

Підтримку надає:



Федеральне міністерство
продовольства і
сільського господарства

на підставі рішення
Німецького Бундестагу

АТУ Агроторгівля
України

Путівник Європейською мережею підприємств (EEN)

Випуск 3



Business Support on Your Doorstep



European
Commission

Київ, Берлін – 2017

Путівник Європейською мережею підприємств (EEN)

Випуск 3

Київ, Берлін – 2017

Підтримку надає:



Федеральне міністерство
продовольства і
сільського господарства



на підставі рішення
Німецького Бундестагу

АТУ Агроторгівля
України

AFC

Agriculture & Finance Consultants

IAK 
AGRAR CONSULTING

www.agritrade-ukraine.com

Авторський колектив:

Дідух М.М., експерт Центру підтримки експорту, Колесніков О.В., керівник Координаційного центру підтримки експорту Торгово-промислової палати України.

© 2017 «Консультавання України в питаннях аграрної торгівлі – в рамках Повної та Всеохоплюючої Угоди про вільну торгівлю (ПВУВТ) між ЄС та Україною»

Усі права захищено.

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| ПЕРЕДМОВА | 4 |
| ВСТУП | 6 |
| РОЗДІЛ 1. ЄВРОПЕЙСЬКІ ПРОГРАМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ | 7 |
| 1.1. Нетворкінг. З якими проблемами стикається український бізнес. | 7 |
| 1.2. Європейські програми: HORIZON 2020, COSME 2014-2020, EEN | 11 |
| РОЗДІЛ 2. МЕРЕЖА EEN. ОСОБЛИВОСТІ РОБОТИ. | 16 |
| 2.1. Детально про EEN | 16 |
| 2.2. Консорціум EEN-UKRAINE | 20 |
| РОЗДІЛ 3. ВИКОРИСТАННЯ МЕРЕЖИ EEN. | 22 |
| 3.1. Послуги EEN | 22 |
| 3.2. Процедура реєстрації у Мережі EEN | 32 |
| 3.2.1. Визначення типу профілю | 33 |
| 3.2.2. Процедура оформлення профілю. | 35 |
| ДОДАТКИ | 39 |

ПЕРЕДМОВА

Шановні друзі!

Сьогодні економіка України знаходиться на вірному шляху!

З початку дії Повної та Всеохоплюючої Угоди про Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС все більше українських компаній та підприємств спрямовують свою діяльність на відкриття європейського ринку. ЄС є найбільшим торговим партнером України, частка торгівлі з яким складає більше 40% (за 2015 р.)¹. І хоча частка України у торгових відносинах ЄС складає лише 0,8% з обігом у 1,16 млрд.



Євро у 2015 р., вже сьогодні ми можемо спостерігати активний процес розробки нових стратегій українськими виробниками з метою початку та розвитку власної експортної діяльності. Крім того, багато компаній розпочинають запровадження інноваційних ідей у виробництві продукції, а тому все більше цікавлять європейського постачальника і споживача. Однак, можливості та потенціал двосторонньої торгівлі ще не розкриті у повному обсязі.

Діяльність нашого проекту «Агроторгівля України» спрямована, перш за все, на інформування та заохочення українських підприємств рухатись у європейському напрямку. Тож, ми раді представити Вам чергове видання із серії наших путівників проекту, яке присвячено Європейській мережі підприємств (EEN). Європейська мережа підприємств – це найбільша у світі мережа підтримки малого та середнього бізнесу міжнародного значення. До неї входять 3000 експертів, 600 членів-організацій у більше ніж 60 країнах. Членами EEN є торгово-промислові палати, технологічні центри та дослід-

¹ European commission: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine/>

ні інститути. Мережа допомагає перспективним малим та середнім підприємствам зростати та розвиватися на міжнародному рівні, надає міжнародну бізнес-експертизу зі специфічних питань: пошук партнерів, консультативна допомога та інноваційна підтримка². Що, в свою чергу, сприятиме розвитку діяльності підприємства та виходу на європейські ринки, особливо на ринок Німеччини, де саме малі та середні підприємства формують основу економіки країни.

EEN охоплює широке поле діяльності в 17 галузях і пропонує скористатися наявними можливостями для встановлення ділових контактів з компаніями не тільки в Європейському союзі, а й далеко за його межами. Організація заснована у лютому 2008 року Європейською Комісією та фінансується за рахунок європейської фондової Програми COSME (Конкурентоспроможність малих та середніх підприємств), спрямованої на підтримку конкурентоспроможності європейських підприємств.

Зі свого боку, наш проект сподівається, що у Путівнику Європейською мережею підприємств Ви знайдете корисну інформацію, яка допоможе розвивати та підтримувати діяльність Вашого бізнесу. Ми бажаємо Вам знайти надійних партнерів, співпраця з якими посилить відносини між країнами та сприятиме економічному розвитку, адже на міжнародному рівні Німеччина, Україна та Європа поступово інтегруються в єдину торгову родину.

Наш проект бажає усім успіху у двосторонній торгівлі та експорті, а також нових досягнень і перспектив всім українським підприємствам в рамках європейсько-української співпраці.

Проект підтримується Федеральним міністерством продовольства і сільського господарства ФРН в межах програми двостороннього співробітництва та реалізується у співпраці з уповноваженою компанією GFA Consulting Group GmbH та виконавцями проекту – компанією AFC Agriculture & Finance Consultants, IAK Agrar Consulting та Університетом ім. Гумбольдта м. Берлін.

Ми раді бачити Вас на нашому сайті www.agritrade-ukraine.com, де Ви знайдете детальну інформацію про діяльність проекту та електронну версію цього Путівника у вільному доступі.

Андре Пілінг,
Керівник проекту

2 Enterprise Europe Network: <http://een.ec.europa.eu/about/about>

ВСТУП

Багато українських бізнесменів прагнуть вийти на зарубіжні ринки і причини їх прагнення найрізноманітніші. Хтось у зв'язку з економічними проблемами в державі прагне підкорити іншу країну; хтось через те, що втратив старі зв'язки і намагається знайти нові; хтось розуміє, що обмеженість внутрішнього ринку гальмує розвиток його бізнесу; інший має намір компенсувати зниження прибутку сезонного збуту продукції за рахунок розширення регіонів продажів, а хтось дивлячись на конкурента, який вже торгує з Європою, намагається повторити його шлях, оскільки бачить в цьому очевидну вигоду.

Незважаючи на те, що причини розвитку зовнішньоекономічної діяльності дуже різноманітні, вітчизняним підприємцям треба пам'ятати, що вихід компанії на великий ринок - це ще не перемога, а тільки половина справи. На новому ринку необхідно вміти утримуватися, постійно боротися, щоб не втратити партнерів, свій час або вкладені кошти, що вже були витрачені на просування. Тому необхідно ретельно заздалегідь все прорахувати, продумати, продовжувати працювати над якістю продукту або стандартами виробництва, над виграшною подачею інформації про товар або налагодженням стабільних і своєчасних поставок партнерам. Ось чому так важливо знайти партнерів, особливо початківцям, з мінімальними витратами, особливо для українських підприємств малого та середнього бізнесу.

І одним з таких унікальних рішень, що дозволяє МСП вийти на нові ринки є побудова відносин за допомогою існуючих інформаційних технологій, а саме, через **бізнес мережі підтримки бізнесу**, таких, як **Європейська мережа підтримки підприємств - Enterprise Europe Network** (далі – EEN).

Але інструмент, яким є Мережа, це далеко не все. Підприємцям необхідно навчитися вибудовувати відносини з партнерами. Так, чи інакше, мистецтво налагодження ділових стосунків з партнерами завжди буде в пріоритеті, будь-то при особистих зустрічах або ж через листування по електронній пошті.

Як показує практика, проблеми в комунікації для українських МСП досі перебувають на першому місці. Тому, перш ніж перейти до опису можливостей взаємодії з підприємствами через Мережу EEN, необхідно висвітлити проблеми, що виникають у українських компаній, заради зменшення помилок при вибудовуванні взаємодії з партнерами.

РОЗДІЛ 1. ЄВРОПЕЙСЬКІ ПРОГРАМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ

1.1. Нетворкінг. З якими проблемами стикається український бізнес

Результатом правильного вибудовування відносин з партнерами є зміцнення ділових зв'язків, репутації і, як слід, зміцнення бізнесу та позицій українських підприємств на зарубіжному ринку. Тому підприємства мають, в першу чергу, приділити увагу ретельній побудові відносин з партнерами, а в нашому випадку – нетворкінгу.

Нетворкінг (networking) є вибудовування відносин між людьми зі схожими інтересами та цілями і який передбачає процес активного знайомства - створення постійно зростаючого списку зв'язків, що настільки необхідний експортеру під час розвитку своєї справи.

Нетворкінг позначає обмін інформацією, ідеями, ресурсами, можливостями. Залежно від цілей або інтересів і сфер діяльності, види нетворкінгу можуть бути найрізноманітнішими:

- *Особистий нетворкінг* - для просування по службі.
- *Діловий нетворкінг* - вважається маркетинговим методом, який використовується для створення ділових можливостей у мережах, що об'єднують однодумців-підприємців.
- *Нетворкінг* в області досліджень / знань і т.п.

Аналіз досвіду роботи з вітчизняними та зарубіжними аудиторіями свідчить, що найпоширенішими причинами комунікаційних проблем між українським та іноземними партнерами є:

- А)** Низький рівень довіри між партнерами.
- Б)** Стійкі стереотипи мислення.
- В)** Невірні очікування.
- Г)** Страх покарання за чесну, відкриту взаємодію.

Д) Мовний бар'єр.



Відсутність навичок мережевого спілкування може розглядатися, як серйозний бар'єр на шляху ефективного нетворкінгу, метою якого є поширення інформації про свою компанію і просування продукції на ринок.

А) Низький рівень довіри між партнерами

Довіру можна визначити, як очікування від партнера надійності щодо своїх зобов'язань, передбачуваності поведінки, чесності в діях і переговорах, особливо в умовах можливості діяти з вигодою для себе.

Зміцненню довіри і прозорості відносин сприяє послідовний і безперервний прояв відкритості, ширості і обов'язковості. Зміцнення довіри - критично необхідний крок при створенні і становленні мультикультурних і географічно розосереджених команд.

Комунікаційний успіх великою мірою залежить від якості спілкування між партнерами і від ступеня їх «близькості». Комунікація залежить від того, який обсяг знань партнери готові надати один одному. Але через наявність ризику втрати цінної інформації або ноу-хау внаслідок випадкової витоки, що особливо сильно в наукових установах (через проблеми з правами на інтелектуальну власність), вони змушені забезпечувати більш високий рівень захисту.

Прозорість відображає ступінь відкритості та доступності партнерів і негативно корелює з тим, наскільки обережно кожен з них відноситься до іншого. Чим більше прозорості забезпечують партнери, тим більше виникає можливостей вчитися один у одного і зміцнювати взаємну довіру.

Після того, як між сторонами склалися довірчі відносини, їх необхідно постійно підтримувати, для чого потрібно регулярно утримувати з партнером контакт, інакше довіра згодом сама по собі вичерпується і при подальшій співпраці доводиться її відновлювати заново.

Б) Стіякі стереотипи мислення

Як в Україні, так і в ЄС ще зберігається чимало стереотипів в будь-якому з напрямів.

Стереотипи – це надмірні узагальнення, які допомагають людям осмислювати те, що відбувається навколо, але вони часто заважають об'єктивності, оскільки спираються на виборчі думки і фрагменти інформації, які відповідають вже існуючим уявленням.

Стереотипи з боку партнерів можуть бути засновані на загальних уявленнях про етнічні, професійні та культурні різниці, а також на колишньому негативному досвіді. Стереотипи конкретизують реальність - дуже часто неправильно - і служать обґрунтуванням культурних забобонів.



Вивчення досвіду роботи українських підприємців у сфері бізнесу свідчить, що стереотипи людського мислення зовсім не відображають реальність навколишнього світу.

Експортер, в першу чергу, повинен працювати тільки з перевіреною інформацією, з точними знаннями - фактами, отриманими в результаті детального вивчення ринку або особливостей іншої країни / регіону. В іншому випадку, він ризикує не тільки своїм часом і зусиллями, витраченими даремно, але й фінансами, витраченими в результаті невірно зробленого вибору.

У ситуації, коли люди, що належать до різних культурних груп, займаються спільною справою, їх культурні цінності іноді вступають в конфлікт. Існують типові культурні різниці, які впливають на процес міжнародного співробітництва та які не можна ігнорувати. Партнери з різних країн іноді не розуміють один одного, особливо на початковій стадії проекту і часто рефлекторно реагують так, що в подальшому ускладнюють розвиток перспективних відносин. Тому ніколи не слід робити поспішних висновків при вибудовуванні довгострокових партнерських стосунків.

В) Невірні очікування

Очікування – рушійна сила проектів. Одним з основних факторів, що викликають комунікаційні збої або провал проектів, є різниця між результатами, яких, на думку учасників, можна очікувати і фактичними результатами, які вони отримують або вважають, що отримали.

Очікування також повинні бути засновані на фактах, і якщо результат не відповідає очікуванням, значить в діях була допущена помилка, яку необхідно знайти і проаналізувати, з метою недопущення її повторення в майбутньому. Інакше, без постановки цілей, що влаштовують обидві сторони, і без чіткого визначення завдань залишається велика «сіра зона» щодо того, що вважає за доцільне кожна сторона. Надалі це може привести до **непорозуміння** між партнерами.

Різні учасники кооперації мають різні очікування щодо проекту. При розбіжності очікувань часто виникає ситуація, коли партнери не розуміють логіку дій іншої сторони. По суті, це зводиться до неефективної комунікації.

Таким чином, для того щоб досягти успіху, партнери по проекту повинні визначити, оцінити і узгодити різні очікування всіх зацікавлених сторін. В

даному випадку, проблем можна уникнути різними способами, наприклад, детальним вибудовуванням проведення стартового заходу або залученням **стейкхолдерів**³ на всіх етапах проекту.

Г) Страх покарання за чесну, відкриту взаємодію

Ситуація, коли люди бояться допускати помилки, повідомляти погані новини і відкрито висловлювати свою думку, є **одним з головних комунікаційних бар'єрів**, оскільки ефективна комунікація має на увазі, що як добрі, так і погані новини повинні повідомлятися в правильній формі і в потрібний час.

Тим часом, корисно знати, що в світі бізнесу погані новини так само важливі, як і добрі. Для ділової спільноти погані новини володіють великою цінністю, оскільки така інформація необхідна для **управління ризиками**. Саме тому важливо, щоб менеджер проекту був також залучений до процесу управління ризиками. Сам негативний ефект поганих новин можна пом'якшувати, пояснюючи причини і вибираючи делікатну форму викладу. Проте, чесність в партнерських відносинах завжди цінується дуже високо. Це зміцнює репутацію надійного партнера та сприяє розвитку тривалих стійких відносин.

Д) Мовний бар'єр

Мовний бар'єр є очевидною перешкодою на шляху ефективного спілкування та побудови довірчих відносин. Партнери з ЄС знають, що мовний бар'єр залишається однією з головних причин, коли виникають непорозуміння. Лексика, синтаксис, ідіоми, сленг і діалекти - все це створює труднощі, але людина, яка недостатньо добре володіє іншою мовою, принаймні усвідомлює, коли вона зазнає труднощів. Більш виражена проблема виникає, коли людина **вважає, що розуміє** партнера. Вона чіпляється за конкретне значення слова або фрази не враховуючи додаткові смислові відтінки або контекст. Справитися з безліччю варіантів здається неможливим, і вони просто ігноруються. В результаті виникає сильне занепокоєння або стрес при взаємодії між представниками різних культур. Уроженець однієї країни може ніяково себе почувати, розмовляючи з людиною з іншої країни, тому що він не в змозі підтримувати розмову і невербальну взаємодію, що забезпечує повноцінну комунікацію. Його співрозмовник може теж відчувати подібний дискомфорт, що посилюється напруженістю, пов'язаною з необхідністю адаптуватися до чужого ритму життя, клімату і культури. Крім того, мовні бар'єри збільшують вартість обміну інформацією в ситуаціях, коли є потреба у професійному перекладі.

Отже, щоб уникнути подібних помилок, будь-який підприємець, який бажає знайти партнерів на зарубіжному ринку, повинен подбати про якісну презентацію своєї компанії хоча б англійською мовою, будь це ділова

³ **Стейкхолдери** - зацікавлені сторони, чий рішення можуть вплинути на процеси компанії

зустріч, друкована продукція або веб-ресурс. При відсутності самостійних можливостей, можна звернутися до відповідних професійних компаній, що надають подібні послуги.

* * *

Всі перераховані вище проблеми, з якими стикаються малі та середні підприємства агропромислового комплексу України і не тільки, є лише частиною великих проблем, які добре відомі не тільки вітчизняним організаціям, що бажають полегшити українським експортерам можливість виходу на зарубіжний, європейський ринок, але й європейським партнерам.

У зв'язку з цим, Європейський союз пропонує досить велику кількість програм, спрямованих на ефективну підтримку малого і середнього бізнесу в різних країнах, таких як програма Horizon 2020, участь у якій Україна ратифікувала у липні 2015 року та [COSME 2014-2020](#), до якої Україна приєдналася у травні 2016 року і яка пропонує один з найефективніших інструментів підтримки МСП - Мережу [EEN](#).

1.2. Європейські програми: Horizon 2020, COSME 2014-2020, EEN

Для успішного виходу на західні ринки в умовах економічної інтеграції з ЄС, українським виробникам необхідно здійснити модернізацію, впровадити стандарти якості. Але найчастіше українському бізнесу не вистачає ні коштів, ні досвіду. Рівень співпраці українських підприємств з міжнародними організаціями залежить від активності вітчизняних підприємців, які сьогодні опинились в складних умовах.

І тому, саме зараз проявляється важливість міжнародної допомоги, яка може надати необхідні засоби: матеріальні (промислове обладнання й устаткування, сировина, матеріали), фінансові (валютні ресурси), інтелектуальні (ноу-хау, трансфер технологій), трудові (висококваліфіковані спеціалісти), інформаційні (консалтинг, тренінги, програми навчання) та ін.

З метою підвищення інформаційного забезпечення українських підприємців, Європейський союз пропонує ефективні програми підтримки бізнесу, що доступні українським малим та середнім підприємствам, три з яких продемонстровані нижче.

HORIZON 2020

15 липня 2015 року Президент України підписав Закон України № 604-VIII «Про ратифікацію Угоди між Україною і Європейським Союзом про участь України у Рамковій програмі Європейського Союзу з наукових досліджень та інновацій “Горизонт 2020”». Документом ратифікується набуття Україною

статусу асоційованого члена зазначеної програми, що дасть змогу представникам українського бізнесу та науковцям залучитись до цієї європейської програми.

Програма Horizon 2020 - найбільша програма Європейського Союзу, спрямована на фінансування досліджень та інноваційних розробок. Її бюджет на 7 років (з 2014 по 2020) становить 80 млрд. євро. Ця програма є фінансовим інструментом, який спрямований на забезпечення конкурентоспроможності Європи в світі.

Спрямована на підтримку, як досліджень, так і інноваційних розробок, програма Horizon 2020 має 3 напрямки:

- передова наука;
- індустриальне лідерство;
- соціальні виклики.

Основними цілями програми є вихід європейської науки на світовий рівень, усунення перешкод до створення інновацій і надання можливості співпраці державним і приватним підприємствам для проведення спільних досліджень і створення інноваційних продуктів.

Програма Horizon 2020 відкрита для кожного. Вона має просту структуру, що дозволяє знизити час, який витрачається на бюрократичні процедури, і надати учасникам можливість сконцентрувати увагу на тому, що дійсно важливо. Цей підхід дозволяє скоротити час на запуск проектів і, відповідно, швидше отримувати результати.

Програма з досліджень та інноваційних розробок Європейського Союзу також передбачає проведення діяльності, спрямованої на подальший розвиток Європейського дослідницького простору. Метою цієї діяльності є руйнування перешкод і створення єдиного ринку знань, досліджень та інновацій.

COSME 2014-2020

У травні 2016 року Україна офіційно приєдналася до європейської програми «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу (COSME) 2014-2020 pp».

COSME 2014–2020 (Competiveness of Small and Medium Enterprises) - це програма ЄС, спрямована на зміцнення конкурентоспроможності та стійкості малих і середніх підприємств із загальним бюджетом 2,3 млрд євро. Слід зауважити, що Євросоюз проспонсував внесок України на участь у COSME у розмірі 1 млн. євро.

COSME полегшує підприємствам вихід на зовнішні ринки. Українські бізнесмени зможуть отримувати фахові консультації та аналітику, супрово-

дження експортно-імпоротної діяльності та розширення торговельно-економічних зв'язків. Освітня частина програми включає в себе обмін досвідом, різноманітні секторальні конференції, тренінги, семінари, програми з обміну стажування.

Українські бізнес-асоціації, кластери, органи державної влади, а також вітчизняні компанії в рамках цієї програми зможуть брати участь у значній частині європейських проектів. Їх ефективна реалізація сприятиме використанню українським та європейським бізнесом переваг Поглибленої та Всеосяжної Зони Вільної Торгівлі (DCFTA) між Україною та ЄС (Угода вступила в силу 1 січня 2016 року), популяризації економічного потенціалу України, а також поширенню в Україні кращих європейських практик з підтримки малих та середніх підприємств. Реалізація проектів у рамках COSME сприятиме просуванню нових можливостей для українських та європейських підприємців у рамках Угоди про Поглиблену і Всеосяжну Зону Вільної Торгівлі з ЄС.

Програма COSME підтримує проекти різної тематики, які включають полегшення виходу на зовнішні ринки, поліпшення умов для конкурентоспроможності, формування культури ведення бізнесу, кластери, туризм, зниження адміністративного тягаря для компаній та захист прав інтелектуальної власності для компаній, що працюють у країнах, які не є членами ЄС.

Реалізація проектів у рамках COSME також сприятиме просуванню нових можливостей у рамках Поглибленої та Всеосяжної Зони Вільної Торгівлі (DCFTA), як для українських, так і для європейських компаній.



Україна стала восьмою країною за межами ЄС, яка приєдналася до програми COSME. Також серед цих країн є: Чорногорія, Македонія, Молдова, Туреччина, Албанія, Сербія і Вірменія.

Для України доступна Програма складається з декількох підпрограм, які класифіковано за трьома напрямками:

- полегшення виходу на зовнішні ринки;
- поліпшення умов для конкурентоспроможності;
- формування культури ведення бізнесу.

22 лютого 2017 року Верховна Рада України ратифікувала угоду з ЄС про участь України у програмі COSME 2014-2020. І вже 09 березня 2017 року Президент України підписав закон «Про ратифікацію угоди між урядом України і Європейським Союзом про участь України в програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (2014-2020)». Угода

набуває чинності з дати, коли Україна повідомить Комісію дипломатичною поштою про виконання своїх внутрішньодержавних процедур.

Ратифікація Угоди відкриє доступ українським підприємствам державного, приватного та громадського секторів до фінансування, як з боку бюджету програми, так і з боку інвестиційних та венчурних фондів Євросоюзу. Крім того, українські підприємці отримують велику кількість привілеїв, які надає програма COSME.

Так, найбільшою підпрограмою COSME є Європейська Мережа Підтримки Підприємств - [European Enterprise network](http://een.ec.europa.eu) (далі – EEN), робота якої сьогодні вже розгорнулася на території України.

МЕРЕЖА EEN



Рис.1. Домашня сторінка EEN
Джерело: <http://een.ec.europa.eu>

Європейська мережа підтримки підприємств – EEN – це потужна інфраструктура, яка об'єднала всі основні існуючі європейські організації підтримки бізнесу для того, щоб компанії малого та середнього бізнесу могли отримувати в одному місці всі необхідні послуги для реалізації свого потенціалу і розвитку інноваційних можливостей.

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 контакті 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.

EEN є віртуальним торговельним майданчиком для стимулювання міжнародної співпраці та інноваційного розвитку малого та середнього сектору, а також для стимулювання трансферу технологій від наукових організацій до бізнесу.

Мережа EEN була створена у 2008 р. та працює за підтримки програми COSME, як один з основних інструментів реалізації Рамкової програми ЄС з конкурентоспроможності та інновацій (Competitiveness and Innovation Framework Programme - CIP). Мережа EEN об'єднала в собі завдання двох мереж, що завершили свою роботу в 2007 році: 270 Євроінфоцентрів (Euro Info Centers – EIC) і 250 Інноваційних реле-центрів (Innovation Relay Centres – IRC), основним завданням яких було встановлення бізнесових і технологічних міжнародних партнерств, а додатковим – сприяння малим і середнім підприємствам в участі у Рамкових програмах Євросоюзу.

РОЗДІЛ 2. МЕРЕЖА EEN. ОСОБЛИВОСТІ РОБОТИ

2.1. Детально про EEN

На даний момент одним із самих привабливих інструментів для українських МСП є Мережа EEN, яка відкриває широкий спектр можливостей розвитку підприємства на міжнародному ринку.

Європейська мережа підтримки підприємств – Enterprise Europe Network – є найбільшою мережею підтримки бізнесу в Європі та у світі. 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).



Рис.2. Географічне охоплення світу Мережею EEN (січень 2017 р.)

На даний час Мережа EEN включає в себе:

- понад 2 500 000 організацій-учасників;
- понад 600 організацій – контактних пунктів з підтримки та розвитку бізнесу;
- понад 4000 експертів у 66 країнах світу;
- 60 працівників у Європейській Комісії;
- понад 6 000 технологічних профілів;
- понад 10 000 бізнес профілів;
- понад 100 великих заходів та 18 000 B2B зустрічей на рік.

Мережа EEN об'єднує понад **250** регіональних консорціумів (центри трансферу, бізнес-інноваційні центри, ТПП, агентства розвитку і т.п.), що надають МСП інтегровані послуги в області підтримки розвитку бізнесу та інновацій, включаючи послуги з інформування, підтримки бізнес-кооперації, **інтернаціоналізації підприємств**⁴, передачі знань і технологій щодо забезпечення участі МСП в рамкових програмах ЄС.

Ця потужна інфраструктура, працюючи за принципом **«Єдиного вікна»**, об'єднала всі основні існуючі європейські організації підтримки бізнесу – для того, аби малі та середні компанії могли отримувати в одному місці всі необхідні послуги для реалізації свого потенціалу і розвитку інноваційних можливостей.

Члени Мережі EEN пов'язані між собою за допомогою системи високотехнологічних баз даних, що дозволяє їм обмінюватися інформацією, технологіями та партнерами по бізнесу на території будь-якої з країн, що входить в Мережу EEN. Члени EEN також тісно пов'язані з Європейською Комісією, що дозволяє їм бути в курсі поточної політики ЄС, а також висловлювати свої пропозиції та зауваження з питань політики.



Не можна не відзначити, що при роботі підприємств з Мережею EEN виключаються такі проблеми, як бюрократія або корупційна складова.

Основний принцип - **«No wrong door»** - Принцип будь-яких дверей – це підхід, при якому людині не потрібно знати організаційну структуру державних установ, щоб отримати доступ до потрібної послуги.

⁴ **Інтернаціоналізація** - технологічні прийоми розробки, що спрощують адаптацію продукту до мовних і культурних особливостей регіону (регіонів), відмінного від того, в якому розроблявся сам продукт

Переваги членства в Мережі EEN для українських МСП

Переваги доступу до послуг EEN для підприємств українського малого та середнього бізнесу, а також науково-дослідних організацій наступні:

- посилення міжнародного співробітництва в сфері інновацій та підтримки бізнесу - можливість виходу на міжнародні ринки для малих і середніх підприємств (доступ до бази даних компаній-партнерів, що складається з тисяч профілів компаній, а також можливість відвідування відповідних заходів, які організуються Мережею, з метою встановлення особистих контактів);
- доступ до найбільшої в Європі бази даних технологічних пропозицій і запитів: можливість знайти технології, які необхідні для розвитку бізнесу підприємств регіону / знайти бізнес-застосування технологіям, що вже розроблені;
- доступ організацій регіону до послуг з надання допомоги в оформленні документів, необхідних для участі в європейських програмах по фінансуванню наукових проектів:
 - точне формулювання ідей;
 - пошук партнерів на зарубіжних ринках;
 - покращення навичок з написання пропозицій, а також з управління проектами.

Чому вигідно співпрацювати з EEN?

Організації з третіх країн в Мережі EEN матимуть привілейований доступ до провідних європейських організацій з підтримки бізнесу та інновацій (торгово-промислової палати, технологічні інститути, інноваційні агентства, агентства регіонального розвитку, організації малого і середнього бізнесу, університети, науково-дослідні центри і т.п.).

Понад 3000 експертів з передачі технологій і фахівців з інтернаціоналізації підприємств малого і середнього бізнесу працюють в EEN в Європі та за її межами. На додаток до своєї основної місії, надання підтримки тисячам європейських МСП, Мережа також приносить користь університетам та іншим провідним постачальникам технологічних розробок, таким, як Європейське космічне агентство (ESA) або Європейська організація ядерних досліджень (CERN), надаючи їм можливість публікувати результати досліджень, що відносяться до МСП в технологічній базі даних Мережі EEN.



Послуги членів консорціуму в рамках Мережі EEN є **безкоштовними** для МСП і не мають адміністративних обмежень, але є інші види співробітництва, які вимагають фінансування.

Завдання Мережі EEN:

- допомога в організації ділового співробітництва між малими та середніми підприємствами (МСП) різних країн, інтернаціоналізація МСП;
- підвищення готовності клієнтів до міжнародної співпраці, консультаційна підтримка з питань законодавства, стандартів і політики;
- допомога в доступі до проектів, фондів і програм ЄС;
- просування інновацій.

Пріоритети Мережі EEN:

- інтернаціоналізація МСП – пошук партнерів в 66 країнах світу;
- комерціалізація інновацій – трансфер технологій, пошук інвестора/партнера закордоном для виведення на ринок нової технологічної продукції чи послуг, захист прав інтелектуальної власності.

Основні елементи Мережі EEN:

- створення інтегрованої мережі підтримки бізнесу, заснованої на досвіді двох мереж Euro Info Centres (EIC) та Innovation Relay Centres (IRC);
- збільшення синергії між усіма партнерами Мережі з метою забезпечення інтегрованих послуг;
- покращення доступу МСП до послуг (концепція «No wrong door»);
- полегшення адміністративних процедур;
- забезпечення професіоналізму і високої якості послуг, що надаються.

EEN-UKRAINE допомагає МСП у пошуку партнерів, нових клієнтів, постачальників, інвесторів, виробників чи дистриб'юторів, допомагає отримувати консультації щодо участі в фінансованих програмах ЄС, проводити інформаційні дні та тренінги, міжнародні ярмарки, виставки тощо.

Мета проекту EEN в Україні:

- залучення інвестицій для українських підприємств будь-якої форми власності з метою виробництва товарів і надання послуг;
- залучення нових технологій для підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників і тих компаній, що надають послуги;

- зростання прибутків українських підприємств за рахунок використання розроблених в Україні нових технологій та розвитку їх за допомогою закордонних партнерів.

Основні інструменти EEN:

- інформаційна система (web site: публічна / закрита частини та бази профілів BBS, VCD);
- методичне забезпечення;
- брокерські заходи;
- тематичні робочі групи;
- щорічні конференції і т.п.

Однак, **ключове завдання EEN** полягає в підтримці компаній щодо пошуку партнерів для бізнес-кооперації, трансферу технологій та / або спільних досліджень, які можна здійснити за допомогою **консорціумів**.

2.2. Консорціум EEN-UKRAINE

Портрет центру Мережі EEN значно відрізняється від минулих портретів центрів мереж: якщо раніше це були, як правило, окремі організації (для EIC - торгово промислові палати, агенції регіонального розвитку, для IRC - інноваційні агентства, центри трансферу технологій), то в Мережі EEN організаційна структура європейського центру – це **консорціуми**, які інтегрують в себе всі ці організації. Це пов'язано саме з необхідністю надання інтегрованого пакету послуг для регіональних клієнтів з урахуванням спеціалізації організацій, що входять в консорціуми. Членом консорціуму EEN може стати будь-яка організація, що працює в області підтримки малого і середнього бізнесу, трансферу і комерціалізації технологій.

В Україні **консорціум** представлений **8 членами**. Надавати заявки та брати участь в EEN можна через членів консорціуму, який в Україні складається з наступних організацій (контакти див. у **Додатку I**):

- Міністерство економічного розвитку і торгівлі України;
- Міністерство закордонних справ України (Представництво України при ЄС);
- Торгово-промислова палата України;
- Інститут фізики НАН України;
- Державна бюджетна установа «Київський міський центр з інвестицій та розвитку»;

- Київський Національний Університет ім. Т.Г. Шевченка;
- Нова Інтернаціональна Корпорація (високотехнологічна українська компанія);
- ГО «Споживач» (бізнес-асоціація з головним офісом у Дніпропетровську).

Більшість цих організацій вже давно займається підтримкою українських підприємств, вони знають сильні / слабкі сторони і потреби своїх партнерів, а також добре розуміють, як український, так і міжнародний ринки.

Консорціум EEN-Ukraine був створений у 2011 році з метою інформування та залучення українських підприємств до використання можливостей програм COSME, Horizon 2020 та інших програм та проектів фінансової підтримки ЄС, доступних для України. Учасники консорціуму відповідають на пропозиції європейських учасників EEN, роблять вибірккову оцінку проектів комерційних та технологічних профілів, що розмішують учасники в Мережі EEN, а також навчають, як користуватись усіма можливостями Мережі. Також може бути надана підтримка потенційним учасникам щодо пошуку партнерів у ЄС для участі в різних проектах.

Мережа EEN є багатокomпонентною, багатофункціональною онлайн-мережею і для членів консорціуму вона є нетворкінг-майданчиком, за допомогою якого вони можуть знайти партнерів для спільного бізнесу українських МСП, інвесторів, дистриб'юторів продукції або запропонувати інші шляхи виходу на нові ринки.



Мережа EEN відкрита для всіх, але безпосередній доступ до неї, через систему логінів і паролів, мають саме члени консорціуму, що представляють EEN в своїй країні. **Вся взаємодія між партнерами йде тільки через членів консорціуму.**

РОЗДІЛ 3. ВИКОРИСТАННЯ МЕРЕЖІ EEN

3.1. Послуги Мережі EEN

Намагаючись вийти на міжнародний рівень, підприємець, в першу чергу, задається наступними питаннями:

- Як знайти новий ринок за кордоном?
- В якій країні буде користуватися попитом його продукція?
- Як знайти бізнес-партнера в іншій країні?
- Які вимоги європейського законодавства щодо розвитку бізнесу в країнах ЄС?
- Як отримати інвестування для ноу-хау від європейських партнерів?
- Як і де можна продати свої інноваційні ідеї та технології?.. і таке інше.

Відповіді на ці питання дає співпраця з Мережею EEN.

Мережа EEN охоплює широке поле діяльності в різноманітних галузях і пропонує скористатися наявними можливостями для встановлення ділових контактів з компаніями не тільки в Європейському союзі, а й далеко за його межами.



Рис.3. Секторальні групи EEN
Джерело: <http://een.ec.europa.eu/about/sector-groups>

Також, Мережа EEN має **Календар заходів**, у яких МСП можуть брати участь. Вибір йде по місяцях, починаючи з 2008 року, що дозволяє проаналізувати минулі події. Адже українські підприємства з метою просування своєї продукції та встановлення ділових контактів мають брати участь у міжнародних заходах. Вся інформація щодо часу заходу, умов участі, контактні дані організаторів доступні **у відкритому режимі** Мережі EEN та не потребують реєстрації. Крім того, у Мережі EEN можна обрати, як минулі заходи, що відбулися, так і майбутні.

| Events Calendar | |
|---|---|
| Month | March |
| Year | 2017 |
| Show all past events Show all future events | |
| March 2017 | |
| 1 March 2017 | Farmaforum 2017, Pharma, cosmetic and biotech brokerage event Brokerage Event - Madrid (Spain) |
| 1 March 2017 | Partners4Innovation Brokerage Event - Brno (Czech Republic) |
| 2 March 2017 | Company mission of Greek SMEs and researchers in North Rhine- Westphalia, Germany Company Mission - Düsseldorf (Germany) |
| 2 March 2017 | Successful R&I in Europe 2017 - 8th European Networking Event Conference/Seminar/Information Day - Düsseldorf (Germany) |
| 5 March 2017 | Company mission of start-up from Martinique in Frankfurt Company Mission - Frankfurt aM (Germany) |
| 6 March 2017 | Workshop on the collaboration between EUREKA/Eurostars and the Enterprise Europe Network, Seville (Andalusia) Workshop - Seville (Spain) |
| 6 March 2017 | Company mission of Bavarian IT companies to IT Summit 2017 in Linz Company Mission - Linz (Austria) |
| 6 March 2017 | SEE Tourism B2B Conference 2017 Brokerage Event - Kopaonik (Serbia) |
| 6 March 2017 | IndustryMatchMaking 2017- IMM2017, Business and technology matching event Brokerage Event - Sofia (Bulgaria) |
| 7 March 2017 | Technology Transfer Webinar 11: Open Innovation and International Cooperation with Japanese Training - Internet (Belgium) |
| 8 March 2017 | CONTACT – B2B Meetings in mechanical engineering, automobile industry and in the field of manufacturing processes as well as supplying industry |

Рис.4. Календар заходів на 2017 рік

Джерело: <http://een.ec.europa.eu/tools/services/EVE/Event/ListEvents?nolayout=true>

Загальний перелік послуг Мережі EEN:

- A)** Кейси для інноваційної діяльності МСП.
- Б)** Передача (трансфер) технологій.
- В)** Доступ до фінансування.
- Г)** Консультації з питань законодавства та стандартів ЄС.
- Д)** Захист прав інтелектуальної власності.
- Е)** Заяви про оцінку законодавства ЄС.
- Є)** Фінансування наукових досліджень.

A) Для МСП, що займаються впровадженням інновацій, EEN може надати кейси спеціалізованої підтримки, що дозволять їм набагато швидше досягти успіху.

Мережа пропонує **два типи** таких кейсів:

- управління обліковим записом (УОЗ) для бенефіціарів «Інструменту МСП» в рамках Програми «Horizon 2020»;
- підвищення можливостей інноваційного менеджменту МСП з високим інноваційним потенціалом, з метою розширення їх присутності в ЄС.

- Управління обліковим записом (УОЗ) для бенефіціарів «Інструменту МСП» в рамках Програми «Horizon 2020»

«Інструмент МСП» («*SME Instrument*»), який фінансується в рамках Програми Horizon 2020, надає адресну підтримку і фінансування інноваційних МСП, що мають потенціал для швидкого зростання та інтернаціоналізації.

Для тих компаній, які успішно пройшли відбір для участі, експерти EEN з ведення бізнесу та інноваційної діяльності нададуть свої послуги з Управління обліковим записом (УОЗ). Їх мета полягає в тому, щоб переконатися, що МСП пройшло відбір та може отримати максимально можливу підтримку, необхідну для досягнення своєї мети. Це також включає пошук необхідних тренерів, які зможуть допомогти компаніям досягти поставлених цілей, а також підключення інших компаній до послуг з підтримки інноваційної діяльності.

- Підвищення можливостей інноваційного менеджменту МСП з високим інноваційним потенціалом, з метою розширення їх присутності в ЄС

Для компаній, які **не входять** до «Інструменту МСП», експерти з інноваційної діяльності Мережі EEN також можуть надавати послуги підтримки їх діяльності. В цьому разі вони більш націлені на амбітні компанії, які пов'язані з інноваційною діяльністю, та які демонструють високий потенціал зростання і можливість створення нових робочих місць, але яким бракує досвіду та професійних рекомендацій з управління процесами, що не дозволяє їм досягти поставлених результатів.

Крім безкоштовної консультації ці компанії також можуть скористатися безкоштовною послугою з оцінки можливостей інноваційного менеджменту компанії. Ця послуга взята з кейса Всеосяжної підтримки компаній (кейс також включає послугу «перевірки життєздатності інновації»). Після першого аналізу, експерт Мережі складе План дій для МСП з описом необхідних рекомендацій, дій і головних проблем, що виникли на шляху до поставленої мети. Сторони домовляються, що деякі елементи послуг експерт Мережі надає безпосередньо МСП, а деякі МСП повинно виконати самостійно. І якщо компанії для виконання наступного етапу плану додатково буде потрібно отримати доступ до фінансування її діяльності, фахівці Мережі також зможуть поради-ти найкращі з наявних варіантів, як цього досягти.

Б) Якщо МСП потрібні нові технології, інноваційні розробки для бізнесу / бізнес-додатків досліджень підприємства.

EEN працює з найбільшою в Європі базою даних передових технологій, яка містить понад 23000 профілів, включаючи науково-дослідні та комерційні додатки. Щотижня база даних поповнюється новими профілями.

Послуги трансфера технологій включають:

- консультації та інформаційне забезпечення клієнтів в області інновацій, трансферу і комерціалізації технологій (в тому числі щодо діючих програм ЄС і відкритих конкурсів підтримки розвитку інновацій, передачі знань, технологій);
- виявлення і опис технологічного потенціалу (пропозицій) і / або технологічних потреб, орієнтованих на пошук європейських партнерів в установленому форматі Мережі EEN;
- трансфер технологій на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- поширення описів технологічних потреб і пропозицій, а також знаходження релевантних європейських партнерів;
- встановлення та сприяння в організації первинних контактів між партнерами - перенаправлення інформації, уточнення питань;
- підтримка клієнтів щодо участі в брокерських зустрічах, ділових місіях та інших мережевих заходах, спрямованих на здійснення партнерств, або просування проектів клієнтів на таких заходах;
- сприяння у веденні переговорів зі складення контракту.

В) Отримання фінансування може бути досить складним завданням для представників малого та середнього бізнесу.

Хто пропонує венчурний капітал або кредити в регіоні, у країні МСП або в Європі? Який найкращий спосіб продати свій бізнес-план інвесторам?

Експерти EEN можуть допомогти підприємцям відповісти на ці питання і знайти фінансування їх діяльності. Можливості EEN дозволяють оцінити фінансове становище компанії і визначити, яка з нижченаведених фінансових підтримок буде максимально ефективною:

- венчурний капітал і кредити,
- державна фінансова допомога,
- податкові кредити.

Венчурний капітал і кредити можуть мати важливе значення для компанії-початківця при перших запусках - старт-апах, а також на певних стадіях росту компанії. Експерти EEN можуть провести серйозну перевірку бізнес-плану компанії, щоб переконатися, що підприємство дійсно зможе задовольнити найвибагливіших інвесторів. Крім того, експерти можуть допомогти підприємцеві у підготовці презентації свого бізнес-плану, роботі з інвесторами, **бізнес-ангелами**⁵, банками.

⁵ **Бізнес-ангел** - особа, що вкладає кошти в молоду компанію, що розвивається або в інший високоризиковий проект, який в разі успіху може принести більший дохід, ніж традиційні інвестиції; часто бере участь в бізнесі, що інвестує.

Фінансування з боку інвесторів також може бути поповнено з боку регіональної або національної влади, або з боку Європейського союзу. Експерти EEN можуть підказати, яким чином представники МСП можуть отримати доступ до державних коштів і грантів, що необхідні для наукових досліджень і розробок, для інновацій, інвестицій, консультативних послуг, питань навчання або питань експорту.

Податкові кредити є ще одним способом фінансування МСП. Експерти EEN можуть допомогти визначитися з такими можливостями, як податкові пільги при проведенні наукових досліджень і розробок, інвестицій або найму додаткового персоналу.



Треба зазначити, що в Україні деякі зазначені послуги доступні лише частково, тому питання щодо можливостей отримання фінансування з боку ЄС, потрібно узгоджувати з представниками консорціуму.

Г) Якщо МСП необхідна інформація про те, яким чином закони і нормативні акти ЄС впливають на ведення їх бізнесу, експерти EEN можуть допомогти підприємцям знайти свій шлях в законодавчому лабіринті ЄС, що дозволить максимально полегшити продаж їхнього товару або послуг в країнах Європейського союзу.

МСП будуть в курсі останніх оновлень в законодавстві ЄС. Експерти EEN можуть попередити про можливість участі в тендерах, а також провести навчання щодо необхідних тем. Фахівці Мережі можуть поділитися інформацією про поточну європейську політику та програми ЄС, що мають відношення до бізнесу конкретної компанії, і головне, проконсультувати, як ці Програми змусити працювати на МСП.

Також у підприємців є можливість отримувати останню інформацію щодо європейських директив, норм і правил, тендерів державного сектору, бізнесу і фінансових можливостей. Крім того, у МСП є можливість отримати спеціалізовану інформацію про цікаві ринки, куди / звідки МСП планує експортувати / імпортувати свій товар.

Д) EEN допомагає захистити більшу частину ідей і технологій підприємства.

Мережа EEN надає інформацію та консультації з питань інтелектуальної власності. EEN тісно співпрацює зі спеціалізованими організаціями, які допомагають малим підприємствам використовувати права інтелектуальної власності для їх захисту і отримувати прибуток від своїх ідей та інновацій.

EEN надає наступні послуги щодо захисту інтелектуальної власності:

- організаційна підтримка та комерціалізація результатів науково-технічної діяльності, нових ідей, продуктів, послуг, торгових марок;
- визначення інтелектуального потенціалу і шляхів його найефективнішого використання;
- супровід правової охорони інтелектуальної власності і підтримка статусу охоронних документів;
- дослідження ринку для визначення потреб в інноваційних розробках;
- участь в розробках та / або розробка інноваційних продуктів.

Е) Якщо представники МСП стикаються з проблемами ведення бізнесу в одній з країн Європейського союзу або у них виникають труднощі при дотриманні законодавчих норм ЄС, Мережа EEN може допомогти полегшити деякі законодавчі вимоги шляхом окремого звернення до Європейської Комісії.

Європейська Комісія потребує відгуків від представників бізнесу про те, які наслідки мають для малого бізнесу ініціативи і пропозиції, що вона вносить.

При розробці законів, що впливають на бізнес, Європейська Комісія також консультує підприємства малого та середнього бізнесу, щоб переконатися, що її впровадження допомагають підприємцям реалізувати більшу частину можливостей ЄС. Крім того, Комісія розробила цілий ряд консультаційних інструментів для оцінки відгуків бізнесу щодо її роботи.

EEN дає можливість підприємцям скористатися цими інструментами. Мережа EEN дозволяє надіслати в ЄК, за всіма доступними каналами зворотного зв'язку, свої відгуки, починаючи від коментарів про законодавство, що планується та участю в тестових панелях, та закінчуючи пропозиціями альтернативних рішень з деяких важливих для бізнесу питань.

Є) Участь в Проєкті фінансування Європейським союзом наукових досліджень є відмінним способом підвищення конкурентоспроможності компанії. За допомогою EEN для МСП з'явився шанс туди потрапити.

Експерти EEN допоможуть визначити потреби і потенціал МСП при пошуку партнерів для проведення спільних наукових досліджень.



Мережа EEN самостійно не фінансує проєкти, однак допомагає підприємствам потрапити в найбільшу Програму ЄС з наукових досліджень та інновацій - «Horizon 2020», загальний фонд якої оцінюється в 80 мільярдів євро з фінансуванням на протязі 7 років (2014 - 2020).

В першу чергу, підприємство має точно знати свою мету і володіти необхідною командою фахівців. При цьому, EEN може надати наступні послуги:

- оцінити потенціал МСП, потреби і можливості фінансування;
- допомогти сформулювати ідеї проекту;
- знайти партнерів;
- допомогти підготувати угоди про співпрацю.

* * *

З наведеного вище повного переліку послуг для українських малих та середніх підприємств можуть бути корисні наступні послуги, які умовно можна поділити на три частини:

1. Доступ до ринків.
2. Інновації та передача (трансфер) технологій.
3. Доступ до рамкових програм ЄС.

1. Доступ до ринків включає наступні послуги:

- інформаційна підтримка МСП, які прагнуть продавати свої товари і / або послуги в ЄС, включаючи ринок за межами Європейського союзу;
- допомога МСП в знаходженні відповідних ділових партнерів з використанням баз даних EEN з ділового та технологічного співробітництва:
 - пошук партнерів в країнах-учасницях EEN для експорту / імпорту товарів,
 - пошук партнерів в країнах-учасницях EEN для створення спільних підприємств,
 - допомога у встановленні первинних контактів між українськими та європейськими МСП та проведення переговорів;
- забезпечення інформацією щодо конкурсів, тендерів;
- інформаційна та консультаційна підтримка з таких питань, як вихід на ринки ЄС, європейське законодавство і політика, інтернаціоналізація, пошук джерел інвестування, доступ до держзамовлень та ін.;
- інші послуги:
 - інвестиційний, управлінський, юридичний та інші види консалтингу для МСП;

- забезпечення зворотнього зв'язку з МСП: виявлення проблем і потреб клієнтів;
- участь у спільних заходах, ярмарках, виставках тощо.

2. Інновації та передача (трансфер) технологій включають наступні послуги:

- підтримка інновацій для МСП, які прагнуть розробити нові продукти або послуги:
 - послуги з транснаціонального трансферу технологій,
 - послуги з пошуку нових технологій,
 - послуги з пошуку передових партнерів в певній технологічній області, супровід цих процесів на всіх стадіях аж до підписання відповідних угод;
- пошук інноваційних технологій в країнах-учасницях EEN;
- пошук партнерів-інвесторів в країнах-учасницях EEN;
- розвиток дослідницьких та інноваційних можливостей МСП, що допоможе їм встановлювати та розвивати технологічне співробітництво з дослідницькими організаціями (проведення спільних заходів тощо).

3. Доступ до рамкових програм ЄС включає наступні послуги:

- послуги зі сприяння компаніям і науково-дослідним організаціям щодо їх участі в Рамкових програмах ЄС (насамперед - Сьома Рамкова програма - FP7):
 - консультації щодо правил участі в Рамкових програмах, а також допомога в пошуку партнерів;
- допомога МСП у використанні результатів досліджень і участі у дослідницьких програмах.



Якщо МСП знаходить цікаву пропозицію від закордонних партнерів Мережі EEN, в цьому випадку підприємству потрібно звернутися до одного з членів консорціуму EEN-Ukraine, щоб отримати можливість одержати контакти іноземного підприємства – члена Мережі EEN.

Зручний **пошуковий інтерфейс Мережі EEN** дозволяє легко справлятися з широким набором пошукових функцій. Вибір типу пропозицій / запитів партнерів, країни а також сортування знайдених результатів дозволяє швидко знаходити потенційних партнерів з різних країн.

The screenshot shows the EEN search interface. At the top, there are 'Search' and 'Help' buttons. Below is a blue header 'Partnering Opportunities'. A search bar is present with filters for 'Any word' and 'All words', and a 'Compact View' dropdown. Three filter panels are visible: 'Profile type(s)' with checkboxes for Business Offer, Business Request, Research & Development, Technology Offer, and Technology Request; 'Profile country of origin' with a list including Denmark, Egypt, Estonia, Finland, France (highlighted), Georgia, Germany, Greece, Hungary, Iceland, and Ireland; and 'Client requested' with a list including Spain, Sweden, Switzerland, Taiwan, Tunisia, Turkey, Ukraine (highlighted), United Kingdom, USA, and Vietnam. Below the filters, it states 'We found 428 record(s) for your query.' A table of results follows, with columns for 'Last Modified', 'Title of Profile', 'Country', 'Type', and 'Publish Date'. The table lists several entries, all from France, with various titles and dates.

| Last Modified: | Title of Profile | Country | Type | Publish Date |
|----------------|--|---------|--------------|--------------|
| A week ago | French brand of textile accessories (headwear) is looking for distributors and commercial agents | France | Bus. Offer | 2015-12-08 |
| A month ago | French sourcing office seeks office table legs in metal, kitchen and bathroom sinks, upholstered chairs from... | France | Bus. Request | 2016-07-04 |
| A quarter ago | French sourcing office seeks table tops and counter tops in Eastern Europe. | France | Bus. Request | 2016-02-18 |
| A year ago | A French sourcing office is looking for manufacturers of metal parts used as decorative plates or technical fittings... | France | Bus. Request | 2016-03-24 |
| | French sourcing office seeks veneered profiles in Eastern Europe | France | Bus. Request | 2016-02-18 |
| | French company is searching for a manufacturer of steel-stackable leg weights | France | Bus. Request | 2016-07-28 |
| | French firm, offering an innovative application enabling customers to select the right size of clothing, seeks clothing... | France | Bus. Request | 2016-10-07 |
| | French company offers unique integrated hail risk detection | France | Bus. Request | 2016-05-07 |

Рис.5. Пошукова форма в Мережі EEN

Джерело: <http://een.ec.europa.eu/tools/services/SearchCenter/Search/ProfileSimpleSearch?shid=32db25cb-726f-43b0-8b5f-7742d0935799>



Корисні посилання на сторінки Мережі EEN наведені у Додатку II

Також, на сайті EEN представлені різні бази даних: БД технологій і БД підприємств, які регулярно оновлюються.

Крім того, на сторінках веб-ресурсу EEN регулярно з'являються нові профілі, оголошення, в яких пропонується фінансування проектів, партнерство або співпраця в одному з секторальних напрямків. У кожному такому профілі є докладний опис, як самої компанії-партнера, так і ринку, на якому вона працює, її галузі і т.ін., але контакти самої організації відсутні. Це зроблено Мережею EEN навмисно, щоб вся взаємодія між партнерами проходила виключно через членів консорціуму.



Щоб стати членом Мережі EEN, необхідно звернутись до одного за партнерів консорціуму EEN-Ukraine.

3.2. Процедура реєстрації у Мережі EEN

Якщо МСП зацікавлене в отриманні будь-якої послуги Мережі EEN та націлене на міжнародну співпрацю, підприємство може стати одним із членів Мережі EEN, для чого МСП повинне пройти процедуру реєстрації. Членство надасть МСП можливість за допомогою [консорціуму EEN-Ukraine](#) знайти партнерів та отримати послуги Мережі у Європейському союзі та за його межами.

Для реєстрації у EEN необхідно:

- Звернутися до будь-кого з партнерів консорціуму EEN-Ukraine (*контакти див. у Додатку I*).
- Підписати з членом консорціуму угоду про співпрацю.
- Визначити потрібний тип профілю (*детально див. пункт 3.2.1*).
- Самостійно заповнити відповідний профіль англійською мовою (*завантажити форми можна на сайтах членів консорціуму*) та надіслати його одному з партнерів консорціуму EEN-Ukraine, який після перевірки розмістить його у Мережі EEN (*див. процедуру підготовки профілю у пункті 3.2.2*).



МСП самостійно заповнює відповідний профіль. Завдання члена консорціуму - перевірити правильність складання профілю: пропозиція МСП має пройти внутрішню оцінку (у членів консорціуму EEN-Ukraine) та зовнішню (у європейських експертів EEN). Далі форма буде розміщена в Мережі EEN.

Ця процедура проводиться на безкоштовній основі

- Після необхідних правок, згідно з рекомендаціями експертів, профіль буде розміщений у відкритому доступі в Мережі EEN і буде доступний для перегляду у 66 країнах світу.

У разі зацікавленості пропозицією одним із членів Мережі, українське МСП отримає про це повідомлення від представника консорціуму, яке буде містити інформаційний профіль користувача бази даних EEN. У разі підтвердження готовності до співробітництва, МСП отримує контактні дані потенцій-

ного партнера з Мережі EEN, з яким далі може **напрямую**, самостійно вести всі подальші переговори.

3.2.1. Визначення типу профілю

Існують 3 категорії профілів, які в свою чергу розділені на 5 типів.

- Бізнес профілі;
- Технологічні профілі;
- Профілі для проведення досліджень.

Між бізнес-профілем і технологічним профілем є різниця у підготовці пропозиції та запиту. У третьому профілі - для проведення досліджень - можна підготувати тільки запит з пошуку партнера для спільного виконання конкретного європейського дослідницького проекту.

| | |
|-----------------------|---|
| Бізнес профілі | Бізнес ПРОПОЗИЦІЯ (Business OFFER) Бізнес ЗАПИТ (Business REQUEST) |
|-----------------------|---|

| | |
|-----------------------------|---|
| Технологічні профілі | Технологічна ПРОПОЗИЦІЯ (Technology OFFER) Технологічна ЗАПИТ (Technology REQUEST) |
|-----------------------------|---|

| | |
|--|---|
| Профілі для проведення досліджень | ЗАПИТ НА РОЗРОБКИ (Research & Development REQUEST) |
|--|---|

Бізнес профіль VS Технологічний профіль

Бізнес профіль вибирають, якщо:

- МСП шукає партнерів для розширення свого бізнесу за кордоном;
- планує продавати франшизу на свій продукт в інших країнах, що входять в Мережу EEN;
- шукає за кордоном торгових представників, посередників, постачальників тощо, які не залучені в ланцюг передачі технологій.

Технологічний профіль вибирають, якщо:

- МСП шукає / пропонує інноваційні технології або ноу-хау і має місце передача (трансфер) технологій.

Передача (трансфер) технологій може бути охарактеризована, як успішне застосування та / або адаптація технологій, розроблених в одній організації для задоволення потреб одного або декількох інших організацій. Крім того,

технологія, що передається, повинна бути дійсно інноваційною для одержувача.

Профіль для проведення досліджень (ППД) заповнюється, якщо МСП планує знайти партнера для роботи над спільним дослідницьким проектом, який буде фінансуватися Європейським союзом.

Тільки партнери по проекту або координатори, що перебувають в консорціумі і приймають участь в підготовці пропозицій на отриманий запит, можуть використовувати ППД, щоб знайти партнерів.

В цьому випадку необхідно звертатися безпосередньо до членів консорціуму, які допоможуть МСП у визначенні поставлених цілей і дадуть необхідні поради.

* * *

Підготовка профілю. Загальні рекомендації

Для того, щоб підготувати якісний профіль, необхідно дотримуватися наступних правил:

- **Пишіть коротко і чітко**
 - Уникайте довгих фраз.
 - Пишіть для звичайних людей, не спеціалістів і уникайте неформальної мови, жаргону. Завжди пам'ятайте, що потенційні партнери, хто першими читатимуть профілі, **повинні зацікавитися**, побачити в них **головне** і потім передати профілі своїм клієнтам.
 - Уникайте скорочень і аббревіатур, завжди давайте їм роз'яснення (крім загальновідомих слів, як DNA, SME та інші).
- **Завжди перевіряйте в тексті орфографію і граматику**
 - Зробіть перевірку правопису перед відправкою профілю.
 - Перечитайте текст профілю ще раз, безпосередньо перед його відправленням (якщо це можливо, краще перевірити текст з носієм мови).
 - Уникайте випадкового використання великих літер.
- **Переконайтеся, що текст профілю узгоджений**

- Завжди перевіряйте, щоб вимоги до партнерської співпраці відповідали всьому тексту, згаданому в усіх інших областях профілю.
- **Профілі повинні бути анонімні**
 - Не повідомляйте бренд, назву компанії або організації, торгове найменування (ні в профілі, ні в зображеннях або фотографіях, що відправляєте).
 - Не повідомляйте номери або найменування патентів.
 - Уникайте прямого, неперевіреного **прямого** копіювання (сору - paste) інформації про продукцію, компанії і т.п. з веб-сайтів.
- **Уникайте агресивного маркетингу** (при читанні, профіль не повинен звучати, як реклама).



Опис профілю має бути складений **в 3-й особі**. Використання «ми, наш, ви, ваш» не допускається!

3.2.2. Оформлення профілю

Анотація (*Summary*) запиту або пропозиції, відповідно до профілю українського підприємства, дає коротке, але чітке уявлення потенційних партнерів про:

- сферу діяльності компанії, котра склала запит (пропозицію);
- запропонований продукт, послуги, зміст запропонованої або запитуваної технології (технологічної проблеми, яку треба вирішити);
- очікування МСП від потенційного партнера;
- передбачувані форми співробітництва.



В залежності від типу профілю, існує **5 видів** форм, які можна завантажити **з сайтів** членів консорціуму EEN-Ukraine, заповнити та подати в електронному вигляді.

Бізнес пропозиція VS Бізнес запит

Бізнес пропозиція (*Комерційна пропозиція*) заповнюється, коли МСП планує знайти партнерів для довготривалої співпраці.

Бізнес пропозиція заповнюється, якщо:

- МСП шукає посередників (дистриб'юторів / агентів / представників) або франчайзингових партнерів для поширення, представництва або пропозиції своїх товарів або послуг на зовнішніх ринках;
- МСП пропонує свої послуги на зовнішніх ринках через субпідрядників, аутсорсинг, виробничу угоду або спільне підприємство;
- МСП прагне продати акції, частину компанії;
- у МСП є проект і компанія шукає інвесторів або партнерів для його реалізації.

Бізнес запит заповнюється, якщо:

- МСП потрібні послуги / продукція іншої компанії;
- МСП шукає продукцію зарубіжних партнерів для поповнення існуючого асортименту своєї продукції, яку воно може поширювати або представляти в своїй країні або в інших країнах, на інших територіях;
- МСП зацікавлене в купівлі акцій, часток іншої компанії;
- МСП шукає нові проекти для інвестування своїх коштів.



При підготовці профілю, як **приклад**, можна використовувати вже існуючі профілі членів Мережі, які легко знайти на сайті EEN.

Технологічна пропозиція VS Технологічний запит

Технологічна пропозиція – це опис конкретної інноваційної технології, процесу або конкретного ноу-хау, які МСП готове надати потенційному партнеру.

Технологічна пропозиція не повинна бути:

- загальною пропозицією або описом можливостей підприємства;
- засобом для здійснення **прямих продажів**, **рекламування** продукту / послуг підприємства.

Технологічний запит – це опис технологій, процесу або конкретного ноу-хау, який потрібен для МСП і які воно очікує отримати від потенційного партнера.



Необхідно переконатися, що пропозиція орієнтована на довгострокове співробітництво з партнером.

Будь-яка пропозиція про ПРЯМІ продажі товарів / послуг, реклама або пошук клієнтів / споживачів, не допускається!

Загальні рекомендації щодо заповнення деяких пунктів профілю

Опис (*найважливіший розділ профілю*) відповідних результатів або характеристик пропозиції / запиту (*100-4000 символів*).

Якщо можливо, треба надати довідкову інформацію або короткий вступний текст до описуваного товару або технології.

У цьому розділі МСП повинне виконати / дотримуватись наступного:

- описати товар або технологію; чітко вказати інновацію, яка пропонується (надати кількісні дані, якщо це можливо);
- конкретизувати положення, зазначені в анотації; якщо це можливо, підкріпити описи даними для обґрунтування будь-яких тверджень;
- надати інформацію про експертний досвід або ноу-хау компанії;
- не потрібно включати переваги товару / технології, оскільки це зазначатиметься в іншому розділі;
- не потрібно робити опис з акцентом на конкретний ринок : потрібно зосередитися на комерційних / технологічних аспектах товару / технології, який / яку МСП пропонує / запитує;
- у разі використання абревіатур, треба переконатися, що зазначено також повні назви та подальше пояснення (*у разі необхідності*);
- необхідно переконатися, що профіль буде зрозумілим для інших партнерів, які можуть не бути експертами в цій галузі, технології.

Переваги та інновації (*50-2000 символів*)

У цьому розділі МСП повинно чітко описати інноваційні аспекти, економічні переваги / вигоди профілю (наприклад добре відомий бренд (але **не згадувати** назву торгової марки), широкий асортимент продукції, інноваційна продукція, що компанія створена протягом дуже довгого часу тощо) з дотриманням наступних правил:

- необхідно взяти до уваги такі елементи, як продуктивність, простота у використанні, потреба в конкретному ноу-хау або експертному досвіді для прийняття технології МСП;

- необхідно уникати узагальнень, зокрема слів «кращий» або «унікальний», натомість конкретизувати інновацію шляхом порівняння з існуючими на ринку товарами / технологіями;
- кожного разу, коли це можливо, зазначати кількість інноваційних аспектів або переваг товару / технології МСП.

Стан розробки товару / технології (вже на ринку / доступно для демонстрації / на стадії розробки концепції / на стадії переговорів тощо).

Вид та роль партнера, якого шукає МСП (*один з найбільш важливих розділів профілю*).

У цьому розділі МСП треба надати якомога детальнішу інформацію про вид і роль потенційного партнера, оскільки це дозволить потенційним партнерам бути повністю обізнаними про потреби й очікування української компанії.

Як правило, повинна зазначатися щонайменше наступна інформація:

- вид партнера, якого шукає МСП (підприємство, навчальний заклад, науково-дослідна організація тощо);
- завдання, які повинні виконуватися партнером, якого шукає МСП (необхідно чітко зазначити, що очікується від потенційного партнера);
- можуть бути вказані декілька видів партнерів та партнерських відносин, але принаймні деякі із завдань, які повинні виконуватися партнером, мають відповідати виду партнерства, про який йдеться в **анотації, описі** та інших розділах профілю.

Вид партнерства, яке шукає МСП.

У цьому розділі необхідно зазначити вид угоди про партнерство, у якій зацікавлене МСП (угода про придбання, про торгівельне представництво, дистрибуторська угода, фінансова угода, ліцензійна угода, угода про виробництво, угода про надання послуг, договір субпідряду тощо).

ДОДАТОК І

Контакти партнерів консорціуму EEN–Ukraine

1. **Міністерство економічного розвитку і торгівлі України**
Адреса: м. Київ, вул. Антоновича, 174, 01008.
Олександра Федорко, +38 044 596 6853, ofedorko@me.gov.ua
2. **Відділ трансферу технологій Інституту фізики Національної Академії Наук України**
Адреса: м. Київ, Проспект Науки, 46, 03680, тел: + 380 44 525 98 41
Фесенко Олена, fesenko@iop.kiev.ua
3. **Торгово-промислова палата України**
Адреса: м. Київ, вул. Велика Житомирська, 33, 01601,
тел: + 380 44 279 29 31 Максим Даницький, dmn-ird@ucci.org.ua
4. **Державна бюджетна установа «Київський міський центр з інвестицій та розвитку»**
Адреса: м. Київ, вул. Семашка, 13, 03142, тел: + 380 44 423 03 52
Дмитро Борисов; eenukraine@gmail.com
5. **ТОВ «Нова Інтернаціональна Корпорація»**
Адреса: м. Київ, вул. Ванди Василевської, 7, 04116,
тел: +380 44 236 07 70,
Івана Небієс; led@innov-tec.com.ua
6. **Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка**
Адреса: м. Київ, вул. Володимирська, 64/13, 01601,
тел: +380 44 526 05 51
Бедюх Олександр, depndch@univ.kiev.ua
7. **Міністерство закордонних справ України**
Адреса: м. Київ, Михайлівська площа, 1, 01018, тел: (044) 238-17-77
Євген Пікалов, tem_eu@mfa.gov.ua
8. **ГО «Споживач»**
Адреса: м. Дніпропетровськ, вул. Чичеріна, 74, 49000
Ольга Галушко, тел. +380 50 480 4836, info@spozhyvach.org.ua



При виникненні додаткових питань, рекомендуємо звертатися безпосередньо до членів консорціуму EEN-Ukraine, які будуть раді допомогти!

ДОДАТОК II

Корисні посилання на сторінки Мережі EEN

I. Enterprise Europe Network

| | |
|------------|---|
| Сайт | EEN |
| Розміщення | HOME PAGE |
| Посилання | http://een.ec.europa.eu/ |

II. 17 секторальних груп Мережі EEN

| | |
|------------|---|
| Розміщення | HOME >> SECTOR GROUPS |
| Посилання | http://een.ec.europa.eu/about/sector-groups |

III. Члени АГРОПРОМИСЛОВОГО сектору Мережі EEN

| | |
|------------|---|
| Розміщення | HOME >> SECTOR GROUPS >> AGROFOOD >> Group members |
| Посилання | http://een.ec.europa.eu/about/sector-groups/agrofood |
| Опис | <i>На сторінці зліва треба відкрити повний перелік членів групи, натиснувши «SEE ALL»</i> |

IV. Історії успіху компаній

| | |
|------------|---|
| Розміщення | HOME >> SUCCESS STORIES |
| Посилання | http://een.ec.europa.eu/success-stories |
| Опис | <i>Можна зробити вибір по країнам</i> |

V. Перелік заходів у світі на 2017 рік

| | |
|------------|---|
| Розміщення | HOME >> EVENTS >> Events calendar |
| Посилання | http://een.ec.europa.eu/tools/services/EVE/Event/ListEvents?nolayout=true |
| Опис | <i>Можна вибрати, як минулі заходи, так і майбутні. Вибір йде по місяцях з 2008 року</i> |

VI. Пошук заходів

| | |
|------------|---|
| Розміщення | HOME >> EVENTS >> Event search |
| Посилання | http://een.ec.europa.eu/tools/services/SearchCenter/Search/EventSimpleSearch?nolayout=true |
| Опис | <i>Пошук розбитий по категоріях</i> |

VII. Про європейське фінансування МСП

| | |
|------------|---|
| Розміщення | HOME >> Small Business Portal |
| Посилання | http://ec.europa.eu/small-business |

VIII. Пошук партнерів в Мережі EEN

| | |
|------------|---|
| Розміщення | HOME >> ABOUT >> Search the database for partnership opportunities <i>(див. у середині сторінці)</i> |
| Посилання | http://een.ec.europa.eu/tools/services/SearchCenter/Search/ProfileSimpleSearch?shid=32db25cb-726f-43b0-8b5f-7742d0935799 |
| Опис | <i>Можна налаштувати параметри пошуку за ключовими словами, типу пропозиції / запиту, країні походження.</i> |

