

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

© Жежуха В.Й., 2008

Розглянуто поширені в Європі та в інших економічно розвинених країнах світу інструменти стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Показано, що не існує таких універсальних інструментів, а кожна країна використовує свої власні. Обґрунтовано доцільність використання подібних інструментів в умовах української економіки для сприяння інноваційній діяльності вітчизняних підприємств.

In the article we considered widespread in Europe and in other economic developed countries of the world instruments of stimulation of innovative activity of enterprises. We rotined that did not exist universal such instruments, and every country uses the own. We grounded expedience of the use of similar instruments in the conditions of the Ukrainian economy for an assistance innovative activity of domestic enterprises.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Глобалізація та загострення конкуренції вимагають від підприємств та від держав стратегічного бачення у напрямку розвитку економіки, щоб забезпечити належний рівень економічного зростання та конкурентоспроможність як окремого підприємства, так й економіки держави загалом. Ведення раціональної політики стимулювання інноваційності не завжди вимагає того, щоб бути інноватором. Окремі країни-члени ЄС пропонують свій власний досвід у сфері стимулювання та заохочення інновацій. Очевидно, що нові подібні заходи повинні впроваджуватись там, де це є можливо, однак насамперед потрібно раціонально використовувати існуючий досвід економічно розвинених країн.

Як зазначено в роботі [14], нові члени ЄС, а також і ті, які прагнуть в європейську спільноту, повинні використовувати досвід країн-членів ЄС у сфері інновацій. У країнах ЄС пройшли апробацію та успішно використовуються різноманітні методи стимулювання, заохочення та підтримання інноваційної діяльності підприємств, які повинні вивчатись і, за можливістью, застосовуватись іншими країнами, якщо вони відповідають загальній стратегії розвитку окремої держави. М. Штаба зазначає, що країни-члени ЄС мають величезний досвід у наданні податкових пільг, спрямуванні прямих закордонних інвестицій в інноваційні сфери, підтриманні ринку капіталів, удосконаленні системи охорони інтелектуальної власності, утворенні кластерів, установленні державно-приватного партнерства з метою заохочення інновацій, а також навчання персоналу у сфері інновацій [1, с. 112]. Саме тому особливої актуальності набувають проблеми вивчення досвіду провідних європейських країн у стимулюванні, підтриманні та заохоченні інноваційної діяльності підприємств з метою можливості використання подібних практик в економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Тематику дослідження різноманітних інструментів сприяння інноваційній діяльності розкривають у своїх працях багато науковців та дослідників. Серед них варто виділити таких вітчизняних та іноземних авторів, як Ф. Дитрих, О. Кузьмін, Н. Чухрай, Р. Патора, Е. Арнольд, Б. Ашейм, С. Ілляшенко, О. Станіславик, М. Беця, Т. Зіма, С. Кортум, К. Мужин, А. Персценяк, Т. Залега та ін. У своїх працях ці автори розкривають найпоширеніші підходи до стимулювання,

заохочення та підтримання інноваційної діяльності у провідних економічно розвинених країнах, наводять приклади використання таких інструментів, визначають переваги та недоліки таких інструментів тощо.

Прикладної цінності дослідження на цю тематику впродовж останнього часу досягають завдяки:

- визначенню пріоритетності інноваційності економіки у найважливіших документах Європейського Союзу [3; 5; 7; 9; 15];
- розробленню системи показників оцінювання рівня інноваційності економіки країни [12; 15];
- визначенню найважливіших способів стимулювання, заохочення та підтримання інноваційності кожної економічно розвинутої країни [2; 5; 4; 6; 9; 10; 14];
- визначенню ролі науки як визначального фактора забезпечення інноваційності економіки країни [5; 14].

Разом з тим треба наголосити на необхідності комплексного дослідження різноманітних інструментів стимулювання, заохочення та підтримання інноваційності економіки, оскільки усі автори акцентують свою увагу на одному чи декількох таких інструментах. Натомість, представлення у науковій праці переліку найпоширеніших і таких, які успішно застосовуються на практиці, інструментів сприяння інноваційності, дасть змогу у перспективі дослідити можливість використання кожного такого інструмента в умовах економіки України.

Цілі статті. Цілями цієї статті є виявлення основних інструментів стимулювання, заохочення та підтримання інноваційної діяльності підприємств, які використовуються країнами ЄС з метою вивчення можливості використання таких практик в умовах української економіки.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція і глобалізація ринку змінили принципи його функціонування і вимагають від підприємств та держав активнішої діяльності у сфері інновацій. Ще колись Шумпетер стверджував, що головною запорукою економічного розвитку регіонів є саме інновації, які він вважав головною конкурентною перевагою країни [13].

У сфері регіонального розвитку конкурентоспроможність трактується як здатність регіонів пристосовуватися до нових умов господарювання з метою здобуття конкурентних переваг або покращенні позиції у доступі до зовнішніх джерел фінансування [11]. З огляду на це можемо стверджувати, що регіон стає конкурентоспроможнішим, коли підприємства, які працюють в ньому, будуть впроваджувати нові товари, технології, методи управління, використовуючи науку як джерело інформації для впровадження інновацій. Саме тому інноваційність підприємств та регіонів можемо вважати головною передумовою розвитку економіки у сучасних умовах господарювання.

З другої половини ХХ ст. Європейський Союз (ЄС) різними методами підтримує розроблення регіональних стратегій, головною метою яких є збільшення інноваційного потенціалу підприємств окремих регіонів [15, с. 187]. Як зазначається в роботах західних економістів, роль і значення інноваційної політики будь-якої держави і загалом ЄС, пояснюється двома фактами [15, с. 188]:

– значенням, яке інновації (організаційні та технологічні) відіграють у розвитку економіки. У сучасних умовах господарювання інновації набувають значно більшого значення, ніж такі традиційні фактори виробництва, як земля, праця та капітал. За розрахунками західних економістів, 2/3 розвитку економіки розвинених країн пов'язані із впровадженням інновацій;

– т. з. недосконалістю функції саморегулювання ринку, який самостійно без підтримки уряду не здатний забезпечити впровадження інновацій на оптимальному рівні.

З огляду на вищенаведене, протягом останніх років проблеми інноваційності є одними з головних в діяльності ЄС загалом та окремих країн-членів зокрема. У переважній більшості стратегічних документів ЄС наголошується на значенні інноваційності для розвитку економіки країн-членів ЄС. Окрім того, кожен з членів ЄС також намагається підтримувати та реалізовувати інноваційні проекти за свої локальні кошти.

Прийнятий Європейською Комісією у 2000 р. в Ліссабоні план розвитку ЄС до 2010 р., т. з. Ліссабонська стратегія, покликаний перетворити об'єднану Європу на найбільш конкурентоспроможний та динамічний регіон світу. Одним зі «стовпів» Ліссабонської стратегії поряд із лібералізацією економіки та розвитком підприємництва є інноваційність, яка згідно зі стратегією повинна бути головним «двигуном» розвитку економіки ЄС. Особливо важливу роль інноваційності було підтверджено у 2005 р. у Відновленій Ліссабонській стратегії та Європейській карті малих підприємств – документі, що містить головні завдання підтримки підприємництва ЄС [1, с. 113].

Істотний акцент на впровадження підприємствами інновацій призвів до створення міжнародних організацій, які б займалися моніторингом цих питань. Сьогодні як основу порівняння інноваційності підприємств використовують методологію OECD, яка вдосконалюється понад 40 років. Згідно з цією методологією основними критеріями інноваційності підприємств вважаються видатки на дослідження і розвиток, баланс доходів і видатків у сфері техніки, а також патенти і науково-технічний персонал. Така методологія дослідження інноваційності у сфері дослідження і розвитку публікується в матеріалах, які називаються Frascati Family Manuals (зараз використовується шосте видання цього підручника з 2002 р.) [12].

Головним показником, який визначений у підручнику Frascati Family Manuals для характеристики діяльності у сфері досліджень і розвитку, є т. з. показник GERD, який дає змогу визначити сумарні видатки (брутто) підприємства, регіону чи держави загалом на діяльність у сфері досліджень та розвитку. Цей показник вважається одним з найважливіших у міжнародній порівняльній статистиці для характеристики інноваційності.

Деталізоване визначення інноваційності дається OECD в серії матеріалів Oslo Manual. Сутністю інновації тут вважається впровадження нововведення у діяльності підприємства, в результаті чого на ринку з'являється новий товар чи послуга, а відносно нового процесу чи маркетингових методів – їх застосування у діяльності підприємства [12].

Інновація може бути наслідком власної діяльності підприємства у сфері досліджень та розробок, співпраці з іншими підприємствами та інституціями чи результатом придбання нематеріальних активів. Найважливішими джерелами інформації, що стосуються інновацій та інноваційності підприємств Західної Європи, вважаються такі [10]:

- Community Innovation Survey (CIS) – міжнародна програма статистичних досліджень інновацій, що здійснюється з ініціативи та під егідою Європейської Комісії;

- European Innovation Scoreboard (Європейська таблиця результатів у сфері інновацій) – містить показники інноваційності, що стосуються таких аспектів, як людські ресурси для науки і техніки, видатки на діяльність у сфері досліджень та розвитку, патентна діяльність та ін. На основі цих показників Європейською Комісією був розрахований «інтегральний показник інноваційності», який використовується для визначення ефективності інноваційної діяльності країн-членів ЄС;

- Європейський звіт з інноваційності – документ, який показує, на якому рівні інноваційності перебуває кожен член ЄС та які кроки він повинен зробити, щоб покращити ефективність інновацій.

Країни ЄС по-різному підходять до заохочення і підтримання інноваційних проєктів. У багатьох країнах, таких як США, Канада, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Швеція, Фінляндія та ін. вже понад 20 років реалізуються комплексні стратегії розвитку, метою яких є стимулювання виникнення нових та підтримання існуючих інноваційних підприємств. Такі стратегії називаються локальними, чи регіональними інноваційними стратегіями [1, с. 112].

Огляд літературних джерел дає змогу виділити найважливіші інструменти, які використовуються країнами-членами ЄС для сприяння інноваційній діяльності: створення центрів трансферу технологій, науково-технічних парків, науково-дослідних установ, безпосереднє співінвестування інноваційних інвестицій, податкові пільги, спрощення адміністративних процедур, підтримання підприємств, які інвестують кошти у бідніших регіонах держави, створення технологічних парків та ін. Так, наприклад, у роботі [6] визначено, що такі країни ЄС, як Іспанія,

Франція, Німеччина та ін., безпосередньо підтримують інновації підприємств. Існують також країни, які використовують опосередковані методи стимулювання інновацій. Так, Фінляндія – одна з найбільш інноваційних держав світу – вже тривалий час ефективно використовує субсидії для підприємств, які впроваджують інновації. Дослідження показали, що доволі часто для багатьох підприємств такі дотації ставали головним джерелом фінансування оборотного капіталу [4].

Деякі країни ЄС використовують податкові пільги для стимулювання інновацій. Як зазначено в праці [14], головною метою податкових пільг є збільшення витрат приватного сектора на дослідження та розвиток, який вважається одним з найголовніших показників інноваційності в ЄС, через збільшення власних коштів підприємств. На відміну від дотацій, за яких розмір витрат на дослідження і розвиток визначається у момент затвердження бюджету, податкові пільги надають привілей приймати рішення про розмір витрат на дослідження і розвиток приватному сектору (ринку). За таких умов самі підприємства приймають рішення, чи використовувати можливості, надані їм державою, чи відмовитись від них.

Як зазначає Б. Ашейм, важливою ознакою податкових пільг є їх передбачуваність [4]. Наскільки довго підприємство дотримується визначених умов для одержання податкових пільг, стільки воно може користатися з наданих пільг. Така гарантія є істотною ознакою інноваційної політики підприємств, що інвестують кошти у стратегічні проекти досліджень та розвитку.

Податкові системи різних країн використовують різноманітні засоби стимулювання інноваційності. Найчастіше використовуються країнами-членами ЄС податкові кредити та повернення податків. Як зазначають А. П'єсяк та П. Сьєбеда, можливість використання податкового кредиту застосовується частіше, аніж повернення податків, і передбачається податковими системами Австрії, Бельгії, Данії та Великобританії [14]. Ці ж автори зазначають, що в обох випадках (податкового кредиту та повернення податків) визначальною умовою одержання податкових пільг є спрямування «зеконномлених» коштів на дослідження і розвиток.

Іншим важливим інструментом стимулювання інноваційності в економічно розвинених країнах є державні замовлення. Як зазначається в роботі [14], рівень інноваційності економіки часто залежить від попиту на інноваційні товари. Такий попит може здійснюватись також і державою. В межах ЄС державні замовлення інноваційних товарів у вигляді ofert обов'язково повинні публікуватися в Урядовому щоденнику ЄС з метою стимулювання конкуренції між місцевими та закордонними потенційними виконавцями [5]. Найуспішніше політика державних закупівель застосовується у Великобританії і є невід'ємною частиною інноваційної стратегії країни [9].

Ще однією важливою умовою розвитку підприємництва та інноваційності в економічно розвинених країнах є можливість одержання підприємствами, які «відкриті» на дослідження і розвиток, доступу до різноманітних джерел фінансування, одним з яких є венчурний капітал. Як зазначено в роботі Н. Чухрай та Р. Патори [2], венчурний капітал – це капітал, який застосовується у нових сферах діяльності, пов'язаних із великими витратами, значними термінами окупності, ризиком втрати вкладених коштів, а також можливістю отримати високу норму прибутку. Ринок венчурного капіталу належить до ринку акцій, які випускають різні інституційні структури інноваційної сфери, що займаються НДДКР, спрямовані на випуск конкурентоспроможної наукомісткої продукції, і, відповідно, потребують значних капіталовкладень [2, с. 145]. Як зазначено в роботі [14], європейський ринок венчурного капіталу має тенденцію до зростання (60 млрд. євро у 2005 р. проти 30 млрд. у 2002 р.). У цьому ж джерелі зазначено, що у країнах ЄС інвестиції, які здійснюються у формі венчурного капіталу, мають невелику частку, за винятком Великобританії та Нідерландів.

С. Кортум та Ж. Лернер стверджують, що підприємствам, які мають нові ідеї стосовно товарів, послуг чи процесів, досить часто важко самостійно розробити якісний бізнес-план, що значно обмежує їх можливість одержати кошти фінансування. Натомість, таким підприємствам значно простіше вийти на ринок венчурного капіталу, одержати кошти та реалізувати свої інноваційні ідеї [10].

За твердженням А. П'єсяк та П. Сьєбеда [14], венчурне фінансування найкраще розвинене у Фінляндії. Зокрема, урядом цієї країни створене державне підприємство Finnish Industry Investment

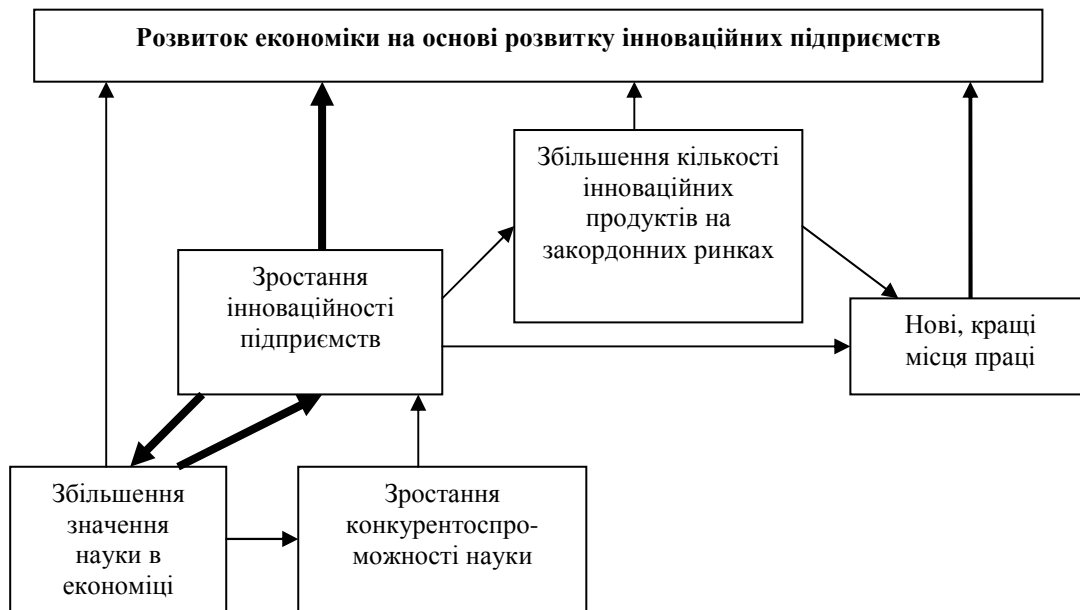
LTD (FII), яке інвестує кошти, одержані від приватизації державних підприємств, у фінську економіку. Головним завданням підприємства є здійснення інвестицій у нові фонди венчурного капіталу. Інвестиції переважно здійснюються у підприємства, які тільки створюються або незначний час функціонують на ринку. У своїх проєктах FII діє як співінвестор, інвестуючи до 50% капіталу у статутний фонд. На кінець 2007 р. інвестиційний портфель FII охоплював понад 70 проєктів венчурного фінансування загальною вартістю 330 млн. євро [6].

У ЄС поряд з розміром витрат на дослідження і розвиток іншим важливим показником інноваційності є кількість виданих патентів за звітний період. З огляду на це уряди країн-членів ЄС прагнуть створити таке правове поле у сфері інтелектуальної власності, яке дасть змогу забезпечити належну охорону не тільки патентів, але й товарних знаків, авторських прав тощо. Як стверджують західні економісти, тільки у випадку невеликої кількості патентів дохід підприємств перевищує здійснені інвестиції. Тому важливого значення набуває можливість підприємств зменшити витрати на одержання патентів, що особливо стосується малих та середніх підприємств [14]. Для вирішення цих питань в Німеччині створений фонд, завданням якого є фінансова підтримка суб'єктів малого бізнесу у сфері покриття видатків на одержання патентів [5]. У Данії та Німеччині прийнято правові норми, які вимагають від підприємств подання звітів про нематеріальні активи, які використовує підприємство. Головною метою таких звітів є одержання об'єктивнішої інформації для визначення реальної вартості підприємства і тим самим удосконалення фінансового ринку. Така інформація дала б можливість регулярно досліджувати інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання у сфері досліджень та розвитку, розроблення стратегії тощо [10].

Одним з важливих інструментів стимулювання інноваційності у розвинених країнах Європи є державно-приватне партнерство у сфері інновацій. Яке зазначається в матеріалах [9], державно-приватне партнерство охоплює різноманітні форми довготривалої співпраці між органами державної влади та приватним сектором. Коли державний «партнер» чітко визначає мету державної політики, яка має бути досягнута в процесі реалізації конкретного проєкту, «партнер» з приватного сектора є відповідальним за увесь процес реалізації проєкту. Як зазначають А. П'єсяк та П. Сьвебода [14], активна участь обох «партнерів» в управлінні та в процесі прийняття рішень гарантує більший внесок сектора промисловості і збільшує шанс комерціалізації результатів досліджень. Державно-приватне партнерство має вагому частку у фінансуванні досліджень та розвитку. Успіх залежить від того, чи вдасться вирівняти державні та приватні інтереси, а також від погодження партнерства з державними програмами інноваційності.

Найуспішніше державно-приватне партнерство функціонує в Австрії. Вже в 1999 р. австрійці розробили і почали втілювати дві програми державно-приватного партнерства Kplus і Kind/Knet. Метою цих заходів було зміцнення зв'язків між промисловим сектором та наукою, оскільки головною слабкістю австрійської системи інноваційності була погана співпраця по лінії промисловість – наука. У результаті реалізації цих програм були створені спільні центри, які проводили дослідження і реалізовували проєкти технологічного розвитку як для науки, так і для промисловості [3]. Ці програми дали змогу розробити новаторські та конкурентні процедури вибору інноваційних проєктів.

Швеція, яка в європейських рейтингах інноваційності займає одну з перших позицій, акцентує свою увагу у сфері інновацій на якість освіти. Як зазначено у роботі [14], відкритість до інновацій формується насамперед у процесі освіти. Завданням багатьох економічно розвинених держав є успішне конкурування на глобальному ринку завдяки здатності генерування знань і використання їх у напрямку зростання економіки. З огляду на це характерною ознакою економіки Швеції є найвищий розмір витрат в Європі на науку. У матеріалах ЄС [5] визначено, що роль освіти в процесі формування економіки та суспільства є особливо важливою. Європейська Комісія докладає зусиль для модернізації університетів. Також з її ініціативи був утворений Європейський технологічний інститут, завданням якого є розроблення оптимальної інноваційної моделі для ЄС на базі інтеграції освіти, досліджень та інновацій. Зв'язок між наукою та розвитком економіки зображено на рисунку.



Вплив науки на розвиток економіки держави

Джерело: [16]

В Іспанії підтримка інноваційних проектів, що реалізуються підприємствами, є важливим завданням локальних та регіональних програм розвитку. Фінансова допомога у вигляді дотацій спрямована на стимулювання високоінноваційних інвестицій в підприємства, особливо малого та середнього бізнесу, розвиток інноваційного потенціалу підприємств та наукових установ, а також розвиток інформаційного суспільства і підвищення кваліфікації людського капіталу на підприємствах. Фінансова допомога ЄС Іспанії для стимулювання інноваційної діяльності підприємств на 2007–2013 рр. становить понад 35 млрд. євро [14].

Метою німецької стратегії, що стосується підтримання прогресивних технологій у 2006–2009 рр., є активне впровадження інновацій у різні сфери науки і техніки. Особливою підтримкою згідно зі стратегією користуються 17 сфер промисловості, серед яких: біотехнологія, нанотехнологія, енергетична сфера тощо. Бюджет реалізації стратегії становить понад 20 млрд. євро [15].

Активно підтримуються та стимулюються державою у сфері досліджень та розробок шведські підприємства, що знаходить свій прояв у європейських рейтингах інноваційності, де Швеція займає одну з перших позицій. Головною програмою, в межах якої фінансуються проекти дослідження і розвитку в Швеції, є програма «Дослідження і розвиток», що координується Урядовою агенцією систем інновацій Vinnova. Метою програми є підтримання глобальної інноваційності та конкурентоспроможності шведських малих і середніх підприємств. Ця програма поступово набуває глобального характеру, що пов'язано зі щораз більшою експансією шведських підприємств на світові ринки [3].

У Чехії розвиток інновацій є одним з найважливіших завдань держави (в межах Нової програми інновацій). Важливу роль у впровадженні інновацій відіграють прямі закордонні інвестиції, які спрямовуються в економіку Чехії, насамперед з країн Європи, США та Азії. У період 2007–2013 рр. особливою державною підтримкою користуються кластери та технокластери, які можуть одержати безпосередню інвестиційну допомогу у формі дотацій, а також фінансування окремих робіт. Сьогодні у межах кластерів працюють вже близько 1000 чеських підприємств як традиційних сфер (металургія, машинобудування тощо), так і нових напрямків діяльності (біотехнологія, нанотехнологія тощо) [8].

Для економіки Мальти особливе значення має інноваційність у сфері туризму, хоча державну підтримку знаходять також підприємства інших сфер економіки. Така специфіка держави знайшла

свій вияв в Регіональній стратегії інновації і Плані діяльності, розроблених урядом Мальти. Головними інструментами заохочення інновацій на Мальті є венчурний капітал, фінансова допомога, а також програми, що заохочують управління інноваціями серед підприємств [6].

Доволі поширеними в економічно розвинених країнах Європи є технополіси та наукові (технологічні) парки. У роботі [8] визначено, що технополіс – спеціально створений науково-промисловий комплекс, до якого входять підприємства та організації, охоплені повним інноваційним циклом. Стрижнем технополісу є науково-дослідний комплекс, який виконує фундаментальні наукові дослідження, що визначають перспективи розміщених в ньому виробництв. Науковий (технологічний) парк, за означенням Н. Чухрай та Р. Паттори – це науково-виробничий комплекс, до якого входить дослідний центр і компактна виробнича зона, що прилягає до нього, де на орендних чи інших умовах розташовані малі наукоємні фірми [2, с. 130]. Як зазначено в роботі [2], сьогодні у світі нараховується декілька сотень технопарків різних видів, більшість з яких зосереджено в США, Європі, Японії та Китаї, тобто в регіонах, що економічно є найвагоміші та найдинамічніше розвиваються. У цьому ж джерелі зазначено, що сьогодні в США функціонує понад 140 наукових та технологічних парків, а із 25 найбільших університетів 23 мають наукові парки, де створено сотні компаній і тисячі робочих місць. У Фінляндії нараховується понад 17 парків, у Китаї – понад 53 національні парки (спеціальні технологічні зони), 50 провінціальних парків та 30 парків при університетах. До японського технополісу Tsukuba входить 3 технопарки, понад 50 державних дослідних інститутів.

Висновки та перспективи подальших розвідок за проблемою. Отже, вивчення практики стимулювання, заохочення та підтримання інновацій у економічно розвинених країнах дає змогу стверджувати, що кожна країна-член ЄС використовує свої інструменти сприяння інноваційній діяльності: від забезпечення належної якості освіти до створення технополісів. Високий рівень інноваційності вимагає стратегічного бачення, скоординованої діяльності урядів та суб'єктів господарювання. Країни, які прагнуть стати членами ЄС, повинні використовувати досвід економічно розвинених країн у напрямку реалізації інноваційної політики та бути експортерами, а не імпортерами інновацій.

Перспективами подальших досліджень за проблемою повинна бути можливість вивчення переваг та недоліків різних інструментів стимулювання та заохочення інновацій відносно умов української економіки, дослідження можливості використання подібних інструментів для заохочення інноваційності серед українських підприємств, а також вивчення інструментів, які використовуються українською владою на цьому етапі для стимулювання інноваційності.

Інноваційність повинна стати способом життя ХНІ ст. Країни, які хочуть стати членами ЄС, можуть тоді успішно конкурувати на глобальному ринку, коли їхня політика інноваційності стане пріоритетом державної стратегії. Економічно розвинені країни вже пройшли чималий шлях у напрямку реалізації інноваційної стратегії. Потрібно лише використати європейський та світовий досвід в економіці України.

1. Sztaba M. *Innowacyjność w regionach a transfer wiedzy* // *Przedsiębiorstwo a Region*. – Jarosław: Kolordruk, 2006. – S. 112-116. 2. Чухрай Н., Паттори Р. *Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: Підручник*. – К.: Кондор, 2006. – 398 с. 3. Arnold E., Clark J., Bussillet S. *Impact of the Swedish Competence Centres Programme 1995–2005* // *Vinnova Analysis*, 2001. 4. Asheim B. *The Role of Regional Innovation Systems In a Globalizing Economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters* // *Industrial dynamics, innovation and development*. – Elsinore, 2004. 5. *A report on the functioning of public procurement markets in the EU: benefits from the application of EU directives and challenges for the future* // *European Commission*, 2004. 6. Becla M., Zima T. *Jak Unia finansuje innowacje* // <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Jak-w-Unii-finansuje-sie-innowacje-1696483.html>. 7. *European Innovation Scoreboard 2007* // www.proinno-europe.eu. 8. Goglio A. *Policies to promote innovation in the Czech Republic* // *OECD Economics Department Working Papers*. – №498. – July 2006. 9. *Government Accounting 2000* // www.government-

accounting.gov.uk/urrent/frames.htm. 10. Kortum S., Lerner J. Assessing the contribution of venture capital to innovation, // *RAND Journal of Economics*. – Vol. 31. – №4. – Winter 2000. 11. Murzyn K. Innowacyjność to nie wszystko, ale bez innowacyjności wszystko na nic // http://www.magazynhandlowiec.pl/pl/top_innowacje/artykuly/innowacyjnosc_to_nie_wszystko.html. 12. OECD Frascati Manual. Proposed standard practice for research and experimental development, 2002. 13. Pierścieniak A. Innowacje w regionie – wybrane zagadnienia // <http://www.rsi.podkarpackie.pl/praktyki/publikacje/zalesie/artykuly/104%20Pierscieniak.pdf> 14. Piesiak A., Świeboda P. Po prostu to zrybmy! Unia Europejska i wyzwanie innowacyjności // <http://www.demoseuropa.eu/upload/editor/demos/File/Raport%20-%20Innowacje%20.pdf> 15. Pysiak B. Innowacje w regionie // *Innowacyjność w teorii i praktyce*. – Warszawa, 2006. – S. 187–189. 16. Case study: ewaluacja ex-ante projektu Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-13.

УДК 658.8

І.Р. Залужець, М.В. Кіндій, О.Б. Петрина
Національний університет “Львівська політехніка”

АКТУАЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛІЗМУ В МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ

© Залужець І.Р., Кіндій М.В., Петрина О.Б., 2008

Розглянуто персоналізований продаж як важливий елемент комунікації підприємства з клієнтами, оскільки він є таким методом обслуговування клієнтів, який має великий вплив на рішення про купівлю, збільшуючи лояльність споживача до виробника. Успішна діяльність у торгівлі ґрунтується на професіоналізмі продавців, їхньому знанні технік персонального продажу, а також поведінці та очікуваннях споживачів.

In the article personal selling is presented as a significant component of the company's communication with its buyers as it is the way of serving clients which has a great impact on the buying decision, increasing customer loyalty. The successful performance is based on salespeople's professionalism, their knowledge of personal selling techniques as well as customer behavior and expectations.

Постановка проблеми. Рух від масового до персоналізованого й інтерактивного маркетингу передбачає кардинальні зміни у сучасному бізнесі, особливо у тому, що стосується стилю спілкування компанії зі своїми клієнтами. По-перше, це намагання продавців працювати з кожним конкретним покупцем. По-друге, це необхідність урахування специфічних потреб кінцевих споживачів і шляхом відлагодженого процесу доведення продукту до замовника – спроби усунути вади серійного виробництва. Така можливість виникає завдяки революційним перетворенням у сфері маркетингу й інформаційних технологій. Поява нового маркетингового інструментарію і нових технологій відкриває великі можливості для розроблення оптимальних стратегій бізнесу загалом та маркетингу зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні споживачі доволі скептично ставляться до багатьох ініціатив менеджерів з маркетингу, тому привернути увагу та втримати зацікавленість тим чи іншим товаром складно. Навіть такі визнані лідери, як Procter&Gamble, General Motors та Microsoft не можуть бути абсолютно впевненими у надійності своїх ринкових позицій. Сьогодні для