

УДК 347.44:346.26:005.591.6(477)

DOI <https://doi.org/10.32782/1813-338X-2024.4.41>**Д. О. Розумейко**аспірант кафедри цивільного права
Національного університету «Одеська юридична академія»
ORCID ID: 0000-0001-8206-1031

СПЕЦИФІКА ДОГОВІРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТАРТАПІВ У СИСТЕМІ ЦИВІЛЬНОГО ПРАВА

Актуальність дослідження. Стартапи є ключовими рушіями інноваційного розвитку, однак в Україні їх правове регулювання залишається недостатньо розвиненим, що створює юридичну невизначеність та ризики для учасників. Відсутність спеціалізованих норм та невідповідність загальних цивільно-правових конструкцій особливостям інноваційних підприємств спричиняє потребу в удосконаленні договірному регулюванні діяльності стартапів.

Мета дослідження – здійснити комплексний аналіз договірних відносин у стартапах та сформулювати практичні рекомендації щодо вдосконалення їх правового регулювання, адаптуючи цивільно-правові механізми до потреб інноваційного підприємництва.

Методи дослідження. Використано методи системного та порівняльного аналізу, що дозволило визначити специфіку договірних конструкцій стартапів, дослідити їх практичне застосування та проблемні аспекти в межах української юрисдикції. Додатково застосовувалися методи юридичного моделювання для формулювання пропозицій щодо законодавчих змін.

Результати дослідження. Встановлено, що договірне регулювання стартапів охоплює низку специфічних угод, зокрема корпоративні договори між засновниками, конвертовані позики, SAFE-договори, договори щодо інтелектуальної власності, а також угоди про конфіденційність та неконкуренцію. Виявлено, що існуюче українське законодавство недостатньо враховує потреби стартапів, що ускладнює укладення й виконання таких договорів.

Висновки. Доведено необхідність розроблення спеціалізованих норм цивільного законодавства, які б закріплювали поняття «стартап», спрощували реєстраційні процедури та чітко врегульовували венчурні інструменти (конвертовані позики, опціони, SAFE-угоди). Запропоновано конкретні рекомендації щодо нормативного закріплення презумпції належності інтелектуальної власності стартапу та створення типових договірних конструкцій, що забезпечить баланс інтересів усіх учасників стартап-екосистеми й сприятиме розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

Ключові слова: стартап, договірне регулювання, конвертована позика, венчурні інструменти, інтелектуальна власність, корпоративний договір, SAFE-договір.

Постановка проблеми. Стартапи як інноваційні проекти відіграють роль каталізатора технологічного прогресу, однак їх правове середовище характеризується високим рівнем невизначеності та ризику. На відміну від традиційних підприємств, для яких існують усталені правові підходи, стартап-компанії часто не вписуються у типові рамки законодавства. В Україні досі відсутній спеціальний комплекс правових норм, присвячений регулюванню стартапів, тому правовий статус таких компаній фактично визначається загальними положеннями, розробленими для інших сфер діяльності. Іншими словами, договірні відносини стають основним інструментом формування правового статусу стартапу, оскільки саме в договорах засновники

і учасники визначають свої права, обов'язки та механізми взаємодії. Такий підхід узгоджується з принципом свободи договору, закріпленим у ст. 627 Цивільного кодексу України [1], що надає сторонам право самостійно визначати зміст і характер своїх взаємин з урахуванням специфіки інноваційної діяльності.

Найсуттєвіший виклик полягає у належному договірному врегулюванні внутрішніх та інвестиційних відносин стартапу за відсутності спеціальних імперативних норм: інноваційна природа таких проєктів обумовлює швидку трансформацію бізнес-моделі, ротацію інвесторів і постійне виникнення нових об'єктів інтелектуальної власності, що робить непридатними типові «статичні» контракти традиційного під-

приємництва. Отже, необхідні адаптивні умови (конвертаційні механізми, ревізія оцінки, антиділюційні та опційні застереження), здатні оперативно коригувати істотні положення угод без порушення публічного порядку й імперативних приписів, забезпечуючи водночас юридичну визначеність і паритетний захист прав засновників, працівників та інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання правового регулювання стартапів останнім часом привертає увагу науковців та практиків. Зокрема, українські дослідники акцентують на відсутності належного законодавчого визначення поняття «стартап» і прогалин у нормативній базі.

К. О. Бояринова та К. О. Копішинська проаналізували правові критерії визначення стартапу та звернули увагу на фрагментарність чинного регулювання. Автори наголошують, що наразі стартапи вимушені вписуватися в рамки загальних організаційно-правових форм, що не завжди враховує інноваційну специфіку їх діяльності [2].

Інший напрям досліджень зосереджено на окремих аспектах договірних відносин в сфері технологій. Так, К. Г. Попович досліджував специфіку договірних конструкцій в ІТ-сфері, підкреслюючи необхідність особливого правового регулювання договорів, пов'язаних з розробкою програмного забезпечення та передачі прав інтелектуальної власності [3].

Окремо слід відзначити роботи, присвячені захисту прав інтелектуальної власності в стартапах. Зокрема, у своїх роботах С. О. Пермінова та В. Є. Чухліб висвітлили важливість формування стратегії управління інтелектуальною власністю для стартапів. Вони вказують, що без чіткого договору щодо належності результатів творчої діяльності стартап ризикує втратити контроль над своїми розробками, що підтверджує практику частих спорів навколо авторських прав та ноу-хау у стартап-командах [4].

Дослідження також проводяться у сфері венчурного фінансування стартапів. К. О. Рапута аналізувала механізми венчурного інвестування в Україні, вказуючи на необхідність вдосконалення правових інструментів залучення інвестицій та впровадження опційних програм для співробітників. Її висновки узгоджуються з думкою інших авторів про те, що відсутність спеціалізованих правових норм змушує стартапи і інвесторів спиратися на власну договірну творчість або запозичувати іноземний досвід, що не завжди узгоджується з українським законодавством [5].

Таким чином, наукові публікації висвітлили окремі аспекти проблематики: загальне законодавче невизначення статусу стартапів, особливості договірних інструментів у сфері ІТ, питання інтелектуальної власності та венчурного інвестування. Водночас комплексний аналіз саме договірних відносин у стартапі як цілісної системи правових взаємозв'язків потребує подальшої уваги. Попри наявність напрацювань, досі не повною мірою розкрито, як різні види договорів взаємодіють у структурі стартапу та які специфічні виклики виникають при їх укладанні і виконанні в українських реаліях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Договірне оформлення стартап-діяльності залишається проблематичним, оскільки національне законодавство не передбачає ані спеціальної організаційно-правової форми, ані окремих диспозитивних норм щодо «стартап-договорів». Засновники змушені користуватися моделями ФОП чи ТОВ, які не відповідають потребам швидкозростаючого інноваційного бізнесу, що зумовлює правову невизначеність, насамперед у сфері розпорядження майновими правами інтелектуальної власності. Відповідно до ст. 429 ЦК України виключні права на об'єкт, створений у межах трудових відносин або за замовленням, залишаються за творцем, якщо інше не встановлено договором [1]; отже, за відсутності письмового відступлення прав ключові активи можуть перебувати поза титулом юридичної особи, що суттєво підвищує ризик для потенційних інвесторів. Крім того, чинна договірна конструкція не забезпечує належних гарантій вкладникам капіталу: механізми привілейованих акцій, конвертованих позик (convertible notes, SAFE), антиділюційних застережень або опціонів не врегульовані імперативно, а отже їх правова сила залежить від розсуду суду й може бути поставлена під сумнів. Судова практика демонструє, що ретельне договірне структурування (наприклад, ліцензійних угод) здатне захистити інтереси сторін, проте відсутність нормативних орієнтирів змушує суди застосовувати аналогію закону, що не забезпечує передбачуваності. Таким чином, існує комплекс невирішених питань: від легальної дефініції «стартапу» й запровадження спрощеної реєстраційної процедури до кодифікації венчурних інструментів та закріплення презумпції належності ІВ стартап-компанії. Усунення цих прогалин потребує нормативних змін, спрямованих на уніфікацію інвестиційних договорів, встановлення типових

опціонних і SAFE-положень, а також удосконалення режиму охорони нематеріальних активів, що разом забезпечить баланс інтересів інноваторів і капітодадавців та підвищить інвестиційну привабливість національної юрисдикції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є комплексний аналіз договірних відносин у стартапі та вироблення підходів до їх правового впорядкування на основі чинного законодавства України. Відповідно до поставленої мети, основні завдання дослідження включають:

1. Визначення ключових видів договорів, що укладаються у стартап-проектах, та з'ясування їх ролі в формуванні правового статусу стартапу;

2. Аналіз особливостей укладання та виконання цих договорів у стартап-середовищі, тобто дослідження специфічних умов та застережень, які застосовуються у стартапах, а також проблем, що виникають при реалізації таких умов в українській юрисдикції;

3. Виявлення сучасних проблем договірного регулювання стартапів та напрямів їх вирішення, а саме сформулювати пропозиції щодо адаптації цивільно-правових механізмів до потреб інноваційного підприємництва, аби забезпечити баланс інтересів засновників, інвесторів і інших стейкхолдерів стартапу.

Досягнення поставленої мети дозволить отримати цілісне уявлення про договірну модель функціонування стартап-компаній та сформулювати рекомендації для підвищення ефективності правового регулювання їх діяльності. Зважаючи на відсутність спеціального законодавства про стартапи, такі рекомендації мають особливу практичну цінність, адже можуть бути використані учасниками стартап-екосистеми при укладанні договорів та законодавцем – при розробці нормативних актів у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Договірна база стартапу охоплює цілу низку угод, які в сукупності формують правовий каркас проекту. Кожен з таких договорів регулює окремий сегмент відносин, а разом вони забезпечують комплексну систему правових гарантій для всіх учасників. Основні види договорів у діяльності стартапу можна умовно поділити на декілька категорій:

- Корпоративні договори між засновниками. На початковій стадії засновники стартапу укладають установчий (засновницький) договір – внутрішній правочин, яким визначають розмір первісних внесків, пропорцію корпоративних прав, алгоритм управління, порядок

розподілу прибутку й механізми exit/lock-up, а також домовляються про титул на нематеріальні активи та умови залучення подальших інвестицій [6]. На відміну від статуту, що після державної реєстрації набуває статусу публічного установчого акта, засновницький договір зберігає конфіденційний характер і не підлягає обов'язковому розкриттю, що дозволяє гнучко врегулювати нетипові питання (зокрема, повернення внесків або відповідальність сторін у разі нестворення юридичної особи). Після реєстрації компанії він виконує допоміжну функцію, але на початковій фазі слугує головною «дорожньою картою» взаємодії фаундерів.

- Угоди між учасниками (shareholders' agreements). Після державної реєстрації стартапу у формі ТОВ чи, рідше, АТ взаємини співучасників деталізуються корпоративним договором (shareholders'/participants' agreement), у якому фіксуються диспозитивні умови щодо реалізації корпоративних прав: порядок голосування й ухвалення значущих рішень, переважне право купівлі (right of first refusal), договірні механізми tag-along та drag-along, антидиліюційні та deadlock-застереження, а також правила розподілу прибутку й виходу інвесторів; такий договір, укладений на підставі принципу свободи договору, забезпечує гнучку корпоративну архітектуру, мінімізує конфлікти між фаундерами й захищає інтереси венчурних інвесторів у разі зміни структури власності [7].

- Договори з інвесторами (інвестиційні угоди). Фінансування стартапу здійснюється шляхом укладання з інвесторами інвестиційних договорів, за якими капітал надається в обмін на корпоративні права, із закріпленням захисних положень. На ранніх раундах застосовується конвертована позика – змішаний правочин, що поєднує позику та опціон: кредитні кошти надаються під умову їх автоматичної чи факультативної конверсії у частку (акції) при наступному раунді фінансування, М&А або досягненні KPI [8]. Специфіка конвертованої позики прямо не врегульована, однак зважаючи на свободу договору, сторони мають можливість визначати порядок і мультиплікатор конверсії, обов'язковість переходу боргу в капітал та пріоритетні права інвестора у випадку дефолту, що забезпечує договірну гнучкість без порушення імперативних норм.

Також слід згадати про інвестиційний інструмент SAFE (Simple Agreement for Future Equity), який являє собою договір про майбутнє набуття корпоративних прав: інвестор, сплативши вклад,

набуває контингентне право конвертувати його у частку (акції) стартапу після настання тригерної події – чергового раунду фінансування, M&A чи ліквідації – за попередньо визначеними параметрами (valuation cap, discount) [9]. У національному праві SAFE не кодифікований, тому укладається з посиланням на ст.ст. 6 і 628 ЦК України [1]; сторони повинні детально врегулювати умови конверсії, строк дії та пріоритет погашення, аби забезпечити юридичну визначеність. Додатковим захисним механізмом виступають антидилюційні застереження, які, шляхом перерахунку ціни емісії або додаткової емісії на користь раннього інвестора, убезпечують його частку від розмиття під час down-round. Хоча імперативної норми про антидилюцію немає, такі положення є чинними, якщо не суперечать публічному порядку та законодавству. Таким чином, SAFE-угоди й антидилюційні клаузули інтегрують у внутрішню правову систему венчурні конструкції, слугуючи основним інструментом договірної легалізації відносин між стартапом та фінансовим інвестором.

– Договори, пов'язані з інтелектуальною власністю. Оскільки основним активом стартапу виступають об'єкти інтелектуальної власності, угоди про їх охорону та відчуження формують фундаментальний блок договірних правочинів такого суб'єкта.

Договір про розробку програмного забезпечення є типовим для IT-стартапів, який детально фіксує обсяг робіт, календарні етапи, розмір винагороди та, головне, умову про відчуження виключних майнових прав на програмний код замовникові [10]; за відсутності такого застереження, відповідно до ст. 429 і 440 ЦК України, авторські права залишаються у розробника [1]. Угода зазвичай містить гарантію оригінальності ПЗ, відсутності порушення прав третіх осіб та обов'язок передати вихідний код і технічну документацію, що забезпечує стартапу повний титул на продукт і можливість його подальшої комерціалізації.

Ліцензійні договори є ще одним важливим інструментом, особливо для стартапів, що працюють з програмними платформами, контентом чи іншими об'єктами авторського права. Ліцензійний договір, укладений між стартапом-ліцензіаром та ліцензіатом, надає останньому обмежене, відплатне й невиключне (або виключне) право користування об'єктом інтелектуальної власності стартапу в межах погоджених параметрів (предмет, територія, строк, способи використання, роялті), дозволяючи монетизувати

технологію без відчуження права власності [11];

Для захисту ноу-хау, комерційних планів та інших конфіденційних відомостей стартапи укладають договори про нерозголошення інформації (NDA), які зобов'язують контрагентів (працівників, консультантів, партнерів) дотримуватися конфіденційності, конкретизують перелік захищених відомостей, строк дії обмежень і відповідальність за їх порушення, виходячи з положень ст.505 Цивільного кодексу України [1; 12]. Додатково використовуються договори про неконкуренцію (Non-Compete Agreements), які обмежують можливість ключових працівників чи партнерів створювати конкурентні проекти або працювати з конкурентами, хоча прямого законодавчого регулювання таких угод в Україні немає [12]. Попри складнощі практичного застосування, ці договірні конструкції слугують важливим юридичним механізмом превентивного захисту інтелектуальних активів стартапу.

– Трудові договори та угоди зі стейкхолдерами. Хоча на початкових етапах стартапи функціонують у складі обмеженого кола засновників, з розвитком проекту виникає потреба укладення додаткових правочинів, зокрема трудових договорів (у тому числі гіг-контрактів у межах спеціального режиму «Дія City» [13]), договорів із зовнішніми підрядниками, постачальниками та кінцевими споживачами. Трудові угоди з ключовими працівниками можуть включати положення про опціони, бонуси, режим конфіденційності й передачу прав інтелектуальної власності; договори із замовниками часто містять нетипові умови, пов'язані з фазою тестування продукту [14]. Незважаючи на використання стандартних договірних моделей, специфіка стартап-діяльності зумовлює необхідність адаптивних умов, що сприятиме юридичній визначеності, оптимізації податкового навантаження й формуванню позитивної ділової репутації молодого підприємства.

Динамічність розвитку стартапів, їх ресурсні обмеження, швидка зміна структури й залучення різних категорій стейкхолдерів (інвесторів, консультантів, клієнтів) нерідко призводять до недостатньої уваги до формальних аспектів укладення та виконання договорів. Однак юридична практика свідчить, що ігнорування належної договірної дисципліни може створювати серйозні правові ризики та ускладнення, особливо на етапі масштабування стартапу або в разі виникнення спорів між сторонами.

Стартапам притаманна потреба у гнучких договірних умовах, які дозволяють сторонам заздалегідь передбачити можливість зміни

істотних положень угоди в майбутньому. У договорах включають положення про те, що істотні умови можуть змінюватися за згодою сторін [9]. Використання таких конструкцій відповідає принципу свободи договору за цивільним законодавством України, однак передбачає обов'язкове визначення чіткого механізму реалізації відповідних прав (шляхом укладення додаткових угод чи односторонніх повідомлень), що стимулює добросовісну поведінку сторін та адаптивність стартапу до змінних умов ринку.

Також слід зазначити, що стартапи часто працюють в умовах дефіциту часу, що зумовлює використання попередніх договорів, передбачених ст. 635 ЦК України [1], меморандумів про взаєморозуміння або угод про наміри, у яких сторони фіксують ключові параметри майбутнього співробітництва (оцінку бізнесу, обсяг інвестицій, частку інвестора тощо) з подальшою деталізацією в основному договорі. Важливо пам'ятати, що попередній договір породжує зобов'язання укласти основний договір у майбутньому на узгоджених умовах, тоді як меморандуми чи Term Sheets зазвичай мають лише часткову або зовсім не мають юридичної сили, якщо це прямо не визначено у їхньому змісті.

Виконання договірних зобов'язань та врегулювання спорів у стартапах мають певні особливості через обмеженість адміністративних ресурсів і бажання уникнути тривалих судових процесів. Молоді компанії віддають перевагу переговорам або альтернативним процедурам, таким як медіація чи арбітраж, часто закріплюючи відповідні положення безпосередньо в договорах як обов'язковий досудовий етап або виключний спосіб вирішення спорів. Це зумовлено потребою в оперативності, конфіденційності та залученні експертів з відповідною технологічною компетенцією. Крім того, стартапи нерідко укладають угоди з іноземними контрагентами або залучають капітал із закордонних юрисдикцій, що призводить до застосування іноземного права та іноземних судових чи арбітражних інстанцій. Водночас стартапи, які провадять діяльність в Україні, повинні враховувати імперативні положення українського законодавства, особливо щодо захисту прав інтелектуальної власності, валютного регулювання та оподаткування, ретельно оформлюючи передачу прав, акти приймання-передачі та фінансові транзакції. Виконання таких вимог забезпечує правову стабільність стартапу та мінімізує ризик юридичних санкцій і втрат.

Проведений аналіз засвідчує, що договірні конструкції є фундаментальною складовою правового регулювання стартап-діяльності, однак низка проблем суттєво ускладнює їх ефективне застосування на практиці. Основними недоліками є невідповідність класичних організаційно-правових форм специфічним вимогам інноваційного бізнесу, нормативна неврегульованість режиму прав інтелектуальної власності, створеної стартапами, відсутність спеціалізованих правових інструментів захисту інвесторів та управління ризиками у випадку невдалого розвитку стартапу, а також труднощі із застосуванням нестандартних договірних механізмів у вітчизняній судовій практиці.

Одним із ефективних правових механізмів мінімізації вказаних проблем є системна організація договірних відносин у кожному окремому стартапі. Засновникам необхідно розглядати договірну діяльність як стратегічний аспект, спрямований на створення комплексного пакету узгоджених між собою правочинів, які охоплюватимуть ключові сфери діяльності проекту. Такий пакет має включати установчі документи та корпоративні договори учасників, інвестиційні угоди, трудові та підрядні контракти із розробниками, які містять положення щодо передачі майнових прав інтелектуальної власності, договори про конфіденційність із третіми особами, а також сервісні й ліцензійні угоди з клієнтами та партнерами. Лише за наявності такої комплексної та внутрішньо узгодженої договірної структури стартап здатний забезпечити правову визначеність та належний захист власних інтересів у динамічних умовах ринку.

З іншого боку, багато питань виходять за межі можливостей окремого стартапу і потребують змін на рівні державної політики та законодавства. Досвід іноземних юрисдикцій свідчить, що ринок стартапів може функціонувати й без спеціального регулювання, проте наявність сприятливого правового середовища значно спрощує залучення інвестицій, зменшує юридичні ризики та створює прогнозовану базу для всіх учасників [15]. В Україні перші кроки у цьому напрямі вже здійснюються. Зокрема, впроваджено спеціальний режим «Дія City», який, серед іншого, легалізував гіг-контракти та особливі умови оподаткування для IT-компаній, що може бути корисним для стартапів [14]. Також анонсовано податкові стимули для венчурного фінансування і опціонних програм.

Доцільно законодавчо закріпити визначення «стартапу» як окремої категорії суб'єкта

господарювання, що дозволить чіткіше окреслити межі застосування спеціальних режимів і пільг. Важливо також внести зміни до Цивільного кодексу України, доповнивши його положеннями про інноваційні договори та венчурні інструменти – зокрема, врегулювати на законодавчому рівні питання опціонів, конвертованих позик, договорів типу SAFE, ліцензій в цифровій сфері тощо. Крім того, варто уніфікувати правовий статус основних венчурних інструментів: наприклад, передбачити спеціальні норми про акціонерні угоди в товариствах з обмеженою відповідальністю, про договори про неконкуренцію та нерозголошення, про привілейовані частки/акції стартапів. Такий комплекс заходів суттєво знизить рівень правової невизначеності та підвищить довіру між засновниками, інвесторами і партнерами, оскільки всі гратимуть за зрозумілими правилами.

Висновки. Проведений у статті аналіз свідчить про ключову роль договірної регуляції у визначенні правового статусу стартапів, що зумовлено відсутністю в Україні спеціального законодавства для інноваційних підприємств. Встановлено, що існуючі організаційно-правові форми (зокрема, ФОП, ТОВ та АТ) та загальні положення цивільного законодавства не відповідають специфічним потребам стартапів, які характеризуються динамічністю, високим ризиком та інтенсивним використанням інтелектуальної власності.

У статті акцентується увага на ключових договірних конструкціях, які необхідні для ефективного функціонування стартапу, серед яких корпоративні договори між засновниками, інвестиційні угоди (зокрема, конвертовані позики та SAFE-договори), договори, пов'язані з інтелектуальною власністю (ліцензійні договори, договори про передачу прав на програмне забезпечення), а також угоди про конфіденційність та неконкуренцію. Акцентована увага на важливості належного договірної оформлення відносин для уникнення конфліктів та забезпечення захисту інтересів усіх учасників стартап-екосистеми.

Окрім договірної практики, запропоновано шляхи вдосконалення цивільного законодавства, зокрема, легальне закріплення поняття «стартап», введення спеціальних норм про венчурні інструменти (опціони, конвертовані позики, антидиліюційні застереження), створення спрощеної процедури реєстрації та уточнення режиму інтелектуальної власності.

Зазначено, що усунення нормативних прогалин та запровадження спеціалізованих дого-

вірних механізмів забезпечить баланс інтересів засновників, інвесторів і партнерів, сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості української юрисдикції, а також сприятиме сталому розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

Список використаної літератури:

1. 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>.
2. 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>.
3. Попович К. Г. Особливості правового регулювання окремих договірних конструкцій: правове регулювання договорів в IT-сфері. Електронне наукове видання «Аналітично-порівняльне правознавство». 2023. С. 156–159. URL: <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2023.04.25>.
4. Пермінова С. О., Чухліб В. Є. Захист стартап-проектів в IP-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>.
5. 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.
6. 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>.
7. 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>.
8. Rodgers G. P., Baghai A. A. Demystifying Modern Convertible Notes : revised edition. Latham & Watkins LLC, 2024. 42 с. URL: <https://www.lw.com/admin/upload/SiteAttachments/Demystifying-Convertible-Bonds-April-2024.pdf>.
9. 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>.
10. 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>.
 11. Глібоко С. В., Розгон О. В., Стріжкова А. В. Інноваційне право : науково-практичний посібник : у 2 т. / ред.: С. В. Глібоко, 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.
 12. 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>.
 13. 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>.
 14. 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>.
 15. 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>.

Rozumeiko D. O. Specifics of contractual regulation of startups in the civil law system

Relevance of the study. Startups are key drivers of innovative development; however, in Ukraine, their legal regulation remains insufficiently developed, leading to legal uncertainty and risks for participants. The absence of specialized norms and the inadequacy of general civil law constructions to the specific features of innovative enterprises necessitate improvement in the contractual regulation of startup activities.

Purpose of the study – comprehensive analysis of contractual relations within startups and formulation of practical recommendations for improving their legal regulation, adapting civil law mechanisms to the needs of innovative entrepreneurship.

Research methods. Methods of systemic and comparative analysis were applied, allowing to identify the specifics of contractual structures in startups, explore their practical application and problematic aspects within Ukrainian jurisdiction. Additionally, legal modeling methods were used to formulate proposals for legislative amendments.

Research results. It is established that the contractual regulation of startups encompasses a number of specific agreements, including corporate agreements between founders, convertible loans, SAFE agreements, intellectual property agreements, as well as confidentiality and non-compete agreements. The study revealed that existing Ukrainian legislation does not adequately consider the unique needs of startups, complicating the conclusion and execution of such agreements.

Conclusions. The study proves the necessity of developing specialized provisions in civil legislation that would legally define the concept of "startup," simplify registration procedures, and clearly regulate venture instruments (convertible loans, options, SAFE agreements). Specific recommendations are proposed for legislative enshrinement of the presumption of intellectual property rights belonging to the startup entity, and for the creation of standard contractual constructions, which will balance the interests of all startup ecosystem participants and promote innovative entrepreneurship development in Ukraine.

Key words: startup, contractual regulation, convertible loan, venture instruments, intellectual property, corporate agreement, SAFE agreement.