیم. کار فریلنس دارای یک مشخصه بسیار پررنگ است، این که برخلاف کارهای سنتی و رایج به زمان و مکان خاصی وابسته نیست و بدیهی است که هر فردی که دارای تخصص باشد می‌تواند این مدل از کار را در خانه خود یا حتی در سفر انجام دهد و خروجی را به سفارش دهنده تحویل بدهد؛ واضح است که این کار می‌تواند با یک رایانه شخصی یا با هر ابزار دیگری راه بیفتد و احتمالاً لازم به تأکید نیست که کار فریلنس می‌تواند گاهی درآمد ماهانه بیشتری را در مقایسه با یک متخصص که کارمند دائم است نصیب صاحب تخصص کند. با این حال حتماً حدس زده اید که در این مدل از کار، معمولاً خبری از بیمه و بازنشستگی و مرخصی و غیره نیست

و این موارد می‌تواند برای کسانی که به دنبال امنیت شغلی تمام عیار هستند کمی نگران کننده باشد.

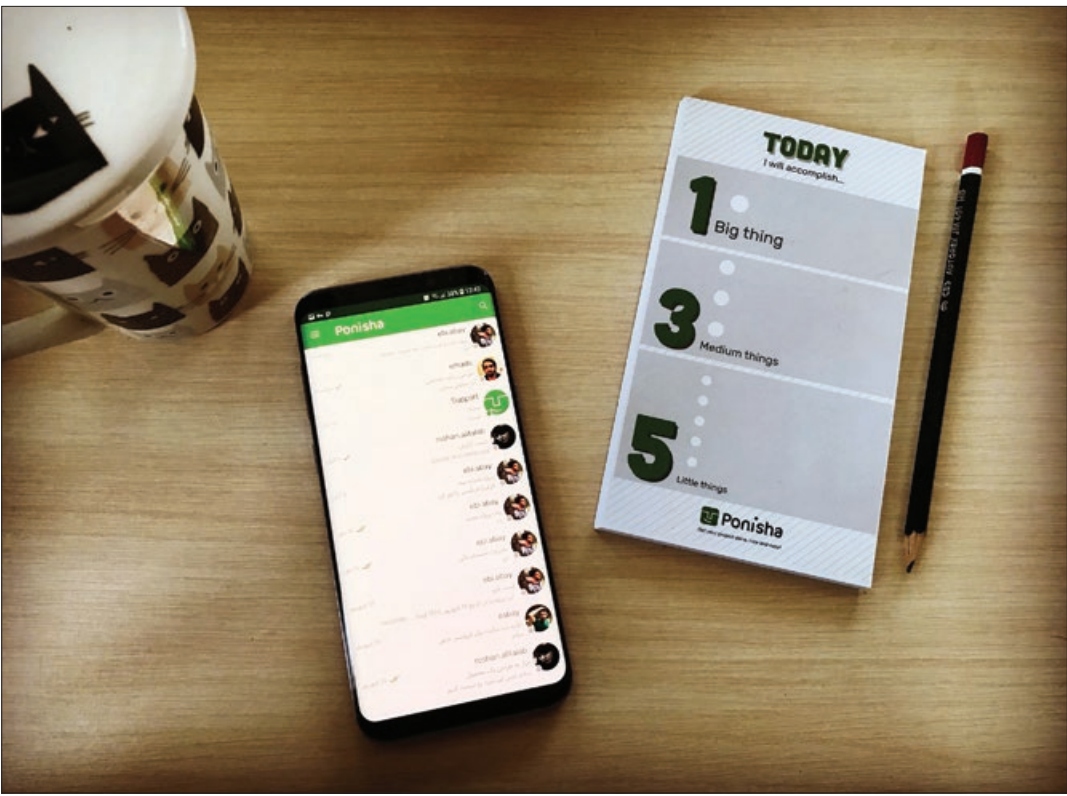
● **آن‌چنان هم ساده نیست**

البته که مشکلاتی پیش روی کسانی که کار فریلنس انجام می‌دهند که در اصطلاح به آن‌ها فریلنسر می‌گویند وجود دارد که در ادامه به بخشی از آن‌ها اشاره می‌کنیم:

۱. معطل ماندن در انتظار دریافت سفارش کار جدید
۲. نبود اطمینان میان کارفرما و فریلنسر چه در حوزه پرداخت حق الزحمه و چه در حوزه کیفیت کار ارائه شده
۳. تعلق نداشتن به یک تیم که در زمان لازم بتوانند از حقوق اعضا دفاع کنند
۴. افتادن در دام دلال ها
۵. نبود اطلاع دقیق فریلنسرها از قیمت خدمات که می‌تواند به درآمدی کمتر از حد انتظار منتهی شود
بدیهی است که این مشکلات اصلاً و ابدا ساده نیستند و می‌توانند در ابتدای امر هر نیروی تخصصی را از ورود به دنیای فعالیت‌های آزاد ناامید کنند. اما قسمت خوب ماجرا این است که دنیای دیجیتال و مشخصاً اینترنت، برای تمامی این مشکلات راه حل پیدا کرده است.

● **راه حل‌های اینترنتی**

با کمک یک وبسایت اینترنتی معتبر که وظیفه اصلی آن مرتبط کردن نیروی کار فریلنس و سفارش دهنده است شما می‌توانید کار تخصصی خود را انجام بدهید اما در عین حال احساس تعلق به یک گروه منسجم را هم داشته باشید تا در زمان لازم بتوانید با کمک دیگران از حقوق خود دفاع کنید، می‌توانید با همفکری همکاران از قیمت‌های حقیقی خدمات مطلع بشوید تا در ازای انجام یک

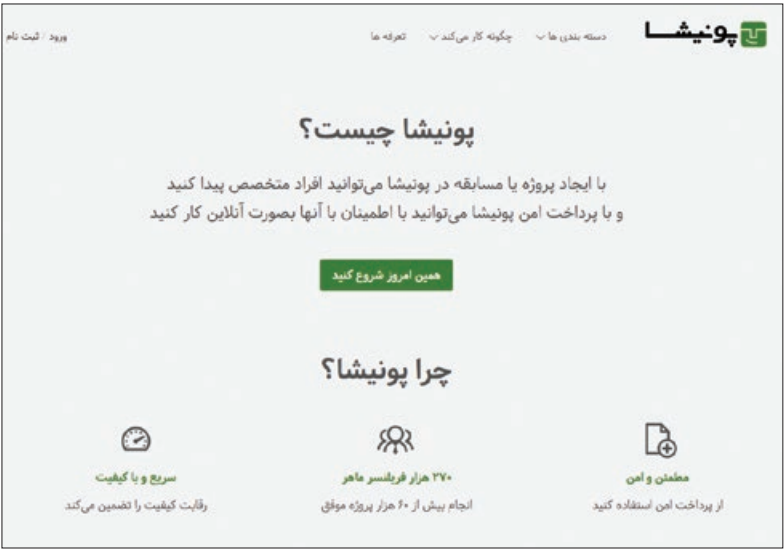


اگر دارای تخصصی هستید که فکر می‌کنید برای آن تقاضا وجود دارد، بدون تردید این تخصص در هر زمان و مکانی می‌تواند نه تنها وسیله امرار معاش شما باشد بلکه سبب پیشرفت‌هایی ورای تصور شما بشود اما سوال این‌جاست که این تخصص چطور باید ارائه گردد؟ یا به قولی چه باید کرد که تخصص شما نسوزد؟ در ادامه این مطلب به صورت کاملاً شفاف و روشن به یکی از جذاب‌ترین و روشن‌ترین مسیرهای فعالیت آزاد

فعالیت تخصصی، دستمزد حقیقی خود را طلب کنید، می‌توانید در یک فضای شفاف با هزاران سفارش‌روبرو بشوید و با توجه به تخصص خود از میان سفارش‌ها انتخاب کنید و از همه مهم‌تر این‌که در دام دلال‌ها نیفتید.

● **جایی برای نیروهای متخصص**

وبسایت‌های بسیاری در خارج از ایران سالهاست که وظیفه برقراری ارتباط میان کارفرما و نیروی متخصص فریلنسر را بر عهده دارند و نتایج بسیار مثبتی از آن‌ها در فضای کسب و کار حاصل شده است اما اگر بخواهید همین فضای جذاب کاری



را به داخل ایران منتقل کنید راه حل را می‌توان در وبسایت پونیشا ponisha.ir پیدا کرد. استارت‌آپی که در سال ۱۳۹۰ شمسی کار خود را با دو نفر شروع کرد و موفق شد که تا به امروز کارش را ادامه بدهد. این وبسایت که هم اکنون توسط یک تیم سیزده نفره اداره می‌شود یک نمونه قابل قبول از فعالیت استارت‌آپی در زمینه کار فریلنس است.

● **پونیشا چطور کار می‌کند؟**

این وبسایت فضایی را فراهم کرده است که کارفرما و نیروی متخصص فریلنسر بدون نگرانی از کیفیت کار خروجی و پرداخت به موقع دستمزد با هم کار کنند و در این میان پونیشا قرار گرفته که این ارتباط مطمئن را تضمین کند. چطور؟ از طریق پرداخت امن پونیشا. ناگفته نماند که ویژگی «پرداخت» امن مهم‌ترین ویژگی پونیشا نیست اما شاید دلگرم‌کننده‌ترین ویژگی باشد. «پرداخت امن» به این شکل کار می‌کند که سفارش دهنده، پروژه خود را روی پونیشا تعریف می‌کند و از میان فریلنسرهای ثبت نام شده روی وبسایت انتخاب خود را انجام و کار را سفارش می‌دهد (قطعاً لازم است که ابعاد کار به صورت تمام و کمال توضیح داده شود تا نیروی متخصص بداند که نیازهای سفارش دهنده چیست) و پس از توافق بر سر حق الزحمه و زمان تحویل پروژه پرداخت امن را انجام بدهد. طی این فرایند، سفارش دهنده و نیروی متخصص هردو به پلنفرم «پونیشا» اطمینان می‌کنند و پونیشا این اطمینان را با پیگیری جدی حقوق کارفرما و نیروی متخصص پاسخ می‌دهد. روش کار هم از این قرار است که حق الزحمه کار در اختیار سامانه پرداخت امن پونیشا قرار می‌گیرد تا در انتها و پس از تحویل محصول به سفارش دهنده، اگر او از خروجی کار رضایت داشت، این رضایت را به پونیشا اعلام کند و حق الزحمه‌ای که به امانت در اختیار پونیشا بوده، به حساب نیروی متخصص واریز می‌گردد.

● **آمار و ارقام**

بر اساس گفته‌های گردانندگان پروژه پونیشا، تا به امروز ۲۷۰ هزار نیروی متخصص برای انجام پروژه‌های فریلنس در این وبسایت ثبت نام کرده‌اند و عددی معادل ۶۰ هزار پروژه موفق را به ثبت رسانده‌اند. پس اگر در یکی از زمینه‌های ترجمه، برنامه نویسی رایانه، تولید محتوا، دیجیتال مارکتینگ، طراحی گرافیک، طراحی وبسایت و... صاحب تخصص هستید، یا اگر صاحب کسب و کاری هستید و می‌خواهید برخی پروژه‌های شرکت را برون سپاری کنید در همین لحظه می‌توانید وارد ponisha.ir شوید و حساب کاربری خود را ایجاد کنید، پروژه‌های ارسالی را برای انجام بپذیرید یا سفارش کار خود را ثبت کنید.

● **همه چیز روشن است**

آموزش گام به گام برای شروع فعالیت و روشن بودن مسیر کاربری از مهم‌ترین ویژگی‌های به‌کارگیری شده در وبسایت پونیشا است. نه سردرگمی در راه است و نه ابهامی باقی مانده است. فقط از نظر یادآوری و تأکید لازم است به شما دوست عزیز فریلنسر بگویم که از تشکیل یک حساب کاربری تمام و کمال غافل نشوید، اطلاعات را به درستی و در کاربردی‌ترین حالت ممکن در پروفایل کاری خود وارد کنید، تخصص و علایق را به صورت کامل و دقیق توضیح بدهید و فراموش نکنید که یک کارفرما حتماً پیش از انتخاب شما برای انجام پروژه وقت منسوطی را صرف دیدن پروفایل شما و مرور نمونه کارهایتان می‌کند و خبر خوب این که حساب کاربری پونیشا همه این‌ها را پیش‌بینی کرده است.

● **اپلیکیشن اندروید**

برای آن دسته از دوستانی که با وبسایت‌های اینترنتی راحت نیستند و بیشتر کارهای‌شان را از روی تلفن همراه رفع و رجوع می‌کنند هم پونیشا پاسخی دارد، اپلیکیشن اندرویدی پونیشا که به راحتی از روی بازارهای اندرویدی قابل نصب روی گوشی هوشمند شماست می‌تواند جایگزین استفاده از وبسایت بشود.

### شناسایی راه‌های جذب سرمایه

# روی استارت آپ خودتان سرمایه گذاری کنید!

حقیقت تلخی که همه کارآفرینان باید با آن روبه‌رو شوند این است که موفقیت استارت آپ نیاز به سرمایه گذاری و بودجه دارد. این بودجه معمولاً باید از منابع بیرونی تهیه شود چون خودِ کارآفرینان در مراحل اولیه استارت آپ سرمایه چندانی ندارند. براساس گزارش سایت خبرنامه نوین، راه‌های زیادی برای به دست آوردن سرمایه اولیه برای استارت آپ وجود دارد اما سه راه اصلی برای به دست آوردن سرمایه استارت آپ می‌پردازیم. ۱- سرمایه شخصی (Bootstrapping) ۲- وام و سرمایه بیرونی (Debt) ۳- شراکت در سهام (Equity)

● **از جیب خودتان مایه بگذارید! (سرمایه شخصی)**

به این روش از سرمایه گذاری که شما به اصطلاح از جیب خودتان خرج می‌کنید سرمایه‌گذاری شخصی می‌گویند. البته الزامی هم نیست که حتماً پول خودتان باشد. می‌توانید از دوستان و آشنایان و خانواده خودتان هم کمک بگیرید. سرمایه‌ای که شما از طریق سرمایه شخصی به دست می‌آورید ممکن است حتی مبلغ خیلی بالایی نباشد اما حداقل هزینه‌های ضروری و اساسی شما مثل هزینه رانندازی و بسپایت یا خرید مواد اولیه (اگر لازم باشد) را تأمین کند. بازاربایان و کارآفرینان متخصص به این اعتقاد دارند که هرچه یک استارت آپ بتواند هزینه‌های خودش را از طریق سرمایه شخصی تأمین نکند به همان اندازه قوی‌تر بوده و شانس بیشتری برای موفقیت دارد. اما باید بخاطر داشته باشید که فرایند سرمایه شخصی کمی کند است چون معمولاً سرمایه شخصی‌ای که افراد دارند آنقدر زیاد نیست که بتوانند کارها را خیلی سریع پیش ببرند و باید به مرور زمان از آن استفاده کرد.

● **از بیرون هم کمک بگیرید! (وام و سرمایه بیرونی)**

سرمایه بیرونی همان قرض است که شما می‌گیرید و بعد از مدتی آن را پس می‌دهید. معمولاً استفاده از سرمایه بیرونی (به جای سرمایه شخصی) کمی سریع‌تر و راحت‌تر است چون مجموعه‌ها و سازمان‌های زیادی وجود دارند که این کار را انجام می‌دهند (مثل صندوق‌های مالی یا بانک‌ها). اما باید به آن دقت کنید که مبلغی که شما به عنوان بدهی می‌گیرید در چه راهی خرج می‌شود؟ یادتان باشد که بدهی و وام زمانی بیشترین بازده را دارند که در خدمت کسب درآمد و بازپرداخت وام (یا بدهی) باشند و یا به بیان بهتر وام و بدهی تنها زمانی کارساز هستند که به نوعی به سود یا بازده مالی تبدیل شده و در پس دادن همان بدهی کمک کنند. در غیر این صورت ممکن است بیشتر از آن که به شما کمک کنند، به شما لطمه بزنند.

● **به داشتن شریک فکر کنید (شراکت در سهام)**

شراکت در سهام یعنی شما سرمایه‌ای را از یک شخص یا مجموعه دریافت می‌کنید و به ازای سرمایه‌ای که گرفته‌اید بخشی از سهام استارت آپ خودتان را به آن شخص یا مجموعه واگذار می‌کنید. تعداد افراد یا سازمان‌هایی که حاضر باشند با چنین شرایطی سرمایه‌ای در اختیار شما بگذارند خیلی کم است اما کارآفرینان علاقه خاصی به این روش دارند چون که در این روش، نیازی نیست که شما سرمایه دریافتی‌تان را در مدتی کوتاه بصورت یکجا یا قسمتی پس بدهید. معمولاً شرکت‌ها و مجموعه‌هایی از گزینه شراکت در سهام استفاده می‌کنند که کسب و کارشان برای کسب درآمد نیاز به زمان نسبتاً طولانی داشته باشد. چرا؟ چون صاحب چنین استارت آپی نمی‌تواند تمام هزینه‌های اولیه را با چندین وام و بدهی برطرف کند. مزیت شراکت در سهام این است که زمانی که شما شخص دیگری را به عنوان سهامدار وارد استارت آپ خودتان می‌کنید در

حقیقت از بازار و از تجربه و تخصص او هم می‌توانید استفاده کرده و رشد سریع‌تری داشته باشید. اما عیب بزرگ آن عبارت است از این که شما مجبورید مالکیت بخشی از استارت آپ خودتان را به کس دیگری بدهید.

● **مسیر مناسب جذب سرمایه کدام است؟**

سرمایه‌گذاری روی یک استارت آپ راه‌ها و روش‌های زیادی دارد و یک کارآفرین خبره باید تمام این راه‌ها را برای گام‌های مختلف استارت آپ خودش بررسی و انتخاب کند یعنی هیچ لزومی ندارد که یک روش سرمایه‌گذاری را انتخاب کرده و تا آخر با همان روش جلو بروید. در کل کارآفرینان بین این روش ها، روش سوم(شراکت در سهام) را به بقیه ترجیح می‌دهند. اما این گزینه برای همه کارآفرینان در دسترس نیست پس به عنوان کارآفرین، سرمایه شخصی و وام (سرمایه بیرونی) در مراحل اولیه بهترین گزینه‌های شما هستند.