

**О. Ф. Малашенкова**  
**В. В. Каминская**

## **ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ В ЗАПАДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ**

Процесс трансфера технологий настолько многогранный, что до сих пор не найдено и, видимо, не будет найдено однозначное определение данному процессу. В то же время его огромное значение, особенно в эпоху знаний, требует понимания и обсуждения данного явления. Чтобы увидеть различные грани процесса трансфера технологий и таким образом постичь его сущность, авторы предлагают ознакомиться с различными способами классификации форм трансфера технологий, наиболее часто встречаемыми в западных научных исследованиях.

The process of technology transfer is so versatile, that so far they didn't find, and, apparently, will not find the single definition for the process. At the same time, its indisputable significance, particularly in the Knowledge Age, requires understanding and discussion of this phenomenon.

In order to grasp the different aspects of the technology transfer process and so understand its essence the authors suggest getting acquainted with different modes of classification of forms of technology transfer given in the western scientific literature.

*Ключевые слова:* трансфер технологий, инновации, высокотехнологичные товары, лицензирование, инжиниринг, уникальность инноваций.

*Keywords:* transfer of technology, innovation, high-tech products, licensing, engineering, unique innovations.

Одним из важнейших направлений научно-технической политики, обеспечивающим ускоренное развитие большинства развитых стран мира, является трансфер технологий. Так называется процесс взаимодействия разработчиков инновационных знаний и технологий с субъектами, осуществляющими коммерческое внедрение этих знаний и технологий в хозяйственной практике.

Освещение трансфера технологий (ТТ) в научной литературе началось в 60-х гг. прошлого века, хотя трансфер технологий никак не назовешь новым явлением в экономике. Даже история древних времен подтверждает: технологии производства железа и других материалов, алфавиты, раз-

---

**Малашенкова Ольга Федоровна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ.

**Каминская Валентина Владимировна** – студентка V курса факультета международных отношений БГУ.

---

личные календарные системы были изобретены в определенной местности, а затем распространялись на более широкие территории.

В белорусской науке различными аспектами трансфера технологий занимаются такие ученые и исследователи, как А. В. Данильченко, С. В. Дубовик, А. А. Успенский и др. Однако для унификации методологической базы исследований в данной области вполне уместно определить, что же понимается под трансфером технологий в тех странах, где этот процесс идет весьма успешно, а именно: в Западной Европе и США.

Целью данной статьи является раскрытие сущности феномена трансфера технологий в трудах западных экономистов. Для этого предлагается взглянуть на этот процесс шире, представив и проанализировав различные варианты классификации видов трансфера технологий. Именно такой подход, по мнению авторов, позволит сформировать систематичное представление о процессе и послужит надежной отправной точкой для дальнейшего изучения различных аспектов движения знаний.

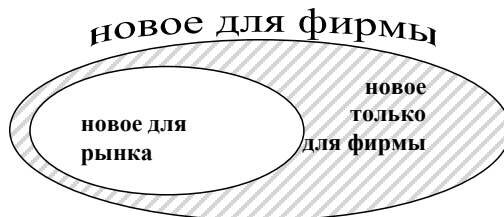
Вся инновационная деятельность, по существу, основывается на ранее достигнутых знаниях и разработках, поэтому зависит от возможности доступа ученых и экономических субъектов к уже накопленным знаниям и эффективности обмена информацией. Настоящий век цифровых технологий обладает огромным потенциалом для распространения результатов исследований. Другие факторы, ускоряющие трансфер технологий, включают глобализацию бизнеса, либерализацию экономических режимов во многих странах, а также образование и деятельность Всемирной торговой организации, давшей толчок адекватной защите прав интеллектуальной собственности. Ускорение трансфера технологий также стимулируется такой тенденцией, как сокращение жизненного цикла товаров. Все эти тенденции говорят о необходимости более глубокого понимания сути процесса передачи знаний и технологий.

Исследователи, занимавшиеся различными аспектами ТТ, приходят к общему заключению, что определить понятие ТТ нелегко из-за сложности самого процесса. Определения зависят от того, что именно пользователь понимает под технологией и в каком контексте она передается [3, с. 4].

В широком смысле трансфер технологий, или технологический трансфер – это понятие области макроэкономических учений, которое описывает использование технологических знаний третьими лицами. Под технологическим трансфером понимают движение технологии из лаборатории в промышленность, из одних стран в другие, из одной области применения в другую [11].

Технологический трансфер ставят в противоположность разработке технологий в собственных лабораториях компаний. Причем внедрение как собственных, так и приобретенных технологий относят к *инновациям*. В соответствии с «Руководством Осло–2005», посвященным измерению и интерпретации данных, относящихся к науке, технологиям и инновациям,

если инновацию рассматривать как изменения, содержащие значительную степень новизны для данной фирмы, то приобретение технологий (т. е. трансфер технологий) будет также трактоваться как инновация. Приобретение технологии соответствует понятию инновации по критерию «новое *только* для фирмы». Логическое отношение между понятиями «новое для фирмы», «новое только для фирмы» и «новое для рынка» представлено на рисунке.



Трансфер технологий как вид инноваций

**Примечание.** То, что является «новым для фирмы» – это инновации. Заштрихованная часть – это «новое *только* для фирмы» (исключая «новое для рынка»), т. е. приобретенное фирмой извне, а не разработанное самостоятельно, что подразумевает процесс трансфера технологий.

**Источники.** Составлено авторами по: [1].

Иногда под трансфером технологий подразумевают передачу индустриальных методов развивающимся странам и странам с переходной экономикой, а также повышение квалификации инженеров и научных работников в высших учебных заведениях западных стран [9]. Однако ограничиваться лишь таким пониманием процесса будет неверно. Передача и распространение знаний между развитыми странами достигают огромных размеров. Интенсификация циркуляции знаний находится в центре инновационной политики развитых стран, что находит свое отражение в одной из целей «Стратегии Европы 2020» – завершении построения так называемого «Европейского исследовательского пространства» (European research area) в 2014 г., которое предполагает установление «пятой свободы» – свободы движения знаний.

В учебных изданиях и научных статьях западных авторов можно встретить различные способы классификации видов технологического трансфера. Трансфер технологий можно классифицировать в зависимости от (1) носителя технологий; (2) основных источников притока знаний; (3) организационных взаимоотношений участников трансфера; (4) фаз жизненного цикла технологий, на которых происходит трансфер; (5) инициатора трансфера; (6) добровольности передачи знания. Рассмотрим эти классификации подробнее.

**Трансфер технологий в зависимости от носителя.** Для осуществления трансфера технологий необходим *носитель*, на котором будет храниться технологическое знание. Трансфер технологий происходит на основе торговли высокотехнологичными товарами (движение капитала), на основе движения человеческих ресурсов, а также может быть не связан с перемещением факторов производства.

Трансфер технологий может осуществляться на основе *торговли высокотехнологичными товарами*, например машинами и оборудованием (фактически это движение капитала), которые до момента передачи товара не использовались в данной организации или стране [9].

Обычно торговлю высокотехнологичными товарами как канал трансфера технологий рассматривают при перемещении технологии через национальные границы. При этом масштабы ТТ можно проследить с помощью торгового баланса в части высокотехнологичных продуктов. Товары относят к технологичному экспорту по признаку доли затрат на исследования и разработки в объеме производства и торговли товарами отдельных отраслей. Согласно Стандартной международной торговой классификации ООН высокотехнологичными считаются следующие виды продуктов: воздушные и космические аппараты; электронно-вычислительная и офисная техника; электроника, оборудование для радио, телевидения и связи; радиоактивные материалы и другие химические продукты; оружие; фармацевтические препараты; приборы (медицинские, оптические, измерительные); неэлектрические машины (ядерные реакторы, газовые турбины и др.); электрические машины.

Экспорт высокотехнологичных товаров может отличаться от экспорта обычных товаров по ряду признаков. В о - п е р в ы х, с высокотехнологичным товаром передается технология. Передача технологии может осложняться необходимостью передачи знаний, которые не поддаются кодированию. В о - в т о р ы х, для плодотворного обмена высокотехнологичным товаром важна способность восприятия технологий, иначе называемая абсорбционная способность [4].

Трансфер технологий может быть основан на *движении человеческого капитала*. Здесь подразумевается передача знаний и опыта от работников одной организации или страны работникам другой посредством консультаций, обеспечения высшего образования, повышения квалификации, смены места работы [9].

В данной связи вполне уместно вспомнить такое явление, как промышленный шпионаж, исторически сопряженное с движением человеческого капитала из одной организации в другую. Зачастую именно такая форма передачи технологий играла большую роль в распространении знаний. Тем не менее не стоит связывать любое движение квалифицированной рабочей силы с нелегальным трансфером технологий и знаний. К тому же в современном контексте возможность промышленного шпионажа значительно ограничена национальным и международным законодательством [6, с. 6].

Приток квалифицированной рабочей силы обеспечивается, прежде всего, за счет подготовки студентов соответствующих специальностей. К трансферу технологий через движение человеческого капитала относят также работу над дипломными проектами, прохождение производственной практики, когда студенты и аспиранты могут заниматься проблемами, для решения которых необходимы исследования и разработки.

Еще один важный аспект трансфера технологий через мобильность человеческих ресурсов связывают с изменением или расширением компетенций и навыков индивидов [6, с. 6]. Индивиды осваивают новые знания и подходы к проблемам науки и бизнеса через участие в курсах повышения квалификации, стажировках, конференциях, симпозиумах, выставках, через членство в клубах.

Трансфер технологий может быть *не связан с движением факторов производства*. В эту категорию входят: продажа патентов, лицензионные договора и договора по передаче ноу-хау, промышленная кооперации в области НИОКР. На мировом уровне большая часть такого вида технологического обмена (70–80 %) происходит между взаимосвязанными предприятиями, такими как материнские и дочерние компании [9].

Для получения прибыли посредством продажи запатентованных результатов интеллектуального труда существует выбор – продать сам патент или лицензию на него. Продавая патент, изобретатель отказывается от всех прав на долю в прибыли от будущих поступлений от изобретения. Преимуществом для продавца патента является быстрая окупаемость затрат на разработку идеи. Однако такая схема является более рискованной для обеих сторон, так как трудно заранее предугадать успех идеи: новый продукт может принести прибыли, сильно отличающиеся от цены покупки патента. Данный недостаток устраняется таким способом передачи знания, как лицензирование.

Лицензирование – это формальное соглашение, при котором обладатель интеллектуальной собственности (лицензиар) передает другой стороне (лицензиату) права на ее использование за определенный одноразовый платеж и/или периодические платежи в зависимости от будущих поступлений от продаж. По сути, лицензии могут выдаваться на любой вид интеллектуальной собственности – патенты, копирайт, торговые секреты и т. д. По исследованию Ассоциации владельцев интеллектуальной собственности (2003) четверть лицензий респондентов не имели своим предметом патенты [8]. Лицензирование разрешает проблему блокирующих друг друга прав на интеллектуальную собственность, что, например, является серьезным препятствием в процессе кумулятивных инноваций.

Трансфером технологий будет также использование истекших патентов. Как правило, патенты имеют срок действия 20 лет. Причем в патентном законодательстве предусмотрены платежи для поддержания патентов. Если

они не уплачиваются, то патент теряет силу преждевременно. Информация, содержащаяся в патентной спецификации, по истечении времени действия патента становится общедоступной. Следует иметь в виду, что если изобретение является довольно сложным и компаниям-конкурентам нецелесообразно тратить средства на проведение обратного инжиниринга<sup>1</sup> (reverse engineering), то рекомендуется защищать изобретения с помощью торговых секретов, сроки действия которых не ограничены. Например, состав кока-колы, являющийся торговым секретом, конкурентам до сих пор не удалось открыть. Хотя в целом торговые секреты имеют относительно короткий срок существования.

Формами лицензирования являются патентные пулы и соглашения о перекрестном лицензировании. *Патентный пул* – это соглашение, при котором владельцы интеллектуальной собственности лицензируют ее друг другу или третьим лицам [8, с. 175]. Патенты пула доступны для любого участника пула, как правило на безвозмездной основе, а для третьих лиц – за определенное вознаграждение<sup>2</sup>. Третьим лицам технология, как правило, лицензируется на стандартизированных условиях, причем обычно лицензия является неисключительной. *Перекрестное лицензирование* – это соглашение между двумя и более сторонами, по которому компании могут использовать патенты друг друга. Данное соглашение не предусматривает продажу лицензий третьим лицам. Перекрестное лицензирование по определению не включает фиксированные платежи или роялти между участниками соглашения, однако в реальности это не всегда соблюдается. Главными причинами образования патентных пулов и заключения соглашений о перекрестном лицензировании являются: устранение блокирования патентов друг другом, избежание слишком больших расходов на коорди-

---

<sup>1</sup> Обратный инжиниринг – исследование (анализ) некоторого устройства или программы, а также документации на него с целью понять принцип его работы и чаще всего воспроизвести устройство, программу или иной объект с аналогичными функциями, но без копирования как такового. Обратный инжиниринг может проводиться в случаях: (1) первоначальный производитель продукта больше его не производит; (2) первоначальный производитель ушел с рынка; (3) техническая документация на продукт не отвечает требованиям; (4) улучшение характеристик продукта, основанное на долгосрочном использовании продукта; (5) анализ положительных и отрицательных характеристик продуктов конкурентов; (6) исходный поставщик не способен или отказывается поставлять дополнительные комплектующие и запчасти; (7) исходный поставщик необоснованно завышает цену.

<sup>2</sup> Уникальным в своем роде является пул Eco-patentcommons, учрежденный крупнейшими мировыми компаниями (IBM, Nokia, Sony и PitneyBoves). В него вносятся патенты на технологии, относящиеся к защите окружающей среды. Участники пула и третьи лица могут использовать данные технологии без ограничений и на безвозмездной основе.

нацию и судебные разбирательства, усиление позиций на рынке, ускорение кумулятивных инноваций, избежание патентных гонок и дублирования расходов на исследования и разработки [8].

**Трансфер технологий в зависимости от основных источников притока знаний.** Согласно методологии «Руководства Осло–2005» выделяют три типа взаимосвязей, формирующих входные потоки знаний и технологий:

1) *открытые источники информации*: информация, пребывающая в открытом доступе, не требующая покупки технологий или прав на интеллектуальную собственность или взаимодействия с источниками информации;

2) *коммерческие источники знаний и технологий*: покупка внешних знаний и/или знаний и технологий, воплощенных в капитальных товарах и услугах, не предусматривающих прямого взаимодействия с источником. Сюда входят: покупка патентов, непатентуемых изобретений, лицензий, ноу-хау, торговых марок, технических проектов и образцов; наем квалифицированного труда, повышение квалификации персонала; приобретение технологичного оборудования, программного обеспечения; инжиниринг, консалтинг, компьютерные и другие научно-технические услуги для подготовки и осуществления продуктовых и процессных инноваций; договора на выполнение исследований [1, с. 111];

3) *инновационное сотрудничество*: активное сотрудничество с другими предприятиями или государственными научно-исследовательскими организациями для проведения инновационной деятельности (может включать покупку знаний и технологий) [1, с. 44, 93]. Сотрудничество как источник знаний отличается от других открытых источников информации и от актов приобретения знаний и технологий тем, что в этом случае активное участие в работах принимают все стороны.

**Внутри- и межорганизационный трансфер технологий.** Если технология передается внутри одной и той же организации между ее субсистемами, то мы имеем дело с *внутриорганизационным трансфером*. В данном контексте более уместным будет понятие «диффузия технологии». Под диффузией технологии в западной литературе принято понимать передачу технологического знания, относящегося к конкретной инновации между членами конкретного технологического сообщества, причем такая передача, как правило, является пассивным процессом. Трансфер технологий, в свою очередь, является активным процессом, который подразумевает намеренность действий и целеориентацию. Кроме того, в основе трансфера, в отличие от диффузии технологии, как правило, лежит соглашение [3].

*Межорганизационный трансфер* происходит между экономически и юридически независимыми между собой организациями. В табл. 1 представлены основные источники знаний для осуществления трансфера технологий внутри одной организации и между организацией и внешним окружением.

**Внутренние и внешние источники знаний**

Внутренние источники	Внешние источники
<ul style="list-style-type: none"> <li>● высшее руководство;</li> <li>● сотрудники, работающие с клиентами;</li> <li>● персонал, занимающийся маркетингом и сбытом;</li> <li>● персонал, занимающийся исследовательской работой;</li> <li>● межфункциональные группы;</li> <li>● обзоры рынка;</li> <li>● форумы сотрудников;</li> <li>● семинары с участием сотрудников разных отделов;</li> <li>● внутриорганизационные конкурсы на лучшую идею.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● поставщики;</li> <li>● конкуренты;</li> <li>● консультанты;</li> <li>● клиенты;</li> <li>● основные пользователи;</li> <li>● университеты и исследовательские институты;</li> <li>● конференции и торговые выставки;</li> <li>● литература и пресса;</li> <li>● внешние базы данных по идеям и патентам;</li> <li>● конкурсы на лучшую идею за пределами организации.</li> </ul>

Источник: [9, с. 31].

В последнее время растет понимание того, что ключом к успеху компаний является использование знаний, разработанных вне собственных лабораторий. Буквально в 2000-х гг. в общественный и научный оборот вошло понятие *открытых инноваций*. Отцом движения за открытые инновации является Генри Чесброу, чья первая книга «Открытые инновации» увидела свет в 2003 г., с тех пор она дважды переиздавалась – в 2006 и 2011 гг. Следуя логике открытых инноваций, появились новые механизмы распространения знаний и технологий, такие как совместная разработка концепций, инновационная деятельность с потребителями, краудсорсинг (передача определенных производственных функций неопределенному кругу лиц на основании публичной оферты) [5, с. 16]. Согласно Хуцингу (2011) [5, с. 15], открытая инновация представляет собой случай, когда инновационный процесс является открытым, но сами результаты инновационной деятельности остаются закрытыми.

Быстрому росту открытых инноваций способствовало интенсивное развитие информационно-коммуникационных технологий. Например, международная консалтинговая компания McKensey обнаружила, что использование интернета для открытых инноваций важно потому, что в экономике знаний создается все больше виртуальных продуктов и услуг – от программного обеспечения до продуктового дизайна, – которые легче всего распространять и улучшать в онлайн-сообществах. Кроме того, согласно результатам исследования McKensey, применение интернет-технологий для исследования внешней среды и поиска новых идей за пределами фирмы с помощью взаимодействия с поставщиками, партнерами и покупателями положительно коррелирует с увеличением доли рынка [2].



**Вертикальный и горизонтальный трансфер технологий.** Под *вертикальным трансфером* технологий понимают процесс передачи технологического знания между различными фазами ее жизненного цикла. Вертикальный трансфер относится к трансферу технологий из области фундаментальных в область прикладных исследований; из области прикладных исследований в область разработок; и наконец, из области разработок в производство. Как правило, он происходит между организациями различного уровня, т. е. между «поставщиками знаний» (университеты, исследовательские институты) и между «заказчиками знаний» (предприятия, правительства) [3, с. 5]. По сути, вертикальный трансфер можно назвать разделением труда в области развития технологий, когда отдельные организации специализируются на ее развитии, а другие – используют.

Под *горизонтальным трансфером* понимают трансфер между организациями одного уровня (исследовательские учреждения, предприятия) или внутри одной организации без смены жизненного цикла технологии [3, с. 5]. Например, предприятия могут торговать запатентованными изобретениями или ноу-хау, могут образовывать патентные пулы. Исследовательские институты также могут продавать друг другу результаты исследований, делать результаты исследований общедоступными (добровольно либо в соответствии с предписаниями), могут также образовывать пулы.

**Трансфер, инициированный наукой, и трансфер, инициированный промышленностью.** Технологический трансфер может быть вызван (1) фактом получения новых технологических знаний с последующим их предложением на рынке («технологический толчок» от англ. термина «technology push»), а также (2) выявлением нужды в новой технологии на рынке («тяга спроса» от англ. термина «demand pull»). В первом случае сначала имеет место развитие технологии, и лишь затем происходит поиск ее возможного применения (трансфер «наука → экономика»). Во втором случае сначала возникает потребность рынка в новом знании. То есть предприятие с конкретными запросами ищет партнера по трансферу (трансфер «экономика → наука»).

При исследовании эффективности сети посредников технологического трансфера [7, с. 12] и некоторые другие авторы приходят к выводу, что необходимо делать ставку как раз на направление «экономика → наука», т. е. стремиться удовлетворить потребности рынка. В данной работе посредникам трансфера технологий рекомендуется сосредоточить свои усилия на выявлении и удовлетворении «запросов» на технологию, и во вторую очередь заниматься реализацией «предложений» технологии. Скорость внедрения новшества при трансфере «экономика → наука» быстрее, так как спрос на конкретный продукт сильно сокращает временной лаг между появлением инновационной идеи и выходом нового продукта на рынок.

**Добровольный и недобровольный технологический трансфер.** *Добровольный трансфер технологий* имеет место, когда организация, обладающая специфическим знанием, разрешает доступ к нему другой организации на определенных условиях пользования. Добровольный трансфер происходит, когда компания увеличивает свою деловую активность (лицензирование, франчайзинг, образование филиалов или новых фирм и т. п.).

*Недобровольный трансфер технологий* – это передача знания от одной организации другой при отсутствии заинтересованности или разрешения стороны – обладателя знания. Недобровольный ТТ бывает двух видов. В первом случае компания обязана передать определенную технологию другой фирме на основании законодательных актов. Например, соглашение ТРИПС предусматривает возможность обязательного лицензирования в области медицины между развитыми и развивающимися странами. К следующему виду недобровольного трансфера технологий относят промышленный шпионаж, фальсификацию и пиратство. Однако надо иметь в виду, что пиратство и фальсификация не всегда сопровождаются трансфером знаний [10, с. 12].

Обобщение возможных вариантов классификации видов трансфера технологий представлено в табл. 2.

Таблица 2

**Виды трансфера технологий (ТТ)**

Критерий	Виды трансфера технологий
Носитель технологии	1) ТТ на основе торговли высокотехнологичными товарами 2) ТТ на основе движения человеческого капитала 3) ТТ, не связанный с движением факторов производства
Характер источников знаний	1) ТТ из открытых источников информации 2) ТТ из коммерческих источников знаний и технологий 3) ТТ на основе инновационного сотрудничества
Организационные связи участников	1) внутриорганизационный ТТ 2) межорганизационный ТТ
Участвующие фазы жизненного цикла технологии	1) вертикальный ТТ 2) горизонтальный ТТ
Инициатор сделки	1) трансфер «наука – экономика» 2) трансфер «экономика – наука»
Наличие воли обладателя знаний	1) добровольный ТТ 2) недобровольный ТТ

И с т о ч н и к. Составлено авторами.

Таким образом, в зарубежных источниках в зависимости от целей, субъектов и объектов исследований их авторы используют различные трактовки и способы классификации трансфера технологий. На основе изучения совокупности разных классификаций западных авторов в статье были представлены различные формы трансфера технологий и сформирован определенный методологический аппарат, который может быть использован в дальнейших исследованиях.

### Библиографические ссылки

1. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям // Совместная публикация ОЭСР и Евростат. – 3-е изд. – 2005. – 192 с.
2. *Bughin J.* Wiring the open-source enterprise // McKinsey Global Institute [Electronic resource]. – January 2012. – URL : [https://www.mckinsey.com/quarterly/Wiring\\_the\\_open-source\\_enterprise\\_2912](https://www.mckinsey.com/quarterly/Wiring_the_open-source_enterprise_2912). – Date of access : 05.06.2012.
3. *Ramanathan K.* An overview of technology transfer and technology transfer models [Electronic resource]. – URL : [http://www.business-asia.net/Pdf\\_Pages/20Transfer%20Mechanisms/An%20overview%20of%20TT%20and%20TT%20Models.pdf](http://www.business-asia.net/Pdf_Pages/20Transfer%20Mechanisms/An%20overview%20of%20TT%20and%20TT%20Models.pdf). – Date of access : 23.08.2012.
4. Patents and Technology Transfer: WIPO Special Seminar. Executive Summary / Secretariat WIPO [Electronic resource]. – 5.08.2012. – URL : [http://www.wipo.int/-edocs/mdocs/patent\\_policy/en/wipo\\_ip\\_econ\\_ge\\_6\\_11/wipo\\_ip\\_econ\\_ge\\_6\\_11\\_exec.pdf](http://www.wipo.int/-edocs/mdocs/patent_policy/en/wipo_ip_econ_ge_6_11/wipo_ip_econ_ge_6_11_exec.pdf). – Date of access : 14.03.2012.
5. *Penin J.* New shapes and new stacks: a portrait of open innovation as a promising phenomenon // Journal of Innovation Economics, 7. – 2011/1. – P. 11–19.
6. *Pogue T.* Mobility of Human Resources and Systems of Innovation: a Review of Literature // [Electronic Resource]. – HSRC Press, 2007. – URL : [http://www.workinfo.com/-Worforce/Mobility\\_of\\_Human\\_Resources\\_and\\_Systems\\_of\\_Innovation\\_Mobility\\_of\\_Human\\_Resources\\_and\\_Systems\\_of\\_Innovation\\_-\\_Entire\\_eBook.pdf](http://www.workinfo.com/-Worforce/Mobility_of_Human_Resources_and_Systems_of_Innovation_Mobility_of_Human_Resources_and_Systems_of_Innovation_-_Entire_eBook.pdf). – Date of access : 12.08.2012.
7. *Roxas S. A.* Efficiency and evaluation analysis of a network of technology transfer brokers // Technology Analysis & Strategic Management. – Vol. 23, № 1. – January 2011. – P. 7–24.
8. *Scotchmer S.* Innovation and incentives: textbook. – MIT Press, 2004. – 369 p.
9. Technologie transfer // Wikipedia [Electronic resource]. – URL : <http://de.wikipedia.org/wiki/Technologietransfer>. – Date of access : 03.12.2011.
10. Transatlantic IPR Collaboration. An explorative analysis of counterfeiting, piracy and IP enforcement with special emphasis on policy approaches in the EU and the U.S. // IPR Transatlantic Collaboration [Electronic resource]. – 29.06.2009. – [http://www.euuscience-technology.eu/uploads/inventory/final\\_report\\_aws\\_en.pdf](http://www.euuscience-technology.eu/uploads/inventory/final_report_aws_en.pdf). – Date of access : 15.06.2012.
11. *Wahab S., Rose R.* A review on the technology transfer models, knowledge-based and organizational learning models on technology transfer // European Journal of Social Sciences. – Vol. 10, № 4. – 2009. – P. 550–565.

Поступила в редакцию 05.10.2012.

**Рецензенты:** *А. И. Поболь* – доцент кафедры теоретической и институциональной экономики экономического факультета БГУ, кандидат экономических наук, доцент; *К. В. Якушенко* – доцент кафедры мировой экономики факультета международных экономических отношений БГЭУ, кандидат экономических наук, доцент.

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ СВЯЗИ «ПРОДУКЦИЯ – УСЛУГИ» В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В статье рассматривается трансформация связи «продукция – услуги» в контексте привлечения клиентов к участию в ведении экономической деятельности предприятием. Проведенный анализ позволил выявить присутствие признаков усиления позиций услуг в гибридном продукте.

The article considers the evolution of «production – services» connection in context of client attraction to the participation in running economic activities by the factory. Executed analysis enables to identify the presence of signs of service position strengthening in hybrid product.

*Ключевые слова:* гибридный продукт, интеграция, клиент, околопроизводственные услуги, постиндустриальная экономика, продукция, терциаризация, услуга, цифровые продукты.

*Keywords:* hybrid product, integration, customer, close to the production services, postindustrial economy, production, tertiarization, service, digital products.

Актуальность выбранной темы определяется наблюдаемой на протяжении нескольких столетий в экономической теории недооценкой услуги, приведшей к отсутствию ее трактовки применительно к постиндустриальной стадии экономического развития. Узкое, основанное на предположении об обязательности совпадения производства и потребления услуги в пространстве и во времени, толкование понятия «услуга» перестает быть действительным по отношению к услугам, оказываемым при помощи ряда мобильных факторов производства, особенно в случае использования современных электронных информационно-коммуникационных технологий. Изучение процесса конвергенции признаков услуги и продукции, когда сопровождаемая вещественными компонентами услуга начинает быть все более похожей на материально-вещественное благо, и, наоборот, изготавливаемая с включением сопутствующей услуги продукция перестает полностью соответствовать своим родовым свойствам, требует выработки дефиниции позитивного содержания, полноценно раскрывающей содержание услуги

---

**Перепелкин Вячеслав Александрович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики и международных экономических отношений Самарского государственного экономического университета.

---