

УДК 338.23 + 338.24.021.8

**В. В. Мельников,**  
*кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры экономической теории  
Новосибирского государственного технического  
университета (Россия)*

## ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ КАК БАРЬЕР ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В РФ

### Аннотация

В связи с тем, что инновации являются значимым фактором обеспечения долгосрочной конкурентоспособности национальных экономик, вступивший в силу с 2014 г. закон о контрактной системе в РФ также предусматривает введение механизмов стимулирования спроса на инновационную продукцию. Показано, что успешность реформирования этой области хозяйствования основана на понимании стимулов и мотивации участвующих индивидов. Приводятся основные барьеры, которые напрямую связаны с успешностью интегрирования формальных правил в закупочную практику, в частности, проблемы информационной неполноты и асимметрии, технологические особенности бюджетной системы, а также оппортунистическое поведение участников соглашений. Отмечается устойчивое повышение роли государства в инновационной деятельности, как объективный процесс с долгосрочными перспективами.

**Ключевые слова:** инновации, регулирование, оппортунизм, государственные закупки, контрактная система.

### Аңдатпа

Инновациялар 2014 жылдан бастап күшіне енген, ұлттық экономикалардың ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің маңызды факторы болуына байланысты РФ-дағы келісім-шарттық жүйе туралы заң инновациялық өнімге сұранысты ынталандыру тетіктерін енгізуді көздейді. Шаруашылықтың осы саласын реформалаудың жетістігі сатып алу тәжірибесіне формалды ережелерді кіріктірудің табыстылығына тікелей байланысты. Атап айтқанда, ақпараттық тапшылық, бюджет жүйесінің технологиялық ерекшеліктері, сондай-ақ келісім қатысушыларының оппортунистік мінез-құлқы. Ұзақ мерзімді перспективалармен объективті процесс ретінде инновациялық қызметте мемлекеттің рөлін орнықты арттыру атап өтіледі.

**Тірек сөздер:** инновациялар, реттеу, оппортунизм, мемлекеттік сатып алу, келісім-шарттық жүйе.

### Abstract

Due to the fact that innovations is the significant factor of ensuring (providing) the long-term competitiveness of the national economy, the law about contract system of RF becoming legal from 2014 prescribes introduction of mechanisms of stimulating demand on innovation goods. It is shown that success from reforming this field of Economics is based on the understanding incentives and motivation of individuals. There are the basic barriers which directly connecting with successful integration of formal rules into the government procurement practice. In particular there are problems of the information incompleteness and asymmetry, the technological features of budgeting system and opportunistic behaviour of participants of agreements. It is noted the steady rising of the state role in the innovative activity as objective process with long term prospects.

**Keywords:** innovation, government regulation, opportunism, procurement, federal contract system.

**Коды классификатора JEL:** D03, H30, H57, O38.

Современная экономическая политика в развитых странах мира реализуется с учетом представления о потребности экономических систем и агентов экономики в увеличении объемов производства инновационной продукции в целях диверсификации и обеспечения хозяйственной устойчивости. Предполагается, что инновационная составляющая деятельности фирм в условиях глобализации рынков становится значимым фактором обеспечения долгосрочной конкурентоспособности национальных экономик.

Однако не все экономические системы показывают восприимчивость к инновационной идеологии из-за отсутствия необходимых стимулов. Как показывают результаты эконометрических исследований, экономическая отдача от инвестиций в инновации составляет при существенном риске незначительную для российского бизнеса величину – около 35–50 %. В результате мы имеем крайне низкую инновационную активность предпрятий, которые затрачивают на инновации 0,2 % от ВВП при общем объеме затрат всеми субъектами экономики страны, равном 1 % от ВВП. В частности для России такое положение дел ведет к нарастанию технологического отставания от ведущих

стран мира, поскольку один лишь бизнес в США затрачивает на инновации 1,8 % от ВВП, в Японии – 2,6 %, в среднем по ОЭСР – 1,7 % [1, с. 110].

Приоритетным направлением деятельности правительства, призванным привести к увеличению предпринимательской активности, является формирование законодательных порядков и институтов развития в борьбе за инновационную составляющую национальной экономики. Новый закон о контрактной системе № 44-ФЗ [2] также не обошел стороной вопросов стимулирования инноваций, вводя механизм формирования дополнительного спроса на такую продукцию, однако же не предложив одновременного механизма воздействия на государственных служащих, проводящих закупки для общественных нужд. Вместе с тем моделирование формальных правил в сфере прокьюремета в значительной мере должно учитывать высокую вероятность выбора стратегии оппортунизма, как со стороны потенциальных поставщиков – участников рынка государственных закупок, так и заказчиков. Этот тезис находит отличное подтверждение на примере вывода объектов сочинской Олимпиады, в частности строительных, из-под действия стандартных норм закона № 94-ФЗ, которые говорят о необходимости проведения торгов [3]. С одной стороны, мы видим рост коррупционного потенциала при проведении менее прозрачных закупок, с другой – возросший почти в 5 раз бюджет спортивного мероприятия, позволяющий говорить о том, что Сочи-2014 станет самым дорогим олимпийским проектом за всю историю Игр, побив рекорд летних Игр в Пекине (30 млрд евро), превысив в 22 раза расходы на зимнюю Олимпиаду в Турине в 2006 г. (1,7 млрд евро) и равный 20-летнему бюджету г. Сочи. Снижение прозрачности закупочных процедур и следующее за этим несоблюдение прописанных в законодательстве формальных правил дорого обходятся налогоплательщикам. И вот уже для поддержания устойчивости финансирования обязательств предлагается увеличение пенсионного возраста выше срока средней продолжительности жизни, и нет гарантий, что этого будет достаточно для недопущения дефицита в системе общественных финансов.

Успех реформирования этой области хозяйствования, в том числе в инновационной сфере, основан на понимании стимулов и мотивации участвующих индивидов. И хотя психологические факторы внеинституционального и антиинституционального поведения с обеих сторон закладываются вне системы государственных закупок, она вынуждена оказывать противодействие в целях эффективного расходования государственных финансовых ресурсов и достижения целевых показателей по инновациям за счет создания искусственной конкурентной ситуации для заключения контрактов представителями государственных и муниципальных структур. В статье мы предложим взгляд на проблемы построения национальной закупочной системы и перспективы инновационного стимулирования через призму влияния адаптационных поведенческих стратегий участников рынка.

С точки зрения формальных правил закон «О контрактной системе...» предоставляет новые возможности для приобретения инновационной продукции. Принцип стимулирования инноваций является одним из основных, устанавливаемых законом № 44-ФЗ. Суть этого принципа заключается в том, что заказчики при планировании и осуществлении закупок должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции. В случае закупок инновационной продукции предусматривается проведение конкурса с ограниченным участием (предварительным квалификационным отбором), а заказчику одновременно предоставляется право проведения двухэтапного конкурса. В этой связи предварительная информация об инновационном характере закупок, если ее может предоставить только категория поставщиков, имеющая определенную квалификацию, заблаговременно указывается в плане закупок организации.

С другой стороны, принимая во внимание поведенческие и отдельные технологические особенности функционирования российской контрактной системы, можно выделить ряд барьеров, которые напрямую связаны с успешностью интегрирования формальных правил в закупочную практику:

- некомпетентность участников контрактных отношений (проблема информационной неполноты и асимметрии);
- технологические особенности бюджетной системы (проблема цейтнота при освоении средств у заказчика);

– нарушение принципов деловой этики и договоренностей (проблема оппортунистического поведения участников соглашений).

Перечисленные проблемы перекрестно связаны между собой и имеют множественные проявления в деловой практике.

Неполная осведомленность и ограниченная рациональность участников государственных, искусственно создаваемых рынков являются обоюдными: как со стороны поставщиков, так и со стороны заказчиков. Проблема заказчика в том, что сотрудник, непосредственно занимающийся процедурными вопросами размещения заказов, помимо нагрузки по основному месту работы, должен на сегодняшний день обладать следующими навыками:

- юриста – при подготовке пакета документации для закупок и заключении контракта;
- экономиста по планированию и ценообразованию – для корректного выполнения требований закона по обоснованию начальной (максимальной) цены контракта и формированию планов-графиков;
- товароведа, обладающего знаниями о потребительских свойствах по самой широкой номенклатуре продовольственных и промышленных товаров;
- завхоза, ответственного за хозяйственное обслуживание объектов и снабжение сотрудников.

В связи с тем, что в штатном расписании дополнительная единица персонала не предусмотрена, а ответственность за невыполнение обязанностей по основному месту работы никто не снимал, можно предположить, насколько отдельно взятый госслужащий стремится к увеличению закупок инновационной продукции. Здесь же стоит обратить внимание на то, что не все сотрудники заказчика, выполняющие указанные функции, имеют для выполнения этой работы достаточное образование. В довершение образа представителя заказчика вспомним об отсутствии в его деятельности положительных стимулов для повышения эффективности закупочной деятельности: как морально-этических, так и финансовых.

Проблема информационной асимметрии со стороны потенциальных поставщиков государства выглядит столь же очевидно.

Участники размещения заказов в подавляющем большинстве случаев не знают российского законодательства, на котором должны основываться действия представителей государственных структур при формировании перечня требований к поставщикам, а также при заключении контрактов.

Представители поставщиков зачастую не умеют отстаивать свои права и не знают технологий внесудебного обжалования действий другой стороны.

Наконец, им могут быть незнакомы виды закупок, используемые заказчиком, конкретные закупочные процедуры, принципы работы бюджетной системы и нормы гражданского кодекса, связанные с ведением инновационной деятельности.

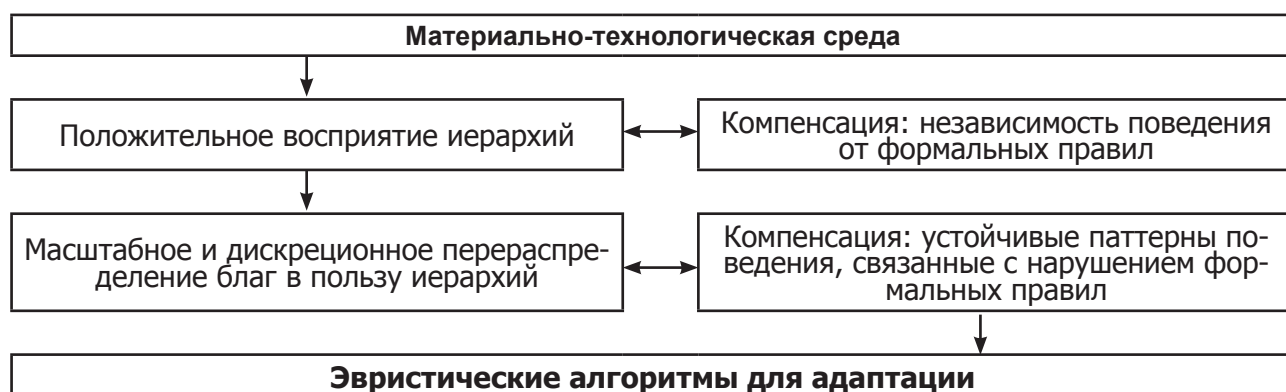
Представители российского бизнеса привыкли к мягким бюджетным ограничениям, избалованы высокой нормой рентабельности, работой на низкоконкурентных рынках, а также богатым опытом решения рыночных проблем с использованием административных методов. В свою очередь, спрос на инновации является следствием одновременного наличия «пряника» в виде инновационной сверхприбыли и «кнута» в виде угрозы потери рынка. Отсутствие и того, и другого объясняет, почему участие в инновационных проектах среди представителей российского бизнеса непопулярно и зачастую экономически нецелесообразно. Многие фирмы не торопятся входить на рынки госзаказа по причине недоверия к госструктурам, а потому крайне низок спрос частного сектора на специалистов по участию в торгах, которые в значительной мере помогли бы решить проблему неполноты и асимметрии информации для предприятий.

В дополнение проблема несовершенного знания относится к получателям и конечным пользователям приобретаемой на торгах продукции. Иногда это непосредственно представители заказчика, а иной раз – ничего не подозревающие граждане.

Вторая проблема – технологического характера и связана с внутренней идеологией функционирования бюджетной системы РФ. Она определяет необходимость безусловного завершения всех закупок до конца года, иначе выделенные бюджетные средства окажутся для заказчика потерянными. Закупочные технологии также довольно сложны и продолжительны. В условиях отсутствия библиотек типовых контрактов, каталогов наименований продукции для государственных нужд, а соответственно и актуальных рыночных цен для аналогичных

закупок заказчик вынужден проявлять изобретательность и работать в режиме постоянного отсутствия времени. В условиях, когда не потратить и потерять деньги хуже, чем приобрести ненужный продукт низкого качества по завышенной цене, об инновационности закупок думать некогда. Во всяком случае, эта задача отходит у заказчика на второй план.

Но наибольший потенциал роста транзакционных издержек и снижения результативности несет в себе третья проблема – оппортунистическое поведение представителей государственных структур и участников размещения заказов в рамках процедур определения победителя, заключения и исполнения контрактов. Оппортунистическая модель межличностных взаимодействий неслучайна и не является реакцией на форс-мажорные обстоятельства. С одной стороны, основой такого поведения является ограниченная рациональность, с другой – исторически обусловленные и укоренившиеся в культуре и деловой практике механизмы извлечения экономической ренты из участия в соглашениях (рис. 1).



**Рисунок 1. Оппортунизм как результат работы механизма психологических компенсаций**

Экономический оппортунизм создает проблему поведенческой неопределенности, неблагоприятного отбора участников торгов и рыночных стратегий, возникновения риска безответственного и недобросовестного исполнения соглашений и в итоге блокирует возможность эффективной хозяйственной деятельности (рис. 2). Низкий уровень взаимного доверия сторон и негативные ожидания, связанные с высокой вероятностью коварства контрагентов, приводят к тому, что оппортунизм становится самым эффективным вариантом поведения, создавая экономическую ловушку.



**Рисунок 2. Экономическая ловушка оппортунистического поведения**

Разрушение СССР и последующая самоорганизация российского общества на основе неформальных норм внесли значительный вклад и в масштабы оппортунистического поведения населения и, как следствие, в институционализацию коррупции на уровне должностных лиц. Вынужденный переход от системы Госплана к контрактации на искусственно созданном государственном рынке товаров и услуг с 1992 года изначально должен был предполагать рост транзакционных издержек оппортунистического поведения, связанных с заключением контрактов и контролем за их исполнением. Надежда на то, что они не станут столь велики, что приведут к устранению конкуренции, не оправдались. Если

обратиться к официальной статистике торгов за последние 10 лет, то можно увидеть массу примеров вырождения рынков госзакупок и сведения ситуации к монополевой. По настоящий момент мы можем наблюдать попытки правительства РФ по введению все большего количества формальных правил, нацеленных на корректировку схемы взаимодействия между экономическими агентами для компенсации возникшей информационной асимметрии. На прозрачную конкуренцию при этом возлагается надежда как на основной механизм ограничения предконтрактного оппортунизма, а на санкции, прописанные в УК РФ, КОАП РФ и базовом законе о размещении заказов – постконтрактного<sup>1</sup>. В таблицах 1 и 2 приведены проявления проблемы оппортунизма у заказчика и у фирм-поставщиков. Для удобства примеры оппортунистического поведения дифференцируются также по их принадлежности к внутренней (эндогенный оппортунизм) или к внешней среде организации (экзогенный оппортунизм).

**Таблица 1. Проблема оппортунизма и его проявления для заказчика**

|                                               | <b>Экзогенный (внешний по отношению к субъекту)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>Эндогенный (сотрудников)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Предконтрактный (до заключения соглашения)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>– подкуп сотрудников;</li> <li>– предоставление недостоверной информации в заявке об участнике;</li> <li>– предоставление недостоверной информации в заявке о поставляемой продукции;</li> <li>– искусственное занижение цены контракта во время аукциона, демпинг и пр.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие фактического исследования рынка при обосновании потребностей и цены контракта;</li> <li>– недостаточный анализ качественных характеристик закупаемой продукции;</li> <li>– отсутствие внимания при подготовке контракта;</li> <li>– оказание технических услуг отдельным участникам;</li> <li>– помощь в целях победы определенной фирмы и пр.</li> </ul> |
| Постконтрактный (в ходе исполнения контракта) | <ul style="list-style-type: none"> <li>– подкуп сотрудников;</li> <li>– поставка продукции более низкого качества или несоответствующей контракту и пр.</li> </ul>                                                                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>– приемка некачественной продукции;</li> <li>– приемка продукции иной, чем по контракту и пр.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                               |

**Таблица 2. Проблема оппортунизма и его проявления для поставщика**

|                                            | <b>Экзогенный (внешний по отношению к субъекту)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Эндогенный (сотрудников)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Предконтрактный (до заключения соглашения) | <ul style="list-style-type: none"> <li>– коррупция и вымогательство со стороны представителей заказчика;</li> <li>– создание заказчиком преимущественных условий конкурентам;</li> <li>– невыполнение заказчиком обязательных процедур во время закупок;</li> <li>– подкуп сотрудников и их фиктивное участие в закупочных процедурах и пр.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– невнимательное прочтение условий документации по торгам;</li> <li>– невнимательное отношение к условиям контракта;</li> <li>– неготовность к своевременным финансовым перечислениям или предоставлению обеспечения;</li> <li>– отсутствие поиска более выгодных фирм эквивалентов для поставки и пр.</li> </ul> |

<sup>1</sup> Справедливости ради нужно отметить, что на практике кодексы по ряду закупочных процедур играют также важную роль для блокирования предконтрактного оппортунизма со стороны представителей госзаказчика. Случаи уголовной ответственности, в первую очередь для должностных лиц, можно найти в статьях УК РФ [4] № 285, 285.1, 285.2, 286, 288-293 и др. Штрафы, установленные КОАП РФ [5] для случаев несоблюдения законодательства о размещении заказов, приведены в статьях 7.29, 7.30, 7.31, 7.32, 19.5, 19.7.2, 19.7.4 и др.

|                                               | Экзогенный (внешний по отношению к субъекту)                                                                                                                                                                                                                                                                               | Эндогенный (сотрудников)                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Постконтрактный (в ходе исполнения контракта) | <ul style="list-style-type: none"> <li>– шантаж с целью вымогательства со стороны представителей заказчика;</li> <li>– предложения изменить существенные условия во время исполнения контракта;</li> <li>– несвоевременная оплата по контракту заказчиком</li> <li>– несвоевременная оплата по субподряду и пр.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– заключение и выполнение устных дополнительных соглашений с заказчиком (и генподрядчиком), в т. ч. без ведома руководителей и собственников предприятия;</li> <li>– саботирование «авральных» работ;</li> <li>– отлынивание и невнимательное отношение к условиям контракта и пр.</li> </ul> |

Поверхностного ознакомления с приведенным перечнем становится достаточно, чтобы понять: степень влияния оппортунизма на результативность государственных закупок весьма велика, а его проявление всесторонне. Даже в случае идеально проведенных закупочных процедур отсутствует гарантия того, что будет закуплена именно заявленная инновационная продукция. Например, компания, честно выигравшая конкурентную борьбу, может либо вовсе не намереваться следовать заключенному контракту, либо же, сначала рассчитывая честно выполнять взятые на себя обязательства, затем изменить свои намерения. С другой стороны, одной из причин, по которой заказчик в нарушение действующего законодательства стремился заключать контракт с одной и той же фирмой, является то основание, что завоеванная фирмой репутация служит определенной гарантией от постконтрактной недобросовестности.

Отрицательные стимулы к исполнению соглашений являются следствием неоднозначности результатов «эффективного» размещения заказа для самих представителей государства. Каковы плюсы для заказчика, страны, региона, наконец, самого сотрудника в том, что, благодаря его старанию, ответственной и кропотливой работе, будет закуплена инновационная продукция? Где взаимосвязь такого результата с ростом собираемых налогов, созданием новых рабочих мест, повышением объемов производства конкурентоспособной продукции, улучшением качества предоставляемых общественных услуг, наконец, есть ли возможность увидеть свой индивидуальный вклад в общественное развитие? Дестимулирующее влияние на инновационную деятельность в России оказывают отсутствие системы мотивации для участников инновационного процесса – конкретных представителей науки, бизнеса и государства.

У каждой группы участников контрактных отношений своё представление об эффективности транзакций и свой набор стимулов. Несоответствие стимулов поставщика целям госзаказчика приводит к возникновению проблемы морального риска (риска безответственности), который при прочих равных условиях выражается в сокращении индивидуальных (трудо)затрат до допустимо возможных. Для сотрудника фирмы-поставщика договориться с конкурентами и опоздать на аукцион, сославшись на технические проблемы, не подать вовремя заявку или испортить её таким образом, чтобы она была отклонена по техническим причинам – всё это становится санкционированным личностью способом заработка или снижения индивидуальных транзакционных издержек исполнения трудового контракта. Что уж тут говорить о стимулах и мотивации работника фирмы, когда речь идет о взаимодействии с государством! Здесь можно «сэкономить» на материалах при строительстве, постараться реализовать просроченные товары, не обеспечить своевременную поставку продукции и т. п.

Несмотря на то, что эпитет «инновационный» встречается сейчас в подавляющем большинстве отчетных документов, на деле инновационное развитие РФ не является вынужденной и осознанной мерой. Инновационная политика в России – следствие обеспокоенности высших бюрократических структур по поводу возможного снижения финансирования ведомств в случае падения международного спроса на российские сырьевые ресурсы. Но наполнение бюджета сегодня возможно и без инноваций, которые на судьбу большинства государственных служащих вообще не влияют. Таким образом, наряду с бизнесом, государственные структуры в своей массе также не столь заинтересованы в построении инновационной экономики, как может показаться на первый

взгляд. Конечно, определенный интерес возникает при освоении средств, выделенных в рамках «инновационных» федеральных целевых программ, но это всего лишь вопрос перераспределения средств и полномочий в пользу инновационной деятельности тех же ведомств, причем с появлением обязательной отчетности и дополнительной работы (без связи с оплатой труда) для рядовых представителей госструктур [6, с. 58].

Здесь мы видим смешение двух типов проблем: экономических, связанных с технологическими особенностями функционирования системы, и этических, оказывающих влияние на стандарты поведения и институционализацию неформальных правил. Оппортунизм – проблема господствующей общественной идеологии и культуры, без развития которых ожидания повышения эффективности системы государственных закупок, равно как и стимулирования инноваций, могут оказаться напрасными. Деструктивные неформальные нормы поведения, информационная асимметрия и неполнота контрактов приводят к значительному росту трансакционных издержек и ухудшению результатов закупочной деятельности. Добросовестность взаимодействия заказчика и поставщика при этом может обеспечиваться неотвратимостью наказания, ростом уровня доверия в обществе, снижением популярности оппортунистического поведения, ростом продолжительности отношений по контракту, а также наличием положительных стимулов к выполнению соглашений [7, с. 60]. В частности, интересы противоположных групп агентов позволяют сближать финансовые меры стимулирующего характера. Для заказчика речь может идти о премиях за достигнутую экономию, равно как для представителей участвующих фирм – за полученный выигрыш относительно средних рыночных цен или цен аналогичных контрактов.

Ряд шагов по предотвращению и снижению последствий негативных поведенческих стимулов предпринят в законе № 44-ФЗ. Набор дополнительных мер включает формализацию этапов планирования закупочной деятельности, исполнения контракта, приемки продукции по результатам исполнения контракта и экспертизы. Вместе с тем необходимо упомянуть два аспекта, препятствующих активизации инновационной деятельности посредством контрактной системы. Во-первых, с точки зрения формирования отрицательных стимулов может потребоваться внесение в Кодекс об административных правонарушениях соответствующей меры наказания, что весьма проблематично ввиду отсутствия определения инновационной продукции на уровне федерального закона. Во-вторых, закон о контрактной системе по-прежнему переоценивает роль отрицательных стимулов при фактическом отсутствии положительных.

Следует также отметить, что устойчивое повышение роли государства в инновационной деятельности – это объективный процесс с долгосрочными перспективами, так как внедрение инноваций и непрерывная инновационная деятельность невыгодны частному сектору, особенно в переходных экономиках с коротким горизонтом планирования. Необходимы дополнительные институциональные стимулы, предоставить которые рынок не в состоянии. А поскольку мы имеем дело с недостаточно развитыми рынками (финансовыми, товарными, иных факторов производства), то необходимого эффекта не дает и исключительное использование механизмов «мягкого» косвенного регулирования, ориентированных преимущественно на создание удобной для инноваций институциональной среды, поскольку механизмы мотивации, заложенные в косвенных методах, не срабатывают. Можно предположить, что будущее за активным государственным регулированием научно-технической и инновационной сфер посредством комбинирования прямых и косвенных методов.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Гильмундинов В. М. Промышленная политики России: состояние и проблемы // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 1. – С. 104–118.
- 2 О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон № 44-ФЗ от 5.04.2013 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.
- 3 О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: федеральный закон № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – № 30. – Ст. 3105.

4 Уголовный кодекс Российской Федерации (№ 63-ФЗ от 13.06.1996 в ред. № 185-ФЗ от 02.07.2013) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.

5 Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (№ 195-ФЗ от 30.12.2001 в ред. № 249-ФЗ от 23.07.2013) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 1. – Ст. 1.

6 Мельников В. В. Содержание научно-технической и инновационной политики государства при построении национальной инновационной системы // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Т. 10. – № 4. – С. 47–61.

7 Шмаков А. В. Стремление к справедливому сотрудничеству как мотив экономического поведения // TERRA ECONOMICUS. – 2010. – Т. 8. – № 4. – С. 57–61.

Дата поступления статьи в редакцию 13.06.2014