


<https://doi.org/10.15407/econlaw.2022.04.092>

УДК 330.1:339.92

О.С. ДЯКОВСЬКИЙ, канд. юрид. наук, директор
Товариство з обмеженою відповідальністю «ВЕКТОРС», м. Київ, Україна

 orcid.org/0000-0003-3412-9278

К.А. НИЖЕЙКО, голова правління
Міжнародна Асоціація Майбутнього України, м. Київ, Україна

 orcid.org/0000-0002-2925-1140

ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ В ІТ-СФЕРІ

Ключові слова: міжнародний стратегічний альянс, інституційно-правове забезпечення, COVID-19, чинники розвитку, фактори впливу, органи реєстрації.

Здійснено ідентифікацію інституційно-правового регулювання діяльності Міжнародних стратегічних альянсів (МСА) у світовій практиці. Отримані результати дослідження підтвердили, що нормативно-правове регулювання у вигляді спеціального Закону України допоможе належним чином врегулювати питання МСА в різноманітних галузях економіки, зокрема в ІТ-напрямі. Запропоновано використання досвіду Німеччини, уряди якої з початку 1970-х років змогли сприяти розвитку технологічних можливостей в країні, демонструючи чітку орієнтацію економіки на виробника. Обґрунтовано необхідність удосконалення порядку реорганізації, виокремлення та поділу юридичних осіб з метою пришвидшення утворення альянсів із подальшим залученням іноземного елементу.

Вступ. Економічні наслідки війни в Україні із 24.02.2022 проявляються через численні міжнародні взаємовідносини, охоплюючи товарні та фінансові ринки, торгівлю та міграційні зв'язки, а також порушують налагоджене співробітництво. За прогнозами Світового банку, економічне виробництво в регіоні Європи та Центральної Азії скоротиться більш ніж на 4,1 % за підсумками 2022 р. [1]. І це буде вже друга регіональна рецесія за останні два роки, яка може вплинути на темпи як глобального зростання, так і кожної держави регіону. Для української економіки це зумовлює обґрунтування комплексного підходу до сприяння її стійкого відновлення, зокрема через удосконалення наявної інституційно-правової бази для підвищення ефективності міжнародного співробітництва в контексті повоєнної відбудови, яка, у свою чергу, відкриває нові перспективи, що до 24 лю-

Цитування: Дяковський О.С., Ніжейко К.А. Інституційно-правове забезпечення функціонування міжнародних стратегічних альянсів в ІТ-сфері. *Економіка та право.* 2022. № 4. С. 92—91. <https://doi.org/10.15407/econlaw.2022.04.092>

того 2022 р. розглядались як довгострокові цілі. Наприклад, створюються умови для співробітництва компаній у різних формах та об'єднаннях, починаючи від укладення угод до формування стратегічних альянсів для спільного досягнення поставлених цілей. Суб'єкти ІТ-індустрії в сучасних умовах часто не можуть володіти всіма засобами для реалізації поставлених цілей і можливості конкурувати. Тому одним із видів вирішення даної проблеми є участь компаній у міжнародному стратегічному альянсі. Звичайно, у процесі об'єднання може відбуватися зміна поставлених цілей: їх зменшення чи розширення, уточнення, проте даний фактор не зумовлює припинення альянсу та його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем інституційно-правового забезпечення функціонування Міжнародних стратегічних альянсів присвячені роботи таких учених: О.В. Гончарова [2], О.А. Деренько [3], І.О. Іртищева [4], О.В. Трояновський [5], О.М. Калініна [6], О.А. Качура [7], А.О. Касич та Ю.В. Чумаченко [8], І.В. Морозова та О.В. Чернова [9], Дж. Мюррей [10] та ін. Роботи цих науковців сфокусовані здебільшого на передумовах розвитку стратегічних альянсів і дослідження чисельності їх збільшення, співпраці між окремими суб'єктами господарювання. Також досліджувалися фактори й умови діяльності Міжнародних стратегічних альянсів в умовах поширення COVID-19. Потрібно відзначити праці І.В. Кривов'язюка [11], О.М. Полякової, А.В. Душенко [12] та ін. Проте, відаючи належне наявним науковим розробкам вітчизняних та зарубіжних дослідників з даної проблематики, варто відмітити, що сучасні дослідження не носять системного характеру, враховуючи стрімкість поширення міжнародних стратегічних альянсів у ХХІ ст., а питання їхнього інституційно-правового функціонування потребують детальнішого аналізування.

Постановка завдання. Проаналізовано чинне інституційно-правове середовище функціонування Міжнародних стратегічних альянсів, і виявлено відсутність належного правового регулювання в національному законодавстві у вигляді спеціального Закону. Крім того, у процесі їх створення спостерігаються неузгодженості щодо порядку створення, реєстрації та функціонування. Вказані обставини зумов-

люють необхідність проведення ґрунтовного дослідження даної проблематики.

Тому **метою статті** є ідентифікація інституційно-правового регулювання діяльності Міжнародних стратегічних альянсів (далі МСА) у світовій практиці, що дасть змогу обґрунтувати напрями вдосконалення вітчизняного середовища їх створення та функціонування в ІТ-сфері.

Для реалізації мети дослідження використано комплекс взаємодоповнювальних методів наукового пізнання економіко-правових процесів та явищ: системно-структурний метод, метод компаративного та статистичного аналізу. Інформаційною базою дослідження є вітчизняні законодавчі та інші нормативно-правові акти з питань регулювання створення та реєстрації юридичних осіб, їх можливого подальшого об'єднання між собою, інформаційно-аналітичні збірники, бюлетені й огляди; фактологічна інформація державних органів влади, вітчизняні та зарубіжні наукові праці, результати власних наукових досліджень, аналітичні й інформаційні матеріали з відкритих джерел.

Результати дослідження. Як форма корпоративного оновлення стратегічні альянси є привабливими в контексті стійкого економічного розвитку їх учасників. Однак перед тим, як зважитися на участь, компанії повинні оцінити довгострокові наслідки будь-якого альянсу. Не всі альянси однакові, і багато з них мають обмеження щодо їхнього функціонування як в часі, так і враховуючи трансформаційні зміни міжнародного бізнес-середовища. У 1990-х роках американський економіст Дж. Мюррей на основі бази даних *Wall Street Journal* дійшов висновку, що вже в 1989—1992 рр. фірмами США були утворені 778 стратегічних альянсів, з яких 61 % були міжнародними. До того ж приблизно 57 % із загального числа альянсів були угодами між американськими та західноєвропейськими або японськими фірмами [10]. Отже, з кінця ХХ ст. залишаються актуальним питання: які типи альянсів є найприбутковішими, а також якими є передумови для їхнього утворення та розпаду?

Стратегічна взаємодія істотно розширює можливості використання фірмами-партнерами переваг інтегрованої корпоративної структури, зберігаючи водночас значну економічну та інституційну відособленість [12, с. 39].

До початку XXI ст. налічувалось понад 10 тис. міжнародних стратегічних альянсів, більше чверті з них були пов'язані з мікроелектронікою, обчислювальною технікою, автоматизацією промислового виробництва і технологіями телекомунікацій. Альянси активно використовуються також у галузі біотехнологій і нових матеріалів. У контексті країн переважають стратегічні альянси між партнерами з США і країн Західної Європи [2, с. 48].

Варто зазначити, що повною мірою простежити збільшення кількості діючих МСА досить складно. На це впливають такі фактори:

- численні реорганізації шляхом поділу, виділу, поглинання, злиття;
- наявність банкрутств і ліквідації юридичних осіб шляхом їх припинення;
- здійснення регулювання відкритості даних та обробки даних про фізичну особу (даних загальних і вразливих);
- відсутність статистичного обліку стратегічних альянсів;
- присутність різноманітних форм та видів МСА;
- присутність конфіденційного характеру, що не повною мірою може відобразитись у національному реєстрі;
- наявність факторів форс-мажорів і пандемій.

Розглянувши фактори впливу, ми можемо здійснити їхню класифікацію, виділивши основні та другорядні (табл. 1).

Також можна виділити позитивні та негативні якості МСА. До переваг здебільшого відносять: об'єднання великих інвестицій, необхідних для реалізації будь-яких проєктів; доступ до спільних активів партнерів; прискорене одержання доходу на інвестиції за допо-

могою швидшого обороту активів партнерів; розподіл ризиків між партнерами; підвищення ефективності за допомогою економії на масштабах, спеціалізації і раціоналізації; конкуренція на основі кооперації [13, с. 92].

Згідно з позицією А.О. Касич та Ю.В. Чумаченко, до переваг стратегічних альянсів треба віднести: протистояння конкуренції, яка переходить на вищий рівень саме за рахунок динамічнішого розвитку, встановлення нових глобальних стандартів, наприклад, у сфері технології, подолання протекціоністських бар'єрів, розподіл ризиків, економія масштабу шляхом розподілу постійних витрат на виробництво, доступ до ринкового сегмента, до якого такий доступ ускладнений, доступ до технологій — конвергенція серед технологій є похідженням багатьох альянсів, об'єднання сил у процесі фінансування окремих проєктів, які мають високі витрати для управління однією компанією, подолання розриву у разі, якщо компанія не має ресурсів або можливостей, необхідних для розроблення конкретної стратегії, «передбачення гри» — компанія, яка є першою за кривою досвіду, отримує переваги на ринку [8, с. 82].

На думку І.В. Морозова та О.В. Чернова, виокремлюються такі переваги альянсів: об'єднання великих інвестицій, що спрямовані на реалізацію певних проєктів, за рахунок швидкого обороту активів партнера відбувається прискорене одержання доходу на інвестиції; розширення доступу до спільних активів партнерів; конкуренція на основі кооперації; пропорційний розподіл ризиків між усіма партнерами; підвищення ефективності за допомогою раціоналізації, спеціалізації та економії на масштабах [9, с. 17].

Таблиця 1. Класифікація факторів впливу на функціонування Міжнародних стратегічних альянсів

Назва	Характеристика принципів
Основні фактори впливу	Численні реорганізації шляхом поділу, виділу, поглинання, злиття. Банкрутство та ліквідація юридичних осіб. Наявність форс-мажорних обставин і пандемій
Додаткові фактори впливу Другорядні / факультативні фактори впливу	Регулювання відкритості даних та обробки даних про фізичну особу (загальних і вразливих даних). Присутність конфіденційного характеру інформації. Відсутність статистичного обліку стратегічних альянсів. Наявність різноманітних форм об'єднань міжнародних стратегічних альянсів

Джерело: складено авторами на основі відкритих даних офіційних вебсайтів статистики національних та закордонних органів.

Проаналізувавши специфіку створення МСА, можемо стверджувати, що переваги подальшої співпраці є очевидними та зрозумілими, але разом із позитивними моментами варто виділити недоліки зазначеної співпраці (табл. 2).

Унаслідок розгалуженої системи функціонування альянсів постають проблеми в їхньому управлінні, тобто наявна проблема управління альянсами, наявність проблем з приводу членства та виключення з числа учасників альянсу, внутрішня конкуренція в середині об'єднання. Водночас на функціонування альянсів як чинника розвитку й дотримання мети та цілей впливає внутрішнє законодавство держави, де здійснюється зародження майбутнього альянсу та його подальше розширення й вихід на міжнародний рівень.

Отже, виходячи із зазначеного, національне внутрішнє законодавство здійснює врегулювання та функціонування альянсів на підставі нормативно-правових актів, котрі регулюють створення юридичних осіб та їх державну реєстрацію у формі об'єднань, допомагають здійснювати вибір права для застосування укладення угод, зокрема міжнародних, з метою створення МСА.

У свою чергу, об'єднання різноманітних форм власності у формі МСА, зокрема й в ІТ-галузі, відрізняються зазвичай від інших об'єднань присутністю іноземного елемента, що охоплює наявність сторін за участю іноземної юридичної особи або іноземця, виходячи із міжнародного напрямку співробітництва.

Наявність іноземного елемента співпраці впливає на застосування та вибір права до угоди між членами альянсу в ІТ-галузі, оскільки у даному формуванні бере участь два і більше

учасників, котрі можуть мати відмінності в національному законодавстві та застосуванні норми права, що може становити складнощі виконання угоди про міжнародне співробітництво у формі альянсу.

До даних нормативно правових актів варто віднести Конституцію України, котра має найвищу юридичну силу, закони України та інші нормативно-правові акти, які ухвалені на основі Конституції України та відповідають їй (ст. 8 Конституції України).

Задля виконання положень Конституції України діють кодекси України, які містять окремі правові норми й відображають специфіку правового регулювання відносин у сфері об'єднання юридичних осіб та їх видів. До даних кодифікованих актів потрібно віднести Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV та Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV.

Поряд із кодифікованими нормативними актами діють закони України, до яких можна віднести закони України: від 23.06.2005 № 2709-IV «Про міжнародне приватне право», від 15.05.2003 № 755-IV «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань», від 06.02.2018 № 2275-VIII «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», від 17.09.2008 № 514-VI «Про акціонерні товариства» тощо. Також діяльність МСА може регулюватися міжнародними договорами.

У Законі України від 29.06.2004 № 1906-IV «Про міжнародні договори України» міститься положення, що міжнародні договори можуть становити силу для національного законодавства після відповідної їх ратифікації Верховною Радою України у формі ухвалення закону,

Таблиця 2. Переваги та недоліки Міжнародних стратегічних альянсів

Перевага	Недолік
Об'єднання спільних ресурсів та активів для досягнення мети і завдань об'єднання. Збільшення рівня конкуренції на міжнародному ринку. Розподіл сектору відповідальності та ризиків між членами альянсу. Збільшення можливостей захисту членів об'єднання. Розширення сфери впливу на ринку	Наявність розгалуженої системи функціонування. Виникнення проблеми управління альянсом. Проблеми членства учасників альянсу та їх виключення. Присутність внутрішньої та зовнішньої конкуренції в середині об'єднання

Джерело: складено авторами за даними [8, с. 82].

який буде обов'язковим для виконання на території України.

Утворення стратегічних альянсів у США відбувається за рахунок юридичних осіб, котрі, залежно від мети і цілей, можуть утворювати корпорації або альянси, що здійснюють функціонування усередині країни, а також залежно від суб'єктивного складу учасників альянсу та середовища конкурування можуть створюватися МСА з визначеною спеціалізацією на міжнародному напрямі. Відповідно до законодавства США більшість підприємств для роботи повинні зареєструватися в Уряді штату. Корпораціям необхідно мати статут, а іншим формам бізнесу, таким як товариства з обмеженою відповідальністю, потрібні інші форми реєстрації. Функція цієї реєстрації звичайно полягає у визначенні фінансового зобов'язання (ступінь фінансової відповідальності), яке повинні мати власники компанії [3, с. 95].

Разом із порядком створення юридичних осіб у формуванні угод щодо функціонування корпорацій та реорганізацій альянсів посідає провідне місце роль договірних зобов'язань, які можуть бути оформлені у формі угод і договорів, що мають свої специфічні ознаки для їх функціонування, — наявність істотних умов та умови дійсності.

Тому варто погодитися з думкою О.В. Трояновського, що договори в США мають такі ознаки:

1. Особи, які беруть участь в укладенні договору, повинні бути дієздатними і правоздатними. Укладення договору юридичною особою ставить проблему дійсності угоди в тому випадку, якщо в рамках цієї правової системи для цього виду юридичних осіб встановлено режим спеціальної правоздатності;

2. За змістом договір не повинен суперечити нормам об'єктивного права, тобто умови договору повинні бути правомірними. Зміст договору регламентується не лише імперативними нормами, а й численними приписами, звичаями торгового обороту;

3. Волевиявлення щодо укладення договору має відображати справжню волю особи [5].

Отже, можна зазначити, що на розвиток і функціонування стратегічних альянсів та укладання угод в США впливає внутрішнє законодавство, конституція і федеральна система, практика Верховного Суду. Оскільки США

входить до англо-американської правової сім'ї права, що була сформована, серед іншого, за наявності судових прецедентів під час розгляду судових справ, тому для укладання угод щодо об'єднання юридичних осіб з урахуванням законодавства США необхідно, крім загального законодавства, враховувати критерії дійсності договорів, що притаманні також угодам, які впливають на формування стратегічних альянсів.

В Європі стратегічні альянси виникають у різних галузях, таких як послуги, логістика, транспорт тощо. У свою чергу, відповідне правове регулювання для країн Європейського Союзу притаманне на рівні директив або регламентів. Характерною ознакою для застосування директив є врегулювання злиття, поділу чи виділу юридичних осіб, реєстрація або місцезнаходження яких наявні в державі, яка є членом ЄС, що вказує про прив'язку в частині юрисдикції через призму країни — члена Союзу.

Слід погодитися із думкою О.М. Калініної, що директивне регулювання процесів злиття компаній не перешкоджає кожній з держав-членів застосовувати своє корпоративне законодавство. Водночас за допомогою директив забезпечуються мінімальні стандарти, які повинні бути виконані для того, щоб уникнути можливих негативних наслідків у результаті існування розбіжностей урегулювання процесів реорганізації [6, с. 17].

Процес злиття та реорганізації в Європейському Союзі регулюється Директивою Європейського Парламенту і Ради (ЄС) 2017/1132 від 14.06.2017 щодо деяких аспектів корпоративного права (кодифікація). Відповідно до даної Директиви в частині її предмета серед іншого зазначено, що встановлені заходи до злиття публічних акціонерних компаній, транскордонне перетворення, транскордонне злиття і транскордонний поділ компаній з обмеженою відповідальністю, поділ публічних акціонерних компаній.

Можна зазначити, що вказана Директива складається із трьох основних розділів: загальні положення та створення і функціонування компаній з обмеженою відповідальністю, перетворення, злиття та поділ компаній з обмеженою відповідальністю та прикінцеві положення. Кожен розділ розділений на глави та секції, котрі охоплюють статті, що загалом ут-

ворюють цілісний документ, направлений на злиття та реорганізації юридичних осіб.

За законодавством ЄС держави-члени вживають заходів для обов'язкового розкриття компаніями, серед іншого, таких документів: установчого документа, якщо він викладений в окремому документі, статуті, будь-які зміни до зазначених у вказаному вище пункті документів, зокрема будь-яке продовження строку діяльності компанії, після внесення кожної зміни до установчого документа або статуту — повний текст такого документа або статуту з останніми змінами, призначення на посаду, звільнення з посади і дані осіб, що або як орган, створений відповідно до закону, або як члени будь-якого такого органу та уповноважених осіб щодо можливості представлення компанії.

Порівнюючи національне законодавство та законодавство ЄС, варто відокремити спільну рису в частині висвітлення відомостей про внесення змін до установчих документів юридичної особи, зміни керівника та представників, котрі мають право представляти юридичну особу.

Українське законодавство містить інші додаткові відомості, котрі відображаються в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, серед них і відомості про місцезнаходження юридичної особи, видів її економічної діяльності, даних взяття на облік в органі статистики та податкових органів, відомості щодо зв'язку з юридичною особою.

Слід зазначити, що національне законодавство містить вимогу щодо подання звітності в органи контролю, проте її офіційне оприлюднення не відбувається порівняно з країнами ЄС, де звітність може відкриватися публічно.

Своєю чергою, законодавство України в частині товариств з обмеженою відповідальністю містить відмінні підходи для кількості необхідних голосів щодо ухвалення рішень про виділ, злиття, поділ, приєднання товариства: необхідно $\frac{3}{4}$ голосів від загальної кількості учасників товариства. Інший підхід, застосований до вирішення питань затвердження грошової оцінки негрошового вкладу учасника, перерозподіл часток між учасниками товариства у випадках, передбачених Законом України від 06.02.2018 № 2275-VIII «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», створення інших органів товари-

ства, визначення порядку їхньої діяльності, ухвалення рішення про придбання товариством частки (частини частки) учасника ухвалюють одностайно всі учасники товариства.

Законодавство держав — членів ЄС по-різному підходить до вирішення питання щодо кількості голосів, необхідних для схвалення злиття, поділу, виділу, що впливає на процес утворення альянсів, адже для ухвалення відповідних рішень повинен бути кворум загальних зборів учасників або акціонерів, котрий має бути оформленим відповідним документом юридичної особи.

У контексті впровадження європейського досвіду в Україні треба зазначити, що ефективність міжнародної співпраці, наприклад у Німеччині, базується на певних непрямих політичних та інституційних особливостях, які допомагають німецьким фірмам досить ефективно пристосовуватися до швидких технологічних трансформацій. Так, у Німеччині існують кілька структурних обмежень щодо споживчих витрат населення. До них належать законодавчо обмежені години роботи роздрібних магазинів; жорстко дотримуються ліміти дисконтування в роздрібній торгівлі; громадський супротив використанню кредитних карток, який лише в умовах глобальної пандемії повільно почав зменшуватися. Заощадження, що є результатом цих обмежень, як правило, спрямовуються через німецьку банківську систему на розвиток промисловості. На додаток до моделі заощаджень, високий рівень заробітної плати та сильна валюта штовхають німецьких виробників до стратегій високої доданої вартості, що змушує німецькі фірми швидко пристосовуватися до технологічних змін та пошуку нових форм співпраці. Існує низка державних політик і пропозицій, які допомагають фірмам у цьому процесі пристосування на рівні фірми чи галузі. Серед таких інструментів є промислові, які, зокрема, виступають ініціаторами МСА з контрагентами з інших країн. Асоціації в Німеччині, як і в Японії, заохочують керовану конкуренцію між виробниками, а не жорстоку цінову конкуренцію, що часто пропагується в Сполучених Штатах Америки під прапором добробуту споживачів. І це підвищує синергетичний ефект від міжнародної співпраці.

Інший інструмент — це федеральні програми, більшість з яких фінансується Федераль-

ним міністерством технологій у Бонні. Ці програми охоплюють пряму підтримку досліджень для високотехнологічних галузей промисловості, таких як аерокосмічна промисловість, енергетика та електроніка. Більшість цієї підтримки надається через посередницькі установи, науково-дослідні інститути чи асоціації. Ними опосередковано керують приватні агентства, що знову вказує на важливість посередницьких органів. Замість того, щоб орієнтуватися на певні сектори, вони відкриті для будь-якої фірми, яка відповідає формальним критеріям прийнятності і сприяє також формуванню міжгалузевих стратегічних альянсів.

Проаналізувавши комплекс норм, що регулюють функціонування альянсів, можна зробити висновок, що держава здійснює вплив на їхнє функціонування шляхом ухвалення нормативно-правових актів стосовно врегулювання діяльності у сфері створення юридичних осіб та їх реєстрації, а також питань об'єднання чи поділу групи юридичних осіб, котрі функціонують для досягнення певної мети та цілей.

Водночас важливим фактором є інституційне забезпечення функціонування МСА за допомогою органів регулювання. Інституційна матриця трактується теоретиками інституціоналізму як стала система базових інститутів, що склалася історично і регулює взаємопов'язане функціонування основних суспільних сфер — економічної, політичної та ідеологічної. Інститути розглядаються як система правил і норм, що визначає стимули й обмеження, встановлює рамки розвитку економіки та суспільства [4, с. 170].

Інституційне забезпечення формування інноваційних стратегічних структур передбачає існування набору органів та установ, що покликані забезпечувати їхню діяльність. Так, наприклад, у Нідерландах питання реєстрації юридичних і фізичних осіб-підприємців віднесено до компетенції Торгово-промислових палат (*Kamervan Koophandel*), яких у країні нараховується 12. Фактично, місцеві Торгово-промислові палати є недержавними структурами, що об'єднують юридичних та фізичних осіб з метою здійснення реєстрації підприємств, встановлення ділових контактів, освоєння нових форм співробітництва, участі у реалізації міжнародних програм, ділових зустрічей, бізнес-місій, конференцій тощо [7, с. 252].

На державному рівні в Україні, серед іншого, функції інституційного забезпечення діяльності МСА здійснюються за допомогою Міністерства цифрової трансформації України, Міністерства юстиції України, Антимонопольного комітету України, Торгово-промислової палати України, інших державних органів та нотаріату у сфері реєстрації юридичних осіб, громадських формувань та фізичних осіб-підприємців.

Порівняно з національним інституційним регулюванням реєстрація компаній у кожному окремому штаті США здійснюється спеціально створеним підрозділом офісу Державного секретаря штату. Принциповим є проходження процедури державної реєстрації в штаті місцезнаходження філії та обов'язкова перереєстрація у разі переїзду в інший штат. Відсутність реєстрації філії в США автоматично унеможливає її функціонування: заборонені будь-які операції з нерухомістю і здійснення яких-небудь видів фінансово-господарських операцій — від відкриття рахунку в банку до одержання продукції [7, с. 253].

Варто зазначити, що у Франції реєстрацію здійснює спеціально уповноважений орган — Національна служба реєстрації осіб, підприємств та організацій.

Окрім правового регулювання та інституційного контролю, на розвиток та функціонування Міжнародних стратегічних альянсів впливають додаткові фактори, серед них ми можемо виділити форс-мажорні обставити, епідемії, пандемії або хвороби, котрі можуть впливати на сповільнення процесу утворення стратегічних альянсів і досягнення цілей, які ставлять перед собою такі об'єднання.

У період поширення пандемії COVID-19 для мотивування створення та розвитку міжнародних стратегічних альянсів у IT-сфері особливу увагу потрібно було приділяти таким факторам, як суміжність високотехнологічних галузей і секторів партнерів за бізнесом із урахуванням умов поширення COVID-19, суміжність стратегічних цілей партнерів до і після поширення COVID-19, взаємозамінність методів і форм роботи на ринку залежно від умов поширення COVID-19, швидкість диверсифікації бізнесу відносно поширення пандемії та введених режимів карантинних обмежень у країнах партнерів, відповідність внеску партнерів масштабам бізнесу під час

пандемії, посилення оперативної інтеграції у міру розвитку стратегічного альянсу [11, с.28].

2020 року витрати на ІТ зазнали серйозного удару через поширення пандемії COVID-19. Станом на 2021 р. на США припадає понад 34 % світової частки ринку Інформаційно комунікаційних технологій (ІКТ), на регіон ЄС — близько 15 %, на Китай — 11 %, значно менше на регіони Близького Сходу та Африки [14].

У зв'язку з цим COVID-19 є фактором, що впливає на формування альянсів, зокрема на міжнародному рівні, але розвиток ринку та бізнесу не припинився, що є підґрунтям для функціонування Міжнародних стратегічних альянсів. Варто зазначити, що вітчизняні ІТ-компанії з урахуванням європейської інтеграції мають перспективні напрями зростання та орієнтації на ринок Європейського Союзу, що є поштовхом для створення нових міжнародних стратегічних альянсів, особливо як спосіб налагодження ефективної міжнародної співпраці в контексті повоєнної відбудови України.

Висновки. За результатами аналізу основних нормативно-правових актів, що регулюють коло суспільних відносин у сфері функціонування Міжнародних стратегічних альянсів у світовій практиці, було встановлено, що, наприклад, чинне законодавство України не містить спеціального закону щодо регулювання даних відносин, практика у цій сфері свідчить про необхідність підвищення правової культури шляхом нормативного врегулювання

таких відносин, що буде підставою для подальшого розвитку функціонування альянсів. У контексті використання досвіду ЄС корисним є досвід Німеччини, яка має певне інституційне розмаїття інструментів і механізмів. Уряди Німеччини з початку 1970-х років змогли сприяти розвитку технологічних можливостей, підтримуючи відкриті ринки за кордоном, зокрема за рахунок активізації розвитку міжнародного співробітництва, демонструючи чітку орієнтацію економіки на виробника, а не на споживача.

Крім того, попри наявне регулювання реорганізації у формі злиття чи приєднання вітчизняними нормативно-правовими актами, вважаємо за необхідне введення обов'язкового укладання Договору про злиття чи приєднання, у якому мають бути відображені всі умови даного злиття, із його закріпленням у Господарському кодексі України та Цивільному кодексі України.

Перспективи подальших досліджень. Визначенню результативності функціонування міжнародних стратегічних альянсів між українськими ІТ-компаніями та закордонними партнерами як на законодавчому рівні, так і в економічному контексті будуть присвячені подальші дослідження авторів. Численні зміни економічних чинників та умов свідчать про необхідність здійснення подальших досліджень з урахуванням міжнародного вектора розвитку стратегічних альянсів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. World Bank (2022). Europe and Central Asia Economic Update. War in the region. URL: <https://www.worldbank.org/en/region/eca/publication/europe-and-central-asia-economic-update> (дата звернення: 11.09.2022).
2. Гончарова О.В. Альянсні форми управління у глобальному середовищі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 14. С. 43—49.
3. Деренько О.А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва. *Бізнес Інформ*. 2012. № 5. С. 95—97.
4. Іртишева І.О. Інституційне забезпечення формування інноваційних стратегічних структур агропродовольчої сфери. *Національне господарство України: теорія та практика управління*. 2009. С. 169—177.
5. Трояновський О.В. Відповідальність сторін за міжнародним договором комерційного посередництва: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Одеська національна юридична академія. Одеса, 2009. 20 с.
6. Калініна О.М. Правове регулювання діяльності компаній в Європейському Союзі: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.11. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ, 2014. 17 с.
7. Качура О. Процедури державної реєстрації: порівняльно-правова характеристика. *Evropský politický a právní diskurz*. 2015. № 2. С. 252—256.
8. Касич А.О., Чумаченко Ю.В. Міжнародні стратегічні альянси як чинник розвитку конкурентних переваг підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 78—83.
9. Морозова І.В., Чернова О.В. Стратегічні альянси як феномен глобальної економіки. *Приазовський економічний вісник*. 2020. № 1 (18). С. 14—19. <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-3>
10. Murray E. & Mahon J. Strategic alliances: Gateway to the new Europe? *Long range planning*. 1993. Vol. 26. Iss. 4. P. 102—111. [https://doi.org/10.1016/0024-6301\(93\)90063-L](https://doi.org/10.1016/0024-6301(93)90063-L)

11. Кривов'язюк І.В. Фактори успіху міжнародних стратегічних альянсів у ІТ-сфері в умовах поширення COVID-19. *Економічний форум*. 2021. № 1 (4). С. 20—27.
12. Полякова О.М., Душенко А.В. Особливості розвитку стратегічних альянсів і партнерств на залізничному транспорті України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. № 66. С. 37—45.
13. Gugler P. Building transnational alliances to create competitive advantage. *Long Range Planning*. 1992. № 25 (1). P. 91—92.
14. Middle East ICT Market Outlook, 2021. Innovative Business Models Spur Growth. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5333041/middle-east-ict-marketoutlook-2021-innovative> (дата звернення: 11.09.2022).

Надійшла 21.09.2022

REFERENCES

1. World Bank (2022). Europe and Central Asia Economic Update. War in the region. URL: <https://www.worldbank.org/en/region/eca/publication/europe-and-central-asia-economic-update>
2. Honcharova O.V. Aliansni formy upravlinnia u hlobalnomu seredovysch. *Investysii: praktyka ta dosvid*. 2011. No. № 14. P. 43-49 [in Ukrainian].
3. Derenko O.A. Mizhnarodnyi dosvid derzhavnogo rehuliuвання ta pidtrymky maloho pidpriemnytstva. *Biznes Inform*. 2012. No. 5. P. 95-97 [in Ukrainian].
4. Irtyshcheva I.O. Instytutsiine zabezpechennia formuvannia innovatsiinykh stratehichnykh struktur ahroprodovolchoi sfery. *Natsionalne hospodarstvo Ukrainy: teoriia ta praktyka upravlinnia*. 2009. P. 169-177 [in Ukrainian].
5. Troianovskiy O.V. Vidpovidalnist storin za mizhnarodnym dohovorem komertsiihnoho poserednytstva: avtoref. dys. ... kand. yuryd. nauk: 12.00.03. Odeska natsionalna yurydychna akademiia. Odessa, 2009. 20 p. [in Ukrainian].
6. Kalinina O.M. Pravove rehuliuвання diialnosti kompanii v Yevropeiskomu Soiuzi: avtoref. dys. ... kand. yuryd. nauk: 12.00.11. Kyivskiy natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka. Kyiv, 2014. 17 p. [in Ukrainian].
7. Kachura O. Protsedury derzhavnoi reiestratsii: porivnialno-pravova kharakterystyka. *Evropskyy politickyy a pravny diskurz*. 2015. No. 2. P. 252-256 [in Ukrainian].
8. Kasych A.O., Chumachenko Yu.V. Mizhnarodni stratehichni aliantsy yak chynnyk rozvytku konkurentnykh perevah pidpriemstva. *Ekonomika i suspilstvo*. 2017. No. 13. P. 78-83 [in Ukrainian].
9. Morozova I.V., Chernova O.V. Stratehichni aliantsy yak fenomen hlobalnoi ekonomiky. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk*. 2020. No. 1 (18). P. 14-19. <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-3> [in Ukrainian].
10. Murray E. & Mahon J. Strategic alliances: Gateway to the new Europe? *Long range planning*. 1993. Vol. 26. Iss. 4. P. 102-111. [https://doi.org/10.1016/0024-6301\(93\)90063-L](https://doi.org/10.1016/0024-6301(93)90063-L)
11. Kryvoviazuk I.V. Faktory uspikhu mizhnarodnykh stratehichnykh aliantsiv u IT-sferi v umovakh poshyrennia COVID-19. *Ekonomichnyi forum*. 2021. No. 1 (4). P. 20-27 [in Ukrainian].
12. Poliakova O.M., Dushenko A.V. Osoblyvosti rozvytku stratehichnykh aliantsiv i partnerstv na zaliznychnomu transporti Ukrainy. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. 2019. No. 66. P. 37-45 [in Ukrainian].
13. Gugler P. Building transnational alliances to create competitive advantage. *Long Range Planning*. 1992. No. 25 (1). P. 91-92.
14. Middle East ICT Market Outlook, 2021. Innovative Business Models Spur Growth. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5333041/middle-east-ict-marketoutlook-2021-innovative>

Received 21.09.2022

O.S. Diakovskiy

LLC “VECTORS”, Kyiv, Ukraine

orcid.org/0000-0003-3412-9278

K.A. Nizheiko

International Association for the Future of Ukraine, Kyiv, Ukraine

orcid.org/0000-0002-2925-1140

INSTITUTIONAL AND LEGAL MEASURES FOR ENSURING THE FUNCTIONING OF INTERNATIONAL STRATEGIC ALLIANCES IN THE IT-SECTOR

The growth of economic entities and their desire for unification affects the increase in world trade and the increasing appearance of International Strategic Alliances aimed at overcoming the economic crisis created by the COVID-19 pandemic and the Russian invasion of Ukraine. Analysis of latest research and publications has shown that modern research is not of a systematic nature; taking into account the rapid spread of international strategic alliances in the 21st century, the issues of their institutional and legal functioning require a more detailed analysis. The purpose of the study is to identify

the institutional and legal regulation of the activities of International Strategic Alliances (ISA) in world practice, which would allow to substantiate the directions for improving the domestic environment for their creation and functioning in the IT-sector. It has been proven that national legislation regulates International Strategic Alliances with the help of regulatory and legal acts. Depending on the functioning of the laws, the creation and registration of economic entities, which in the future would be able to form an association in the form of an alliance to further define their purpose, goals and tasks, is either accelerated or slowed down. The presence of proper regulation of the functioning of strategic alliances affects the foreign involvement factor the formation of ISAs. In the context of implementing European experience in Ukraine, it is determined that international cooperation in Germany is based on a number of indirect political and institutional features that help German companies adapt to rapid technological transformations quite effectively. Having analyzed the main normative legal acts regulating the range of public relations in the field of functioning of International Strategic Alliances in global practice, it was established that, for example, the current legislation of Ukraine does not contain a special separate law on the regulation of these relations, the practice in this field indicates the need to increase legal culture in this area by means of regulatory regulation of such relations, which will be the basis for the further development of the functioning of alliances. In the context of using the EU experience, the experience of Germany, which has a certain institutional variety of tools and mechanisms, is useful. Since the early 1970s, German governments have been able to promote the development of technological capabilities at home, supporting open markets abroad, including by intensifying the development of international cooperation, demonstrating a clear orientation of the economy to the producer, not to the consumer.

Keywords: international strategic alliance, institutional and legal support, COVID-19, development factors, influencing factors, registration authorities.