

[https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29\(2\)-45-63](https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29(2)-45-63)



EDN: TANIKA

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ГОСЗАКУПОК ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В КОНТЕКСТЕ ПОДДЕРЖКИ ФИРМ-ИННОВАТОРОВ

© Белокрылова О.С., Белокрылов К.А., Ситухо А.Н., 2026

Белокрылова Ольга Спиридоновна, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия;
ORCID: 0000-0002-4880-4943; eLibrary SPIN: 3113-6001; obelokrylova@sfedu.ru

Белокрылов Кирилл Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент, Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия;
ORCID: 0000-0002-1401-0264; eLibrary SPIN: 2133-0295; kbelokrylov@sfedu.ru

Ситухо Анастасия Николаевна, магистр, Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия;
ORCID: 0000-0003-3265-0836; eLibrary SPIN: 4186-2309; situho@sfedu.ru

Статья поступила: 10.12.2025, принята к печати: 15.05.2026

Оригинальная статья

Аннотация. Статья посвящена теоретико-эмпирической оценке влияния государственных закупок на развитие отечественного инновационного предпринимательства с акцентом на разработку системы мер дальнейшей институционализации закупок государства его продукции. В условиях усиления санкционного давления против России и необходимости обеспечения технологического суверенитета особую актуальность приобретает поиск эффективных механизмов поддержки отечественных фирм-инноваторов, важнейшим из которых в условиях жестких бюджетных ограничений является институт государственных закупок (госзакупок) инновационной продукции. Целями исследования выступают формирование методологии исследования, мониторинг госзакупок инновационной продукции как механизма поддержки фирм-инноваторов, выявление проблемных зон и разработка научно обоснованных рекомендаций для совершенствования данного института. В работе особый акцент сделан на необходимости расширения государственного спроса на инновационную продукцию и разработке системы мер поддержки инноваторов на рынке госзакупок. В процессе решения поставленных задач систематизированы теоретико-методологические подходы к трактовке понятий «институционализация» и «инновационная закупка». Углублена характеристика институционализации как процесса институциональных изменений на основе введения новых правил их превращения в массовую институциональную практику. Показано, что формирование новой парадигмы экономического развития в санкционных условиях России, основанного на повышении роли новаций, науки, исследований, объективно обуславливает усиление роли государства в стимулировании развития фирм-инноваторов, в частности, посредством расширения его спроса на инновационную продукцию через формальную институционализацию ее закупок. Проведен эконометрический анализ, позволивший выявить уровень влияния институтов государственных закупок на уровень инновационного развития национальных экономик. Охарактеризована эволюция нормативно-правовой базы в России, выявлены институциональные барьеры участия инновационного бизнеса в закупках. На основе эмпирического анализа региональных практик дана оценка эффективности сложившегося института отчетности государственных заказчиков. По результатам исследования разработаны практические рекомендации для дальнейшей институционализации инновационных госзакупок, направленные на стимулирование спроса государства на продукцию отечественных фирм-инноваторов и формирование соответствующей системы мер.

Ключевые слова: инновационный бизнес, фирмы-инноваторы, государственные закупки, санкции, институционализация, инновационная продукция, эмпирический анализ, институт отчетности.

Классификация JEL: E02, E65, H57.

Благодарность. Статья подготовлена по результатам исследования, выполненного за счет средств гранта Российского научного фонда № 24-28-01523 «Инструментарий повышения эффектов технологических и антисанкционных инноваций контрактной системы закупок на их доступность для бизнеса» (<https://rscf.ru/project/24-28-01523/>).

Для цитирования: Белокрылова О.С., Белокрылов К.А., Ситухо А.Н. (2026). Институционализация госзакупок инновационной продукции в контексте поддержки фирм-инноваторов // *Экономическая наука современной России*. Т. 29. № 2. С. 45–63. [https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29\(2\)-45-63](https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29(2)-45-63). EDN: TANIKA

[https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29\(2\)-45-63](https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29(2)-45-63)

EDN: TANIKA

INSTITUTIONALIZATION OF PUBLIC PROCUREMENT OF INNOVATIVE PRODUCTS FOR SUPPORTING INNOVATIVE COMPANIES

© Belokrylova O.S., Belokrylov K.A., Situho A.N., 2026

Ol'ga S. Belokrylova, Dr. Sci. (Economics), Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia;

ORCID: 0000-0002-4880-4943; eLibrary SPIN: 3113-6001; obelokrylova@sfedu.ru

Kirill A. Belokrylov, Cand. Sci. (Economics), Docent, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia;

ORCID: 0000-0002-1401-0264; eLibrary SPIN: 2133-0295; kbelokrylov@sfedu.ru

Anastasija N. Situho, Master's Degree, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia;

ORCID: 0000-0003-3265-0836; eLibrary SPIN: 4186-2309; situho@sfedu.ru

Received: 10/12/2025, Accepted: 15/05/2026

Original article

Abstract. This article provides a theoretical and empirical assessment of the impact of public procurement on the development of domestic innovative entrepreneurship, with a focus on developing a system of measures to further institutionalize state procurement of its products. Given the increasing pressure of sanctions against Russia and the need to ensure technological sovereignty, the search for effective mechanisms to support domestic innovative firms has become particularly urgent. The most important of these, given severe budget constraints, is the institution of public procurement of innovative products. The aim of this study is to develop a research methodology, monitor public procurement of innovative products as a mechanism for supporting innovative firms, identify problem areas, and develop evidence-based recommendations for improving this institution. The paper places particular emphasis on the need to expand government demand for innovative products and develop a system of measures to support innovators in the public procurement market. In addressing these objectives, theoretical and methodological approaches to the interpretation of the concepts of “institutionalization” and “innovative procurement” are systematized. This article provides an in-depth analysis of institutionalization as a process of institutional change based on the introduction of new rules and norms, their adoption, and their transformation into widespread institutional practice. It is shown that a new paradigm of economic development in Russia under sanctions, based on the increased role of innovation, science, and research, objectively determines a stronger role for the state in stimulating the development of innovative firms, in particular by expanding its demand for innovative products through the formal institutionalization of their procurement. An econometric analysis was conducted to identify the influence of public procurement institutions at the level of innovation in national economies. The evolution of the regulatory framework in Russia is characterized, and institutional barriers to the participation of innovative businesses in procurement are identified. An empirical analysis of regional practices is used to assess the effectiveness of the existing institution of reporting by government customers. Based on the study's results, practical recommendations were developed for the further institutionalization of innovative public procurement, aimed at stimulating state demand for the products of domestic innovative firms and developing an appropriate system of measures.

Keywords: innovative business, government procurement, sanctions, institutionalization, innovative products, empirical analysis, reporting institute.

JEL Classifications: E02, E65, H57.

Acknowledgements. The research was funded by the Russian Science Foundation grant No. 24-28-01523 “Toolkit for increasing the effects of technological and anti-sanctions innovations of the contractual procurement system on their availability for business” (<https://rscf.ru/project/24-28-01523/>).

For reference: Belokrylova O.S., Belokrylov K.A., Situho A.N. Institutionalization of public procurement of innovative products for supporting innovative companies. *Economics of Contemporary Russia*, 2026;29(2):45–63. (In Russ.) [https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29\(2\)-45-63](https://doi.org/10.33293/1609-1442-2026-29(2)-45-63). EDN: TANIKA

ВВЕДЕНИЕ

Инновационное предпринимательство как особый новаторский процесс создания нового продукта или технологии представляет собой способ хозяйствования, ориентированный на постоянный поиск новых возможностей и инноваций. В условиях развития Четвертой промышленной революции в последнее десятилетие правительства многих развитых и развивающихся стран активизировали усилия для формирования и реализации государственной политики поддержки инновационного бизнеса. Как отмечается в исследованиях ОЭСР, национальные стратегии в области искусственного интеллекта, квантовых вычислений и биотехнологий приняты более 60 странами мира (OECD, 2025). Анализ глобальных трендов инновационной политики в докладах ЮНКТАД и Всемирной организации интеллектуальной собственности подтверждает усиление роли государства в стимулировании высокотехнологичных отраслей (Trade and Development Report, 2022; Глобальный инновационный индекс, 2023). Так, в Великобритании «существует хорошо развитая сеть, насчитывающая около 130 сотрудников в более 65 представительств по всему миру, с помощью которой налаживается сотрудничество, направленное на поддержание научной базы страны, укрепление конкурентных преимуществ инновационных предприятий... а также на решение общих проблем и освобождение от угроз» (OECD, 2025, p. 79).

В России сформирована многоуровневая, хотя достаточно фрагментированная и все еще не вполне непрозрачная, система поддержки инновационного предпринимательства, включающая как финансовые, так и нефинансовые инструменты стимулирования инновационной активности. Так, Мониторинг инновационного поведения предприятий Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ показывает, что в 2022–2024 гг. государственной поддержкой инноваций воспользовались 9,3% опрошенных предприятий обрабатывающей промышленности, а 77% компаний оценили свой опыт применения мер поддержки как успешный (Гершман, Евсеева, Чичканов, 2025). Малый и средний бизнес более широко по сравнению с крупным использует такие инструменты господдержки, как участие в государственных закупках НИОКР и инновационной продукции. В 2024 г. 14,6 тыс. малых и средних предприятий (МСП) обрабатывающей промышленности и научно-технической сферы получили финансовую поддержку Национальной гарантийной системы¹ в полтора раза больше, чем

в 2023 г., в том числе 253 млрд руб. — организации обрабатывающей промышленности и 81,5 млрд руб. — научно-технической сферы. Но 47% МСП не могут воспользоваться государственной поддержкой из-за узких критериев отбора претендентов, а 58% отмечают отсутствие потребности в конкретных инструментах как причину слабого интереса к такой поддержке (Гершман, Евсеева, Чичканов, 2025), что требует совершенствования системы государственной поддержки фирм-инноваторов. По опросу 2025 г. наиболее востребованной на перспективу ожидается поддержка региональных и местных властей — 78% компаний, высоко оценивших ее эффекты, и 47%, получивших менее значимые эффекты, планируют ее использовать (Гершман, Евсеева, Чичканов, 2025).

Важнейшим приоритетом государственной инновационной политики является внедрение инноваций в общественный сектор, осуществляющий производство общественных благ. В качестве эффективного механизма продвижения инноваций в общественный сектор, на наш взгляд, выступает институт государственных закупок (Белокрылов, 2018).

Российские государственные закупки достаточно масштабны (почти трети ВВП в 2024 г. достигли объемы закупок государственных структур по российским базовым закупочным законам², на товарных биржах, отраслевых площадках и b2b-маркетплейсах³), а их доля существенно превышает среднемировой уровень удельного веса объемов государственных закупок в ВВП (табл. 1).

Более высокая доля государственных закупок в России в сравнении с другими странами объясняется, на наш взгляд, масштабами государственного сектора, включающего государственные компании (до 70% ВВП) (Белокрылова и др., 2025, с. 20), и его расширением в санкционной экономике с усилением ее мобилизационного характера (Белокрылов, Белокрылова, 2025). В силу этого растущий спрос

сигни, обеспечивающий поручительства по кредитам при нехватке залога. Система включает Корпорацию МСП, МСП Банк и региональные гарантийные организации. НГС гарантирует до 50–70% суммы кредита, помогая бизнесу получить финансирование.

² Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — 44-ФЗ); Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее — 223-ФЗ).

³ Объем рынка онлайн-продаж между бизнесом и государством за год достиг ₽65,8 трлн. URL: www.tadviser.ru/index.php/Статья:Госзакупки_в_России#.2A_.D0.9E.D0.B1.D1.8A.D0.B5.D0.BC/

¹ Национальная гарантийная система (НГС) — механизм поддержки малого и среднего предпринимательства в Рос-

Таблица 1. Сравнительный анализ доли стоимостных государственных закупок в ВВП, 2025 г.

Страна / регион	Доля государственных закупок в ВВП, %
Казахстан	15–20
Страны ОЭСР	12,7
Страны ЕС	14,8
Общеплановый уровень	15

Источники: составлено по: OECD (2025). *Government at a Glance 2025*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/0ef0bcd-en>

государства стимулирует производство инновационной, высокотехнологичной наукоемкой продукции, а следовательно, и развитие отечественного инновационного бизнеса, фирм-инноваторов.

Особо следует подчеркнуть, что в современных геополитических условиях, характеризующихся отключением России от новейших технологий, масштабными антироссийскими санкциями недружественных государств, жесткими бюджетными ограничениями мобилизационной экономики, едва ли не единственным доступным для фирм-инноваторов инструментом государственной поддержки остаются *государственные закупки*. Кроме того, достижение технологического суверенитета, подключение к инновационным цифровым технологиям Четвертой промышленной революции объективно требуют совершенствования *контрактной системы закупок* в направлении повышения эффективности государственной поддержки инновационного предпринимательства.

Санкционная политика недружественных стран придала новый импульс политике импортозамещения и, как следствие, государственным закупкам отечественной инновационной продукции, стимулирующим развитие национального производства и российского инновационного бизнеса. В то же время сложившийся потенциал государственных закупок как инструмент стимулирования инноваций в России все еще не используется в полной мере, о чем свидетельствует анализ ряда исследований, позволивший выявить существующие институциональные проблемы контрактной системы. Прежде всего это конфликт целей как внутреннее противоречие контрактной системы, проявляющееся в том, что жесткие антимонопольные и антикоррупционные правила, ориентированные на повышение прозрачности (транспарентности) закупок, препятствуют внедрению инноваций (Сироткина, 2017, с. 65–66). Действительно национальная система государственных закупок нацелена на минимизацию рисков и выбор победителя по наименьшей цене, что осложняет закупки сложной, высокотехнологичной и зачастую более дорогой инновационной продукции (Белокрылов, Нещименко, 2023). С.С. Цыганков, А.И. Маска-

ев, В.В. Вольчик выявили тревожные тенденции в правовом регулировании закупок инновационных товаров: снижение вариативности действий заказчиков и прозрачности закупочных процедур, провоцирующих риски не только роста оппортунистического поведения (злоупотреблений) участников рынка, но и снижения доверия к контрактной системе в целом (Цыганков, Маскаев, Вольчик, 2024). С.З. Валиуллина систематизировала ключевые факторы, препятствующие развитию государственных закупок инновационной продукции: отсутствие четких критериев отнесения продукции к инновационной, опасения заказчиков в отношении нестандартных процедур из-за высоких рисков санкций со стороны контролирующих органов, а также неготовность инфраструктуры работать со сложными контрактами, например контрактами жизненного цикла, и др. (Валиуллина, 2025, с. 101–102).

К числу характеристик потенциала контрактной системы следует отнести масштабность государственных закупок, хотя с 2022 г. их объемы в открытой части единой информационной системы (ЕИС) систематически снижаются в связи с обязанностью заказчиков под санкциями, работающих по 223-ФЗ, в том числе ряда вузов (Южный федеральный университет), проводить закрытые торги⁴ (табл. 2).

Как показано в табл. 2, с 2024 г. стоимостные объемы государственных закупок начали увеличиваться, но их доля в ВВП продолжает снижаться вследствие систематического расширения антироссийских санкций. Однако следует учитывать, что в ЕИС представлены только открытые закупки по 44-ФЗ и 223-ФЗ, а, по экспертным оценкам, в совокупности с другими закупками государства они достигли в 2024 г. 65,8 трлн руб.⁵, или 32,5% ВВП.

Очевидно, что в сложной геополитической обстановке закрытый гособоронзаказ, закупки государственных компаний под санкциями си-

⁴ Постановление Правительства РФ от 06.03.2022 № 301 «Об основаниях размещения на официальном сайте единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» сведений о закупках товаров, работ, услуг, информации о поставщиках (подрядчиках, исполнителях), с которыми заключены договоры» (в ред. постановления Правительства РФ от 31.12.2022 № 2559). URL: <https://ivo.garant.ru/#/document/403621868/paragraph/61:0>

⁵ Объем рынка онлайн-продаж между бизнесом и государством за год достиг Р65,8 трлн. URL: www.tadviser.ru/index.php/Статья:Госзакупки_в_России#.2A_.D0.9E.D0.B1.D1.8A.D0.B5.D0.BC

Таблица 2. Динамика объемов закупок государства, 2015–2025 гг.

Показатель	2015	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
ВВП, трлн руб.	83,1	109,2	106,6	130,8	151,5	171,0	201,0	213,5
Объем закупок, трлн руб.	24,0	29,4	28,8	32,9	22,6	20,8	23,6	23,7
Доля закупок в ВВП, %	28,9	26,9	27,0	25,2	14,9	12,1	11,7	11,1

Источники: составлено на основе: Статистика. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>

стематически растут, что обуславливает повышение эффекта их масштабности на национальную экономику, в том числе на развитие производства инновационной продукции. Однако в целом контрактная система закупок, достаточно эффективная с точки зрения формального контроля, пока не в полной мере обеспечивает реальные стимулы для заказчиков приобретать инновационную продукцию, поскольку функционирует в логике «принципал–агент», где любое отступление от шаблона обуславливает обвинения в нецелевом расходовании бюджетных средств. Потенциал «проактивной государственной политики в сфере высокотехнологического инновационного развития» (Донцова, 2021, с. 101) и зарубежных концепций закупок инноваций (Rolfstam, 2009) (контракты жизненного цикла, технологический аудит, инновационные партнерства) остается невостребованным. *Цифровая трансформация контрактной системы*, включая развитие функциональных возможностей ЕИС, внедрение механизмов «цифрового контракта» и автоматизацию закупок малого объема, *создает технические предпосылки для упрощения доступа инновационных компаний к государственным заказу*. Однако без решения институциональных проблем — введения четких критериев инновационности продукции, снижения административных барьеров, формирования системы стимулов для заказчиков — эти технологические возможности остаются нереализованными. Это ставит задачу диагностики состояния, оценки перспектив и обоснования системы мер, направленных на стимулирование производства высокотехнологичной, инновационной продукции в системе государственных закупок.

Таким образом, проблема дальнейшей институционализации государственных закупок инновационной продукции в целях поддержки фирм-инноваторов является остро актуальной для развития экономики, особенно в современных условиях.

Цель данной статьи состоит в том, чтобы на основе формирования методологии исследования провести мониторинг государственных закупок инновационной продукции как эффективного механизма поддержки инновационного бизнеса, выявить сложившиеся проблемы и разработать рекомендации по их дальнейшей институционализации

в контексте расширения спроса государства на инновационную продукцию и тем самым обеспечения поддержки отечественных фирм-инноваторов.

Поставленная цель исследования обусловила необходимость решения следующих задач:

- систематизировать теоретико-методологические подходы к трактовке понятий «*институционализация*» и «*инновационная закупка*»;
- провести эконометрический анализ влияния институтов публичных поставок на уровень инновационности национальных экономик;
- охарактеризовать эволюцию нормативно-правовой базы, регулирующей закупки инновационной и высокотехнологичной продукции в России, выявив институциональные барьеры для инновационного бизнеса;
- оценить на основе эмпирического анализа практики закупок инновационной продукции на региональном уровне эффективность сложившегося института отчетности государственных заказчиков;
- разработать рекомендации по дальнейшей институционализации инновационных государственных закупок в контексте расширения спроса государства на продукцию отечественных фирм-инноваторов.

В качестве объекта исследования выступает российская контрактная система закупок как эффективный институт поддержки инновационного предпринимательства в условиях санкций.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Значимость и актуальность исследования инноваций подтверждены недавно присуждением Нобелевской премии по экономике 2025 г. за объясняющую модель влияния технологических инноваций на устойчивость экономического роста Дж. Мокиру (Мокир, 2005), а также Р. Агийону и Р.А. Хоуитту — за теорию устойчивого роста «через созидательное разрушение» (Aghion, Howitt, 1992).

Впервые влияние инноваций на экономический рост доказал Й. Шумпетер, показав, что инновации не только позволяют улучшить качественные характеристики продукта и технологии производства, но и стимулируют развитие национальной

экономики (Schumpeter, 1912). Американские неоклассики 1950–1960-х годов в процессе исследования тенденций и факторов экономического роста США сделали вывод о том, что около 50% денежных потоков было создано благодаря внедрению инновационных достижений (Boskin, Lau, 1992).

Дж. Доси, К. Павитта и Л. Сюте показали, что развитие инновационных отраслей стран ОЭСР сопровождалось увеличением экспорта высокотехнологической продукции и развитием технологий (Dosi, Pavitt, Soete, 1990). Дж. Бернштейн и П. Мохен выявили положительную взаимосвязь между импортом инноваций в страну и темпами роста производительности труда (Bernstein, Mohnen, 1998). Ф. Кастеллачи установил, что существует зависимость между площадью территории страны и влиянием импорта новационных технологий на экономику страны: для небольших стран положительный экономический эффект от приобретения иностранных технологий может превосходить отдачу от внутренних инвестиций в инновации (Castellacci, 2008). П. Друкер выделил семь классов «возможностей», которые он назвал «источниками инноваций» (Drucker, 1985). Проведенные исследования показывают наличие тесной прямой корреляции между мировой конкурентоспособностью страны и уровнем инновационной активности (Atkinson, 2014).

Я.И. Никонова подтвердила наличие сильной прямой корреляции между глобальным индексом инноваций и объемом ВВП на душу населения (Никонова, 2016). М.А. Ерошкин определил положительную связь между объемом финансирования НИОКР и развитием национальных экономических систем (Ерошкин, 2011). Е.А. Хасанова и Е.А. Капогузов провели эконометрический анализ взаимосвязи двух показателей: темпов экономического роста и внутренних инвестиций в НИОКР отдельно по развитым и прочим странам (Хасанова, Капогузов, 2009). В результате была выявлена умеренная положительная корреляция данных показателей в развитых странах и слабая — в прочих.

Таким образом, инновации в значительной мере влияют на темп экономического роста и способствуют экономическому развитию, а связанные с ними макроэкономические показатели позволяют измерить влияние внедрения инноваций.

О. Кунду, А.Д. Джеймс и Дж. Ригби проанализировали растущий объем литературы о различных направлениях исследований применения государственных закупок в качестве инструмента инновационной политики (Kundu, James, Rigby, 2020). Эмпирическое исследование особенностей государственных закупок инноваций посредством расширения участия стартапов на примере компании Digipolis провел Б. Де Конинк с соавторами (De Coninck et al., 2017).

Э. Иосса, Ф. Бьяджи, П. Вальбонези охарактеризовали инструменты государственных закупок для приобретения инноваций, уделяя особое внимание европейским предкоммерческим закупкам, закупкам инновационных решений и инновационным партнерствам (Iossa, Biagi, Valbonesi, 2017).

К.А. Белокрылов охарактеризовал место и роль закупок инновационной продукции в системе инновационно-инвестиционной политики государства (Белокрылов, 2018).

Как показано выше, проблема дальнейшей институционализации государственных закупок инновационной продукции в целях поддержки фирм-инноваторов требует углубления институционального анализа, который с 1990-х годов достаточно широко воспроизводится в российских экономико-теоретических исследованиях. Но трактовка понятия «*институционализация*» все еще остается дискуссионной. Практически все исследователи исходят из ее тройственной содержательной характеристики П. Бергером и Т. Лукманом, включающей типизацию алгоритмов действий, контроль и в целом типизацию поведения акторов, массовость институциональной практики (Бергер, Лукман, 1995, с. 92). По нашему мнению, к этим характеристикам следует *добавить механизм принуждения*, без которого институты не работают, что подчеркивает В.Л. Тамбовцев (Тамбовцев, 2024).

Г.Б. Клейнер рассматривает «*институционализацию*» как понятие, тождественное процессу типизации норм, трактуя появление институтов с позиции биологического подхода путем скрещивания исходных протоинститутов (скорее, неформальных норм морали и этики), что позволяет, в частности, объяснить почти 30-летнее существование института «отката» в российской системе государственных закупок (Клейнер, 2004, с. 14).

В рамках процессной трактовки институционализации выделяются следующие ее источники:

- трансферт (импорт) институтов (Полтерович, 2001);
- увеличение общего спроса на институты, например на институт национального режима в санкционной экономике России (Вольчик, 2004);
- появление технологических инноваций, в настоящее время — искусственного интеллекта.

Д. Пайпер предпринял попытку измерить «*институционализацию*» в качестве основной проблемы «для многих организаций, осуществляющих процесс совершенствования. Институционализация — это выражение того, насколько хорошо в организации осуществляется этот процесс» (Piper, 2007, р. 4). С.Р. Барли и П.С. Толберт показали, что «институты и действия неразрывно связаны между собой и под институционализацией понимает-

ся динамичный, непрерывный процесс» (Barley, Tolbert, 1997, р. 2). Э. Вайзман с позиций социального конструктивизма подчеркнул, что «институционализация — это и процесс, и собственная ценность... Институционализация предполагает процесс, посредством которого социально принятые соглашения принимают статус социально приемлемых в общественной мысли и действии» (Wiseman, 2007, р. 1120). М. Кеннеди и П. Фисс предположили, что «процесс институционализации повлияет на то, будет ли организация приспосабливаться к условиям и интерпретировать их как угрозы или возможности... Инновации должны быть институционализированы» (Kennedy, Fiss, 2009, р. 900).

Авторы данной статьи ранее провели эконометрический анализ экономических и институциональных факторов, стимулирующих внедрение инноваций, среди которых выделены затраты на информационно-коммуникационные технологии и число занятых с высшим образованием, а также такие институциональные факторы, как государственные расходы на национальную экономику и прямые иностранные инвестиции (Ситухо, Белокрылова, 2020). Однако проблематика влияния структуры национальной системы закупок на уровень инновационности экономики все еще не является достаточно разработанной.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Для подтверждения зависимости между институциональной структурой национальной системы государственных закупок (наличие законодательства, объемы закупок и др.) и уровнем инновационности страны использован такой количественный метод исследования, как регрессионный анализ. Авторская база данных сформирована на основе статистики Всемирного банка⁶, агрегирующей информацию о закупочных системах 217 стран по 112 количественным и качественным показателям, часть из которых является информационной. К настоящему времени в базе накоплены данные 2018–2022 гг. по пяти агрегированным группам показателей:

- информация о стране;
- о наличии централизованного агентства по государственным закупкам и закона о них;
- об электронных закупках;
- о соотношении цены и качества, честной конкуренции и прозрачности;
- метрики закупочного цикла.

⁶ База данных Группы Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/source/global-public-procurement>

Вместе с тем наличие значительного числа пропущенных наблюдений и неоднородность временного покрытия отдельных показателей обусловили необходимость сформировать сопоставимые аналитические выборки. Используемый в исследовании массив данных имеет панельную структуру и охватывает период 2018–2022 гг., что позволяет учитывать как межстрановые различия институционального устройства национальных систем государственных закупок, так и динамику соответствующих характеристик во времени. В итоговую выборку включены только те страны, информация по которым доступна непрерывно на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдений. Таким образом, сформирована сбалансированная панель, включающая 56 стран за пять последовательных лет наблюдений. Общий объем выборки составляет 280 наблюдений. Переменные, использованные в анализе, представлены в табл. 3.

Отбор объясняющих переменных осуществлялся на основе институционального подхода к анализу государственной инновационной политики, рассматривающего систему государственных закупок как механизм формирования спроса на инновационные решения со стороны государства. Включенные в модель показатели отражают ключевые элементы институциональной архитектуры национальных закупочных систем, потенциально способные влиять на стимулирование технологического развития.

Используемые переменные могут быть условно сгруппированы по функциональному признаку. Первая группа включает макроэкономические контрольные показатели, характеризующие общий уровень экономического развития стран: валовый национальный доход на душу населения (*GNI*), позволяющий учитывать фундаментальные различия инновационного потенциала национальных экономик, и переменная, контролирующая количество заключенных контрактов (*Contracts*).

Вторая группа переменных отражает нормативно-правовые особенности регулирования государственных закупок. К ней относятся наличие законодательства, предусматривающего расчет стоимости жизненного цикла закупаемой продукции (*LLC*), применение принципа соотношения цены и качества (*VfM*), внедрение требований устойчивых закупок (*Sustain*), а также меры институциональной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (*SME*) и использование преференциальных режимов для отечественных производителей (*Domestic*).

Третья группа переменных характеризует организационные и технологические особенности функционирования закупочной системы, включая наличие централизованного закупочного органа

Таблица 3. Независимые переменные

№	Название переменной	Содержание переменной
1	<i>GNI</i>	Валовой национальный доход на душу населения, долл. США (непрерывная)
2	<i>Contracts</i>	Число заключенных контрактов, шт. (непрерывная)
3	<i>Center</i>	Является ли агентство по государственным закупкам центральным закупочным органом? (бинарная) 1 — да, 0 — нет
4	<i>LLC</i>	Есть ли в государстве закон о расчете стоимости жизненного цикла закупки? (бинарная) 1 — да, 0 — нет
5	<i>VfM</i>	Есть ли в государстве закон о соотношении цены и качества (Value for Money)? (бинарная) 1 — да, 0 — нет
6	<i>Sustain</i>	Есть ли в государстве закон (оговорка) об устойчивых закупках? (бинарная) 1 — да, 0 — нет
7	<i>SME</i>	Есть ли в государстве премия для поставщиков, имеющих статус малого и среднего предпринимательства? (бинарная) 1 — да, 0 — нет
8	<i>Domestic</i>	Есть ли в государстве преференции для отечественной продукции? (бинарная) 1 — да, 0 — нет
9	<i>eProc</i>	Есть ли в государстве действующая электронная система закупок? (бинарная) 1 — да, 0 — нет

(*Center*) и использование электронных платформ проведения закупочных процедур (*eProc*).

Выбор данных факторов обусловлен гипотезой о том, что институциональная сложность и степень формализации закупочных процедур способны повлиять на расширение инновационного спроса и, соответственно, уровень национальной инновационной активности.

В качестве зависимой переменной (регрессанты) взят глобальный инновационный индекс⁷, который анализируется Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС), оценивает эффективность инновационной деятельности 132 стран и рассчитывается на основе системы взвешенных показателей, которые характеризуют инновационный потенциал и достигнутые практические результаты инновационной деятельности этих стран.

Перед проведением эконометрического анализа исходные данные были обработаны статистически. Количественные показатели, характеризующие уровень экономического развития и масштаб закупочной деятельности, демонстрируют значительную межстрановую вариацию и асимметрию распределения, обусловленную существенными различиями размеров национальных экономик. С целью снижения влияния экстремальных значений и приведения распределений переменных к форме, более близкой к нормальной, применена логарифмическая трансформация показателей валового национального дохода на душу населения (*GNI*) и числа заключенных контрактов (*Contracts*).

⁷ Global Innovation Index 2022. What is the future of innovation driven growth? URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2022-en-main-report-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf>

Логарифмирование потенциально позволяет уменьшить проблему гетероскедастичности остатков модели.

Институциональные характеристики системы государственных закупок представлены бинарными показателями, принимающими значение единица при наличии соответствующего института и ноль — при его отсутствии. Следует отметить, что значительная часть институциональных переменных характеризуется высокой устойчивостью во времени, поскольку изменения нормативно-правовой среды происходят относительно редко. Данная особенность структуры данных обуславливает необходимость применения методов панельной эконометрики, позволяющих корректно учитывать влияние как временных, так и межстрановых эффектов.

На предварительном этапе анализа данных также были рассчитаны описательные статистики исследуемых переменных, дающие возможность оценить характер распределения показателей в панели стран и выявить степень межстрановой неоднородности наблюдений. Полученные значения средних величин и стандартных отклонений свидетельствуют о существенных различиях в уровнях экономического развития, масштабов закупочной деятельности и институционального устройства систем государственных закупок в рассматриваемых странах.

На следующем этапе необходимо проверить существование зависимости выбранных независимых переменных и глобального инновационного индекса (Global Innovation Index, GII). Для этого построим корреляционную модель, выявим парные коэффициенты корреляции (1), отражающие тесноту взаимосвязи между этими двумя переменными с учетом влияния других факторов данной

модели. Эти действия по работе с данными выполнены в программе Statistica.

$$r_{x_j y} = \frac{\overline{x_j y} - \bar{x}_j \bar{y}}{\sigma_{x_j} \sigma_y}, \quad (1)$$

где $r_{x_j y}$ — парный коэффициент корреляции; x_j — наблюдаемая независимая переменная; y — зависимая переменная; σ — среднее квадратическое отклонение переменной.

Результаты корреляционного анализа представлены в табл. 4, показывающей, что:

- между шестью выбранными независимыми показателями и ГП присутствует крайне слабая корреляционная связь;
- между ГП и наличием закона о расчете стоимости жизненного цикла закупок есть слабая положительная связь, которая также является статистически значимой ($p < 0,05$);
- тестируется умеренная положительная связь между ГП и валовым национальным доходом на душу населения и умеренная, но отрицательная связь между ГП и предпочтениями для отечественного бизнеса.

Таким образом, независимые переменные существенно влияют друг на друга, поэтому оценки коэффициентов моделей будут слабо подвержены колебаниям из-за включения (или исключения) отдельных переменных. Следовательно, проблема мультиколлинеарности не возникнет.

В рамках исследования были рассмотрены спецификации панельных регрессионных моделей, включая объединенную модель, модель фиксированных эффектов и модель случайных эффектов. Использование модели фиксированных эффектов ограничено тем обстоятельством, что значительная часть институциональных переменных является инвариантной во времени и исключается в результате внутригруппового преобразования данных. Это существенно снижает информативность оценок и делает невозможным анализ влияния ключевых институциональных факторов.

В этой связи основное внимание уделено модели случайных эффектов, позволяющей одновременно учитывать ненаблюдаемую межстрановую гетерогенность и сохранять оценки временно постоянных регрессоров. Корректность применения данной спецификации подтверждена результатами теста Хаусмана, согласно которому нулевая гипотеза об отсутствии систематической корреляции индивидуальных эффектов с объясняющими переменными не отвергается. Следовательно, модель случайных эффектов обеспечивает состоятельные и эффективные оценки параметров.

После анализа стандартизированных данных получены оценки коэффициентов (табл. 5). Построенная теоретическая модель является статистически значимой (фактический критерий Стьюдента больше теоретического при уровне значимости $p\text{-value} = 0,05$), а оценки коэффициентов модели неслучайны (фактический F -критерий меньше теоретического при уровне значимости ($p\text{-value} = 0,05$)). Однако модель содержит большое число статически незначимых показателей, поэтому для упрощения модели они будут поэтапно исключаться до момента, когда все показатели не окажутся значимыми. Порядок исключения будет определяться исходя из показателя $p\text{-value}$ путем исключения показателя с наибольшим значением. Результаты представлены в табл. 5.

Результаты оценивания регрессий представлены в табл. 5. Модель 1 отражает результаты объединенной оценки (pool модель), тогда как модели 2–4 построены на основе спецификаций со случайными эффектами. Итоговая спецификация модели 4 включает только статистически значимые регрессоры и демонстрирует устойчивость оценок при незначительном изменении объясненной дисперсии зависимой переменной.

С целью подтверждения корректности полученных оценок были проведены дополнительные процедуры проверки устойчивости результатов. Во-первых, для учета возможного нарушения пред-

Таблица 4. Корреляционная матрица

Переменная	<i>GNI</i>	<i>Contracts</i>	<i>Center</i>	<i>LLC</i>	<i>VfM</i>	<i>Sustain</i>	<i>SME</i>	<i>Domestic</i>	<i>eProc</i>	ГП
<i>GNI</i>	1,0000	-0,0962	0,0969	0,2882*	0,1321	0,0526	0,2113	-0,4951*	0,1774	0,6828*
<i>Contracts</i>	-0,0962	1,0000	-0,1518	0,1814	0,0193	-0,0473	-0,0036	0,2341	0,0920	-0,0118
<i>Center</i>	0,0969	-0,1518	1,0000	-0,1387	-0,3309*	0,0000	0,0358	0,1704	0,0219	-0,0124
<i>LLC</i>	0,2882*	0,1814	-0,1387	1,0000	0,4855*	0,3587*	0,2730*	-0,3546*	0,2028	0,2817*
<i>VfM</i>	0,1321	0,0193	-0,3309*	0,4855*	1,0000	0,2981*	0,2940*	-0,1244	0,1801	-0,0589
<i>Sustain</i>	0,0526	-0,0473	0,0000	0,3587*	0,2981*	1,0000	0,1461	-0,0278	0,0716	-0,0162
<i>SME</i>	0,2113	-0,0036	0,0358	0,2730*	0,2940*	0,1461	1,0000	0,0393	0,2406	0,0772
<i>Domestic</i>	-0,4951*	0,2341	0,1704	-0,3546*	-0,1244	-0,0278	0,0393	1,0000	-0,1096	-0,4271*
<i>eProc</i>	0,1774	0,0920	0,0219	0,2028	0,1801	0,0716	0,2406	-0,1096	1,0000	-0,1059

* Значения коэффициентов корреляции, которые имеют $p\text{-value} < 0,05$.

Таблица 5. Регрессионные модели

Переменная	Модель (1) Pooled OLS	Модель (2) RE_1	Модель (3) RE_2	Модель (4) RE_3
$\ln(GNI)$	0,684*** (0,071)	0,671*** (0,065)	0,679*** (0,061)	0,693*** (0,058)
$\ln(Contracts)$	0,028 (0,024)	0,021 (0,020)	–	–
<i>Center</i>	–0,118 (0,089)	–0,109 (0,083)	–0,121* (0,072)	–
<i>LLC</i>	0,231** (0,097)	0,244** (0,091)	0,252*** (0,084)	0,261*** (0,079)
<i>VfM</i>	–0,247** (0,104)	–0,238** (0,099)	–0,255*** (0,092)	–0,241*** (0,088)
<i>Sustain</i>	–0,041 (0,063)	–0,039 (0,059)	–	–
<i>SME</i>	0,018 (0,055)	–	–	–
<i>Domestic</i>	–0,052 (0,071)	–0,046 (0,066)	–	–
<i>eProc</i>	–0,229*** (0,081)	–0,221*** (0,076)	–0,233*** (0,071)	–0,238*** (0,069)
Наблюдения	280	280	280	280
Число стран	56	56	56	56
R^2 (within)	0,58	0,56	0,55	0,57
R^2 (overall)	0,59	0,57	0,56	0,58
Hausman test (<i>p</i> -value)		0,27		
Robust SE	Нет	Да	Да	Да

Примечание. Стандартные ошибки коэффициентов приведены в скобках. *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,10$. Оценки моделей (2)–(4) получены с использованием модели случайных эффектов. Стандартные ошибки скорректированы на гетероскедастичность методом Хубера–Уайта.

посылки гомоскедастичности стандартные ошибки коэффициентов регрессии были скорректированы с использованием робастной оценки Хубера–Уайта. Во-вторых, в качестве дополнительной проверки взаимосвязей между бинарными переменными и зависимым показателем рассчитаны ранговые коэффициенты корреляции Спирмена, подтвердившие сохранение выявленных зависимостей. Дополнительно применена процедура LASSO-регрессии, позволяющая осуществить автоматизированный отбор наиболее значимых объясняющих переменных при наличии потенциальной избыточности регрессоров. Полученные нами результаты подтвердили устойчивость базовой спецификации модели и сохранение ключевых факторов, влияющих на уровень инновационного развития страны. Проведенные нами проверки свидетельствуют о выполнении основных предпосылок теоремы Гаусса–Маркова и подтверждают статистическую состоятельность полученных оценок.

Далее в интерпретации результатов полученные оценки берутся по модулю и ранжируются по силе воздействия на зависимую переменную. Направление воздействия (повышают или снижа-

ют уровень инновационности экономики) определяется исходя из значения показателя корреляции (см. табл. 4), что позволяет сделать следующие выводы:

- наибольшее воздействие на уровень инновационности национальной экономики оказывает размер валового национального дохода на душу населения;

- в свою очередь, примерно равным по силе воздействия являются законы о расчете стоимости жизненного цикла закупки и о соотношении цены и качества, а также функционирование электронной системы проведения закупок. Однако наличие первого закона влияет положительно, а вот второй закон и наличие электронной системы закупок влияют отрицательно, хотя и незначительно.

Проведенное нами исследование позволило осуществить количественную оценку влияния институциональных характеристик системы государственных закупок на уровень инновационного развития национальных экономик на основе панельных данных по 56 странам мира за период 2018–2022 гг.

Полученные нами результаты свидетельствуют о том, что определяющим фактором инновационного развития остается общий уровень экономического благосостояния страны, отражающий накопленный производственный и технологический потенциал. Вместе с тем институциональная организация системы государственных закупок также статистически значимо влияет на инновационную активность.

Наиболее устойчивый положительный эффект демонстрирует наличие нормативных механизмов, предусматривающих расчет стоимости жизненного цикла закупаемой продукции. Данный результат подтверждает гипотезу о том, что ориентация закупочной политики на долгосрочную эффективность контрактов способствует формированию спроса на технологически более сложные и инновационные решения.

Одновременно выявлено неоднозначное воздействие отдельных инструментов регулирования закупочной деятельности. Отрицательные оценки при показателях цифровизации закупок и регулирования соотношения цены и качества могут отражать институциональные издержки переходного периода, связанные с усилением формализации закупочных процедур и адаптацией участников рынка к новым требованиям.

Проведенные нами проверки устойчивости результатов, включая использование робастных стандартных ошибок и альтернативных процедур отбора переменных, подтверждают стабильность выявленных зависимостей. В совокупности полученные нами результаты позволяют рассматривать

систему государственных закупок не только как механизм распределения бюджетных ресурсов, но и как значимый инструмент государственной инновационной политики, способный формировать долгосрочные стимулы технологического развития национальной экономики.

ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС НА РЫНКЕ ГОСЗАКУПОК: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

В зарубежной научной литературе подчеркивается важность инновационного предпринимательства (Ndou, Mele, Del Vecchio, 2018) в современном мире, которое в основном связывается с созданием новых бизнес-концепций, бизнес-инновациями, инновационным развитием бизнеса (Innovation-Driven Entrepreneurship) (Schmidt, Von der Oelsnitz, 2020). Российские исследователи М.В. Палкина и А.Ю. Палкин определяют инновационное предпринимательство как «изменение статуса инновационной деятельности за счет перехода из функциональной области деятельности в самостоятельную форму предпринимательства; непрерывность инновационного процесса; проектный подход к деятельности; ориентация на систематическое получение прибыли от продажи новшеств» (Палкина, Палкин, 2016, с. 95). Н.Л. Удальцова, не определяя термин «*инновационное предпринимательство*», рассматривает его «как фактор современного экономического развития», первоочередной элемент развития нового общества (Удальцова, 2022, с. 260–261). Г.В. Кадакоева характеризует инновационный бизнес как особый новаторский процесс разработки чего-либо качественно нового, а также хозяйствующий процесс, базирующийся на постоянном поиске новшеств, ориентации на инновационную составляющую (Кадакоева, 2014, с. 6). Согласно С.Ф. Крутилиной, инновационное «отличается от простого предпринимательства тем, что использует новые пути развития предприятия, такие как создание новых технологий, использование новых форм управления, создание новых продуктов и др.» (Крутилина, 2013). О.А. Родин определяет инновационное предпринимательство как «комплексный процесс создания или совершенствования продуктов или услуг с целью поиска новых возможностей повышения эффективности работы предприятия во всех сферах деятельности» (Родин, 2024, с. 43).

Таким образом, по нашему мнению, *инновационный бизнес* представляет собой предпринимательскую деятельность, связанную с созданием и коммерциализацией новых или существенно

улучшенных продуктов, процессов или бизнес-моделей, обеспечивающих повышение конкурентных преимуществ и сверхприбыли за счет временной рыночной монополии. Его специфической особенностью является не столько наличие новшества, сколько его успешное превращение в рыночную ценность, ориентированную, как правило, на глобальный, а не только локальный рынок, что требует особой инфраструктуры поддержки и механизмов финансирования.

В качестве организационной формы инновационного предпринимательства выступает фирма-инноватор, или инновационная фирма, — компания, которая занимается продуктовыми и рыночными инновациями, идет на рискованные действия и первой проявляет инициативу, опережая конкурентов. Для такой фирмы инновации являются неотъемлемой частью ее выживания и развития в условиях глобальной конкуренции. Это согласуется с классическим определением предпринимательства Й. Шумпетера, который связывал его с созданием новых комбинаций (новых благ, методов производства, рынков, источников сырья, организационных изменений) (Шумпетер, 2007, с. 159). Поскольку в целом инноватор — это субъект инновационного процесса, участвующий на любом из этапов преобразования новшества и реализации инноваций, то фирма-инноватор идентифицируется нами как организация, выступающая в роли такого субъекта и систематически осуществляющая инновационную деятельность. Именно ориентация на стратегию инновационного развития отличает фирму-инноватора от традиционных компаний, по мнению С. Шмидта и Д. фон дер Эльсница, и позволяет государству выявить и поддержать будущих радикальных новаторов (Schmidt, von der Oelsnitz, 2020).

Таким образом, *фирма-инноватор* определяется нами как хозяйствующий субъект, для которого инновационная деятельность (создание, внедрение и коммерциализация новшеств) является основой стратегии развития, источником конкурентных преимуществ и ключевым фактором выживания в долгосрочной перспективе. Это отличает их от компаний, использующих инновации эпизодически.

Как показано выше, в условиях усиления санкционного давления эффективным механизмом государственной поддержки фирм-инноваторов является система государственных закупок инновационной продукции. Следует отметить, что до введения 44-ФЗ в 2014 г. в российской закупочной практике применялся преимущественно термин «*сложная продукция*» в 94-ФЗ (упоминался дважды) в отношении закупок НИОКР и технически сложных объектов капитального строитель-

ства⁸. В отличие от простой, сложная продукция характеризовалась следующими чертами:

- сложность описания объекта закупки, конкретизации четких требований к ней;
- инновационность качественных характеристик товара или услуги;
- оппортунистическое поведение поставщика — отказ исполнять контракт (договор), его незаключение или недобросовестное исполнение, повышающее риск значительных потерь и для заказчика, и для поставщика.

Но отнесение продукции к сложной затруднялось тем, что ее институционализированными характеристиками обладало значительное число разнородных товаров. В 2011 г. Правительство РФ нормативно институционализировало *закрытый перечень технически сложных товаров*⁹. Однако, на наш взгляд, к числу его провалов следует отнести закрытость, хотя ряд позиций являются открытыми, но нечетко специфицированными, вследствие чего распространяются на несколько наименований продукции, а также нечеткость характеристик товара, что обуславливает их отнесение одновременно к ряду групп.

В научной литературе выделяют два основных методологических подхода к определению понятия «инновационная закупка» (Корытцев, 2015):

- широкий — идентифицирующий их как приобретение НИОКР, сложных услуг, подрядных работ по строительству сложных объектов, новой продукции;
- узкий — характерный для закупочного законодательства стран ЕС, согласно которому инновационной является лишь новая продукция, производимая с использованием новационных технологий.

На наш взгляд, широкий подход к определению инновационной продукции является более адекватным сложившейся практике ее трактовки в российском закупочном законодательстве, а также формам государственных закупок в странах ОЭСР. Следует подчеркнуть, что выделяемые М.А. Корытцевым подходы характеризуют не всю совокупность государственных закупок, а лишь ту их часть, которая квалифицируется как инновационная, разграничивая закупки инновационного

процесса (широкий подход) и инновационного результата (узкий подход).

В качестве современного механизма поддержки устойчивого спроса на отечественную высокотехнологичную продукцию в развитых странах реализуется политика инновационных закупок, включающая закупки:

- процессов инновационной деятельности по созданию нового товара (НИОКР);
- ее результата, когда государственный заказчик не приобретает серийный товар, а выступает первопроходцем и покупает инновационный продукт напрямую у производителя.

Эти формы государственных закупок широко применяются в странах ОЭСР, где сформированы следующие необходимые предпосылки их реализации:

- формальная институционализация четких критериев инновационной продукции;
- приоритетность закупок инновационной продукции;
- взаимосвязь закупочной и инновационной политики.

В современных санкционных условиях в России политика активного стимулирования инновационного бизнеса проводится в рамках вынужденной стратегии импортозамещения. В законах ФЗ-44 и ФЗ-223 термин «*сложная продукция*» представлен только один раз, но часто упоминаются понятия «*инновационная*» и «*высокотехнологичная продукция*». В трактовке Минэкономразвития РФ, во-первых, эти виды продукции отождествляются, во-вторых, закупка такой продукции требует предварительных расчетов, поскольку ее применение «обеспечивает вычислимое повышение эффективности решения производственных и иных задач потребителей»¹⁰. На существование этой проблемной зоны институционализации закупок инновационной продукции указывают Т.П. Ослопова (Ослопова, 2014), С.З. Валиуллина (Валиуллина, 2025) и др. В силу этого ряд авторов предлагают «разработать единые критерии для классификации продукции как инновационной, сформировать и законодательно закрепить единый понятийно-ка-

⁸ Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — 94-ФЗ). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54598/

⁹ Постановление Правительства РФ от 10.11.2011 № 924 (ред. от 27.03.2019) «Об утверждении перечня технически сложных товаров». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121597/

¹⁰ Письмо Минэкономразвития России от 29.12.2018 № 39283-СГ/Д01и «О направлении методических материалов» (вместе с «Методическими материалами (требованиями) к разработке положений о порядке и правилах применения (внедрения) товаров, работ, услуг, удовлетворяющих критериям отнесения к инновационной продукции, высокотехнологичной продукции», «Рекомендациями по стимулированию спроса на инновационную продукцию на основе анализа практик, применяемых в субъектах РФ»). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_316409/ (дата обращения: 24.11.2025).

тегориальный аппарат в сфере инноваций» (Кашин и др., 2024, с. 149).

Высокую значимость государственных закупок в расширении государственного спроса на инновации отмечают В. Ашхофф и У. Софка (Aschhoff, Sofka, 2009), М. Аттарпур с соавторами (Attarpour et al., 2024, p. 35), М.А. Коротцев (Коротцев, 2015, с. 166) и другие авторы. Взаимосвязь закупочной и инновационной политики обосновывают М. Рольфстам (Rolfstam, 2009), М.В. Шмелева (Шмелева, 2018, с. 164), С.С., Цыганков с соавторами (Цыганков, Маскаев, Вольчик, 2024) и В.В. Вольчик с соавторами (Вольчик и др., 2022).

Для поддержки инновационного бизнеса институционализируется принудительная норма ежегодного роста объемов закупок инновационной и высокотехнологичной на 10% общего объема договоров для заказчиков, работающих по 223-ФЗ¹¹.

Базируясь на разработанной посредством синтеза феноменологического (П. Бергер, Т. Лукман), институционально-эволюционного (Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев) и процессно-ориентированного (С. Барли и П. Толберг) подходов методологии анализа институциональных изменений в сфере государственных закупок, в процессе институционализации, то есть превращения антисанкционных мер поддержки инновационного бизнеса из разрозненных, ситуативных практик в устойчивые, формально закрепленные и контролируемые институты контрактной системы, выделены следующие этапы:

- алгоритмизация действий субъектов контрактной системы, направленных на адаптацию к санкционным условиям с 2014 г. (импортозамещение, поиск отечественных аналогов), особенно заказчиков под санкциями, в частности вузов, относительно неразмещения информации в единой информационной системе закупок (ЕИС);

- типизация поведения заказчиков, то есть закрепление сходных практик у значительной части субъектов, формирование устойчивых образцов действий в условиях санкций;

- создание институтов национального режима относительно отечественной, в том числе инновационной, продукции (Федеральный закон от 08.08.2024 № 318-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Россий-

ской Федерации», закон о национальном режиме в госзакупках¹²);

- массовая институциональная практика представления отчетов о закупках инновационной продукции с 2025 г., в определенной мере стимулирующих развитие инновационного предпринимательства и достижение технологического суверенитета в сфере закупок, в частности, отечественного программного обеспечения;

- создание институтов государственного контроля их использования, в том числе отчетов о закупке российской инновационной продукции;

- массовость исполнения государственными заказчиками установленной нормы ее закупки;

- принуждение и мотивация субъектов контрактной системы исполнять установленные нормы государственного и общественного контроля.

Однако понятия сложности, инновационности продукции все еще четко не институционализированы, их трактовки существенно различаются. В рамках законодательства эти термины превратились в субъективные критерии, по которым оценивают прежде всего квалификацию заказчика (его способность достаточно точно описать объект закупки) или поставщика (когда необходимо провести работу или оказать услугу технически сложного характера).

Далее авторы провели эмпирический анализ результативности введения института отчетности заказчиков для закупок инновационной продукции на примере Ростовской области. Из единой информационной системы закупок (ЕИС) за 2024 г. выгружены отчеты о закупках инновационной продукции. В выборку вошло 208 организаций, представляющих различные уровни государственного и муниципального управления, а также подведомственные учреждения. Такой объем данных позволил не только оценить уровень прозрачности закупочной деятельности, но и охарактеризовать практику отчетности государственными заказчиками в соответствии с институционализированными нормативно регламентами (см. там же).

В результате проведенного анализа отчетов выявлено, что из общего числа обследованных заказчиков только четыре организации представили отчеты, содержащие непустые сведения, то есть данные, отличающиеся от нулевых показателей. Это свидетельствует о существенном разрыве между институционализированными требованиями к раскрытию информации и фактической практикой их исполнения. Большинство отчетов

¹¹ Постановление Правительства РФ от 25.12.2015 № 1442 «О закупках инновационной продукции, высокотехнологичной продукции отдельными видами юридических лиц и внесении изменений в отдельные акты Правительства Российской Федерации». URL: <https://base.garant.ru/71296076/>

¹² Национальный режим в госзакупках РФ (ст. 14 44-ФЗ). С 1 января 2025 г. он регулируется едиными правилами постановлением Правительства РФ № 1875, ограничивая или запрещая допуск иностранных аналогов.

оказалось пустыми, что ставит под сомнение эффективность самой процедуры мониторинга закупок инновационной продукции и снижает ее аналитическую ценность. При этом нельзя исключать, что часть заказчиков действительно не осуществляла закупки инновационной продукции в отчетном периоде. Однако очевидно, что такая отчетность превращается в формальную обязанность, создающую иллюзию прозрачности при отсутствии фактической значимости для мониторинга и анализа.

Таким образом, для повышения результативности государственной политики в сфере инновационных закупок требуется совершенствовать механизмы отчетности, вырабатывать стимулы для заказчиков и формировать региональные стратегии, направленные на рост доли инновационной продукции в совокупном объеме государственных закупок.

Проведенный нами теоретико-эмпирический анализ позволил систематизировать комплекс проблем институционализации государственных закупок инновационной продукции:

- конфликт целей контрактной системы. Ориентация на минимизацию цены и жесткий антикоррупционный контроль вступают в противоречие с необходимостью гибкости, высокой стоимости и неопределенности, присущих инновационным проектам, что усугубляется отсутствием законодательно закрепленных и однозначно трактуемых критериев отнесения продукции к инновационной системе как предмета государственной поддержки;

- отсутствие единых критериев инновационности. В законодательстве понятия «инновационная» и «высокотехнологичная» продукция часто отождествляются или трактуются расплывчато, что создает почву для субъективизма и манипуляций;

- гиперрегулирование и бюрократизация. Непрерывное усложнение, систематические корректировки 44-ФЗ и нормативных актов, призванные усилить контроль, на практике сковывают инициативу заказчиков, обостряют вопрос неэффективности института отчетности; как показал проведенный нами анализ регионального кейса, обязанность отчитываться о закупках инновационной продукции превратилась в формальность, не обеспечивающую ни прозрачности, ни стимулирования спроса на инновации;

- оппортунистическое поведение заказчиков, проявляющееся в сопротивлении инновациям. Высокие риски санкций со стороны контролирующих органов за любое отступление от регламентов, отсутствие механизмов компенсации возросших транзакционных издержек на обоснование закупок и слабая мотивация приводят к тому, что заказчики

предпочитают приобретать стандартизованную, а не инновационную продукцию;

- консервация устаревших норм, поскольку наряду с новыми сохраняются устаревшие правила, даже неэффективные, например жесткие стандарты и регламенты, не соответствующие инновационным технологиям;

- ограничение свободы действий государственных заказчиков, подавление инициативы, что особенно значимо при закупках инновационной продукции, требующих креативного подхода;

- коррупция и злоупотребления, когда устоявшиеся институты могут использоваться в личных интересах государственными заказчиками.

В силу этого без дальнейшей институционализации (то есть нормативно-законодательного закрепления правил) закупки инновационной продукции останутся ситуативным актом доброй воли отдельных заказчиков, что не создает устойчивого спроса на инновации. Институционализация (квоты, реестры, обязанность отчитываться и ответственность) обеспечивает гарантированный спрос со стороны государства, является сигналом для фирм-инноваторов расширять производство инновационной продукции и превращать инновационный бизнес в целевого субъекта поддержки государства в рамках контрактной системы. В силу этого институционализация инновационных закупок — необходимое условие поддержки и стимулирования развития инновационного бизнеса как целевого субъекта государственной поддержки на рынке публичных закупок в контексте достижения технологического суверенитета.

Проведенный нами анализ проблемных зон процесса институционализации государственных закупок инновационной продукции в современной российской экономике позволяет предложить следующие меры их локализации:

- уточнить и унифицировать критерии отнесения продукции к инновационной и высокотехнологичной, закрепив их в открытых реестрах с расчетами эффективности на всех этапах жизненного цикла;

- внедрить механизмы децентрализации закупок и распределения полномочий субъектов контрактной системы для снижения рисков оппортунизма;

- усилить общественный контроль и обеспечить регулярный аудит последствий институциональных изменений с целью своевременной корректировки норм;

- разработать систему стимулирования заказчиков (включая экономические преференции, репутационные бонусы, упрощение процедуры при закупке инновационной продукции), дополняющую существующие принудительные механизмы (квоты, обязанность отчетности);

- обеспечить гибкость и адаптивность контрактной системы, создав механизмы быстрого внедрения новых идей и технологий в закупочную практику.

ВЫВОДЫ

Проведенное нами теоретико-эмпирическое исследование институционализации государственных закупок инновационной продукции как инструмента поддержки отечественных фирм-инноваторов позволяет сформулировать следующие выводы, имеющие как теоретическую, так и практическую значимость:

- адаптирована методология институционального анализа к исследованию сферы публичных закупок;

- на основе синтеза ряда институционально-экономических подходов конкретизировано содержание понятия «*институционализация*» применительно к закупкам инновационной продукции;

- в отличие от традиционных трактовок, сводящих институционализацию к алгоритмизации и типизации практик, в работе обоснована необходимость включения в ее структуру механизмов принуждения и мотивации. Также выделены этапы институционализации закупок инновационной продукции в условиях усиления санкционного давления в процессе перехода от ситуативной адаптации субъектов контрактной системы к формальному закреплению антисанкционных норм и массовой институциональной практике их применения государственными заказчиками;

- построенная регрессионная модель позволила количественно оценить влияние институтов публичных закупок на уровень инновационности национальных экономик;

- результаты эконометрического анализа подтвердили гипотезу о том, что особенности структуры системы государственных закупок (наличие законодательства о расчете стоимости жизненного цикла, норм о соотношении цены и качества, функционирование электронных систем) значимо воздействует на инновационную активность;

- эмпирический анализ регионального примера (Ростовская область) зафиксировал низкую эффективность действующего института отчетности государственных заказчиков по закупкам инновационной продукции, поскольку большинство проанализированных отчетов не содержит значимой информации, что свидетельствует о формальном характере исполнения государственными заказчиками нормативных требований;

- на основе выявленных барьеров (таких как бюрократизация, консервация устаревших норм,

ограничение инициатив заказчиков) разработаны практические рекомендации, направленные на совершенствование контрактной системы, которые могут быть использованы в деятельности профильных органов государственной власти (Минфина, Минэкономразвития, Казначейства России);

- внедрение механизмов гибкости и адаптивности (регулярного аудита институциональных последствий и их корректировки, применения режимов «регуляторных песочниц» для тестирования инновационных решений);

- децентрализация закупочных полномочий между субъектами контрактной системы (заказчиками, структурными подразделениями субъектов общественного сектора, членами закупочных комиссий, уполномоченными органами) в целях минимизации рисков нарушений заказчиками требований законодательства о закупках, их оппортунистического поведения, связанного с ориентацией на реализацию собственных интересов путем использования пробелов в законодательстве, уклонения от закупок инновационной продукции, «подгонки» технического задания под конкретного поставщика, формальной отчетности, недобросовестной конкуренции;

- развитие институтов общественного контроля для минимизации оппортунистического поведения заказчиков;

- повышение институциональной открытости контрактной системы (деятельности законодательных и регулирующих органов, заказчиков, контролирующих структур) к восприятию и внедрению технологических, организационных и управленческих инноваций посредством создания специализированных механизмов, обеспечивающих сокращение лага времени между появлением новой разработки и ее реализацией в закупочной практике и включающих предварительные консультации с экспертами при подготовке закупок сложной инновационной продукции, цифровые платформы обратной связи в ЕИС;

- институционализация «единого окна» для инновационных решений на базе институтов развития (например, «Сколково») и для ускоренная актуализация устаревших ГОСТов и регламентов («регуляторная гильотина»);

- поскольку государственные заказчики обязаны при каждой закупке инновационной продукции готовить пакет документов с обоснованием (расчетом) эффективности на всех этапах — от закупки до окончания срока ее эксплуатации, то целесообразно создавать реестры такой продукции с проведенными расчетами и обоснованиями;

- совершенствование механизмов отчетности: переход от формальной фиксации факта закупки к содержательному мониторингу ее эффективности.

Дальнейшие исследования целесообразно развигать в следующих направлениях:

- углубление эконометрического анализа, преодоление ограничений, связанных с устареванием данных Всемирного банка (2022 г.) и неполнотой выборки, за счет использования альтернативных источников и методов (анализа динамических рядов);
- сравнительный анализ институциональных моделей, исследование практик институционализации инновационных закупок в странах-лидерах (ОЭСР, ЕС) и странах с формирующимися рынками для выявления возможных институтов для трансплантации;

- разработка методики оценки эффективности инновационных закупок, создание системы количественных и качественных показателей, позволяющих оценивать не только объемы закупок, но и их влияние на технологическое развитие, рост производительности и коммерциализацию инноваций;

- исследование поведенческих аспектов, анализ мотивации и стратегий поведения заказчиков и поставщиков в условиях институциональных изменений (применение методов экспериментальной экономики, опросов и глубинных интервью).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Белокрылов К.А. (2018). Закупки инновационной продукции в системе инновационно-инвестиционной политики государства // ЭКО. № 12. С. 110–125.
- Белокрылов К.А., Нешищенко А.С. (2023). Государственные закупки высокотехнологичной продукции: проблемные зоны и перспективы. Ростов-на-Дону; Таганрог: Изд-во Южного федерального университета. 110 с.
- Белокрылов К.А., Белокрылова О.С. (2025). Санкционно-мобилизационные особенности современной экономики России // Труды Вольного экономического общества России. Т. 251. № 1. С. 376–396.
- Белокрылова О.С., Фирсов Е.И., Туманян Ю.Р., Корытцев М.А. (2025). Цифровизация контрактной системы закупок как составляющей конкурентного механизма общественного сектора: монография. Ростов-на-Дону; Таганрог: Изд-во Южного федерального университета. 208 с.
- Бергер П., Лукман Т. (1995). Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум. 124 с.
- Валиуллина С.З. (2025). Барьеры и возможности развития инноваций через государственные закупки как фактора устойчивого развития России // Эффективные системы менеджмента: Качество. Биоэкономика. Кадровый и технологический суверенитет: сборник научных статей XII Международного научно-практического форума 19–21 марта 2025 г. / под ред. И.И. Антоновой. Казань: Познание. С. 99–104. DOI: 10.21202/978-5-8399-0863-5_99-104
- Вольчик В.В. (2004). Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов-на-Дону: Изд. РГУ. 318 с.
- Вольчик В.В., Цыганков С.С., Фурса Е.В., Ширяев И.М., Маскаев А.И. (2022). Институты и механизмы регулирования российской инновационной системы в зеркале нарративов // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). Т. 13. № 4. С. 6–23.
- Гершман М.А., Евсеева М.В., Чичканов Н.Ю. (2025). Спрос на господдержку инноваций. URL: <https://issek.hse.ru/news/1031162659.html>
- Глобальный инновационный индекс (2023). Женева: WIPO. 32 p. URL: <https://doi.org/10.34667/tind.48233/>
- Ерошкин А.М. (2011). Мировой опыт механизмов финансирования инновационного развития: дис. ... канд. экон. наук. М., 198 с.
- Донцова О.И. (2021). Факторы прорывного технологического развития российской промышленности // Вопросы инновационной экономики. Т. 11. № 1. С. 101–118. DOI: 10.18334/vinec11/1/111567
- Кадакоева Г.В. (2014). Инновационное предпринимательство: сущность, типология и возможности развития в условиях российских реалий // Вопросы инновационной экономики. № 2. С. 3–12.
- Кашин Д.В., Вилкова М.Н., Заворохина А.П., Петрова П.А., Подгоренко Ю.П., Тиллашайхов Д.Р. (2024). Государственные закупки инноваций в России // Вопросы государственного и муниципального управления. № 2. С. 129–156.
- Клейнер Б.Г. (2004). Эволюция институциональных систем. М.: Наука. 238 с.
- Корытцев М.А. (2015). Инновационные государственные закупки в России: проблемы институционального обеспечения // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). Т. 6. № 4. С. 162–169.
- Крутилина С.Ф. (2013). Инновационное предпринимательство // Современные научные исследования и инновации. № 5. С. 1–11.
- Никонова Я.И. (2016). Исследование взаимосвязи инноваций и экономического роста национальных экономик // Научно-методический электронный журнал «Концепт». № 15. С. 2001–2005.
- Ослопова Т.П. (2014). Проблемы осуществления закупок инновационной продукции в рамках федеральной контрактной системы // Науковедение. № 6. С. 1–14.
- Палкина М.В., Палкин А.Ю. (2016). Инновационное предпринимательство: понятие, сущность и специфика // Вестник Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления. № 1 (58). С. 89–96.
- Полтерович В.М. (2001). Трансплантация институтов // Экономическая наука современной России. № 3. С. 24–50.
- Родин О.А. (2024). Инновационное предпринимательство: определения и признаки // Экономика и бизнес: теория и практика. № 4–3 (110). С. 42–44.

- Сироткина Н.Г. (2017). Реализация инновационного потенциала государственных закупок в России // *Управленческие науки*. Т. 7. № 3. С. 59–67. DOI: 10.26794/2304-022X-2017-7-3-59-67
- Ситухо А.Н., Белокрылова О.С. (2020). Институционально-экономические основания реализации новационных технологий 4-й промышленной революции // *Экономика России: институты адаптации и развития в условиях мировой нестабильности*. С. 95–101.
- Тамбовцев В.Л. (2024). Эволюция институтов или институциональные изменения // *Journal of Institutional Studies*. Т. 16. № 1. С. 6–21.
- Удальцова Н.Л. (2022). Инновационное предпринимательство и стратегия развития инновационных компаний // *Вопросы инновационной экономики*. Т. 12. № 1. С. 259–276.
- Хасанова А.А., Капогузов Е.А. (2009). Эмпирическое исследования влияния инноваций на экономический рост // *Вестник Омского университета*. № 4. С. 52–55.
- Цыганков С.С., Маскаев А.И., Вольчик В.В. (2024). Государственные закупки и инновационная политика в России: взгляд со стороны нарративной экономики // *Russian Journal of Economics and Law*. Т. 18. № 1. С. 24–35. DOI: 10.21202/2782-2923.2024.1.24-35
- Шмелева М.В. (2018). Эффективная реализация горизонтальной политики в области государственных закупок // *Вестник Саратовской государственной юридической академии*. № 1 (120). С. 159–165.
- Шумпетер Й. (2007). Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо. 864 с.
- Aghion P., Howitt P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*. No. 60 (2). Pp. 323–351.
- Aschhoff B., Sofka W. (2009). Innovation on demand — Can public procurement drive market success of innovations? *Research Policy*. Vol. 38. No. 8. P. 1235–1247.
- Atkinson R.D. (2014). An innovation and competitiveness — centered approach to deficit reduction. *The Information Technology & Innovation Foundation*. No. 1. P. 34–77.
- Attarpour M.R., Narimani M., Elyasi M., Mohammadi A. (2024). Public Procurement Policies to Foster Innovation Development. *Foresight and STI Governance*, no. 18 (1), pp. 33–45.
- Barley S.R., Tolbert P.S. (1997). Institutionalization and structuration: Studying the links between action and institution. *Organization Studies*, no. 18 (1), pp. 93–117.
- Bernstein J.I., Mohnen, P. (1998). International R&D spillovers between US and Japanese R&D intensive sectors. *Journal of International Economics*, no. 44 (2), pp. 315–338.
- Boskin M., Lau L. (1992). Capital, Technology and Economic Growth. *Technology and the Wealth of Nations*, no. 3, pp. 55–67.
- Castellacci F. (2008). Innovation and the Competitiveness of Industries: Comparing the Mainstream and the Evolutionary Approaches. *Technological Forecasting & Social Change*, no. 7, pp. 984–1010.
- De Coninck B., Viaene S., Leysen J., van der Auwera C. (2017). *Barometer Innovative Public Procurement in Belgium*. Brussels: The Business School of Ghent University and KU Leuven. 8 p.
- Dosi G., Pavitt K., Soete L. (1990). The economics of technical change and international trade. *LEM Book Series*. 303 p.
- Drucker P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles*. New York: Harper & Row. 277 p.
- Iossa E., Biagi F., Valbonesi P. (2017). Pre-Commercial Procurement, Procurement of Innovative Solutions and Innovation Partnerships in the EU: Rationale and Strategy. *IEFE — Centre for Research on Energy and Environmental Economics and Policy*, no. 89, pp. 1–32.
- Kennedy M.Th., Fiss P.Ch. (2009). Institutionalization, Framing, and Diffusion: the Logic of TQM Adoption and Implementation Decisions Among U.S. Hospitals. *Academy of Management Journal*, no. 52 (5), pp. 897–918.
- Kundu O., James A.D., Rigby J. (2020). Public procurement and innovation: a systematic literature review. *Science and Public Policy*, no. 47 (4), pp. 1–38
- Mokyr J. (2005). The Intellectual Origins of Modern Economic Growth. *The Journal of Economic History*, no. 65 (2), pp. 285–351.
- Ndou V., Mele G., Del Vecchio P. (2019). Education in Tourism Entrepreneurship: A Study of European Universities. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, vol. 25, pp. 1–11. DOI: 10.1016/j.jhlste.2018.10.003
- OECD (2025). *Government at a Glance 2025*. Paris: OECD Publishing. 249 p.
- Piper D. (2007). *Measuring Institutionalization*. Abbey Byres: Lamri Ltd. 20 p.
- Rolfstam M. (2009). Public procurement as an innovation policy tool: The role of institutions. *Science and Public Policy*, no. 36 (5), pp. 349–360.
- Schmidt S., von der Oelsnitz D. (2020). Innovative business development: identifying and supporting future radical innovators. *Leadership, Education, Personality: An Interdisciplinary Journal*, no. 2, pp. 9–21.
- Schumpeter J.A. (1912). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot. 369 p.
- Trade and Development Report (2022). *Development prospects in a fractured world: Global disorder and regional responses*. Geneva: United Nations. 70 p.
- Wiseman E. (2007). The institutionalization of organizational learning: a neoinstitutional perspective. *Proceedings of OLKC 2007. "Learning Fusion"*. Ontario: University of Brighton. Pp. 1112–1136.

REFERENCES

- Belokrylov K.A. (2018). Procurement of innovative products in the system of innovation and investment policy of the state. *ECO Journal*, no. 12, pp. 110–125. (In Russ.)
- Belokrylov K.A., Belokrylova O.S. (2025). Sanctions-Mobilization Features of the Modern Russian Economy. *Proceedings of the Free Economic Society of Russia*, vol. 251, no. 1, pp. 376–396. (In Russ.)
- Belokrylov K.A., Neshchimenko A.S. (2023). *Government procurement of high-tech products: problem areas and prospects*. Rostov-on-Don; Tagan-

Proceedings of the Free Economic Society of Russia, vol. 251, no. 1, pp. 376–396. (In Russ.)

Belokrylov K.A., Neshchimenko A.S. (2023). *Government procurement of high-tech products: problem areas and prospects*. Rostov-on-Don; Tagan-

- rog: Southern Federal University Press. 110 p. (In Russ.)
- Belokrylova O.S., Firsov E.I., Tumanyan Yu.R., Koryttsev M.A. (2025). *Digitalization of the Contract Procurement System as a Component of the Competitive Mechanism of the Public Sector*. Rostov-on-Don; Taganrog: Publishing House of the Southern Federal University. 208 p. (In Russ.)
- Berger P., Lukman T. (1995). *Social construction of reality. A treatise on the sociology of knowledge*. Moscow: Medium. 124 p. (In Russ.)
- Dontsova O.I. (2021). Factors of the breakthrough technological development of Russian industry. *Issues of Innovative Economics*, vol. 11, no. 1, pp. 101–118. (In Russ.) DOI: 10.18334/vinec11/1/111567
- Eroshkin A.M. (2011). *The world experience of innovative development financing mechanisms*: Dissertation for the degree of Candidate of Economic Sciences. Moscow. 198 p. (In Russ.)
- Gershman M.A., Evseeva M.V., Chichkanov N.Yu. (2025). Demand for government support for innovation. (In Russ.) URL: <https://issek.hse.ru/news/1031162659.html>
- Kadakoeva G.V. (2014). Innovative Entrepreneurship: Essence, Typology, and Development Possibilities in the Context of Russian Realities. *Issues of Innovative Economics*, no. 2, pp. 3–12. (In Russ.)
- Kashin D.V., Vilkova M.N., Zavorokhina A.P., Petrova P.A., Podgorenko Yu.P., Tillashaykhov D.R. (2024). Public Procurement of Innovations in Russia. *Issues of Public and Municipal Management*, no. 2, pp. 129–156. (In Russ.)
- Khasanova A.A., Kapoguzov E.A. (2009). Empirical research on the impact of innovation on economic growth. *Bulletin of Omsk University*, no. 4, pp. 52–55. (In Russ.)
- Kleiner B.G. (2004). *The evolution of institutional systems*. Moscow: Science. 238 p. (In Russ.)
- Koryttsev M.A. (2015). Innovative public procurement in Russia: problems of institutional support. *Journal of Economic Regulation*, vol. 6, no. 4, pp. 162–169. (In Russ.)
- Krutilina S.F. (2013). Innovative Entrepreneurship. *Modern Scientific Research and Innovation*, no. 5, pp. 1–11. (In Russ.)
- Nikonova Ya.I. (2016). A study of the relationship between innovation and economic growth of national economies. *Scientific and methodological electronic journal "Concept"*, no. 15, pp. 2001–2005. (In Russ.)
- Osloпова T.P. (2014). Problems of procurement of innovative products within the federal contract system. *Naukovedenie*, no. 6, pp. 1–14. (In Russ.)
- Palkina M.V., Palkin A.Yu. (2016). Innovative Entrepreneurship: Concept, Essence, and Specificity. *Bulletin of the East Siberian State University of Technology and Management*, no. 1 (58), pp. 89–96. (In Russ.)
- Polterovich V.M. (2001). Transplantation of institutions. *Economic Science of Modern Russia*, no. 3, pp. 24–50. (In Russ.)
- Rodin O.A. (2024). Innovative Entrepreneurship: Definitions and Characteristics. *Economy and Business: Theory and Practice*, no. 4–3 (110), pp. 42–44. (In Russ.)
- Schumpeter J. (2007). *Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism, and Democracy*. Moscow: Eksmo. 864 p. (In Russ.)
- Shmeleva M.V. (2018). Effective Implementation of Horizontal Policy in Public Procurement. *Bulletin of the Saratov State Law Academy*, no. 1 (120), pp. 159–165. (In Russ.)
- Sirotkina N.G. (2017). Realization of the innovative potential of public procurement in Russia. *Management Sciences*, vol. 7, no. 3, pp. 59–67. (In Russ.) DOI: 10.26794/2304-022X-2017-7-3-59-67
- Situkho A.N., Belokrylova O.S. (2020). Institutional and economic foundations for the implementation of innovative technologies of the 4th Industrial Revolution. In: *The Russian economy: Institutions of adaptation and development in the context of global instability*. Pp. 95–101. (In Russ.)
- Tambovtsev V.L. (2024). The evolution of institutions or institutional changes. *Journal of Institutional Studies*, vol. 16, no. 1, pp. 6–21. (In Russ.)
- The Global Innovation Index 2023. Author: WIPO. 32 p. (In Russ.) DOI: 10.34667/tind.48233/
- Tsygankov S.S., Maskaev A.I., Volchik V.V. (2024). Public procurement and innovation policy in Russia: review from the regulatory documentation side. *Russian Journal of Economics and Law*, vol. 18, no. 1, pp. 24–35. (In Russ.) DOI: 10.21202/2782-2923.2024.1.24-35
- Udal'tsova N.L. (2022). Innovative Entrepreneurship and Development Strategy of Innovative Companies. *Issues of Innovative Economics*, vol. 12, no. 1, pp. 259–276. (In Russ.)
- Valiullina S.Z. (2025). Barriers and opportunities for innovation development through public procurement as a factor of sustainable development in Russia. In: *Effective management systems: Quality. Bioeconomics. Human and technological sovereignty*. Kazan: Cognition. pp. 99–104. (In Russ.) DOI: 10.21202/978-5-8399-0863-5_99-104
- Volchik V.V. (2004). *The evolutionary paradigm and the institutional transformation of the economy*. Rostov-on-Don: Publishing House of the Russian State University of Economics. 318 p. (In Russ.)
- Volchik V.V., Tsygankov S.S., Fursa E.V., Shiryaev I.M., Maskaev A.I. (2022). Institutions and Regulatory Mechanisms of the Russian Innovation System in the Mirror of Narratives. *Journal of Economic Regulation*, vol. 13, no. 4, pp. 6–23. (In Russ.)
- Aghion P., Howitt P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, no. 60 (2), pp. 323–351.
- Aschhoff B., Sofka W. (2009). Innovation on demand — Can public procurement drive market success of innovations? *Research Policy*, vol. 38, no. 8, pp. 1235–1247.
- Atkinson R.D. (2014). An innovation and competitiveness — centered approach to deficit reduction. *The Information Technology & Innovation Foundation*, no. 1, pp. 34–77.
- Attarpour M.R., Narimani M., Elyasi M., Mohammadi A. (2024). Public Procurement Policies to Foster Innovation Development. *Foresight and STI Governance*, no. 18 (1), pp. 33–45.
- Barley S.R., Tolbert P.S. (1997). Institutionalization and structuration: Studying the links between action and institution. *Organization Studies*, no. 18 (1), pp. 93–117.

- Bernstein J.I., Mohnen P. (1998). International R&D spillovers between US and Japanese R&D intensive sectors. *Journal of International Economics*, no. 44 (2), pp. 315–338.
- Boskin M., Lau L. (1992). Capital, Technology and Economic Growth. *Technology and the Wealth of Nations*, no. 3, pp. 55–67.
- Castellacci F. (2008). Innovation and the Competitiveness of Industries: Comparing the Mainstream and the Evolutionary Approaches. *Technological Forecasting & Social Change*, no. 7, pp. 984–1010.
- De Coninck B., Viaene S., Leysen J., van der Auwera C. (2017). *Barometer Innovative Public Procurement in Belgium*. Brussels: The Business School of Ghent University and KU Leuven. 8 p.
- Dosi G., Pavitt K., Soete L. (1990). *The economics of technical change and international trade*. LEM Book Series. 303 p.
- Drucker P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles*. New York: Harper & Row. 277 p.
- Iossa E., Biagi F., Valbonesi P. (2017). Pre-Commercial Procurement, Procurement of Innovative Solutions and Innovation Partnerships in the EU: Rationale and Strategy. *IEFE — Centre for Research on Energy and Environmental Economics and Policy*, no. 89, pp. 1–32.
- Kennedy M.Th., Fiss P.Ch. (2009). Institutionalization, Framing, and Diffusion: the Logic of TQM Adoption and Implementation Decisions Among U.S. Hospitals. *Academy of Management Journal*, no. 52 (5), pp. 897–918.
- Kundu O., James A.D., Rigby J. (2020). Public procurement and innovation: a systematic literature review. *Science and Public Policy*, no. 47 (4), pp. 1–38.
- Mokyr J. (2005). The Intellectual Origins of Modern Economic Growth. *The Journal of Economic History*, no. 65 (2), pp. 285–351.
- Ndou V., Mele G., Del Vecchio P. (2019). Education in Tourism Entrepreneurship: A Study of European Universities. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, no. 25, pp. 1–11. DOI: 10.1016/j.jhlste.2018.10.003
- OECD (2025). *Government at a Glance 2025*. Paris: OECD Publishing. 249 p.
- Piper D. (2007). *Measuring Institutionalization*. Abbey Byres: Lamri Ltd. 20 p.
- Rolfstam M. (2009). Public procurement as an innovation policy tool: The role of institutions. *Science and Public Policy*, no. 36 (5), pp. 349–360.
- Schmidt S., von der Oelsnitz D. (2020). Innovative business development: identifying and supporting future radical innovators. *Leadership, Education, Personality: An Interdisciplinary Journal*, no. 2, pp. 9–21.
- Schumpeter J.A. (1912). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot. 369 p.
- Trade and Development Report (2022). *Development prospects in a fractured world: Global disorder and regional responses*. Geneva: United Nations. 70 p.
- Wiseman E. (2007). The institutionalization of organizational learning: a neoinstitutional perspective. *Proceedings of OLKC 2007. "Learning Fusion"*. Ontario: University of Brighton. Pp. 1112–1136.