

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

РОЗУМЕЙКО ДМИТРО ОЛЕКСІЙОВИЧ

УДК: 347.77/.78:334.012.64(043.5)

ДИСЕРТАЦІЯ

СТАРТАП: ЦИВІЛІСТИЧНІ АСПЕКТИ

081 – Право

08 – Право

Подається на здобуття ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ Д.О. Розумейко

Науковий керівник –
Євген Олегович ХАРИТОНОВ,
доктор юридичних наук, професор

Одеса – 2025

АНОТАЦІЯ

Розумейко Д.О. Стартап: цивілістичні аспекти. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 081 Право (галузь знань 08 – Право). – Національний університет «Одеська юридична академія», Одеса, 2025.

Дисертаційна робота, присвячена комплексному цивільно-правовому аналізу стартапів, має на меті науково обґрунтувати шляхи вдосконалення правового регулювання інноваційної діяльності та розробити правові інструменти, покликані стимулювати успішний розвиток стартап-екосистеми в Україні. У ході дослідження узагальнено теоретико-прикладні засади правового статусу стартапів, договірних відносин, особливостей охорони й захисту інтелектуальної власності, а також продемонстровано комплексність та взаємопов'язаність різних аспектів цивільно-правового регулювання інноваційної сфери.

Першорядний інтерес становить феномен стартапу як високоризикового та водночас надзвичайно перспективного суб'єкта, який займає особливе місце в сучасній економіці знань і цифрових технологій. Сутнісна риса таких суб'єктів полягає в тому, що їхнє функціонування ґрунтується на впровадженні оригінальних ідей, орієнтованих на створення нових технологій, продуктів чи сервісів, зі здатністю до стрімкого масштабування. Звідси випливає потреба у специфічних правових підходах, що дають можливість забезпечувати ефективне договірне оформлення взаємин засновників зі співінвесторами та партнерами, а також належну охорону результатів інтелектуальної діяльності, які зазвичай становлять ядро вартості стартапу.

Новітні економічні реалії диктують необхідність модернізації правової бази, спрямованої на підтримку інноваційних проєктів та швидку інтеграцію вітчизняних суб'єктів господарювання у глобальні ринки. У контексті

стрімкого розвитку високих технологій, стартапи виступають рушійною силою інновацій, стимулюючи появу нетрадиційних бізнес-моделей і нових форм зайнятості. Водночас відсутність чітких легальних дефініцій і належного правового конструювання стартапів у чинному українському законодавстві призводить до колізій та прогалин у правозастосуванні, особливо коли йдеться про інтелектуальну власність, договірну захищеність і статус учасників. Дисертаційна робота сприяє подоланню зазначених недоліків, пропонуючи комплексний підхід до правового регулювання стартапів, що особливо затребувано з огляду на євроінтеграційні процеси, а також прагнення України закріпити власне місце на світовій мапі технологічних інновацій.

Об'єктом дослідження виступають правовідносини, що виникають у сфері створення, організації та функціонування стартапів як інноваційних суб'єктів господарювання. Предмет дослідження – цивільно-правові норми, принципи та доктрини, що визначають специфіку правового статусу стартапів, особливості побудови договірних відносин, процедури укладення і виконання договорів, а також механізми охорони та захисту об'єктів інтелектуальної власності, які є вирішальними для конкурентоспроможності на вітчизняному й міжнародному ринках.

У розділах дисертації послідовно розглянуто еволюцію поняття «стартап», його організаційно-правові форми, договірні аспекти, а також особливості правової охорони інноваційних рішень. Методи дослідження охоплюють порівняльно-правовий аналіз для зіставлення української правової бази з міжнародною, нормативно-правовий метод для детального вивчення законодавчих положень, системний підхід для розгляду стартапу як цілісної системи, а також елементи історико-правового аналізу й емпіричних опитувань засновників стартап-компаній та інвесторів.

Запропоновано уточнене дефінітивне тлумачення «стартапу» з позиції цивільного права, яке уніфікує його інноваційну й підприємницьку сутність: це високоризикове господарське утворення, організоване з метою

комерціалізації новаторських ідей, здатне до швидкого масштабування в умовах високої ринкової невизначеності.

Виявлено концептуальні прогалини в чинному законодавстві (зокрема, відсутність спеціального правового регулювання стартапів) та колізії, що виникають при застосуванні загальних норм Цивільного та Господарського кодексів України до інноваційних проєктів.

Розроблено пропозиції щодо доповнення існуючої законодавчої бази (в тому числі Цивільного кодексу) спеціальними нормами, що відображатимуть динамічну природу стартапів. Ці пропозиції покликані мінімізувати юридичну невизначеність, з якою стикаються засновники та інвестори у процесі створення і розвитку інноваційних компаній.

Проаналізовано договірні інструменти, поширені у стартап-практиці (NDA, SAFE, партнерські угоди, ліцензійні та франчайзингові договори), а також виокремлено механізми врегулювання спорів, що враховують специфіку правових ризиків у середовищі, де пріоритетною цінністю є інтелектуальні активи.

Уперше в українській правовій науці здійснено комплексний огляд захисту прав інтелектуальної власності у стартапах, що включає питання патентування технологій, прав на програмне забезпечення, торгівельних марок, комерційної таємниці та механізмів ліцензування. Сформульовано пропозиції щодо спрощення процедури патентування та охорони результатів творчої діяльності стартапів, орієнтованих на динамічний розвиток.

Обґрунтовано принципово нові напрями подальшого дослідження, в тому числі можливість прийняття окремого закону про стартапи, який би комплексно регулював їх правовий статус, договірні механізми фінансування й особливості взаємодії з державними інститутами чи приватними інвесторами.

Розроблені рекомендації та висновки можуть бути використані в нормотворчій діяльності законодавчих органів. Пропонується введення спеціальної термінології та положень, які б унормували засади виникнення

прав і обов'язків учасників інноваційних проєктів, а також юридично закріпили особливі механізми, пов'язані з комерціалізацією інтелектуальної власності та залученням венчурного капіталу.

Сформовані висновки будуть корисними у правозастосовній практиці як адвокатам, що спеціалізуються на стартап-супроводі, так і юрисконсультам підприємств, котрим важливо належно оформити договірну базу чи структуру корпоративного управління. Запропоновані механізми здатні мінімізувати конфлікти між засновниками та інвесторами, а також сприяти підвищенню інвестиційної привабливості українських інноваційних проєктів.

Матеріали дисертації мають застосовне значення в освітньому процесі: їх можна використовувати в навчальних програмах і спецкурсах з цивільного, господарського та інтелектуального права, забезпечуючи майбутніх фахівців актуальними знаннями про специфіку стартап-діяльності, правові ризики та механізми їх урегулювання.

Запропоновані напрями вдосконалення реєстраційних процедур, що відповідають потребам високодинамічних бізнесів, можуть бути враховані під час розроблення проєктів змін до законодавства у сфері державної реєстрації юридичних осіб, зокрема для спрощення перетворення організаційно-правових форм у процесі зростання стартапу.

У галузі інтелектуальної власності сформульовані пропозиції сприятимуть уніфікації патентних процедур і створенню більш сприятливого середовища для захисту наукомістких розробок, а також укладенню ліцензійних угод на взаємовигідних умовах.

Перший розділ дисертації присвячено історико-правовим аспектам формування поняття «стартап», визначенню його фундаментальних рис та зіставленню з усталеними формами підприємництва. Аналіз чинної нормативно-правової бази виявляє, що стартапи не отримали належної дефініції в законодавчих актах, що спричиняє розбіжності у правозастосовній практиці та знижує прозорість ринку інновацій.

Другий розділ зосереджений на договірних відносинах, зокрема інвестиційних угодах, NDA, договірних схемах співпраці з інкубаторами та акселераторами, а також на питаннях притаманного стартапам партнерства в умовах швидкої трансформації структури власності. Порівняння традиційних договірних норм з адаптивними угодами стартапів дало змогу визначити специфічні юридичні інструменти, що дозволяють мінімізувати ризик, пов'язаний зі стрімким переглядом бізнес-моделі.

Третій розділ стосується охорони прав інтелектуальної власності та особливостей їхнього захисту у стартапах. Систематизовано практику застосування патентних норм для високотехнологічних розробок, механізми ліцензування об'єктів авторського права, зокрема програмних продуктів і алгоритмів, а також режими комерційної таємниці. Розглянуто судову практику розв'язання конфліктів, пов'язаних з використанням інноваційних рішень, що набуває великого значення при розбудові конкурентоспроможного ринку інтелектуальних продуктів.

В узагальненому вигляді результати дослідження свідчать про критичну важливість розробки спеціальних правових механізмів, що враховують високий ступінь невизначеності та швидкі темпи розвитку інноваційних компаній. Водночас впровадження таких механізмів повинно відбуватися із забезпеченням належних гарантій для інвесторів, розробників та інших учасників стартап-середовища, аби правове регулювання не пригнічувало творчої ініціативи, а навпаки — уможливлювало впевнений розвиток інноваційної діяльності та формування конкурентної економіки знань.

З урахуванням стрімких змін у технологічному середовищі та постійного виникнення нових напрямів діяльності стартапів в Україні, особливої актуальності набуває дослідження галузевих аспектів (біотехнології, фінтех, агротех тощо). Ці сфери вимагають адаптації правового регулювання із застосуванням більш гнучких підходів. Також актуальним залишається питання розробки та ухвалення окремого

спеціалізованого закону про стартапи в Україні. Такий нормативний акт міг би закріпити узагальнені правові механізми взаємодії учасників стартап-екосистеми, визначити форми державної підтримки, а також встановити спрощені процедури патентування й захисту інновацій.

Таким чином, у дисертаційній роботі вперше в українській правовій науці здійснено комплексне дослідження стартапів як самостійного явища в цивільно-правовій сфері з урахуванням їхньої ролі в сучасній економіці знань. Проаналізовано чинні правові підходи у вітчизняному законодавстві, зіставлено їх з іноземним досвідом, а також обґрунтовано необхідність розширення та деталізації правового регулювання стартапів, зокрема щодо організаційно-правової форми, договірних інструментів та спеціальних механізмів охорони інтелектуальних інновацій.

Отримані наукові результати та розроблені рекомендації здатні покращити правовий клімат і відчутно підвищити довіру до української інноваційної екосистеми з боку міжнародних інвесторів, водночас сприяючи успішній інтеграції України у глобальні ринки високих технологій.

З урахуванням викладеного, дисертаційна робота формулює науково обґрунтовані пропозиції, спрямовані на трансформацію чинного правового поля в напрямі підвищення його гнучкості та адаптивності до потреб інноваційного підприємництва. Комплексний аналіз правових аспектів стартап-діяльності, висвітлений у роботі, становить цінність як для розвитку наукової думки з цивільного права, так і для практичного впровадження правових інструментів, покликаних стимулювати інноваційну динаміку, захищати інтереси засновників та інвесторів, а також формувати сприятливе середовище для розвитку високотехнологічного бізнесу в Україні.

Ключові слова: Стартап, ІТ, інноваційна діяльність, договірні відносини, інвестиційна діяльність, інтелектуальна власність, авторське право, ліцензування, блокчейн, штучний інтелект, інформація, персональні дані, інформаційна безпека.

SUMMARY

Rozumeyko D.O. Startup: Civilistic Aspects. –A qualification scholarly work in the form of a manuscript.

Dissertation for obtaining the degree of Doctor of Philosophy in specialty 081 - Law (field of knowledge 08 – Law). – National University "Odesa Law Academy", Odesa, 2025.

This dissertation, devoted to a comprehensive civil-law analysis of startups, aims to scientifically substantiate ways of improving the legal regulation of innovative activities and to develop legal instruments designed to stimulate the successful development of Ukraine's startup ecosystem. In the course of the research, theoretical and applied foundations of the legal status of startups, contractual relations, as well as the peculiarities of the protection and defense of intellectual property were summarized, thereby demonstrating the complexity and interconnection of various aspects of civil-law regulation of the innovation sphere.

Of primary interest is the phenomenon of a startup as a highly risky and simultaneously extremely promising entity that occupies a special place in today's knowledge-based and digital economy. A fundamental feature of such entities lies in the fact that their functioning is based on the implementation of original ideas aimed at creating new technologies, products, or services that can rapidly scale up. Hence the need for specific legal approaches that make it possible to ensure effective contractual arrangements between founders, co-investors, and partners, as well as the appropriate protection of the results of intellectual activity, which typically constitute the core value of a startup.

Recent economic realities dictate the necessity to modernize the legal framework aimed at supporting innovative projects and the rapid integration of domestic businesses into global markets. In the context of the rapid development of high technologies, startups act as a driving force of innovation, fostering the emergence of non-traditional business models and new forms of employment. At the same time, the absence of clear legal definitions and adequate legal structuring

of startups in current Ukrainian legislation leads to conflicts and gaps in law enforcement practice, especially when it comes to intellectual property, contractual protection, and participant status. This dissertation helps to overcome these shortcomings by offering a comprehensive approach to the legal regulation of startups, which is particularly in demand given the European integration processes, as well as Ukraine's aspiration to secure its own place on the global technology innovation map.

The object of the study is the legal relationships arising in the field of creation, organization, and functioning of startups as innovative business entities. The subject of the study comprises civil-law norms, principles, and doctrines that determine the specific legal status of startups, the features of constructing contractual relations, procedures for concluding and performing contracts, as well as mechanisms for the protection and defense of intellectual property objects, which are crucial for competitiveness in domestic and international markets.

The chapters of the dissertation consistently examine the evolution of the concept of "startup," its organizational and legal forms, contractual aspects, and the particularities of legal protection for innovative solutions. The research methods include comparative legal analysis for juxtaposing the Ukrainian legal framework with international standards, a normative-legal method for a detailed study of legislative provisions, a systems approach to consider a startup as an integral system, as well as elements of historical-legal analysis and empirical surveys of startup founders and investors.

An updated definitional interpretation of the "startup" is proposed from the standpoint of civil law, unifying its innovative and entrepreneurial essence: it is a high-risk economic entity organized to commercialize innovative ideas, capable of rapid scaling in conditions of high market uncertainty.

Conceptual gaps have been identified in current legislation (in particular, the absence of special legal regulation of startups) and conflicts arising from the application of general provisions of the Civil and Commercial Codes of Ukraine to innovative projects.

Proposals have been developed to supplement the existing legislative framework (including the Civil Code) with special norms that would reflect the dynamic nature of startups. These proposals are intended to minimize legal uncertainty faced by founders and investors in the process of creating and developing innovative companies.

Contractual instruments common in startup practice (NDA, SAFE, partnership agreements, licensing, and franchise agreements) have been analyzed, and mechanisms for dispute resolution have been highlighted, taking into account the specifics of legal risks in an environment where intellectual assets represent the highest priority value.

For the first time in Ukrainian legal scholarship, a comprehensive review of the protection of intellectual property rights in startups has been carried out, covering issues of technology patenting, rights to software, trademarks, trade secrets, and licensing mechanisms. Proposals have been formulated to simplify patenting procedures and the protection of the results of creative activity in startups focused on dynamic development.

Fundamentally new avenues of further research have been substantiated, including the possibility of adopting a separate law on startups that would comprehensively regulate their legal status, contractual financing mechanisms, and the specific features of interaction with state institutions or private investors.

The developed recommendations and conclusions can be used in the lawmaking activities of legislative bodies. It is proposed to introduce special terminology and provisions that would standardize the principles governing the emergence of rights and obligations of participants in innovative projects, as well as legally enshrine special mechanisms related to the commercialization of intellectual property and the attraction of venture capital.

The formulated findings will be useful in law enforcement practice both for attorneys specializing in startup support and for corporate legal counsels who need to properly formalize the contractual framework or corporate governance structure. The proposed mechanisms are capable of minimizing conflicts between founders

and investors, as well as enhancing the investment appeal of Ukrainian innovative projects.

The dissertation materials have an applicable value in the educational process: they can be incorporated into curricula and special courses in civil, commercial, and intellectual property law, providing future professionals with up-to-date knowledge about the specifics of startup activities, legal risks, and mechanisms for their resolution.

The proposed ways of improving registration procedures that meet the needs of high-dynamic businesses can be taken into account when drafting amendments to legislation on the state registration of legal entities, in particular to simplify the transformation of organizational and legal forms as a startup grows.

In the field of intellectual property, the formulated proposals will facilitate the unification of patent procedures and the creation of a more favorable environment for the protection of knowledge-intensive developments, as well as the conclusion of licensing agreements under mutually beneficial conditions.

The first chapter of the dissertation is devoted to historical and legal aspects of the formation of the concept of “startup,” defining its fundamental features and comparing it with established forms of entrepreneurship. An analysis of the current regulatory framework reveals that startups have not received an appropriate definition in legislative acts, which causes discrepancies in law enforcement practice and reduces the transparency of the innovation market.

The second chapter focuses on contractual relations, in particular investment agreements, NDAs, collaboration schemes with incubators and accelerators, as well as the partnership typical of startups under conditions of rapid transformation of ownership structures. A comparison of traditional contractual norms with the adaptive agreements of startups has made it possible to identify specific legal instruments that mitigate risks associated with a rapid revision of the business model.

The third chapter addresses the protection of intellectual property rights and the peculiarities of their defense in startups. The practice of applying patent law to

high-tech developments, mechanisms for licensing copyright objects, including software and algorithms, as well as regimes of trade secrets, has been systematized. The judicial practice of resolving conflicts related to the use of innovative solutions is examined, which is of great importance in building a competitive market for intellectual products.

In summary form, the research results indicate the critical importance of developing special legal mechanisms that take into account the high degree of uncertainty and the rapid pace of development of innovative companies. At the same time, the introduction of such mechanisms must be carried out with adequate guarantees for investors, developers, and other participants in the startup environment so that legal regulation does not stifle creative initiative but rather enables the confident development of innovative activities and the formation of a competitive knowledge-based economy.

Given the rapid changes in the technological environment and the constant emergence of new areas of startup activity in Ukraine, the study of sector-specific aspects (biotechnology, fintech, agritech, etc.) is becoming particularly relevant. These areas require adapting legal regulation through more flexible approaches. Moreover, further examination is needed of the possibility of adopting a specialized law on startups in Ukraine, one that could consolidate generalized legal mechanisms for interaction among participants in the startup ecosystem, regulate forms of government support, and define simplified procedures for patenting and protecting innovations.

Thus, in this dissertation, for the first time in Ukrainian legal science, startups have been comprehensively presented as a distinct phenomenon in the civil-law field, viewed from the standpoint of their role in the modern knowledge economy, and current domestic legislative approaches have been compared with foreign experience. The necessity of expanding and detailing legal regulation that encompasses organizational and legal form, contractual tools, and special mechanisms for safeguarding intellectual innovations is substantiated. The obtained scholarly results and the developed recommendations can improve the

legal climate and significantly increase confidence in the Ukrainian innovation ecosystem among international investors, while facilitating Ukraine's successful integration into global high-tech markets.

Taking all of this into account, the dissertation offers scientifically grounded means aimed at transforming the current legal framework toward greater flexibility and alignment with the real challenges of innovative entrepreneurship. The comprehensive analysis of the legal aspects of startup activities presented in the work is valuable both for the development of civil-law scholarship and for the practical implementation of legal instruments designed to stimulate innovation dynamics, protect the interests of founders and investors, and foster a favorable environment for the development of high-tech business in Ukraine.

Keywords: Startup, IT, innovation, contractual relations, investment, intellectual property, copyright, licensing, blockchain, artificial intelligence, information, personal data, information security.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Розумейко Д. О. Специфіка договірного регулювання стартапів у системі цивільного права. *Держава та регіони*. 2024. Вип. 4 (86). С. 253–259. DOI: <https://doi.org/10.32782/1813-338X-2024.4.41>
2. Розумейко Д. О. Юридичні аспекти управління інтелектуальною власністю в екосистемі стартапі. *Право та державне управління*. 2024. Вип. 4. С. 387–393. DOI: <https://doi.org/10.32782/pdu.2024.4.52>
3. Розумейко Д. О. Адаптація цивільного права до викликів інноваційного середовища: стартапи як правовий феномен. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2025. Вип. 2. С. 455–459. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2025-2/109>

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

1. Розумейко Д. О. Цивільно-правові відносини та цивільне законодавство у сфері стартапів. *Теоретичні та практичні аспекти розвитку науки та освіти* : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 15-16 вересня 2020). Львів: Львівський науковий форум, 2020. С. 83–84. URL: <http://lviv-forum.inf.ua/save/2020/15-16.09.2020/Збірник.pdf>
2. Розумейко Д. О. Криптовалюта - Нова ера. *Шерешевські читання: Проблеми цивілістики в умовах пандемії та ІТ* : матеріали Всеукраїнської наукової конференції (м. Одеса, 10 грудня 2021 р.). Ред. Є. Харитонов. Одеса: Фенікс, 2021. С. 192-194. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/1b716472-9491-4a6c-9700-fd036aced2cd/content>
3. Розумейко Д. О. Сучасні реалії віртуальних активів. *Римське право і сучасність: цивільне право в умовах війни* : матер. Всеукраїнської наукової конференції (м. Одеса, 24 травня 2022 р.). Ред. Є. О. Харитонов. Одеса: Фенікс, 2022. С. 120–123. URL: <https://hdl.handle.net/11300/22258>

4. Розумейко Д. О. Еволюція стартапів: історичний розвиток та ключові етапи становлення. *Інтеграція світових наукових процесів як основа суспільного прогресу*: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 29-30 листопада 2024 р.). Ред. С. Бурма. Київ-Запоріжжя : АА Тандем, 2024. С. 60-63. URL: <https://novaosvita.com/wp-content/uploads/2024/12/IntWorldScProc-Kyiv-Nov2024.pdf>

5. Розумейко Д. О. Стартап як суб'єкт права: правові аспекти організації. *Роль інновацій в трансформації образу сучасної науки*: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 27-28 грудня 2024 р.) Ред. С. Бурма. Київ-Запоріжжя : АА Тандем, 2024. С. 81-84. URL: <https://novaosvita.com/wp-content/uploads/2025/01/InnTrImModSc-Kyiv-Dec2024.pdf>

6. Розумейко Д. О. Юридичні інструменти стартапів: основні види договорів та їх ролі. *Модернізація та інноваційні наукові дослідження*: матеріали Міжнародних науково-практичних конференцій (м. Київ, 27-28 лютого 2025 р.). Ред. С. Бурма. Київ-Запоріжжя : АА Тандем, 2025. С. 18-21. URL: https://novaosvita.com/wp-content/uploads/2025/04/ModScResParadigm-InnTheoryMethPract-Kyiv-JanFeb2025_v2.pdf

Наукові праці, які додатково відображають наукові результати дисертації:

1. Розумейко Д. О. Стартап. *ІТ-Право*: практичний посібник. Київ: Норма права, 2025. С. 186-200.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....	3
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТАРТАПІВ.....	15
1.1. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКИ СТАРТАПІВ.....	15
1.2. ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО СТАТУСУ СТАРТАПІВ.....	22
1.3. МІЖНАРОДНІ МОДЕЛІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТАРТАПІВ: ДОСВІД США, ІЗРАЇЛЮ ТА КРАЇН ЄС.....	37
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1.....	48
РОЗДІЛ 2. ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ У СТАРТАПІ.....	57
2.1. ОСНОВНІ ВИДИ ДОГОВОРІВ У СТАРТАП-ПРОЄКТАХ.....	57
2.2. ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ДОГОВОРІВ У СТАРТАП-СЕРЕДОВИЩІ.....	73
2.3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДОГОВІРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ.....	84
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2.....	93
РОЗДІЛ 3. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ТА ЇЇ ЗАХИСТ У СТАРТАПАХ.....	98
3.1. АВТОРСЬКІ ПРАВА ТА ПАТЕНТУВАННЯ ІДЕЇ СТАРТАПУ.....	98
3.2. ЛІЦЕНЗУВАННЯ ТА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ СТАРТАП-КОМПАНІЙ.....	121
3.3. СУДОВА ПРАКТИКА ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У СТАРТАПАХ.....	135
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3.....	148
ВИСНОВКИ.....	153
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	171
ДОДАТКИ.....	199

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

АТ – Акціонерне товариство

ВВП – Валовий внутрішній продукт

ЄПК – Європейська патентна конвенція

ЄПО – Європейська патентна організація

ЄС – Європейський Союз

ЗУ – Закон України

ІВ – Інтелектуальна власність

ІТ – Інформаційні технології

КМУ – Кабінет Міністрів України

КНР – Китайська Народна Республіка

ПАТ – Публічне акціонерне товариство

ПЗ – Програмне забезпечення

США – Сполучені Штати Америки

ТОВ – Товариство з обмеженою відповідальністю

ФОП – Фізична-особа підприємець

ЦК – Цивільний кодекс

AOSP – Android Open Source Project (Проект з відкритим вихідним кодом для Android)

API – Application programming interface (Інтерфейс прикладного програмування)

BBC – British Broadcasting Corporation (Британська телерадіомовна корпорація)

BSD – Berkeley Software Distribution (Дистрибуція програмного забезпечення)

CC – Creative Commons

CJEU – Court of Justice of the European Union (Суд Європейського Союзу)

COBOL – Common business-oriented language (спільна бізнес-орієнтована мова)

EULA – End User License Agreement (Ліцензійна угода з кінцевим користувачем)

EULA – End User License Agreement (Угоди з кінцевим користувачем)

FRAND – Fair, Reasonable and Non-Discriminatory (Справедливі, обґрунтовані та недискримінаційні)

GPL – General Public License (Загальна публічна ліцензія)

GPT – Generative Pre-trained Transformer (Генераторний попередньо навчений трансформер)

IaaS – Infrastructure-as-a-Service (Інфраструктура як послуга)

IBM – International Business Machines

IPO – Initial Public Offering (Первинне публічне розміщення акцій)

MIT – Massachusetts Institute of Technology

NC – NonCommercial (Некомерційний)

ND – NoDerivatives (Без похідних)

NDA – Non Disclosure Agreement (Угода про нерозголошення)

OEM – Original equipment manufacturer (Виробник оригінального обладнання)

OIN – Open Invention Network (Відкрита мережа винаходів)

PaaS – Platform as a Service (Платформа як послуга)

R&D – Research and Development (Дослідження та розробки)

SaaS – Software as a service (Програмне забезпечення як послуга)

SAFE – Simple Agreement for Future Equity (Проста угода про майбутній капітал)

SEP – Standard Essential Patents (Стандартні основні патенти)

SLA – Service Level Agreement (Угода про рівень обслуговування)

UI/UX – User Experience/User Interface (користувацький досвід/користувацький інтерфейс)

UPC – Unified Patent Court (Єдиний патентний суд)

WIPO – World Intellectual Property Organization (Всесвітня організація інтелектуальної власності)

ВСТУП

Актуальність теми дисертаційного дослідження. Стартапи функціонують як важливий каталізатор інновацій та нових технологій в економіці. Вони створюють нові можливості на ринках, підвищують конкурентну боротьбу та сприяють створенню нових робочих місць. У контексті цивільного права стартапи стикаються з унікальними правовими викликами, такими як захист інтелектуальної власності, укладання договорів з партнерами та інвесторами, а також оптимізація податкових зобов'язань. Зі збільшенням кількості та стратегічної важливості стартапів для української економіки зростає й потреба у вдосконаленні правових підходів до їхньої діяльності. Глобальна орієнтація багатьох стартапів ускладнює їх функціонування в різних юрисдикціях, що вимагає узгодженості міжнародного та національного законодавства. Всі ці обставини свідчать про наукову і практичну значущість обраної теми: дослідження цивілістичних аспектів функціонування стартапів є актуальним як для розвитку правової науки (заповнення прогалин у теорії права щодо нового виду підприємницької діяльності), так і для практики (створення сприятливого правового середовища для інноваційного бізнесу). Таким чином, проведення комплексного аналізу правового регулювання стартапів у сучасних умовах глобалізації та цифрової економіки є своєчасним і важливим завданням, зокрема для України, яка прагне сприяти інноваційному розвитку та інтеграції у світові економічні процеси.

Проблематика правового регулювання підприємництва та інноваційної діяльності привертала увагу багатьох науковців, проте спеціальні аспекти діяльності стартапів лише починають формуватися як самостійний напрям досліджень. Теоретичною основою даної роботи стали праці провідних українських вчених-правознавців, які досліджували суміжні питання. Зокрема, ґрунтовний внесок у розвиток тематики здійснили О.І. Харитонova, Б.В. Фасій, О. Гавриш, В.В. Дергачова, М.О. Кравченко, А. Касич, А. Джура, І.І. Мазур, О. Мрихіна, А. Стояновський, Т. Міркунова, Т. В. Бачинський, М.М. Хаустов та

ін. Їхні роботи заклали підґрунтя для розуміння правової природи стартапів, питань правосуб'єктності та регуляторних викликів інноваційного бізнесу.

Крім вітчизняних правників, дослідженням проблематики електронних доказів займалась значна кількість іноземних науковців, серед яких слід відзначити: В. Feld (Б. Фельд), С. Bagley (С. Беглей), Е. Krisharyanto (Е. Кришарянто), А. Andhov (А. Андхов), К. Nathoo (К. Натхо).

О.І. Харитонova у своїй роботі аналізує розвиток правового забезпечення інноваційної діяльності в Україні, наголошуючи на необхідності гармонізації національного законодавства з міжнародними стандартами та впровадження ефективних механізмів захисту прав інтелектуальної власності. О. Гавриш у методичних рекомендаціях з менеджменту стартап-проектів досліджує особливості управління стартапами, акцентуючи увагу на важливості стратегічного планування та ефективного використання ресурсів для успішної реалізації інноваційних ідей. А. Касич та А. Джура аналізують стартапи як форму підприємницької діяльності, розглядаючи їх значення та зарубіжний досвід, підкреслюючи важливість створення сприятливого середовища для розвитку інноваційного бізнесу. І.І. Мазур досліджує правові аспекти інноваційної діяльності та стартапів, звертаючи увагу на необхідність удосконалення законодавчої бази для стимулювання інновацій та захисту прав інтелектуальної власності. О. Мрихіна розглядає правове регулювання діяльності бізнес-інкубаторів в Україні, підкреслюючи їх роль у підтримці стартапів та необхідність створення відповідних правових умов для їх функціонування. Т.В. Бачинський аналізує правове регулювання електронної комерції в Україні, звертаючи увагу на виклики, пов'язані з розвитком цифрової економіки, та необхідність адаптації законодавства до сучасних реалій. М.М. Хаустов у своїй монографії досліджує процеси створення та масштабування стартапів, акцентуючи увагу на правових аспектах та механізмах підтримки інноваційного підприємництва.

Загалом ці наукові праці роблять вагомий внесок у розвиток правового забезпечення діяльності стартапів та інноваційної діяльності в Україні,

сприяючи формуванню сприятливого середовища для розвитку інноваційного бізнесу та захисту прав інтелектуальної власності.

Таким чином, використання зазначених наукових праць дозволить сформувати комплексний підхід до дослідження цивілістичних аспектів стартапів, враховуючи як національні правові особливості, так і міжнародний досвід правового регулювання. Ця теоретична база стане основою для подальших досліджень та формування нових наукових висновків у сфері правового регулювання стартапів.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано в межах плану науково-дослідної роботи кафедри цивільного права «Цивілістичний вимір інтеграційного розвитку України» на 2016–2020 роки як складової плану НДР Національного університету «Одеська юридична академія» «Стратегія інтеграційного розвитку України: правовий та культурний вимір» на 2016–2020 роки (державний реєстраційний номер 0116U001842), а також плану науково-дослідної роботи кафедри цивільного права «Проблеми реалізації і захисту цивільних прав та інтересів з погляду антропологічного підходу в цифрову еру» на 2021–2025 роки як складової плану НДР Національного університету «Одеська юридична академія» «Правове та соціальне життя України у людиноцентристському вимірі в цифрову еру» (державний реєстраційний номер 0122U000266).

Мета та завдання дослідження. Метою даного дослідження є комплексний аналіз цивільно-правових аспектів створення та функціонування стартапів і розроблення на цій основі науково обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення їх правового регулювання. Для досягнення поставленої мети в роботі передбачено виконання основних **завдань**:

проаналізувати та систематизувати норми чинного цивільного законодавства, що регулюють утворення, організацію та діяльність стартапів;

визначити правовий статус засновників і учасників стартап-компаній, їхні права, обов'язки та відповідальність;

виявити типові правові проблеми, з якими стикаються стартапи на практиці (в тому числі у сфері інтелектуальної власності, договірних відносин);

проаналізувати юридичні колізії та ризики, що виникають внаслідок неоднозначності або відсутності спеціальних нормативних положень щодо стартапів;

оцінити ефективність чинних механізмів захисту прав інтелектуальної власності (авторських прав, патентів, торговельних марок) у контексті інноваційних стартап-проектів;

розробити пропозиції щодо вдосконалення законодавства для забезпечення належного захисту інтелектуальної власності та стимулювання інноваційної діяльності;

дослідити зміст та особливості укладення основних типів договорів, що використовуються у стартап-діяльності (з інвесторами, партнерами, працівниками тощо);

визначити правові аспекти виконання та припинення зазначених договорів з метою підвищення юридичної стабільності та прозорості діяльності стартапів.

Виконання цих завдань у сукупності забезпечить досягнення мети дослідження і сприятиме формуванню цілісного уявлення про правове середовище, в якому функціонують стартапи, а також виробленню конкретних рекомендацій для його поліпшення.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що виникають у процесі створення та діяльності стартапів, які підпадають під регулювання норм цивільного права. Ці відносини охоплюють широкий спектр правових зв'язків, зокрема це внутрішні корпоративні зв'язки між засновниками й учасниками, зовнішні зобов'язання з інвесторами, партнерами та клієнтами, а також відносини щодо набуття, охорони та використання інтелектуальних продуктів стартапу.

Предметом дослідження є цивілістичні аспекти стартапу.

Тут мається на увазі сукупність правових норм, принципів та доктрин, що визначають особливості правового статусу стартапів, порядку укладення та виконання договорів у стартап-сфері, захисту прав інтелектуальної власності стартап-проектів, а також інших питань, пов'язаних з їх функціонуванням. Таким чином, предмет охоплює нормативно-правовий та теоретичний аналіз специфіки цивільно-правових відносин, які складаються в інноваційному підприємстві типу «стартап». Такий вибір об'єкта і предмета зумовлений необхідністю з'ясувати, як саме цивільне право реагує на появу новітніх форм бізнесу, і наскільки існуючі правові інструменти адекватні для регулювання динамічного стартап-середовища.

Методи дослідження. У дисертації застосовано комплексну методологію, що поєднала догматичний (нормативно-правовий) аналіз чинних норм, порівняльно-правовий метод для зіставлення зарубіжних моделей регулювання, системний та інституційний підходи для розгляду стартапу як частини ширшої економіко-правової екосистеми, історико-правовий метод для простеження еволюції регулювання інновацій, функціонально-договірний аналіз для дослідження практики укладення венчурних та корпоративних угод, а також емпіричні техніки, а саме аналіз судової практики – що дозволили перевірити теоретичні висновки на практиці й сформулювати прогностичні та модельні рекомендації щодо удосконалення національного законодавства. Для досягнення поставленої мети використано сучасний комплекс методів наукового пізнання, що дозволяє всебічно проаналізувати заявлену проблему. Базовим виступає метод компаративного (порівняльного) аналізу, за допомогою якого здійснено порівняння підходів до правового регулювання стартапів у різних країнах (підрозділи 1.1, 1.3, 2.1, 3.1, 3.2). Застосування цього методу дало змогу здійснити зіставлення підходів до регулювання стартап-діяльності в різних країнах – зокрема, проаналізовано законодавчі моделі США, Ізраїлю та ЄС. Такий порівняльний аналіз дозволив виявити сильні та слабкі сторони українського законодавства у сфері інноваційного підприємництва на тлі зарубіжних прикладів. Таким чином, компаративний метод заклав підґрунтя

для обґрунтування пропозицій щодо імплементації найкращих практик у вітчизняне законодавство, враховуючи при цьому національні особливості і правову традицію.

Нормативно-правовий метод (аналіз змісту правових норм) використано для детального вивчення чинного законодавства, що стосується стартап-діяльності – зокрема норм цивільного, інвестиційного та суміжних галузей права (підрозділи 1.2, 2.2, 2.2, 2.3, 3.2, 3.2, 3.3). Цей метод дозволив виявити низку прогалин і колізій: зокрема з'ясовано, що відсутні спеціальні норми, які б прямо визначали статус стартапу чи регулювали типові для нього ситуації. Натомість стартап-відносини вимушено вписуються в загальні рамки традиційного цивільного права, яке не завжди враховує їхню специфіку. Виявлення цих концептуальних недоліків у правовому полі стало основою для формування конкретних рекомендацій щодо змін до нормативних актів.

Також використано метод правового аналізу та прикладні дослідження (підрозділи 2.1, 2.2, 2.3). Систематизовано типові види договорів, що опосередковують діяльність стартап-проектів за допомогою нормативно-правового методу в поєднанні з функціональним аналізом.

Системний підхід застосовано з метою розгляду стартапу як складної системи, елементи якої (засновники, інвестори, інтелектуальні активи, фінансові ресурси тощо) перебувають у взаємному зв'язку (підрозділи 1.2, 2.1, 2.2, 3.1, 3.2). Цей підхід зумовив врахування інституційних та економічних чинників: стартапи аналізувалися у взаємодії із ринковим середовищем, інвесторами, державними інституціями та інфраструктурою підтримки. Завдяки цьому вдалося уникнути вузького розгляду стартапу лише як ізольованої юридичної особи; навпаки, методологія охопила ширший контекст (наприклад, роль акселераторів, венчурних фондів, університетів).

Історико-правовий метод дав змогу простежити еволюцію законодавчих підходів до регулювання інноваційного підприємництва та визначити ключові етапи становлення правового поля для стартапів в Україні (підрозділи 1.1, 2.1, 2.3). Ретроспективний аналіз виявив закономірності розвитку правових норм та

допоміг зрозуміти передумови сучасних проблем, що суттєво підвищує обґрунтованість запропонованих змін.

Таким чином, у кожному розділі дисертації використано цільові методи дослідження, що відповідають специфіці об'єкта вивчення, а їх поєднання забезпечило всебічність і надійність висновків.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що дисертація є першим цивільно-правовим комплексним дослідженням правового статусу та договірних інструментів стартап-проектів, на підставі якого обґрунтовано нові теоретичні положення й розроблено практичні пропозиції щодо вдосконалення цивільного законодавства України у сфері інноваційного підприємництва. У межах здійсненого дослідження одержано такі результати, що мають наукову новизну:

уперше:

запропоновано авторське трактування терміна «стартап» як інноваційно спрямованої юридичної чи договірної формації, що на ранній фазі розвитку, за умов підвищеного ризику та браку ресурсів, зорієнтована на швидке масштабування бізнес-моделі, здебільшого забезпечується венчурним або грантовим фінансуванням і функціонує через спеціалізовані цивільно-правові, корпоративні та інтелектуально-правові механізми;

запропоновано новий правовий режим – «стартап-статус», що встановлює спеціальні умови цивільно-правового регулювання (спрощені процедури реєстрації, охорони інтелектуальної власності та залучення ризикового капіталу) і визначає критерії набуття і втрати такого статусу;

аргументовано необхідність доповнення положень Цивільного кодексу України нормами щодо регулювання діяльності стартап-проектів та концептуально окреслено структуру спеціального Закону України «Про стартапи»;

здійснено класифікацію договірних моделей, характерних для стартап-екосистеми, із виокремленням чотирьох функціональних груп: установчо-корпоративні угоди, венчурно-інвестиційні інструменти (SAFE,

convertible notes), IP-угоди (ліцензійні, відчуження прав) та стимули персоналу (опціони, ESOP); визначено їх правову природу та роль у життєвому циклі стартапу;

систематизовано механізми охорони та комерціалізації інтелектуальної власності стартапів і вперше обґрунтовано потребу у спрощеній процедурі патентування для інноваційних проєктів на ранніх стадіях із фіксованими пільговими зборами та скороченими строками експертизи.

удосконалено та дістало подальшого розвитку:

доведено, що свобода договору у стартап-проєктах передбачає можливість конструювання нетипових правових формул (anti-dilution, tag-along, drag-along), які не суперечать імперативним нормам, але потребують легалізації через спеціальні норми цивільного законодавства;

критеріальний апарат стартапу (інноваційність, масштабованість, ризик, гнучкість, ресурсна обмеженість) конкретизовано як об'єктивні юридичні ознаки, котрі повинні враховуватися при кваліфікації суб'єкта як стартапу в законі та в судовій практиці.

Запропонований комплекс нових теоретичних положень і практичних рекомендацій формує наукову основу для створення в Україні передбачуваного, гнучкого та інноваційно-орієнтованого цивільно-правового середовища, здатного забезпечити ефективне становлення і розвиток стартап-екосистеми.

Практичне значення одержаних результатів. Отримані в ході дослідження висновки та пропозиції мають прикладний характер і можуть бути використані в різних сферах практичної діяльності. По-перше, результати дисертації становлять інтерес для нормотворчості: сформульовані пропозиції щодо змін і доповнень до законодавства України (в частині регулювання статусу стартапів, захисту інтелектуальної власності, удосконалення договірних механізмів тощо) можуть бути враховані при розробці відповідних законопроєктів, стратегій підтримки інновацій чи програм розвитку підприємництва. По-друге, напрацювання дослідження корисні для юридичної

практики – адвокатів, юрисконсультів та підприємців. Зокрема, розроблені рекомендації можуть використовуватися при підготовці установчих документів стартап-компаній, укладенні інвестиційних договорів, ліцензійних угод, угод про конфіденційність, а також при захисті прав стартапів у судах. Це сприятиме зниженню правових ризиків у діяльності стартапів та підвищенню привабливості України як юрисдикції для запуску інноваційних проєктів. По-третє, матеріали дослідження можуть бути впроваджені в навчальний процес – при викладанні спецкурсів з підприємницького (бізнес-) права, права інтелектуальної власності, міжнародного приватного права тощо, що забезпечить підготовку фахівців, обізнаних із сучасними тенденціями правового регулювання інноваційного бізнесу. Таким чином, практична цінність роботи полягає в можливості прямого застосування її результатів для вдосконалення правозастосовної діяльності та освітнього процесу, а опосередковано – у сприянні розвитку інноваційної економіки через поліпшення правових умов функціонування стартапів.

Особистий внесок здобувача. Основні наукові положення, теоретичні узагальнення та висновки, викладені в дисертаційному дослідженні, сформульовані автором самостійно на основі ґрунтовного аналізу сучасного стану цивільного законодавства України, практики його застосування, а також новітніх наукових досягнень у сфері вітчизняної цивілістики та доктринальних розробок провідних зарубіжних правників. У процесі дослідження здобувачем здійснено критичне осмислення наявних наукових концепцій, запропоновано власні підходи до вирішення окремих спірних питань цивільно-правового регулювання діяльності стартапів, сформульовано авторські визначення окремих правових категорій, а також обґрунтовано практичні пропозиції щодо вдосконалення чинного цивільного законодавства. Сформульовані в роботі положення та теоретичні розробки ґрунтуються на особистому досвіді автора та критичному аналізі наукової літератури.

Апробація результатів дослідження. Дисертацію підготовлено та обговорено на кафедрі цивільного права Національного університету «Одеська

юридична академія». Основні наукові положення дисертації були апробовані у виступах на наукових конференціях, зокрема: Всеукраїнській науковій конференції «Шерешевські читання: проблеми цивілістики в умовах пандемії та ІТ» (м. Одеса, 10 грудня 2021 року); VIII Міжнародній науково-практичній конференції «Інтеграція світових наукових процесів як основа суспільного прогресу» (м. Київ, 29–30 листопада 2024 року); VIII Міжнародній науково-практичній конференції «Роль інновацій в трансформації образу сучасної науки» (м. Київ, 27–28 грудня 2024 року); Всеукраїнській науковій конференції «Римське право і сучасність: цивільне право в умовах війни» (м. Одеса, 24 травня 2022 року); II Міжнародній науково-практичній конференції «Теоретичні та практичні аспекти розвитку науки та освіти» (м. Львів, 16 вересня 2020 року); Міжнародній науково-практичній конференції «Модернізація та інноваційні наукові дослідження» (м. Київ, 28 лютого 2025 року).

Публікації. Основні результати та положення дисертаційного дослідження знайшли відображення у 10 наукових публікаціях, у тому числі 3 статтях, опублікованих у наукових періодичних фахових виданнях категорії «Б», перелік яких затверджено МОН України, 6 тезах доповідей на наукових та науково-практичних конференціях та 1 розділі практичного посібника.

Структура і обсяг дисертації зумовлені метою і завданнями дослідження. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, які містять дев'ять підрозділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг дисертації складає 203 сторінки, з яких 170 сторінок – основний текст, список використаних джерел - 28 сторінок (213 найменувань) та додатки на 5 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТАРТАПІВ

1.1. Основні поняття та характеристики стартапів

У сучасних умовах стрімкого технологічного прогресу та глобалізації поняття «стартап» набуває нових правових вимірів, що вимагають переосмислення традиційних норм цивільного права. Сучасний стартап не є виключно комерційним суб'єктом, а виступає як інноваційний проєкт, який поєднує науково-дослідницьку діяльність із високим рівнем підприємницького ризику та нетрадиційними бізнес-моделями.

В історичному контексті концепція стартапу може знайти аналог у діяльності Христофора Колумба, чия експедиція була своєрідним венчурним проєктом. Колумб представив інноваційну ідею, що суперечила загальноприйнятим уявленням про шлях до Індії, і, подібно до сучасних засновників стартапів, шукав фінансування серед потенційних «інвесторів» – правителів європейських держав. Успіх його проєкту, підтриманого короною Кастилії та Арагону, докорінно змінив геополітичну карту світу та започаткував нову еру досліджень і торгівлі. Подібним чином сьогоднішні стартапи, що працюють у галузі супутникового моніторингу або геоаналітики, вимагають значних інвестицій та стикаються з високими ризиками, проте здатні трансформувати ринкові структури та відкривати нові можливості.

Стартап як особлива форма підприємницької діяльності являє собою інноваційний проєкт, метою якого є пошук ефективної, масштабованої та повторюваної бізнес-моделі. Цей термін з'явився в США наприкінці 20-го століття і швидко здобув популярність у всьому світі. Визначення стартапу у правовому контексті досі залишається предметом дискусій серед науковців та практиків, оскільки він поєднує в собі риси як звичайного підприємства, так і науково-дослідного проєкту [1].

Цивільне законодавство традиційно регулює стартап-проєкти через загальні норми договірного права. Проте стрімкий розвиток технологій у ХХ

столітті створив потребу у спеціалізованих механізмах правової підтримки інноваційних компаній. Так, перші ініціативи в цьому напрямі з'явилися у США в 1950–1960-х роках, коли почало розвиватися венчурне фінансування, що сприяло створенню сприятливих юридичних умов для інвестування в перспективні стартапи [2].

Еволюція стартапів та зміна підходів до підприємництва безпосередньо позначилися на правовому визначенні інноваційних підприємницьких утворень. Спочатку стартапи трактувалися як нові компанії з високим рівнем ризику та значним потенціалом зростання, що функціонували в нестабільному ринковому середовищі. Згодом вони стали сприйматися як окремі юридичні особи або підприємницькі проекти, що реалізують інноваційні ідеї задля отримання прибутку. До основних характеристик таких компаній відносилися швидке масштабування, висока ризикованість і технологічна залежність.

Цифрова трансформація суттєво змінила уявлення про стартапи, перетворивши їх на повноцінних суб'єктів інноваційної діяльності, що активно використовують новітні технології для досягнення конкурентних переваг. Сучасні стартапи вирізняються нетрадиційними бізнес-моделями, значним рівнем ризику та орієнтацією на швидке зростання. Австрійський економіст Й. Шумпетер наголошував, що подібні підприємства сприяють «творчому руйнуванню» ринкових структур, змінюючи традиційні економічні умови через інтеграцію інновацій, підприємницької ініціативи та нестандартного мислення [3].

Ці історичні та сучасні процеси свідчать про необхідність адаптації цивільного права до специфіки інноваційних проєктів. Традиційні договірні норми не завжди здатні адекватно охопити всі аспекти правових відносин, що виникають у сфері стартапів, зокрема, питання розподілу ризиків, захисту інтелектуальної власності, стимулювання венчурного інвестування та врегулювання спорів між учасниками інноваційних проєктів.

Сучасне цивільне право має розвиватися як гнучкий правовий інструмент, здатний реагувати на виклики цифрової трансформації та інтегрувати

специфічні елементи підприємницького ризику і творчого руйнування, притаманні інноваційним стартапам. Такий підхід дозволить не лише забезпечити правову безпеку інвесторів і підприємців, але й сприятиме економічному зростанню шляхом стимулювання нових технологічних проривів.

На думку українських науковців, стартап – це підприємство, яке на ранніх етапах розвитку має високу невизначеність щодо комерційного успіху свого продукту чи послуги. У своїй роботі Касич А.О. зазначає, що ключовими ознаками стартапу є його новаторський характер, спрямованість на швидке масштабування, а також значні ризики, пов'язані з невизначеністю ринку [4].

У правовій науці термін «стартап» має багатогранне значення, яке охоплює як організаційно-правові аспекти, так і економічну природу цього явища. Відповідно до визначення, закріпленого в Постанові № 430 Кабінету Міністрів України від 23.04.2024 року, стартап розглядається як суб'єкт малого або середнього підприємництва чи авторський колектив, діяльність якого орієнтована на створення та комерціалізацію інноваційної продукції. Важливими ознаками такого утворення є інноваційність, підприємницька ініціатива, пошук ефективної бізнес-моделі та орієнтація на подальше масштабування. Особливістю законодавчого підходу є включення до складу стартапу не лише підприємств, а й фізичних осіб, серед яких науковці, науково-педагогічні працівники та здобувачі освіти, що підкреслює його зв'язок із науковими дослідженнями та технологічним розвитком. Таким чином, з правової точки зору стартапи виступають як специфічний суб'єкт цивільно-правових відносин, діяльність якого спрямована на трансформацію науково-технічних досягнень у комерційно успішні продукти або послуги [5].

Також, як зазначено у абз.1, ч.1, ст.1 Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року інноваційна діяльність спрямована на створення нових продуктів та технологій, що відповідає суті стартапів. Зокрема, у статті 1 Закону йдеться про те, що інноваційна діяльність включає

комерційне використання результатів наукових досліджень і розробок, що є основою функціонування стартапів [6].

У підсумку, формування спеціалізованої концепції цивільно-правового регулювання стартапів стає необхідною умовою для забезпечення балансу між традиційними договірними нормами та вимогами сучасного інноваційного середовища. Розвиток цивільного законодавства має враховувати історичний досвід та сучасні економічні тенденції, створюючи правове поле, яке, подібно до експерименту Колумба, здатне переосмислити існуючі ринкові та геополітичні ландшафти, стимулюючи подальший розвиток суспільства [7].

Для формування атрибутів стартапів проведемо всебічний аналіз думок провідних українських науковців у цій галузі. Це дозволить виявити ключові аспекти стартапів, що повторюються в різних підходах, а також розкрити відмінності в їхніх визначеннях. Зокрема, важливо врахувати теоретичні основи, на яких базуються ці визначення, а також їх практичне застосування в умовах українського ринку. Таке порівняння забезпечить глибше розуміння феномену стартапів в Україні та допоможе узагальнити їхні основні характеристики (Таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Визначення	Автор
Стартапи є тимчасовими структурами, які характеризуються високим рівнем ризику, а також здатністю до швидкої адаптації в умовах змінного ринку. [4]	А.О. Касич
Стартапи є особливими підприємницькими структурами, які мають на меті розробку і реалізацію інноваційних ідей, часто в умовах невизначеності та ризику. [9]	І.І. Мазур
Однією з основних характеристик стартапів є їхня інноваційність, а також наявність високих темпів зростання. [10]	О.Б. Мрихіна

Стартап – інноваційна підприємницька діяльність, що має на меті реалізацію нових ідей у вигляді товарів або послуг з потенціалом швидкого зростання. [11]	Т. В. Бачинський
Стартапи – це нові та тимчасові компанії, що функціонують у сферах науки та високих технологій. Вони характеризуються обмеженими ресурсами на початкових етапах розвитку, але активно використовують як внутрішні, так і зовнішні ресурси, зокрема іноземні. [12]	М.М. Хаустов

Слід зазначити, що сучасні стартапи набувають вирішального значення у формуванні нових правових механізмів регулювання ринкових відносин, виступаючи ініціаторами інноваційних змін у правовій системі. З позиції цивільного права, їхня діяльність характеризується високим рівнем творчої ініціативи, що вимагає адаптації існуючих нормативно-правових актів до нових умов, а також розробки спеціалізованих правових інструментів для врегулювання взаємовідносин між учасниками цивільно-правових відносин. Супутні юридичні ризики та правова невизначеність, що виникають у зв'язку з впровадженням інноваційних технологій, потребують ретельного правового аналізу та створення ефективних механізмів захисту прав усіх сторін.

Серед ключових атрибутів стартапів можемо виділити такі:

1. Інноваційність – Стартап-проекти за своєю природою нерозривно пов'язані з впровадженням новаторських ідей, які раніше не мали практичної реалізації. Вони створюють унікальні продукти або послуги та навіть нові бізнес-моделі, здатні кардинально змінити усталені ринкові стратегії [8]. Як відзначає І.І. Мазур, саме впровадження інноваційних концепцій є вирішальним чинником, що відрізняє стартапи від традиційних підприємств, забезпечуючи основу для виникнення нової цінності для споживачів [9]. Цей аспект має безпосередні правові наслідки: необхідність захисту інтелектуальної власності, укладення специфічних договорів на комерційне використання нових

технологій та вирішення питань ліцензування. Отже, саме новаторський характер ідей є першопричиною появи стартапів: без технологічної чи концептуальної новизни проєкт утрачає відмінність від звичайного бізнесу.

2. Масштабованість – однією з фундаментальних характеристик стартапу є можливість швидкого розширення діяльності без пропорційного зростання витрат. Масштабованість дозволяє підприємству оперативно виходити на нові ринки та збільшувати клієнтську базу за рахунок автоматизації та оптимізації бізнес-процесів [8]. Згідно з аналізом Панкової М.О., технологічні стартапи демонструють високу здатність до масштабування завдяки інтеграції інноваційних рішень, що забезпечує їм конкурентну перевагу [13]. Юридично цей атрибут вимагає розробки договірних механізмів, які враховують динамічний характер розширення бізнесу та дозволяють гнучко регулювати взаємовідносини між учасниками цивільно-правових відносин.

3. Ризик та невизначеність – стартапи характеризуються високим рівнем ризику, що впливає з непередбачуваності ринкової реакції на нові продукти або послуги. Багато з цих проєктів діють у сфері венчурного бізнесу, де успішність підприємства залежить від вдалого поєднання інноваційності та комерційного потенціалу. Як підкреслено в дослідженнях Д. Макмалена та Д. Шепарда, рівень невизначеності та ризику є критичними факторами, що впливають на інвестиційні рішення [14]. Підвищений ризик є об'єктивним наслідком роботи з небездоглянутими технологіями й незвіданими ринками. Включаючи цей критерій, підкреслено, що стартап потребує особливих методів розподілу відповідальності та договірних застережень, покликаних балансувати інтереси засновників і інвесторів.

4. Гнучкість та адаптивність – у сучасному конкурентному середовищі стартапи повинні швидко реагувати на змінні ринкові умови та коригувати свої стратегії. Гнучкість управлінських рішень і здатність адаптуватися до нових вимог споживачів визначають виживання стартапу на ранніх стадіях розвитку. Оперативне коригування бізнес-моделі є ключовим

чинником, який забезпечує конкурентоспроможність у динамічному середовищі. Юридичне забезпечення цього процесу вимагає розробки гнучких договорів та механізмів внесення змін до вже укладених угод, що дозволяє ефективно реагувати на зовнішні виклики. Тому гнучкість уведено як юридично значущу характеристику, щоб обґрунтувати застосування рамкових угод, можливість швидко змінювати статутні документи та використання прогресивних корпоративних форм, оптимізованих під часті реструктуризації.

5. Обмежені ресурси – на початкових етапах свого існування стартапи часто зіштовхуються з проблемою недостатності фінансових, людських та матеріальних ресурсів. Ця специфіка змушує засновників активно шукати зовнішні джерела фінансування – венчурний капітал, гранти або інші форми підтримки. З правової точки зору, це вимагає розробки спеціалізованих механізмів забезпечення фінансової безпеки та регулювання відповідальності між учасниками інноваційних проєктів, що може включати як формалізацію договорів про співпрацю, так і механізми страхування ризиків.

Стартапи виступають ключовими суб'єктами правового регулювання інноваційної діяльності, оскільки їх розвиток сприяє розробці та впровадженню нових правових конструкцій, угод і корпоративних моделей, здатних переосмислити усталені правові норми взаємодії в цивільно-правових відносинах. Проте високий рівень юридичних ризиків, правова невизначеність та специфічна організаційна структура таких суб'єктів вимагають створення адаптивного правового середовища. Сучасне цивільне законодавство має враховувати ці особливості, розробляючи спеціалізовані юридичні інструменти для захисту прав інвесторів і засновників, а також для врегулювання договірних відносин у сфері інноваційної діяльності.

В Україні, попри наявність окремих нормативно-правових актів, що регулюють інноваційну діяльність, правове регулювання стартапів перебуває на стадії становлення, що створює низку викликів для практики. Гармонізація цивільного законодавства з сучасними правовими вимогами до інноваційної діяльності є необхідною умовою для забезпечення стабільного розвитку

правового поля стартап-середовища та подальшого впровадження новаторських юридичних рішень.

1.2. Особливості правового статусу стартапів

Як зазначалось раніше, з позиції цивільного права стартап розглядається як суб'єкт цивільно-правових відносин, який здійснює інноваційну діяльність із застосуванням нестандартних бізнес-моделей. На відміну від традиційних підприємств, діяльність стартапу характеризується високим ступенем правової невизначеності та ризику. Це зумовлено тим, що інноваційна ідея, яка лежить в основі стартапу, ще не має доведеної комерційної ефективності, а отже, правовідносини між його учасниками часто базуються на адаптивних договірних механізмах [5].

Наприклад, при укладенні інвестиційних угод між засновниками стартапу та венчурними інвесторами, сторони мають враховувати можливість швидких змін у бізнес-середовищі. Саме тому правові документи повинні містити клаузули, що дозволяють вносити зміни в договірні умови, адаптуючи їх до нових обставин.

У контексті цивільного права стартап визнається як унікальний суб'єкт, діяльність якого формує особливі правові взаємовідносини, що визначають регулювання інноваційної діяльності. Ці правовідносини можна умовно розділити на кілька ключових компонентів:

- договірні відносини між учасниками стартапу, засновниками, інвесторами, партнерами та постачальниками послуг, що є основою правового регулювання діяльності стартапу. У таких договорах, окрім стандартних положень, що визначають права та обов'язки сторін, необхідно обов'язково включати адаптивні умови, які дозволяють коригувати договір відповідно до змін у правовому та ринковому середовищі [8]. Це кардинально відрізняється від традиційних підприємств, де договори зазвичай мають стабільний, фіксований характер, що забезпечує сталість взаємовідносин між

контрагентами протягом тривалого часу. Наприклад, в інвестиційних угодах часто передбачаються положення про коригування часток власності або перерахунок вартості активів у випадку непередбачуваних змін, що дозволяє забезпечити баланс інтересів сторін та мінімізувати юридичні ризики [15];

- правовий захист інтелектуальної власності є важливим компонентом діяльності стартапів, оскільки, як правило, вони базують свою діяльність на унікальних технологічних рішеннях або інноваційних методах, тому їх правовий статус неможливо повноцінно оцінити без розгляду механізмів захисту інтелектуальної власності. Правова охорона патентів, торгових марок, авторських прав та комерційних таємниць є необхідною умовою для захисту прав стартапу від неправомірного використання його розробок [16]. На відміну від традиційних підприємств, для яких питання охорони авторських прав, патентів і торгових марок можуть мати другорядне значення, стартапи повинні забезпечити своєчасне оформлення прав на свої розробки, що гарантує ексклюзивність використання інноваційних рішень та знижує ризики їх незаконного копіювання;

- організаційно-правова форма стартапу безпосередньо визначає його корпоративну структуру, порядок управління, відповідальність засновників та правила розподілу прибутку, що в сукупності формує внутрішні правовідносини компанії. Вибір форм істотно впливає на механізми управління та взаємодії учасників, встановлюючи специфічні юридичні рамки для функціонування стартапу [17]. Традиційні підприємства, як правило, обирають усталені форми організації (наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю чи акціонерне товариство), що забезпечує стабільну корпоративну структуру, передбачуваність управлінських рішень та чіткий розподіл відповідальності засновників. У свою чергу, стартапи часто використовують більш гнучкі або тимчасові організаційні моделі, що дозволяють оперативно реагувати на швидкозмінні умови ринку. Такий підхід, з одного боку, сприяє швидкому впровадженню інновацій, а з іншого, – породжує правову невизначеність, оскільки традиційні механізми

корпоративного управління можуть виявитися недостатньо адаптованими до специфіки стартап-діяльності.

Таким чином, з позиції цивільного права стартап є суб'єктом, чия діяльність вимагає створення комплексної системи правового регулювання. Це забезпечується як через укладення гнучких договорів, що враховують особливості інноваційної діяльності, так і через належну охорону інтелектуальної власності та правильний вибір організаційно-правової форми. Такі юридичні механізми сприяють мінімізації правових ризиків і невизначеності, що є характерними для інноваційних підприємств, і дозволяють створити стабільну основу для їх подальшої діяльності.

Чинне цивільне законодавство України не містить окремого розділу, присвяченого саме стартапам, проте діяльність таких суб'єктів регулюється сукупністю нормативних актів цивільного та господарського права. Основним документом, що забезпечує загальні принципи цивільно-правових відносин, є Цивільний кодекс України (далі – ЦК). Він встановлює правила укладення, виконання та зміни договорів, а також гарантує свободу укладення угод, що дозволяє учасникам стартапів розробляти адаптивні договірні механізми для врегулювання правовідносин у динамічних умовах ринкового середовища [18; 19].

Діяльність стартапів також безпосередньо підпадає під регулювання господарського законодавства, зокрема, Закону України «Про господарські товариства». Цей нормативний акт визначає організаційно-правову форму суб'єктів господарювання, встановлюючи порядок створення, управління та ліквідації підприємств. Для стартапів вибір форми (наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю, приватне підприємництво або акціонерне товариство) має суттєве значення, оскільки він впливає на корпоративну структуру, розподіл відповідальності засновників і порядок розподілу прибутку [20].

Окрім цього, важливим аспектом для стартапів є забезпечення правового захисту інтелектуальної власності. Закон України «Про охорону прав на

винаходи і корисні моделі» є прикладом нормативного акту, який безпосередньо стосується захисту інноваційних розробок, що є основою діяльності стартапів. Він гарантує ексклюзивне право на використання технологічних рішень, сприяючи комерціалізації інновацій та захищаючи інтереси розробників від неправомірного використання їхніх ідей [21].

З огляду на тісний зв'язок цивільно-правових відносин стартапів із інвестиційною діяльністю, Закон України «Про інвестиційну діяльність» та Закон України «Про режим іноземного інвестування» встановлюють правові рамки для інвестування в новостворені підприємства та інноваційні проєкти [22; 23]. Ці нормативні акти передбачають механізми захисту прав інвесторів, охорону інтелектуальної власності та можливості фінансування стартапів через венчурне капіталовкладення. Вони створюють основу для укладання адаптивних договорів між засновниками стартапів та потенційними інвесторами, забезпечуючи юридичний інструментарій для страхування ризиків. Таким чином, нормативне регулювання, яке встановлюється цими законами, є ключовим елементом цивільно-правового забезпечення стабільного розвитку інноваційних підприємств.

Завдяки нормам Закону України «Про інноваційну діяльність» стартапи отримують можливість легітимно комерціалізувати свої інновації та зменшувати юридичні ризики, що виникають у процесі їхньої діяльності. Даний закон встановлює правові механізми для підтримки та стимулювання впровадження інноваційних технологій, що сприяє створенню сприятливого середовища для стартапів. Він визначає умови залучення інвестицій, державної підтримки у вигляді грантів і пільгового кредитування, а також заходи щодо охорони інтелектуальної власності, що є критично важливими для новаторських проєктів [6].

Слід зазначити, що з огляду на те, що діяльність стартапів охоплює інноваційні процеси, розробку винаходів та корисних моделей, виникає потреба у створенні законодавчо регламентованого доступу до сучасної інфраструктури, технологій та експертної підтримки. Ці питання вирішуються в

рамках Закону України «Про наукові парки», який встановлює юридичні рамки для функціонування наукових парків як осередків інноваційної діяльності [24]. Таким чином, нормативно-правовий акт сприяє формуванню інтегрованого інноваційного екосистемного простору, в якому стартапи можуть не лише здійснювати свою діяльність, але й укласти взаємовигідні договори з науковими установами, інвесторами та іншими суб'єктами ринку. Відтак це підвищує конкурентоспроможність і стійкість стартапів у сучасному економічному середовищі.

У сфері діяльності стартапів, які активно впроваджують інновації, цивільно-правові відносини значною мірою формуються за рахунок нормативно-правових актів, що регулюють інтелектуальну власність. Закон України «Про авторське право і суміжні права» забезпечує охорону результатів творчої діяльності, зокрема програмного забезпечення та інших об'єктів авторського права, що є невід'ємними складовими інноваційних продуктів стартапів [25]. Цей нормативний акт встановлює юридичні механізми для захисту ексклюзивних прав власників, що дозволяє ефективно регулювати договірні відносини щодо передачі та використання авторських прав, зменшуючи ризики їх незаконного копіювання та використання.

Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» створює правову базу для захисту технологічних інновацій, що є основою конкурентоспроможності стартапів. Він визначає процедуру реєстрації та охорони винаходів і корисних моделей, що дозволяє забезпечити ексклюзивне право власності на інноваційні рішення [26]. Це сприяє укладенню договорів про ліцензування та технологічне партнерство, що є важливими елементами цивільно-правових відносин у сфері інноваційної діяльності. Аналогічно, Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» регламентує процес реєстрації товарних знаків, що дає стартапам можливість захистити свою комерційну ідентичність. Реєстрація знаків забезпечує виключне право на використання бренду, що є важливим чинником у встановленні довіри серед споживачів та партнерів, а також сприяє укладенню франчайзингових та

ліцензійних договорів [27]. У сукупності ці нормативні акти створюють комплексну правову основу, яка впливає на цивільно-правові відносини у сфері діяльності стартапів, забезпечуючи їхню легітимність, захист інтелектуальної власності та можливості для інноваційної співпраці.

Незважаючи на зазначену невичерпну нормативну базу, в національному законодавстві відсутній чіткий та правовий конструкт для визначення та регулювання цивільно-правових відносин, які виникають у результаті діяльності стартапів, що призводить до розбіжностей у тлумаченні правових норм, окрім норми, яка зазначена в Постанові № 430 Кабінету Міністрів України від 23.04.2024 року «Про реалізацію експериментального проєкту щодо створення на базі закладів вищої освіти, наукових установ мережі стартап-шкіл – інкубаторів-акселераторів», що визначає стартап як суб'єкт підприємництва, або авторський колектив, діяльність яких спрямована на інноваційну діяльність та пошук ефективної бізнес-моделі [5]. Однак зазначене положення не усуває неоднозначності застосування цивільно-правових норм, оскільки чинні нормативні акти орієнтовані на традиційні форми підприємництва. Це особливо помітно при укладенні договорів, де стандартні договірні моделі не враховують високий рівень інноваційної невизначеності та динамічності, притаманних стартапам, що веде до юридичної невизначеності щодо адаптивних умов договорів.

Аналогічна ситуація з нормативно-правовою базою у сфері охорони інтелектуальної власності, зокрема Закони України «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» та «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», орієнтована переважно на традиційні форми творчої та науково-технічної діяльності. Це створює правову невизначеність при застосуванні положень цих нормативних актів до інноваційних технологій, розроблених стартапами.

Наприклад, у сфері програмного забезпечення виникають труднощі з кваліфікацією програмного коду як об'єкта авторського права за Законом України «Про авторське право та суміжні права», оскільки судова практика

часто базується на критеріях, розроблених для друкованих творів. Аналогічно, новітні цифрові продукти, зокрема алгоритми машинного навчання та рішення на базі блокчейн-технологій, не завжди відповідають традиційним критеріям класифікації як винаходи відповідно до Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», що обмежує їх патентний захист і комерціалізацію. Також реєстрація товарних знаків у сфері цифрових послуг інколи стикається з проблемами, оскільки стандартні критерії не завжди враховують специфіку інноваційних бізнес-моделей стартапів, що може призводити до спірних ситуацій у судовій практиці [25; 26; 27].

Крім того, законодавство щодо державної реєстрації суб'єктів господарювання, зокрема Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» створений із розрахунком на традиційні форми господарювання, що призводить до певних труднощів при реєстрації стартапів [28]. Наприклад, стартапи, які характеризуються високою динамікою та потребують оперативної адаптації своєї корпоративної структури, змушені обирати одну з усталених форм – Товариство з обмеженою відповідальністю, приватне підприємництво або акціонерне товариство. Проте ці юридичні конструкції, за своєю природою, передбачають статичну організаційну структуру та фіксовані дані про власність, що не відповідає потребам суб'єктів інноваційної діяльності, які часто змінюють бізнес-модель та капітальну структуру у відповідь на ринкові умови [8].

У конкретних випадках це проявляється, наприклад, при необхідності швидкого перетворення юридичної форми стартапу – що є типовим для підприємств, які залучають венчурні інвестиції та розвиваються за принципом «пітч та пітч», тобто послідовне представлення оновленої версії бізнес-ідеї різним аудиторіям, спрямована на залучення інвестицій або партнерської підтримки [29]. Процедура такого перетворення, згідно з чинним законодавством, може бути тривалою та бюрократично складною, що негативно впливає на довіру інвесторів і партнерів. Також стартапи, які працюють у сфері цифрових технологій, часто потребують можливості

оперативного оновлення реєстраційних даних, що забезпечує відображення змін у структурі власності або управлінні – можливість, яку нормативний акт не завжди передбачає. Таким чином, існуючі розбіжності в законодавстві створюють юридичну невизначеність, що зумовлює потребу в реформуванні реєстраційного процесу для адаптації його до специфіки високоризикової інноваційної діяльності стартапів.

Відповідно до положень Закону України «Про інноваційну діяльність», реалізація інноваційних заходів здійснюється як фізичними, так і юридичними особами або їх об'єднаннями, що впроваджують проекти на території України та/або залучають майнові й інтелектуальні ресурси, інвестуючи власні чи позичені кошти в реалізацію інноваційних ініціатив [6]. До цієї категорії, в тому числі, належать інноваційні підприємства, зокрема, інноваційні центри, технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори тощо.

З погляду права, термін «стартап» традиційно застосовується до окремої господарської одиниці, що займається інноваційною діяльністю на ранній стадії розвитку з метою комерціалізації новаторських технологій чи продуктів. Натомість організаційно-інфраструктурні платформи, такі як інноваційні центри, технопарки, наукові парки, інноваційні підприємства та індустріальні парки, створюються з метою підтримки інноваційної діяльності. Вони забезпечують доступ до сучасних технологічних рішень, експертної консультації, лабораторних, фінансових та адміністративних ресурсів, що сприяє проведенню дослідницьких робіт і розвитку проектів [30]. Проте такі структури не функціонують як окремі суб'єкти господарювання, які самостійно реалізують власні інноваційні продукти, а виконують ролі інкубатора, акселератора та механізму комерціалізації інновацій. Наприклад, інноваційний центр UNIT.City в Києві, створений як екосистема для підтримки стартапів та інноваційних підприємств, не кваліфікується як стартап, оскільки його діяльність спрямована на забезпечення інфраструктурної підтримки інших суб'єктів, а не на здійснення власної комерційної діяльності з високим ризиком та швидким масштабуванням [31].

Отже, з погляду права, стартап – це самостійне бізнес-утворення, яке впроваджує інноваційний продукт чи послугу, тоді як інноваційні центри та парки слугують інфраструктурою для розвитку інноваційного середовища й стимулюють зростання стартапів. Цей аналіз створює передумови для подальшого дослідження питань, пов'язаних із вибором оптимальних правових форм організації стартапів.

Серед основних організаційно-правових форм, які можуть бути обрані стартапами для здійснення інноваційної діяльності, необхідно виділити [6]:

- Фізична особа-підприємець;
- Товариство з обмеженою відповідальністю;
- Акціонерне товариство.

В умовах розвитку інноваційних технологій та стартап-екосистеми в Україні, фізична особа-підприємець виступає однією з поширених організаційно-правових форм для реалізації інноваційних ініціатив. З одного боку, фізична особа-підприємець забезпечує швидку та спрощену процедуру державної реєстрації відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», а також спрощену систему оподаткування, що сприяє оперативному старту бізнесу [32]. Цей аспект є критично важливим для стартапів на ранній стадії розвитку, коли швидкість виходу на ринок і мінімізація адміністративних витрат мають першорядне значення.

Однак використання форми фізичної особи-підприємця має низку негативних аспектів. По-перше, ця організаційно-правова форма передбачає необмежену відповідальність підприємця, що збільшує його персональний ризик у випадку фінансових невдач або виникнення боргових зобов'язань [33]. По-друге, така структура створює перешкоди для залучення зовнішнього капіталу, оскільки потенційні інвестори, як правило, віддають перевагу суб'єктам господарювання з обмеженою відповідальністю, де відповідальність обмежується лише внесками у статутний капітал, а частки власності чітко визначені [17].

Крім того, фізична особа-підприємець як форма організації може бути менш ефективною з точки зору масштабованості бізнесу, оскільки обмеження у правовій структурі та труднощі у проведенні корпоративних перетворень зменшують можливості для швидкого розширення діяльності та залучення венчурного капіталу.

Щодо інноваційних аспектів, стартапи на базі фізичної особи-підприємця можуть швидко впроваджувати інновації завдяки гнучкості прийняття рішень та мінімальним бюрократичним перепонам. Проте договірні відносини, укладені фізичною особою-підприємцем, здійснюються від імені фізичної особи, що може створювати труднощі при укладанні великих угод з потенційними партнерами або інвесторами, оскільки відсутність розмежування особистих і корпоративних зобов'язань значно підвищує правові ризики. Аналогічно, у сфері захисту прав інтелектуальної власності засновник фізичної особи-підприємця не має розділення між особистими активами та бізнес-результатами, що може ускладнити передачу або ліцензування інтелектуальних активів у процесі масштабування бізнесу [34].

Таким чином, обрання форми фізичної особи-підприємця може бути доцільним для стартапів на початкових етапах діяльності, коли пріоритетними є швидкість запуску, простота адміністрування та мінімальні початкові витрати. Проте при зростанні бізнесу та необхідності залучення значних інвестицій або захисту прав інтелектуальної власності, стартапу може знадобитися перехід до організаційно-правових форм як товариство з обмеженою відповідальністю.

Товариство з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ) в Україні є однією з найзатребуваніших організаційно-правових форм для реалізації підприємницької діяльності, особливо коли йдеться про інноваційні та високоризикові проекти. У контексті цивільного права, як зазначено у ст. 96 Цивільного кодексу України та ст. 3 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», засновники ризикують лише тими грошима чи майном, які вони вклали у статутний капітал товариства [19; 35]. Тобто у випадку невдачі стартапу або виникнення боргових зобов'язань,

відповідальність засновників обмежується внесеними коштами, а їхнє особисте майно залишається захищеним [30]. Саме це особливо важливо для стартапів, де нова ідея або технологія може мати як великий потенціал прибутку, так і високу ймовірність невдачі, порівняно з традиційними видами бізнесу. З погляду цивільного права, такий механізм захисту є важливим фактором стабілізації бізнес-середовища та стимулювання інвестицій, адже вкладники та партнери вбачають у такій формі організації надійну модель взаємовідносин, де збалансовані як інтереси підприємницької діяльності, так і механізми правового захисту. Тому, на нашу думку, обмежена відповідальність стимулює економічну активність і позитивно впливає на розвиток підприємництва.

На відміну від фізичної особи-підприємця, товариство з обмеженою відповідальністю пропонує більш структурований підхід до ведення бізнесу. Якщо стартап планує привабити венчурні інвестиції чи грантові кошти, засновникам важливо мати механізми, які чітко визначають частки власності, порядок ухвалення рішень та розподіл прибутків. З погляду цивільного права, саме ТОВ краще задовольняє ці потреби, оскільки в його рамках можна чітко регламентувати відносини між учасниками та передбачити процедуру внесення змін до установчих документів.

Наприклад, стартап у сфері ІТ, який має потенціал швидкого масштабування, обирає ТОВ для формалізації часток кожного засновника та захисту прав інтелектуальної власності на спільну розробку. У договорах між учасниками передбачаються опційні механізми, що дають інвесторам можливість збільшувати свою частку в разі досягнення певних показників або, навпаки, виключити учасника, якщо той не виконує покладені на нього зобов'язання. Водночас це не завжди можливо реалізувати у випадку ФОП, оскільки структура суб'єкта залишатиметься прив'язаною до однієї фізичної особи.

Законодавство України щодо товариств з обмеженою відповідальністю передбачає визначення та формалізацію часток кожного засновника у статутному капіталі, що можуть бути внесені у грошовій або натуральній

формі, включаючи майнові й немайнові права (зокрема права інтелектуальної власності) [36]. Така структура власності сприяє залученню інвесторів, оскільки забезпечує прозорість щодо розподілу капіталу та механізмів ухвалення рішень.

Гнучкий порядок управління у ТОВ дає можливість змінювати розмір статутного капіталу, залучати нових учасників, реорганізовувати структуру або перетворювати товариство в акціонерне. Ці процедури детально регламентовані нормами Закону України «Про господарські товариства» та Цивільного кодексу України, що дозволяє масштабувати діяльність підприємства в разі зміни стратегічних цілей [19; 20].

З практичного погляду, ТОВ забезпечує розподіл ризиків на рівні бізнес-активів, водночас стимулюючи залучення інвестицій і створюючи умови для динамічного зростання. Учасники можуть інкорпорувати права інтелектуальної власності (патенти, торговельні марки тощо) до статутного капіталу, отримуючи відповідну частку в товаристві. Така прозора система взаємин мінімізує корпоративні конфлікти та підвищує довіру серед контрагентів.

Таким чином обмежена відповідальність, зрозумілий розподіл часток та здатність до масштабування визначають основні переваги ТОВ і роблять його привабливим інструментом для організації стартапів на різних стадіях розвитку.

З урахуванням здатності стартапів до стрімкого масштабування, саме товариство з обмеженою відповідальністю забезпечує найбільш ефективний правовий механізм для динамічного залучення ресурсів та захисту інтелектуальних прав. Завдяки структурі ТОВ, засновники можуть збільшувати статутний капітал, залучати венчурні фонди та укладати відповідні угоди з інвесторами [37]. Крім того, на етапі суттєвого зростання ТОВ має змогу здійснити реорганізацію відповідно до ст. 108 ЦК України [19], що дає можливість трансформуватися в акціонерне товариство та вийти на публічні ринки капіталу.

Правове регулювання ТОВ створює широкі можливості для укладення договірних інструментів (ліцензійних договорів, договорів комерційної

концесії, угод про технологічну кооперацію і т.ін.) і водночас гарантує належну охорону унікальних технічних рішень чи бізнес-моделей [38]. При цьому реєстрація прав інтелектуальної власності на товариство сприяє прозорості розподілу майнових прав та приваблює інвесторів, оскільки дає змогу переконатися, що ключові інноваційні активи належать саме компанії, а не окремим фізичним особам.

На певних етапах форма ТОВ найкраще задовільняє потреби стартапів, що прагнуть одночасно дотриматися принципу обмеженої відповідальності та забезпечити прозорий корпоративний устрій. Водночас поступове розширення бізнесу або вихід на міжнародні фондові ринки може зумовити перетворення ТОВ в акціонерне товариство, що підтверджує адаптивність цієї організаційно-правової форми до змінних умов розвитку стартапу.

У контексті стартап-середовища вибір такої форми як акціонерне товариство, пов'язаний з необхідністю залучення значних інвестицій, забезпечення високого рівня масштабованості й наявності прозорих механізмів управління та розподілу капіталу.

З погляду цивільно-правових відносин, акціонерне товариство є формою, що надає ширші можливості з розповсюдження часток власності порівняно з товариством з обмеженою відповідальністю. Акціонерне товариство, як зазначено у ст. 3 ЗУ «Про акціонерні товариства», функціонує на принципі поділу статутного капіталу на певну кількість акцій, що можуть вільно обертатися на регульованому ринку, особливо якщо йдеться про публічне акціонерне товариство [39]. Такий підхід дозволяє стартапам, які мають високий потенціал зростання, оперативно залучати значні обсяги фінансових ресурсів, що критично важливо для реалізації масштабних інноваційних проєктів.

На нашу думку, акціонерна форма як самостійна організаційно-правова конструкція, є оптимальною для стартапів, які перебувають на стадії швидкого розширення, мають перевірену бізнес-модель та прагнуть вийти на міжнародні ринки капіталу або фондові біржі. Структура АТ надає змогу залучати великі

інвестиції через емісію акцій, уникаючи необхідності постійно переглядати статутний капітал. Крім того, реєстрація акцій у депозитарних установах створює прозорий правовий режим обігу цінних паперів, що підвищує довіру інвесторів [40]. Також слід зазначити, що можливість обігу акцій на регульованому ринку цінних паперів дає змогу акціонерному товариству повторно залучати кошти шляхом публічного розміщення (IPO), що особливо важливо для стартапів на етапі стрімкого розширення [41].

Слід урахувати, що акціонерна форма виявляється особливо дієвою на етапі, коли стартап уже довів життєздатність власної бізнес-моделі та готовий до широкого масштабування, тоді як законодавча складність, передбачена для акціонерних товариств, може створити певні труднощі на ранніх стадіях, коли вирішальними є швидкість реагування та гнучкість прийняття рішень. Проте саме акціонерна структура надає найширші можливості при виході на міжнародні ринки та плануванні IPO, оскільки має розвинену систему корпоративного регулювання, що забезпечує врегулювання договірних відносин як із зовнішніми контрагентами, так і між учасниками товариства [42]. При цьому акціонерне товариство полегшує процедуру інкорпорації нематеріальних активів, зокрема патентів, авторських прав чи торговельних марок, до статутного капіталу через емісію акцій, що істотно спрощує розподіл прав інтелектуальної власності й прискорює комерціалізацію інновацій.

Сформульована позиція свідчить, що акціонерне товариство стає найбільш доцільним варіантом для стартапів, які орієнтуються на глобальну експансію, шукають масштабне фінансування або планують вихід на публічні ринки капіталу. З точки зору цивільного права, цей формат забезпечує підвищений захист прав акціонерів, встановлює чіткі межі відповідальності та пропонує широкий спектр правових інструментів для впорядкування договірних відносин, у тому числі у сфері інтелектуальної власності. Якщо внутрішні корпоративні процедури організовані належним чином і дотримано вимоги законодавства, акціонерна форма стає дієвою платформою для динамічного розширення інноваційних компаній.

З огляду на вищевикладене, слід зазначити, що правовий статус стартапів в Україні визначається низкою специфічних рис, зумовлених інноваційним характером таких проєктів та високим рівнем комерційного ризику. По-перше, необхідно звернути увагу на відсутність уніфікованого визначення «стартапу» в законодавстві. Це призводить до того, що підприємства інноваційної спрямованості класифікують себе під традиційними правовими формами організації. Відповідно правовий статус стартапів «розчиняється» в ширшій категорії суб'єктів цивільно-правових відносин, що часом ускладнює врахування інноваційного ризику й особливостей інтелектуальної діяльності. По-друге, слід зазначити, що в більшості випадків стартапи зосереджені на розробці нових технологій або авторських концепцій (ІТ-сфера, біотехнології, фінтех). Специфіка таких суб'єктів полягає в переважанні нематеріальних активів, що впливає на структуру прав та обов'язків, а також на механізми захисту інтересів засновників. Особливості обігу нематеріальних об'єктів (патентів, торговельних марок, авторських прав) вимагають гнучких корпоративних і договірних механізмів.

По-третє, необхідно акцентувати увагу, що одним із чинників успіху стартапів є оптимально обрана організаційно-правова форма, переважна більшість інноваційних проєктів обирає товариство з обмеженою відповідальністю або акціонерне товариство, що дозволяє залучати зовнішні інвестиції, застосовувати механізми опціонів, укладати складні інвестиційні угоди та встановлювати гнучкі положення про управління, водночас обмежуючи особисту відповідальність засновників.

По-четверте, через відсутність спеціалізованого та уніфікованого законодавства, стартап орієнтуються передусім на договірне право. Укладання угод із венчурними інвесторами, партнерами та постачальниками рішень іноді потребує розробки унікальних договірних положень: опціонних програм, антидилюційних механізмів, системи бонусів та штрафів тощо, що враховують інноваційну невизначеність.

По-п'яте, ключову роль у діяльності стартапів відіграються інтелектуальні активи, а належне оформлення патентів, авторських прав та комерційних таємниць є одним із визначальних факторів при оцінці проєкту інвесторами. Таким чином, правовий статус стартапу будується навколо захисту та використання інтелектуальних активів, що робить питання їхньої реєстрації і ліцензування першочерговим.

З урахуванням викладеного, особливості правового статусу стартапів в Україні визначаються високим ступенем інноваційності, орієнтованістю на інтелектуальні активи, використанням гнучких корпоративних форм і необхідністю договірної адаптації до нестабільного ринкового середовища. Відтак гармонізація чинного законодавства з вимогами інноваційної сфери постає важливим завданням для формування сприятливого правового поля, що дозволить стартапам реалізувати свій потенціал у контексті національної та глобальної економіки.

1.3. Міжнародні моделі правового регулювання стартапів: досвід США, Ізраїлю та країн ЄС

В умовах загостреної конкуренції між учасниками ринку стартапам потрібне комплексне нормативно-правове підґрунтя, яке не лише регламентує їхню підприємницьку діяльність, а й забезпечує ефективні механізми залучення капіталу, гарантує належний захист інтелектуальної власності та встановлює прозорі процедури взаємодії з органами державної влади. З огляду на те, що базові засади цивільного права відіграють визначальну роль у забезпеченні правочинності договірних конструкцій у галузі стартап-підприємництва, постає необхідність здійснення глибокого порівняльно-правового аналізу зарубіжного досвіду та виокремлення саме тих правових інститутів, які більшою мірою відповідатимуть національним реаліям і сприятимуть ефективному впровадженню в Україні.

Сполучені Штати Америки протягом тривалого часу зберігають провідні позиції у глобальних рейтингах стартап-екосистем, що пояснюється, зокрема, розвинутою нормативно-правовою інфраструктурою та багатим спектром фінансових інструментів [43]. Правовідносини в цій галузі здебільшого регулюються нормами цивільного права, які охоплюють договірні конструкції між засновниками стартапів, інвесторами та іншими зацікавленими суб'єктами. Водночас держава здійснює комплексний нагляд і водночас заохочує запровадження інноваційних рішень, створюючи сприятливий правовий та економічний фундамент для розвитку новаторських ініціатив.

Одним із визначальних кроків у правовому полі США стало запровадження краудфандингової форми залучення капіталу на підставі Закону JOBS Act (2012), відомого як Jumpstart Our Business Startups [44]. Цим актом було пом'якшено традиційні вимоги до реєстрації цінних паперів для невеликих компаній, увівши додаткові винятки та процедури для публічного залучення коштів від широкого кола інвесторів через уповноважені онлайн-платформи. Крім того, окремі розділи акта, зокрема Title II та Title IV, передбачили можливість відкритої реклами інвестиційних пропозицій серед акредитованої аудиторії та запровадили механізм «міні-IPO», що значно спростив доступ стартапів до фондового ринку й розширив їхні можливості отримання зовнішнього фінансування [44]. Юридична сутність краудфандингових механізмів полягає в наданні стартапам права проводити емісію цінних паперів із мінімальними регуляторними обтяженнями, водночас зберігаючи базовий рівень захисту інвесторів (шляхом запровадження лімітів на суми залучених коштів та вимог до ліцензування платформ). Такий компроміс, спрямований на задоволення потреб малого бізнесу в капіталі, спричинив своєрідну «демократизацію» інвестицій, адже разом із венчурними фондами до фінансування долучилася широка громадськість. Водночас нормативна база залишила в силі нагляд з боку регулятора, що передбачає ліцензування краудфандингових майданчиків і встановлення низки обмежень

зادля зменшення можливих зловживань, хоча застосовні ліміти формують певні межі для розміру залучених ресурсів.

Сполучені Штати Америки характеризуються усталеною традицією венчурного фінансування, що передбачає як класичне випускання акцій з метою продажу часток у статутному капіталі, так і застосування гнучких договірних конструкцій на початкових етапах розвитку стартапу. Вказана практика передбачає, зокрема, використання конвертованих позик (Convertible Notes), які формально оформлюються як боргові правовідносини з відкладальною умовою про подальшу конвертацію в корпоративні права [45]. Іншим розповсюдженим механізмом є SAFE (Simple Agreement for Future Equity), що слугує відкладальним договором про майбутню частку, водночас уникаючи традиційних характеристик позики [46]. Така модель фактично забезпечує швидке залучення коштів без негайного розмивання структури власності. Хоча подібні угоди відзначаються високою гнучкістю та зручністю, вони породжують ризики для інвестора, адже не гарантують йому статусу акціонера чи повернення вкладених коштів до моменту реалізації обумовлених подій. Проте простота оформлення та відносна швидкість укладення таких угод значно спрощують процес фінансування, а відтак сприяють динамічному формуванню стартап-екосистеми у США, демонструючи приклад поєднання договірної свободи з потенційно високими інвестиційними ризиками.

Отже, американський досвід демонструє дві ключові стратегії цивільно-правового регулювання стартапів: перша — законодавче стимулювання краудфандингу (JOBS Act), яке шляхом точкового послаблення регуляцій залучило до стартап-екосистеми новий потік приватного капіталу; друга — договори гнучкого венчурного інвестування (SAFE, конвертовані ноти), що виникли як приватна ініціатива ринку і забезпечили швидкість та економічність угод, хоч і породили нові правові питання. Обидва підходи сприяли формуванню в США сприятливого середовища для розвитку стартапів, де правова система достатньо гнучка, аби запровадити інноваційні фінансові інструменти, водночас встановлюючи базові гарантії для учасників. Це

підкреслює, наскільки важливою є правова визначеність та адаптивність для венчурної екосистеми.

Варто враховувати, що надмірна орієнтація на законодавчу й судову практику США, яка не завжди узгоджується з особливостями вітчизняного менталітету, рівнем суспільної довіри між підприємницькою спільнотою та державними інституціями, а також із національною традицією цивільно-правових відносин, суттєво ускладнює пряме перенесення американського досвіду на український ґрунт. Зокрема потребують адаптації такі договірні механізми як SAFE і Convertible Notes, оскільки чинна податкова система України та відсутність дієвих засобів захисту інтересів інвесторів можуть знівелювати їхню ефективність. Додатковою перешкодою постають відмінності у сфері правової охорони інтелектуальної власності, адже на відміну від більш гнучкої патентної моделі у США, в Україні процедура захисту винаходів і корисних моделей вимагає складніших формальних дій, а судова практика залишається доволі непередбачуваною. Виходячи з таких обставин, українському законодавцю доцільно розглянути можливість запровадження гнучких юридичних інструментів для залучення капіталу, зокрема в частині краудфандингу, шляхом удосконалення регуляторних процедур та зменшення адміністративних бар'єрів, що загалом сприятиме підвищенню привабливості національного ринку для венчурних інвестицій.

Також слід розглянути досвід Ізраїлю, що здобув неофіційний статус «Startup Nation» [47], та засвідчує надзвичайно високу ефективність державної підтримки інновацій, відображену у правовій моделі, побудованій на тісній взаємодії між урядовими структурами та приватним сектором. Ключовим інститутом у цій системі є Israel Innovation Authority (ІІА), котрий не лише надає цільові гранти на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (R&D), а й встановлює юридичні рамки, в яких держава фактично бере на себе частину фінансового ризику, водночас залишаючись «прихованим» інвестором із відкладеними майновими правами [48]. Законодавчо це реалізується шляхом укладення контрактів із компаніями-реципієнтами, які в разі успішної

комерціалізації зобов'язуються сплачувати роялті, що поступово компенсує бюджетні витрати. Важливою умовою є проведення фінансованих досліджень на території Ізраїлю, оскільки саме таким чином держава утримує інтелектуальні активи у власній юрисдикції. При цьому спеціальний режим поширюється і на питання інтелектуальної власності: будь-який намір перенести за кордон розроблені за державний кошт технології вимагає окремого погодження з ПА і, зазвичай, передбачає додаткові виплати. Таким чином, Ізраїль забезпечує собі як повернення вкладених фінансових ресурсів, так і вигоди від поширення інновацій, підкріплюючи пріоритет національних інтересів: держава, що надає гранти на ранніх стадіях розвитку стартапу, зрештою отримує економічний результат у разі успіху проєкту. Проте суворі вимоги щодо збереження R&D у межах країни та обмеження на передання прав інтелектуальної власності інколи породжують складнощі для міжнародних корпорацій, які прагнуть придбати ізраїльські стартапи [49]. Останнім часом правила дещо лібералізовано (зокрема дозволено частковий виніс виробництва за межі Ізраїлю та спрощено процедури ліцензування), однак, загальний принцип залишився незмінним – держава використовує інноваційні важелі публічного і приватного права, формуючи потужний венчурний ринок і діючи як каталізатор зростання технологічного сектору. Такий гібридний підхід, що поєднує інститути публічної підтримки із приватноправовими механізмами, засвідчив свою дієвість і дозволив Ізраїлю створити одну з найуспішніших стартап-екосистем у світі.

Досвід країн Європейського Союзу у сфері правового регулювання стартап-екосистем охоплює значний діапазон підходів, адже поряд із загальносоюзними програмами та регламентаціями діють суто національні норми, які встановлюють власні пріоритети і схеми підтримки. Розвинені європейські держави – зокрема Німеччина, Швеція, Естонія та Велика Британія – сформували індивідуальні механізми стимулювання стартапів, що вдало поєднують приватну ініціативу з державною допомогою в межах гнучкого правового поля. З огляду на це, доцільно насамперед розглянути

загальноєвропейську складову, яка визначає рамкові правила і фінансові інструменти, а вже потім проаналізувати приклади національного законодавства, виокремлюючи як позитивні, так і проблемні аспекти з позицій цивільного (приватного) права та особливостей співпраці з інвесторами.

На загальноєвропейському рівні діє сукупність програм та інструментів, покликаних підтримувати інноваційні ініціативи і розвиток стартап-проектів, серед яких вирізняється рамкова Програма Горизонт Європа (2021–2027) з безпрецедентним бюджетом у 95,5 мільярда євро [50]. Ця ініціатива охоплює увесь спектр – від фундаментальних досліджень до прикладних розробок – з особливим акцентом на комерціалізацію технологій, розбудову стартапів та підвищення конкурентоздатності ЄС. У межах Горизонт Європа функціонує Європейська рада з інновацій (EIC), що, зокрема, реалізує програму EIC Accelerator [51]. Остання передбачає надання високоризиковим малим підприємствам і стартапам грантів у розмірі до 2,5 мільйона євро на науково-технічні розробки, а також прямих інвестицій (equity) у статутний капітал до 10 мільйонів євро, що відбувається за принципом blended finance [51]. Такий підхід, за якого Європейський Союз виступає і грантодавцем, і венчурним інвестором (через відповідний фонд EIC), покликаний долати «долину смерті» стартапів, коли приватні інвестори остерігаються надмірних ризиків. При цьому формально правове оформлення забезпечується укладенням двох типів контрактів – грантової угоди та договору купівлі частки (або конвертованих облігацій), що дозволяє поєднувати приватні й публічні ресурси в єдиному корпоративно-правовому середовищі. Стартапи, окрім фінансового вливання, отримують доступ до консалтингу, професійної експертизи і мережі потенційних інвесторів, водночас здобуваючи додатковий рівень довіри від наявності патронату ЄС.

Паралельно з механізмами прямого фінансування Європейський Союз узгоджує нормативну базу для країн-учасниць, аби розширити можливості стартапів щодо залучення капіталу. Зокрема, Регламент ЄС про краудфандинг (2021/1503) уніфікує вимоги до краудінвестингових платформ та захисту

інвесторів у всьому просторі Союзу, що спрощує стартапам доступ до ресурсів від фізичних осіб-резидентів різних держав-членів [52]. Крім того, Єврокомісія ініціювала Startup Nations Standard – комплекс рекомендацій для поліпшення бізнес-клімату, який охоплює реєстрацію компаній онлайн, податкове стимулювання та лібералізовані підходи до найму висококваліфікованих спеціалістів із-за кордону [53]. Хоча такі ініціативи не мають прямої обов’язкової сили, вони впливають на внутрішнє законодавство держав ЄС шляхом поширення найкращих практик і формування єдиного правового простору, орієнтованого на підтримку інновацій.

У Німеччині, яка є найбільшою економікою в Європі, процес формування розвинутої стартап-екосистеми тривалий час гальмувався через низку специфічних юридичних обмежень і бюрократичних вимог [54]. Зокрема чинне корпоративне право традиційно зобов’язувало засновників завіряти угоди з акціями нотаріально, а діюча податкова модель щодо опціонів для працівників спричиняла феномен «dry income» (коли зобов’язання зі сплати податків виникало раніше, ніж реальний прибуток) [55], що знижувало привабливість праці у стартапах і перешкоджало ефективному залученню венчурного капіталу порівняно зі Сполученими Штатами та Великою Британією. Втім, за останні роки законодавець Німеччини розпочав послідовні реформи, спрямовані на покращення інвестиційного клімату. Так, у 2021 році до Податкового кодексу (EStG) було внесено правки, які дозволяють відтермінувати оподаткування прибутку від корпоративних опціонів і пільгових акцій до моменту фактичного їх відчуження [56]. Додатковий поштовх до лібералізації запровадив закон «Про майбутнє фінансування» (Zukunftsfinanzierungsgesetz), що передбачає подовжену відстрочку оподаткування, а неоподатковуваний ліміт вартості акцій для працівників підвищено до 2000 євро [57]. У підсумку, вказаний комплекс заходів сприяє розвитку опціонних програм та покликаний зробити німецькі стартапи більш конкурентоспроможними на міжнародному ринку талантів.

Окрім податкових стимулів, вагому роль відіграють державні програми спільного інвестування, зокрема High-Tech Gründerfonds, який надає посівне

фінансування в обмін на корпоративні частки, беручи участь у капіталі нарівні з приватними інвесторами [58]. У правовому аспекті такі державні вкладення оформлюються шляхом укладення типових договорів купівлі-продажу часток та акціонерних угод, фактично прирівнюючи державу до звичайного суб'єкта цивільних правовідносин. Висока передбачуваність і стабільність правового середовища, а також розвинена інфраструктура (технопарки, акселератори, науково-дослідні установи) є незаперечною перевагою німецької моделі, що відображається в лідерських позиціях країни у світових рейтингах інновацій та визнанні її стартап-екосистеми як однієї з п'яти найкращих в Європі. Проте, навіть за умов активного реформування, зберігається потреба в подальшому спрощенні процедур реєстрації та розміру статутного капіталу, оскільки стартапи усе ще стикаються із певними формальностями (нотаріальними посвідченнями, мінімальними розмірами капіталу тощо). Водночас прийняті урядом новели (такі як положення про цифрові цінні папери і полегшений вихід компаній на біржу) поступово наближають німецьку правову систему до більш гнучких та сприятливих умов для розвитку інноваційних проєктів [54].

Виразною рисою скандинавського регіону є насамперед Швеція, котра здобула неформальний статус «європейської фабрики єдинорогів», адже у Стокгольмі зосереджено велику кількість високовартісних компаній (зокрема, Spotify, Klarna, King) з мільярдними оцінками. На законодавчому рівні ця країна здійснила специфічні кроки, спрямовані на підтримку стартапів передусім у сфері податкових пільг: найзначнішою реформою вважається ухвалення у 2018 році спеціального режиму оподаткування опціонів для співробітників (Qualified Employee Stock Options) [59]. Згідно з цим режимом, фізична особа уникає моментального оподаткування під час реалізації опціону, а податок накладається виключно на капітальний прибуток під час подальшого продажу акцій, причому за зниженою ставкою. Запровадження подібної норми мало на меті зберегти технологічний бізнес у країні, адже раніше надмірні податки спонукали молоді фірми переносити основні операції до юрисдикцій із більш сприятливим режимом. Крім того, Швеція вирізняється високим рівнем

цифрової інфраструктури, широкосмуговим доступом до інтернету для більшості громадян і поширеним володінням англійською мовою, що суттєво спрощує комунікацію на глобальних ринках. Сукупність соціально-економічних переваг (зокрема державні інвестиції в науку та якісна система освіти) та вибіркового змін у законодавстві, спрямованих на зменшення бар'єрів для венчурного бізнесу, є переконливим чинником успіху шведської моделі. Єдиним негативним моментом багато хто вважає високу вартість життя і праці, що інколи змушує компанії переорієнтовувати певні операції в дешевші юрисдикції. Однак з погляду правового регулювання та податкових стимулів, Швеція демонструє зважену рівновагу між загальним рівнем фіскального навантаження та цільовими пільгами для інноваційних ініціатив, що підтверджується входженням цієї країни до трійки європейських лідерів за обсягами венчурних інвестицій у розрахунку на душу населення [54].

Незважаючи на формальне відокремлення Великої Британії від ЄС, вона зберігає статус одного з провідних європейських центрів венчурного фінансування. Правова система Британії передбачає низку унікальних податкових стимулів, зокрема державні програми Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) та Enterprise Investment Scheme (EIS), які суттєво знижують податкове навантаження для фізичних осіб, які інвестують у молоді компанії [60; 61]. З погляду цивільного права, SEIS та EIS органічно інтегровані у процедуру емісії нових акцій, коли інвестор користується податковими пільгами за умови дотримання законодавчих вимог (зокрема маленького розміру компанії та некотируваності на біржі). Британська система також вирізняється гнучкістю та прецедентністю: англійське корпоративне право дозволяє вільне формування різних класів акцій і проведення транзакцій без ускладнених процедур, зокрема онлайн через Companies House [62]. Ба більше, Британія однією з перших запровадила регулювання електронних краудфандингових платформ (Crowdcube, Seedrs) через Управління з фінансового нагляду (FCA), завдяки чому стартапи можуть отримувати капітал від дрібних інвесторів [63]. Хоча певні макроекономічні фактори (зокрема

ускладнений найм талантів з ЄС або глобальна конкуренція з Кремнієвою долиною) ускладнюють становище, внутрішнє правове середовище Великої Британії загалом максимально сприяє реалізації венчурних проєктів, що підтверджують високі позиції країни за показником легкості ведення бізнесу і роль Лондона як провідного європейського фінансового центру.

У підсумку, на європейському просторі сформувалися неоднакові, проте однаково ефективні підходи до цивільно-правового регулювання інноваційної діяльності. Уряди держав ЄС усвідомили характерні риси стартапів – високий ризик і стрімке зростання – і поступово змінюють національні закони: запроваджують податкові пільги для інвесторів і працівників та спрощують процедури реєстрації, а також стимулюють грантові чи спільні схеми фінансування. Як наслідок, у Європі відбувається синергія між приватним і публічним капіталом, завдяки чому зростає обсяг інвестицій і забезпечується належний захист прав усіх сторін. Хоча окремі держави досі зіштовхуються з бюрократичними перешкодами та підвищеним податковим тиском, відчутна конкуренція за найпривабливішу стартап-локацію спонукає їх переймати і вдосконалювати найкращі практики сусідів. Показовим є те, що згідно з глобальними рейтингами інновацій, ціла низка європейських країн стабільно посідають провідні місця, що свідчить про виняткову роль комплексної політики в забезпеченні свободи договору, захисту інвестицій та створенні належного нормативного середовища для підприємництва.

Підсумовуючи викладене, слід відзначити, що глобальна практика підтверджує: повноцінна стартап-екосистема базується на декількох визначальних чинниках, зокрема на сприятливому правовому полі, системній державній політиці, плідній взаємодії наукових установ і підприємницького середовища, а також на вільному доступі до джерел фінансування. У Сполучених Штатах, Ізраїлі та країнах Європейського Союзу, попри наявність розбіжностей в організації цивільно-правових відносин, можна простежити єдину закономірність: стартапи як особливі суб'єкти підприємницької діяльності потребують спеціальних правових умов. Американський досвід

виразно засвідчує необхідність застосування гнучких договірних моделей, що передбачають прозорі умови для інвесторів (зокрема, SAFE чи конвертовані ноти) та спрощений регулятивний режим (краудфандинг) з метою зменшення бар'єрів у залученні венчурного капіталу. Приклад Ізраїлю демонструє, що ефективне розподілення ризиків між державою та приватними учасниками ринку може стати потужним поштовхом для появи сотень інноваційних компаній, не позбавляючи при цьому державу контролю над стратегічно важливими ресурсами, зокрема інтелектуальною власністю. У свою чергу, країни ЄС підтверджують, що раціональне поєднання податкових і правових стимулів, спрямованих на створення зручного середовища для інвесторів та підприємців, дає змогу формувати високотехнологічні компанії – так звані «єдинороги» – і виводити на ринок перспективні розробки. На цьому тлі Україна хоч і поки що поступається провідним інноваційним центрам за рівнем розвитку стартап-сфери, однак володіє значним потенціалом для його розкриття, якщо врахує міжнародний досвід і розробить власний підхід до стимулювання інновацій.

Висновки до розділу 1

За умов прискореного науково-технологічного розвитку та глобалізації інститут стартапів набуває підвищеної юридичної значущості, що обумовлює необхідність перегляду усталених положень цивільно-правового регулювання. У сучасному цивільному обігу стартапи вже не можуть розглядатися як звичайні суб'єкти цивільно-правових відносин, оскільки вони поєднують дослідницько-інноваційний компонент з комерційною діяльністю, функціонують на підставі нетрадиційних бізнес-моделей і характеризуються підвищеним рівнем інвестиційних та операційних ризиків. З огляду на це, традиційні норми цивільного права, насамперед у галузі договірного регулювання, виявляються недостатньо гнучкими для врахування специфіки таких динамічних правових утворень. Отже, виникає об'єктивна потреба в розробці спеціальних правових механізмів і впровадженні адаптивних підходів, спрямованих на стимулювання інноваційних компаній. Історичні прецеденти, зокрема практика венчурного фінансування у США в середині XX століття, свідчать про те, що правова система має трансформуватися відповідно до запитів суб'єктів нового типу підприємництва, створюючи нормативні умови, сприятливі для інвестування в перспективні стартапи. В Україні необхідність такого правового забезпечення є вкрай актуальною, оскільки стрімкий розвиток ІТ-сектору та інших високотехнологічних галузей вимагає правового поля, здатного належним чином регулювати інноваційну діяльність і підтримувати зростання підприємств із високим потенціалом.

З урахуванням зазначених обставин, визначальні цивільно-правові риси стартапів істотно відрізняють їх від традиційних суб'єктів господарювання. Передусім ідеться про інноваційний характер: стартапи зорієнтовані на впровадження унікальних ідей, продуктів або послуг, які раніше не були представлені на ринку й не отримували відповідної комерційної реалізації. Така інноваційна складова є засадничою ознакою стартапу, що зумовлює низку юридичних наслідків. Зокрема, з метою належного правового захисту об'єктів

інтелектуальної власності (зокрема патентів, авторських прав, комерційної таємниці та ін.) та розпорядження правами на новостворені технологічні рішення виникає потреба в укладенні спеціалізованих договорів, які регламентують порядок користування та захисту інноваційних розробок.

Другим фундаментальним критерієм, який вирізняє стартап, є його здатність до масштабування, тобто потенційно швидкого розширення сфер діяльності й бази споживачів без пропорційного збільшення витрат. Саме можливість оперативного виходу на нові ринки та демонстрація швидких темпів зростання формують привабливість стартап-проектів для інвесторів. З правового погляду реалізація такої риси зумовлює необхідність передбачення в договорах відповідних адаптивних положень (наприклад, стосовно розподілу ризиків, формування обсягів прав та обов'язків сторін у контексті динамічного збільшення обсягів бізнесу), щоб гнучко реагувати на можливості масштабування й ефективно регулювати правовідносини між учасниками.

Подальшою істотною ознакою, яка суттєво відрізняє стартапи від традиційних суб'єктів підприємництва, виступає їхня підвищена ризикованість і супутня правова невизначеність. Інноваційні проекти функціонують за умов, коли реакція ринку на кардинально новий продукт чи послугу не може бути наперед точно спрогнозована, що зумовлює надзвичайно високу вірогідність комерційних втрат. Такий рівень підприємницького ризику перевищує типовий рівень у класичному бізнесі й диктує вимогу знайти належний баланс між свободою реалізації інновацій та ефективним захистом суб'єктів від можливих надмірних збитків.

Паралельно постає питання правової невизначеності, адже чинні нормативно-правові акти зазвичай не містять прямих приписів, що регулюють специфічні ситуації, з якими стикаються стартапи (наприклад, розподіл непередбачених ризиків, нестандартні механізми фінансування, правовий статус результатів досліджень тощо). Унаслідок цього, правовідносини між засновниками, інвесторами та контрагентами стартапу часто базуються на нетипових та навіть експериментальних договірних конструкціях, що вимагає

від галузі цивільного права максимальної гнучкості та здатності оперативно коригуватися під нові реалії.

Крім того, динамічність і здатність до швидких адаптацій самих стартапів є ще одним визначальним фактором їхньої специфіки: задля успішного функціонування в мінливому ринковому середовищі вони повинні оперативно трансформувати стратегії, пропонувані продукти та бізнес-моделі. Відповідні правові інструменти мають враховувати таку необхідність, забезпечуючи можливість адаптивних умов договорів та корпоративних правил у разі істотної зміни обставин.

Таким чином, невід'ємними ознаками стартапу як суб'єкта цивільно-правових відносин є інноваційний характер діяльності, орієнтація на масштабування, високий ступінь ризику і невизначеності, а також критична потреба у спеціальних механізмах правового регулювання, що передбачають гнучкість і адаптивність управлінських рішень.

Національна правова система у сфері інноваційного підприємництва перебуває на стадії становлення, оскільки спеціальний закон, безпосередньо присвячений стартапам, відсутній. Натомість їх діяльність регулюється низкою загальних норм, закріплених у Цивільному кодексі України, а також у підзаконних актах, що торкаються правового статусу господарських товариств, інвестиційної діяльності й інтелектуальної власності. Хоч Постанова Кабінету Міністрів України №430 від 23.04.2024 р. містить спробу офіційного визначення «стартапу», наявні нормативні приписи здебільшого орієнтовані на традиційні моделі бізнесу, не формуючи цілісного механізму правового регулювання, здатного врахувати специфіку інноваційної економіки, й відносини, що виникають у стартап-середовищі.

Одним з важливих аспектів діяльності стартапів є обрання належної організаційно-правової форми, оскільки зумовлює внутрішню структуру, корпоративне управління, обсяг відповідальності засновників і механізми залучення інвестицій. Найпростішим є реєстрація фізичної особи-підприємця (ФОП), що передбачає спрощені процедури започаткування, однак водночас

тягне за собою необмежену майнову відповідальність та утруднює комунікацію з венчурними фондами і стратегічними інвесторами.

На противагу цьому, товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) забезпечує обмеження ризиків учасників розміром їхніх внесків і створює підґрунтя для структурованого залучення капіталу, а також впровадження складних договірних механізмів (опціонів, антидилюційних застережень тощо). Для стартапів, що прагнуть виходу на великий ринок капіталу, оптимальним рішенням може виявитися акціонерне товариство (АТ). Акціонерна форма дає змогу залучати значні інвестиції через емісію акцій, проте передбачає складніші регуляторні процедури та підвищену вимогу до розкриття інформації.

Таким чином організаційно-правова еволюція стартапу від ФОП до АТ найчастіше віддзеркалює стадію зрілості проєкту та його інвестиційну привабливість, уможливлючи оптимальне поєднання гнучкості, захисту майнових інтересів і здатності до масштабування.

Відсутність спеціального правового статусу означає, що до стартапів беззастережно застосовуються всі вимоги та обмеження, розроблені для звичайного бізнесу. Це породжує дисбаланс, адже інноваційні компанії потребують більш гнучкого середовища для розвитку. З одного боку, стартапи часто не вписуються у стандартні критерії (наприклад, відсутність прибутку в перші роки через інвестиційну модель розвитку), з іншого, – стикаються з підвищеними ризиками, які право поки що враховує недостатньо. Як наслідок, виникають правові колізії та прогалини.

Отже, варто підкреслити, що брак чіткого визначення «стартапу» та спеціалізованих норм регулювання породжує правову невизначеність: інноваційні проєкти фактично зводяться до загальної категорії ринкових агентів, а їхня специфіка та підвищений рівень ризику не отримують належного відображення в законодавстві. Переважно нематеріальна природа активів (інтелектуальна власність, ноу-хау, програмні продукти) потребує ретельного правового захисту й чітких договірних конструкцій передачі чи ліцензування

прав. Організаційно-правова форма (передусім ТОВ) відіграє вирішальну роль у забезпеченні гнучкості бізнесу та мінімізації відповідальності засновників. Оскільки прогалини правового регулювання доводиться компенсувати індивідуальними угодами, з'являється нагальна потреба у вдосконаленні типових контрактних механізмів (венчурні угоди, інструменти захисту міноритаріїв тощо). Натомість успішне входження стартапів до економіки вимагає гармонізації чинного законодавства, зокрема через створення стимулюючих правових режимів і визначення прозорих правил реєстрації та обігу інтелектуальних продуктів. Отже, формування цілісної, адаптивної моделі цивільно-правового регулювання стартапів постає принциповим завданням, покликаним забезпечити належний баланс між свободою інновацій і захистом учасників, а також сприяти реалізації потенціалу українських інноваційних проєктів як на внутрішньому, так і на глобальному ринках.

На підставі викладеного аналізу доцільно висунути конкретні пропозиції щодо вдосконалення вітчизняної нормативної бази, аби сформувати сприятливі умови для функціонування стартапів. Тож доцільно зауважити, що виникає необхідність ухвалення спеціального закону «Про стартапи», що дозволить уніфікувати підходи до правового статусу суб'єктів, які провадять інноваційну діяльність. Як зазначалось раніше, стартапи характеризуються інноваційністю, високим рівнем ризику та потенціалом масштабування, відрізняючись від класичного бізнесу відсутністю напрацьованих активів. Запровадження спеціального закону дозволить чітко окреслити цей феномен у праві, закріпивши його ознаки та створивши цільовий правовий режим. Така кодифікація не лише усуне правову невизначеність, але й слугуватиме сигналом підтримки інновацій з боку держави, підвищуючи довіру інвесторів та сприятливість інвестиційного клімату.

З погляду цивільного права, стартап може бути розглянутий як організаційно-правова форма, що перебуває у фазі розробки або реалізації інноваційного продукту, а тому перебуває в підвищено ризиковій сфері договірних зобов'язань. Основними учасниками договірних відносин є

засновники, інвестори (венчурні фонди, бізнес-ангели), працівники, підрядники та користувачі майбутнього продукту.

Також слід законодавчо закріпити й відрегулювати механізми, подібні до SAFE та конвертованих позик, з урахуванням реалій української корпоративно-цивільної практики. Нині такі угоди нерідко перебувають у «сірій зоні» (наприклад, через відсутність визначення конвертованого боргу в законодавстві). Видається доцільним внести зміни, передбачивши можливість укладання інвестиційних договорів із відкладальною умовою щодо передачі частки. Такий крок сприятиме правовій визначеності у відносинах між інвестором і засновниками стартапу: інвестор отримає інструмент, визнаний законом, а засновник – фінансування без негайного розмивання корпоративних прав. Крім того, важливо прописати базові гарантії для учасників, наприклад, право інвестора вимагати повернення коштів, якщо в узгоджений строк так і не відбувся раунд фінансування, даючи змогу уникнути безстрокових SAFE. Узаконення подібних інноваційних договорів сформує в українському праві більший ступінь довіри для іноземних інвесторів, які звикли до аналогічних конструкцій на глобальному ринку.

Міжнародний досвід, зокрема приклад Великої Британії, засвідчує ефективність фіскальних заохочень. Логічно було б розробити українські аналоги програм SEIS/EIS – запровадити податкові кредити або звільнення для фізичних осіб, що інвестують у корпоративні права малих інноваційних підприємств. Подібні заходи можуть привабити «бізнес-ангелів», схильних до високоризикових вкладень за умови, що держава поділятиме з ними частину ризику шляхом фіскальних інструментів. Додатково варто переглянути підхід до оподаткування самих стартапів, рухаючись у напрямі естонської моделі «нульового податку» на нерозподілений прибуток, що надасть можливість спрямовувати всі кошти на розвиток бізнесу в найбільш критичний період його становлення.

Хоча українське право вже запровадило базовий законодавчий механізм для спрощеного залучення інвестицій та краудфандингу, його потенціал

залишається обмеженим через відсутність повномасштабної імплементації норм, аналогічних JOBS Act у США або регламенту ЄС. Потребує чіткого визначення статус краудінвестингових платформ, вимоги до емітентів (обсяг залучуваних коштів, розкриття інформації), а також ліміти для інвесторів-непрофесіоналів, усе це – під наглядом Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Правове врегулювання «equity-crowdfunding» дозволило б стартапам отримувати кошти без громіздких процедур, що особливо важливо в умовах, коли в Україні венчурні фонди перебувають на стадії становлення, а краудфандинг може стати містком від ідеї до залучення професійного капіталу.

Досвід Ізраїлю свідчить про дієвість постійно діючого Фонду підтримки стартапів, наділеного належними ресурсами та повноваженнями. Необхідно законодавчо визначити порядок надання грантів та механізм співінвестування, включно з критеріями відбору проєктів і вимогами до реципієнтів. Рациональним видається варіант умовної поворотності грантів, коли в разі успішності комерціалізації стартап сплачує роялті до повного повернення проінвестованої суми. Паралельно потребує належного оформлення питання охорони інтелектуальної власності: продаж профінансованої державою технології за кордон без відповідної компенсації має бути обмеженим. Хоча немає потреби вдаватися до кримінальних заходів, слід передбачити жорсткіші договірні умови про викуп прав або підвищене роялті, якщо технологія виводиться за межі України. Такий підхід не лише залишить R&D у національній юрисдикції, а й посилить гарантії повернення державних вкладень.

Європейська практика показує, що значна частина інновацій та стартапів виникає саме у стінах університетів та наукових інститутів; взаємодія з бізнесом помітно підвищує ймовірність успішної комерціалізації. Доцільно внести до українських законів спеціальні положення, які полегшать процес заснування стартап-компаній безпосередньо на базі навчальних закладів (наприклад, надавши їм право виступати співзасновниками і передавати права на інтелектуальну власність в обмін на частку). Важливо також унормувати

розподіл патентних прав між винахідником (науковцем) та вищим навчальним закладом, що може бути зроблено за аналогією з актом Bayh-Dole у США. На практиці бажано заохочувати університети до створення інкубаторів, акселераторів та власних венчурних фондів, можливо через систему податкових пільг або цільове державне фінансування, а також формувати показники оцінювання вишів, де критерієм слугуватиме комерціалізація результатів досліджень.

В умовах євроінтеграції Україні слід максимально адаптувати норми ЄС, зокрема щодо онлайн-реєстрації підприємств, щоб відкриття стартапу було можливим у повністю цифровому форматі (на кшталт ініціатив, впроваджених через портал «Дія»). Також варто розширити можливості вітчизняних компаній щодо участі у програмах Horizon Europe та інших європейських фондах, поширюючи інформацію про ці гранти й надаючи стартапам методологічну підтримку для відповідності вимогам. Одночасно доречно розвивати співпрацю з європейськими акселераторами й венчурними фондами, укладаючи відповідні угоди та проводячи спільні заходи (конференції, хакатони). З юридичної позиції потребує спрощення процес залучення іноземного капіталу, зокрема через можливість застосування англійського права в акціонерних угодах, а також визнання міжнародних арбітражних застережень, що підвищить рівень довіри зарубіжних інвесторів.

Зрештою, Україна, маючи багату наукову школу, значний підприємницький потенціал та кваліфіковані ІТ-кадри, здатна увійти до глобальної мережі стартап-екосистем за умови, що правові реформи забезпечать сприятливий інвестиційний клімат. Запропоновані ініціативи – від створення нових механізмів фінансування до впровадження податкових пільг – покликані ліквідувати законодавчо-правові бар'єри, які досі стримують розвиток інноваційних проєктів. Таким чином, залучення світового досвіду – американської гнучкості у венчурному інвестуванні, ізраїльської далекоглядності у підтримці R&D та європейських стимулів для бізнесу – може сформувати нову якість вітчизняного нормативного середовища. Успіх у цій

сфері залежатиме від злагоджених дій законодавців, виконавчої влади та підприємницької спільноти, але результатом стане динамічне зростання національного ринку стартапів і посилення їхньої конкурентоспроможності на світовій арені.

Встановлення спеціального статусу стартапів на законодавчому рівні є необхідним з кількох причин. По-перше, це вирішить згадані юридичні колізії: стартапи більше не залишатимуться «між» існуючими правовими формами, а отримають визначене місце в системі права. По-друге, спеціальний статус дозволить передбачити спрощені процедури для стартапів – знижені вимоги до статутного капіталу, прискорену реєстрацію, гнучкі правила щодо виходу учасників з бізнесу тощо. По-третє, окремий правовий статус створює довіру інвесторів. Закон, присвячений стартапам, чітко окреслить права інвесторів, засновників, порядок залучення фінансування – це знизить невизначеність та ризики.

РОЗДІЛ 2. ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ У СТАРТАПІ

2.1. Основні види договорів у стартап-проектах

З позиції цивільного права України, правовий статус стартапу значною мірою формується на підставі договірних відносин, які виникають як між засновниками, так і з третіми особами (інвесторами, партнерами, постачальниками). Відповідно до положень ст. 627 ЦК України, сторони мають право самостійно визначати зміст і характер своїх взаємин, що дає змогу враховувати специфіку інноваційної діяльності стартапу та встановлювати гнучкі положення щодо управління, інвестування та розподілу прав на результати інтелектуальної діяльності [19].

Насамперед договірна база стартапу охоплює корпоративні угоди, які конкретизують права й обов'язки учасників, механізми ухвалення рішень та передбачають способи захисту від розмиття часток у разі залучення нових інвесторів.

Крім того, договори про захист та передачу прав інтелектуальної власності забезпечують необхідну правову базу для комерціалізації інноваційного продукту.

Також у сфері венчурного фінансування договори виступають ключовим інструментом правового регулювання інвестиційних відносин. Згідно зі ст. 628 ЦК України, сторони можуть передбачати спеціальні умови [19], зокрема опціонні програми, антидилюційні застереження, механізми конвертації позик (convertible notes), які формують прозорий правовий режим для залучення коштів і гарантують інвесторам збереження або компенсацію їхніх вкладень у разі невдалого розвитку проєкту.

Таким чином, договори відіграють ключову роль у визначенні правового статусу стартапу, оскільки саме вони окреслюють обсяг прав та обов'язків учасників, у тому числі в аспекті корпоративного управління, встановлюють правовий режим інтелектуальної власності та комерціалізації інновацій, а також

формують договірні моделі залучення інвестицій. З урахуванням того, що законодавство України поки що не містить нормативно-правових актів, безпосередньо присвячених регламентації стартапів, саме договірні положення за участю суб'єктів інноваційної діяльності фактично визначають їх правовий статус. Такий підхід узгоджується з принципом свободи договору, закріпленим у Цивільному кодексі України.

У контексті стартап-середовища виникає необхідність у гнучких договірних положеннях, що можуть передбачати оперативну модифікацію істотних умов за наявності суттєвих змін у бізнес-моделі, технологічному середовищі або ринковій кон'юктурі. Такі умови актуальні як у корпоративних угодах (наприклад, *shareholders' agreements*) – при захисті від розмивання часток чи регулюванні опціонних програм, так і в інвестиційних договорах (конвертовані позики, антидилюційні застереження), які дають змогу засновникам і інвесторам захищати власні інтереси навіть за високоризикових умов [46].

Оскільки більшість стартапів зосереджується на розробці й комерціалізації новітніх технологій, зокрема у сфері ІТ, біотехнологій чи фінтеху, договірна база не може обмежуватися статичними або надто формалізованими угодами, типовими для традиційних галузей. Натомість, швидкий розвиток інновацій потребує договірні механізми, що дозволяють оперативно перерозподіляти ризики, коригувати взаємні зобов'язання і встановлювати нові умови інтелектуальної власності чи фінансування. При цьому сторони зобов'язані дотримуватися меж, встановлених законом, щоб уникнути визнання окремих положень недійсними або такими, що суперечать фундаментальним принципам права [64].

Таким чином, поєднання принципу свободи договору з розробкою адаптивних положень дає змогу враховувати високу динаміку інноваційного середовища та потребує від учасників стартапу ретельного врегулювання власних відносин згідно з нормами цивільного законодавства.

У контексті діяльності стартапів, корпоративні договори виступають визначальним правовим інструментом для врегулювання відносин між засновниками та встановлення організаційної основи бізнесу [65]. Засновницький договір є ключовим актом, що передусь державній реєстрації юридичної особи (товариства), уточнює початкові внески засновників, їхні права та обов'язки, механізм розподілу прибутку та основи корпоративного управління. Такий договір виконує допоміжну функцію до моменту створення юридичної особи, але може містити застереження про відповідальність засновників або про повернення внеску в разі нестворення компанії [66].

На відміну від статуту та внутрішніх положень ТОВ чи АТ, засновницький договір носить переважно договірний характер і не обов'язково є публічним документом. Згідно з положеннями ст. 4 ЗУ «Про Господарські товариства», статут є основним установчим документом, що регулює відносини товариства з третіми особами, тоді як договір про заснування засновники можуть укласти для визначення взаємних прав та обов'язків на етапі створення господарського товариства [20]. У сфері стартапів такий договір має особливе значення, оскільки дозволяє передбачити інноваційні умови, зокрема щодо управління нематеріальними активами та можливих сценаріїв залучення інвесторів [64].

Засновницький договір зазвичай регламентує зобов'язальні та, за потреби, корпоративні відносини між засновниками, визначає внески кожного з учасників (фінансові, майнові, інтелектуальні), умови їх внесення та передбачає наслідки порушення строків оплати [64]. Розподіл прав зазвичай включає керівні повноваження, що охоплюють право голосу, участь у прийнятті ключових рішень стосовно стратегії, розширення діяльності чи залучення інвесторів, майнові права, зокрема право на дивіденди та порядок розподілу прибутку, а також інтелектуальні права, які регулюють процедуру реєстрації та використання об'єктів інтелектуальної власності [66].

Також слід звернути увагу, що для врегулювання правового статусу інвесторів, відносини власності й розподілу прибутків, а також захисту

інтелектуальних активів укладають інвестиційні договори – це правочини, що забезпечують залучення фінансування для розвитку інноваційного проєкту.

У контексті діяльності стартапів акціонерні угоди (shareholders' agreements) відіграють вирішальну роль у формуванні прозорих та передбачуваних правил для учасників компанії [65]. Вони дозволяють узгодити порядок продажу акцій, убезпечити компанію на випадок смерті чи розлучення одного з акціонерів та передбачають «тригери», що вмикаються за певних обставин (наприклад, автоматичний викуп акцій у спадкоємців померлого акціонера). Такі механізми створюють визначеність і полегшують внутрішнє врегулювання, особливо коли на ринку відсутній попит на акції компанії [67].

Завдяки акціонерним угодам стартап здатен закріпити «правила гри» для різних категорій інвесторів, уникнути можливих судових спорів щодо розподілу голосів та управлінських рішень. Така гнучка корпоративна домовленість особливо важлива у випадках, коли на пізніх раундах залучаються значні обсяги капіталу.

Наступним видом інвестиційних договорів є венчурна угода, яка має на меті встановлення прав та обов'язків інвесторів щодо користування та управління вкладеними коштами, а також визначити механізми контролю, виходу з інвестиції та розподілу прибутку.

Венчурні угоди найчастіше кваліфікуються як різновид договору про спільну діяльність, яка регламентується Главою 77 ЦК України, або інвестиційного договору змішаного типу, що містить положення про майнові внески, опціони, антидилюційні застереження тощо. З метою захисту прав інвестора можуть застосовуватися особливі положення, зокрема «liquidation preference» – пріоритет при отриманні коштів у разі ліквідації чи продажу компанії [68].

На нашу думку, для стартапів у початковій фазі венчурні угоди є найбільш ефективними за умови ретельного врегулювання корпоративних і договірних механізмів, оскільки це надає стартапу капітал для стрімкого

масштабування, а інвестору – визначені гарантії повернення та участі в управлінні.

Також існує модель інвестиційного контракту, яка є спрощеним способом залучення коштів без поточної емісії часток, натомість інвестор отримує право на майбутнє конвертування вкладених коштів у долю в капіталі компанії на певних заздалегідь узгоджених умовах – SAFE (Simple Agreement for Future Equity) [69].

SAFE як юридичний конструкційний елемент не має прямого передбачення в ЦК України, тому його реалізація практикується в межах свободи договору, як різновиду змішаного договору [65]. За суттю, це схоже на конвертовану позику: гроші надаються зараз, а акції/частки інвестор отримає в майбутньому. Важливо передбачити механізми захисту сторін, а саме терміни, коли має відбутися черговий раунд фінансування, чи умови повернення коштів.

Для ранніх стартапів SAFE-угоди можуть бути дуже корисним інструментом, адже дозволяють швидко отримати фінансування без складної корпоративної реструктуризації. Однак, через відсутність в Україні спеціального правового режиму для подібних механізмів, сторонам слід уважно прописувати зобов'язання й ризики в межах чинного цивільного законодавства [70].

Таким чином, інвестиційні договори у сфері стартапів відіграють вирішальну роль у формуванні правової конструкції, що дає змогу залучати фінансові ресурси й ефективно регулювати відносини між засновниками та інвесторами. Від традиційних венчурних угод із повною «капіталізацією» внесків і механізмами захисту інвестора, до більш сучасних SAFE-контрактів, що спрощують процедуру фінансування.

З позиції захисту прав на інтелектуальну власність виникає необхідність закріплення та використання прав інтелектуальної власності в договірному порядку. Задля забезпечення легітимного комерційного використання інноваційних технологій укладають ліцензійні угоди, які встановлюють законне

право ліцензіата (сторони, яка отримує ліцензію) застосовувати чи поширювати об'єкт інтелектуальної власності у визначених межах [71].

У випадках, коли стартап орієнтований на отримання максимальної вигоди через масштабне поширення технології, найдоречнішою стає невиключна або субліцензійна модель ліцензійного договору.

Невиключна ліцензія дозволяє ліцензіату використовувати об'єкт інтелектуальної власності на погоджених умовах, однак водночас не забороняє ліцензіару самому використовувати об'єкт або видавати аналогічні ліцензії третім особам [19]. Така форма є поширеною, коли стартап прагне комерціалізувати винахід чи програмний код через численні канали та одночасно залучати нових партнерів.

Субліцензійний договір передбачає, що ліцензіат, маючи відповідні права за основним ліцензійним договором, може передавати отримані повноваження третім особам (субліцензіатам). Положення про можливість субліцензування повинно чітко передбачатися в первісній ліцензії.

Якщо ж стартап потребує повного контролю над продуктом, доцільно надавати виключну ліцензію, яка надає право в повному обсязі та на встановлений строк використовувати об'єкт інтелектуальної власності без можливості паралельного використання прав володільцем (ліцензіаром) чи надання цих прав іншим третім особам. Такий договір часто укладається за необхідності повного контролю над використанням критично важливої технології [71].

Слід зазначити, що в певних випадках необхідно здійснити відчуження прав інтелектуальної власності, що здійснюється шляхом укладання договору про передання майнових прав інтелектуальної власності, що регламентується ст.ст. 1113-1114 ЦК України [19]. Це означає, що первісний власник (відчужувач) втрачає можливість використовувати об'єкт інтелектуальної власності (якщо інше не передбачено умовами договору), а набувач (придбавши майнові права) може розпоряджатися ними на власний розсуд. Договір про відчуження прав часто реєструється у відповідних державних органах

(наприклад, у сфері патентування) для забезпечення офіційного визнання переходу прав.

Таким чином, для стартапів, які часто базуються на нематеріальних об'єктах (інноваційному програмному забезпеченні, винаходах, дизайнах), ліцензійні договори та договори про відчуження прав інтелектуальної власності є правовим механізмом, що визначає способи комерційного використання, захисту та управління ключовими активами. Ліцензійні угоди (виключні, невиключні та субліцензійні) дають змогу гнучко поширювати технологію та залучати додаткові джерела прибутку, залишаючись у межах захисного режиму законодавства про інтелектуальну власність [65]. Договори про відчуження прав уможливають повну передачу власності на об'єкт інтелектуальної власності, що може бути вигідним у разі придбання технології інвестором, проте вимагає належного юридичного оформлення й усвідомлення ризиків для самих засновників.

У контексті розвитку інноваційних проєктів, стартапи стикаються з необхідністю укладання різноманітних договорів про надання послуг. Ці договори, будучи складовою частиною цивільно-правових відносин, покликані встановлювати чіткі правила взаємодії з партнерами та контрагентами, а також регулювати порядок передачі окремих функцій стороннім виконавцям.

Роль договорів про надання послуг у структурі стартапу полягає у визначенні порядку й умов виконання ключових завдань, які не завжди доцільно виконувати всередині компанії. Найпоширенішими прикладами є угоди про консультування, маркетингові послуги або розроблення програмного забезпечення.

Згідно з положеннями Цивільного кодексу України і нормами, що регулюють зобов'язальні відносини, сторони можуть вільно визначати зміст своїх домовленостей, включно з оплатою, строками виконання та умовами відповідальності [19].

Особливої уваги заслуговує аутсорсинг, коли стартап делегує певні завдання (наприклад, створення частини продукту, тестування, UI/UX-дизайн)

зовнішнім виконавцям. Цей механізм є вигідним з економічного погляду, оскільки дає змогу не витрачатися на формування власного штату фахівців. При цьому ключовим залишається юридичне оформлення прав і обов'язків сторін: договір може укладатися як підряд чи договір про надання послуг.

Однією з найгостріших проблем при укладенні договорів про надання послуг (включно з аутсорсингом) є захист комерційної таємниці та прав на результати інтелектуальної діяльності. Для цього нерідко включають у договір застереження про нерозголошення, зобов'язуючи виконавця утримуватися від поширення конфіденційної інформації. Крім того, сторони мають передбачити порядок переходу прав на створений код, дизайн чи інші нематеріальні активи.

Для інноваційних проєктів у форматі стартапу договори про надання послуг становлять один із дієвих способів розширити можливості проєкту, скоротити витрати й отримати доступ до кваліфікованих ресурсів [65]. Водночас суттєвою умовою ефективності таких домовленостей є чітке закріплення прав і обов'язків щодо інтелектуальної власності, захисту конфіденційної інформації й результатів творчої праці, без чого стартап може втратити контроль над своїми найціннішими активами.

Слід зазначити, що ст.1112 ЦК України передбачено укладання договору про створення на замовлення і використання об'єкта інтелектуальної власності, та є однією з форм договірної врегулювання відносин, коли замовник доручає розробнику створення певного об'єкта інтелектуальної власності – програмного коду, дизайнерських рішень, винаходу тощо [19]. У даному контексті договір про створення на замовлення і використання об'єкта інтелектуальної власності особливо актуальний для стартапів у початковій стадії розробки інноваційного продукту, коли штатних спеціалістів може бути недостатньо. Така угода дає змогу формалізувати внесок сторонніх експертів (дизайнерів, розробників) одночасно зафіксувати перехід прав або зберегти їх у розпорядженні самого виконавця – залежно від пріоритетів [72].

Одним із визначальних чинників для повноцінного функціонування стартапів постає належне укладення трудових договорів (Employment

Agreements), оскільки саме правильно сформована правова конструкція надає можливість чітко окреслити юридичні взаємовідносини сторін і водночас забезпечити створені в межах трудової діяльності об'єкти інтелектуальної власності. Виходячи з цього, варто підкреслити, що грамотно укладені договори безпосередньо впливають не лише на формат взаємодії між працівником і роботодавцем, а й на стратегічні перспективи розвитку стартапу, його інвестиційну привабливість і внутрішній мікроклімат.

Отже, значущість правового регулювання таких договорів особливо посилюється з урахуванням того, що стартапи зазвичай залучають спеціалістів різноманітних напрямів (розробників, дизайнерів, маркетологів тощо), а також передбачають участь у робочих процесах співзасновників, які водночас виступають у ролі працівників. Традиційно правове підґрунтя трудових відносин в українському контексті забезпечується нормами Кодексу законів про працю, положеннями Цивільного кодексу щодо договірних зобов'язань (зокрема, за договорами підряду чи надання послуг), а також іншими профільними нормативно-правовими актами [73]. Слід зазначити, що вказаний нормативний базис включає ряд обов'язкових вимог, які неможливо обійти, оскільки вони мають імперативний характер і покликані захистити права найманих працівників.

Слід підкреслити, що в межах загального праворозуміння Employment Agreement, який набув поширення завдяки численним юридичним джерелам, зокрема типовим договорам компаній у США [74], виконує роль офіційного юридичного механізму оформлення робочих відносин, де визначено обсяг обов'язків працівника, процедуру виплати заробітної плати, нарахування бонусів, порядок надання відпусток, механізм розрахунків при звільненні, аспекти дотримання режиму нерозголошення та положення щодо володіння і розпорядження результатами інтелектуальної діяльності. В українській правовій практиці Employment Agreement має право містити елементи, що виходять за межі стандартного трудового договору, проте такі положення неодмінно мають узгоджуватися з імперативними нормами трудового права,

аби не допустити суперечностей. Отже, жодна умова договору не може погіршувати правове становище працівника, закріплене законом, оскільки це суперечитиме чинним вимогам трудового законодавства.

Слід зауважити, що трудові договори (Employment Agreements), особливо у випадках, коли йдеться про керівні посади чи безпосередньо засновників-співробітників, які одночасно виконують трудові функції, відіграють ключову роль у закладенні надійної правової основи для реалізації стартап-проєкту. Врахування цивільно-правових засад, імперативних трудових приписів і чітких положень щодо інтелектуальної власності, захисту конфіденційності та процедур врегулювання спорів дозволяє уникнути правових колізій і дає підґрунтя для успішного масштабування стартапу. Зрештою, грамотно укладений Employment Agreement є запорукою захищеності як для найманого персоналу, так і для засновників, які поєднують функції управлінців та виконавців. Такий підхід мінімізує потенційні конфлікти інтересів і створює умови для стійкого розвитку бізнесу на засадах прозорості й взаємної довіри.

В умовах інноваційного та швидкозмінного середовища, в якому функціонують стартапи, договори про розподіл прибутку й опціонні угоди виконують важливу функцію врегулювання фінансових відносин між учасниками чи інвесторами компанії.

Договір про розподіл прибутку може бути частиною загального акціонерного договору або окремим правочином, який регламентує, зокрема, періодичність виплати дивідендів і порядок голосування з цього питання. У той час як опціони здебільшого розглядають одним із найефективніших механізмів залучення й утримання кваліфікованих фахівців у стартапі, а також узгодження інтересів між різними категоріями учасників [75].

Таким чином, опціонні угоди у стартапах слугують ефективним інструментом для посилення мотивації команди, залучення інвестицій і створення передбачуваної корпоративної структури. Врахування правових аспектів (зокрема чітке визначення умов реалізації та строків дії опціону) не

лише захищає інтереси сторін, а й підвищує прозорість і надійність компанії, що має особливу вагу в динамічному інноваційному середовищі.

З огляду на динамічний розвиток інноваційних проєктів, стартапи все частіше звертають увагу на договір комерційної концесії (franchising agreement) як інструмент масштабування та виходу на нові ринки. Така форма співпраці особливо приваблива для тих проєктів, які вже мають відпрацьовану бізнес-модель і бажають, з одного боку, залучити нових партнерів, а з іншого, – зберегти контроль над використанням свого бренду, технологій чи комерційних таємниць [76].

З погляду механізмів розширення присутності стартапу на ринку, комерційна концесія дає змогу стартапу (правовласнику) передати іншій стороні (користувачеві) право на використання комплексу належних йому прав – товарного знаку, фірмового найменування, технологічних рішень чи комерційних секретів [19].

Істотним елементом такого договору є закріплення вимог щодо дотримання стандартів, якості продукції (послуг) та усталених бізнес-процесів, розроблених стартапом. Цей момент дозволяє говорити про своєрідну «передачу бізнес-моделі», яка передбачає збереження уніфікованого рівня сервісу та формування впізнаваного бренду [77].

Таким чином, із цивільно-правової точки зору договір комерційної концесії у стартапі може стати ключем до швидкого виходу на нові ринки й отримання постійного доходу від роялті, за умови, що бренд, технологія чи бізнес-процеси вже належно зареєстровані й захищені. Утім, цей спосіб розвитку передбачає серйозну юридичну підготовку: від реєстрації торговельних марок і патентів до забезпечення дієвих механізмів контролю за дотриманням стандартів [78]. На нашу думку, для стартапів із доказаною бізнес-моделлю та чітко оформленою інтелектуальною власністю franchising agreements можуть стати потужним інструментом масштабування та генерації додаткових прибутків, водночас мінімізуючи ризики та витрати на організацію власної мережі представництв.

Якщо франчайзинг часто асоціюється з довгостроковими та структурно складними відносинами, то дистрибуційні й агентські договори можуть бути гнучкішими та більш придатними для стартапів на ранніх стадіях розвитку. Слід зазначити, що в українському законодавстві пряме нормативне визначення дистрибуційного договору відсутнє, однак його зміст можна охарактеризувати через конструкцію договору купівлі-продажу в поєднанні з елементами зобов'язань із поставки та дистрибуційної ексклюзивності. У науковій доктрині під дистрибуцією розуміють довгострокові зобов'язання між постачальником (виробником продукції) і дистриб'ютором, за якими останній зобов'язується реалізовувати товари на певній території від власного імені та за власний рахунок, часто з умовою ексклюзивності або мінімального обсягу закупівель [79]. Отже, стартапи, що мають фізичний продукт (обладнання, аксесуари, побутову техніку, електроніку тощо), можуть ефективно використовувати дистрибуційні договори для побудови мережі збуту без необхідності відкривати власні торгові точки.

Виходячи з цього, ключовими елементами дистрибуційного договору, що становлять інтерес у цивільно-правовому аспекті, є: територіальна сфера дії угоди; рівень автономії дистриб'ютора (зокрема, чи має право встановлювати власні ціни); порядок розподілу ризиків (перехід права власності, відповідальність за гарантійні зобов'язання); захист комерційної інформації; обмеження щодо конкуренції та прав інтелектуальної власності (брендинг, товарні знаки тощо).

Альтернативним, або ж додатковим способом просування продукції є використання агентських договорів, які мають власну специфіку з погляду цивільного права. Агентська модель передбачає укладення договору, згідно з яким одна сторона (агент) зобов'язується вчиняти юридичні дії від імені та за рахунок іншої сторони (принципала), пов'язані, як правило, із просуванням або укладанням договорів з третіми особами. Тобто агентська діяльність є різновидом представництва, що згідно ст. 297 ЦК України передбачає, що юридичні наслідки вчинених дій настають безпосередньо для принципала [19].

Така конструкція є вигідною для стартапів, які ще не мають достатніх ресурсів для виходу на нові ринки, але бажають створити локальну присутність через уповноважених осіб.

Отже, порівняно з дистриб'юторською моделлю, агентська система дозволяє зберегти більший контроль над комунікацією з клієнтом, оскільки всі угоди укладаються від імені стартапу.

У сучасному контексті розвитку цифрової економіки стартапи часто потребують залучення зовнішніх виконавців або партнерів для створення, підтримки й удосконалення програмного забезпечення. Договір на розробку програмного забезпечення (Software Development Agreement) є важливим правовим механізмом, що визначає права та обов'язки сторін, порядок передачі результатів розробки, регулює питання інтелектуальної власності та конфіденційності [80].

Питання про результати розробки та перехід прав інтелектуальної власності є одним із ключових моментів, як зазначено у ст.ст. 429-430 ЦК України, якщо інше не передбачено договором, виключні права на створений продукт належать розробнику.

У контексті стартапу, який може залучати зовнішніх виконавців (фізичних осіб чи аутсорсингові компанії), договір має чітко прописувати, хто саме отримує виключні майнові права. Зазвичай стартап як замовник прагне володіти ними, що забезпечує можливість подальшої комерціалізації та використання розробки без ризику претензій з боку виконавця [81].

Окрему увагу слід приділити R&D контрактам, що часто укладаються на етапі глибинної науково-дослідної діяльності (Research & Development). Такі угоди передбачають більш складну структуру, оскільки містять елементи не лише замовлення послуг, а й спільної діяльності. Стартап може залучати сторонніх фахівців чи науковців для проривних розробок. Виходячи з цього, виникає необхідність встановлювати гарантії виконання проєкту (Performance Guarantees), а також визначати розподіл ризиків у разі, коли результати дослідження виявляться негативними або не зможуть бути практично

реалізованими. Сторонам варто включити до R&D угоди застереження про строки, контрольні точки та відповідальність, щоб уникнути ситуації, коли виконавець безрезультатно витрачає кошти, а стартап не отримує корисного результату [82].

Належна охорона прав на програмний код і результати R&D є критично важливою для подальшої монетизації та інвестиційної привабливості. Водночас співпраця з кваліфікованим виконавцем може значно зменшити витрати й прискорити розробку. Утім, юридична конструкція договору потребує ясного погодження, кому належатимуть права на винаходи або ноу-хау, створені в процесі такої співпраці, зокрема й з урахуванням можливостей подальшого захисту патентами.

У сучасній практиці стартапів одним із фундаментальних питань є захист конфіденційної інформації та комерційної таємниці, адже інноваційний характер таких проєктів передбачає володіння унікальними технологіями, бізнес-процесами чи маркетинговими стратегіями. Згідно з позицією цивільно-правової доктрини, договір на форму захисту (зокрема договори про нерозголошення (NDA) та неконкуренцію) дає змогу закріпити зобов'язання сторін щодо збереження таємниці, обмежити передачу чутливої інформації третім особам і запобігти нелегітимному використанню комерційних даних [76].

Загалом, договори NDA (Non-Disclosure Agreement) покликані встановити конкретні межі й обсяг конфіденційних матеріалів, що передаються між сторонами під час співпраці. У контексті стартапу це може стосуватися програмного коду, даних про клієнтські бази чи подробиць про власне ноу-хау. Ст.ст. 505-508 ЦК України визначають поняття комерційної таємниці та умови її охорони [19], а сторони договору – стартап і контрагент – конкретизують положення про те, що саме вважається конфіденційною інформацією, строк дії зобов'язання щодо нерозголошення й заходи відповідальності. З огляду на те, що стартапи часто залучають зовнішніх розробників, консультантів чи

інвесторів, саме NDA допомагає убезпечити витік даних і зберегти ексклюзивність технологій [83].

Додатково укладають спеціалізовані угоди або включають розділи про захист персональних даних (зокрема, відповідність General Data Protection Regulation чи національним нормам про конфіденційність). Слід зазначити, що базові засади захисту персональних даних у країнах Європейського Союзу регулюються Загальним регламентом про захист даних [84]. Цей акт установлює загальні вимоги щодо обробки персональних даних, накладає обов'язки на організації, які їх обробляють, та визначає права суб'єктів даних. Однак, з огляду на глобальний характер діяльності стартапів, варто враховувати не лише європейські, а й національні норми про конфіденційність, а також міжнародні положення. Зокрема, у контексті захисту прав людини на приватність можна посилатися на Конвенцію Ради Європи про захист осіб у зв'язку з автоматизованою обробкою персональних даних, що закладає засадничі принципи поваги до приватності та забезпечення інформаційної безпеки [85].

Отже, з метою упорядкування та конкретизації цих правил у практичній площині, розробляються так звані Data Protection Agreements, які часто укладаються як окремі юридичні документи або включаються до складу більш широких угод, приміром, у сфері надання послуг чи договорів про співробітництво. Data Protection Agreement регулює перелік оброблюваних даних, правовий режим роботи з ними, порядок і технічні засоби захисту, а також процедури повідомлення про можливі витіки інформації. Водночас розділи, присвячені захисту персональних даних, урегульовують механізми передачі даних у треті країни (зокрема, якщо стартап діє на глобальному ринку), визначають відповідальність за порушення та порядок виплати компенсацій суб'єктам даних [86].

Виходячи з цього, ключовим для діяльності стартапів є належне визначення ролей та обов'язків усіх учасників: чи виступає стартап як контролер даних (data controller), чи оператор (data processor), а також чи

залучаються субпідрядники (sub-processors). Ці аспекти мають бути чітко відображені в договорі, оскільки залежно від статусу сторони різняться обсяг відповідальності й способи захисту прав суб'єктів персональних даних.

Що ж до угод про неконкуренцію (non-compete agreements), то вони покликані обмежити можливість колишніх працівників, партнерів чи інших осіб започаткувати власну конкуруючу діяльність або працювати на конкурентів після завершення співпраці зі стартапом.

Надмірні обмеження неконкуренції можуть бути визнані судами такими, що суперечать основним засадам цивільного обороту й трудовим гарантіям (як-от право на працю). Тому стартапам доцільно передбачати «розумну» територіальну та часову межу, а також конкретні види діяльності, від яких зобов'язана утриматися сторона, на яку поширюється норма договору. Якщо ж договір про неконкуренцію виписаний надто широко і тривалий у часі, це може стати підставою для визнання його недійсним у суді [87].

Виходячи з цього, слід зазначити, що договори про нерозголошення та неконкуренцію логічно доповнюють одне одного: перший забороняє розголошувати чи використовувати конфіденційну інформацію, а другий обмежує можливість особи безпосередньо здійснювати діяльність у межах суміжного чи ідентичного ринку з тим же або схожим продуктом.

У сучасній економіці стартапи відіграють надзвичайно важливу роль як рушійна сила інноваційного розвитку, проте саме договірні інструменти забезпечують юридичне підґрунтя для такого стрімкого зростання та залучення ресурсів. З погляду цивільного права, належна систематизація договорів у стартапі має забезпечити передбачуваність та захищеність прав учасників проєкту в умовах високої динаміки бізнес-середовища [76].

Значення кожного виду договору для юридичної безпеки проєкту полягає в тому, що кожен договір регулює специфічні правовідносини, і в сукупності вони формують комплексну систему правових гарантій.

Перспективи вдосконалення цивільно-правового регулювання у сфері стартапів логічно впливають з потреби поєднати загальні норми Цивільного

кодексу з інноваційним контекстом високотехнологічного бізнесу. Таким чином, систематизація договірних інструментів у стартап-середовищі дозволяє кожному проєкту сформувати узгоджений «договірний каркас», що охоплює інвестиційні, корпоративні, ліцензійні та інші необхідні угоди, виходячи з особливостей конкретної бізнес-моделі.

2.2. Особливості укладання та виконання договорів у стартап-середовищі

У контексті стартап-середовища, де швидкість прийняття рішень та інноваційність проєкту вимагають особливої гнучкості, правова природа договорів має принципове значення для формування стабільної та передбачуваної основи взаємин між учасниками. З позиції цивільного права України, основним нормативним актом, що регулює укладення та виконання договорів, є Цивільний кодекс України, норми якого достатньо універсальні, але можуть набувати додаткової адаптації під специфіку діяльності стартапів.

Питання укладення договору в межах інноваційної діяльності зазвичай пов'язане з тим, що сторони прагнуть у найкоротші строки досягти домовленості про співпрацю, передання прав чи інвестиції. Відповідно до ст. 638 ЦК, договір вважається укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди щодо всіх істотних умов [19]. У стартапах, на відміну від класичних бізнес-моделей, погодження умов може відбуватися через електронне листування чи платформи для стартапів, де інвестори та засновники обмінюються офертами й контрофертом. Нерідко оферта формується в електронному вигляді на сайті, а зацікавлена сторона здійснює акцепт через натискання кнопки або підписання електронного документа з використанням цифрового підпису. Як зазначає О.С. Хижняк, такий підхід узгоджується з принципом свободи договору, закріпленим у ст. 627 ЦК України, і не порушує імперативних норм, якщо забезпечено ідентифікацію сторін та захист інформації [19; 88].

Форма договору (письмова, електронна) стає особливо критичною у стартапах, де робота часто здійснюється дистанційно. ЦК вказує на можливість укладання угод у письмовій формі, а ЗУ «Про електронну ідентифікацію та електронні довірчі послуги» та ЗУ «Про електронні документи та електронний документообіг» конкретизують умови використання електронного підпису й електронного документообігу [89; 90]. Впровадження електронних договорів сприяє підвищенню оперативності та мінімізує витрати на бюрократію. Наприклад, якщо стартап шукає інвесторів за кордоном, оформлення договору про інвестиції в електронній формі дозволяє швидко узгодити зміни та передати юридично чинний документ у лічені хвилини.

Особливості формулювання оферти в інноваційній діяльності передбачають, що стартап може не завжди мати чітке визначення остаточного продукту. Відповідно в оферті можуть бути прописані гнучкі умови і посилення на принципи розумності та добросовісності [42]. Сторони можуть обумовити умову про пізніший уточнений перелік послуг чи функціонал, що узгоджуватиметься під час розробки. На нашу думку, такий підхід добре пристосовується до реалій стартапу, коли функціонал тестового продукту може суттєво змінюватися. Водночас важливо забезпечити хоча б орієнтовний опис зобов'язань, щоб унеможливити визнання договору таким, що не породжує прав та обов'язків через відсутність визначеності його предмета.

Щодо шляхів швидкого акцепту оферти, у стартапах часто практикують онлайн-транзакції через спеціалізовані платформи чи електронний документообіг, що цілком відповідає вимогам законодавства про електронну комерцію та електронні довірчі послуги. Якщо інвестор чи партнер вважає оферту прийнятною, він може надати акцепт через підписання PDF-документа електронним підписом. В юридичній науці звертається увага на те, що при таких угодах особливо важливо підтвердити автентичність та повноваження підписанта, а також зафіксувати час та факт згоди, оскільки це впливатиме на визначення моменту укладення договору [91]. Саме тому стартап повинен

застосовувати сертифіковані програмні засоби, а не обмежуватися простим фотографуванням підписаного договору.

Сторони договору у стартап-середовищі характеризуються різною цивільною правосуб'єктністю, що відображає їхню правову різноманітність. Засновниками зазвичай виступають фізичні особи, які мають здатність до підприємницької діяльності та бажання комерціалізувати інновацію. Інвесторами можуть бути як інші фізичні особи, так і юридичні особи (інвестиційні фонди, венчурні компанії). Специфіка стартапу як суб'єкта цивільно-правових відносин полягає в тому, що на ранніх етапах його статус може бути не цілком визначеним (наприклад, не зареєстровано юридичну особу, а розробкою займаються засновники як фізичні особи-підприємці) [88]. Проте з метою залучення серйозного фінансування зазвичай реєструється товариство з обмеженою відповідальністю чи акціонерне товариство, що надає стартапу більше гнучкості у формуванні статутного капіталу та розподілі часток. Коли ж ідеться про іноземних інвесторів, іноді створюється офшорна чи інша корпоративна структура, аби спростити договірні механізми та забезпечити захист інтересів усіх учасників.

Отже, належне розуміння правосуб'єктності стартапу має ключове значення для договірної діяльності: сторони повинні чітко усвідомлювати, хто саме виступає стороною угоди та як формуються його повноваження. Якщо стартап поки що не зареєстрував юридичну особу, договір можуть укладати засновники, беручи на себе особисту відповідальність. У випадку, коли вже створено юридичну особу, необхідно упевнитися, що учасники чи директор діють у межах статуту та повноважень, підтверджених державними реєстрами. Це забезпечує відсутність проблем із визнаванням такого договору чинним.

Отже, правова природа договорів у сфері діяльності стартапів передбачає використання гнучких підходів до укладення (оферти й акцепту), вибору письмової чи електронної форми та врахування особливостей суб'єктного складу (засновники, інвестори, юридичні особи). Найбільш перспективним є розвиток електронного документообігу, що значно спрощує та прискорює

процес погодження договірних умов. У сукупності із чітким визначенням сторін і належним описом предмета така модель договірних відносин сприяє створенню безпечного правового середовища для стартапу, здатного динамічно реагувати на зміни технологічного ринку.

Слід зазначити, що укладання договорів у стартап-середовищі потребує чіткого визначення відповідальності сторін за можливі ризики та непередбачувані обставини. Включення застережень про відмову від відповідальності дозволяє обмежити або виключити відповідальність сторін за певні події або наслідки, що можуть виникнути у процесі реалізації проєкту. Такі положення сприяють зменшенню потенційних юридичних спорів та фінансових втрат. Водночас важливо забезпечити, щоб ці застереження не суперечили імперативним нормам законодавства та були справедливими щодо всіх учасників.

Зважаючи на динамічний характер стартапів, їх діяльність вимагає адаптивності до змін правового та економічного середовища, що може зумовлювати необхідність істотної трансформації бізнес-моделі або стратегії для ефективного реагування на ринкові виклики та нові можливості. У науковій літературі зустрічається поняття «півот», що передбачає необхідність наявних механізмів у договорах, які дозволяють сторонам гнучко реагувати на подібні трансформації [92]. Це може включати положення про можливість перегляду умов договору, зміну обсягу робіт або навіть припинення співпраці за взаємною згодою в разі кардинальної зміни напрямку проєкту. Такі адаптивні умови забезпечують правову визначеність та захист інтересів усіх сторін у разі зміни стратегії стартапу.

Динамічний характер стартапів вимагає від договорів гнучкості та можливості швидкого коригування умов співпраці. Адаптивні умови дозволяють сторонам оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, технологічні новації або інші зовнішні фактори, що впливають на реалізацію проєкту. Включення в договір положень про регулярний перегляд умов, можливість внесення змін за спрощеною процедурою або встановлення чітких

механізмів вирішення спорів сприяє стабільності та ефективності співпраці [91]. Це може бути реалізовано через включення в договір положень про спрощений порядок внесення змін, наприклад, шляхом електронного листування або підписання додаткових угод в електронній формі. Такий підхід забезпечує гнучкість та адаптивність договірних відносин, що є критично важливим для успішного розвитку стартапу.

Залучення фінансування є критично важливим етапом у розвитку стартапу. Вибір оптимальної юридичної форми та структури інвестиційного договору визначає правовий статус учасників, їхні зобов'язання та механізми контролю за компанією. SAFE-угоди, конвертовані позики та венчурні угоди є основними юридичними інструментами, що використовуються у сфері стартап-інвестування. Кожен із цих механізмів має власні особливості укладання.

Як зазначалось раніше, SAFE-угода надає інвестору право отримати частку в компанії в майбутньому, зазвичай під час наступного раунду фінансування або при настанні певних подій, таких як продаж компанії [69]. Цей інструмент дозволяє стартапам залучати кошти без визначення конкретної оцінки компанії на момент укладання угоди [93]. Основні юридичні аспекти SAFE-угод включають:

- визначення оціночного обмеження (valuation cap) та знижки для інвесторів у наступних раундах фінансування;
- відсутність фіксованої процентної ставки та дати погашення, що відрізняє SAFE від конвертованої позики;
- чітке визначення подій конвертації (наприклад, наступний інвестиційний раунд або продаж стартапу);
- можливість антидилюційного захисту для інвесторів.

Ці аспекти та механізми певною мірою захищають ранніх інвесторів від надмірного розмивання їхніх часток у разі значного зростання вартості стартапу в наступних інвестиційних раундах. Включення таких механізмів у договір дозволяє підтримувати баланс інтересів між засновниками та інвесторами, забезпечуючи останнім певний рівень захисту їхніх інвестицій.

Зокрема, для належного захисту прав інвесторів у рамках конвертованих позик необхідно враховувати такі ключові аспекти: визначення строку позики та, за необхідності, відсоткової ставки; механізм конвертації заборгованості у частку корпоративних прав; включення антидилюційних положень для запобігання розмиванню часток інвесторів; а також пріоритетність повернення інвестованих коштів у разі ліквідації стартапу [94]. Конвертована позика є ефективним фінансовим інструментом, що дозволяє відкласти оцінку компанії до наступних раундів фінансування, водночас забезпечуючи оперативне залучення інвестицій.

У рамках укладання венчурних угод, необхідно звертати увагу на положення, які регламентують пріоритетне право на дивіденди, право вето на ключові рішення та положення про вихід із бізнесу [96]. Юридичне оформлення венчурних угод є складним процесом, що передбачає структурований підхід до розподілу часток, управління та ризиків.

Тобто слід зазначити, що в рамках укладання інвестиційних угод, учасникам цивільно-правових відносин необхідно звертати увагу на положення, які регулюють можливість блокування ключових корпоративних рішень, механізми захисту інвесторів від розмивання частки, а також механізми, які забезпечують можливість участі інвесторів у стратегічному управлінні компанією. Загалом процес укладання інвестиційних угод у стартапах є складним і вимагає врахування специфіки фінансування, механізмів контролю та можливих ризиків, натомість включення зазначених положень є важливими аспектами забезпечення стабільності та привабливості стартапу для потенційних інвесторів.

Слід розглянути особливості юридичного оформлення трудових відносин із ключовими працівниками, зокрема, із засновниками, які водночас обіймають посади у стартапі. У більшості випадків, якщо засновник є одночасно працівником, то формально виникає ситуація, коли одна особа поєднує інтереси роботодавця (оскільки є власником чи співвласником бізнесу) та інтереси працівника, що може створювати певний правовий конфлікт. Підсумовуючи,

слід наголосити, що існує необхідність чітко розмежувати, в яких саме випадках засновник виступає як працівник із відповідним колом прав і обов'язків, та за яких умов він діє винятково як власник і приймає управлінські рішення. В українській правовій практиці це зазвичай втілюється шляхом укладення окремого трудового договору з визначенням посади (наприклад, генеральний директор або директор з розвитку), а також шляхом внесення відповідних положень у статут чи інші установчі документи для виключення правових колізій [95].

Отже, врегулювання прав і обов'язків засновників-співробітників стартапу стосується й питання інтелектуальної власності. Адже ідеї, ноу-хау та розробки, створені ними в рамках трудових функцій, на практиці належать роботодавцю, якщо інше не передбачено договором або законом.

Оскільки інтелектуальна власність є одним з найцінніших активів стартапів, особливо у сфері ІТ, біотехнологій та інноваційного виробництва, тому вирішальне значення також має формалізація прав на авторські твори, патенти, торговельні марки та комерційну таємницю. Відповідно до ст.1107 ЦК України, майнові права інтелектуальної власності можуть переходити в договірному порядку до нових власників, а ліцензійна форма дозволяє використовувати об'єкт інтелектуальної власності на визначених умовах [19]. Також як зазначено в ЗУ «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», якщо розробка здійснюється працівником у межах трудових обов'язків, права на неї належать роботодавцю, якщо інше не передбачено договором [21]. Тобто важливо зафіксувати в договорі умови передачі прав, строки виплат компенсацій авторам та механізми ліцензування.

Окрему увагу слід приділити реєстрації та передачі прав на торговельні марки, що забезпечує унікальність бренду стартапу. Відповідно до Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [27], правовласник може передавати права на торговельну марку за договором про відчуження або надавати дозвіл на її використання через ліцензійний договір.

Отже, передача прав на об'єкти інтелектуальної власності повинна бути належним чином зафіксована в письмовій формі, оскільки відповідно до ст. 1108 ЦК України усна форма угоди щодо передання таких прав визнається недійсною [19]. При укладенні відповідних договорів необхідно приділяти особливу увагу визначенню об'єкта правочину, чітко окреслюючи, які саме права передаються, а також встановлюючи строк та територіальні межі їх дії. У випадку ліцензування важливо передбачити механізм розподілу доходів, зокрема, порядок виплати роялті та можливість субліцензування. Окрім того, договір має містити положення щодо наслідків його порушення, включаючи застосування штрафних санкцій у разі несанкціонованого використання об'єкта інтелектуальної власності.

З огляду на значний ризик порушень у сфері інтелектуальної власності, стартапи повинні передбачати ефективні юридичні механізми захисту своїх активів. Зокрема, у корпоративних договорах доцільно включати положення, які дозволяють зберегти контроль над інтелектуальною власністю при зміні структури власників або залученні нових інвесторів. У міжнародних контрактах важливо визначати юрисдикцію та механізми вирішення спорів, що забезпечить передбачуваність правозастосування та ефективний захист інтересів сторін. Крім того, у договірних положеннях слід закріпити порядок переходу прав на об'єкти інтелектуальної власності у випадку ліквідації стартапу або виходу одного із засновників, що унеможливить втрату чи неконтрольоване відчуження ключових активів.

Також важливим питанням для розгляду є контроль за належним виконанням договору, питання відповідальності за порушення та механізми врегулювання спорів, що є ключовими елементами договірного регулювання.

У діяльності стартапів контроль за виконанням договірних зобов'язань має суттєві особливості, оскільки значна частина контрактів передбачає довготривалі строки виконання, інтеграцію різних етапів розробки, а також необхідність перевірки якості коду чи цифрових продуктів. Важливим механізмом забезпечення виконання договорів є система звітності та аудитів,

яка гарантує прозорість процесу виконання контрактних зобов'язань [97]. Наприклад, договори на розробку програмного забезпечення передбачають обов'язкове подання щомісячних звітів, які містять інформацію про виконані роботи, витрачений час і використані ресурси.

Крім того, ефективним способом контролю є створення управлінських комітетів, які складаються з представників обох сторін договору – замовника та виконавця. Такі комітети дозволяють оперативно реагувати на можливі відхилення у виконанні зобов'язань, а також вносити необхідні корективи до процесу реалізації проєкту. Додатково широко застосовується аудит та перевірка коду, які передбачають технічний аналіз програмного забезпечення або інших цифрових рішень на предмет відповідності встановленим договірним вимогам [98]. Це особливо актуально у випадку аутсорсингових контрактів та ліцензійних угод, де необхідний детальний аналіз якості виконаної роботи перед передачею прав на результат інтелектуальної діяльності.

Порушення договірних зобов'язань у результаті діяльності стартапів може спричинити значні правові та фінансові наслідки, зокрема втрату критично важливих даних, витік конфіденційної інформації або недоотримання замовником очікуваного результату. З метою мінімізації таких ризиків договірна база зазвичай передбачає різні механізми відповідальності. Одним із найпоширеніших інструментів є штрафні санкції, які визначають розмір фінансових стягнень за порушення строків або неналежне виконання зобов'язань. Водночас застосовується механізм відшкодування збитків, що передбачає компенсацію реальних фінансових втрат та упущеної вигоди, спричинених невиконанням договору. Це особливо актуально для ситуацій, коли розробник не виконав зобов'язань щодо створення програмного забезпечення, що призвело до фінансових втрат замовника. Окремим аспектом регулювання є обмеження відповідальності, коли договори містять положення, що встановлюють максимальний ліміт компенсації або виключають відповідальність за непрямі збитки, наприклад, у разі кібератаки чи технічних помилок, які сталися не з вини виконавця. Таким чином, застосування чітких

договірних механізмів відповідальності дозволяє захистити права сторін та забезпечити ефективне виконання контрактних зобов'язань у сфері інноваційної діяльності [98].

Зважаючи на переважно міжнародний характер договорів у сфері діяльності стартапів, сторони часто включають у контракти альтернативні механізми врегулювання спорів, оскільки судове провадження може бути тривалим та дороговартісним. Одним із ключових методів є медіація – процедура, що передбачає участь нейтрального посередника, який допомагає сторонам досягти компромісу без звернення до суду. Цей механізм особливо ефективний у стартап-середовищі, оскільки дозволяє уникнути розголосу конфлікту та зберегти ділові відносини [99]. У випадку, коли сторони бажають отримати юридично обов'язкове рішення без звернення до національних судів, вони можуть скористатися арбітражем. Визначення арбітражної юрисдикції дозволяє сторонам уникнути складних судових процедур та розглядати спір відповідно до міжнародних стандартів [100]. Водночас, якщо жоден із альтернативних механізмів не призвів до вирішення спору, залишається можливість судового розгляду, який здійснюється відповідно до законодавства юрисдикції, визначеної в договорі як компетентний судовий орган. Судовий процес може бути необхідним у ситуаціях, коли спір стосується порушення прав інтелектуальної власності, невиконання грошових зобов'язань або шахрайських дій. Тож, ефективне врегулювання конфліктів у сфері інноваційної діяльності передбачає гнучкий підхід до вибору юрисдикції та методів вирішення спорів, що дозволяє зменшити ризики та забезпечити швидко та ефективно вирішення конфліктних ситуацій.

У сфері стартапів виконання договірних зобов'язань є складним процесом, що вимагає належного контролю та ефективних механізмів відповідальності. Методи контролю, такі як звітність, аудити та управлінські комітети, дозволяють забезпечити прозорість виконання контрактів. Водночас чітке визначення санкцій, механізмів відшкодування збитків та обмеження відповідальності є необхідними для захисту інтересів сторін. Урегулювання

спорів через медіацію, арбітраж або судовий розгляд дає можливість сторонам уникати затяжних конфліктів та забезпечити стабільність договірних відносин. Таким чином, юридична грамотність у питаннях виконання договорів дозволяє IT-стартапам мінімізувати ризики та ефективно реалізовувати свої бізнес-моделі.

Слід зазначити, що згідно наявної судової практики, пов'язаної з договірними відносинами у сфері стартапів та інноваційної діяльності, яка демонструє, що питання захисту інтелектуальної власності, правозастосування та виконання договірних зобов'язань є критично важливими для правової безпеки інноваційного бізнесу. Авторські права та суміжні права відіграють центральну роль у стартапах, особливо у сферах програмного забезпечення, медіа, кіберспорту та блокчейн-технологій. Судова практика показує, що найбільше спорів виникає у сфері роялті та незаконного використання об'єктів авторського права. Судова практика свідчить про необхідність ретельного документального підтвердження фактів використання об'єктів інтелектуальної власності, тобто необхідно мати чіткі ліцензійні угоди для використання захищеного контенту [101].

Зокрема, судові рішення підтверджують критичну роль належного формулювання договірних положень, а саме, у ліцензійних угодах. У справі № 911/5057/15 суд ухвалив стягнення ліцензійного збору, незважаючи на відсутність актів використання, що засвідчує пріоритетність виконання договірних зобов'язань [102]. Це підкреслює необхідність для стартапів детального регулювання умов ліцензійного використання об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням механізмів доведення фактичного використання.

2.3. Проблеми та перспективи договірної регулювання стартапів в Україні

Оскільки в Україні відсутній окремий комплекс правових норм для регулювання договірних відносин у сфері стартапів, правовий статус таких компаній фактично визначається через загальні положення, розроблені для інших напрямів діяльності. Засновники змушені обирати організаційно-правову форму – реєструватися як фізична особа-підприємець чи створювати товариство з обмеженою відповідальністю – та застосовувати норми Цивільного кодексу і законів про господарські товариства, що породжує низку додаткових невизначеностей і обмежень у практичному застосуванні. Найгостріше вони проявляються в царині інтелектуальної власності, оскільки бракує чіткого регулювання належності результатів творчої та інженерної діяльності. За відсутності спеціальних угод між співзасновниками й учасниками команди найчастіше виникають конфлікти стосовно належності майнових прав на створений продукт [103]. Наприклад, створений програмний код, дизайн чи контент без належного договору або акта передачі майнових прав, згідно зі ст. 429 ЦК України [19], може належати не юридичній особі-стартапу, а розробникам-фізичним особам, що ускладнює залучення інвестора. Тому вкрай важливо детально визначати предмет договорів у ІТ-сфері та врегульовувати розподіл інтелектуальних прав між учасниками.

Слід зауважити, що у стартап-компаніях інвестори зазнають підвищених ризиків, тоді як юридичні гарантії щодо повернення вкладених коштів залишаються обмеженими. Водночас характерні особливості інвестування в такі проекти передбачають нульові шанси повернути вкладене в разі невдачі, адже стартап, на відміну від класичних бізнес-моделей, зазвичай не володіє ані ліквідними активами, ані вторинною цінністю. Подібна ситуація створює передумови для недобросовісних дій, до яких можуть вдаватися окремі учасники: приміром, несправедливий розподіл фінансового результату, коли управлінська ланка виводить кошти, залишаючи інвестора без компенсації, або

розголошення комерційної таємниці стороннім суб'єктам, що нівелює ефект від вкладень [104]. На цей час правове поле пропонує переважно універсальні механізми захисту – від вимоги про відшкодування збитків до судового розгляду для розірвання угоди. Однак на практиці довести шкоду, заподіяну інвестору, або недотримання зобов'язань буває складно, особливо якщо договірні положення сформульовані нечітко. Часто інвестори мають значно більше можливостей впливати на зміст договорів, у тому числі через включення непропорційних умов про повернення інвестицій, переважне право викупу або «drag-along rights». Це порушує принцип диспозитивності та добросовісності, передбачені Цивільним кодексом України [19]. Також інвестори нерідко включають у договори вимоги щодо досягнення певних показників розвитку (кількості користувачів, дохідності тощо), і якщо стартап не виконує таких умов, вони можуть відмовитися продовжувати фінансування або вимагати повернення уже наданих коштів, посиляючись на відсутність належного зростання. В умовах правової невизначеності сторони намагаються використовувати англо-американські конструкції SAFE, convertible notes, drag/tag along тощо, що не мають прямої адаптації в українському праві, що спричиняє проблеми визнання та виконання таких договорів [105].

У міжнародній практиці стартапи заохочують команду не лише заробітною платою, а й наданням частки в перспективному прибутку компанії, пропонуючи опції на придбання акцій чи корпоративних прав. Натомість в Україні донедавна не існувало ефективного правового інструментарію для формалізації опціонів: ані Цивільний кодекс, ані законодавство про господарські товариства не передбачали відповідних положень для працівників. Відтак стартапам доводилося застосовувати складні схеми (наприклад, договори дарування часток або умовні контракти) чи обмежуватися усними обіцянками «колись надати частку». Така невизначеність не гарантувала працівникові реалізації обіцянки й не захищала компанію, оскільки цінний фахівець міг звільнитися, так і не дочекавшись винагороди.

Ситуація почала змінюватися із впровадженням спеціального режиму «Дія City» для IT-сектору, адже Закон України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки» надав резидентам «Дія City» право укладати з працівниками договори опціону, формалізуючи можливість отримати частку в компанії на визначених умовах [150]. Це суттєвий прорив, оскільки вперше з'явився легальний механізм мотивації персоналу. Утім, режим «Дія City» охоплює доволі обмежене коло суб'єктів і є добровільним; поза його межами правова невизначеність щодо опціонів зберігається. Ті стартапи, які не належать до «Дія City», змушені вдаватися до альтернативних рішень – зокрема «фантомних опціонів», коли працівникові пропонується грошовий еквівалент замість реальної частки, чи попередніх договорів купівлі-продажу частки з відкладальними умовами [106]. Усе це ускладнює залучення талановитих фахівців, оскільки змагатися на світовому ринку праці без належних інструментів розподілу капіталу вкрай непросто. Таким чином, чинна правова база досі не надає достатніх можливостей для повноцінних опціонних програм, що створює виклики як для динамічного розвитку стартапів, так і для захисту трудових прав працівників.

Загальні положення цивільного права виявляються недостатньо ефективними для регулювання новітніх цифрових правовідносин, зокрема смарт-контрактів, Web3-операцій та угод із віртуальними активами. Смарт-контракт – це автоматизована угода, виконання якої забезпечується програмним кодом на блокчейн-платформі. В Україні застосування таких механізмів лише розвивається, а спеціальне нормативне регулювання поки що відсутнє, що зумовлює низку проблем.

Насамперед незрозуміло, чи визнавати смарт-контракт повноцінним договором у межах ЦК, чи лише інструментом виконання зобов'язання. Додатково ускладнене розуміння змісту такого контракту: юристи не завжди здатні інтерпретувати програмний код, а держава не має належних засобів контролю, що створює ризики зловживань, зокрема у сфері фінансових правопорушень. За відсутності матеріального носія і чітких доказів, довести

факт порушення або недобросовісності сторін складно – судовий розгляд потребує технічної експертизи. Автоматичне виконання умов без участі суду чи виконавця (наприклад, переказ активів) викликає сумніви щодо відповідності принципам цивільного законодавства. Загалом, Web3-технології виходять за межі чинного правового поля. Через відсутність спеціального регулювання учасники ринку змушені діяти самостійно, що водночас стимулює розвиток альтернативних механізмів і підвищує рівень правової невизначеності та ризиків [107].

Для забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку інноваційної екосистеми необхідне запровадження проактивних, системно вивірених змін у нормативно-правовій базі, які б ураховували специфіку функціонування стартапів та сприяли балансу інтересів усіх суб'єктів відповідних правовідносин. Проведений аналіз існуючих викликів у сфері регулювання стартап-діяльності дозволяє сформулювати низку конкретних пропозицій, спрямованих на удосконалення договірного регулювання на законодавчому рівні.

Однією з ключових проблем є відсутність законодавчо визначеного поняття стартапу, що спричиняє неоднозначне його тлумачення у правозастосовній практиці та істотно ускладнює формулювання спеціальних норм, орієнтованих на потреби таких суб'єктів цивільно-правових відносин [108]. У цьому контексті доцільно розглянути можливість внесення змін до цивільного законодавства, зокрема доповнення підрозділу 2 розділу II Книги Першої Цивільного кодексу України або статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» легальним визначенням стартапу як особливої форми підприємницької активності, що полягає в розробці та впровадженні інноваційних рішень, супроводжується підвищеним рівнем ризику, але характеризується значним потенціалом масштабування та зростання.

Таке визначення має включати основні кваліфікаційні ознаки: інноваційність продукту або бізнес-моделі, стадійність залучення фінансування (посівна стадія, ранній розвиток тощо), а також відсутність стабільних або

напрацьованих активів, що відрізняє стартапи від класичних суб'єктів підприємництва. Нормативне закріплення цього поняття дозволить чітко окреслити коло правових режимів, які мають бути адаптовані до особливостей стартап-середовища, зокрема у сферах інвестування, оподаткування, трудових та інтелектуальних відносин.

Крім того, інституалізація стартапів як окремого об'єкта правового регулювання матиме позитивний сигнальний ефект: на рівні правосвідомості й правової політики буде закріплено визнання державою важливості інноваційного підприємництва, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості України на глобальному рівні.

В умовах, коли чинне цивільне законодавство не враховує специфіку інноваційної діяльності, особливої актуальності набуває ідея впровадження окремої глави до Книги V Цивільного кодексу України, присвяченої договорам у сфері інноваційних проєктів. Така глава мала б стати своєрідним нормативним каркасом, який уніфікував би правові механізми, типові для стартап-середовища, та мінімізував би правову невизначеність, з якою наразі стикаються учасники таких відносин.

До змісту зазначеної глави доцільно включити норми, що регулюють специфічні договірні конструкції, притаманні венчурному ринку: корпоративні угоди між засновниками стартапів, інвестиційні договори із залученням приватного капіталу, опціонні домовленості з працівниками, договори про спільну діяльність тощо. Окреме місце мають посісти механізми, запозичені з міжнародної венчурної практики: умови lock-up, які передбачають обмеження на відчуження частки протягом визначеного часу; tag-along – право міноритарного учасника приєднатися до умов продажу частки мажоритарієм; drag-along – право мажоритарія зобов'язати міноритарія продати частку; ліквідаційна преференція, а також механізми конвертованих позик (зокрема, договори типу SAFE) [109]. Наразі такі умови включаються у договори на підставі принципу свободи договору, проте відсутність прямих законодавчих приписів залишає їх у правовій «сірій зоні», що підриває передбачуваність

правозастосування. Законодавче закріплення зазначених положень забезпечить правову визначеність та підвищить довіру інвесторів.

Не менш важливою є кодифікація договору засновників, який має врегульовувати порядок внесків, розподілу часток, управління компанією, передачі прав інтелектуальної власності, виходу з проєкту та наслідків припинення участі. З цією метою пропонується доповнити Цивільний кодекс новою статтею (наприклад, ст. 88-1 ЦК України), в якій надати цьому договору визначення та надати йому преюдиціальне значення при розгляді спорів між учасниками, незалежно від того, чи передбачено його умови в установчих документах юридичної особи. Доцільним видається сформулювати визначення поняття договору засновників у такій редакції: «Договір засновників – це цивільно-правова угода між особами, які мають намір створити юридичну особу (зокрема, суб'єкта підприємництва у сфері інновацій), що встановлює їхні взаємні права та обов'язки щодо формування статутного капіталу, порядку розподілу корпоративних прав, здійснення управління, умов виходу з проєкту, передачі прав на результати інтелектуальної діяльності, а також регламентує наслідки припинення участі у складі засновників».

Окремого врегулювання потребують також опціонні конструкції, які використовуються для мотивації працівників. Зокрема, доцільно ввести новий вид договору про відкладене набуття частки в компанії, який базується на механізмах вестингу та опціону. Такий договір має визнаватися умовним (із відкладальною умовою) та не вважатися таким, що суперечить чинному законодавству. Для забезпечення правової визначеності пропонується також доповнити Книгу V Цивільного кодексу України щодо регулювання договорів про умови набуття частки/опціону та передбачати положення, які допускатимуть укладення договору про майбутнє відчуження корпоративних прав за умови настання погоджених сторонами умов (зокрема, досягнення певного строку роботи або інших показників).

Окрему увагу варто приділити договірним формам у цифровому середовищі, де наразі спостерігається конкуренція між договором підряду,

ліцензійним договором, договором про надання послуг та угодами про передачу прав інтелектуальної власності. Така невизначеність призводить до проблем у правозастосуванні. У зв'язку з цим пропонується розробити типові договори у сфері цифрових послуг за зразком європейської Digital Content Directive [110], а також внести до Цивільного кодексу окрему норму, яка б регулювала договір цифрових послуг – із чітким визначенням його правової природи, істотних умов, порядку припинення та відповідальності сторін. Наприклад, у Главі 63 ЦК України, яка регулює договір про надання послуг, закріпити положення, що під «цифровими послугами» передбачаються дії або операції, пов'язані з наданням доступу, використанням чи підтримкою інформаційних ресурсів, програмного забезпечення, цифрового контенту або інших ІТ-продуктів (включно з послугами хмарного зберігання, стримінгу, SaaS, консультаційними онлайн-послугами тощо).

Отже, запровадження окремої глави або відповідних норм у структурно суміжних розділах Цивільного кодексу України, які б відповідали природі інноваційних договірних зобов'язань, сприятиме формуванню системної та узгодженої правової бази для функціонування стартапів, забезпечить вищий рівень правової визначеності, спростить механізми залучення інвестицій та посилить позиціонування України як правової юрисдикції, відкритої до розвитку технологій та інноваційної економіки.

У контексті розвитку венчурного фінансування та інноваційного підприємництва актуальним є нормативне закріплення конвертованих інвестиційних договорів, зокрема аналогів SAFE (Simple Agreement for Future Equity) та конвертованих позик. На практиці стартапи та інвестори змушені вдаватися до складних правових схем, які поєднують риси позики й інвестування в капітал, оскільки чинне законодавство не містить чіткої правової конструкції для таких відносин [69].

Пропонується доповнити цивільне законодавство України окремою нормою, яка визначатиме конвертований інвестиційний договір як угоду, за якою інвестор надає фінансування стартапу з правом у майбутньому

конвертувати його в корпоративні права (частку чи акції) на узгоджених умовах. Такий договір слід визнати змішаним, із можливістю укладення в письмовій або електронній формі з використанням електронного підпису.

У договорі доцільно передбачити: подію або строк конвертації, дисконтний механізм, максимальну оцінку компанії тощо. Крім того, слід допустити спрощену процедуру збільшення статутного капіталу без окремого рішення загальних зборів, якщо це передбачено інвестиційним договором, погодженим усіма учасниками наперед. Це дозволить реалізувати венчурні інструменти без надлишкових формальностей.

Хоча ринок може функціонувати й за відсутності спеціального регулювання, як це демонструє практика інших країн, законодавче врегулювання суттєво спростить залучення фінансування, зменшить правові ризики та сприятиме створенню зрозумілої і передбачуваної правової бази для інвесторів та стартапів [105].

Договірне регулювання стартапів в Україні перебуває на етапі інституційного становлення, що зумовлено відсутністю цілісної правової рамки, здатної адекватно враховувати особливості функціонування суб'єктів інноваційної економіки.

Це породжує численні правові ризики та невизначеність для засновників, інвесторів і працівників, змушуючи їх орієнтуватися на іноземну практику та самостійно конструювати договірні моделі.

Попри це, вже здійснено перші кроки у напрямі реформування: запроваджено режим «Дія City», готуються податкові зміни щодо венчурного фінансування [111]. Водночас справжній прогрес потребує комплексного підходу. Зокрема варто законодавчо закріпити визначення стартапу, внести зміни в Цивільному кодексі, присвячені інноваційним договорам, та уніфікувати правовий статус венчурних інструментів (опціони, SAFE, конвертовані позики). Це дозволить знизити рівень правової невизначеності, забезпечити більшу передбачуваність та довіру між сторонами.

Такі зміни сприятимуть активізації інноваційного бізнесу й залученню інвестицій, що особливо важливо для економічного відновлення. Водночас реформи мають бути зваженими: надмірна зарегульованість може обмежити гнучкість стартапів. Удосконалення договірного регулювання в цій сфері – це інвестиція в інноваційне майбутнє України, здатна принести економічне зростання, нові робочі місця й міжнародне визнання.

Висновки до розділу 2

В умовах відсутності спеціалізованих нормативних актів, правове регулювання діяльності стартапів фактично здійснюється через договірні конструкції, передбачені Цивільним кодексом України. Укладання індивідуальних угод між засновниками та залученими особами стає базовим механізмом визначення прав, обов'язків і способів взаємодії, а принцип свободи договору дає можливість адаптувати зміст домовленостей до специфіки інноваційного середовища. Водночас ця гнучкість обмежується імперативними приписами та фундаментальними засадами цивільного законодавства, що забезпечує належний баланс між інтересами учасників та зберігає стабільність правового режиму.

Насамперед слід наголосити, що саме комплекс договірних інструментів формує правову основу функціонування стартапу, охоплюючи як внутрішні корпоративні відносини між засновниками, так і залучення зовнішніх інвесторів та контрагентів. Корпоративні угоди (зокрема, засновницькі договори до реєстрації компанії, акціонерні або партнерські угоди) визначають структуру управління, порядок розподілу прибутку й умови входу чи виходу учасників. Опціонні механізми забезпечують додаткові стимули для ключових співробітників і регулюють можливість придбання часток заздалегідь узгодженими правилами.

Залучення фінансових ресурсів відбувається через венчурні угоди, конвертовані позики та SAFE-контракти, які передбачають антидилюційні застереження, пріоритетне повернення інвестицій (liquidation preference) і різноманітні «тригери», здатні захистити вкладника. Правовий режим інтелектуальної власності ґрунтується на ліцензійних угодах та договорах відчуження прав, що дозволяють врегулювати комерційне використання інновацій і їх передачу стратегічним партнерам. NDA і non-compete угоди додатково захищають конфіденційну інформацію та запобігають недобросовісній конкуренції з боку колишніх працівників чи партнерів.

Також дедалі частіше укладаються договори аутсорсингу та R&D, де передбачаються питання переходу прав на результати робіт, механізми контролю якості, а в разі спільних досліджень (партнерства) – порядок розподілу ризиків і майбутніх винаходів. Сприятливі умови для масштабування бізнесу забезпечують франчайзингові договори, які дозволяють швидко поширювати успішну модель на нові ринки. Ураховуючи надзвичайно динамічний характер інноваційної діяльності, стартапи нерідко укладають правочини в електронній формі: цифрове листування, кваліфіковані електронні підписи та платформи для онлайн-переговорів істотно прискорюють процес досягнення домовленостей.

Таким чином договірне забезпечення у стартап-середовищі вирізняється гнучкістю, багатогранністю та оперативним реагуванням на нові виклики, створюючи правову конструкцію, де кожен аспект – від корпоративного врядування до захисту інтелектуальних прав – отримує належне регулювання в межах наявних норм цивільного законодавства.

Використання цифрових технологій у договірних відносинах стартапів потребує дотримання юридичних гарантій автентичності, зокрема шляхом застосування сертифікованих електронних підписів відповідно до законодавства про електронні довірчі послуги. Такі засоби надають електронним договорам юридичну силу, прирівняну до паперових, і забезпечують захист від майбутніх спорів щодо автентичності чи часу укладення угоди.

Водночас попри динамічність інноваційних проєктів і невизначеність щодо кінцевих характеристик продукту, істотні умови договорів мають бути чітко визначені. Допускається застосування гнучких формулювань щодо предмета з можливістю його уточнення, проте необхідно забезпечити юридичну визначеність, щоб договір не було визнано неукладеним через надмірну абстрактність положень.

Особливу увагу слід приділити належному визначенню суб'єктного складу договорів. Якщо стартап ще не має статусу юридичної особи, договір

укладається від імені фізичних осіб-засновників, які несуть особисту відповідальність. Після реєстрації компанії правочини слід оформлювати виключно від її імені, перевіряючи повноваження представників, що підписують угоди, через відповідні документи (довіреність, статут, виписки з реєстру).

З огляду на часті зміни бізнес-стратегії (півоти), в договорах стартапів бажано передбачити гнучкі механізми їх адаптації до нових умов, зокрема положення про можливість перегляду або дострокового припинення угоди за взаємною згодою в разі істотних змін. Також ефективним є спрощений порядок внесення змін до договорів у електронній формі, що дозволяє оперативно реагувати на мінливі обставини діяльності стартапу.

В умовах високоризикового підприємництва особливого значення набуває чітке врегулювання договірних ризиків та відповідальності сторін. Сторони стартап-проєкту зазвичай включають до договору застереження щодо обмеження відповідальності за форс-мажорні обставини, дії третіх осіб та непрямі збитки (зокрема, упущену вигоду чи втрату даних), що зменшує ймовірність спорів. Однак такі застереження не можуть суперечити імперативним нормам або повністю звільняти від відповідальності за умисні дії чи шкоду життю і здоров'ю.

Для забезпечення виконання зобов'язань сторони передбачають договірні санкції (штрафи, пені), а також умови відшкодування реальних збитків і втраченої вигоди, встановлюючи при цьому максимальні межі відповідальності, що додає правової визначеності.

Ключовим фактором успішної реалізації стартап-контрактів є ефективний контроль їх виконання, зокрема через регулярну звітність виконавця, створення спільних наглядових комітетів або проведення технічних аудитів. Ці механізми дозволяють оперативно виявляти та усувати порушення.

З огляду на міжнародний характер діяльності стартапів, доцільним є включення до договорів положень про альтернативні способи врегулювання спорів – медіацію чи арбітраж, що дозволяє швидко й конфіденційно

вирішувати конфлікти, а також чітке визначення підсудності на випадок судового розгляду.

Судова практика підтверджує, що належна деталізація договірних умов щодо інтелектуальної власності та фінансових зобов'язань суттєво впливає на рівень правової безпеки стартапу, тому сторони мають заздалегідь ретельно фіксувати умови використання активів та критерії належного виконання договору.

Впровадження описаних механізмів у національне законодавство обґрунтовується як необхідними умовами для розвитку інновацій, так і позитивним впливом на інвестиційний клімат. По-перше, чітке врегулювання корпоративних відносин стартапу (засновницький договір, опціони для співробітників) мінімізує конфлікти між співзасновниками та забезпечить прозорість структури власності для сторонніх інвесторів. Як результат, зменшиться кількість корпоративних спорів, суди отримають зрозумілий орієнтир у вигляді норми про засновницький договір, що вже само собою скеровуватиме сторони врегульовувати питання «на березі». По-друге, легалізація венчурних договорів наблизить українську практику до світових стандартів. Інвестори отримають захищені інструменти для вкладень у стартапи (конвертовані ноти, SAFE, опціони), що підвищить привабливість українських стартапів для венчурного капіталу. По-третє, вдосконалення захисту прав ІВ стимулює інноваційну активність. Якщо стартап буде впевнений, що його розробки оперативно захищені від копіювання, це мотивуватиме вкладати ресурси в R&D.

Підсумовуючи вищевикладане, доходимо висновку, що договірні відносини у стартапах з точки зору цивільного права України є комплексним інструментом правового регулювання, який охоплює всі етапи розвитку інноваційного бізнесу – від створення команди та оформлення компанії до залучення інвестицій, масштабування на ринок і захисту результатів творчої діяльності. Грамотно вибудована договірна база стартапу забезпечує баланс інтересів усіх учасників проєкту: засновників, інвесторів, партнерів і найманих

працівників. Вона встановлює прозорі та зрозумілі правила взаємодії, механізми прийняття рішень та розподілу прибутку, а також містить гарантії захисту прав кожної сторони. Цивільне законодавство надає підприємцям значну свободу в конструюванні договорів, що дозволяє врахувати специфіку технологічних стартапів; водночас ця свобода повинна поєднуватися з правовою визначеністю. Кожне право, обов'язок чи умова, що має значення для сторін, мусить бути відображене в договорі таким чином, щоб при зміні обставин або виникненні спору можна було однозначно встановити домовленість сторін і вимагати її виконання. Врешті-решт, саме договори – за відсутності спеціального «стартапового» закону – фактично формують правове поле, в якому існує та розвивається стартап. Відтак дотримання високих стандартів договірної роботи є запорукою того, що інноваційна ідея переросте в успішний бізнес: добре прописані угоди захищають проєкт від юридичних ризиків, підвищують довіру інвесторів і партнерів, а отже, створюють передумови для стабільного зростання та конкурентоспроможності стартапу на ринку.

РОЗДІЛ 3. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ТА ЇЇ ЗАХИСТ У СТАРТАПАХ

3.1. Авторські права та патентування ідеї стартапу

Інноваційний характер стартапів зумовлює їх постійну залежність від творчих ідей, технологічних рішень та інших результатів інтелектуальної діяльності. Саме ці результати, закріплені за допомогою прав інтелектуальної власності, стають фундаментом для залучення інвестицій, розширення ринків збуту й формування конкурентоспроможності. Отже, інтелектуальна власність набуває критичного значення у процесі становлення та подальшого розвитку стартапів.

Виходячи з цього, правове регулювання об'єктів інтелектуальної власності слід розглядати як один із найважливіших елементів правового поля, що забезпечує захист нематеріальних активів. Згідно зі ст. 420 ЦК України до об'єктів інтелектуальної власності належать винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки та інші результати творчої діяльності [19]. Слід зазначити, що саме чітко оформлене право інтелектуальної власності дозволяє розпоряджатися цими об'єктами вільно й безпечно, оскільки воно охороняється державою та підлягає судовому захисту в разі порушення [112]. Це підтверджують висновки науковців, які вказують на тісний зв'язок між належним захистом інтелектуальних прав і стабільністю підприємницької діяльності, особливо в контексті залучення зовнішніх інвесторів [113].

Підсумовуючи, варто наголосити, що для стартапу володіння й ефективне управління правами інтелектуальної власності часто має вирішальне значення, адже саме нематеріальні активи можуть становити переважну частку вартості такого підприємства. Стартапи, що чітко визначили й закріпили належні права на свої інноваційні рішення, мають більше шансів закріпитися на ринку, отримати фінансову підтримку та уникнути можливих правових конфліктів [114]. Слід зауважити, що недостатнє усвідомлення ролі

інтелектуальної власності може стати однією з найбільших перешкод для розвитку молодих компаній, адже інтелектуальні здобутки мають бути збережені й належним чином захищені. З урахуванням вищевикладеного, правове забезпечення захисту інтелектуальної власності формує підґрунтя для сталого зростання стартапів, водночас надаючи їм можливість вільного маневрування на ринку та забезпечуючи конкурентну перевагу.

Слід зазначити, що через недостатній захист інтелектуальної власності у стартапах виникають певні ризики, які в подальшому будуть розглянуті у контексті національного законодавства України та міжнародного досвіду.

Однозначно необхідно звернути увагу на те, що без патентування винаходів чи охорони ноу-хау конкуренти можуть вільно скопіювати інноваційну ідею або продукт стартапу. У результаті стартап втрачає унікальність технології та конкурентні переваги і стикається з демпінгом з боку копій, що знижує його частку на ринку та прибутковість. Зрештою відсутність ексклюзивних прав не дозволяє стримувати недобросовісну конкуренцію і захищати свою бізнес-модель. За оцінками Міжнародної торгівельної палати, обсяг торгівлі контрафактними товарами сягає близько 8% світового торговельного обороту [115]. Це свідчить, що без належного захисту продукти стартапу можуть швидко стати частиною цього нелегального обігу, позбавляючи його доходів.

У галузях, де продукти легко тиражувати (software, медіа, дизайн), недостатній правовий захист призводить до масового піратства. Наприклад, відсутність реєстрації авторського права на програмне забезпечення чи базу даних, ускладнює притягнення порушників до відповідальності. Те саме стосується і брендів: якщо стартап не зареєстрував торговельну марку, інші можуть привласнити собі його назву або логотип і випускати схожі товари. Як наслідок, споживачів вводять в оману, а репутація стартапу страждає.

У міжнародному контексті особливо гостро ця проблема виникає у країнах з історично слабким примусом інтелектуальної власності. Зокрема у Китаї раніше фіксувався високий рівень підробок і порушень прав

інтелектуальної власності, що вимусило укласти спеціальні глави щодо інтелектуальної власності в торговельній угоді США-Китай, аби посилити відповідальність за крадіжку технологій [116]. Стартап, який виходить на глобальні ринки без належного захисту інтелектуальної власності, ризикує стати жертвою таких порушень у різних юрисдикціях.

В умовах недостатнього правового захисту талановиті розробники та їхні винаходи можуть «витікати» до юрисдикцій, де інтелектуальна власність захищена краще. Для України характерним є явище, коли перспективні заявки на винаходи подаються за кордоном або технології передаються іноземним фірмам. Це означає, що національна економіка втрачає новації, а стартапи – шанс комерціалізувати свої розробки вдома. На думку експертів, неконтрольоване передавання наукових і конструкторських розробок за кордон є одним із наслідків недосконалого правового поля у сфері інтелектуальної власності. Таким чином, недостатній захист інтелектуальної власності стимулює «brain drain» та релокацію стартапів у країни з кращим інноваційним середовищем [117].

Якщо стартап не подбав про формальну охорону своїх напрацювань, він може зіткнутися з тим, що першість у правах отримає хтось інший. Наприклад, конкурент може раніше подати заявку на патент чи торговельну марку, створивши перешкоди для роботи самого стартапу. Стартапи стикаються з необхідністю змінювати назву або дизайн продукту через претензії третіх осіб, які встигли зареєструвати схожі права. Недостатня перевірка патентної чистоти (freedom-to-operate) також загрожує позовами проти самого стартапу, якщо його продукт несвідомо порушує чужий запатентований винахід [118]. Відомо, що у США судові процеси щодо патентних прав дуже поширені, а розмір відшкодування може сягати мільйонів доларів. Відтак відсутність проактивної стратегії захисту інтелектуальної власності створює ризики, пов'язані з можливістю виникнення судових позовів проти компанії, організації або фізичної особи, здатні зруйнувати інноваційну діяльність молодого підприємства [119]. Окрім того, недотримання вимог законодавства (наприклад, розкриття

винаходу до подання заявки) може призвести до втрати патентоспроможності розробки і, відповідно, неможливості отримати правову охорону в майбутньому.

Інвестори та венчурні фонди розглядають інтелектуальну власність як один із головних активів стартапу. Відсутність патентів або зареєстрованих торгівельних марок знижує інвестиційну привабливість, оскільки бізнес не має перешкод, які ускладнюють або роблять неможливим вихід нових компаній на певний ринок. Недостатній захист інтелектуальної власності може стати причиною негативного результату всебічної перевірки компанії, активів або інвестицій перед прийняттям важливого фінансового чи стратегічного рішення, а саме потенційні інвестори побоюються вкладати кошти, розуміючи, що технологія не захищена і завтра її може скопіювати більший гравець [120]. Як наслідок, стартап або не отримує фінансування, або змушений віддати більшу частку компанії інвесторам, компенсуючи високий ризик. З огляду на те, що у світовій практиці інтелектуальна власність генерує значну частку доходів (наприклад, у США ліцензування авторських і суміжних прав щорічно приносить понад 4% ВВП [71]), ігнорування захисту цих прав означає втрату майбутніх прибутків та зниження ринкової оцінки бізнесу.

Стартап, який планує експансію за кордон, має врахувати відмінності правових режимів захисту інтелектуальної власності в різних країнах. Недостатня охорона на батьківщині ускладнює міжнародну реєстрацію, тобто якщо не подати вчасно заявку відповідно до вимог Договору про патентну кооперацію чи Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків, конкуренти в інших державах можуть випередити та зареєструвати ідентичний об'єкт [121; 122]. Наприклад, за інформацією ВВС, неодноразово виникали випадки так званого торгівельного маркового сквотингу в Китаї, коли місцеві компанії реєстрували бренди західних стартапів на своє ім'я, через що оригінальний бізнес втрачав право під власною маркою на китайському ринку [123]. Аналогічно, відсутність патентного захисту в ЄС або США відкриває двері для копіювання продукту в цих юрисдикціях без правових наслідків для

порушників. Отже, нерозроблена глобальна стратегія захисту інтелектуальної власності ставить під загрозу успішну міжнародну присутність стартапу.

Окремий ризик – неврегульованість питань інтелектуальної власності всередині команди стартапу. Якщо на початку діяльності не укладено чітких договорів зі співзасновниками, розробниками, підрядниками щодо розподілу прав на результати творчої діяльності, згодом можуть виникнути спори [114]. Наприклад, один із засновників, який покидає компанію, може претендувати на код або патент, створений ним, і без договору про передачу прав у стартапу буде мало підстав запобігти використанню цих напрацювань поза компанією. Так само відсутність угод про нерозголошення з працівниками та партнерами підвищує ризик витоку комерційної таємниці – наприклад, алгоритмів чи бізнес-планів – до конкурентів [124]. В Україні юридична сила неконкуренційних угод та угод про конфіденційність тільки починає формуватися, незважаючи на наявність визначення поняття комерційної таємниці в цивільному законодавстві, без чітких контрактів захистити її складно. Таким чином, нехтування внутрішніми угодами ставить під удар самі основи бізнесу стартапу.

Щодо питання правового регулювання інтелектуальної власності в Україні наразі представлене розгалуженою системою нормативних актів, що загалом відповідають міжнародним зобов'язанням держави, а саме стандартам захисту та забезпечення прав інтелектуальної власності, що передбачені в Угоді про торгівельні аспекти прав інтелектуальної власності та нормам захисту прав інтелектуальної власності, які зазначені в Договорі Всесвітньої організації інтелектуальної власності про авторське право, прийнятий Дипломатичною конференцією 20 грудня 1996 року [125; 126]. Законодавство включає норми Цивільного кодексу України, а саме гл. 35 ЦК України, а також ЗУ «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», ЗУ «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», ЗУ «Про авторське право і суміжні права» тощо [19; 21; 25; 27].

Для набуття охоронних документів (патентів, свідоцтв) стартапи повинні пройти процедури реєстрації через Український інститут інтелектуальної власності (Укрпатент). Україна впровадила також механізми митного реєстру об'єктів інтелектуальної власності для боротьби з імпортом контрафакту [127; 128]. Відтак з формальної точки зору, інструменти правового захисту інтелектуальної власності є, а саме стартап має можливість отримати патент або свідоцтво, укласти ліцензійні договори, звернутися до суду при порушенні прав тощо.

Однак на практиці існують проблеми, що знижують ефективність захисту прав інтелектуальної власності для стартапів. По-перше, процедура реєстрації часто є складною і фінансово витратною для малого бізнесу, що відлякує частину стартапів від патентування. По-друге, правозастосування потребує вдосконалення – судові процеси щодо порушення прав інтелектуальної власності можуть тривати довго, а розмір відшкодування іноді не компенсує збитків [101]. Історично в Україні були випадки недостатньо суворого покарання так званих піратів, що формувало в порушників відчуття безкарності. По-третє, низький рівень обізнаності підприємців щодо цінності інтелектуальної власності призводить до того, що засновники не поспішають інвестувати час і кошти в юридичний захист своїх розробок [114]. Лише стикаючись із проблемою, компанії починають реагувати, що може бути запізно.

Останніми роками, з огляду на Угоду про асоціацію з ЄС, проводиться гармонізація законодавства про інтелектуальну власність з європейськими нормами. Розроблено Національну стратегію розвитку сфери інтелектуальної власності, метою якої є створення сприятливих умов для винахідників і бізнесу [129]. Зокрема планується запуск Вищого суду з питань інтелектуальної власності та вдосконалення процедури захисту прав, у тому числі запровадження дієвих забезпечувальних заходів (протипіратських інструментів, блокування веб-сайтів із піратським контентом тощо). Очікується, що такі кроки зменшать ризики для стартапів, підвищивши передбачуваність і

швидкість правового захисту. Проте на даний момент стартапам в Україні все ще слід дуже уважно ставитися до охорони інтелектуальної власності, не покладаючись повністю на державу, зважаючи на перехідний період реформ.

Правове регулювання інтелектуальної власності має суттєві особливості в різних юрисдикціях, що впливає як на ризики для стартапів, так і на стратегії їх мінімізації. Розглядаючи підґрунтя захисту інтелектуальної власності США, слід зазначити, що законодавство передбачає широкий спектр правових інструментів, у тому числі патентне право, яке забезпечує охорону винаходів і промислових зразків [130].

У США діє принцип патентного права, згідно з яким патент на винахід надається тій особі або компанії, яка першою подала заявку для патентів, тому стартапам критично важливо першими подати заявку на свої розробки, інакше вони ризикують втратити право на патент [131]. Окрім того, у США дуже активно застосовуються судові способи захисту, тобто компанії не вагаючись подають позови про порушення, розуміючи, що суди можуть присудити значні компенсації та видати судові заборони. Для стартапів це двояка ситуація, оскільки з одного боку, вони можуть розраховувати на сильний захист своїх прав, з іншого, – самі можуть стати ціллю позову від конкурентів, якщо не перевірять патентну чистоту. Американська система передбачає також кримінальну відповідальність за комерційне масштабне піратство та контрафакцію, а федеральний закон про захист комерційної таємниці надав компаніям право звертатися до федеральних судів для захисту відповідного права [132]. Таким чином у США правове середовище вимагає високої культури захисту інтелектуальної власності від стартапу, щоб мінімізувати ризики, необхідно ретельно реєструвати права і консультуватися з юристами щодо кожного нового продукту чи бренду.

Щодо нормативного забезпечення Європейського союзу, слід зазначити наявність уніфікованого законодавства на наднаціональному рівні, що зручно для стартапів, які планують діяльність по всій Європі. Існує єдина процедура реєстрації товарного знака через Європейську агенцію з інтелектуальної

власності та реєстрації промислового зразка співтовариства, що дає охорону у всіх державах-членах. Для стартапів Європа приваблива відносно високими стандартами захисту і прогнозованістю судової практики. Для українських стартапів, які інтегруються в європейський ринок, важливо пам'ятати про необхідність своєчасної європейської реєстрації патентів і торговельних марок, а також враховувати мовні та правові нюанси (наприклад, в ЄС не реєструють описові торговельні марки на будь-якій з офіційних мов, що потрібно перевіряти). Загалом, міжнародний режим в Європі зараз поступово полегшується для бізнесу, але й вимагає більшої уважності, адже стартап може наштовхнутися на сильних місцевих конкурентів, що ревно оберігають свої патенти та бренди.

Більш проблемною в контексті захисту та дотримання прав інтелектуальної власності є Китайська Народна Республіка, оскільки наявне масштабне копіювання технологій і товарів, слабка правозастосовність у минулому створили репутацію ризикованої зони для інноваційних компаній. Однак останнім часом Китай суттєво реформує свою систему захисту інтелектуальної власності під тиском міжнародних партнерів і з огляду на власні інтереси китайські компанії самі стали великими патентотримачами. Система реєстрації працює за принципом першості, згідно з яким патент на винахід надається тій особі або компанії, яка першою подала заявку, і немає суттєвого «автоматичного» захисту неререєстрованих прав [133]. Це означає, що якщо український стартап не подасть заздалегідь заявку на свою торговельну марку в Китаї, великий шанс, що хтось місцевий це зробить і отримає всі права. Відомі випадки, коли китайські виробники випускали копії гаджетів чи одягу під власними брендами, і правові заходи з боку оригінальної компанії були обмежені через відсутність її реєстрацій в КНР [123]. Ще один виклик – примусовий трансфер технологій: ведучи бізнес у Китаї, іноземні компанії іноді змушені розкривати ноу-хау спільним підприємствам чи державним органам, що створює ризики витоку. Отже, в китайському контексті стартапам треба діяти проактивно: реєструвати ключові об'єкти інтелектуальної власності

якнайшвидше, уважно добирати партнерів і прописувати договори, а також бути готовим відстоювати права в місцевих органах.

Розглядаючи механізм захисту інтелектуальної власності як авторське право, спочатку слід зазначити, що воно поширюється на результати творчої діяльності, виражені в матеріальній формі. Для стартапів це передусім такі об'єкти: програмне забезпечення, алгоритми (в частині їх реалізації в коді), дизайн (графічні та інтерфейсні рішення) та контент (тексти, зображення, аудіо/відео тощо).

У контексті комп'ютерних програм захист поширюється на їхній вихідний або об'єктний код, за умови їхньої оригінальності. Захист охоплює не лише вихідний код, написаний розробниками, а й об'єктний код, згенерований компілятором [25].

При цьому охорона стосується саме форми вираження програми, а не її функціональності. Графічний інтерфейс користувача, набір виконуваних функцій, формат файлів даних не вважаються формами вираження комп'ютерної програми і не підпадають під охорону авторським правом. Також ідеї та принципи, що лежать в основі будь-яких елементів програми, включаючи інтерфейс, логічні схеми, алгоритми та мови програмування, не охороняються законом [25]. Авторське право на програмне забезпечення надає власнику виключні майнові права: використовувати програму, модифікувати її, розповсюджувати копії, передавати в найм, імпортувати тощо [134]. Таким чином стартап-власник софтверного продукту може легально заборонити іншим копіювати його код чи без дозволу вбудовувати його частини в чужі продукти [135].

Більш складна ситуація з алгоритмами, захисту підлягає лише конкретне вираження алгоритму у формі коду чи тексту, тобто абстрактна ідея або метод роботи не охороняється авторським правом. Наприклад, програмний код, що реалізує інноваційний метод, буде захищено, а сам алгоритм або математична концепція – ні. Тому якщо стартап прагне убезпечити саме функціональну ідею від копіювання, слід розглянути інші форми охорони, такі як патентування

винаходу чи режим комерційної таємниці. Патент може надати монополію на алгоритмічний метод, але тільки там, де програмні рішення визнаються патентоздатними. В Україні та ЄС суто алгоритми не розглядаються як винаходи і не можуть бути прямо запатентовані без прив'язки до конкретного технічного застосування [136].

Розглядаючи питання графіки інтерфейсу та оригінального оформлення продукту як об'єкта авторського права, захищаються як художній твір, якщо вони є достатньо творчими та оригінальними. Авторські права дають можливість заборонити конкурентам несанкціоновано відтворювати у своїх додатках унікальні елементи інтерфейсу стартапу. Втім, межі такої охорони різняться між країнами: наприклад, суд у США у справі *Lotus Development Corp. v. Borland International*, визначив структуру меню програми як метод роботи, що не охороняється копірайтом [137]. Натомість у Європі елементи інтерфейсу можуть розглядатися як захищене вираження, якщо вони не диктуються лише функцією. Окрім цифрових продуктів, промисловий дизайн (зовнішній вигляд фізичних пристроїв, упаковки) теж може мати охорону: художні аспекти форми захищаються авторським правом, якщо це твір образотворчого мистецтва або дизайнерський ескіз. Однак функціональні форми виробів краще захищати патентом на промисловий зразок. Таким чином стартап повинен розрізняти утилітарні елементи і креативні візуальні рішення.

Більшість стартапів створюють у процесі роботи різноманітний контент: тексти (опис продукту, статті, постери), зображення (фотографії, графіка), відео, аудіозаписи, бази даних тощо. Усе це є класичними об'єктами авторського права, які охороняються з моменту створення. Будь-який оригінальний контент – від коду і технічної документації до рекламних матеріалів – автоматично належить стартапу-автору. Закон прямо забороняє використання чужого твору без дозволу автора, тож конкурент не має права скопіювати текст сайту, дизайн логотипу чи інший контент стартапу [138]. Авторське право на контент включає право на відтворення (копіювання) і розповсюдження, публічне виконання/демонстрацію (для аудіо, відео),

створення похідних творів (переклади, ремікси) – ці виключні права дозволяють стартапу контролювати, як використовується його оригінальний матеріал.

Розглядаючи практичні аспекти застосування авторського права в діяльності стартапів, слід зазначити, що українське законодавство не знає автоматичного «work-for-hire» [139], тому всі майнові права на програмний код, дизайн та інший контент, створений найманими працівниками чи підрядниками, мають бути належним чином передані стартапу через договори. Передчасні помилки у правовому оформленні можуть спричинити серйозні ризики: від судових спорів з авторами до відмови інвесторів через невизначеність у праві власності на продукт. Типова ситуація – відсутність письмових контрактів у молодих ІТ-компаніях, коли розробник, полишивши проєкт, претендує на частину прав на програмне забезпечення. Для запобігання таким конфліктам слід належно оформлювати передачу авторських прав у трудових або підрядних договорах та використовувати угоди про нерозголошення з метою збереження комерційної таємниці [140].

Також слід вживати заходи захисту в разі, коли сторонні особи чи конкуренти незаконно використовують авторські напрацювання стартапу. Аналізуючи міжнародні кейси захисту авторських прав, можемо виокремити справу, яка розглядалась у Верховному суді Австралії у спорі Autodesk Inc vs Dyason щодо порушення авторських прав на програмне забезпечення та його механізм захисту від копіювання. Відповідач розробив пристрій, що імітував офіційний ключ, дозволяючи несанкціоновано користуватися програмою [141]. Верховний суд Австралії визнав це порушенням авторських прав, створивши важливий прецедент у сфері захисту програмних продуктів. Також слід розглянути рішення у справі IBCOS Computers Ltd v Barclays Mercantile Highland Finance Ltd (1994), в якому британський суд визнав охоронюваними окремі фрагменти коду (навіть структурні секції COBOL-програми) [142]. Ці кейси демонструють, що спроби скопіювати частини програмного продукту стартапу можуть кваліфікуватися як незаконне відтворення. Окрім коду,

нерідко виникають спори щодо запозичення дизайну: якщо конкурент випустив продукт із дуже схожим інтерфейсом чи графічним стилем, це теж може розглядатись як порушення авторського права на художній твір. У таких випадках доцільно провести експертизу схожості та звернутися до суду.

З урахуванням інноваційного характеру діяльності стартапів слід зауважити, що більшість таких компаній реалізують свою діяльність через мережу Інтернет, що може спричинити ризик порушення авторських прав шляхом незаконного відтворення (копіювання) контенту в різних юрисдикціях. У разі виявлення несанкціонованого розміщення об'єктів авторського права (наприклад, відеоматеріалів на YouTube або текстових матеріалів на іншому вебресурсі) слід ініціювати процедуру подання скарги про порушення. Багато міжнародних онлайн-платформ дотримуються встановлених правил захисту прав інтелектуальної власності і реагують на офіційні звернення правовласників у межах процедури «notice and takedown» [143]. Цей механізм дозволяє оперативно припинити порушення в цифровому середовищі без суду. Що ж до класичного судового захисту за кордоном – він можливий завдяки принципу взаємної охорони за Бернською конвенцією [144]. Проте на практиці слід врахувати різницю правових систем. Приміром, після 2022 року захист прав українських авторів в росії майже недоступний, оскільки держава-агресор відкрито ігнорує міжнародні норми захисту інтелектуальної власності. У такій ситуації правовласники змушені діяти через платформи або в юрисдикціях, де контент розміщено (наприклад, подавати позови в США чи ЄС проти компаній-посередників). Отже, стартапу варто розробити стратегію реагування на міжнародні порушення – від моніторингу незаконного використання до підготовки стандартних нотисів і скарг.

Законодавство у сфері авторського права виконує не лише захисну функцію, а й слугує підґрунтям для монетизації інтелектуальних продуктів стартапу. Правовласник майнових авторських прав може надавати ліцензії (дозволи на використання програмного забезпечення чи контенту) на визначених умовах, зокрема платних або безоплатних. При цьому чимало ІТ-

стартапів застосовують модель «Software as a Service» (SaaS) чи підписки, фактично передаючи користувачам лише ліцензію на користування продуктом замість права власності на його копію [145]. Для ефективного захисту й регулювання відносин, із користувачами укладаються ліцензійні угоди (EULA, Terms of Service), які чітко окреслюють обсяг дозволеного використання, територіальні та часові межі, а також відповідальність за порушення [146]. Дієвим прикладом гнучкої стратегії є відкриття частини продукту на умовах відкритих ліцензій: стартап зберігає авторські права, але водночас дозволяє широкій спільноті вільно тестувати й удосконалювати базову версію, забезпечуючи швидше визнання технології на ринку. У такому випадку компанія як правовласник, залишає за собою право на комерційне використання під власним брендом або надання платних розширених версій. Отже, грамотне управління авторськими правами може забезпечити стартапу додаткові прибутки та розширити його ринкові можливості.

З огляду на практику стартапів діяти за принципом «спочатку продукт – документи потім», існує ризик виникнення порушення неврегульованих авторських прав, адже належне оформлення прав інтелектуальної власності є критично важливим для правової безпеки та комерційного успіху бізнесу. Згідно зі ст. 9 ЗУ «Про авторське право і суміжні права» авторське право виникає з факту створення твору – достатньо надати твору об'єктивну форму (письмову, електронну тощо) [25]. Іншими словами, права автора на програмний код, дизайн, текст або інший твір у стартапі з'являються автоматично в момент його створення та закріплюються за автором. Хоча реєстрація не є умовою чинності авторського права, українське законодавство передбачає процедуру державної реєстрації твору. Її здійснює державна організація «Український національний офіс інтелектуальної власності та інновацій» шляхом внесення відомостей про твір до Державного реєстру свідоцтв про реєстрацію авторського права з видачею автору відповідного свідоцтва [147]. Реєстрація є правом, а не обов'язком: нею зазвичай користуються для засвідчення авторства та дати створення твору. Фактично

свідоцтво про реєстрацію – це офіційний доказ того, що на певну дату конкретна особа заявила свої права на твір. Сам процес передбачає подання заявки (в паперовій чи онлайн-формі), копії твору, а також сплати збору. Заявником може бути як фізична, так і юридична особа (тобто компанія-стартап теж може реєструвати належні їй права) [148].

Реєстрація авторського права не створює саме право, але надає певні переваги. По-перше, свідоцтво є письмовим доказом авторства, який має презумпцію дійсності. Це спрощує захист прав – у разі спору саме на відповідача ляже тягар спростувати презумпцію, доводячи, що автором є не заявник свідоцтва, а інша особа. По-друге, реєстрація полегшує правонаступництво майнових прав: правонаступники зареєстрованого твору можуть отримати права без судового втручання. По-третє, зареєстровані твори легше комерціалізувати – укладати ліцензійні договори, адже контрагенту простіше перевірити наявність свідоцтва в реєстрі, ніж оцінювати всі обставини створення контенту.

Водночас українські суди наголошують, що саме по собі свідоцтво не гарантує абсолютність права. Верховний Суд у справі № 757/49265/19-ц від 2022 р. вказав, що вимога про визнання недійсною державної реєстрації авторського права є неналежним способом захисту, оскільки право на твір виникає з моменту його створення, а не з моменту реєстрації [149]. Визнання недійсним свідоцтва не припиняє існування самого авторського права і не зупиняє порушення – адже система охорони авторських прав базується не на реєстрації, а на факті створення твору. Такий спосіб захисту ефективний лише там, де права набуваються через реєстрацію, а в інших випадках не відновлює порушених інтересів. Отже, в разі спору слід пред'являти позови про визнання авторства чи порушення прав, а не про скасування свідоцтва як такого.

Для стартапів критично важливо, кому належатимуть авторські права на результати, створені найманими ІТ-спеціалістами або підрядниками. Згідно з оновленою редакцією законодавчих актів у сфері інтелектуальної власності прослідковується суттєве покращення ситуації в порівнянні з минулим: тепер

роботодавець чи замовник за договором автоматично набуває майнових прав на службовий або замовлений твір у момент створення твору (в його завершеному вигляді) [150]. Тобто якщо працівник стартапу створив програмний код у рамках трудових обов'язків, або підрядник розробив його за контрактом для компанії, самі економічні права на такий твір від початку належать компанії-стартапу. Це правило значно знижує ризики для бізнесу, хоча на практиці все ж рекомендується оформлювати з працівниками та підрядниками письмові договори, щоб чітко визначити статус творів, розмір авторської винагороди (якщо передбачена) тощо. Особисті немайнові права (наприклад, право автора на ім'я) за законом залишаються у творця навіть для службових творів, якщо інше не обумовлено. Таким чином, українське право наразі достатньо сприяє стартапам у набутті прав на розробки, головне – подбати про правильне документальне оформлення трудових відносин та договорів.

В умовах глобального ринку стартапи часто прагнуть захистити свої напрацювання в ключових юрисдикціях. Завдяки міжнародним конвенціям, які зазначались раніше, авторське право на твір, створений в Україні, автоматично охороняється за кордоном і навпаки. Але порядок формалізації (реєстрації) прав та докази авторства можуть різнитися.

Наприклад, розглядаючи юрисдикцію США, що приєдналася до Бернської конвенції, авторське право виникає автоматично з моменту створення твору, без формальних вимог. Утім, на відміну від України, для повноцінного захисту в суді у США потрібна реєстрація в Бюро авторського права. Закон США передбачає, що позов про порушення авторського права на твір не можна подати, доки Бюро не видало свідоцтво про реєстрацію або не відмовило в ньому [151]. Фактично подання позову до федерального суду можливе лише після отримання свідоцтва (або офіційної відмови в реєстрації). Окрім того, своєчасна реєстрація є умовою для стягнення статутних збитків та судових витрат – спеціальних компенсацій, що можуть значно перевищувати реальні збитки. Тому стартапам слід якомога раніше реєструвати ключові об'єкти – особливо програмне забезпечення, контент, брендовий дизайн.

У країнах Європейського Союзу авторське право також виникає автоматично, і відсутня вимога державної реєстрації. Крім того, на рівні Європейського Союзу немає централізованого реєстру авторських прав – на відміну від, скажімо, торговельних марок чи дизайнів (де діють процедури в Офісі інтелектуальної власності Європейського Союзу). Охорона авторських прав забезпечується національними законодавствами держав-членів, гармонізованими низкою директив ЄС та міжнародними угодами [152].

У країнах континентальної Європи (Франція, Німеччина тощо) історично склалася презумпція авторства без формальностей, тому офіційні реєстри не запроваджувалися. У деяких державах існують депозитні або нотаріальні сервіси для фіксації дати створення твору (наприклад, нотаріальне депозитування рукопису чи коду, завірення часу тощо), але це добровільні способи, що слугують доказами у спорі [153]. Наприклад, у Франції автор може депонувати примірник твору у спеціальному агентстві, а по всій Європі доступні цифрові сервіси на зразок WIPO Proof чи Swiss Notary. Проте жоден з цих кроків не є обов'язковим для набуття прав – вони лише допоміжні. У разі судового розгляду в європейській країні суд оцінює будь-які надані докази створення твору та авторства, а реєстрація в іншій країні (наприклад, українське чи американське свідоцтво) розглядається як один із доказів, але не як гарантоване право. Таким чином, для стартапу, що виходить на ринки ЄС, головне – документувати процес створення своїх продуктів і за потреби скористатися добровільними механізмами фіксації авторства, адже формальної реєстрації вимагати не будуть.

У більшості розвинених країн діє аналогічний підхід: права виникають без формальностей, але існують добровільні реєстри. Наприклад, в Японії є система реєстрації авторських прав в Японському агентстві з питань культури, хоча вона не є обов'язковою. В Індії – існує офіційна реєстрація, яка спрощує судовий захист. У Канаді, Австралії – реєстрів немає, але уряди пропонують рекомендації щодо доведення авторства (депонування тощо). Отже, стартап, який планує глобальну присутність, має вивчити вимоги цільових ринків.

Загальна порада – реєструвати права там, де це дає процесуальні переваги (як у США, Китаї, Індії), і завжди мати належну доказову базу створення контенту для юрисдикцій без реєстру.

Отже, слід зазначити, що належна доказова база є вирішальною для успішного захисту авторських прав стартапу, особливо якщо виникає судовий спір (наприклад, колишній співробітник привласнив код, стороння компанія скопіювала дизайн тощо). Відповідно до процесуальних норм, кожна сторона повинна довести ті обставини, на які посилається [154]. На практиці це означає, що автор чи правовласник має надати суду максимально переконливі докази, які підтверджують його авторство (або правонаступництво) та факт порушення прав.

Основним доказом авторства є твір у первісній формі (рукопис, вихідний код, ескіз тощо) та супутні матеріали, що фіксують процес його створення. Державне свідоцтво про реєстрацію підтверджує дату володіння твором, проте не є абсолютною гарантією в разі спору. Важливо документувати всі версії твору (наприклад, через контроль версій). Договори з розробниками мають містити положення про передання майнових прав, що забезпечить юридичний захист компанії від претензій на інтелектуальну власність.

У цифровому бізнесі електронні докази (листи, коміти, таймстемпи, журнали проєктів) підтверджують авторство твору. Українські суди визнають такі докази за умови належного засвідчення, проте їх автентичність може оспороватися. Наприклад, нотаріус в Україні може посвідчити дату пред'явлення йому коду на цифровому носії, що стане офіційним документом [155]. Важливо заздалегідь фіксувати час створення твору через зберігання на захищених носіях, нотаріальне депонування або сервіси з відміткою часу, зокрема блокчейн-платформи, хоча їх юридична сила може вимагати експертної оцінки.

У спорах щодо програмного забезпечення ключову роль відіграє комп'ютерно-технічна експертиза, оскільки суд не може самотійно оцінити схожість або модифікацію коду. Висновок експерта є важливим доказом, але не

вирішує питання порушення – він лише надає технічні факти для суду [156]. Позивач має надати повний вихідний код, оскільки фрагментарні дані можуть бути недостатніми для ідентифікації твору. Збереження вихідних кодів усіх версій продукту є критично важливим для захисту прав у разі судового розгляду.

Розглядаючи аспект патентного права, слід зазначити, що це є ключовим інструментом захисту інновацій для стартапів, що дозволяє закріпити за розробниками виключні права на їхні технологічні рішення. Водночас патентування потребує врахування національного законодавства, міжнародних процедур та стратегічних чинників, особливо з огляду на обмежені ресурси стартапів.

Виходячи з аналізу чинного законодавства, слід зазначити, що патент – це техніко-юридичний охоронний документ, виданий державним органом і призначений засвідчити пріоритет, авторство та право власності на об'єкт промислової власності [21].

Стартапи можуть оформлювати патентний захист на винахід, корисну модель та промисловий зразок як об'єкти інтелектуальної власності. Винахід – це нове технічне рішення (в будь-якій сфері технологій), що має суттєві відмінності від існуючих рішень та є промислово застосовним. Законодавство визначає критерії патентоспроможності винаходу: новизна, винахідницький рівень (неочевидність) та промислова придатність [157]. Новизна, як правило, повинна бути абсолютною світовою – винахід не має бути відомим з рівня техніки до дати подання заявки. Винахідницький рівень означає, що рішення не є очевидним для фахівця в даній галузі. Промислова придатність означає можливість використання винаходу у промисловості або іншій сфері. Якщо ці умови виконано і проведена експертиза підтвердила це, винахід реєструється та патент видається.

Корисна модель – це також нове технічне рішення, але простіше або менш масштабне, ніж винахід. У багатьох країнах (включно з Україною) передбачено окремий вид охоронного документа – патент на корисну модель

(так званий «малий винахід»). Для корисної моделі вимоги патентоспроможності нижчі: достатньо новизни та промислової застосовності, тоді як вимога винахідницького рівня не висувається. Об'єктом корисної моделі може бути пристрій, процес, речовина, біологічний штам тощо – подібно до винаходу. Ця форма охорони набула значного поширення, оскільки дозволяє захистити навіть відносно прості пристрої чи технологічні рішення, що важливо для галузей та стартапів, які швидко розвиваються[158].

Промисловим зразком називають результат творчої діяльності в галузі художнього конструювання – простіше кажучи, це дизайн виробу: форма, орнамент, розфарбування чи їх поєднання, що визначають зовнішній вигляд продукту [158]. На відміну від винаходів і корисних моделей (які захищають функціональні технічні рішення), промисловий зразок охороняє естетичні та ергономічні рішення. Патент на промисловий зразок засвідчує права автора дизайну і дозволяє забороняти іншим копіювати зовнішній вигляд виробу. Умовою патентоспроможності промислового зразка є новизна дизайну: жоден ідентичний дизайн не повинен бути доведений до загального відома у світі до дати подання заявки.

Правове регулювання патентування в Україні здійснюється нормами цивільного законодавства та спеціальними законами. Основні акти – це Цивільний кодекс України (Книга четверта, «Право інтелектуальної власності») та Закони України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» і «Про охорону прав на промислові зразки» [19; 21; 159] . Вони визначають порядок набуття і реалізації прав на відповідні об'єкти. Центральним органом, що забезпечує видачу патентів, є Український інститут інтелектуальної власності (Укрпатент).

Оскільки патент чинний лише на території держави, яка його видала, стартапи з глобальними амбіціями мають подбати про захист технології на ключових ринках. Міжнародне патентування базується на принципах Паризької конвенції, що встановила право пріоритету: після подання першої заявки в одній країні заявник має 12 місяців, щоб подати на той самий винахід в інших

країнах, користуючись датою першої заявки [160]. Це дозволяє компаніям поступово розширювати патентний захист за кордон, залучаючи інвестиції та оцінюючи перспективи ринку протягом цього періоду.

Одним з ключових інструментів міжнародного патентування є Договір про патентну кооперацію (Patent Cooperation Treaty) – багатостороння угода, що адмініструється Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (WIPO). Замість того, щоб одразу подавати окремі заявки в десятки країн (і витратити кошти на переклади та мита), стартап може подати міжнародну заявку через національне відомство (Укрпатент) або прямо в WIPO, вказавши країни, які його цікавлять [161].

Для охорони технології одразу в низці європейських країн стартап може скористатися системою Європейської патентної конвенції (ЄПК) [162; 163]. Дана конвенція запровадила можливість отримання єдиного європейського патенту на винахід шляхом подання заявки до Європейської патентної організації (European Patent Office, ЄПО). Цей патент дійсний не автоматично, а після валідації в кожній обраній державі-учасниці: власник повинен протягом визначеного строку перекласти патент (або як мінімум патентні формули) офіційною мовою країни і призначити там патентного повіреного. Перевагою системи Європейської патентної організації є висока якість експертизи та охоплення до 44 країн одним патентом (38 держав-членів ЄПО та кілька країн-розширень). Ще одна особливість – процедура опозиції: протягом 9 місяців після видачі європейського патенту будь-яка особа може подати заперечення проти його чинності в ЄПО, навівши докази існування раніше відомих аналогів чи інших підстав недійсності. Це своєрідна страховка від видачі некоректних патентів і можливість конкурентам оскаржити «свіжий» патент без суду.

Оскільки одним із найпривабливіших ринків для технологічних компаній є США, слід зазначити, що розгляд заявок здійснюється Патентним відомством (United States Patent and Trademark Office) відповідно до американського патентного законодавства [164]. Хоча з 2013 р. США перейшли на систему «first-to-file» (перший, хто подав заявку, має переважне право на патент), в

американському праві зберігається відносно лояльний режим для заявників у вигляді грейс-періоду: винахідник може подати заявку протягом 12 місяців після першого публічного розкриття винаходу, і така власна публікація не зашкодить новизні [165]. Це відрізняє США від Європи та України, де загальне правило – будь-яке публічне розголошення до дати подання позбавляє винахід новизни (за винятком виставкових експонатів чи зловживань). Таким чином американський ринок дозволяє стартапу спочатку презентувати продукт, а потім ще встигнути запатентувати його протягом року.

Варто врахувати, що США дозволяють патентувати дещо ширше коло об'єктів, ніж Європа: зокрема, програмне забезпечення, бізнес-методи, біотехнології – за умови, що винахід має практичну реалізацію і не потрапляє під судові винятки (наприклад, абстрактні ідеї). Для стартапів у сфері ІТ це означає, що патентування софту більш реально в США, ніж, скажімо, у ЄПО, де діє суворе обмеження на патентування «комп'ютерних програм як таких».

Щодо проблематики патентування, слід зазначити, що це дорогий процес, що включає сплату офіційних зборів, оплату послуг патентних повірених, витрати на переклад і т.ін. Якщо стартап залучив інвестиції або має доходи, ці витрати виправдані, адже патенти підвищують цінність компанії. Але якщо ресурсів обмаль, доводиться обирати: патентувати менше країн або відкласти подачу.

Отримання патенту не є миттєвим – від дати подачі до видачі може пройти кілька років (особливо для винаходів). У сфері високих технологій продукти і бізнес-моделі еволюціонують дуже швидко, і стартап може зіткнутися з ситуацією, що запатентоване рішення вже втратило актуальність або було покращене до моменту видачі патенту.

Патентне право – складна сфера, де помилки можуть призвести до втрати прав. Наприклад, неправильно обрана стратегія (патентування несуттєвої деталі замість ключового ноу-хау) дасть хибне відчуття захищеності. Одним з критичних аспектів є «патентна чистота» продукту. Патент дає право забороняти іншим використовувати запатентоване рішення, але не гарантує, що

сам продукт не порушує чужих патентів [166]. Наприклад, стартап створив пристрій з новою функцією і запатентував її, але використовував при цьому загальнодоступну технологію «Х». Якщо з'ясується, що технологія «Х» запатентована кимось ще, стартап не зможе продавати свій пристрій, поки не домовиться з тим патентовласником. Продукт у цьому разі не має «патентної чистоти».

Деякі стартапи працюють на стику нових технологій і права, і стикаються з проблемою, що їхні розробки важко запатентувати в силу правових обмежень. Наприклад, штучний інтелект і машинне навчання. У світі досі немає одностайності щодо патентування програмних рішень зі штучним інтелектом. Більше того, виникла колізія з авторством, якщо винахід створений самим штучним інтелектом, то патентні відомства відмовляють у видачі, адже чинні законодавчі норми вимагають вказати людину-винахідника. Заявки, де вказували штучний інтелект як винахідника, були відхилені в США, Європі, Китаї та інших країнах саме з цієї причини [167]. Отже, якщо стартап базується на генеративному штучному інтелекті або автоматизованому винахідництві, йому доводиться враховувати ці правові бар'єри.

Патентне право виступає потужним засобом захисту технологій у стартапах, проте вимагає зваженого підходу. Стартапи повинні розуміти основи патентування – що можна запатентувати, які є види патентів і скільки часу та коштів це займе. В Україні законодавство надає можливості захистити винахід, корисну модель чи дизайн, але тільки на території України; для виходу на міжнародний ринок треба користуватися механізмами регіональних відомств.

Виходячи з вищенаведеного аналізу, можна дійти висновку, що авторське право та патентування є ключовими інструментами захисту інтелектуальної власності стартапів, але вони мають різну правову природу, об'єкти захисту та правові наслідки.

Авторське право охороняє форму вираження ідеї, тоді як патент охороняє саму ідею-винахід. Тобто копірайт захищає «лише форму вираження твору» і не поширюється на підлеглі йому принципи чи методи. Натомість патент надає

монополію на технічне рішення як таке – незалежно від форми його реалізації. Для стартапу це означає, що за допомогою авторського права можна заборонити конкурентам дослівно скопіювати ваш код чи дизайн, але вони теоретично можуть створити аналогічний продукт іншим шляхом. Патент же здатен завадити навіть самостійному створенню конкурентами схожого рішення, адже чітко окреслює межі технології, що охороняється.

Авторське право виникає автоматично при створенні твору й не потребує реєстрації: охорона діє в силу самого факту в усіх державах Бернської конвенції. Патентні права натомість потребують формальної процедури набуття: подання заявки, експертизи та видачі патенту державним відомством. Отже, з точки зору строків і географії охорони, авторське право більш всеосяжне за замовчуванням, але патент дає сильніший захист у вибраних країнах.

Право авторства не вимагає новизни чи унікальності – достатньо, щоб твір був результатом творчої праці і не копіював чужого. Натомість для патентування потрібна абсолютна новизна і винахідницький рівень рішення. Процес патентування складний і недешевий: стартап має закладати витрати на патентні дослідження, підготовку заявки, сплату зборів та послуг патентних повірених ще на ранніх етапах. Формальний патентний документ, виданий державою після експертизи, підтверджує, що рішення є унікальним у світі, що підвищує довіру до технології. Натомість свідоцтво про реєстрацію авторського права (яке можна отримати додатково) не засвідчує новизну чи якість твору – воно лише фіксує дату і автора, тобто підтверджує факт створення/набуття прав. Таким чином, патент часто сприймається як більш «солідний» актив: він проходить перевірку державою на рівень техніки, тоді як авторське право є автоматичним і не перевіряється на оригінальність чи інноваційність.

Для стартапу вибір між патентом і копірайтом залежить від характеру його продукту. Якщо стартап створює новаторську технологію (пристрій, алгоритм, хімічну формулу тощо), яка відповідає критеріям патентоздатності, доцільно розглянути патентний захист, аби одержати ексклюзив на ринку. З

іншого боку, програмні стартапи часто покладаються саме на авторське право та договори про нерозголошення, оскільки їхній код і дизайн автоматично охороняються, а патентувати програмне рішення важко або й неможливо. Важливо зазначити, що патент і авторське право не є взаємовиключними – вони можуть доповнювати одне одного. Наприклад, стартап може одночасно мати патент на певний технічний процес і авторські права на програмне забезпечення, що його реалізує. Тож оптимальна стратегія – використовувати кожен із режимів захисту інтелектуальної власності за призначенням: патенти – для охорони технічних рішень і винаходів, авторське право – для коду, контенту і дизайну, тобто творчих виражень і результатів роботи.

3.2. Ліцензування та комерціалізація інтелектуальної власності стартап-компаній

Інтелектуальна власність є одним із найцінніших активів стартап-компаній, адже саме унікальні технології, програмне забезпечення, бренди чи ноу-хау визначають їх конкурентну перевагу на ринку. У сучасній глобалізованій економіці ефективне управління інтелектуальною власністю є не лише юридичною необхідністю, а й важливим елементом бізнес-стратегії. Серед ключових механізмів комерціалізації інтелектуальної власності центральне місце займає ліцензування, яке дозволяє стартапам отримувати прибуток від своїх розробок без необхідності самостійного виробництва чи реалізації продуктів.

Ліцензування інтелектуальної власності – це правовий механізм, за яким власник прав (ліцензіар) надає іншій особі (ліцензіату) дозвіл використовувати об'єкт інтелектуальної власності (твір, винахід, торговельну марку тощо) на визначених умовах [168]. Важливо, що при ліцензуванні передається лише право використання, без переходу права власності на об'єкт: ліцензіат може користуватися технологією чи твором, але не може відчужувати або повністю розпоряджатися ним. Ліцензія оформлюється договором між сторонами, який

чітко визначає межі дозволеного використання (способи, строк, територію, цілі) та винагороду ліцензіара.

Як правова категорія, ліцензування є одним із основних способів комерціалізації результатів творчої діяльності. За даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності, ліцензування – це «шлях до монетизації інтелектуальної власності, коли правовласник надає іншій стороні повноваження виготовляти, використовувати, продавати чи розповсюджувати об'єкт інтелектуальної власності в обмін на роялті» [169]. Такий договір дозволяє автору чи винахіднику отримувати справедливую винагороду за створення або придбання інтелектуального продукту, не відчужуючи при цьому свої права повністю.

Ліцензування відіграє ключову роль у розвитку стартапів та інноваційної екосистеми. По-перше, воно створює механізм легального обміну технологіями та знаннями: багато інноваційних проєктів будуються на основі існуючих розробок через отримання ліцензій. По-друге, ліцензійний договір забезпечує стартапу джерело доходу (роялті) без потреби продавати свою інтелектуальну власність – це важливо для збереження контролю над власною розробкою і одночасного масштабування бізнесу. За відсутності ліцензування стартапи були б змушені або самотійно виходити на всі ринки, що не завжди можливо, або продавати свої права цілком. Таким чином ліцензування є «чесним механізмом отримання винагороди» для творців і винахідників та сприяє циркуляції технологій у стартап-екосистемі.

Ліцензійні договори класифікуються за обсягом наданих прав і умовами використання. Згідно з ч.3 ст.1108 Цивільного кодексу України визначено щонайменше три основні види ліцензій: виключна, одинична та невиключна [19].

За виключною ліцензією ліцензіар надає право використання об'єкта ІВ тільки одному ліцензіату й зобов'язується не видавати іншим особам паралельних ліцензій на той же об'єкт та в тій же сфері використання. Більше того, у класичному розумінні ексклюзивна ліцензія часто означає, що сам

ліцензіар також утримується від використання об'єкта в межах переданих прав, залишаючи всі користування лише ліцензіату [170]. Для стартапу в ролі ліцензіара виключна ліцензія вигідна тим, що зазвичай передбачає вищу ліцензійну плату або стратегічне партнерство – адже ліцензіат отримує унікальні права. Це може бути доречно, коли стартап хоче, наприклад, ексклюзивно ліцензувати свою технологію великій корпорації в обмін на значні інвестиції чи платежі. Недоліком є те, що стартап обмежує себе в подальшій комерціалізації – не зможе передавати ці права іншим клієнтам і часто сам буде обмежений у використанні власної технології. Для ліцензіата-стартапу (коли стартап сам отримує ексклюзивну ліцензію на чужу технологію) перевагою є захист від конкурентів – ніхто інший не зможе легально використати цю технологію. Але недоліком можуть бути високі витрати на здобуття такої ліцензії та зобов'язання по мінімальному використанню.

Більш гнучким типом договору є невиключна ліцензія, тобто вона не надає виключних прав ліцензіату – ліцензіар може видавати такі ж дозволи іншим особам і сам користуватися об'єктом інтелектуальної власності у тій же сфері [171]. Для стартапу-ліцензіара її перевага – можливість масштабувати розповсюдження технології, уклавши багато ліцензій з різними користувачами і в такий спосіб диверсифікувати джерела доходу. Такий підхід часто використовується при масовому продажі програмного забезпечення, контенту або видачі SaaS-доступу, коли кожен користувач отримує невиключну ліцензію. Крім того, ліцензіар зберігає за собою право самому застосовувати технологію, що важливо для стартапу, який продовжує власну діяльність. Недоліки для ліцензіара: невиключна ліцензія зазвичай приносить менший дохід з одного ліцензіата (адже останній не отримує унікальних прав). Також зростає ризик конкуренції – якщо ліцензій багато, ліцензіати можуть конкурувати між собою і з самим ліцензіаром на ринку продуктів з використанням цієї технології. Для стартапу-ліцензіата невиключна ліцензія дешевша і простіша в отриманні, проте не дає конкурентних переваг

ексклюзивності. Наприклад, якщо стартап отримує невиключну ліцензію на певний софт, той же софт може отримати і конкурент.

Проміжною між виключною та невиключною ліцензіями є одинична, яка передбачає обов'язок ліцензіара не видавати іншим особам аналогічних ліцензій, але при цьому сам ліцензіар залишає за собою право використовувати об'єкт інтелектуальної власності нарівні з ліцензіатом [170]. Отже, ліцензіат є єдиним зовнішнім користувачем, але ліцензіар не відстороняється від експлуатації свого об'єкта. Відмінність від виключної ліцензії: за виключною ліцензією ліцензіар не має права конкурувати зі своїм ліцензіатом у ліцензованій сфері, а за одиничною – може, оскільки теж користується об'єктом. Для стартапу-ліцензіара одинична ліцензія дозволяє отримати переваги ексклюзивного партнерства (ліцензіат є одним, що часто підвищує довіру і цінність угоди), але без повної відмови від власного використання технології. Недоліком може бути деяка плутанина у практиці – потрібно чітко обумовити межі, щоб не виникло конфлікту між використанням ліцензіаром і правами ліцензіата.

Варто підкреслити, що на практиці трапляються ситуації, коли правовласник попередньо публічно встановлює умови користування своїми творами чи програмами і дозволяє будь-кому автоматично приєднатися до цих умов без укладення окремого договору, подібні угоди відомі як публічні або відкриті ліцензії. Відкриті ліцензії юридично оформлюються як публічна оферта: автор робить доступним текст ліцензії, і кожен, хто діє згідно з її умовами, вважається таким, що прийняв ліцензію [172]. В Україні інститут публічних ліцензій поки що прямо не врегульовано законодавством, однак їх застосування широко підтримується міжнародною практикою. З огляду на широке поширення відкритих ліцензій у світовій практиці, доцільно передбачити в законодавстві України можливість укладення публічних ліцензійних договорів в електронній формі.

Переваги відкритих ліцензій для стартапів можуть бути стратегічними: відкривши доступ до своєї технології чи програмного коду, стартап залучає

широку спільноту користувачів та розробників, що сприяє популяризації стандарту або платформи [170].

Однак недоліки відкритих ліцензій для стартапу теж суттєві. Найочевидніший – відсутність прямих ліцензійних доходів: коли продукт надається безоплатно чи на стандартних умовах, складніше отримувати роялті [171]. Також відкриваючи свій код чи технологію, стартап ризикує, що конкуренти використають ці напрацювання у власних комерційних цілях. Часто відстежити порушення або «піратське» комерційне використання відкритого продукту складно, а судове переслідування може вимагати значних ресурсів.

Кожен тип ліцензійного договору має специфічну сферу оптимального застосування, що зумовлює необхідність ретельного вибору виду ліцензії з урахуванням бізнес-цілей стартапу. Якщо пріоритетом є швидке масштабування та встановлення ринкових стандартів, доречним може бути використання відкритих або невиключних ліцензій. У разі орієнтації на значні інвестиції чи залучення ексклюзивного партнера виправданим рішенням вбачається виключна ліцензія. Водночас принципово важливо чітко визначати вид ліцензії в договорі, оскільки згідно з ч.4. ст.1109 Цивільного кодексу України за відсутності прямої вказівки вона вважається невиключною [19]. Знання правових особливостей кожного формату ліцензій та усвідомлення їхніх бізнес-наслідків суттєво підвищують ефективність управління інтелектуальними активами стартапів.

В Україні основні законодавчі норми, що регулюють ліцензування прав інтелектуальної власності, містяться у Главі 75 Цивільного кодексу України та у спеціальних законах щодо окремих об'єктів інтелектуальної власності, а саме: Закони України «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» тощо [19; 25; 21; 27].

Цивільний кодекс України встановлює загальні вимоги: ліцензійний договір обов'язково укладається в письмовій формі. У самому договорі сторони повинні узгодити істотні умови, без яких угода вважається неукладеною [19].

Так, хоча Цивільний кодекс прямо не наводить вичерпного переліку істотних умов ліцензійного договору, він вимагає визначити щонайменше: вид ліцензії, сферу (обсяг) використання об'єкта інтелектуальної власності, а також розмір, порядок і строки виплати винагороди за використання об'єкта [168]. Ці умови є критично важливими – наприклад, невизначеність щодо території чи способів використання може призвести до спорів або визнання договору неукладеним. Тому українське законодавство доволі детально регламентує структуру і зміст ліцензійних домовленостей, зокрема щоб захистити сторони від невизначеності.

Слід зазначити, що Цивільний кодекс України розрізняє ліцензію як документ і ліцензійний договір як підставу її видачі. Закон також визначає мінімальні вимоги до сторін: ліцензіаром може бути тільки особа, якій належать відповідні виключні права, а ліцензіатом – будь-яка фізична чи юридична особа, здатна здійснювати використання. [19]

Важливо, що законодавство містить імперативні норми в ч.9. ст.1109 Цивільного кодексу України: умови договору, які суперечать положенням кодексу, є нікчемними [19]. Це означає, що сторони не можуть відійти від встановлених правил щодо обсягу прав чи порядку використання, якщо такі відступи порушують права чи інтереси третьої сторони або імперативні норми.

Окрім Цивільного кодексу України, спеціальні закони деталізують нюанси ліцензування конкретних об'єктів. Наприклад, Закон України «Про авторське право і суміжні права» регулює ліцензійні договори на твори, зокрема вводить поняття невиключної ліцензії на використання твору тощо [25]. Патентне законодавство визначає особливості ліцензування винаходів, зразків (наприклад, можливість примусової ліцензії у випадках суспільної необхідності). Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» визначає, що права на торговельні марки можуть передаватися за ліцензійним договором з певними вимогами (наприклад, збереження контролю якості товарів ліцензіаром) [27]. Загалом, національне регулювання прагне

збалансувати інтереси ліцензіара (отримання плати, захист прав) та ліцензіата (гарантії користування без порушення прав інших осіб).

Згідно з чинним законодавством, передбачена державна реєстрація ліцензійного договору, тобто внесення інформації про укладену угоду до відповідного реєстру об'єктів інтелектуальної власності, що має факультативний характер такої реєстрації: відсутність запису в реєстрі не впливає на чинність самої ліцензії та не позбавляє ліцензіата права на судовий захист [19]. Водночас офіційне внесення відомостей може слугувати доказом пріоритету прав ліцензіата та дає публічну прозорість умов щодо використання об'єкта інтелектуальної власності.

На противагу цьому, передання виключних майнових прав підлягає обов'язковій реєстрації, оскільки лише після неї в набувача виникає право власності. Тож для стартапів існує чимала свобода дій – вони можуть укладати ліцензійні договори без бюрократичних зволікань. Однак у стратегічних ситуаціях (зокрема при наданні ексклюзивних прав) бажано здійснити реєстрацію, щоб посилити правові позиції ліцензіата, сформувані публічну впевненість щодо правомірності використання об'єкта інтелектуальної власності та запобігти конфліктам з потенційними контрагентами.

У світовій практиці виробилися стандартизовані підходи до ліцензування, які доповнюють національне законодавство. Серед найважливіших – системи відкритих ліцензій на зразок Creative Commons, принципи ліцензування стандартних технологій на засадах FRAND, а також типові (стандартні) ліцензійні угоди WIPO та інших організацій.

У рамках міжнародного регулювання ліцензійної діяльності, слід розглянути ліцензії Creative Commons як уніфікований набір публічних ліцензій, що надають авторам зручний механізм для легального поширення своїх творів із заздалегідь визначеними умовами використання. У межах CC передбачено різні комбінації вимог: Attribution (BY), NonCommercial (NC), NoDerivatives (ND), ShareAlike (SA) [173]. Ліцензії CC спрощують процес взаємодії: замість індивідуальних домовленостей твір оприлюднюється під

певним стандартним пакетом прав та обов'язків. Для стартапів такий підхід може стати у пригоді як для відкриття частини власних матеріалів, так і для безпечного використання чужого контенту. Водночас СС-лицензії мають односторонній та незворотний характер: ліцензіар не може скасувати можливість використання твору, що вже розпочався. У глобальному масштабі ці ліцензії стали ефективним інструментом гармонізації авторсько-правового регулювання, адаптованим до різноманітних національних правових систем.

Варто також відзначити, що з метою запобігання монопольним зловживанням і підтримання балансу між патентовласниками та впроваджувачами технологій, діє механізм ліцензування стандартно-необхідних патентів (SEP) на умовах FRAND (Fair, Reasonable and Non-Discriminatory) [174]. Учасники стандартизаційних організацій зобов'язуються пропонувати ліцензії на FRAND-умовах усім зацікавленим сторонам, уникаючи надмірних цін чи дискримінації. Такий підхід особливо важливий для стартапів, оскільки, з одного боку, власник SEP мусить ліцензувати свою технологію за прозорими правилами, а з іншого – виробники можуть безперешкодно отримати доступ до ключових рішень [175]. Умови FRAND визначаються переважно шляхом переговорів або судово-арбітражних процедур у разі суперечок.

Серед іншого існує низка модельних ліцензійних договорів та рекомендацій від Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO), що спрощують укладення угод про передачу технологій на міжнародному рівні. Зокрема, IP Toolkit для науково-дослідних установ містить шаблони ліцензійних договорів (патенти, ноу-хау, ПЗ тощо), які враховують ключові положення: об'єкт ліцензії, винятковість, територія, платежі, конфіденційність, способи вирішення спорів (у тому числі через Арбітражний Центр WIPO) [176]. Використання типових підходів WIPO уніфікує практику й зменшує правову невизначеність, що особливо важливо для стартапів з глобальними амбіціями, адже підтверджує прозорість та правову надійність компанії перед партнерами й інвесторами.

Один з найважливіших напрямів для стартапів у галузі ІТ є ліцензування програмного забезпечення, адже практично всі програми поширюються на підставі ліцензійних умов. Стартапи можуть виступати як розробники власного програмного забезпечення, так і як користувачі чужих бібліотек, фреймворків, платформ (тобто отримують ліцензії).

Існує дві основні моделі ліцензування програмного забезпечення: пропрієтарне (власницьке, закрите) та відкрите (open source).

Пропрієтарне ліцензування поширюється на підставі ліцензійного договору, що зазвичай обмежує доступ до вихідного коду та передбачає плату за користування. Правовласник надає невиключну ліцензію без права модифікації, реверс-інжинірингу або передачі третім особам, наприклад, як ліцензії на Adobe Photoshop [177].

Комерційні ліцензії можуть бути безстроковими або строковими. Крім того, використовуються моделі «trial» (тимчасове безкоштовне користування) чи «freemium» (базовий функціонал безкоштовний, а розширені функції – платні) [178].

Перевага пропрієтарних ліцензій полягає у прямій монетизації та охороні ноу-хау: власник повністю контролює розвиток продукту і його цілісність. Для стартапу це ефективний спосіб захистити інтелектуальну власність і отримувати прибуток. Недолік полягає в необхідності переконувати ринок придбати закрите програмне забезпечення: користувачі все частіше цінують відкритість, тому пропрієтарні рішення повинні бути дійсно конкурентними, щоб виправдати відсутність доступу до коду.

Відкрите програмне забезпечення поширюється на підставі ліцензійного договору, що надає вільний доступ до вихідного коду з можливістю його модифікувати та поширювати. Існують різні категорії таких ліцензій: від пермисивних (BSD, MIT, Apache), які майже не обмежують використання коду, до копілефтних (GNU GPL), що вимагають поширювати похідні продукти на тих же умовах [179]. Загальним є безоплатність доступу до коду: правовласник

відмовляється від ліцензійного збору, натомість отримує вигоди завдяки залученню спільноти розробників і прискоренню впровадження свого рішення.

Для стартапів open source-модель може бути особливо корисною: зменшує бар'єри для потенційних користувачів, збільшує рівень довіри (менше ризиків прихованих «бекдорів») і стимулює інновації через розробки спільноти. Прикладом успішного застосування є платформа Android (ліцензована за умовами Apache 2.0) – відкритість сприяла її масовому поширенню серед виробників пристроїв і розробників додатків [180].

Одночасно існують ризики відсутності прямих ліцензійних доходів та використання вашого ж продукту конкурентами. Щоб урівноважити ці чинники, стартапи нерідко застосовують подвійну модель ліцензування: випускають безкоштовну (community edition) і комерційну (enterprise edition) версії. Такий підхід дає змогу поєднати популярність відкритого коду з отриманням прибутків від розширених можливостей або сервісної підтримки.

Окремо слід звернути увагу на так звані «wtpar-ліцензії» у програмному забезпеченні (обгорткові) – це «угоди з кінцевим користувачем» (EULA), які виникають під час встановлення або першого запуску програми. Користувач, придбавши програму, мусить прийняти умови такої ліцензії (проставивши позначку чи натиснувши «Ассерт»). Такі ліцензії є договорами приєднання, що встановлюють юридично обов'язкові обмеження для користувача (зокрема, заборону копіювання, обмеження відповідальності розробника тощо) [170]. В українському праві специфічно поняття «обгортковий ліцензійний договір» досліджувалося в доктрині, і судова практика їх загалом визнає чинними, якщо користувач явно погодився [181]. Для розробника-програміста (стартапу) надзвичайно важливо належним чином сформулювати положення EULA, урахувавши вимоги національного законодавства та специфіку ринків, де програмне забезпечення поширюється. Зокрема доцільно передбачити умови щодо обмеження відповідальності, заборони декомпіляції, визначення застосовного права та процедури врегулювання спорів тощо.

Останніми роками традиційна модель «продажу ліцензій на ПЗ» все більше змінюється моделлю Software as a Service (SaaS) та спорідненими хмарними сервісами Platform as a Service (PaaS) і Infrastructure as a Service (IaaS). Ці моделі кардинально впливають на підходи до ліцензування.

SaaS (програмне забезпечення як послуга) – це спосіб надання програмного забезпечення, при якому воно хоститься на стороні постачальника, і користувачі отримують до нього доступ через інтернет (зазвичай через веб-інтерфейс) за підпискою чи оплатою за користування [182]. Ключова юридична відмінність між SaaS та «коробковим» програмним забезпеченням полягає в тому, що в моделі SaaS користувач не отримує у власність копію програмного продукту, а лише право на віддалений доступ і використання функціоналу згідно з умовами ліцензійної угоди [183]. Таким чином, правовідносини ближчі до договору надання послуг або оренди доступу, а не ліцензії на примірник програмного забезпечення, хоча містяться елементи ліцензії – постачальник надає дозвіл використовувати свій софт, але сам механізм оформлюється як угода про надання послуг (Service Agreement/User Agreement).

PaaS (платформа як послуга) – модель, де хмарний провайдер надає платформу для розробки, тестування, розгортання додатків [184]. Для стартапу, що пропонує PaaS, ліцензійні аспекти стосуються, по-перше, власного програмного забезпечення платформи (яке по суті теж працює як SaaS), по-друге, компонент, що може належати третім сторонам (наприклад, ліцензії на системи управління базами даних, які стартап повинен мати, щоб легально надавати до них доступ) [185]. PaaS угоди зазвичай оформлюються як угоди з користувачем платформи, з умовами використання сервісів, обмеженнями відповідальності, але менше стосуються кінцевих додатків, які створює сам користувач на платформі – права на них, як правило, залишаються в самого користувача-розробника.

IaaS (інфраструктура як послуга) – надання обчислювальної інфраструктури (віртуальні сервери, сховища даних, мережеві ресурси) за запитом. Тут юридичний фокус більше на договорі оренди/послуг дата-центру.

Ліцензування ПЗ теж є: провайдер повинен мати ліцензії на все ПО, що працює на його обладнанні [185].

Для стартапів (молодих компаній) використання моделей SaaS, PaaS та IaaS дає змогу швидко вийти на ринок без постачання фізичних носіїв чи інсталяторів, проте потребує адаптації договірно-ліцензійних документів. У випадку SaaS акцент зміщується з ліцензійного договору на програму до угоди про умови користування сервісом, що мінімізує ризики несанкціонованого копіювання (користувач взагалі не отримує копію ПЗ). Водночас розробник повинен забезпечити відповідність усіх задіяних програмних компонентів ліцензійним вимогам. Зокрема, використання open source-бібліотек із GPL може бути прийнятним, однак ліцензії типу Affero GPL вважають надання доступу через інтернет формою розповсюдження, що вимагає розкриття вихідного коду.

Крім того, договір із користувачем (SaaS Agreement) має регулювати питання, пов'язані з обробкою даних (власність на дані, місце зберігання, дії в разі припинення підписки), рівнем доступності сервісу (SLA), а також передбачати ліцензійні обмеження щодо некоректного чи протиправного використання. Важливо врахувати експортні обмеження, якщо сервіс надається міжнародно, та національні нормативні вимоги.

Аналіз практичних кейсів відомих компаній дозволяє побачити, як ліцензування застосовується в реальних бізнес-стратегіях. Одним з найуспішніших рішень Google у сфері ліцензування стало відкриття операційної системи Android. На момент запуску ринок мобільних операційних систем контролювався пропріетарними системами (Symbian, Windows Mobile, BlackBerry, iOS). Google, придбавши стартап Android Inc., прийняв сміливе рішення: розповсюджувати Android як open-source платформу (AOSP) під ліцензією Apache 2.0, що означає безкоштовне використання для будь-яких виробників пристроїв [180]. Фактично Android став стандартом завдяки такій ліцензійній політиці – вже за кілька років після запуску частка Android на ринку смартфонів значно зросла, а зараз становить близько 70% [186]. Отже, кейс Android демонструє, як відкрита ліцензія стала рушієм масштабування

технології і захоплення ринку. Водночас Google захистив свої інтереси: ядро Android відкрите, але для доступу до фірмових додатків Google (Gmail, Play Store тощо) виробники комплектного обладнання укладають з Google окремі угоди (ліцензії на Google Mobile Services) [187], що дає компанії контроль над екосистемою. Додатково Google накопичив значний портфель патентів, що дозволило укласти перехресні ліцензійні угоди і захищати Android від патентних позовів конкурентів.

Іним прикладом є компанія Microsoft, яка досягла провідних позицій насамперед завдяки раціональній стратегії ліцензування власних технологій. Історичним прикладом є невиключна ліцензія на MS-DOS та Windows, укладена з IBM та іншими виробниками обладнання (OEM), що дозволило Microsoft зберегти права на операційну систему і масштабувати її продажі, встановивши ринковий стандарт. Надалі корпорація успішно адаптувалася до open-source середовища: у 2018 році Microsoft передала понад 60 000 своїх патентів до Open Invention Network, тим самим гарантувавши учасникам OIN вільне використання захищених технологій [188]. Такий крок сигналізує про переорієнтацію з патентних конфліктів на розширення екосистеми.

Прикладами взаємовигідного патентного співробітництва виступають крос-ліцензійні угоди з Samsung (2011), де Microsoft отримувала роялті за використання Android, водночас надаючи компанії низку своїх патентів, а також домовленості з Novell (2007) щодо форматів документів, які забезпечили сумісність продуктів і знизили антимонопольні ризики [189; 190]. Окрім купівлі технологій, Microsoft укладає ексклюзивні ліцензійні договори зі стартапами: показовим є кейс з OpenAI, коли остання надала Microsoft виняткове право комерційної експлуатації GPT-3, зберігаючи при цьому автономію [191]. Для стартапів це демонструє, що грамотне застосування патентно-ліцензійних інструментів може виступати альтернативою повній передачі прав і слугувати довгостроковим джерелом доходу та інвестицій.

По-перше, слід зазначити, що ліцензування – це універсальний механізм, який може слугувати як для агресивного розширення ринку, так і для мирного

співіснування з конкурентами, розвитку додаткових джерел прибутку. По-друге, стартапам варто заздалегідь формувати власну стратегію інтелектуальної власності, визначаючи, чи планується відкриття технології, її жорсткий захист або ліцензування. По-третє, навіть транснаціональні компанії не застраховані від судових спорів, тому стартапам слід уважно стежити за змінами у законодавстві й судовій практиці, адже їхні моделі (наприклад, SaaS з API-доступом до чужих систем) можуть опинитися в невизначеній правовій зоні.

Ліцензування об'єктів інтелектуальної власності є гнучким механізмом, що поєднує монетизацію та збереження правомочностей власника. Стартап може отримувати роялті або паушальні платежі за використання запатентованої технології чи іншого об'єкта інтелектуальної власності, не відчужуючи право власності. Це створює так званий мультиплікаційний ефект і дає змогу масштабувати бізнес, залучивши досвідчених партнерів у виробництві та дистрибуції. Наявність чинних ліцензійних договорів суттєво впливає на інвестиційну привабливість стартапу, оскільки свідчить про успішність його розробок і перспективність подальшого розвитку.

Через укладення ліцензійних угод, можна розподілити фінансові та регуляторні ризики з ліцензіатом, а також сфокусуватися на ключових компетенціях замість організації масштабного виробництва. Така модель широко застосовується у фармацевтиці, високих технологіях і сфері розробки мікрочіпів. Зрештою, ліцензійний договір слугує юридичним інструментом для контролю за належним використанням інтелектуальної власності, надаючи стартапу можливість впливати на дотримання стандартів якості та умов експлуатації продукту.

Ліцензування інтелектуальної власності, попри очевидні переваги, супроводжується низкою юридичних ризиків і обмежень. Перш за все, стартап втрачає частину контролю над об'єктом інтелектуальної власності: ліцензіат може вийти на нові ринки або розвивати продукт у спосіб, не завжди узгоджений із баченням правовласника. Це може призвести до конкуренції між самим ліцензіаром та його партнерами, а також до ефекту комодитизації [192],

якщо кілька ліцензіатів пропонують аналогічні рішення. Залежність від добросовісності партнера підсилює ризик зловживань (недоплата роялті, порушення меж дозволеного використання чи поширення ноу-хау), що потребує судового захисту і додаткових витрат. Залишається ймовірність появи конкурента з використанням тієї ж технології, зокрема, коли ліцензіат у процесі співпраці отримує знання й розробляє альтернативне рішення.

Окрім того, ексклюзивні ліцензії вимагають чіткого розмежування територій і сегментів, щоб уникнути конфліктів і порушення прав третіх осіб. Ліцензійні договори часто передбачають складну узгоджувальну процедуру та відчутні юридичні витрати. Необхідно також контролювати податкові й регуляторні аспекти (наприклад, утримуваний податок на роялті, вимоги антимонопольного законодавства). При активному ліцензуванні збільшується ризик несанкціонованого використання об'єкта інтелектуальної власності третіми сторонами, що вимагає від правовласника систематичного енфорсменту своїх прав.

Комплексний аналіз свідчить, що ліцензування є потужним правовим механізмом масштабування для стартапу, однак потребує зрілості в управлінні інтелектуальною власністю. Необхідно стратегічно визначитися з типом ліцензії, обсягом прав, територією дії, а також підготувати належну договірну базу й систему моніторингу дотримання умов. Якщо стартап готовий до таких викликів, ліцензійна модель може стати рушієм комерційного успіху та водночас зберегти творчий і технологічний потенціал.

3.3. Судова практика захисту інтелектуальної власності у стартапах

Як було зазначено в попередніх розділах, стартап-компанії створюють інноваційні продукти і послуги, які часто ґрунтуються на об'єктах інтелектуальної власності – винаходах, комп'ютерних програмах, торговельних марках тощо. Інтелектуальна власність є нематеріальним активом, що може становити основну цінність стартапу і забезпечувати його конкурентні переваги

на ринку. Відповідно до міжнародних стандартів, права інтелектуальної власності охороняються як майнові права, що передбачає обов'язок держави забезпечити ефективний захист прав інтелектуальної власності, серед іншого через судові механізми.

Українське законодавство у сфері інтелектуальної власності активно реформується в контексті євроінтеграції. Зокрема, у 2020-2023 роках прийнято низку законів, що гармонізують охорону інтелектуальної власності з нормами Європейського Союзу. Наприклад, Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту прав інтелектуальної власності» було посилено відповідальність за порушення прав інтелектуальної власності: порушник тепер зобов'язаний відшкодовувати витрати на вилучення і знищення контрафактних товарів та обладнання для їх виготовлення, а правовласник отримав право вимагати інформацію про походження і канали розповсюдження підробленої продукції [193].

Українська судова практика щодо інтелектуальної власності охоплює різні об'єкти: від авторських прав на програмне забезпечення чи контент – до патентних спорів у високотехнологічних галузях. У сфері авторського права стартапи найбільше стикаються з питаннями охорони програмного коду, веб-дизайну, мультимедійного контенту, а також баз даних. Комп'ютерні програми, згідно з законодавством України, охороняються як літературні твори. З огляду на практику Верховного Суду, слід надати розширене трактування поняття «відтворення» – це і копіювання в будь-якій формі, і завантаження твору в пам'ять комп'ютера чи на сервер, що вимагає дозволу правовласника [101]. Це важливо для ІТ-стартапів, які розгортають свої продукти на серверних платформах або «у хмарі».

До майнових прав автора належить також «публічне сповіщення», тобто незаконна ретрансляція без відповідної ліцензії розцінюється судами як порушення виключних прав із можливістю стягнення компенсації.

Судові спори щодо ліцензій в Україні здебільшого пов'язані або з порушенням умов ліцензії, або з визнанням ліцензійних договорів недійсними.

Так, якщо ліцензіат використовує об'єкт інтелектуальної власності з перевищенням наданих прав (наприклад, після закінчення строку ліцензії або поза обумовленою територією), правовласник може звернутися до суду з позовом про захист своїх прав – вимагаючи припинити незаконне використання та виплатити компенсацію. Інша ситуація – коли сторона заперечує чинність ліцензійного договору (наприклад, стверджуючи, що договір не був належно підписаний чи сторона не мала повноважень його укласти). У таких спорах суди аналізують дотримання істотних умов договору та норм цивільного законодавства про правочини.

Щодо аналізу судової практики у спорах, пов'язаних з інтелектуальною власністю, слід виокремити показові приклади, а саме у сфері торговельних марок знаковою була справа ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»» проти Міністерства економічного розвитку і торгівлі та АТ «Фармак» щодо визнання знака «Корвалол Corvalolum» добре відомим. «Дарниця» оскаржувала рішення Мінекономрозвитку про визнання за «Фармаком» добре відомої марки «Корвалол» в Україні, вимагаючи скасувати це рішення [194]. Суди першої та апеляційної інстанцій дійшли протилежних висновків, і справа потрапила до Верховного Суду. Велика Палата Верховного Суду в постанові від 2020 р. зазначила, що спір про статус добре відомого знака має приватноправовий характер і підвідомчий господарським судам, навіть якщо відповідачем виступає державний орган [101]. Таким чином, було підтверджено юрисдикцію господарського суду для розгляду подібних спорів. Це рішення важливе для українських стартапів, оскільки багато з них прагнуть вивести на ринок власний бренд: розуміння того, що визнання торговельної марки добре відомою або спори щодо реєстрації знаків вирішуються в господарських судах, допомагає правильно обрати стратегію захисту бренду.

У патентній сфері варто згадати справу про визнання недійсним патенту на фармацевтичний винахід, що безпосередньо вплинуло на бізнес іноземного стартапу в Україні. Так, ТОВ «Органосін ЛТД» (у співпраці з індійською компанією-стартапом) подало позов до компанії «Мові Хелс ГмбХ» про

визнання недійсним патенту на лікарський засіб [195]. Позивач стверджував, що запатентований склад не відповідає умовам патентоздатності (не є новим, оскільки аналогічна формула вже була відома), а наявність цього патенту призвела до внесення його продукту «Респикс Л» до митного реєстру як контрафактного, що блокувало імпорт. Позивач стверджував, що запатентований склад не відповідає умовам патентоздатності (не є новим, оскільки аналогічна формула вже була відома), а наявність цього патенту призвела до внесення його продукту «Респикс Л» до митного реєстру як контрафактного, що блокувало імпорт [101]. У цій справі Верховний Суд фактично захистив інтереси іноземного стартапу-виробника ліків, визнавши, що патент був виданий неправомірно. Прецедент показує, що українські суди готові скасовувати охоронні документи (патенти), якщо є докази відсутності новизни чи рівня винаходу. Для стартапів це сигнал про можливість судового оскарження патентів конкурентів, які перешкоджають виходу на ринок.

Щодо питання авторських прав, слід зазначити справу №757/49265/19-ц, в якій суди всіх інстанцій відмовили, а Верховний Суд зробив важливий висновок: визнання недійсною реєстрації не є належним способом захисту, адже право виникає з моменту створення твору [196]. Іншими словами, навіть якщо свідоцтво видане на твір, схожий на чужий, слід не скасовувати свідоцтво, а заявляти вимоги про визнання авторства чи про заборону використання твору. Цей правовий підхід убезпечує реєстр від «зачистки» записів та спрямовує сторони на вирішення суті спору – хто є автором і чи мало місце порушення. Для стартапів це сигнал: наявність у конкурента свідоцтва на схожий продукт – ще не трагедія, можна доводити своє первинне авторство в суді, але потрібно мати переконливі докази створення власного твору раніше.

Таким чином, аналіз судової практики в Україні свідчить про поступове становлення стабільних і передбачуваних підходів до захисту прав інтелектуальної власності. Верховний Суд у своїх правових позиціях здійснює роз'яснення спірних аспектів правозастосування, зокрема щодо визначення належної юрисдикції у спрах про порушення прав ІВ, встановлення критеріїв

оцінки доказової бази у відповідних категоріях справ, а також застосування ефективних способів судового захисту. Вітчизняна правова система створює для стартапів як сприятливі умови, серед яких потенційно оперативніший та менш витратний судовий розгляд порівняно з іноземними юрисдикціями, так і певні правові ризики, що зумовлені необхідністю врахування національної специфіки судочинства, зокрема відсутністю спеціалізованого суду з питань інтелектуальної власності. Водночас у контексті імплементації європейських стандартів правового регулювання та поступової гармонізації національного законодавства з нормами права Європейського Союзу, можна прогнозувати підвищення ефективності судового захисту прав інтелектуальної власності в Україні в перспективі.

Підходи Європейського Союзу до правової охорони інтелектуальної власності мають суттєвий вплив на формування глобальних стандартів у цій сфері, а для України виступають концептуальним орієнтиром у процесі вдосконалення національного законодавства та адаптації його до *acquis communautaire*. Система правового регулювання інтелектуальної власності в Європейському Союзі базується на комплексній взаємодії між національними законодавствами держав-членів та нормами наднаціонального права, закріпленими в директивах і регламентах Європейського Союзу, що мають безпосередню або імплементаційну дію у правопорядках цих країн. Визначальну роль у забезпеченні єдиного правозастосування відіграє Суд справедливості Європейського Союзу (Court of Justice of the European Union, CJEU), який здійснює тлумачення норм права ЄС та формує прецедентну практику, обов'язкову для правових систем держав-членів [197]. Окрім того, в межах подальшої гармонізації правозастосування у сфері патентного права в Європейському Союзі було створено спеціалізовану судову інституцію – Єдиний патентний суд (Unified Patent Court, UPC), покликаний забезпечити уніфікований порядок судового розгляду патентних спорів на території держав-учасниць угоди, що є суттєвим кроком до формування єдиної патентної юрисдикції в межах Європейського Союзу [198].

Судова практика CJEU є визначальним чинником у сфері тлумачення норм права Європейського Союзу щодо інтелектуальної власності, оскільки сприяє встановленню справедливого балансу між охороною виключних прав правовласників та забезпеченням законних інтересів користувачів. Це має особливе значення для формування сприятливого інноваційного середовища, в якому функціонують стартапи. У цьому контексті слід проаналізувати кілька прецедентних рішень Суду справедливості Європейського Союзу, які безпосередньо впливають на розвиток стартап-індустрії.

Одним із таких рішень є справа *Oracle v. UsedSoft* (2012), в межах якої розглядалося питання правомірності перепродажу так званих «вживаних» ліцензій на програмне забезпечення. Суд справедливості ЄС встановив, що виключне право правовласника на розповсюдження копії комп'ютерної програми вичерпується після її першого правомірного продажу, незалежно від того, чи була вона розповсюджена шляхом фізичного носія чи через завантаження з інтернету [199].

Іншими словами, покупець ліцензійного програмного забезпечення (наприклад, серверного ПЗ) має законне право на його подальший перепродаж без отримання додаткової згоди від правовласника, навіть якщо умови ліцензійної угоди передбачають обмеження щодо передачі прав третім особам. Це рішення створило правовий прецедент концепції «цифрового виснаження» прав інтелектуальної власності, що є особливо значущим для ІТ-стартапів. Воно відкриває можливість придбання програмного забезпечення на вторинному ринку, а також формує нові бізнес-моделі, пов'язані з продажем ліцензійного програмного забезпечення із розрахунком на його подальше відчуження.

Водночас суд встановив важливе обмеження: первинний покупець, який здійснює відчуження програмного забезпечення, зобов'язаний припинити його використання, а також не має права здійснювати поділ пакетних ліцензій для їх подальшого продажу частинами [200]. Це рішення стало визначальним у сфері

обороту цифрових товарів та є ключовим орієнтиром для стартапів, що працюють у сфері розробки та комерціалізації програмного забезпечення.

Важливим напрямом судової практики є справи, що стосуються відповідальності інтернет-платформ за порушення прав інтелектуальної власності. У рішенні *L'Oréal v. eBay* (2011) Суд справедливості ЄС встановив, що оператори онлайн-майданчиків можуть нести відповідальність за сприяння продажу контрафактної продукції, якщо після отримання повідомлення про правопорушення вони не вживають належних заходів для його припинення [201].

Це судове рішення стало важливим імпульсом для запровадження інтернет-платформами (зокрема, eBay, Amazon) механізмів «notice-and-takedown», які передбачають оперативне реагування на скарги правовласників шляхом видалення спірного контенту або блокування відповідних лотів. Для стартапів, що функціонують у сфері e-commerce, це створює додаткові правові виклики, оскільки вони повинні ретельно моніторити можливі випадки порушення своїх прав інтелектуальної власності на подібних платформах та активно використовувати механізми захисту, передбачені як самим правом ЄС, так і внутрішніми процедурами цифрових маркетплейсів.

Питання патентного регулювання на рівні Європейського Союзу довгий час залишалося без єдиного спеціалізованого судового органу для розгляду матеріальних патентних спорів, що зумовлювало фрагментарність правозастосування до створення Єдиного патентного суду (UPC). Однак Суд справедливості Європейського Союзу (CJEU) неодноразово висловлювався щодо патентного права, а саме: знаковим рішенням у цій сфері стала справа *Huawei v. ZTE* (2015), яка стосувалася стандартно необхідних патентів (standard-essential patents, SEP) та визначення правомірних підстав для отримання судової заборони (ін'єкції) проти порушників. Суд встановив, що власники SEP, які взяли на себе зобов'язання ліцензувати патенти на умовах FRAND (справедливих, розумних і недискримінаційних), зобов'язані спочатку добросовісно запропонувати ліцензію потенційному ліцензіату. Лише в разі

його відмови вони мають право звертатися до суду з вимогою припинення використання технології [202].

Це рішення стало важливим захисним механізмом для технологічних стартапів, що займаються виробництвом пристроїв та використовують запатентовані стандарти. Воно обмежує можливості патентного «тролінгу», оскільки власники SEP не можуть безпідставно вимагати заборони реалізації продукції, не надавши попередньо обґрунтованих ліцензійних пропозицій.

Питання правового регулювання відкритих даних та використання інтерфейсів має істотне значення для стартапів, що працюють у сфері програмного забезпечення. Наприклад у справі *SAS Institute v. World Programming* (2012) Суд справедливості ЄС встановив, що функціональність програмного забезпечення, мова програмування та формат файлів даних не підлягають охороні авторським правом як такі [203].

Це означає, що суб'єкт інноваційної діяльності, зокрема стартап, може розробити сумісний програмний продукт, який забезпечує аналогічні функціональні можливості іншої системи (наприклад, альтернативне програмне забезпечення, сумісне з популярними комерційними рішеннями), не порушуючи виключних прав правовласника, за умови, що при цьому не здійснюється копіювання вихідного коду або структурного дизайну програми.

Дане рішення відіграє важливу роль у забезпеченні принципу інтероперабельності, сприяючи зниженню ринкових бар'єрів та посиленню конкурентного середовища в галузі розробки програмного забезпечення. Отож судова практика ЄС створює збалансовану правову екосистему, яка одночасно гарантує належний рівень захисту прав інтелектуальної власності та запобігає їх зловживанню, що могло б призвести до монополізації ринку та стримування інноваційного розвитку.

Для стартапів у межах ЄС це означає відносно передбачуване правове середовище, в якому діють засади пропорційності та добросовісності, що забезпечує оптимальний баланс між захистом виключних прав та стимулюванням технологічного прогресу.

Правова система Сполучених Штатів Америки істотно відрізняється від правових систем України та держав Європейського Союзу своєю прецедентною природою (common law) та розгалуженою системою федеральних судів, що відіграють ключову роль у формуванні правозастосовної практики. Для стартапів, що працюють на американському ринку, важливо усвідомлювати, що зміст та обсяг правової охорони об'єктів інтелектуальної власності значною мірою визначається судовими прецедентами, ухваленими Верховним судом США та федеральними апеляційними судами. Попри існування спеціальних федеральних законів, що регулюють сферу інтелектуальної власності – зокрема, Закон про авторське право (Copyright Act, 17 U.S.C.), Закон про товарні знаки (Lanham Act, 15 U.S.C.) та Патентний акт (Patent Act, 35 U.S.C.), – їх тлумачення та застосування здійснюється переважно через судову практику [204; 205; 206]. Саме судові рішення визначають ключові правові доктрини, такі як концепція «справедливого використання» (fair use) у сфері авторського права чи критерії патентоздатності технологічних рішень, що мають безпосередній вплив на діяльність інноваційних компаній.

Однією з фундаментальних засад американської правової системи є доктрина судового прецеденту, відповідно до якої рішення Верховного суду США мають обов'язкову силу для всіх судових інстанцій, а постанови федеральних апеляційних судів є обов'язковими в межах їхньої юрисдикції. Саме тому низка ключових судових рішень Верховного суду США за останні десятиліття докорінно змінила правове регулювання у сфері інтелектуальної власності, що безпосередньо вплинуло на діяльність стартапів.

У сфері патентного права вирішальне значення мала справа *Alice Corp. v. CLS Bank* (2014), рішення по якій було встановлено суттєві обмеження на патентування абстрактних ідей та бізнес-методів. У справі *Alice* Верховний суд визнав недійсними патенти на фінансовий алгоритм, визначивши, що реалізація абстрактної ідеї на комп'ютері не становить патентоздатного винаходу. Суд сформулював правило: якщо патентна заявка не містить суттєвих технічних

удосконалень, що перетворюють абстрактну ідею на реальне технічне рішення, така розробка не підлягає патентному захисту [207].

Правова доктрина, закріплена у справі Alice, призвела до значного скорочення кількості патентів на програмне забезпечення та бізнес-методи у США, оскільки Патентне відомство США почало відмовляти у видачі патентів на алгоритми без конкретної технічної реалізації. Для стартапів у сфері ІТ це створило двояку ситуацію: хоча отримати патент на софтверні розробки стало складніше, водночас зменшилася кількість патентних спорів, ініційованих власниками сумнівних патентів. Власне, рішення Alice сприяло очищенню ринку технологій від патентного тролінгу, однак змусило стартапи покладатися на альтернативні механізми охорони інтелектуальної власності, зокрема авторське право та режим комерційної таємниці для захисту своїх програмних розробок.

Ліцензування інтелектуальної власності у США має низку особливостей, які відрізняють його від європейської моделі. Завдяки Закону Бея-Доула (1980) університети отримали право патентувати власні розробки та надавати їх у ліцензію бізнесу, що сприяло появі численних університетських стартапів, які комерціалізують результати досліджень через ексклюзивні ліцензії [208].

У сфері програмного забезпечення важливу роль відіграють open-source ліцензії (наприклад, GNU GPL), які дозволяють використовувати готовий код, але зобов'язують зберігати відкритість похідних продуктів. Порухення умов таких ліцензій може призвести до судових позовів про порушення авторського права, як це було у справах, пов'язаних із використанням компонентів Linux [209].

Окремої уваги заслуговують патентні тролі (NPE – non-practicing entities), які отримують прибуток, висуваючи претензії про порушення патентних прав та пропонуючи ліцензування під загрозою судового позову. До рішення по справі TC Heartland LLC v. Kraft Foods (2017) вони активно подавали позови у сприятливих юрисдикціях через швидкість розгляду та лояльність присяжних, таких як Східний округ Техасу, однак після рішення по зазначеній справі

позови подаються переважно за місцем реєстрації або основної діяльності відповідача, що трохи ускладнило життя троям [210].

Для стартапів ризик патентних претензій зростає з моменту їх комерційного успіху або залучення значних інвестицій. Захист передбачає перевірку чинності патенту, можливе оскарження його новизни через процедуру Inter Partes Review (IPR), переговори щодо ліцензування або спільний юридичний захист разом із іншими відповідачами. Прикладом ефективної протидії NPE є діяльність Open Invention Network, де провідні IT-компанії викупляли патенти, що загрожували Linux-екосистемі, та передавали їх у спільне користування, усуваючи ризик судових позовів [211].

У сфері авторського права у США існують специфічні доктрини, які визначають межі допустимого використання об'єктів інтелектуальної власності. Однією з ключових є доктрина fair use (добросовісного використання), яка дозволяє застосування захищених творів без дозволу правовласника у випадках, що сприяють суспільному інтересу (наприклад, критика, пародія, освітні цілі) [212].

Стартапи, особливо ті, що працюють у сфері контенту та соціальних мереж, часто посиляються на fair use як правовий механізм захисту від претензій щодо порушення авторських прав. Одним із найвагоміших прецедентів став розгляд справи Google v. Oracle (2021), в якій Верховний суд США визнав, що використання Google структури Java API в Android без ліцензії є добросовісним використанням. Суд підкреслив, що функціональні елементи програмного забезпечення (API) можуть бути повторно використані, якщо це сприяє інтероперабельності та не завдає невинуватної шкоди правовласнику [213].

Це рішення стало значним досягненням для стартап-екосистеми, оскільки підтвердило, що авторське право має стимулювати технологічний розвиток, а не обмежувати інновації. Верховний суд застеріг, що надмірна правова захищеність функціональних елементів може створити перешкоди для розвитку

програмної індустрії, підриваючи основи конкуренції та технологічного прогресу.

Судова практика США характеризується динамічністю та високим рівнем судового розсуду, однак упродовж останніх років спостерігається тенденція до врівноваження правової системи. Законодавець і суди вживають заходів для зменшення асиметрії, якою раніше користувалися патентні тролі та великі корпорації, надаючи малим інноваційним компаніям більше правової визначеності.

Стартапам, що оперують на американському ринку, доцільно ретельно відстежувати розвиток прецедентного права, зокрема рішення Верховного суду США, оскільки вони можуть суттєво трансформувати правозастосовну практику.

Судова практика захисту прав інтелектуальної власності у США, ЄС та Україні має як спільні риси, так і суттєві відмінності, що безпосередньо впливають на діяльність стартапів. Основною відмінністю є система джерел права: у США, як у класичній загальноправовій юрисдикції, ключову роль відіграють судові прецеденти, тоді як Україна та ЄС належать до континентальної правової системи, де правові норми кодифіковані. Це визначає різні підходи до судового захисту: якщо в ЄС та Україні основні положення щодо інтелектуальної власності викладені в законодавчих актах і директивах, то в США багато аспектів регулюються судовими доктринами, такими як *fair use* або критерії патентоздатності.

Процедурні аспекти також суттєво відрізняються. В Україні поки що відсутній окремий суд з питань інтелектуальної власності, проте існує спеціалізація в межах господарської юрисдикції. В ЄС запроваджено UPL, що уніфікує розгляд патентних спорів у низці держав. США вирізняються чіткою спеціалізацією: патентні спори розглядаються виключно федеральними судами, а апеляції – у спеціалізованому Федеральному окрузі. Додатковою особливістю є участь присяжних, що може як збільшити розмір компенсацій, так і зробити судові рішення менш передбачуваними.

Швидкість та вартість судового процесу є критичними для стартапів. В Україні судовий розгляд триває від пів року до кількох років, судові витрати порівняно невеликі, однак можуть стати обтяжливими через потребу в дорогих експертизах. У США судовий процес є найдорожчим, а розгляд справ може тривати 2–3 роки, що змушує стартапи частіше шукати компромісні рішення або залучати інвесторів для покриття судових витрат.

Матеріально-правові аспекти охорони інтелектуальної власності також відрізняються. У сфері патентного права США довгий час дозволяли патентування бізнес-методів і софтверу, але рішення *Alice Corp. v. CLS Bank* (2014) значно звузило ці можливості. В ЄС та Україні патентування математичних методів чи способів лікування людей заборонене. У сфері авторського права ключова відмінність полягає в концепції *fair use* у США, яка дає гнучкіший підхід до використання чужих творів порівняно з жорстко визначеним переліком винятків у ЄС. У сфері товарних знаків США застосовують принцип першого використання, тоді як у ЄС та Україні діє принцип першої реєстрації, що може створювати правові ризики для стартапів при виході на нові ринки.

Підходи до компенсації збитків також різняться. В Україні та ЄС компенсація ґрунтується на принципі відшкодування втрат або визначеної судом суми. У США діє система *statutory damages*, що дозволяє присуджувати значні штрафи без необхідності доведення фактичних збитків. У патентних справах можливе потрійне відшкодування в разі умисного порушення. Водночас у всіх трьох юрисдикціях спостерігається тенденція до посилення правового захисту інтелектуальної власності, удосконалення механізмів судового розгляду та спрощення процедур.

Для стартапів критично важливим є проактивний підхід до захисту своїх прав: вибір оптимальної юрисдикції для реєстрації інтелектуальної власності, розуміння особливостей національного регулювання та стратегічне планування правового захисту ще до виникнення потенційних спорів.

Висновки до розділу 3

Таким чином, інтелектуальна власність є визначальним нематеріальним активом стартапів, що потребує ефективного правового захисту відповідно до норм цивільного законодавства. Юридичне закріплення творчих і технологічних розробок (патенти, торговельні марки, авторські права) є необхідною передумовою залучення інвестицій, комерціалізації продуктів та формування конкурентних переваг. Належно оформлені виключні права дозволяють стартапам безпечно розпоряджатися інноваціями, забезпечують їхню судову охорону в разі порушень, а також знижують ризики копіювання чи незаконного привласнення третіми особами. Відсутність належного правового захисту інтелектуальної власності створює загрозу конкурентоспроможності та стабільності бізнесу. Отже, ефективне цивільно-правове регулювання прав інтелектуальної власності є критично важливою умовою для сталого розвитку стартапів і сприяє створенню сприятливого інноваційного середовища.

Недостатній рівень правового захисту інтелектуальної власності створює суттєві ризики для стартапів, зокрема відкриває можливість конкурентам безперешкодно копіювати їхні винаходи чи ноу-хау. Відсутність патентної охорони інноваційних розробок та реєстрації авторських прав або торговельних марок призводить до втрати конкурентних переваг, зменшення частки ринку та зниження прибутковості через появу демпінгових копій чи контрафактної продукції. Особливо це стосується секторів, де результати легко тиражуються, таких як програмне забезпечення, цифровий контент або дизайн, що значно ускладнює боротьбу з піратством і недобросовісною конкуренцією. Таким чином, належне юридичне оформлення ексклюзивних прав є критично важливим фактором захисту бізнес-моделі та репутації стартапу.

Вихід стартапу на міжнародний ринок вимагає врахування особливостей правових режимів охорони інтелектуальної власності різних держав. Недостатня правова охорона об'єктів інтелектуальної власності у своїй країні, а також несвоєчасне здійснення міжнародної реєстрації (наприклад, через механізми Договору про патентну кооперацію або Мадридську систему)

створюють ризик реєстрації конкурентами аналогічних об'єктів у інших юрисдикціях. Відсутність комплексної міжнародної стратегії захисту прав може унеможливити використання власних брендів чи технологій стартапу за кордоном, зокрема через явища патентного тролінгу або недобросовісної реєстрації торговельних марок у країнах із недостатнім примусом у сфері інтелектуальних прав. Крім того, низький рівень внутрішнього захисту стимулює відтік інтелектуального капіталу, що в українських умовах часто проявляється в патентуванні перспективних розробок за кордоном або їх передачі іноземним суб'єктам. Таким чином, недосконалість національного законодавства у сфері інтелектуальної власності посилює тенденцію релокації інноваційних стартапів («brain drain») до юрисдикцій із більш сприятливими умовами для захисту інновацій.

Іншим важливим аспектом цивільно-правового захисту стартапів є належне врегулювання внутрішніх відносин щодо прав на створені інтелектуальні продукти. Уже на початкових етапах необхідним є укладання договорів зі співзасновниками, працівниками та підрядниками про передачу та розподіл майнових прав на результати їхньої інтелектуальної діяльності. Відсутність таких домовленостей може спричинити конфлікти щодо прав на розроблені технології, програмний код чи патенти, особливо якщо один з авторів залишає проєкт. Крім того, істотне значення мають угоди про конфіденційність (NDA), які дозволяють ефективно захистити комерційну таємницю (технологічні алгоритми, маркетингові стратегії тощо) від неправомірного розголошення. Нехтування внутрішнім договірним оформленням прав на інтелектуальні активи не лише створює ризик їх витоку до конкурентів, а й суттєво знижує ефективність уже зареєстрованих прав інтелектуальної власності, підриваючи правову основу стартапу.

Окремої уваги заслуговує цивільно-правове регулювання комерціалізації інтелектуальних активів стартапів шляхом ліцензування. Ліцензійний договір надає ліцензіату право користуватись об'єктом інтелектуальної власності без переходу виключних прав від ліцензіара. Залежно від обсягу наданих прав

розрізняють виключні, одиничні та невиключні ліцензії. Виключна ліцензія передбачає монопольне право ліцензіата у визначеній сфері, що є доцільним при стратегічному партнерстві, але обмежує подальше використання ліцензіаром. Невиключна ліцензія дозволяє масштабно поширювати технологію серед багатьох ліцензіатів без обмежень для ліцензіара. Одинична ліцензія надає право лише одному ліцензіату, але зберігає можливість паралельного використання об'єкта ліцензіаром. Окремим видом є відкриті (публічні) ліцензії, що застосовуються переважно у сфері програмних продуктів і передбачають стандартні умови для необмеженого кола користувачів. Вибір відповідного типу ліцензії має визначатися стратегічними цілями стартапу та особливостями інноваційного продукту.

Українське цивільне законодавство встановлює імперативні вимоги до форми ліцензійних угод (обов'язкова письмова форма), істотних умов (вид ліцензії, межі використання, строк дії, винагорода), а також допускає державну реєстрацію таких договорів, що додатково підтверджує їх дійсність та зміст. Це створює правову визначеність та баланс інтересів сторін у ліцензійних правовідносинах.

Навіть за умов формального та юридично належного оформлення прав на об'єкти права інтелектуальної власності, реальна ефективність захисту таких прав у значній мірі залежить від функціональної здатності національної судової системи забезпечувати їх дійсну охорону. У цьому контексті правозастосовча діяльність судів виступає визначальним чинником, здатним або посилити механізми охорони, або, навпаки, знівелювати юридичне значення охоронних документів. В останнє десятиріччя в Україні фіксується поступове становлення усталеної судової практики в царині інтелектуальної власності, що, у свою чергу, супроводжується активним процесом імплементації положень європейського права, насамперед Директив та Рішень Суду Європейського Союзу, в національну правову систему. Слід зазначити, що одним із важливих напрямів такого зближення є посилення відповідальності порушників, зокрема запровадження вітчизняною юрисдикцією інститутів, що відповідають

європейським стандартам, як-от: компенсація витрат на знищення контрафактної продукції, а також визнання за правовласником права на отримання повної й достовірної інформації про особу порушника з метою подальшого звернення до суду.

Виходячи з наведеного, можна констатувати, що українські суди дедалі активніше розглядають справи, які стосуються охорони та захисту авторських прав на комп'ютерні програми, програмне забезпечення, електронні бази даних, а також ведуть розгляд патентних спорів і справ щодо порушення умов ліцензійних договорів. Важливо підкреслити, що у практиці Верховного Суду України знайшли своє відображення важливі правові позиції щодо тлумачення правомірності використання цифрових творів, зокрема визнання факту завантаження програмного продукту в оперативну пам'ять комп'ютера як акту його відтворення в розумінні Закону України «Про авторське право і суміжні права». Крім того, були окреслені належні способи правового захисту авторства, які мають бути ефективними, співмірними та такими, що не потребують надмірних процесуальних зусиль з боку заявника. Отже, зазначена судова практика свідчить про послідовну гармонізацію національного правозастосування з європейськими підходами та поступове створення в Україні передбачуваного й стабільного правового середовища, орієнтованого на ефективний захист законних інтересів суб'єктів інноваційного підприємництва, зокрема стартапів.

Слід наголосити, що правове забезпечення інтелектуальної власності в межах діяльності стартапів не обмежується лише реєстрацією прав або укладенням договорів щодо комерціалізації об'єктів. Підсумовуючи викладене, варто визнати, що механізми цивільно-правового захисту охоплюють весь інноваційний цикл – починаючи з оформлення прав на результати інтелектуальної діяльності (патенти, авторські свідоцтва, реєстрація торговельних марок тощо), їх подальшу економічну експлуатацію через інструменти ліцензування, франчайзингу або трансферу технологій, і завершуючи судовим захистом порушених майнових або немайнових прав у

випадку недобросовісного використання чи привласнення об'єктів інтелектуальної власності третіми особами.

Комплексне, скоординоване та юридично бездоганне застосування зазначених засобів створює ефективний механізм охорони нематеріальних активів, які, як відомо, складають основу економічної вартості більшості інноваційних компаній. Виходячи з цього, захист інтелектуальної власності стає ключовим чинником підвищення довіри інвесторів, зростання ділової репутації та формування стабільних договірних відносин із партнерами. Таким чином, належне застосування інструментарію цивільного права у сфері охорони інтелектуальної власності становить один із наріжних каменів економічного процвітання стартапів, які прагнуть ефективно реалізувати свій інноваційний потенціал у конкурентному середовищі глобалізованої економіки.

Необхідно наголосити, що послідовна орієнтація на європейську правову культуру, удосконалення судової практики та забезпечення реального доступу до правосуддя у справах, що стосуються інтелектуальної власності, є стратегічними напрямками правового розвитку держави. Лише в умовах дієвої судової системи, яка здатна оперативно та справедливо захищати авторські та суміжні права, стартапи зможуть не тільки захистити себе від недобросовісної конкуренції, а й впевнено нарощувати свою присутність на міжнародних ринках.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дисертаційного дослідження, слід зазначити, що стартапи як особливий феномен підприємництва потребують комплексного та спеціалізованого правового регулювання. У роботі здійснено цілісний аналіз цивільно-правових аспектів стартапів в Україні, поєднано корпоративні, договірні, інтелектуально-правові та фінансові чинники їх функціонування. Слід зазначити, що нинішнє правове поле для інноваційних компаній є фрагментарним: відсутність єдиного законодавчого визначення та спеціальних норм призводить до того, що стартапи регулюються загальними нормами цивільного права, які не повною мірою враховують специфіку інноваційної діяльності. Виходячи з цього, запропоновано адаптувати цивільне законодавство до потреб стартап-середовища шляхом внесення змін до Цивільного кодексу України або ухвалення окремого спеціального закону про стартапи.

Підсумовуючи, слід відмітити, що основні результати роботи відображають досягнення балансу між традиційними правовими підходами та інноваційними потребами. З одного боку підтверджено, що чинні загальні норми (наприклад, принцип свободи договору, положення щодо охорони авторських прав тощо) можуть гнучко застосовуватися до відносин у сфері стартапів. З іншого боку, доведено наявність прогалин і колізій, що знижують правову визначеність, та надано обґрунтовані пропозиції щодо їх усунення (спрощення процедур патентування, впровадження інструментів захисту комерційної таємниці, особливі умови інвестиційних угод тощо). Загальна оцінка правового регулювання стартапів свідчить, що правова система України лише починає адаптуватися до цього явища: чинні механізми потребують вдосконалення для забезпечення належного рівня захисту інтересів стартапів та стимулювання інноваційної економіки. Одержані висновки мають не тільки теоретичне, а й прикладне значення: вони можуть бути використані у правотворчості (для розробки змін до законодавства) та у правозастосовній і

підприємницькій практиці (для підготовки установчих документів, договорів, захисту прав у судах). Виходячи з цього, результати дослідження поглиблюють наукове розуміння того, як цивільне право здатне реагувати на виклики інноваційного підприємництва та формують основу для подальших наукових розвідок у цій новій сфері.

Наукові результати, отримані у процесі дисертаційного дослідження, дозволяють сформулювати такі висновки та пропозиції:

1. Виходячи з проведеного аналізу теорії та практики, стартап – це самостійне інноваційне підприємницьке утворення (юридична особа чи договірне об'єднання фізичних осіб), яке на ранній стадії розвитку здійснює систематичну діяльність з метою випробування та комерціалізації нової технології, продукту чи послуги, діючи в умовах підвищеного ризику, обмежених ресурсів і передбачуваної масштабованості, а тому вступає в цивільно-правові відносини за спеціально узгодженими, гнучкими і ризик-орієнтованими договірними конструкціями, що забезпечують охорону інтелектуальної власності, залучення капіталу й балансують інтереси засновників, інвесторів та інших учасників. Отже, з позиції цивільного права стартап слід розуміти як специфічного учасника цивільних правовідносин, діяльність якого спрямована на трансформацію науково-технічного результату в успішний товар чи послугу на ринку.

Слід зазначити, що запропоноване визначення поєднує економічні та правові ознаки стартапу. На відміну від традиційних підприємств, стартапи мають невід'ємні риси: інноваційність (наявність новаторського продукту або бізнес-ідеї), відсутність гарантованої ефективності (невипробувана бізнес-модель), потенціал експоненційного зростання та часову обмеженість початкової стадії розвитку. Стартап існує у формі проєкту (об'єднання ентузіастів, авторський колектив), або офіційно зареєстрованої юридичної особи малого/середнього підприємництва. Важливо, що в обох випадках ключовою є орієнтація на інновацію: стартап прагне впровадити на ринок новий продукт, послугу чи технологію, здатну створити нові потреби або

задовольнити існуючі ефективнішим способом. Таким чином, стартап – це не просто вид малого бізнесу, а особлива правова категорія інноваційного підприємства, для якого характерні швидкоплинність організаційних процесів та потреба у спеціальних юридичних механізмах. Запропоноване визначення дозволяє відмежувати стартапи від інших форм підприємництва та може слугувати основою для подальшого нормативного закріплення поняття «стартап» у законодавстві України та розвитку відповідного правового інструментарію.

Варто додати, що в Постанові Кабінету Міністрів України № 430 2024 р. вже зроблено крок до визначення стартапу, названо його ознаки – інноваційність, пошук бізнес-моделі, масштабованість, участь талановитих фізичних осіб (науковців, студентів тощо). У запропонованому визначенні підкреслюється, що стартап може існувати на етапі становлення і без створення юридичної особи, але при цьому є суб'єктом права (через своїх засновників-винахідників), а після інституалізації набуває статусу юридичної особи з усіма наслідками. Отже, формулювання ємкого і точного поняття «стартап» має не лише теоретичне значення, але й практичне – воно дозволить чітко окреслити коло відносин, що потребують спеціального регулювання і державної підтримки в інноваційній сфері.

2. Систематизовано розрізнені норми, які застосовуються до стартапів, та запропоновано об'єднати їх на законодавчому рівні – шляхом доповнення ЦК України положеннями про правовий статус стартапів або прийняття окремого спеціального закону. Такий підхід створить цілісне нормативне підґрунтя для інноваційних підприємств, що сприятиме усуненню правової невизначеності та забезпеченню єдності правозастосування.

Слід зазначити, що правове регулювання стартапів наразі здійснюється переважно загальними нормами цивільного, господарського та інтелектуального права, оскільки спеціалізованого закону про стартапи в Україні немає. Нормативна база включає норми Цивільного кодексу України про правочини та зобов'язання, закони про господарські товариства (щодо

створення юридичних осіб), а також закони у сфері інтелектуальної власності (про авторське право, патенти, торговельні марки). Отже, утворення і діяльність стартапів формально підпадають під правила, розроблені для традиційного бізнесу, що породжує труднощі в інтерпретації: відсутній чіткий правовий конструкт, який би враховував високу інноваційність та ризиковість стартап-проектів.

3. Зазначено, що правовий статус засновників/учасників стартапу характеризується поєднанням гнучких договірних домовленостей (між собою та з третіми особами) і загальних норм корпоративного права, що застосовуються субсидіарно. Особливий акцент необхідно зробити на закріпленні за засновниками прав на результати інтелектуальної діяльності стартапу та механізмів їх захисту, оскільки саме інноваційні нематеріальні активи становлять основну цінність стартап-компанії.

У роботі визначено, що правосуб'єктність стартапу та правове становище його засновників і учасників багато в чому залежить від обраної організаційно-правової форми та стадії розвитку проєкту. За відсутності спеціального правового статусу, стартапи здебільшого оформлюються у традиційних формах – як товариство з обмеженою відповідальністю або акціонерне товариство, фізичні особи-підприємці. Відповідно права та обов'язки засновників визначаються загальними нормами, що регулюють вибрану форму.

Отже, специфіка стартапу (нестабільність бізнес-моделі, нематеріальний характер основних активів) зумовлює особливі вимоги до оформлення внутрішніх правовідносин між його учасниками. По-перше, у стартап-компаніях критично важливо чітко зафіксувати частки участі та права засновників: укладаються установчі документи або корпоративні договори, що визначають, хто і в якому обсязі володіє часткою, порядок прийняття рішень, розподіл прибутку та опціонні програми для майбутніх учасників. Зокрема у дисертації наголошено на необхідності формалізації внесків кожного із співзасновників, включаючи внесення інтелектуальної власності до статутного капіталу, аби запобігти конфліктам щодо прав на продукт (наприклад, коли

один засновник розробив технологію, а інший забезпечив фінансування, – заздалегідь визначити, кому належатимуть патенти/авторські права на розробки). По-друге, відповідальність учасників стартапу традиційно обмежена розміром їх вкладу (в разі реєстрації юридичної особи), проте на ранніх стадіях, коли стартап може діяти без створення компанії, усі зобов'язання за угодами фактично покладаються на засновників як фізичних осіб. Виходячи з цього, стартапам доцільно якнайшвидше оформлювати правосуб'єктність шляхом державної реєстрації компанії, аби розмежувати особисті ризики засновників та зобов'язання бізнесу.

4. У рамках дослідження було виявлено низку типових правових проблем на практиці, що гальмують розвиток стартапів. Передусім це проблеми охорони інтелектуальної власності, врегулювання договірних відносин:

- стартапи зазвичай базуються на унікальній ідеї, технології або контенті, тож стикаються з викликом належного оформлення прав на об'єкти інтелектуальної власності. Типовою проблемою є несвоєчасна правова охорона – коли засновники, зосереджені на розробці продукту, відкладають подання заявок на патент чи реєстрацію торговельної марки. В результаті конкуренти чи колишні співробітники можуть раніше зареєструвати аналогічні права, що ставить під загрозу сам проєкт. Отже, стартап нерідко змушений змінювати назву, бренд або навіть технічні рішення через претензії третіх осіб, які встигли зафіксувати права на схожі об'єкти. Також виявлено проблему недостатньої перевірки патентної чистоти (freedom-to-operate): молоді компанії не завжди досліджують, чи не порушують їх продукти чинних патентів, що може призвести до судових спорів з правовласниками. Додатково новітні результати, такі як алгоритми штучного інтелекту чи блокчейн-рішення, не завжди вписуються в існуючі категорії об'єктів ІВ, через що стартапи мають труднощі з визначенням, який режим правової охорони застосувати;

- стартапам доводиться укладати широкий спектр угод – з інвесторами, партнерами, клієнтами, найманими працівниками – часто на ранній стадії, коли бізнес-модель ще формується. Поширена проблема –

відсутність типових моделей договорів, придатних для стартап-середовища. Стандартні договори, розраховані на усталений бізнес, не враховують високий рівень невизначеності та динаміки стартапу. Це призводить до того, що засновники змушені розробляти індивідуальні умови: наприклад, включати положення про перегляд часток інвесторів залежно від досягнення показників, про спільне володіння правами ІВ, про гнучкі строки виконання зобов'язань тощо. Виходячи з цього, стартапи відчують потребу в адаптивних договірних механізмах та кваліфікованому юридичному супроводі ще на етапі запуску, щоб передбачити всі суттєві умови співпраці.

5. Аналіз показав, що недостатня визначеність правового статусу стартапів породжує юридичні колізії – протиріччя та прогалини у правозастосуванні, які несуть ризики як для засновників, так і для інвесторів та контрагентів.

По-перше, через відсутність законодавчо закріпленого поняття «стартап», виникають колізії у класифікації та застосуванні норм: інноваційні проєкти доводиться «вмішувати» в рамки існуючих категорій.

По-друге, в роботі виявлено конкретну колізію щодо розподілу прав інтелектуальної власності між співзасновниками стартапу: спільно створений твір належить співавторам спільно, якщо інше не встановлено договором. У випадку стартапу декілька засновників можуть спільно розробити, скажімо, програмний продукт – без попереднього договору це автоматично створює режим спільної власності на авторське право. Надалі, при залученні інвестора чи реєстрації компанії, виникає необхідність переоформлення цих прав, що ускладнює процес інвестування. Отже, ризик полягає в тому, що за відсутності спеціальних правил стартапи змушені самі врегульовувати такі питання, і будь-яка невизначеність може стати підставою для конфлікту або судового спору.

По-третє, юридично нечітким залишається правовий режим інвестиційних угод у стартапах. Інвестування у стартап часто набуває форми конвертованої позики, опціону на частку або договору про спільну діяльність – ці конструкції не передбачені прямо в ЦК як окремі види договорів. Як

зазначено в рамках дослідження, антидиліюційні застереження, привілеї щодо виходу інвестора (liquidation preferences) та інші типи для венчурних угод положення не вписуються у традиційну договірну матрицю, а спеціального закону, який би легалізував ці механізми, немає. Виходячи з цього, необхідно законодавчо врегулювати венчурні інструменти – принаймні на рівні змін до цивільного та господарського законодавства – щоб знизити ризики невизнання інвестиційних домовленостей та забезпечити їх виконання.

Неоднозначність та лакуни в чинному регулюванні створюють підвищені юридичні ризики для стартапів. Підприємці змушені діяти у правовому полі, яке не адаптоване до їхніх потреб, і покладатися на тлумачення загальних норм чи судову практику. Отже, доцільно якнайшвидше вдосконалити законодавство, розробивши спеціальні правила для ключових аспектів стартап-діяльності. Це дозволить мінімізувати колізії і зменшити ризики, що наразі стримують інноваційну діяльність.

6. Слід зазначити, що в Україні існує розгорнута система законодавства у сфері ІВ, яка теоретично забезпечує охорону основних об'єктів. Закон України «Про авторське право і суміжні права» захищає програмний код, дизайн, контент; Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» – технологічні розробки, пристрої, алгоритми; Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» – бренди, логотипи, назви стартапів. Також Цивільний Кодекс України визначає режим конфіденційної інформації і надають власнику ноу-хау можливість вимагати компенсації за її неправомірне розголошення. У цілому, чинні механізми дозволяють стартапу оформити ексклюзивні права на свої інновації і, в разі порушення, звернутися за захистом – як у судовому порядку, так і до правоохоронних органів. Практика показує, що наявність зареєстрованих прав інтелектуальної власності суттєво зміцнює позиції стартапу: інвестори віддають перевагу проектам, які вже отримали патент або свідоцтво на ТМ, оскільки це знижує ризики інвестування. Таким чином, з погляду юридичних можливостей, стартапи забезпечені базовими інструментами охорони своїх напрацювань.

Водночас дослідження підкреслює низку обмежень чинних механізмів, які знижують їх ефективність саме для інноваційних стартапів.

По-перше, процедурна складність та тривалість патентування і реєстрації можуть бути несумісними з динамікою стартапу. Отримання патенту на винахід в Україні триває кілька років, тоді як за цей час технологія може застаріти або бізнес-процес змінитися. Стартапи часто не мають ресурсів довго чекати і фінансувати патентних повірених, особливо якщо мова йдеться про міжнародну охорону (через систему РСТ, Мадридську систему для знаків тощо).

По-друге, ефективність судового захисту інтелектуальних прав хоча й поступово зростає, але все ще лишається викликом. В Україні спеціалізовані суди з питань інтелектуальної власності тільки формуються, судова експертиза інтелектуальної власності складна і дорога, а присуджувані компенсації за порушення часто нижчі, ніж реальні збитки інноваційного бізнесу. Це дещо контрастує з, наприклад, практикою США, де суди можуть присуджувати значні відшкодування, що має стримуючий ефект на порушників.

По-третє, захист комерційної таємниці як альтернативний механізм (коли стартап свідомо не патентує технологію, а тримає її в секреті) вимагає належного договірної оформлення. Тут ефективність існуючих норм залежить від того, чи укладено зі співробітниками та партнерами угоди про конфіденційність (NDA) та неконкуренцію, культура підписання лише формується, а угоди про неконкуренцію фактично не врегульовані (їх намагаються укласти, проте суди іноді визнають надто широкі неконкурентні зобов'язання недійсними як такими, що обмежують трудові права). Тому стартапи не завжди можуть покластися на захист таємниці: витік ключового ноу-хау через недобросовісного працівника може спричинити втрату конкурентних переваг, і притягнути його до відповідальності складно.

Отже, ефективність наявних механізмів захисту інтелектуальної власності для стартапів є середньою: правові інструменти існують, і при належному застосуванні здатні забезпечити охорону інноваційного продукту, але практичні та процедурні аспекти потребують вдосконалення. Стартапи особливо вразливі

до швидких правопорушень (копіювання ідеї, переманювання команди, патентний тролінг), тому їм необхідні швидкі, гнучкі та доступні способи захисту. Без належної охорони інтелектуальних прав, стабільність діяльності стартапу під загрозою, адже втрата унікальності продукту або права на нього відлякує інвесторів та підриває бізнес-модель. Таким чином, подальше удосконалення правових механізмів у цій сфері є вкрай важливим для стимулювання інновацій.

У межах дисертаційного дослідження розроблено науково обґрунтовані рекомендації, спрямовані на вдосконалення правового регулювання діяльності стартапів, зокрема в частині захисту інтелектуальної власності та стимулювання інноваційного розвитку. На основі проведеного аналізу автор формулює такі основні напрями удосконалення законодавства:

1. Доцільно на законодавчому рівні закріпити поняття «стартап» з метою врегулювання інноваційної діяльності та стимулювання розроблення нових технологічних рішень. По-перше, це створить базис для спеціального регулювання інноваційної діяльності. По-друге, чітке визначення сприятиме класифікації стартапів як окремої категорії суб'єктів – це полегшить державну підтримку (гранти, інкубаційні програми) та статистичний облік у сфері інновацій.

Такий підхід може бути реалізовано двома основними способами: доповнення Цивільного кодексу України окремою главою (або статтею) про стартапи (наприклад, у Книзі першій «Загальні положення») або прийняттям спеціального Закону України «Про стартапи» із одночасним внесенням відповідних змін до ЦК та інших нормативно-правових актів. Другий варіант уможливорює комплексне врегулювання питань правосуб'єктності, інтелектуальної власності, особливостей корпоративної структури та процедури державної реєстрації інноваційних проєктів. У межах пропонованої концепції доцільно визначити «стартап» як юридичну особу або договірне об'єднання фізичних та/або юридичних осіб, утворене з метою розроблення, випробування та комерціалізації інноваційного продукту, послуги чи технології. Слід

підкреслити, що суб'єкт може набувати зазначеного статусу за умови відповідності встановленим критеріям (зокрема, інноваційний характер, короткий період існування, певний рівень доходу чи обороту), порядок підтвердження яких визначається законодавчо або актами Кабінету Міністрів України. Окрім того, стартапи можуть діяти в будь-якій організаційно-правовій формі, проте для них передбачається можливість застосування спрощених або спеціальних правових режимів. Необхідно також законодавчо закріпити особливості державної реєстрації, включаючи право ініціювати внесення до відповідного реєстру інформації про «стартап-статус» та механізми його підтвердження чи анулювання. Суттєвим блоком пропонованих новел є впровадження інвестиційних інструментів: передбачення можливості укладення договорів про майбутній капітал (наприклад, SAFE або конвертовані позики), роз'яснення правової природи таких зобов'язань, а також імплементація презумпції належності прав інтелектуальної власності юридичній особі-стартапу (в разі відсутності іншої домовленості). Крім того, доцільно дозволити учасникам запроваджувати договірні механізми на кшталт lock-up, tag-along чи drag-along, покликаючись на принцип свободи договору та мінімізуючи необхідність додаткової регуляторної легалізації. У пропонованому регулюванні слід передбачити, що статус стартапу припиняється автоматично в разі досягнення визначеного віку (наприклад, п'ять років з дати реєстрації), перевищення встановлених лімітів річного обороту або зміни основного виду діяльності, а також за добровільною заявою учасників із відображенням відповідних відомостей у державному реєстрі. До компетенції Кабінету Міністрів України може бути віднесено розроблення підзаконних актів, які деталізують процедури підтвердження чи втрати «стартап-статусу» та унормовують узгодження пропонованих положень із чинним спеціальним законодавством (зокрема, у сфері господарських товариств і правової охорони інтелектуальної власності). Невід'ємною складовою таких ініціатив має стати визначення податкових або грантових пільг для резидентів стартап-сегменту, включно з врахуванням дії режиму «Дія City» та інших інноваційних програм.

Для впорядкування надання державних грантів чи участі в державних інноваційних конкурсах варто закріпити основоположні принципи, спрямовані на стимулювання інвестицій та створення сприятливого середовища для розвитку науково-технічних розробок у межах стартап-екосистеми, а саме: принципи цільового використання, відкритості та прозорості, конкурентності, недискримінації і т.ін.

2. Запровадження пільгового порядку реєстрації об'єктів інтелектуальної власності та встановлення презумпції належності результатів творчої діяльності юридичним особам, що мають статус стартапу, зумовлює необхідність внесення цілеспрямованих змін до чинних актів України у сфері охорони авторського права. Для досягнення відповідного результату пропонується:

По-перше, доповнити Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» новою статтею 26-1 «Особливості експертизи заявок, поданих суб'єктами стартап-діяльності», у такій редакції:

1) «Юридична особа, яка набула статусу стартапу в порядку, визначеному законом, має право звернутися до Установи (уповноваженого органу з питань інтелектуальної власності) із заявою про здійснення прискореної (fast-track) експертизи винаходу або корисної моделі.»

2) «Установа зобов'язана скоротити загальні строки проведення формальної та кваліфікаційної експертизи на визначений відсоток порівняно зі стандартною процедурою, а також надавати пільги щодо сплати окремих державних зборів у разі підтвердження «стартап-статусу» заявника в установленому законодавством порядку.»

3) «У разі виявлення факту подання недостовірних відомостей або систематичного порушення вимог чинного законодавства з боку заявника, Установа має право відмовити в застосуванні прискореної (fast-track) експертизи чи позбавити його відповідного права в майбутньому.»

По-друге, в положення Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» доцільно здійснити зміни до статті 10, передбачивши окремим пунктом спеціальну процедуру для юридичних осіб-стартапів у такій редакції:

1) «У разі, якщо заявником є юридична особа, що володіє статусом стартапу, допускається спрощений порядок подання заявки в електронній формі та скорочення строків її розгляду.»

По-третє, з метою уникнення колізій щодо належності прав інтелектуальної власності стартап-компаніям, слід доповнити Закон України «Про авторське право і суміжні права» нормою, яка встановлюватиме таке правило:

1) «Якщо об'єкт інтелектуальної власності, котрий підлягає охороні авторським правом, створено під час виконання трудових обов'язків або на підставі цивільно-правової угоди із суб'єктом, який набув статус стартапу, вважається, що виключні майнові права на такий об'єкт належать цьому стартапу, якщо інше не передбачено прямо в письмовому договорі сторін.»

Водночас доцільно передбачити доповнення у вигляді пункту 7 статті 9 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», визначивши:

1) «Якщо винахід (корисна модель) створено в межах виконання трудових (службових) обов'язків або на виконання замовлення, за умови, що замовником є юридична особа зі статусом стартапу, виключне право на отримання патенту належить такій юридичній особі, якщо інше не передбачено укладеним із виконавцем договором.»

Підставою для застосування прискореної процедури та пільгового режиму слугуватиме підтвердження «стартап-статусу», що передбачає внесення відповідного запису до державного реєстру (відповідно до проєкту змін до Цивільного кодексу України чи спеціального Закону України «Про стартапи»). Після підтвердження статусу стартапу орган, уповноважений на експертизу й реєстрацію об'єктів інтелектуальної власності, здійснюватиме скорочений розгляд і надаватиме відповідні преференції автоматично.

Таким чином, комплексне оновлення законодавства усуне зайві бар'єри для інноваційних суб'єктів, прискорить доступ до правової охорони їхніх технологій та торговельних марок, а також закріпить презумпцію належності інтелектуальних прав юридичній особі-стартапу (за відсутності інших договірних застережень). Це, у свою чергу, знизить ризики розпорошення результатів творчої чи науково-технічної діяльності та поліпшить інвестиційний клімат у відповідному сегменті.

3. З метою запровадження спрощених процедур для стартап-компаній і уніфікації підходів до їх правового статусу доцільно внести зміни до статті 9 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» у такій редакції: «До Єдиного державного реєстру вноситься запис про наявність або відсутність у юридичної особи статусу стартапу. Підставою для внесення такого запису є подання заяви та документів, що підтверджують відповідність юридичної особи критеріям стартапу, визначеним у Цивільному кодексі України або у спеціальному законі». Одночасно слід доповнити розділ 4 вказаного Закону статтею, яка зобов'язує подати до державного реєстратора офіційні докази інноваційної діяльності (зокрема, опис винаходу, прототипу чи науково-технічного проєкту, що підтверджує інноваційний характер розробок), а також відомості про короткий строк існування юридичної особи (наприклад, не більше 5-ти років) і дані щодо потенціалу масштабування (бізнес-план, оцінка ринку тощо), причому такі документи набувають чинності виключно після перевірки їх достовірності та повноти реєстраційним органом.

Крім того, з метою підкреслення інноваційності стартапів пропонується внести відповідне доповнення до ст. 5 Закону України «Про інноваційну діяльність», вказавши, що суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути, серед іншого, юридичні особи, внесені до державного реєстру з позначенням «стартап», за умови провадження ними інноваційної діяльності в Україні.

4. З метою належного нормативного регулювання специфічних інвестиційних механізмів у стартап-сфері доцільно доповнити Розділ 3 Книги 5

Цивільного кодексу України новими положеннями, що визначатимуть поняття «венчурних договорів» у діяльності стартапів, а також передбачатимуть форми інвестицій, які включають конвертовані позики (із можливістю переходу позикодавця в корпоративний капітал за певних умов), опціонні угоди на частку в компанії, антидилюційні застереження та угоди типу SAFE (Simple Agreement for Future Equity). Можливо доцільно закріпити орієнтовне формулювання основних положень даної глави:

1) У відносинах, пов'язаних із фінансуванням стартапів, допускається укладення спеціальних договорів, що передбачають право або обов'язок конвертації позикових коштів у частку (акції) товариства (конвертовані позики), надання учасникам права на опціони, антидилюційні застереження та інші умови, покликані забезпечити динамічне залучення інвестицій.

2) Сторони можуть включати до таких договорів положення про майбутню конвертацію коштів за фіксованою або дисконтною оцінкою вартості стартапу, порядок використання залучених коштів, строки інвестування та механізми виходу інвестора.

3) Умови договору не можуть порушувати публічний порядок, права інших учасників або третіх осіб, а також суперечити імперативним нормам законодавства, якщо інше не випливає з суті венчурної діяльності.

4) Договір, укладений відповідно до цієї статті, може бути визнаний нікчемним або недійсним виключно в разі прямої суперечності його умов імперативним приписам Цивільного кодексу України чи іншим законам, що регулюють обіг корпоративних прав.

Водночас варто розробити типовий (орієнтовний) пакет модельних інвестиційних угод, що міститиме положення про SAFE, CLA, антидилюційні механізми (full ratchet, weighted average), опціонні договори з відкладальними умовами та методи розрахунку оцінки вартості стартапу (valuation cap, discount, conversion events). Їх офіційне оприлюднення не створюватиме зобов'язального характеру, проте сприятиме уніфікації судової практики, забезпечуючи

інвесторам і підприємцям прогнозоване середовище та підвищуючи привабливість юрисдикції України для міжнародного венчурного ринку.

Слід зазначити, що всі вказані пропозиції узгоджуються із загальносвітовими тенденціями розвитку інноваційного законодавства. Реформування вищевказаних аспектів дозволить створити більш сприятливе середовище для стартапів в Україні, забезпечить надійний правовий захист їх інтересів та сприятиме притоку інвестицій у сферу високих технологій. Результати дослідження вже містять конкретні формулювання та ідеї, які можуть бути використані при підготовці законопроектів та стратегічних програм підтримки інновацій.

Проведене дослідження дозволило сформулювати низку ключових положень, що мають значення як для подальшого розвитку правової науки, так і для вдосконалення законодавчого регулювання стартап-екосистеми. Насамперед обґрунтовано необхідність виокремлення стартапів як самостійної правової категорії з огляду на їхні специфічні характеристики (інноваційність, високий ризик, масштабованість). Запропоновано визначення стартапу в контексті цивільного права, що може бути використане для подальшої законодавчої конкретизації правового статусу цих суб'єктів.

Дослідження виявило фрагментарність чинного законодавства, яке регулює стартапи, що зумовлює потребу в його систематизації та усуненні нормативних прогалин. Відзначено доцільність консолідації спеціальних норм, що стосуються правового режиму інтелектуальної власності, венчурного фінансування, договірних відносин у межах стартапів. Запропоновано або внесення змін до Цивільного кодексу України, або прийняття окремого закону про стартапи.

Окрему увагу приділено захисту прав засновників та інвесторів, зокрема через імплементацію в національну практику корпоративних договорів, що передбачають механізми захисту часток учасників, запобігання їх розмиванню та закріплення ключових положень венчурних угод (конвертовані позики, опціони тощо). Запровадження цих механізмів сприятиме підвищенню

стабільності корпоративних відносин та забезпечить баланс інтересів інвесторів і засновників.

Оскільки об'єкти права інтелектуальної власності за своєю правовою природою становлять найбільш цінний нематеріальний актив для більшості стартапів, актуальність належної правової охорони таких активів у межах підприємницької діяльності інноваційних компаній набуває першорядного значення. Виходячи з цього, результати проведеного дослідження засвідчили беззаперечну необхідність формування ефективного, внутрішньо узгодженого та адаптивного до динаміки ринку механізму правового захисту інтелектуальної власності, що має бути не лише декларативним, а й дієвим у практичному застосуванні. Слід зазначити, що для забезпечення належного рівня охорони запропоновано комплекс заходів, серед яких особливу увагу привертає необхідність запровадження процедур прискореного патентування, що має на меті мінімізувати часові та бюрократичні витрати інноватора на оформлення виключних майнових прав на результати творчої діяльності. Окрім того, як один із ключових елементів системи комерційної безпеки, наголошено на доцільності удосконалення правового регулювання таких специфічних договірних інструментів як угоди про нерозголошення (NDA) та угоди про заборону конкуренції (Non-Compete Agreements), які, в разі правильної конструкції, здатні запобігти витоку чутливої інформації та унеможливити її неправомірне використання контрагентами чи працівниками.

Отже, впровадження вищезгаданих інструментів сприятиме зниженню рівня правової невизначеності, зменшенню ризиків недобросовісної конкуренції, а також посиленню загального рівня правової захищеності учасників стартап-екосистеми. Слід окремо підкреслити, що підвищення ефективності захисту прав інтелектуальної власності прямо корелює з інвестиційною привабливістю стартапів, оскільки потенційні інвестори надають перевагу компаніям, що володіють формалізованими та належно захищеними нематеріальними активами.

У межах дослідження також було проаналізовано особливості договірних правовідносин, характерних для стартапів, з урахуванням їх гнучкої структури, підвищеної інноваційності та високого рівня невизначеності ринкового середовища. Виходячи з цього, обґрунтовано доцільність активного застосування так званих адаптивних контрактних моделей (*adaptation clauses*), які дозволяють динамічно змінювати окремі положення договору в разі істотної зміни зовнішніх умов – економічних, фінансових або регуляторних. Такий підхід не лише дозволяє оперативно реагувати на зміну обставин, але й знижує ризики виникнення спорів між сторонами у зв'язку з порушенням первісних договірних зобов'язань. Слід зазначити, що включення до контрактів положень, що належать до процедур альтернативного вирішення спорів (зокрема, медіації, арбітражу) та достроковому припиненню співпраці за ініціативою однієї зі сторін, є необхідним елементом договірної структури з погляду мінімізації юридичних ризиків.

Зважаючи на транснаціональний характер сучасного ринку інновацій, що передбачає глобальну мобільність капіталу, технологій та інтелектуальних продуктів, особливий акцент зроблено на необхідності гармонізації українського законодавства з міжнародно-правовими стандартами у сфері охорони інтелектуальної власності, а також регулювання підприємницької діяльності у високотехнологічних галузях. Зокрема йдеться про імплементацію міжнародних договорів, таких як Договір про патентну кооперацію (РСТ) та Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків, що дозволяють суттєво спростити процес міжнародної охорони прав інтелектуальної власності. Крім того, підкреслено важливість запровадження на рівні національного законодавства спеціальних регуляторних режимів – так званих правових «пісочниць», податкових стимулів та програм грантового фінансування – які мають на меті створення сприятливого середовища для розвитку стартапів і усунення правових бар'єрів на шляху до їх виходу на міжнародні ринки.

Підсумовуючи, слід зауважити, що сформульовані підходи та практичні рекомендації закладають основу для подальших міждисциплінарних

досліджень у сфері правового забезпечення стартапів як окремого сегменту підприємницької діяльності. Перспективними напрямками наукової розвідки виступають питання розробки спеціальних правових режимів для діяльності високотехнологічних індустрій, зокрема біотехнологій та фінансових технологій (біотех і фінтех), а також удосконалення інструментів судового захисту у справах, пов'язаних із стартап-активністю. Особливої уваги потребують також питання правового регулювання діяльності акселераторів, бізнес-ангелів та краудфандингових платформ, які часто виконують ключову роль у фінансуванні та масштабуванні інноваційних проєктів.

Слід зауважити, що додаткову цінність для національного правового середовища має глибокий аналіз впливу новітніх цифрових технологій – зокрема, штучного інтелекту, блокчейн-платформ, смарт-контрактів та децентралізованих автономних організацій – на майбутнє правового регулювання стартапів. Розробка гібридних правових конструкцій, які поєднують традиційні інститути цивільного права з алгоритмізованими формами регулювання, дозволить сформулювати нову нормативну парадигму, здатну відповідати на виклики цифрової епохи та забезпечити комплексний захист прав інноваційних суб'єктів господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Розумейко Д. О. Еволюція стартапів: історичний розвиток та ключові етапи становлення. Інтеграція світових наукових процесів як основа суспільного прогресу : матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, Київ, Україна, 29–30 листоп. 2024 / ред. С. Бурма ; Інститут інноваційної освіти. Київ–Запоріжжя : АА ТанDEM, 2024. С. 60–63.
2. Дибa М., Гернего Ю. Венчурне фінансування : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2021. 144 с. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/19d356c2-7fc6-4991-a651-7be9d1509ec7/content>.
3. Croitoru A. Schumpeter, J.A., 1934 (2008), The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle, translated from the German by Redvers Opie, New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.): Transaction Publishers. Journal of comparative research in anthropology and sociology. 2012. Т. 3. С. 137–148. URL: <https://surl.lu/ymzyza>.
4. Касич А., Джура А. Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід. Інвестиції: практика та досвід. 2019. Т. 2. С. 24–31. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/13339/1/6.pdf>.
5. Про реалізацію експериментального проекту щодо створення на базі закладів вищої освіти, наукових установ мережі стартап-шкіл - інкубаторів - акселераторів : Постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.2024, № 430-2024-п : станом на 23.04.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2024-%D0%BF#Text>.
6. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002, № 40-IV : станом на 31.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>.
7. Stevenson H., Jarillo J. C. A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. Strategic Management Journal. 2007. Т. 11. С. 155–170. URL: https://doi.org/DOI:10.1007/978-3-540-48543-8_7.

8. Розумейко Д. О. Адаптація цивільного права до викликів інноваційного середовища: стартапи як правовий феномен. Юридичний науковий електронний журнал. 2025. вип. 2. С. 455–459. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2025-2/109>.
9. Мазур І., Буга М. Стартап як новий зміст у підприємництві. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2020. Економіка. С. 26–35. URL: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2020/209-2/4>.
10. Мрихіна О., Стояновський А., Міркунова Т. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. Актуальні проблеми економіки. 2015. Т. 9. С. 215–225. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_9_29.
11. Бачинський Т. В. Стартап в Україні: погляд з позиції ІТ-права. Право України. 2016. Т. 11. С. 176–182. URL: https://pravoua.com.ua/ua/store/pravoukr/pravo_ukr_11_16/Bachynskiy_T_2016_11.
12. Хаустов М. М. Стартапи: створення та масштабування : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. 224 с. URL: https://ndc-ipr.org/media/publications/files/Mono_Startups_aWK106u.pdf.
13. Панкова М. О. Аспекти управління розвитком стартапів в сучасних умовах. Науково-виробничий журнал «Держава та регіон». 2024. Т. 1 131) : Серія: Економіка та підприємництво. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2024/1_2024/11.pdf.
14. McMullen J. S., Shepherd D. A. Entrepreneurial Action And The Role Of Uncertainty In The Theory Of The Entrepreneur. Academy of Management Review. 2006. Т. ol. 31, No. 1. С. 132–152. URL: <https://doi.org/10.5465/amr.2006.19379628>.
15. Інноваційне право : науково-практичний посібник / С. В. Глібко та ін. ; ред.: С. В. Глібко та ін. Харків : Право, 2019. 246 с. URL: <https://openarchive.nure.ua/server/api/core/bitstreams/1c12df97-cc65-43a6-bd78-ff89ea005ad2/content>.

16. Стефківський В. М., Гнит Д. В. Сучасні проблеми захисту авторських прав стартапів. XV Всеукраїнська науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих вчених «Ефективність інженерних рішень у приладобудуванні»: збірник праць конференції, Київ, Україна, 10–11 листоп. 2019. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського; Центр учбової літератури, 2019. С. 428–431. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/9e1d2f75-9da8-4cfb-9caad-da806fa9048/content>.

17. Розумейко Д. О. Стартап як суб'єкт права: правові аспекти організації. Роль інновацій в трансформації образу сучасної науки : Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, Київ, Україна, 27–28 груд. 2024 / ГО «Інститут інноваційної освіти», Науково-навчальний центр прикладної інформатики НАН України. Київ : АА Тандем, 2024. С. 81–85. URL: <https://novaosvita.com/wp-content/uploads/2025/01/InnTrImModSc-Kyiv-Dec2024.pdf>.

18. Розумейко Д. О. Цивільно-правові відносини та цивільне законодавство у сфері стартапів. Теоретичні та практичні аспекти розвитку науки та освіти : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, Львів, Україна, 15–16 верес. 2020 / Львів : Львівський науковий форум, 2020. С. 83–84.

19. Цивільний Кодекс України : Верховна Рада України від 16.01.2003, № 435-IV : станом на 10.01.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.

20. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991, № 1576-XII : станом на 31.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#n376>.

21. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15.12.1993, № 3687-XII : станом на 31.12.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12#Text>.

22. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991, № 1560-XII : станом на 10.10.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>.
23. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996, № 93/96-ВР : станом на 03.09.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
24. Про наукові парки : Закон України від 25.06.2009, № 1563-VI : станом на 15.11.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1563-17#Text>.
25. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 01.12.2022, № 2811-IX : станом на 15.11.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2811-20#Text>.
26. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15.12.1993, № 3687-XII : станом на 31.12.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12#Text>.
27. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15.12.1993, № 3687-XII : станом на 31.12.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12#Text>.
28. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.2003, № 755-IV : станом на 01.01.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>.
29. Klaf O. Pitch Anything: An Innovative Method for Presenting, Persuading, and Winning the Deal. USA : McGraw-Hill, 2011. 85 с. URL: <https://pdfcoffee.com/pitch-anything-pitch-anything-an-innovative-method-for-presenting-persuading-and-winning-the-deal-pdf-free.html>.
30. Глібко С. В., Розгон О. В., Стріжкова А. В. Інноваційне право : науково-практичний посібник : у 2 т. / ред.: С. В. Глібко, О. В. Розгон, А. В. Стріжкова. Харків : Право, 2020. Т. 2. 244 с. URL: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2020/InnovativeLaw_2020/InnovativeLaw_2020.pdf.
31. Інноваційний парк Unit.City. Правила Unit.City. Unit.City. 11.10.2024. URL: <https://unit.city/wp-content/uploads/Pravyla-YUnit-1.pdf>.

32. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.2003, № 755-IV : станом на 01.01.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>.

33. Статус фізичної особи - підприємця: проблеми застосування законодавства : Роз'яснення Міністерства юстиції України від 14.01.2011, № n0012323-11 : станом на 14.01.2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0012323-11#Text>.

34. Основи підприємницької діяльності : підручник / В. М. Марченко та ін. ; ред. В. М. Марченко ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : Політехніка, 2022. 515 с. URL: <https://www.tkfk.te.ua/wp-content/uploads/2024/02/Марченко-В.М.-Основи-підприємницької-діяльності.pdf>.

35. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018, № 2275-VIII : станом на 08.03.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>.

36. Алфьорова Т. М. Майнові та немайнові корпоративні права учасника господарського товариства в Україні. Право і суспільство. 2020. Т. 6–2 частина 1. С. 90–94. URL: http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2020/6-2_2020/part_1/16.pdf.

37. Techstars Central LLC. Terms of Use. Techstars. About. 22.02.2024. URL: <https://www.techstars.com/terms-of-use>.

38. Щербина В., Боднар Т. Договори в товаристві з обмеженою відповідальністю. Підприємництво, господарство і право. 2021. Т. 1/2021. С. 81–87. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2021/1/15.pdf>.

39. Про акціонерні товариства : Закон України від 27.07.2022, № 2465-IX : станом на 01.01.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#Text>.

40. Bagley C., Dauchy C. The Entrepreneur's Guide to Business Law. 3-rd Edition. Mason : Thomson West, 2008. 778 с. URL: <http://ndl.ethernet.edu.et/bitstream/123456789/61688/1/Constance%20E.%20Bagley.pdf>.

41. Feld B., Mendelson J. Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist. 2-nd Edition. Hoboken : John Wiley & Sons, 2013. 368 c. URL:

<https://books.google.com.ua/books?id=GJO5ShYR8aUC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>.

42. Feld B., Mendelson J. Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist. 3-rd Edition. Hoboken : John Wiley & Sons, 2013. 281 c. URL: <https://www.itdf.ir/wp-content/uploads/2019/07/Venture-deals.pdf>.

43. Startup Genome. Global Startup Ecosystem Report. Startup Genome. All Reports. 15.06.2023. URL: <https://startupgenome.com/reports/gser2023>.

44. Jumpstart Our Business Startups Act : United States Congress від 08.03.2012, № H. R. 3606. URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf>.

45. Rodgers G. P., Baghai A. A. Demystifying Modern Convertible Notes : revised edition. Latham & Watkins LLC, 2024. 42 c. URL: <https://www.lw.com/admin/upload/SiteAttachments/Demystifying-Convertible-Bonds-April-2024.pdf>.

46. Krisharyanto E., Purwadi A. Internet Economy and Startup Business Development and Policy in Economic Law Perspectives. International Journal of Criminology and Sociology. 2021. вип. 6. С. 680–686. URL: <https://www.lifescienceglobalca.com/index.php/ijcs/article/view/7300/3784>.

47. Жахалов Я. До 2028 року Україна може обігнати Ізраїль і стати центром стартапів. Нік Білогорський про США, Google та інвестиції. Dou. Інтерв'ю. 26.03.2025. URL: https://dou.ua/lenta/interviews/nick-bilogorskiy-nova-ukraine/?from=sb_comments_lenta.

48. Endless Possibilities to Promote Innovation / Israel Innovation Authority. 2023. 37 c. URL: <https://innovationisrael.org.il/en/wp-content/uploads/sites/3/2023/10/Israel-Innovation-Authority-2020.pdf>.

49. 2023 Annual Innovation Report / Israel Innovation Authority. 2023. 63 с. URL: <https://innovationisrael.org.il/files-en/2023-06/2023%20Annual%20Innovation%20Report.pdf>.
50. Національний Фонд Досліджень України. Програма Горизонт Європа. Програма Горизонт Європа в Україні. URL: <https://horizon-europe.org.ua/uk/about-he/he-programme/>.
51. Національний Фонд Досліджень України. Європейська інноваційна рада. Програма Горизонт Європа в Україні. Напрямок III. Інноваційна Європа. URL: <https://horizon-europe.org.ua/uk/structure/pillars/p-3/eic/>.
52. Аналітична записка з питань порівняльного законодавства щодо регулювання краудфандингу в Європейському Союзі та державах-членах Європейського Союзу / Дослідницька служба Верховної Ради України. Київ. 17 с. URL: <https://research.rada.gov.ua/uploads/documents/32313.pdf>.
53. Declaration on the EU Startup Nations Standard of Excellence / Startup Nations Standard. 2020. 7 с. URL: <https://startupnationsstandard.eu/>.
54. Дума О. І., Завтура К. О. Екосистема стартапів в Європі: кращі практики та уроки для України. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2021. Т. 3, вип. 1. С. 119–130. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2021/jun/23780/menedzhment121-121-132.pdf>.
55. Seo Trometech. What Does Phantom Tax Mean?. Incommtax. 20.03.2024. URL: <https://incommtax.com/what-does-phantom-tax-mean/#:~:text=Phantom%20tax%2C%20also%20known%20as,received%20the%20gains%20in%20cash>.
56. Einkommensteuergesetz : Bundesamt für Justiz від 16.10.1934, № 449 : станом на 23.12.2024. URL: <https://www.gesetze-im-internet.de/estg/EStG.pdf>.
57. Zukunftsfinanzierungsgesetz : Bundesamt für Justiz від 14.12.2023, № 354. URL: <https://www.recht.bund.de/bgb1/1/2023/354/VO.html>.
58. Krzyzak L. HIGH-TECH GRÜNDERFONDS. 2020. 15 с. URL: <https://prod5.assets-cdn.io/event/5038/assets/8403808235-62c328301e.pdf>.

59. Europa Enterprise Employee Stock Options in the Eu and USA : analytical note / European Commission. Sweden, 2002. 17 c. URL: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKewj07veMkquMAxV2IhAIHT56FRoQFnoECBYQAQ&url=https%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fdocsroom%2Fdocuments%2F2063%2Fattachments%2F1%2Ftranslations%2Fen%2Frenditions%2Fnative&usg=AOvVaw3AYU8W2Z0fj27MAFIJQzG7&opi=89978449>.

60. Ensors. Seed Enterprise Investment Scheme. Ensors. URL: https://www.ensors.co.uk/wp-content/uploads/2021/12/Seed_Enterprise_Investment_Scheme.pdf.

61. Enterprise investment scheme (EIS) / Mercer Hole. Mercer Hole, 2021. 4 c. URL: <https://mercerhole.co.uk/wp-content/uploads/2021/02/Enterprise-Investment-Scheme-EIS-1.pdf>.

62. Framework Document Companies House – / Companies House. Cardiff, 2014. 37 c. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a7e0acced915d74e33efad9/CH_Framework_Document___September_2014_P1.pdf.

63. Anticipated merger between Crowdcube and Seedrs Decision on relevant merger situation and substantial lessening of competition : The CMA's decision від 12.11.2020, № ME/6879/20. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5fc8d7c7d3bf7f7f5c134ad6/Crowdcube_Seedrs_-_full_text_SLC_decision.pdf.

64. Фасій Б. В. Цивільно-правові засади створення та функціонування стартапів в Україні та ЄС. Юридичний науковий електронний журнал. 2025. вип. 1. С. 672–675. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2025-1/157>.

65. Розумейко Д. О. Специфіка договірного регулювання стартапів у системі цивільного права. Держава та регіони. 2024. вип. 4 (86) : Право. С. 253–259. URL: <https://doi.org/10.32782/1813-338X-2024.4.41>.

66. Петренко В. С. Договір про заснування юридичної особи та засновницький договір. Актуальні проблеми держави і права: збірник наукових

праць; за ред.: С.В. Ківалов.. Одеса, 2005. вип. 25. С. 306–309. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/f13a8739-8bac-4beb-95a0-5ad0d24e8786/content>.

67. Andhov A. Start-up Law : monograph book. Northampton : Edward Elgar Publishing, Inc, 2020. 328 с. URL: <https://doi.org/10.4337/9781839108457>.

68. Глібко С. В., Георгієвський Ю. В., Карбовська К. А. та ін. Учасники національної інноваційної системи: інституційно-функціональний аналіз в праві : монографія / ред.: С. В. Глібко, Ю. В. Георгієвський. Харків : Право, 2018. 270 с. URL: <https://ndipzir.org.ua/?s=Венчурні+фонди+як+суб'єкти+інвестиційного+забезпечення+інноваційного+процесу>.

69. Levy C., Y Combinator. Safe Financing Documents. YCombinator. Library. URL: <https://www.ycombinator.com/documents>.

70. Розумейко Д. О. Юридичні інструменти стартапів: основні види договорів та їх ролі. Модернізація та інноваційні наукові дослідження : матеріали Міжнародних науково-практичних конференцій, Київ, Україна, 27–28 лют. 2025 / ред. С. Бурма ; Інститут інноваційної освіти. Київ–Запоріжжя : АА Тандем, 2025. С. 18–21.

71. Глібко С. В., Розгон О. В., Стріжкова А. В. Інноваційне право : науково-практичний посібник : у 2 т. / ред.: С. В. Глібко, О. В. Розгон, А. В. Стріжкова. Харків : Право, 2020. Т. 2. 244 с. URL: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2020/InnovativeLaw_2020/InnovativeLaw_2020.pdf.

72. Килимник І. І., Домбровська А. В. Інтелектуальна власність та договірне право : конспект лекцій / ХНУМГ ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 74 с. URL: https://eprints.kname.edu.ua/48384/1/2016_печ_162Л%20КЛ%20ІВ%20та%20ДП-2017.pdf

73. Вознюк В. С. Правове регулювання праці іт-працівників. Електронне наукове видання «Аналітично-порівняльне

правознавство». 2024. вип. 6. С. 390–396. URL: <https://app-journal.in.ua/wp-content/uploads/2024/12/65.pdf>.

74. Hr Council For The Voluntary & Non-Profit Sector. Model Employment Agreement. Documents. URL: https://www.scribd.com/document/81608873/Template-for-an-Employment-Agreement?language_settings_changed=English.

75. Гавриш О. А., Дергачова В. В., Кравченко М. О. Менеджмент стартап проектів : підручник / ред. С. О. Солнцев ; КПП ім. Ігоря Сікорського. Київ : Політехніка, 2019. 337 с. URL: https://marketing.kpi.ua/files/studentam/metodichki/Менеджмент_стартап_проекти_v.pdf.

76. Розумейко Д. О. Стартап. ІТ-Право : практичний посібник / Є. О. Харитонов та ін. ; Національний університет «Одеська юридична академія». Київ: Норма права, 2025. С. 186–200.

77. Золота Л. В. Зміст франчайзингу: особливості договору комерційної концесії. Нове українське право. 2024. вип. 1. С. 14–20. URL: <http://newukrainianlaw.in.ua/index.php/journal/article/view/579/527>.

78. Сприндис С. І. Співвідношення понять «комерційна концесія» і «франчайзинг». Часопис Цивілістики. 2021. вип. 23. С. 40–45. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/6d7abbc3-a2a7-48fd-8bb4-b446aa235227/content>.

79. Пахомовська Н. Регуляторні аспекти договорів дистрибуції та франчайзингу (відповідність вимогам антимонопольного законодавства). 2010. 17 с. URL: https://uba.ua/documents/text/Natalia-Pakhomovska_IDI.pdf.

80. Гончаров В. О. Договір про розробку програмного забезпечення: правова природа та специфічні умови договору. Юридичний науковий електронний журнал. 2023. вип. 1. С. 148–152. URL: http://lsej.org.ua/3_2023/33.pdf.

81. Фасій Б. В. Agile, Waterfall та Out stuff договір або договори на розробку програмного забезпечення. Часопис Цивілістики. Одеса, 2017. вип. 26.

С. 98–102. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/d1165d7c-071b-4547-9338-ed8feb5af939/content>.

82. Самоходський І., Лебедєв Д., Ткаченко Р. Зелена книга: сфера продуктивних іт-компаній та стартапів / ред.: О. Дорогань, Р. Кобець. Офіс ефективного регулювання, 2021. 49 с. URL: <https://brdo.com.ua/wp-content/uploads/2024/06/ZK-Sfera-produktovyh-IT-kompaniy-i-startapiv.pdf>.

83. Чирва Ю. Є., Євстрат Д. І. Види та класифікація договорів у сфері інформаційних технологій. Вісник ХНАДУ. 2022. вип. 91. С. 100–107. URL: <https://api.dspace.khadi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/14e631df-c516-442c-a6dc-3ba35da48481/content>.

84. General Data Protection Regulation : The European Parliament and of the Council від 27.04.2016, № 95/46/EC. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016R0679>.

85. Захист персональних даних: Правове регулювання та практичні аспекти : науково-практичний посібник / М. В. Бем та ін. Київ : К.І.С., 2015. 220 с. URL: <https://rm.coe.int/168059920c>.

86. Supply Chain Data Protection Agreement / Thomson Reuters Holdings Inc. Thomson Reuters, 2020. 15 с. URL: <https://www.thomsonreuters.com/content/dam/ewp-m/documents/thomsonreuters/en/pdf/global-sourcing-procurement/data-protection-agreement-v11-2020.pdf>.

87. Гужва А. М. Договори про неконкуренцію: цивільно-правовий аспект. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «ПРАВО». Харків, 2022. вип. 34. С. 81–90. URL: <https://doi.org/10.26565/2075-1834-2022-34-09>.

88. Хижняк О. С. Електронний договір: правовий аспект та особливості його укладання. Економіка і суспільство. 2017. вип. 7. С. 396–401. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/69.pdf.

89. Про електронну ідентифікацію та електронні довірчі послуги : Закон України від 05.10.2017, № 2155-VIII : станом на 18.12.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#Text>.

90. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003, № 851-IV : станом на 31.12.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15#Text>.

91. Бояринова К. О. Організація науково-інноваційної діяльності : навчальний посібник / ред. Ж. М. Жигалкевич. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. 186 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/d79403ba-0078-48ef-8788-b50b76b65bdf/content>.

92. Бояринова К. О., Копішинська К. О. Півот як інструмент забезпечення успішності реалізації стартапу. Ефективна економіка. 2019. вип. 3. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.3.44>.

93. Nathoo K. Understanding SAFEs and priced equity rounds. YCombinator. Library. 17.10.2018. URL: <https://www.ycombinator.com/library/6m-understanding-safes-and-priced-equity-rounds>.

94. Васильєв О. В., Богдан Н. М. Інвестування : конспект лекцій. Харків : ХНАМГ, 2012. 98 с. URL: <https://eprints.kname.edu.ua/25844/1/2011%20253Л%20конспект%20лекцій%20ДВ%20ИНВЕСТИВАННЯ%20ДО%20ВИДАННЯ%20ДВ%20печ.pdf>

95. Ковальчук О. Укладення трудового договору з директором: враховуємо особливості Джерело: <https://kadroland.com/news/806-ukladennya-trudovogo-dogovoru-z-direktorom-vrachovujemo-osoblivosti>. Kadroland. News. 10.02.2025. URL: <https://kadroland.com/news/806-ukladennya-trudovogo-dogovoru-z-direktorom-vrachovujemo-osoblivosti>.

96. Рапута К. О. Напрями вдосконалення механізму венчурного фінансування стартапів в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2021. вип. 2. С. 56–63. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2021/11.pdf.

97. Саєнко Ю. О. Способи реалізації права на працю в правовому режимі Дія Сіті. Збірник наукових праць ХНПУ імені Г. С. Сковороди «Право». 2023. вип. 37. С. 86–93. URL: <https://doi.org/10.34142/23121661.2023.37.11>.

98. Практична методологія ІТ аудиту / Міністерство фінансів України. 44 с. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/дод_%2015%20Практична%20методологія%20ІТ-аудиту.pdf.

99. Бондарчук Н., Мошківська Н. Сучасні тенденції впровадження медіації в Україні. Підприємництво, господарство і право. 2020. вип. 3. С. 11–15. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2020/6/3.pdf>.

100. Притика Ю. Д. Онлайн-арбітраж у системі альтернативних способів вирішення спорів: pro et contra. Проблеми цивільного права та процесу. Харків, 2018. С. 58–61. URL: https://univd.edu.ua/general/publishing/konf/25_05_2018/pdf/13.pdf.

101. Огляд практики Верховного Суду у спрах щодо захисту прав інтелектуальної власності (окремі питання) / Правове управління (ІІ) департаменту аналітичної та правової роботи апарату Верховного Суду. Київ, 2020. 54 с. URL: https://supreme.court.gov.ua/userfiles/media/new_folder_for_uploads/supreme/intel_vlasnist_27_05_2021.pdf.

102. Верховний суд України. Постанова ВСУ по справі №911/5057/15. Єдиний державний реєстр судових рішень. Верховний Суд у складі колегії суддів Касаційного господарського суду. 18.08.2020. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/91049706>.

103. Попович К. Г. Особливості правового регулювання окремих договірних конструкцій: правове регулювання договорів в ІТ - сфері. Електронне наукове видання «Аналітично-порівняльне правознавство». 2023. С. 156–159. URL: <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2023.04.25>.

104. Адвокатське об'єднання "Бачинський та партнери". Інвестиційний договір: особливості укладення. Legalid. Інвестиційний супровід та М&А.

28.09.2024. URL: <https://legalaidd.ua/ua/investycyjnyj-dogovir-osoblyvosti-ukladennya/#:~:text=Серед%20ризиків%20інвестування%20–%20недобросовісність,у%20своїх%20інтересах%20таке%20інше.>

105. Deakin S., Farrington F., Sitchenko H. The Legal Framework for Venture Capital in Ukraine / Centre for Business Research, University of Cambridge. Cambridge : CBR, 2024. 44 с. URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2024/12/cbr-special-report-legal-framework-for-venture-capital-in-ukraine-2024.pdf>.

106. Лиманський А. Чи варто ІТ компанії бути резидентом Дія Сіті?. Податковий консультант Андрій Лиманський. Блог. 25.12.2024. URL: <https://www.lymanskyi.com/БЛОГ/Найпростіший-гайд-з-оподаткування-програмної-продукції-у-2023-році-2#:~:text=,ОПЦІОНИ%20ДЛЯ%20ПЕРСОНАЛУ%20ЗА%20КОРДОНОМ.>

107. Кривенко Ю. В. Щодо поняття та ознак смарт-контракту. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.. 2023. вип. 61. С. 80–83. URL: <https://doi.org/10.32841/2307-1745.2023.64.16>.

108. Бояринова К. О., Копішинська К. О. Особливості законодавчого регулювання діяльності стартап-компаній в Україні. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2017. URL: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.14.2017.108722>.

109. Kok A. Navigating a shareholders agreement: drag along and tag along rights. HFW Insights. 2019. вип. 3. С. 3. URL: <https://www.hfw.com/app/uploads/2024/04/001159-HFW-Navigating-a-Shareholders-Agreement-Drag-Along-and-Tag-Along-Rights.pdf>.

110. On certain aspects concerning contracts for the supply of digital content and digital services : Directive of the European Parliament and of the Council від 20.05.2019, № 2019/770. Official Journal of the European Union. 2016. 22 трав. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2019/770/oj/eng>

111. Мартишук А. Антикритерії, податки, опціони та венчурне фінансування: деталі нових переваг Дія.City. PaySpace Magazine. Стартапи.

01.05.2024. URL: <https://psm7.com/uk/startup/antikriterii-nalogi-opcziony-i-venchurnoe-finansirovanie-detali-novyh-preimushhestv-diya-city.html#:~:text=Антикритерії%2С%20податки%2С%20опціони%20та%20венчурне,Податковому%20кодексі%20не%20було>.

112. Пермінова С. О., Чухліб В. Є. Захист стартап-проектів в ІР-стратегії компанії. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2018. вип. 19. С. 480–483. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/94.pdf>.

113. Права інтелектуальної власності та їх захист : навчально-метод. посібник для здобувачів вищої освіти галузі знань 08 «Право» спец. / ред.: О. І. Харитонова, Г. О. Ульянова, С. В. Мазуренко та ін.; Національний університет «Одеська юрид. академія». Одеса : Юридика, 2024. 121 с. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/facef0c2-fed4-425e-9e6f-d879de3a70e2/content>.

114. Розумейко Д. О. Юридичні аспекти управління інтелектуальною власністю в екосистемі стартапі. Право та державне управління. 2024. вип. 4. С. 387–393. URL: <https://doi.org/10.32782/pdu.2024.4.52>.

115. Світличний О. П. Право інтелектуальної власності : підручник. 2-ге вид. Київ : НУБіП, 2016. 355 с. URL: https://fpk.in.ua/images/biblioteka/3bac_pravo/Pravo-Intel.-vlasnosti-Svitlychnyy.pdf.

116. Савченко М. В., Цибуляк Д. С., Шемчук А. В. Торговельна війна між США та Китаєм: масштаби та наслідки для світової економіки. Актуальні проблеми економіки. 2023. вип. 7 : Міжнародні економічні відносини. С. 76–87. URL: https://eco-science.net/wp-content/uploads/2023/07/06.23._topic_Marina-V.-Savchenko-Daryna-S.-Tsybuliak-Anastasiia-V.-Shemchuki-76-87.pdf.

117. Docquiera F. The brain drain. New Palgrave Dictionary of Economics. 2006. вип. 2. С. 8. URL: https://www.researchgate.net/publication/228394436_The_brain_drain.

118. Arceo C. A. E. Freedom to Operate / TechTrans. Taguig : DOST-TAPI, 2006. 23 c. URL: <https://techtrans.gov.ph/sites/default/files/2021-02/FTO%20manual%20e-book%20copy.pdf>.
119. Helwig B., Miao E, McDonnell Boehnen Hulbert & Berghoff LLP. Avoiding Common IP Pitfalls: What Every Startup Needs to Know. Jdsupra. Snippets. 13.09.2018. URL: <https://www.jdsupra.com/legalnews/avoiding-common-ip-pitfalls-what-every-34624/#:~:text=Avoiding%20Common%20IP%20Pitfalls%3A%20What,and%20create%20a%20litigation%20risk>.
120. Kirkulak-Uludag B. Due Diligence. Encyclopedia of Corporate Social Responsibility / S. Idowu та ін. Heidelberg : Springer Berlin, 2013. С. 839–846. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-642-28036-8>.
121. Про патентну кооперацію : Міжнародний договір ратифікований Верховною Радою України від 25.12.1991, № 895_003. Зібрання чинних міжнародних договорів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=895_001&print=1.
122. Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків : Міжнародний договір ратифікований Верховною Радою України від 25.12.1991, № 995_a85. Зібрання чинних міжнародних договорів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_134&print=1.
123. BBC News. Apple «settles China iPad trademark dispute for \$60m». BBC. Business. 02.07.2012. URL: <https://www.bbc.com/news/business-18669394>.
124. Пермінова С. О., Чухліб В. Є. Захист стартап-проектів в ІР-стратегії компанії. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2018. вип. 19. С. 480–483. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/94.pdf>.
125. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності : Міжнародний договір ратифікований Верховною Радою України від 15.04.1994, № 981_018 : станом на 06.12.2005. Офіційний вісник України. 2010. 12 листоп. С. 503. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018#Text.

126. Договір Всесвітньої організації інтелектуальної власності про авторське право, прийнятий Дипломатичною конференцією : Міжнародний договір ратифікований Верховною Радою України від 20.12.1996, № 995_770 : станом на 20.09.2001. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_770#Text.

127. Захист прав інтелектуальної власності: норми міжнародного і національного законодавства та їх правозастосування : практичний посібник / Д. Лонг та ін. Київ : К.І.С., 2007. 448 с. URL: <https://www.nsj.gov.ua/files/1378882678IPR%20Manual%20UKR.pdf>.

128. Про затвердження Порядку реєстрації у митному реєстрі об'єктів права інтелектуальної власності, які охороняються відповідно до закону : Наказ Міністерства фінансів України від 30.05.2012, № з1034-12 : станом на 23.10.2024. Офіційний вісник України. 2012. 30 лип. С. 589. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1034-12#Text>.

129. Парламентські Слухання : офіційний журнал / Верховна Рада України. Видавництво Верховної Ради України, 2019. Т. 5 : Національна стратегія розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні на період 2020-2025. 142 с. URL: <https://ukrpatent.org/atachs/IP-Strategy-2020-25.pdf>.

130. Appendix L Consolidated Patent Laws: United States patent and trademark office від, № Title 35 - Patents: станом на 17.12.2024. URL: https://www.uspto.gov/web/offices/pac/mpep/consolidated_laws.pdf.

131. Miyagiwa K. First-to-invent versus first-to-file, Invention, and international patent law harmonization. ISER Discussion Paper 0703. Osaka, 2007. URL: https://www.researchgate.net/publication/46464280_First-to-invent_versus_first-to-file_Invention_and_international_patent_law_harmonization.

132. Defend Trade Secrets Act of 2016 : Public Law 114th Congress від 11.05.2016, № 114-153. URL: <https://www.wipo.int/wipolex/en/legislation/details/16087>.

133. Trademarks in China 2025 / Polska Agencja Inwestycji i Handlu. Warsaw, 2025. 36 с. URL: <https://www.paih.gov.pl/en/wp-content/uploads/sites/2/2025/01/Trademarks-in-China-2025.pdf>.

134. Потіп М. М. Судовий захист авторського права на комп'ютерні програми у сфері землеустрою: вітчизняний та міжнародний досвід. Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. 2022. вип. 2. С. 34–44. URL: http://apnl.dnu.in.ua/5_2022/6.pdf.

135. Єфремова К. В. Правова природа комп'ютерної програми та проблеми захисту прав на них. Правове регулювання інноваційних відносин : монографія / А. П. Гетьман та ін.. Харків : Юрайт, 2013. С. 255–262. URL: <https://dspace.nlu.edu.ua/handle/123456789/12765>.

136. Ходош А. В. Режим правової охорони комп'ютерних програм: національний та міжнародний досвід. Юридичний науковий електронний журнал. 2023. вип. 3. С. 205–208. URL: http://lsej.org.ua/3_2023/46.pdf.

137. Lawrence F. Lotus Development Corp. V. Borland International, Inc., 49 F.3d 807 (1st Cir. 1995), aff'd, 116 S. Ct. 804 (1996),. DePaul Journal of Art. 2016. вип. 4 : Technology & Intellectual Property Law. С. 307–311. URL: <https://via.library.depaul.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1407&context=jatip>.

138. Гнип Д. В. Сучасні проблеми захисту авторських прав стартапів. XV Всеукраїнська науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих вчених «Ефективність інженерних рішень у приладобудуванні» : збірник праць конференції, Київ, Україна, 10–11 груд. 2019 / КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : Центр учбової літератури, 2019. С. 428–431. URL: <https://surl.li/zisagt>

139. Copyright Law : Public Law of Congress від 19.10.1976, № Title 17 - Copyrights : станом на 27.12.2020. URL: <https://www.wipo.int/wipolex/ru/legislation/details/22356>.

140. Нормативні акти з питань охорони інтелектуальної власності та трансферу технологій : збірник / ред.: Ю. М. Капіца, І. І. Хоменко. Київ : Центр досліджень інтелектуальної власності та трансферу технологій НАН України, 2023. Ч. 3 : Врегулювання прав інтелектуальної власності у договорах на виконання наукових досліджень та розробок та договорах про співробітництво

з проведення наукових досліджень. 215 с. URL: https://ipr.nas.gov.ua/wp-content/uploads/2024/01/Zbirnyk_akty_NAN_Ukrainy_IP_Vol_3_29_12_2023.pdf.

141. Autodesk Inc v Dyason (No 2) : High Court of Australia від 03.03.1993, № 176 Clr 300. URL: <https://jade.io/article/67792>.

142. Bainbridge D. Reed C: Computer Law', Book Review. The Journal of Information, Law and Technology. 1997. URL: [https://www.bailii.org/cgi-bin/format.cgi?doc=/uk/other/journals/JILT/1997/bainbridge_1.html&query=\(FSR\)+AND+\(275\)](https://www.bailii.org/cgi-bin/format.cgi?doc=/uk/other/journals/JILT/1997/bainbridge_1.html&query=(FSR)+AND+(275)).

143. Marsoof A. «Notice and takedown»: A copyright perspective. Queen Mary Journal of Intellectual Property. 2015. вип. 5. С. 183–205. URL: https://www.researchgate.net/publication/276163075_'Notice_and_takedown'_A_copyright_perspective.

144. Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів : Міжнародний договір ратифікований Верховною Радою України від 24.07.1971, № 995_051 : станом на 31.05.1995. Офіційний вісник України. 2007. 18 жовт. С. 173. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_051#Text.

145. Weitek T., Xiaoying B., Huang Y. Software-as-a-service (SaaS): Perspectives and challenges. Science China Information Sciences. 2014. вип. 57. С. 1–15. URL: https://www.researchgate.net/publication/271917699_Software-as-a-service_SaaS_Perspectives_and_challenges.

146. Ткачук А. С. Правове регулювання ліцензійного договору. ScienceRise Juridical Science. 2021. вип. 1(15). С. 15–19. URL: https://www.researchgate.net/publication/350970501_Legal_regulation_of_the_license_agreement.

147. Статут державної організації «Український національний офіс інтелектуальної власності та інновацій». Київ, 2023. 26 с. URL: <https://nipo.gov.ua/wp-content/uploads/2023/08/ukrnoivi-statut.pdf>.

148. Видача свідоцтва про державну реєстрацію авторського права на твір. Diia. Інтелектуальна власність. URL: <https://guide.diia.gov.ua/view/vydacha->

svidotstva-pro-derzhavnu-reiestratsiiu-avtorskoho-prava-na-tvir-c41142fc-0880-4a51-969b-2dac34cc00bc.

149. Справа № 757/49265/19-ц : Постанова Верховного Суду України від 06.07.2022, № 61-125ск22. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/105139782>.

150. Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні : Закон України від 15.07.2021, № 1667-IX : станом на 01.01.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20#Text>.

151. Copyright : Act of United States Congress від 01.01.1978, № Title 17 : станом на 13.12.2003. URL: <https://www.wipo.int/wipolex/ru/legislation/details/3939>.

152. Права інтелектуальної власності та їх захист : навчально-метод. посібник / ред.: О. І. Харитонova та ін. ; Національний університет «Одеська юридична академія». Одеса : Юридика, 2024. 121 с. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/faeef0c2-fed4-425e-9e6f-d879de3a70e2/content>.

153. Змикало О. І. Досвід правового регулювання авторського права в європейському союзі: пошук способів гармонізації законодавства України. Аналітично-порівняльне правознавство. 2022. вип. 4. С. 83–91. URL: <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2022.06.15>.

154. Цивільно процесуальний кодекс України : Кодекс України від 18.03.2004, № 1618-IV : станом на 08.02.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15#Text>.

155. Про нотаріат : Закон України від 02.09.1993, № 3425-XII : станом на 10.01.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3425-12#Text>.

156. Курман О. В. Судові експертизи у сфері інформаційних технологій: деякі проблеми підготовки та проведення. Аналітично-порівняльне правознавство. 2023. вип. 4. С. 477–481. URL: <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2023.04.77>.

157. Патентознавство та інтелектуальна власність: Патентознавство : навчально-методичний комплекс / ред. С. О. Пермінова ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 58 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/262fce4c-104f-4756-90da-3c8248e4f784/content#:~:text=способ%20речовина%20штамп%20винахід%20та,та%20оцінка%20їх>.

158. Менеджмент стартапів : конспект лекцій / ред. С. О. Заїка. Харків : ДБТУ, 2023. 121 с. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/35073/1/KL_Menedzhment%20startapiv_23.pdf#:~:text=Строк%20дії%20патенту%20України%20на,зразок%20становить%2010%20років.

159. Про охорону прав на промислові зразки : Закон України від 15.12.1993, № 3688-XII : станом на 31.12.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3688-12#Text>.

160. Паризька конвенція про охорону промислової власності : Міжнародний договір ратифікований Верховною Радою України від 25.12.1991, № 995_123. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_123#Text.

161. Договір про патентну кооперацію : Міжнародний договір ратифікований Верховною Радою України від 19.06.1970, № 895_001. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/895_001#Text.

162. The European Patent Convention : Convention of the European Patent Office від 17.11.2020. URL: https://link.epo.org/web/EPC_17th_edition_2020_en.pdf.

163. Чомахашвілі О. Ш. Європейське патентне відомство: особливості діяльності. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Т. 2, вип. 48 : Право. С. 28–31. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/34407/1/ЄВРОПЕЙСЬКЕ%20ПАТЕНТНЕ%20ВІДОМСТВО.pdf>.

164. Patents : Act of United States Congress від 19.07.1952, № Title 35 : станом на 12.01.2011. URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/USCODE-2011-title35/html/USCODE-2011-title35.htm>.

165. Oliff & Berridge, PLC. Planning for First-Inventor-To-File Changes. Oliff & Berridge, PLC Special Report. 2012. С. 17. URL: <https://www.oliff.com/wp-content/uploads/2020/11/10-31-12-Planning-for-03-16-13-First-Inventor-To-File-Changes.pdf>.

166. Тростіна С. В. Державні стандарти України в системі права промислової власності. Вітчизняний та світовий досвід правового регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності: Збірник наукових праць за матеріалами VII Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, Черкаси, Україна, 27 квіт. 2016 / ред.: О. В. Черевко, О. П. Орлюк. Черкаси : Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького, 2018. С. 33–37. URL: <https://eprints.cdu.edu.ua/1891/1/zbirnik-1.pdf>.

167. Androshchuk G. Intellectual property and artificial intelligence: who is the author?. Artificial Intelligence. 2022. Т. 1, вип. 2. С. 166–182. URL: <https://jai.in.ua/archive/2022/2022-1-4.pdf>.

168. Ткачук А. С. Правове регулювання ліцензійного договору. Journal «ScienceRise: Juridical Science». 2021. Т. 1, вип. 15. С. 15–19. URL: <https://media.neliti.com/media/publications/528216-legal-regulation-of-the-license-agreemen-d7caf0fb.pdf#:~:text=Тема%20розпоряджання%20майновими%20правами%20інтелектуальної,та%20внесення%20змін%20до%20законодавства>.

169. Hamano Y. Introduction to License. 2017. 28 с. URL: https://www.wipo.int/edocs/mdocs/aspac/en/wipo_ip_bkk_17/wipo_ip_bkk_17_19.pdf#:~:text=—%20A%20route%20of%20commercialization,extent%20of%20rights%20of%20exploitation.

170. Анісімов К. Г. Обгорткові ліцензійні договори у цивільному праві та судовій практиці України, США і країн ЄС : дис. ... д-ра філософії у галузі 08

право : 081 / Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Міністерство освіти і науки України. Харків, 2023. 231 с. URL:
https://nauka.nlu.edu.ua/nauka/download/diss/anisimov/d_anisimov.pdf.p7s#:~:text=тотожним%20виключній%20ліцензії,license%20лише%20ліцензіат%20може%20користуватися.

171. Ходаківський Є. І. Інтелектуальна власність: економічно-правові аспекти : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 276 с. URL: https://web.kpi.kharkov.ua/acem/wp-content/uploads/sites/16/2017/06/IV_case_pids_kontroliu.pdf.

172. Капіца Ю. М., Шахбазян К. С. Застосування ліцензій відкритого доступу при розміщенні матеріалів наукових журналів в електронному середовищі. Наука України в світовому інформаційному просторі. 2016. вип. 13. С. 62–70. URL: https://ipr.nas.gov.ua/wp-content/uploads/2016/11/1_24_13-Застосування-ліцензій-відкритого-доступу.pdf.

173. Attribution-NoDerivatives International : Legal Code Creative Commons від 06.11.2013, № 4.0. URL: <https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/>.

174. Gupta K. Frand. Global Dictionary of Competition Law. Concurrences. URL: <https://www.concurrences.com/en/dictionary/frand>.

175. Ménière Y. Fair, Reasonable and Non-Discriminatory (Frand) Licensing Terms : Research Analysis of a Controversial Concept / ред. N. Thumm. Seville : Publications Office of the European Union, 2016. 36 с. URL: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC96258/jrc96258.pdf>.

176. World Intellectual Property Organization. Standard Essential Patents. WIPO. Patents. URL: <https://www.wipo.int/en/web/patents/topics/sep#:~:text=match%20at%20L217%20Licensing%20under,by%20implementers%2C%20on%20the%20other.>

177. Adobe. Загальні умови використання Adobe. Adobe. Юридична інформація. 18.06.2024. URL: <https://www.adobe.com/ua/legal/terms.html>.

178. Чередниченко А. В. Застосування вільного програмного забезпечення у загальноосвітніх школах України. *Ukrainian Journal of Educational Studies and Information Technology*. 2018. Т. 6, вип. 3. С. 21–32. URL: 134. <https://uesit.org.ua/index.php/itse/article/download/8/3/9>.

179. Understanding Free/Open Source Software Development Processes / W. Scacchi та ін. *Software Process Improvement and Practice*. 2006. вип. 11. С. 95–105. URL: <https://doi.org/10.1002/spip.255>.

180. Why did Google open the Android source code?. Android Open Source Project. AOSP frequently asked questions. 02.02.2025. URL: <https://source.android.com/docs/setup/about/faqs#why-did-we-open-the-android-source-code>

181. Анісімов К. Г. Цивільно-правова характеристика умов обгорткових ліцензійних договорів. *Збірник наукових праць Проблеми законності*. 2022. вип. 155. С. 60–73. URL: <https://doi.org/10.21564/2414-990X.157.256922>.

182. Давидова Н. Цивільно-правове регулювання інформаційних відносин saas (software as a service). *Підприємництво, господарство і право*. 2021. вип. 6. С. 16–22. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2021/6/3.pdf>.

183. Blagoev G. SaaS Agreements vs Software Licenses – key differences. *The cybergarden. Articles*. URL: <https://thecybergarden.com/saas-agreements-vs-software-licenses-key-differences/#:~:text=First%2C%20a%20key%20characteristic%20of,software%20manuals%20and%20relevant%20documentation>.

184. Огляд моделей хмарних послуг / Н. А. Шевченко та ін. *Іван Пулюй: життя в ім'я науки та України : Матеріали Міжнародної наукової конференції, Тернопіль, Україна, 28–30 верес. 2020 / Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя. Тернопіль : ФОП Паляниця В. А., 2020. С. 109–110. URL: https://m.tntu.edu.ua/storage/pages/00000817/Conference_Ivan_Puluj_175.pdf.*

185. Дослідження технологій забезпечення кібербезпеки хмарних сервісів IAAS, PAAS ТА SAAS / Т. Смірнова та ін. *Електронне фахове наукове*

видання «Кібербезпека: освіта, наука, техніка». 2024., 4, вип. 22. С. 6–27. URL: <https://doi.org/10.28925/2663-4023.2024.24.627>.

186. Александрова Ю. Частка ринку Android та iOS: оприлюднено статистику 2022 року. Root Nation. Новини IT. 13.07.2022. URL: <https://root-nation.com/ua/news-ua/it-news-ua/ua-android-ios-statistika-2022/>.

187. CommScope. Google Android License Terms Std ARRIS. Commscope. Terms. 01.02.2023. URL: <https://www.commscope.com/globalassets/digizuite/724425-google-android-license-terms-std-arris.pdf>.

188. Chan R. Microsoft will let anyone use 60,000 of its key software patents as it moves to play more nicely with open source developers. Business Insider. 10.10.2018. URL: <https://www.businessinsider.com/microsoft-oin-patents-open-source-linux-2018-10#:~:text=Microsoft%20announced%20today%20that%20it's,any%20kind%20of%20licensing%20fee>.

189. Microsoft and Novell Announce Broad Collaboration on Windows and Linux Interoperability and Support. Microsoft. Archive. 02.11.2006. URL: <https://news.microsoft.com/2006/11/02/microsoft-and-novell-announce-broad-collaboration-on-windows-and-linux-interoperability-and-support/>.

190. Microsoft and Samsung Broaden Smartphone Partnership. Microsoft. Archive. 28.09.2011. URL: <https://news.microsoft.com/2011/09/28/microsoft-and-samsung-broaden-smartphone-partnership/>.

191. Microsoft and OpenAI evolve partnership to drive the next phase of AI. Microsoft. Microsoft Corporate Blogs. 21.01.2025. URL: <https://blogs.microsoft.com/blog/2025/01/21/microsoft-and-openai-evolve-partnership-to-drive-the-next-phase-of-ai/>.

192. Schrage M. The Myth of Commoditization. IEEE Engineering Management Review. 2007. Т. 48, вип. 1. С. 10–15. URL: <https://10.1109/EMR.2007.4296433>.

193. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення захисту прав інтелектуальної власності : Закон України від 20.03.2023, № 2974-IX : станом на 20.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2974-20#Text>.

194. Рішення № 102009208 : Рішення Господарського суду міста Києва від 10.12.2021, № 910/17792/17. URL: <https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/court-document/102009208/>.

195. Рішення по справі № 910/19256/16 : Рішення Господарського суду міста Києва від 06.03.2020, № 910/19256/16. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/88050315>.

196. Рішення по справі № 757/49265/19-ц : Рішення Печерського районного суду міста Києва від 19.01.2021, № 757/49265/19-ц. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/94223331>.

197. Court of Justice of the European Union (CJEU). European Union. EU institution. URL: https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/institutions-and-bodies/search-all-eu-institutions-and-bodies/court-justice-european-union-cjeu_en.

198. Unified Patent Court (UPC). The Wayback Machine. European route. URL: <https://web.archive.org/web/20240426091934/https://www.epo.org/en/applying/european/unitary/upc>.

199. UsedSoft GmbH v Oracle International Corp. : Judgment of the Court (Grand Chamber) від 03.07.2012, № 62011CJ0128. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:62011CJ0128>.

200. Bert P. Oracle v. Usedsoft – ECJ Landmark Case on Software Licences. Dispute Resolution Germany. Litigation, Arbitration and Mediation in Germany – Art Law, Case Law, News etc.. 04.07.2012. URL: <https://www.disputeresolutiongermany.com/2012/07/oracle-v-usedsoft-ecj-landmark-case-on-software->

licences/#:~:text=The%20judges%20found%20that%20the,updated%20by%20the%20copyright%20owners.

201. L'Oréal SA and Others v eBay International AG and Others : Judgment of the Court (Grand Chamber) від 12.07.2011, № 62009CJ0324. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:62009CJ0324>.

202. Huawei Technologies Co. Ltd v ZTE Corp. And ZTE Deutschland GmbH : Judgment of the Court (Fifth Chamber) від 16.07.2025, № 62013CJ0170. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A62013CJ0170>.

203. SAS Institute Inc. v World Programming Ltd : Judgment of the Court (Grand Chamber) від 02.05.2012, № 62010CJ0406. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:62010CJ0406>.

204. Copyright Law of the United States and Related Laws Contained in Title 17 of the United States Code : circular 92 / United States Copyright Office, Library of Congress. Washington, 2022. 484 c. URL: <https://www.copyright.gov/title17/title17.pdf>.

205. Lanham (Trademark) Act (15 U.S.C.) Index. BitLaw. 01.11.2024. URL: <https://bitlaw.com/source/15usc/>.

206. Patent : Act of United States Congress від 19.07.1952, № Title 35. URL: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/35>.

207. Alice Corp. Pty. Ltd. V. CLS Bank International, 573 U.S. 208 : Judgment of the U.S. Supreme Court від 19.06.2014, № US353. URL: <https://www.wipo.int/wipolex/en/text/581520>.

208. U.S. National Institutes of Health. Bayh dole act 35 U.S.C. §200 - 212. National Institutes of Health. 15.06.2015. URL: <https://www.unemed.com/wp-content/uploads/2015/06/35-U.S.C.-200-212-Bayh-Dole-Act.pdf>.

209. Smith B. GPLv3 Free Software : a quick guide / Free Software Foundation, Inc. 2007. 6 c. URL: <https://www.gnu.org/licenses/quick-guide-gplv3.pdf>.

210. TC Heartland LLC v. Kraft foods group brands LLC : Supreme court of the United States від 22.05.2017, № 16–341. URL: https://www.supremecourt.gov/opinions/16pdf/16-341_8n59.pdf.

211. Open Invention Network expands patent protection for largest cross-license in history. The Patent Lawyer. Movers & Shakers | News. 12.06.2024. URL: https://patentlawyermagazine.com/open-invention-network-expands-patent-protection-for-largest-cross-license-in-history/?utm_source=chatgpt.com.

212. Ahmad T., Chanda R. Fair Use and Digital Rights Management in the Light of U.S. Laws. SSRN Electronic Journal. 2011. C. 17. URL: https://www.researchgate.net/publication/228172733_Fair_Use_and_Digital_Rights_Management_in_the_Light_of_US_Laws.

213. Google LLC v. Oracle America, INC. : Judgment of the Supreme court of the United States від 07.10.2020, № 18–956. URL: https://www.supremecourt.gov/opinions/20pdf/18-956_d18f.pdf.

ДОДАТКИ

Додаток 1

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Розумейко Д. О. Специфіка договірної регулювання стартапів у системі цивільного права. *Держава та регіони*. 2024. Вип. 4 (86). С. 253–259. DOI: <https://doi.org/10.32782/1813-338X-2024.4.41>
2. Розумейко Д. О. Юридичні аспекти управління інтелектуальною власністю в екосистемі стартапі. *Право та державне управління*. 2024. Вип. 4. С. 387–393. DOI: <https://doi.org/10.32782/pdu.2024.4.52>
3. Розумейко Д. О. Адаптація цивільного права до викликів інноваційного середовища: стартапи як правовий феномен. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2025. Вип. 2. С. 455–459. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2025-2/109>

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

1. Розумейко Д. О. Цивільно-правові відносини та цивільне законодавство у сфері стартапів. *Теоретичні та практичні аспекти розвитку науки та освіти* : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 15-16 вересня 2020). Львів: Львівський науковий форум, 2020. С. 83–84. URL: <http://lviv-forum.inf.ua/save/2020/15-16.09.2020/Збірник.pdf>
2. Розумейко Д. О. Криптовалюта - Нова ера. *Шерешевські читання: Проблеми цивілістики в умовах пандемії та IT* : матеріали Всеукраїнської наукової конференції (м. Одеса, 10 грудня 2021 р.). Ред. Є. Харитонов. Одеса: Фенікс, 2021. С. 192-194. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/1b716472-9491-4a6c-9700-fd036aced2cd/content>

3. Розумейко Д. О. Сучасні реалії віртуальних активів. *Римське право і сучасність: цивільне право в умовах війни* : матер. Всеукраїнської наукової конференції (м. Одеса, 24 травня 2022 р.). Ред. Є. О. Харитонов. Одеса: Фенікс, 2022. С. 120–123. URL: <https://hdl.handle.net/11300/22258>

4. Розумейко Д. О. Еволюція стартапів: історичний розвиток та ключові етапи становлення. *Інтеграція світових наукових процесів як основа суспільного прогресу* : матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 29-30 листопада 2024 р.). Ред. С. Бурма. Київ-Запоріжжя : АА ТанDEM, 2024. С. 60-63. URL: <https://novaosvita.com/wp-content/uploads/2024/12/IntWorldScProc-Kyiv-Nov2024.pdf>

5. Розумейко Д. О. Стартап як суб'єкт права: правові аспекти організації. *Роль інновацій в трансформації образу сучасної науки* : матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 27-28 грудня 2024 р.) Ред. С. Бурма. Київ-Запоріжжя : АА ТанDEM, 2024. С. 81-84. URL: <https://novaosvita.com/wp-content/uploads/2025/01/InnTrImModSc-Kyiv-Dec2024.pdf>

6. Розумейко Д. О. Юридичні інструменти стартапів: основні види договорів та їх ролі. *Модернізація та інноваційні наукові дослідження* : матеріали Міжнародних науково-практичних конференцій (м. Київ, 27-28 лютого 2025 р.). Ред. С. Бурма. Київ-Запоріжжя : АА ТанDEM, 2025. С. 18-21. URL: https://novaosvita.com/wp-content/uploads/2025/04/ModScResParadigm-InnTheoryMethPract-Kyiv-JanFeb2025_v2.pdf

Наукові праці, які додатково відображають наукові результати дисертації:

1. Розумейко Д. О. Стартап. *ІТ-Право: практичний посібник*. Київ: Норма права, 2025. С. 186-200.

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ МАТЕРІАЛІВ ДИСЕРТАЦІЇ

Основні наукові положення дисертації були апробовані у виступах на наукових та науково-практичних конференціях, зокрема:

1. Всеукраїнській науковій конференції «Шерешевські читання: Проблеми цивілістики в умовах пандемії та ІТ» (м. Одеса, 10 грудня 2021 р.). – Дистанційна участь.

2. VIII Міжнародній науково-практичній конференції «Інтеграція світових наукових процесів як основа суспільного прогресу» (м. Київ, 29–30 листопада 2024р.). – Дистанційна участь.

3. VIII Міжнародній науково-практичній конференції «Роль інновацій в трансформації образу сучасної науки» (м. Київ, 27–28 грудня 2024 р.). – Дистанційна участь.

4. Всеукраїнській науковій конференції «Римське право і сучасність: цивільне право в умовах війни» (м. Одеса, 24 травня 2022 р.). – Дистанційна участь.

5. II Міжнародній науково-практичній конференції «Теоретичні та практичні аспекти розвитку науки та освіти» (м. Львів, 15–16 вересня 2020 р.). – Дистанційна участь.

6. Міжнародній науково-практичній конференції «Модернізація та інноваційні наукові дослідження» (м. Київ, 27–28 лютого 2025 р.). – Дистанційна участь.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор

Blackshield Financial Advisers Group LTD

Максим КОРЕЦЬКИЙ

«05» березня 2025 року

АКТ

про впровадження наукових розробок дисертаційного дослідження
Розумейка Дмитра Олексійовича на тему «Стартап: цивілістичні аспекти» в
практичну діяльність Blackshield Financial Advisers Group LTD

Комісія у складі: директора Максима КОРЕЦЬКОГО, керівника юридичного департаменту — Олега КОТЛЯРА, провідного юриста Михайла ПЛАЧКОВА, склала цей акт з приводу того, що результати дисертаційного дослідження Розумейка Дмитра Олексійовича на тему «Стартап: цивілістичні аспекти» на здобуття наукового ступеня вищої освіти з галузі знань 08-Право, спеціальності 081-Право доктора філософії використовується в практичній діяльності Blackshield Financial Advisers Group LTD.

Комісія вважає, що викладені у дисертації пропозиції та висновки заслуговують практичного використання у діяльності Blackshield Financial Advisers Group LTD.

Рекомендовано до використання наступні публікації:

1. Розумейко Д. О. Адаптація цивільного права до викликів інноваційного середовища: стартапи як правовий феномен. Юридичний науковий електронний журнал. 2025. вип. 2. С. 455–459. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2025-2/109>.

2. Розумейко Д. О. Специфіка договірної регулювання стартапів у системі цивільного права. Держава та регіони. 2024. вип. 4 (86) : Право. С. 253–259. URL: <https://doi.org/10.32782/1813-338X-2024.4.41>.

3. Розумейко Д. О. Стартап як суб'єкт права: правові аспекти організації. Роль інновацій в трансформації образу сучасної науки : матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, Київ, Україна, 27–28 груд. 2024 / ред. С. Бурма ; Інститут інноваційної освіти. Київ–Запоріжжя : АА ТанDEM, 2024. С. 81–84.

4. Розумейко Д. О. Сучасні реалії віртуальних активів. Римське право і сучасність: цивільне право в умовах війни : матер. Всеукр. Наук. Конф., Одеса, України, 24 трав. 2022 / ред. Є. О. Харитонов. Одеса : Фенікс, 2022. С. 120–123. URL: <https://hdl.handle.net/11300/22258>.

5. Розумейко Д. О. Цивільно-правові відносини та цивільне законодавство у сфері стартапів. Теоретичні та практичні аспекти розвитку науки та освіти : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, Львів, Україна, 15–16 верес. 2020 / Львів : Львівський науковий форум, 2020. С. 83–84.

6. Розумейко Д. О. Юридичні інструменти стартапів: основні види договорів та їх ролі. Модернізація та інноваційні наукові дослідження : матеріали Міжнародних науково-практичних конференцій, Київ, Україна, 27–28 лют. 2025 / ред. С. Бурма ; Інститут інноваційної освіти. Київ–Запоріжжя : АА ТанDEM, 2025. С. 18–21.

Директор

Blackshield Financial Advisers Group LTD

М.КОРЕЦЬКИЙ

Керівник юридичного департаменту

Blackshield Financial Advisers Group LTD

О.КОСТЛЯР

Провідний юрист

Blackshield Financial Advisers Group LTD

М. Плачков

