

**Новікова Катерина Юріївна**  
*студентка 4 курсу*  
*9 факультету НЮУ ім. Ярослава Мудрого*

## **ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕРЕЖІ EEN: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

Європейська мережа підприємств (European Enterprise network, EEN) – найбільша в Європі мережа підтримки підприємництва – створена Європейською комісією у 2008 році та працює в рамках Програми ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу (COSME)». Мережа EEN є одним з ключових інструментів політики Єврокомісії щодо підтримки розвитку підприємництва в Європі. Мережа допомагає у підвищенні конкурентоспроможності малих і середніх підприємств, розширює їх діяльність за межі національних кордонів, а також робить їх більш інноваційними. Члени Мережі працюють на прямому контакт з МСП свого регіону, а також відповідають на запити підприємств з інших країн (через центри Мережі цих країн), зацікавлених у розширенні свого бізнесу в даному регіоні. Вона налічує близько 600 партнерських організацій в 66 країнах світу, з них 28 країн – Європейський союз і 38 країн, які не є членами ЄС, а саме: Албанія, Аргентина, Вірменія, Білорусь, Боснія і Герцоговина, Бразилія, В'єтнам, Грузія, Єгипет, Ізраїль, Індія, Індонезія, Йорданія, Ісландія, Камерун, Канада, Китай, Македонія, Мексика, Молдова, Нігерія, Нова Зеландія, Норвегія, Парагвай, Перу, Росія, Сербія, Сінгапур, США, Тайвань, Туніс, Туреччина, Україна, Чорногорія, Чилі, Швейцарія, Південна Корея, Японія). Експерти EEN можуть допомогти підприємцям знайти фінансування їх діяльності. Можливості EEN дозволяють оцінити фінансове становище компанії і визначити, яка з нижченаведених фінансових підтримок буде максимально ефективна: венчурний капітал і кредити, державна фінансова допомога, податкові кредити. Щоб стати членом Мережі EEN, необхідно звернутись до одного з партнерів консорціуму. Для реєстрації у EEN необхідно:

- Звернутися до будь-кого з партнерів консорціуму EEN.
- Підписати з членом консорціуму угоду про співпрацю.
- Визначити потрібний тип профілю
- Самостійно заповнити відповідний профіль англійською мовою (завантажити форми можна на сайтах членів консорціуму) та надіслати його одному з партнерів консорціуму EEN який після перевірки розмістить його у Мережі EEN.

У разі підтвердження готовності до співробітництва, ви отримуєте контактні дані потенційного партнера з Мережі EEN, з яким далі може напряму, самостійно вести всі подальші переговори. Тобто, можна зробити висновок, що мережа EEN співпрацює зі своїми клієнтами на таких правових формах, як договори. Зокрема це: договори про придбання, про торгівельне представництво, дистрибуторські договори, фінансові, ліцензійні, договори про виробництво, про надання послуг, договори субпідряду тощо.

Вид договору обирається відповідно до виду партнерства, яке шукається. Нижче наведений перелік найрозповсюджених видів договорів:

1. Ліцензійна угода. Право обмеженого використання розробки може бути передане власником виняткових прав на неї іншій особі, як правило, в обмін на регулярні ліцензійні платежі. В деякому розумінні аналогом ліцензійної угоди можна також вважати промисловий франчайзинг. Цей тип угоди дозволяє одержувачеві отримати від розробника (власника технології) know-how або технологічний досвід для організації виробництва продукції з використанням даної технології, яка продаватиметься під торгівельною маркою Розробника на даній території.

2. Технічна кооперація. Технічна кооперація вимагає, щоб обидві сторони брали активну/творчу участь і вкладали свої знання і досвід, щоб: адаптувати технологію, виріб або процес для нового вживання або в новому секторі, розробити технологію, виріб або процес під нові ринкові потреби, і тому подібне.

Приклади угод, що вважаються технічною кооперацією: спільна розробка нового продукту на основі досвіду розробника і виробничих можливостей Одержувача, між сторонами по розробці нової

версії існуючого продукту нові ринкові потреби, техніко-економічне обґрунтування конкретного вживання, включаючи проведення випробувань, угоди про створення консорціумів, спільних підприємств і технологічні угоди між замовником і постачальниками також можуть класифікуватися як технічна кооперація.

3. Спільне підприємство. Цей тип угод забезпечує найповнішу форму угод між компаніями. Це стратегічний альянс між двома або більш сторонами для здійснення спільної економічної діяльності. Сторони погоджуються про утворення нової юридичної особи на паритетній основі, і ділять між собою доходи, витрати і управління підприємством. Підприємство може створюватися під один конкретний проект, або для тривалої ділової співпраці. Це передбачає створення формалізованих зв'язків між компаніями, що включають обмін комерційно чутливою інформацією, необхідною для розробки нових технологій, процесів і продуктів.

4. Виробнича угода (субпідряд & спільний підряд). Цих типів угод мають на увазі деякі елементи передачі технологій, досвіду, know-how та /або навчання. Деякі приклади: субпідряд виробничих потужностей – розробник передає субпідряднику якусь частину свого know-how, щоб той міг виконати необхідну роботу. Субпідряд кваліфікації – підрядник обирає субпідрядника, ґрунтуючись на спеціалізації, досвіді і know-how, якими той володіє, якщо вони потрібні для розробки нових процесів і технологій. Переробка технології на нові матеріали: розробник володіє технологією, що дозволяє видаляти певні забруднюючі речовини із заражених ґрунтів, а партнерові хочеться допрацювати технологію, щоб розширити спектр забруднень, що видаляються.

Нове використання існуючої виробничої лінії: розробник знайшов спосіб модифікувати картонорізальні верстати, щоб вони могли різати скло. Він пропонує партнерській компанії виконати те ж саме з їх машинами.

Зміна існуючих технологій (установок, процесів.) потенційного партнера: розробник створив технологію для очищення теплообмінників без вживання хімікатів. Але щоб використовувати цю технологію, партнерові потрібно буде внести зміни до своєї теплообмінної системи.

5. Комерційна угода з технічним сприянням. Забезпечення ряду послуг на підтримку трансферу технологій, або що є його істотною частиною:

- сприяння в запуску заводу, установки, технологічної лінії;
- поради з використання нового процесу;
- контроль якості;
- технічне вчення;
- техобслуговування і ремонт устаткування.

Технічне сприяння надається компанією-розробником тому партнерові, з ким укладена комерційна угода (а не навпаки). Те технічне сприяння, яке партнер надаватиме після запуску технології своїм майбутнім клієнтам, тут враховуватися не може. Комерційні угоди без технічного сприяння не допускаються. Як приклад такої угоди, що не відповідає діяльності з трансферу технологій, можна привести агентську/дистриб'юторську угоду: угода про пошук нового ринку для технології/продукту. Агент або дистриб'ютор отримує інформацію про продукт, його переваги, експлуатаційні характеристики, вартість та ін., але не впроваджує у себе цю технологію. Агент просто підписує угоду, що дозволяє йому продавати технологію іншій компанії заради комерційної вигоди.

На мою думку функціонування мережі трансферу технологій EEN є доволі ефективним та конкурентоздатним. Вона має багато напрямів діяльності, які дають можливості бізнес клієнтам знаходити саме ті пропозиції і саме тих партнерів, які їм необхідні. Головною перевагою цієї мережі є доступність та відкритість. Кожен користувач, який зацікавлений у пошуку співпраці може вільно нею користуватися. Також сторони є вільними при обранні виду договору про співпрацю та їх положень. Запровадження налагодженої системи користування мережі EEN дозволить розширити горизонти співпраці учасників інноваційної системи України із закордонними партнерами.