https://doi.org/10.32849/2409-9201.2025.25.26

УДК 347.7 UDC

КОРПОРАТИВНИЙ ДОГОВІР В ІТ-СФЕРІ

CORPORATE CONTRACT IN IT SPHERE

Ліліана СІЩУК

кандидат юридичних наук, доцент, старший дослідник, завідувач лабораторії

Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України (Київ)

SISHCHUK, Liliana V.

Candidate of Legal Sciences (Ph. D.), Associate Professor, Senior Researcher, Head of the laboratory

Academician F.H. Burchak Scientific Research Institute of Private Law and Entrepreneurship of the NALS of Ukraine (Kyiv)

https://orcid.org/0000-0002-9722-4347

У статті проаналізовано особливості законодавства з питань розвитку цифрової економіки і корпоративного права щодо можливості та ефективності укладення корпоративних договорів у ІТ-сфері. Відзначено, що корпоративні договори застосовуються у стартапах та під час розвитку компанії для захисту інтелектуальної власності, розподілу прибутку, уникнення конфліктів, захисту конфіденційної інформації та забезпечення неконкуренції.

Доведено, що для ІТ-стартапу та державної реєстрації товариства ефективним рішенням є укладення корпоративного змішаного договору, який поєднює у собі елементи договору про створення товариства і корпоративного договору, у якому прописуються не тільки порядок передання майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності та способи їх використання, але й подальші дії учасників у товаристві та способи реалізації ними корпоративних прав. Важливе значення для ІТ-сфери за вказаним договором має обрання права іншої країни за умови дотримання положень Закону України «Про міжнародне приватне право».

Зазначено, що стартапам у ІТ-сфері, які набули статусу резидента Дія Сіті, відомі й такі договірні конструкції, як трудовий контракт, гіг-контракт чи будь-який цивільно-правовий договір, договори NDA та NCA. Для резидентів Дія Сіті особливо актуальні положення про опціо-

This article explores the legislative framework governing the digital economy and corporate law, focusing on the feasibility and efficiency of implementing corporate agreements in the IT sector. It highlights the role of such agreements in startups and growing companies, particularly in protecting intellectual property, distributing profits, preventing conflicts, safeguarding confidential information, and ensuring non-competition.

The study substantiates that for IT startups and during the registration of a legal entity, a mixed corporate agreement proves to be an effective legal instrument. This agreement combines elements of a company formation contract and a corporate agreement, covering not only the transfer and use of intellectual property rights but also outlining the responsibilities of participants and mechanisms for exercising their corporate rights. Special attention is given to the importance of selecting foreign governing law within the limits of the Ukrainian Law on Private International Law, especially relevant in international IT projects.

For IT startups with Diia City residency, several contract models are available, including employment contracts, gig contracts, civil law agreements, NDAs, and NCAs. Of particular importance are employee stock option plans, which allow staff to acquire shares in the company after a certain period or upon achieving specific

ни для співробітників, що дають можливість отримати частку в компанії у майбутньому, наприклад, після певного строку роботи чи досягнення певних результатів. Ці положення можуть прописуватися одночасно в умовах корпоративного договору та будь-якого цивільно-правового договору, що укладається з найманим фахівцем.

Щодо договору про нерозголошення (NDA) та договору про неконкуренцію (NCA), то вказані договори можуть укладатися у чистій формі, як окремі договірні конструкції, під час діяльності товариства щодо нових об'єктів права інтелектуальної власності, їх розробки чи результату у формі інноваційного продукту, а також щодо інших напрямків діяльності товариства. Водночас договори NDA та NCA можуть бути включені як елементи корпоративного договору, оскільки зміст останнього не підлягає розкриттю і є конфіденційним, якщо інше не встановлено законом або договором. Для IT-індустрії має важливе значення саме ознака конфіденційності корпоративного договору, що не дозволяє ознайомлюватися зі змістом договору особам, які не є його стороною. При цьому у корпоративному договорі можуть прописуватися як умови про нерозголошення та неконкуренцію, так й інші умови, що надають гарантії дотримання балансу інтересів учасників товариства.

Ключові слова: договір про нерозголошення, договір про неконкуренцію, договір про створення товариства, гіг-контракт, інвестор, IT-стартап, корпоративний договір, корпоративні права, конфіденційність, майнові права на об'єкти права інтелектуальної власності, опціон, цивільне право

results. These terms may be embedded both in corporate agreements and in civil law contracts with individual professionals.

NDAs and NCAs may be structured as standalone agreements or incorporated into corporate agreements, especially in projects involving the development of new intellectual property or innovative products. Given the confidential nature of corporate agreements—unless otherwise stipulated by law or contract—such inclusion reinforces the protection of sensitive business interests. In the context of the IT industry, the confidentiality clause is of particular significance, as it restricts access to the content of the agreement to non-parties. Additionally, corporate agreements may include further provisions aimed at maintaining a fair balance of interests among stakeholders.

Keywords: non-disclosure agreement, non-compete agreement, company formation agreement, gig contract, investor, IT startup, corporate agreement, corporate rights, confidentiality, intellectual property rights, stock option, civil law

З огляду на діджиталізацію і зростання на ринку попиту на технологічні рішення укладення корпоративного договору в IT-сфері нині виглядає перспективним вирішенням питання врегулювання відносин між партнерами, засновниками, інвесторами та навіть співробітниками як у міжнародних, так й у вітчизняних компаніях. Конструкція корпоративного договору відома своїм походженням з англо-американської правової системи, що з поступовим виявленням інтересу до неї та застосуванням спочатку на міжнародному рівні, а у подальшому впровадженням у законодавство і практику країн романо-германської правової системи, знайшла своє втілення й у нормах вітчизняного правового поля.

На міжнародному рівні корпоративний договір у першу чергу визначає необхідність узгодити юрисдикцію та мову його складання, оскільки стартапи часто реєструються в США, Естонії, Великій Британії або Сінгапурі, що зумовлює укладення договору відповідно до законодавства цих країн, особливо в таких напрямках, як штучний інтелект, кібербезпека, хмарні технології, та сприяє уникненню розбіжностей і юридичних ризиків.

У ІТ-сфері в Україні корпоративні договори застосовуються у стартапах у тих випадках, коли це важливо для захисту інтелектуальної власності, розподілу прибутку та для уникнення конфліктів у майбутньому, що зумовлює потребу захисту конфіденційної інформації та забезпечення неконкуренції. Окрім того, важливе значення має не просто досягнення домовленостей між сторонами і закріплення їх у корпоративному договорі, але й дотримання балансу інтересів учасників товариства. Тому головна складність для стартапів – це чітке визначення умов договору, бо часто стартапи мають обмежені ресурси, а їхні продукти ще на стадії розробки. Важливо все прописати максимально прозоро та зафіксувати у договорі умови про визначення внесків та ролі засновників у створюваному товаристві, про визначення розміру часток у статутному капіталі товариства, про визначення механізмів виходу з товариства або продажу бізнесу в цілому, про охорону і захист IP та конфіденційності про ключові моменти щодо діяльності компанії, оскільки в ІТ-сфері це критично важливо, так як все формується на коді, дизайні, продукті.

Як правило, при запуску стартапу ідейні розробники ІТ-продукту здійснюють пошук інвесторів, створюють компанію самостійно або ж здійснюють пошук спонсорів через краудфандингові платформи. При створенні ТОВ кофаундери мають бути готовими до формування команди спеціалістів, які будуть допомагати у створення ІТ-продукту та визначати його цінність і шляхи просування (розробники, дизайнери, менеджери, маркетологи, бухгалтери, юристи), до визначення розміру стартового капіталу, з якого є намір запустити бізнес за власні кошти чи за рахунок цінності продукту, або ж знайти зовнішнього інвестора. ІТ-сфера потребує альтернативних рішень, що надають гарантії та створюють баланс [3, с. 94].

Слід зазначити, що стартапи значно відрізняються від традиційних інноваційних проектів малого бізнесу, а саме: засновані на реалізації тільки нових ідей для вироблення суто інноваційних продуктів із застосуванням високих інформаційних технологій; результат успішності розвитку – це перетворення на велику компанію для подальшого продажу або публічного розміщення акцій; висока швидкість зростання потребує оперативності в управлінні та прийнятті рішень; потрібна наявність відповідної інфраструктури для супроводу – це бізнес-інкубатори, акселератори, каталізатори, школи стартапів, техно- та наукові парки; міжнародний масштаб діяльності; для фінансування використовуються власні кошти, бізнес-янголи, венчурні фонди, краудфандинг, краудінвестинг, кредити, позики тощо [1, с. 28].

Тому, якщо умовами стартапу поставлено за мету не просто отримати прибуток, а розвинути компанію та вивести її на міжнародний ринок, при формуванні статутного капіталу товариства засновники – ідейні розробники ІТ-продукції заінтересовані у тому, щоб внесок до статутного капіталу полягав не просто у переданні коштів, майна чи майнових прав на певні матеріальні блага, а у переданні майнових прав на об’єкти права інтелектуальної власності, що у майбутньому стануть основою розроблення інноваційної продукції, що буде базисом розвитку компанії до отримання значних майнових результатів та іміджевого визнання товариства на міжнародному рівні, як передової компанії у певному векторному напрямку, який презентувала компанія своїм основним видом діяльності. Звісно, що на етапі стартапу ставити перед собою такі глобальні цілі деякою мірою може видаватися дещо інфантильним і самовпевненим кроком, але саме наміри і є основою прийняття рішення особою формувати бізнес, стартап і компанію з глобальними цілями не просто отримати прибуток, а стати першими на визначеному засновниками шляху.

У зв’язку з цим у ІТ-сфері, традиційно, при створенні товариства дотримується процедура, що визначена законом, і, як правило, передбачає можливість укладення договору про створення товариства, проведення установчих зборів засновників, внесення вкладів до статутного

капіталу та державну реєстрацію юридичної особи у ЄДР. В Україні більшість стартапів реєструється у формі товариств з обмеженою відповідальністю, що регулюється Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [6], у нормах якого однак не визначено умов внесення до статутного капіталу товариства майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності, а також не передбачено виду договору, за яким такі права можуть передаватися у власність товариства. Схожа ситуація має місце й у законодавстві, що регулює сферу інтелектуальної власності, де визначаються умови надання правової охорони тому чи іншому об'єкту права інтелектуальної власності та умови їх використання загалом без деталізації можливості бути внеском до статутного капіталу юридичної особи.

Традиційно склалося так, що при внесенні до статутного капіталу товариства майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності може спочатку укладатися договір про створення товариства, у якому прописуються такі положення, або ж одразу відбувається скликання установчих зборів товариства, на яких приймається рішення про передання такого вкладу до статутного капіталу товариства на підставі акта приймання – передачі і про визначення умов та способів його використання на праві власності чи на праві користування. Будь-який з обраних варіантів передання майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного капталу товариства має право на існування і не суперечить нормам чинного законодавства.

Якщо звернутися до аналізу ст. 10 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», то там прямо зазначено, що договір про створення товариства може укладатися між засновниками товариства у разі необхідності визначення взаємовідносин між ними щодо створення товариства [6]. Як випливає, немає жодного обов'язку сторін щодо укладення цього виду договору, але у разі прийняття такого рішення форма договору має бути письмовою. Окрім того, на законодавчому рівні зазначається, що у договорі про створення товариства може визначатися розмір статутного капіталу, частка у статутному капіталі кожного з учасників, строки та порядок внесення вкладів та інші умови. Тобто, якщо сторони у договорі про створення товариства вирішили домовитися про визначення часток у статутному капіталі товариства кожного з учасників, то вони повинні прописувати не тільки строки та порядок внесення вкладів, але й вид і вартісну оцінку вкладу, що дозволить визначити розмір частки та розмір статутного капіталу товариства в цілому. У такому разі можна зробити висновок, що визначення договором про створення товариства грошової оцінки вкладу у формі майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, умов та порядку їх передання не суперечить нормам закону і може бути втіленим на практиці.

Якщо ж укладення договору про створення товариства не відбувається, а рішення про передання вкладу у формі майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного капіталу товариства приймається на установчих зборах засновників, то таким рішенням може бути затверджено умови передання майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності або виключно на підставі акта приймання – передачі або на підставі будь-якого договору у сфері розпорядження правами інтелектуальної власності, як правило, йде мова про договори про передання виключних майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності. Як зазначає І. Коваль, у науці теж пропонується на законодавчому рівні закріпити вид договірної конструкції внесення цих прав до статутного капіталу – договору про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності [3, с. 96].

Однак для стартапів, які виникають у ІТ-сфері вказані вище рішення не зовсім підходять для пошуку іноземних інвесторів, для створення довіри між партнерами, зрештою, для формування бренду на міжнародному ринку, для пошуку нових ідей, проєктів, працівників, замовників тощо. Це зумовлено тим, що на міжнародному ринку, по-перше, договори у сфері інтелектуальної власності більше сприймаються як засіб визначення споживацьких умов використання інтелектуального продукту між розробниками та замовниками, по-друге, відсутність будь-яких договорів та оформлення питань внесення майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності тільки на підставі рішення засновників теж сприймається як відсутність додаткових майнових гарантій інвесторів у майбутньому, адже сама по собі підприємницька діяльність і так є ризиковою.

Тому, якщо повернутися до можливості укладення договору про створення товариства у чистому вигляді, то такий договір сприймається або виключно як засновницький договір, що діє до моменту державної реєстрації юридичної особи чи деякий час і після створення товариства, але тільки щодо питань, які пов'язані зі створенням товариства та внесенням вкладів до статутного капіталу товариства і випливає із суті зобов'язання. Проте такий підхід не є надзвичайно прийнятним саме для ІТ-сфери, що розвивається як на міжнародному, так і на вітчизняному ринках, яким більше відомою є конструкція корпоративного договору, що підвищує довіру як серед засновників компанії – розробників ІТ-продукції, так й зовнішніх інвесторів. Більше того, такий формат правового регулювання зобов'язальних відносин не суперечить ні нормам корпоративного законодавства, ні нормам законодавства у сфері права інтелектуальної власності.

У такому разі ефективним рішенням для ІТ-стартапу та державної реєстрації товариства є укладення корпоративного змішаного договору, який поєднює у собі елементи договору про створення товариства і корпоративного договору, у якому прописується не тільки порядок передання майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності та способи їх використання, але й подальші дії учасників у товаристві та способи реалізації корпоративних прав, можливість чи неможливість повернення автору майнових прав на об'єкт інтелектуальної власності у разі виходу (виключення) учасника з товариства або у разі реорганізації чи ліквідації самого товариства. Більше того, за вказаним договором можливо обрати право іншої країни за умови дотримання положень Закону України «Про міжнародне приватне право», що має досить важливе значення для ІТ-сфери, особливо якщо учасниками товариства виявить намір стати іноземний інвестор та український ІТ-розробник.

Така трансакція вигідна обом суб'єктам корпоративних відносин, адже саме товариство стає правовласником об'єкта інтелектуальної власності, який використовуватиметься ним для створення інноваційної продукції, набуття конкурентних переваг, розширення своє частки на ринку або набуття монопольного становища тощо [3, с. 95]. При цьому пріоритетність для ІТ-стартапу корпоративного договору полягає у тому, що в ньому прописуються відомості про засновників, юрисдикція та застосовуване право, цілі компанії, внески засновників (гроші, майнові права на об'єкти інтелектуальної діяльності, vesting (умови, за яких частка окуповується з часом)), визначаються умови розподілу часток у статутному капіталі та умови входу нових учасників і виходу існуючих учасників, також розкриваються основи управління компанією у частині визначення кількості голосів за кожним учасником, особливостей прийняття окремих рішень або визначення умов накладення права вето на критичні рішення, наприклад, продаж компанії, а також умов щодо обмеження розмивання частки та реалізації переважних прав на купівлю частки у статутному капіталі, умов щодо переходу майнових прав на створену нову інтелектуальну продукцію у власність компанії, визначення положень щодо NDA і NCA, вирішення спорів з урахуванням можливості застосування альтернативних заходів вирішення спорів і юрисдикції. Також можуть додаватися додатки Cap Table (таблиця капіталізації), шаблони IP assignment (договір про передачу прав на інтелектуальну власність) та NDA (Non-Disclosure Agreement, договір про нерозголошення). Для прикладу, за одним з кейсів у корпоративному договорі було чітко прописано умови на регулювання корпоративним договором відносин між кофаундерами без продажу частки у статутному капіталі товариства впродовж визначеного сторонами строку та зазначенням умов щодо особливостей здійснення права на участь на загальних зборах учасників у такий спосіб, що прозоро вирішує ситуацію з розподілом коштів на розвиток компанії та отримання прибутку у формі дивідендів, або виділення коштів на певний проєкт за умови досягнення певного KPI.

Варто відзначити, що в Україні державна підтримка ІТ-сфери проявилася у прийнятті Закону України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» [5] та реєстрації ТОВ у Дія Сіті, що нині набирає популярності, бо це дає багато переваг, як-от спеціальні податкові умови. Корпоративний договір тут теж грає важливу роль і допомагає врегулювати відносини між засновниками та інвесторами, чітко прописати їх права та обов'язки. Це особливо корисно, коли стартап зростає і з'являються нові учасники чи інвестори. Окрім того,

для резидентів Дія Сіті особливо актуальні положення про опціони для співробітників, щоб мотивувати команду, що дають можливість отримати частку в компанії у майбутньому. Для співробітників це додатковий стимул, бо успіх компанії напряму впливає на їхній дохід. Тому в корпоративному договорі можуть прописуватися умови, за яких співробітник набуває право отримати ці опціони, наприклад, після певного строку роботи чи досягнення певних результатів.

Однак варто звернути увагу на те, що у Законі України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» [5] не міститься поняття та умов укладення саме корпоративного договору, але визначено умови набуття статусу резидента Дія Сіті, особливості укладення гіг-контрактів, договорів NDA та NCA, визначено специфіку правового режиму Дія Сіті, що визначає права та обов'язки особи, що виникають, змінюються та припиняються у зв'язку із зверненням про набуття, набуттям та втратою статусу резидента Дія Сіті, а також особливості регулювання відносин за участю резидента Дія Сіті і щодо участі у його статутному капіталі. При цьому у Законі вказано, що заявником на набуття статусу резидента Дія Сіті може бути будь-яка юридична особа, яка звернулася до уповноваженого органу із заявою про набуття статусу резидента Дія Сіті.

Як випливає з аналізу норм Закону України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» [5] і Порядку формування та ведення реєстру Дія Сіті [4] реєстр Дія Сіті ведеться в електронній формі та містить інформацію про юридичних осіб, які перебувають або перебували у статусі резидента Дія Сіті. Набуття статусу резидента Дія Сіті є добровільним і виникає з дня внесення відповідного запису до реєстру Дія Сіті. Реєстр Дія Сіті є відкритим і оприлюднюється на офіційному веб-сайті уповноваженого органу в мережі Інтернет. Доступ до реєстру Дія Сіті є безкоштовним. Реєстр Дія Сіті створюється з метою забезпечення функціонування правового режиму Дія Сіті, доступності інформації про юридичних осіб, які перебувають або перебували в статусі резидентів Дія Сіті. Технічним адміністратором реєстру Дія Сіті є ДП «ДІЯ», що належить до сфери управління Мінцифри. Створення та функціонування реєстру Дія Сіті забезпечується засобами Єдиного державного вебпорталу електронних послуг. Користувачі інформації можуть одержати інформацію з реєстру Дія Сіті шляхом безпосереднього доступу до інформації на державному веб-порталі правового режиму Дія Сіті (city.diia.gov.ua). Контроль за доступом до реєстру Дія Сіті здійснюється Мінцифри та технічним адміністратором реєстру Дія Сіті.

За даними реєстру Дія Сіті більшість юридичних осіб, що набули статусу резидента Дія Сіті, створені та функціонують у організаційно-правовій формі товариств з обмеженою відповідальністю. Однак у заяві про набуття статусу резидента Дія Сіті закріплено положення про те, що відомості про заявника включають організаційно-правову форму, назву, ідентифікаційний код юридичної особи, контактні дані та іншу інформацію, передбачену визначеною Порядком подання та розгляду заяви про набуття статусу резидента Дія Сіті формою. Таким чином, організаційно-правовою формою юридичної особи, що подала заяву про набуття статусу резидента Дія Сіті, може бути будь-яка форма, визначена законом.

З урахуванням норм Законів України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» [5] і «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [6] стартапам у ІТ-сфері, що набули статусу резидента Дія Сіті, відомі такі договірні конструкції, як трудовий контракт, гіг-контракт чи будь-який цивільно-правовий договір, договори NDA та NCA, корпоративний договір та інші поіменовані чи непоіменовані договори. Щодо визначення специфіки корпоративного договору порівняно з іншими договірними конструкціями, що укладаються у ІТ-сфері, то варто розкрити їх особливості та можливі комбінації.

Якщо вести мову про трудовий контракт, гіг-контракт чи будь-який цивільно-правовий договір, то згідно ст. 4 Закону України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» для провадження господарської діяльності резидент Дія Сіті має право залучати працівників на підставі трудових договорів (контрактів), гіг-спеціалістів – на підставі гіг-контрактів відповідно до цього Закону, а також підрядників та виконавців, у тому числі фізичних осіб - підприємців, – на підставі інших цивільно-правових договорів у порядку, визначеному законодавством [5]. При цьому фахівцем резидента Дія Сіті вважається праців-

ник, гіг-спеціаліст або фізична особа (фізична особа – підприємець), залучена резидентом Дія Сіті для виконання поставлених товариством завдань.

Трудовий контракт укладається з працівником компанії – резидента Дія Сіті, що має більш класичний характер та визначає правила регулювання трудових відносин між працівником і компанією з урахуванням індивідуальних здібностей працівника та його професійних навичок, підвищення взаємної відповідальності сторін. На відміну від трудового контракту, гіг-контракт укладається між компанією та гіг-спеціалістом, який зобов'язується виконувати роботи та/або надавати послуги відповідно до завдань резидента Дія Сіті як замовника, а компанія – резидент Дія Сіті зобов'язується оплачувати виконані роботи та/або надані послуги, забезпечувати належні умови виконання завдань та надає соціальні гарантії. Тому, з однієї сторони, гіг-контракт є особливим цивільно-правовим договором про надання послуг чи виконання робіт, а з іншої сторони, містить ознаки трудового договору, так як у ньому визначено такі соціальні гарантії, як час виконання робіт (надання послуг), час відпочинку, умови перебування за визначеним місцем виконання робіт (надання послуг) та за місцем здійснення діяльності резидентом Дія Сіті, правила резидента Дія Сіті, зокрема щодо охорони праці та відповідальність за їх порушення, надання додаткових компенсаційних виплат чи гарантій тощо.

Відмінність гіг-контракту від звичайного цивільно-правового договору полягає у тому, що гіг-контрактом може бути тільки такий цивільно-правовий договір, у якому прямо зазначено про це, гіг-спеціаліст не здійснює підприємницької діяльності та йому надаються соціальні гарантії, у той час як цивільно-правовий договір, як правило, укладається з фізичними особами – підприємцями, що є фрілансерами та одноразово чи систематично можуть виконувати окремі завдання компанії на замовлення.

Ще однією особливістю гіг-контракту є те, що у законі прямо зазначено умови набуття майнових та особистих немайнових прав на об'єкти інтелектуальної власності у зв'язку з виконанням гіг-контракту, а саме особисті немайнові права належать гіг-спеціалісту, який створив такий об'єкт, а майнові права належать резиденту Дія Сіті, який є замовником за таким гіг-контрактом. У той же час гіг-контрактом можуть бути передбачені інші умови щодо набуття майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, що прямо передбачено законом. Зокрема, у гіг-контракті можуть бути закріплені умови про набуття таких майнових прав у спільну власність або умови про опціон. У такому випадку гіг-контракт виконуватиме функцію фіксації домовленості гіг-спеціаліста з замовником – компанією. Однак, якщо говорити про опціони для співробітників, що дають можливість отримати частку в компанії у майбутньому, то такі положення варто прописувати у першу чергу в корпоративному договорі, щоб ніхто з учасників компанії не заперечував проти такого рішення у майбутньому з можливістю розробки схожих положень у гіг-контракті. Щодо інших договорів, за якими особи наймаються у компанію, теж немає обмежень щодо передбачення схожих умов, однак саме укладення гіг-контрактів найбільше передбачає очікувані результати від гіг-спеціаліста на нові інноваційні рішення та нові об'єкти інтелектуальної власності.

Щодо договору про нерозголошення (NDA) та договору про неконкуренцію (NCA), то вказані договори визначені окремими статтями 26, 27 Закону України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» [5], що можуть укладатися у чистій формі, як окремі договірні конструкції, під час діяльності товариства щодо нових об'єктів інтелектуальної власності, їх розробки чи результату у формі інноваційного продукту, а також щодо інших напрямків діяльності товариства. Як зазначає Л. Дорошенко, в українському законодавстві знайшли своє відображення в ІТ-сфері як поіменовані договори – договір про нерозголошення (NDA) та договір про утримання від вчинення конкурентних дій (NCA). На практиці NCA нерідко підписуються разом з NDA [2, с. 56]. За договором про нерозголошення фахівець або інша особа зобов'язується не розголошувати комерційну таємницю та/або іншу конфіденційну інформацію резидента Дія Сіті або стосовно резидента Дія Сіті. За договором про утримання від вчинення конкурентних дій фахівець зобов'язується утримуватися від вчинення конкурентних дій щодо резидента Дія Сіті, що припиняється не пізніше спливу 12 місяців з дня

припинення трудових, цивільно-правових чи господарсько-правових відносин між фахівцем та резидентом Дія Сіті.

Водночас договори NDA та NCA можуть бути включені як елементи гіг-контракту чи корпоративного договору. У ч. 5 ст. 7 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [6] прямо зазначено, що зміст корпоративного договору не підлягає розкриттю і є конфіденційним, якщо інше не встановлено законом або договором. Для IT-індустрії саме ознака конфіденційності корпоративного договору має важливе значення, що не дозволяє ознайомлюватися зі змістом договору особам, які не є його стороною, якщо інше не визначено законом. Тобто «закритість» договору – це така усталена практика, ознака, яка виділяє його з поміж інших суміжних конструкцій [2, с. 55 – 56]. При цьому у корпоративному договорі можуть прописуватися як умови про нерозголошення та неконкуренцію, так й інші умови, що надають гарантії дотримання інтересів учасників товариства. Одним із показових прикладів корисності корпоративного договору є обмеження на вихід учасника та на відчуження часток упродовж певного строку, як правило, 3–5 років. Таке обмеження нерідко є умовою отримання компанією інвестицій від професійного інвестора. Останній зацікавлений, щоби засновники, у чиї таланти він інвестує, залишалися у компанії упродовж достатнього строку, аби компанія вийшла на новий рівень доходу, прибутку або ринкової частки [7, с. 296].

Таким чином, корпоративний договір в IT-сфері відіграє досить важливе значення при стартапах і у процесі розвитку товариства як для нових інвесторів, так і для учасників – розробників IT-продукції, співробітників компанії, яким надано гарантії можливості набуття частки у компанії у майбутньому. Корпоративний договір сприяє зародженню та підсиленню довіри між учасниками компанії, посиленню стабільності функціонування товариства та охорони інформації від неправомірного розголошення і використання, підвищення ефективності корпоративного управління у товаристві та розподілу прибутку між учасниками, визначення юрисдикції й інших базових питань успішного зростання компанії на вітчизняному та міжнародному рівнях.

Посилання:

1. Воліков В. В., Хвостенко В. С. Актуальні проблеми інтелектуального, інформаційного, IT та Інтернет права: матеріали Восьмої всеукраїнської науково–практичної конференції (Львів, 15 травня 2024 р.). Львів: Юрид. ф–т Львів. нац. ун–ту ім. І. Франка, 2024. 235 с. С. 27 – 30.

2. Дорошенко Л. Договори за участю резидентів Дія Сіті та корпоративного управління резидентів Дія Сіті. Васильєвські читання: Збірник наукових праць за матеріалами XXII Міжнародної науково-практичної конференції (4-5 жовтня 2024 року, м. Івано-Франківськ) / НДІ приватного права і підприємництва імені акад. Ф. Г. Бурчака НАПрН України; за ред. канд. юрид. наук Л. В. Сіщук. Івано-Франківськ, 2024. С. 55 – 59.

3. Коваль І. Права інтелектуальної власності у площині корпоративних відносин. Васильєвські читання: Збірник наукових праць за матеріалами XXII Міжнародної науково-практичної конференції (4-5 жовтня 2024 року, м. Івано-Франківськ) / НДІ приватного права і підприємництва імені акад. Ф. Г. Бурчака НАПрН України; за ред. канд. юрид. наук Л. В. Сіщук. Івано-Франківськ, 2024. С. 94 – 101.

4. Порядок формування та ведення реєстру Дія Сіті: затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2021 року № 1445. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1445-2021-%D0%BF#n95

5. Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні: Закон України від 15 липня 2021 року № 1667-IX. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2023, №№ 6-7, ст.18. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20#top

6. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 6 лютого 2018 року № 2275-VIII. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 13, ст.69. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#top

7. Стеценко М. В. Роль корпоративних договорів у регулюванні виходу учасника із товариства. Сучасні проблеми цивільно-правової відповідальності: Матеріали XXIII науково-практичної конференції, присвяченої 103 й річниці з дня народження доктора юридичних наук, професора, члена-кореспондента АН УРСР, ректора Харківського юридичного інституту (1962–1987 рр.) В. П. Маслова. 2025. 373 с. С. 294 – 297.

Статтю було подано	02.04.2025	The article was submitted
Статтю було прийнято	18.04.2025	The article was accepted