

Розгон Ольга Володимирівна

*кандидат юридичних наук, доцент, провідний науковий співробітник
НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

ORCID 0000-0001-6739-3927

***СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ, ТРАНСФЕРУ
І КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ ЧЕРЕЗ СПІВПРАЦЮ З
НАЦІОНАЛЬНИМ КОНСОРЦІУМОМ EEN-UKRAINE***

Наукова робота присвячена правовому аналізу сприяння розвитку інновацій, малого і середнього бізнесу, трансферу і комерціалізації технологій. Особлива увага приділена взаємодії бізнесу з Національним Консорціумом EEN-Ukraine. Зазначено, що створення і поширення нових технологій не відбуваються у вакуумі, вони значною мірою зумовлені фундаментальними вимогами конкуренції та інтеграцією в міжнародні мережі трансферу технологій, зокрема EEN (Європейська мережа підприємств).

Ключові слова: бізнес, Національний Консорціум EEN-Ukraine, трансфер технологій, асоціація, консорціум, альянс, інтеграція, інноваційна діяльність.

Rozghon Olha

*PhD, Associate Professor, Leading Researcher of the Scientific and Research
Institute of Providing Legal Framework
for the Innovative Development of NALS of Ukraine*

ORCID 0000-0001-6739-3927

The research paper is devoted to the legal analysis of the promotion of innovation, small and medium-sized business, technology transfer and commercialization. Particular attention is paid to the interaction of business with the National Consortium EEN-Ukraine. It is noted that the creation and dissemination of new technologies do not occur in a vacuum, they are largely due to the fundamental requirements of competition and integration into international technology transfer networks, in particular the EEN (European Enterprise Network).

Keywords: business, National Consortium EEN-Ukraine, technology transfer, association, consortium, alliance, integration, innovation.

Тенденції прогресу у високорозвинутих країнах демонструють, що формування [1] конкурентної переваги на основі результатів науково-дослідних досліджень і використання науково-технічного прогресу може гарантувати довгостроковий сталий розвиток [7; 9; 12].

Трансфер знань, точніше *трансфер технологій*, є критично важливим фактором у здатності компанії до інновацій. Він сприяє утриманню конкурентних переваг навіть у динамічному галузевому контексті [13]. Lejosne N. [8] стверджує, що процес трансферу — це процес інновації, його треба розуміти і вивчати як такий.

Процес *трансферу технологій*, як правило, стимулюється за наявності певних ключових чинників, наприклад, соціальних зв'язків, довіри, попереднього досвіду [10]. Ці фактори тісно пов'язані з (1) характеристиками гібридних організацій, (2) характеристиками клієнтів і (3) відносинами між гібридними організаціями та їхніми клієнтами в межах процесу трансферу технологій. Серед багатьох запропонованих *детермінантів трансферу технологій* виділяються такі: здатність до засвоєння, людський капітал, довіра, соціальні зв'язки, попередній досвід партнерства, міжнародний досвід. У межах потрійної спіралі трансфер технологій залежить від характеристик галузі, характеристик EEN і сприйняття EEN галуззю [2].

Мережа EEN об'єднує понад 250 регіональних консорціумів (центри трансферу, бізнес-інноваційні центри, ТПП, агентства розвитку тощо), які надають МСП інтегровані послуги у сфері підтримки розвитку бізнесу та інновацій, включаючи послуги з інформування, підтримки бізнес-кооперації, інтернаціоналізації підприємств, передання знань і технологій щодо забезпечення участі МСП у рамкових програмах ЄС. Мережа EEN діє по всьому світу. Вона об'єднує експертів з організацій-членів, які відомі своєю досконалістю в підтримці бізнесу.

EEN — це ініціатива ЄС, яка підтримує бізнес-інновації в європейських МСП, найбільша в Європі мережа підтримки підприємництва. Вона створена Європейською комісією у 2008 році та є найбільшою підпрограмою COSME.

Головними цілями EEN є: створення інтегрованої мережі послуг підтримки бізнесу, заснованої на досвіді двох мереж з 270 Euro Info Centres (EIC) і 250 Innovation Relay Centres (IRC); збільшення синергії між усіма партнерами мережі з метою забезпечення інтегрованих послуг; покращення доступу малого та середнього бізнесу до послуг мережі за концепцією «No wrong door»; полегшення адміністративних процедур для учасників мережі; забезпечення професіоналізму та якості послуг. Мережа EEN відкрита для всіх зацікавлених організацій, і жодна вузька група не повинна домінувати й лобіювати свої інтереси.

Перспективу європейсько-орієнтованої мережі підтримує Європейська Комісія. Членом EEN може стати будь-яка організація (консорціум організацій), що працює у сфері підтримки малого і середнього бізнесу, трансферу і комерціалізації технологій. Відбір учасників мережі відбувається через конкурс, який організовується EACI. Переможці конкурсу із країн ЄС *отримують фінансову підтримку*. Країни, які не є членами ЄС, кандидатами або асоційованими країнами, можуть бути представлені в EEN тільки одним консорціумом (рекомендується, щоб цей консорціум представляв мережеві структури у своїй країні) за наявності національної фінансової підтримки [15].

На даний момент EEN включає 625 організацій-партнерів, розташованих у понад 60 країнах [4]. Більше 4000 експертів з інтернаціоналізації та практиків трансферу технологій пропонують широкий спектр послуг із підтримки підприємництва та інновацій для підприємств, уключаючи *company missions* (місії компаній) і *brokerage meetings* (брокерські зустрічі) [11].

Оскільки EEN є унікальною платформою для обміну інноваційними технологіями, то *місії компаній* сприяють установленню прямих контактів, ініціюванню і налагодженню нових галузевих ділових партнерств. *Місії компаній* — це недорога, пряма форма виходу на потрібного потенційного бізнес-партнера у його природному середовищі, що дозволяє ознайомитися не лише з його пропозицією, але й із його безпосереднім діловим і правовим оточенням. У свою чергу, *брокерські зустрічі* — це швидка і пряма форма

пошуку партнера для співпраці. Вона надає можливість обмінятися інформацією про інноваційні технології та нові тенденції, а також здійснити пошук ділових і технологічних партнерів. До початку заходу учасники *брокерських зустрічей* обирають своїх партнерів для безпосередніх B2B-зустрічей відповідно до типу співпраці, яку вони шукають [3; 6; 5].

Процедура реєстрації у мережі EEN відбувається через членство EEN-Ukraine — Національний Консорціум EEN-Ukraine.

За ст. 120 ГК України господарські об'єднання утворюються як *асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств*, передбачені законом. *Консорціум* — тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо).

Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, у порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність [16].

За допомогою послуг Національного Консорціуму EEN-Ukraine є можливість: шукати бізнес-партнерів і покупців своєї продукції, розміщувати і відстежувати комерційні пропозиції, просувати свої інноваційні технології на ринки ЄС, шукати і залучати новітні інноваційні технології із-за кордону, залучати інвесторів і партнерів у ЄС для створення спільних підприємств чи інноваційної продукції, шукати партнерів у країнах ЄС та асоційованих країнах для імпорту й експорту товарів.

Консорціум EEN-Україна: функціонує лише як представник мережі EEN в Україні; виступає як посередник між EEN та українськими організаціями; не має власної електронної платформи з технологічними профілями. З огляду на викладене вважаємо, що Консорціум EEN-Україна *не слід відносити до мереж трансферу технологій* через невідповідність його основним ознакам, які притаманні мережі трансферу технологій [14].

Як офіційний партнер консорціуму EEN-Україна Інститут фізики НАН

України має активний доступ до бази даних EEN і *може представляти інтереси в EEN зацікавлених учасників* (тих, хто звертається):

- просувати інноваційні продукти і технології для перспективних ділових партнерів, ліцензіатів або клієнтів;
- допомагати знайти необхідні нові продукти, технології або знання для розвитку бізнесу або задоволення конкретних потреб, бізнес-партнерів;
- допомагати знайти партнерів для науково-дослідних та інших європейських проєктів;
- розміщувати профіль із пропозицією або запитом у системі EEN, після чого він буде доступний усім зацікавленим потенційним партнерам із 70 країн Європи, Азії та Америки протягом 1 року;
- допомагати при підготовці інформаційних матеріалів для створення профілю в базі даних EEN на основі форм EEN із використанням правильних кодів і ключових слів і керуючись вимогами EEN. За допомогою пошукової системи EEN можна знайти пропозицію інноваційної розробки або запит на вирішення технологічної проблеми.

Послуги членів Консорціуму є *безкоштовними*. Брати участь в EEN можуть: підприємства, приватні підприємці, освітні заклади, стартапи, українські бізнес-асоціації, громадські організації.

Отже, створення і *поширення нових технологій* не відбуваються у вакуумі, вони значною мірою зумовлені фундаментальними вимогами конкуренції та інтеграцією у міжнародні мережі трансферу технологій, як-то EEN.

ЛІТЕРАТУРА

1. Akkurt G. G., Aste N. et al. (2020). Dynamic thermal and hygrometric simulation of historical buildings: Critical factors and possible solutions. *Renew. Sustain. Energy Rev*, 118, 109509. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2019.109509>.
2. Araújo C., Teixeira A. (2014). Determinants of International Technology Transfer: an Empirical Analysis of the Enterprise Europe Network. *Journal of*

technology management & innovation, 9 (3), 120–134. URL: <https://doi.org/10.4067/s0718-27242014000300009>.

3. Ferraro G., Iovanella A. (2017). Technology transfer in innovation networks: An empirical study of the Enterprise Europe Network. *Int. J. Eng. Bus. Manag.*, 9, 184797901773574. URL: <https://doi.org/10.1177/1847979017735748>.

4. Gródek-Szostak Z. et al. (2020). Promotion of RES in a Technology Transfer Network. Case Study of the Enterprise Europe Network. *Energies*, 13 (13), 3445. <https://doi.org/10.3390/en13133445>.

5. Gródek-Szostak Z., Luc M. (2019). Company mission events i brokerage events jako narzędzia wsparcia międzynarodowej współpracy technologicznej. In *Zarządzanie Restrukturyzacją: Innowacyjność i Konkurencyjność w Obliczu Zmian; Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa*; Dom Organizatora: Toruń, Poland, 231–239.

6. Gródek-Szostak Z., Luc M. et al. (2019). Economic Missions and Brokerage Events as an Instrument for Support of International Technological Cooperation between Companies of the Agricultural and Food Sector. In *Infrastructure and Environment*; Springer: Cham, Switzerland, 307–312. https://doi.org/10.1007/978-3-030-16542-0_38.

7. Gródek-Szostak Z., Szelań-Sikora A., Sikora J., Korenko M. (2017). Prerequisites for the cooperation between enterprises and business support institutions for technological development. In *Proceedings of the 16th Conference, Tomaszowice, Poland, 19–20 June*; 16, 427–439.

8. Lejosne N. (2006). Transfert de technologie : les dimensions oubliées. A partir de l'étude et la comparaison de trois cas au sein de PME béninoises.. *Sciences de l'Homme et Société. Ecole Polytechnique X, Français*. URL: <https://pastel.hal.science/file/index/docid/503637/filename/Lejosne.pdf>.

9. Niemiec M., Komorowska M., Szelań-Sikora A., Sikora J., Kuboń M., Gródek-Szostak Z., Kapusta-Duch J. (2019). Risk Assessment for Social Practices in Small Vegetable farms in Poland as a Tool for the Optimization of Quality Management Systems. *Sustainability*, 11 (14), 3913. <https://doi.org/10.3390/su11143913>.

10. Santoro M. D., Bierly III P. E. (2006). Facilitators of knowledge transfer in University-Industry Collaborations: A Knowledge-based perspective, *IEEE Transactions on Engineering Management*, 53 (4), 495-507. URL: <http://dx.doi.org/10.1109/tem.2006.883707>.
11. Sipilä K., Rämä M. et al. (2015). Distributed energy systems-DESY. *VTT Technol.* 224, 186.; Moreno B., Lopez A. J. (2008). The Effect of Renewable Energy on Employment. The Case of Asturias (Spain). *Renew. Sustain. Energy Rev.*, 12 (3), 732–751. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2006.10.011>.
12. Szeląg-Sikora A., Sikora J., Niemiec M. et al. (2019). Impact of Integrated and Conventional Plant Production on Selected Soil Parameters in Carrot Production. *Sustainability*, 11 (20), 5612. <https://doi.org/10.3390/su11205612>.
13. Zahra S. A., George G. (2002). Absorptive Capacity: A Review, Reconceptualization, and Extension. *The Academy of Management Review*, 27 (2), 185-203. URL: <https://doi.org/10.2307/4134351>.
14. Новіков Є. А. Правове регулювання діяльності мережі трансферу технологій : монографія. Харків : НДІ ПЗІР НАПрНУ, 2019. 173 с. URL: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2019/12/Monohrafiia_Novikov.pdf.
15. Путівник Європейською мережею підприємств (EEN). Вип. 3. Київ, Берлін. 2017. URL: <http://www.kr-rada.gov.ua.pdf>.
16. Юркевич Ю.М. Правовий статус статутних господарських об'єднань. *Порівняльно-аналітичне право*. 2019. № 5. С. 181-184. <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/3474/1/%D1%8E%D1%80%D0%BA%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87.pdf>.

REFERENCES

1. Akkurt G. G., Aste N. et al. (2020). Dynamic thermal and hygrometric simulation of historical buildings: Critical factors and possible solutions. *Renew. Sustain. Energy Rev*, 118, 109509. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2019.109509>.
2. Araújo C., Teixeira A. (2014). Determinants of International Technology Transfer: an Empirical Analysis of the Enterprise Europe Network. *Journal of*

technology management & innovation, 9 (3), 120–134. URL: <https://doi.org/10.4067/s0718-27242014000300009>.

3. Ferraro G., Iovanella A. (2017). Technology transfer in innovation networks: An empirical study of the Enterprise Europe Network. *Int. J. Eng. Bus. Manag.*, 9. 184797901773574. URL: <https://doi.org/10.1177/1847979017735748>.

4. Gródek-Szostak Z. et al. (2020). Promotion of RES in a Technology Transfer Network. Case Study of the Enterprise Europe Network. *Energies*, 13 (13), 3445. <https://doi.org/10.3390/en13133445>.

5. Gródek-Szostak Z., Luc M. (2019). Company mission events i brokerage events jako narzędzia wsparcia międzynarodowej współpracy technologicznej. In *Zarządzanie Restrukturyzacją: Innowacyjność i Konkurencyjność w Obliczu Zmian*; Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa; Dom Organizatora: Toruń, Poland, 231–239.

6. Gródek-Szostak Z., Luc M. et al. (2019). Economic Missions and Brokerage Events as an Instrument for Support of International Technological Cooperation between Companies of the Agricultural and Food Sector. In *Infrastructure and Environment*; Springer: Cham, Switzerland, 307–312. https://doi.org/10.1007/978-3-030-16542-0_38.

7. Gródek-Szostak Z., Szelaǳ-Sikora A., Sikora J., Korenko M. (2017). Prerequisites for the cooperation between enterprises and business support institutions for technological development. In *Proceedings of the 16th Conference*, Tomaszowice, Poland, 19–20 June; 16, 427–439.

8. Lejosne N.. (2006). Transfert de technologie : les dimensions oubliées. A partir de l'étude et la comparaison de trois cas au sein de PME béninoises.. *Sciences de l'Homme et Société*. Ecole Polytechnique X, Français. URL: <https://pastel.hal.science/file/index/docid/503637/filename/Lejosne.pdf>.

9. Niemiec M., Komorowska M., Szelaǳ-Sikora A., Sikora J., Kuboń M., Gródek-Szostak Z., Kapusta-Duch J. (2019). Risk Assessment for Social Practices in Small Vegetable farms in Poland as a Tool for the Optimization of Quality

Management Systems. Sustainability, 11 (14), 3913.
<https://doi.org/10.3390/su11143913>.

10. Santoro M. D., Bierly III. P. E. (2006). Facilitators of knowledge transfer in University-Industry Collaborations: A Knowledge-based perspective, *IEEE Transactions on Engineering Management*, 53 (4), 495-507. URL: <http://dx.doi.org/10.1109/tem.2006.883707>.

11. Sipilä K., Rämä M. et al. (2015). Distributed energy systems-DESY. *VTT Technol.* 224, 186.; Moreno B., Lopez A. J. (2008). The Effect of Renewable Energy on Employment. The Case of Asturias (Spain). *Renew. Sustain. Energy Rev.*, 12 (3), 732–751. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2006.10.011>.

12. Szeląg-Sikora A., Sikora J., Niemiec M. et al. (2019). Impact of Integrated and Conventional Plant Production on Selected Soil Parameters in Carrot Production. *Sustainability*, 11 (20), 5612. <https://doi.org/10.3390/su11205612>.

13. Zahra S. A., George G. (2002). Absorptive Capacity: A Review, Reconceptualization, and Extension. *The Academy of Management Review*, 27 (2), 185-203. URL: <https://doi.org/10.2307/4134351>.

14. Novikov E. A. Legal regulation of technology transfer network activities: a monograph. Kharkiv: Research Institute of IPR of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine, 2019. 173 p. URL: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2019/12/Monohrafiia_Novikov.pdf.

15. Guide to the European Enterprise Network (EEN). Issue 3. Kyiv, Berlin. 2017. URL: <http://www.kr-rada.gov.ua.pdf>.

16. Yurkevych Y.M. Legal status of statutory economic associations. *Comparative and Analytical Law*. 2019. № 5. P. 181-184. <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/3474/1/%D1%8E%D1%80%D0%BA%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87.pdf>.