

УДК 33 DOI: 10.14451/1.236.422

Институциональный механизм государственного регулирования развития корпораций

© 2024 **Кравченко Михаил Ильич**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности, Донецкая академия управления и государственной службы, Донецк, Донецкая Народная Республика, Россия.

E-mail: mikhailcrauchenko@yandex.ru

© 2024 **Чернобаева Светлана Владимировна**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности, Донецкая академия управления и государственной службы, Донецк, Донецкая Народная Республика, Россия.

E-mail: s_v_ch_13@mail.ru

Ключевые слова: институциональный механизм, функции институционального механизма, государственное регулирование, развитие корпораций.

В статье рассматривается институциональный механизм государственного регулирования развития корпораций. Обосновано функциональное наполнение институционального механизма государственного регулирования развития корпораций и факторов влияния институциональной среды на их развитие. Определено, что с позиций целенаправленного институционального изменения стратегическое программирование должно рассматриваться как мультипрограммное управление усовершенствованием институциональной среды функционирования экономических субъектов. Отмечено, что координационная функция институтов государственного регулирования обеспечивает способность органов управления стабилизировать экономические отношения через установление ограничений в деятельности корпораций и прогнозируемости ее экономической стратегии развития, а эффективность действий – периодическое усовершенствование. Сделан вывод о том, что эффективность методов и средств стратегического программирования институциональных изменений зависит от сферы применения, особенностей развития объектов, на которые направлено влияние технологических средств, обеспечивающих прохождение информации, а также мониторинга, прогноза и аналитических выводов.

В процессе формирования и развития институционального направления теории государственного управления еще не сложилось единого взгляда на механизмы и пределы влияния государства на определение условий взаимодействия рынка, государства и хозяйствующих

субъектов, что наводит на мысль о сложном, длительном характере их формирования.

Институциональные механизмы государственного регулирования развития хозяйствующих субъектов определяются взаимодействием правовых, организационных, экономических, социокультурных и идеологических факторов, методов и инструментов, реализация которых благодаря легитимизации норм и правил являются регуляторами взаимодействия государства и корпораций в пределах легитимных институтов, где государство формирует отношения, порожденные институциональным устройством и средой, внутри которой взаимодействуют все участники управленческого процесса с целью разрешения противоречий развития. Институциональные механизмы – это система влияния властных структур, направленная на внедрение институтов и таких отношений их доминирования, обеспечивающих условия развития и саморазвития субъектов хозяйствования.

Роль государственных органов власти связана не только с созданием и контролем норм и правил институциональной среды, благодаря которым реализуются интересы субъектов хозяйствования, но и с формированием определенных механизмов государственного регулирования, включающих рыночные и государственные рычаги по соблюдению равновесия между частными и общественными интересами, социальному и экономическому росту, экологической безопасности.

Развитие корпораций, безусловно, зависит от конъюнктуры рынка, его структуры, эластичности спроса, каналов распределения (контрактации), но в первую очередь – от свойств институциональной среды, влияющей на формирование уникальных условий хозяйствования и экономического поведения как потребителей, так и производителей. При определении актуальности и важности роста конкурентоспособности последних остро стоит вопрос эффективности функционирования институционального механизма государственного регулирования развития корпораций как одной из эффективных форм

публичности и транспарентности организации хозяйствования.

Проблемам формирования государственных механизмов регулирования развития субъектов хозяйствования посвящены научные труды многих российских и зарубежных учёных.

Институциональные аспекты корпоративного управления в акционерных обществах с государственным участием исследованы И. Смотрицкой, М. Фроловой. Институциональный механизм взаимодействия государства и крупных корпораций исследованы М. Чиковым.

Основные положения разработки институциональных механизмов в направлении выработки новых подходов к анализу институциональных факторов бизнес-среды в разное время заложили Т. Эггертссон, Р. Коуз, А. Олейник, Д. Норт, М. Портер, Л. Тевено, А. Шаститко и другие учёные.

Признавая важными достижения ведущих российских и зарубежных ученых, следует отметить, что существует много нерешенных вопросов относительно функционального содержания институционального механизма развития корпоративного сегмента экономики и механизмов государственного воздействия на их развитие.

Целью статьи является обоснование функционального содержания институционального механизма государственного регулирования развития национальных корпораций и факторов влияния институциональной среды на их развитие.

Среди главных функций, наиболее часто описываемых в связи с государственным регулированием субъектов хозяйствования, определяют координационную, распределительную и функцию снижения трансакционных расходов. Выполняя координационную функцию, государственные органы власти осуществляют регулирование экономических отношений, которые, прежде всего, связаны с обменом правами собственности, защитой сделок и разделением труда, предполагающего использование институционального механизма взаимодействия участни-

ков обмена. Координационная функция органов государственного регулирования помогает согласовать интересы сторон обмена по максимизации своей результативности в этих вопросах.

Процессы обмена проходят на всех стадиях воспроизводства благ корпорациями, результаты которого не всегда имеют товарную форму. Л. Тевено выделил четыре принципа координации, характеризующие институциональную среду обмена [6, с. 73]: традиционный или патримониальный (осуществляется под влиянием традиций, обычаев, религии, а также обеспечивается наличием специфических навыков); рыночный (на основе рыночного перераспределения ресурсов); административный (в основе которого положена ориентация на общественное благо); индустриальный принцип (стабильность во времени и пространстве и необратимость процессов).

По мнению исследователя, каждому принципу координации соответствует использующий его специфический институт, а координирующая функция выполняется широким кругом институтов различной природы происхождения. Например, обмен предполагает установку прав собственности, выступающих объектами обмена. Разделение полномочий предполагает наличие правил по отчуждению объектов обмена. При этом ученый добавляет, что сам процесс координации имеет значение особенно для выработки унифицированных действий. Институты определяют систему координат и параметры деятельности, обеспечивающие легальный выбор способа распоряжения объектами собственности, и помогают скоординировать стратегии развития государства и корпораций.

Координация помогает определять рациональное поведение на основе установления ограничений по выбору решения, способствуя большей организованности экономических процессов. Ограничениями могут выступать правовые, идеологические, социальные институты, которые уменьшают неопределенность выбора рыночного поведения участников. Уменьшение неопределенности позволяет достичь стабиль-

ности, а это – выбирать государству и корпорациям стратегию развития на длительную перспективу, обеспечивая стабильность социально-экономических процессов и снижение уровня трансакционных издержек всеми участниками.

Цикличность процессов обмена усиливает роль институтов в реализации участниками рынка своих интересов, мотивационный механизм которых требует разнообразных институциональных моделей для обеспечения надежности контрактов [2, с. 70–74]. Однако следует отметить, что уважение системы прав и свобод, необходимость соблюдать институциональный порядок формируется не рынком, а политикой и идеологией государства. А для этого необходима абсолютная уверенность владельцев в защищенности их интересов и прав, без чего невозможно выполнение контрактов, эквивалентный обмен благами, установление доверия, партнерства и т.д.

Таким образом, координационная функция институтов государственного регулирования обеспечивает способность органов управления стабилизировать экономические отношения через установление ограничений в деятельности корпораций и прогнозируемости ее экономической стратегии развития, а эффективность действий – периодическое усовершенствование. С помощью координации реализуется право собственности, свободы выбора деловых партнеров и заключение контрактов, имущественная и социальная ответственность за результаты деятельности. Не менее важным условием координации, является легитимность и информированность о конкурентных действиях партнеров, инвесторов, акционеров, органов власти и других лиц в вопросах согласования своих действий по легитимному механизму координации. С позиции изложенных взглядов необходимо признать актуальным мнение ведущих исследователей институционализма о значении идеологии как метода управления, особенно при изменении институциональных норм, что требует уважения к закону, правам граждан, государству, бизнес-сообществу [10].

Распределительная функция институтов обусловлена особенностями взаимодействия государства и субъектов хозяйствования. Именно влияние каждого из участников позволяет перераспределять выгоды по результатам контрактов, мотивирует участников к усовершенствованию институтов. Расширение прав одного из участников ведет к их сужению для другого. Если выгоды равны, то формально обеспечивается равноправное взаимодействие по обмену. Такой обмен основывается на спецификации прав, что исключает возможность присвоения благ без согласия собственника [8, с. 53–63]. Последствия обмена тоже оказывают влияние на результативность контрактов. Распределительная функция институтов перераспределяет интегральный эффект заключаемых контрактов.

Инициатива в выработке норм и правил управления по распределительному эффекту и механизму их обеспечения, как правило, определяются частными интересами по их реализации. Каждый экономический субъект стремится к закреплению своего положения на рынке и своего доминирования в отношениях с партнерами, то есть к сохранению именно тех институтов, которые используются в качестве инструментов перераспределения экономических эффектов.

Распределительная функция может иметь как положительные последствия – формирование благоприятного инвестиционного климата, стабильный рост показателей эффективности, использование потенциала национальной экономики, так и отрицательные – бартер, уклонение от уплаты налогов, «теневой» бизнес и даже криминал, что, несомненно, следует учитывать при выработке соответствующих рычагов государственной политики по развитию корпоративного сегмента экономики.

Функция минимизации транзакционных издержек связана с неопределенностью и ограничением рациональности рыночного поведения корпораций [1]. Институциональный анализ объясняет ограничение рациональности асимметрией рыночной информации относительно конъюнктуры рынка, которые провоцируют оппортунистиче-

ское и даже волюнтаристическое поведение всех участников рынка, в том числе и государства.

Принципиальным критерием институциональной среды функционирования и развития корпораций определяется уровень транзакционных издержек. Транзакционные расходы – это все расходы, связанные с обменом прав и защитой сделок [3, с. 133], а также – с обеспечением координации деятельности и разрешения распределительных конфликтов [1; 9]. Транзакционные издержки напрямую не связаны с производственными процессами. Однако они оказывают влияние на факторы их организации, обменные процессы, связанные с созданием материальных и нематериальных благ, признанных ценными для экономических субъектов и общества.

Существуют различные взгляды на трактовку транзакционных затрат, применяемых в институциональном анализе и связанные с разными теоретическими доктринами [1], [3, с. 133]. Однако всеобъемлющий характер транзакционных затрат усложняет их выделение на микроуровне – уровне принятия решений и макроуровне – транзакционного сектора экономики. Структура ценообразования не всегда определяется действием закона спроса – предложения, не учитывается официальной финансовой отчетностью, не отделяет именно долю транзакционных издержек от остальных издержек. Чаще всего они включаются в производственные, административные или представительские расходы.

Еще одним аспектом возникновения транзакционных затрат считаются затраты, складывающиеся в процессе дистрибуции, где особенность транзакции и характер посреднических отношений влияют на их уровень. Следовательно, с позиции цели этого исследования можно предположить, что транзакционные затраты будут меньше вследствие уменьшения количества звеньев товарооборота. Поэтому интеграция корпораций и поиск новых форм (корпоративных структур, сетей, кластеров) может привести к снижению уровня транзакционных издержек участников процесса обмена.

Сейчас, к сожалению, нет единого понимания определений и влияния транзакционных расходов на функционирование институтов государственного регулирования развития компаний. Исходя из исследований по выработке научных подходов к пониманию феномена транзакционных издержек, для нашего исследования актуальной задачей остается снижение их уровня благодаря повышению качества институционального среды функционирования корпораций [3, с. 136].

Практически все хозяйствующие структуры ставят целью снижение транзакционных затрат, которые они несут из-за несовершенства институциональной среды, неопределенности и неполноты информации, рисков в своей деятельности, непредсказуемости поведения партнеров (опортунизм) и др. Формы введения изменения институтов могут быть инициированы как со стороны корпоративных структур, так и со стороны государства. Природа рыночной власти очень подробно описана разными исследователями. Однако следует подчеркнуть ее двойственность в вопросах государственного регулирования развития корпораций по усовершенствованию институциональной среды. С одной стороны, компании выбирают целесообразные действия из многих возможных альтернатив, а с другой – накапливают знания и опыт, которые интегрируются в целенаправленной деятельности в различных моделях институциональной среды (инвестирования, инноваций и т.п.), могут изменять институциональное устройство и институциональную структуру общественно-экономических отношений или даже тип развития. Таким образом, усиливается влияние корпораций на институциональную среду, не всегда имеющую прогрессивный характер. Отмеченное положение вещей, вынуждает государство и корпоративные структуры по-новому выстраивать свои отношения по усовершенствованию инструментов и механизмов взаимодействия в рыночной среде.

Уровень транзакционных расходов в государственном и корпоративном секторах зависит от решения инфраструктурных проблем и методов

регулирования функционирования рынка, невозможности передачи определенных регулирующих функций аутсайдером, сложности формирования контрактов, учитывающих все институциональные условия и ограничения, а также от того, что контракты заключены на период действия определенного института. Другими словами, если избранные на новый срок государственные должностные лица и служащие не будут выполнять предварительные обязательства, условия контрактов, то их эффективность не будет такой, как ожидалось. Транзакционные расходы, связанные с функционированием институтов (институциональные расходы), являются следствием так называемых «провалов» государства через мультифункциональную нагрузку правительственных организаций, неполное делегирование полномочий, чрезмерную самостоятельность руководителей, отвечающих за принятие и результаты реализации решений по определенным вопросам регулирования экономики [3, с. 150–153], [9, с. 15].

Институциональные и транзакционные расходы взаимосвязаны, поэтому государственное регулирование должно стремиться к минимизации обоих видов. На уровень этих затрат влияют технология управления, организационная форма и структура управления, тип обслуживаемого рынка, фаза его развития и т.д. Исходя из того, что транзакционные расходы состоят из широкого спектра, различного по факторам и влиянию рыночных взаимодействий, эту категорию можно применить как к оценке рыночных институтов, так и к государственным и региональным экономическим процессам. Транзакционные расходы могут принимать различные формы, которые опосредуются координирующей и распределительной функцией государственного регулирования, а также рыночной инфраструктурой, и определяются как затраты на выполнение инфраструктурных функций.

Причины и последствия увеличения транзакционных расходов можно объединить в 2 группы.

1. В процессе формирования рыночных институтов структурные составляющие транзакцион-

ных затрат также изменяются, трансформируясь в новые затраты (потери) и новые рыночные отношения. Благодаря вновь созданным политическим и экономическим институтам дешевеют транзакции, растет транспарентность контракции и ответственность партнеров. Однако по Д. Норту, новые институты должны обеспечивать снижение транзакционных расходов и принести максимальный совокупный доход. Однако политические рынки могут стремиться к сохранению и сохранять непроизводительные институты и организации [2, с. 14–15]. Д. Норт определяет эффективными институты («адаптивно-эффективными»), адаптивное свойство которых обеспечивается экономической и политической гибкостью, а также теми свойствами, которые раскрывают новые возможности для экономических субъектов, стимулируют к обучению, получению новых знаний, инноваций.

2. Правовая неурегулированность имущественных отношений собственности, ориентирующая собственников на краткосрочные цели и приспособления к неоднородной институциональной среде вместо стратегии на долгосрочную перспективу и поиск новых, более эффективных институтов и ее реализации.

Таким образом, функция минимизации транзакционных затрат оказывает значительное влияние на состояние национальной экономики. Уменьшение удельных транзакций увеличивает долю транзакционных издержек в экономике. Эта зависимость мотивирует производителей к удешевлению выпускаемой продукции и увеличению объемов производства. Рост транзакционных издержек производства отдельных видов продукции должен стать невыгодным и приостановиться, несмотря на имеющийся потребительский спрос. Иначе – кризис неизбежен. Рост части ВВП, покрывающей транзакционные издержки, отражает непроизводительное расходование ресурсов. Следовательно, часть ресурсов будет тратиться на покрытие затрат (убытков), что приводит к снижению уровня рентабельности, а в конечном счете – росту цен на продукцию/услугу.

Вот почему функция минимизации транзакционных издержек корпорации выступает индикатором прогрессивности развития национальной экономики, а уровень удельных транзакционных расходов – критерием эффективности и целенаправленности государственной политики по улучшению институциональной среды [3, с. 214–215], [9]. Среди основных причин роста транзакционных расходов определяют приватизацию государственных предприятий и создание новых, требующих от новых владельцев покрытия первоначальных затрат на обеспечение защиты прав собственности, то есть рост транзакционных расходов отражает скрытые затраты неэффективного распределения/использования ресурсов и снижение транспарентности деятельности.

Следовательно, для корпоративного сектора экономики транзакционные издержки представляют собой совокупные расходы, которые по своему происхождению (управляемые и оппортунистические) образуются при взаимодействии корпорации с институциональной средой (легальной и нелегальной) на всех этапах воспроизводственного процесса. Транзакционные расходы (денежные и безденежные) количественно накапливаются в процессе транзакций из-за несовершенства легальных рыночных институтов или их отсутствия. Это те расходы, которые хозяйствующие субъекты вынуждены тратить в определенной институциональной среде или на смену институциональной среды регулирования, формируя спрос на новые институты. Рост транзакционных издержек повышает спрос на прозрачное регулирование институциональных соглашений.

Трансформация институциональной среды изменяет условия функционирования хозяйственной системы, структуру отношений, внутренние и внешние условия разделения труда, интеграции, конкуренции и т.д. Расходы на создание и функционирование определенного типа института с точки зрения целесообразности его создания должны быть меньше, чем расходы при существовании предыдущего. Следова-

но, уровень транзакционных затрат является показателем степени несовершенства институциональной среды и количественной степени несовершенства институтов.

Предложение по смене институтов со стороны государственных органов сопровождается расходами на их внедрение и применение. Совокупность таких расходов предлагается выделять в институциональные расходы (или расходы институциональных транзакций), например, затраты на реализацию экономической, промышленной или любой другой политики являются институциональными расходами. Последние являются специфическим видом затрат, анализ и управление которыми может влиять на изменение их структуры, а впоследствии и на смену качественных свойств институционального континуума корпораций.

К такому типу изменений, например, относятся изменения норм налогообложения, использования ресурсов, технологические, экологические нормы и т.п. Стремление корпораций снизить институциональные и транзакционные расходы стимулируют государственные органы власти к поиску и установлению таких институтов (норм, ограничений, санкций), которые становились бы выгодными и непротиворечивыми для выполнения корпоративными структурами по определенному алгоритму.

От количества участников рынка, заинтересованных в появлении определенного института, зависит уровень спроса на него, который должен довольствоваться легальным предложением, инициатором которого могут выступать как корпоративные структуры, так и государство. С ростом транзакционных расходов растут требования к институциональному регулированию той или иной сферы корпоративного управления. Чем выше институализация экономических отношений, тем ниже транзакционные расходы их участников [2, с. 120–125]. Большое количество участников, которые используют определенные институциональные нормы, окупают институциональные расходы, которые государство несет для их внедрения и функционирования.

Обеспечение минимизации как институциональных, так и транзакционных издержек достигается благодаря уравниванию между спросом на установление новых или усовершенствование действующих институтов и их предложением. Корпорации окупают оба типа расходов: транзакционные расходы (как по товарным, так и по денежным транзакциям) – это прямые затраты через несовершенства рыночных, институциональных отношений, необходимость защиты сделок и энтропию рыночной информации, а также транзакционные издержки той их части, которая отражается в расходах институционального действия и тратится корпорацией на внедрение и применение новых институтов, поддержание коммуникаций с институциональной средой, а также обеспечение определенной эффективности механизма реализации прав собственности. Этот вид транзакционных издержек не элиминируется прямыми транзакционными потерями.

Таким образом, можно утверждать, что рост транзакционных расходов стимулирует корпорации к формированию новых институтов, способных удерживать и повышать их конкурентоспособность на определенном уровне.

Расходы по предложению определенных институтов, их создание и функционирование, которые могут предлагаться государством как легальные, компенсируют институциональные расходы. Последнее имеет положительный эффект, поскольку такие расходы оправдывают себя и в выигрыше будут все участники транзакционных отношений, включая государство.

Следовательно, транзакционные издержки можно выделить из общих издержек корпорации. Среди таких издержек выходят на первый план прямые транзакционные расходы, формирующие определенный спрос на институты: платежи за спецификацию прав собственности, банковский процент, представительские и управленческие расходы, командировочные расходы, информационно-консалтинговые и нотариально-юридические услуги, услуги связи, рекламы, аудита, маркетинга, платежи за

информационные и интеллектуальные ресурсы, а также другие расходы, непосредственно связанные с экономической деятельностью корпорации.

Транзакционные расходы институционального действия, что связано с созданием, внедрением и использованием новых институтов или совершенствованием действующих, стимулирующих их предложение по появлению новых институтов и созданию, соответственно, новых институциональных условий деятельности корпораций. К последним относятся страхование, отчисления во внебюджетные фонды, оплата услуг банка, государственной экспертизы, контроля и надзора, сертификации/лицензирования, образования персонала, здравоохранения, коммунальных, санитарно-экологических услуг и т.д.

Однако субъекты транзакционных отношений заинтересованы в создании новых условий институционального регулирования, пока цена на их создание будет ниже покрываемых транзакционных расходов, поэтому можно считать, что эти расходы несут корпорации. Однако процесс определения спроса или предложения на институты может затягиваться (приостанавливаться), поскольку затраты на их создание превысят транзакционные издержки внутреннего управления в корпорации.

Исследуя механизмы координации, невозможно обойти организационную функцию механизма регулирования, используемую в рамках институализации механизма государственного регулирования развития корпораций, которая сочетается с функциями регламентации и контроля. За счет рациональной организации эффективность национальной институциональной системы остается одинаковой для разного соотношения государственного и рыночного влияния.

Государство в лице правительства уполномочено проводить свою политику в разных сферах общественной жизни благодаря организационной функции, которая, на наш взгляд, должна осуществляться по двум векторам.

Первый вектор – цельное определение, то есть

достижение установленной цели и выполнения таких задач, как определение правового статуса форм собственности (частной, государственной, муниципальной, коммунальной и т.п.); узаконивание положительных институтов хозяйственной деятельности; регламентация отношений производителей и потребителей, дистрибьюторской и внешнеэкономической деятельности, требований к экологически опасным производствам; определение пределов обязанностей и ответственности корпорации перед государством.

Второй вектор – это принудительное исполнение экономическими субъектами законодательно определенных норм и правил хозяйственной деятельности, где государство выступает арбитром (контролирующая составляющая организационной функции) хозяйственных связей и отношений, выявляет нарушения, принимает соответствующие санкции к нарушителю институтов.

Для осуществления организационной функции необходима нормативно-правовая регламентация прав и обязанностей органов государственной власти и участников корпоративного рынка. При этом очень важно разграничивать функции государства по обеспечению условий эффективной деятельности корпораций, функционирования рынков, принуждения к выполнению институционального порядка, что и отличает организационную функцию от распределительной, которая только перераспределяет ресурсы, предоставленные в распоряжение государства. В научных исследованиях это разграничение осуществляется с помощью понятий «рыночной власти», «экономической власти», «корпоративной власти», «силы государства» [4].

Выполняя организационную функцию, государственные власти способны обеспечивать выполнение институциональных норм и правил и осуществлять инфорсмент. Исходя из этого, организационная функция состоит в:

- организации нормативно-правовой деятельности по созданию законов и организации их исполнения;

- организации выполнения фискальных норм, благодаря которым государство обеспечивает выполнение своих внутренних и внешних функций, а также внедряет государственную политику в соответствующих сферах общественной жизни;
- установлении границ административного, экономического и иного вмешательства, контролируемых социально-экономические и организационно-экономические отношения;
- оказании влияния на развитие институциональной среды по осознанию необходимости легитимизации экономической деятельности;
- реализации экономической и политической власти по обеспечению контроля над расходованием национальных ресурсов в краткой и долгосрочной перспективе.

Следует обратить внимание на замечания западных специалистов о том, что государственные органы исполнительной власти наделены полномочиями по обеспечению организации и реализации государственных политик, предусматривающих их способность планировать и выполнять хозяйственные и политические решения, обеспечивать транспарентное исполнение законов и их усовершенствование. Следовательно, организационная функция механизма государственного регулирования институциональной среды позволяет уравновешивать корпоративную власть (влияние рыночных механизмов) и государственную, что в идеальном варианте в режиме функциональной координации реализует подход, в котором государство поддерживает высокую транспарентность и эффективность рынка, а последний – государство, благодаря ликвидации (смягчению) «отказов» каждого из них.

Учитывая, что институты как ограничивающие нормы создают и пролонгируют параметры воздействия на важнейшие факторы институциональной среды корпорации, государство как субъект воспроизводства институтов, выполняет своеобразную функцию программирования развития. Исходя из того, что создание, внедрение, влияние и развитие институтов имеет отно-

сительно большой лаг (от зарождения до модификации или уничтожения) функционирования, то государство наделено функцией стратегического программирования развития хозяйствующих субъектов. Под стратегическим прогнозированием понимается установление относительно стабильного институционального режима функционирования экономических субъектов, что помогает программировать, предусматривать, контролировать и корректировать тенденции развития в течение продолжительного периода. Последнее отражает динамику институциональных трансформаций того, что мешает или тормозит развитие и способствует совершенствованию институционального порядка и среды функционирования корпораций.

Особенностью государственного стратегического программирования, в отличие от стратегического управления, есть то, что этот метод сочетает аналитические и организационные аспекты. Стратегическое программирование актуализирует свое значение в связи с особенностями протекания процессов демократизации и информатизации общества, процедурами принятия решений в государственном управлении, а также механизмами государственного регулирования институциональных изменений.

Эффективность методов и средств стратегического программирования институциональных изменений зависит от сферы применения, особенностей развития объектов, на которые направлено влияние технологических средств, обеспечивающих прохождение информации, а также мониторинга, прогноза и аналитических выводов. Таким образом, для целей государственного регулирования развития корпораций стратегическое программирование рассматривается как целенаправленное во времени приоритетное направление институциональных изменений (например, в фискальном законодательстве), что позволяет развить потенциальные преимущества экономических субъектов благодаря выполнению действующих норм, правил и процедур, регламентирующих нормативно-правовую их деятельность.

Объектом стратегического программирования являются институциональные нормы, которые закладываются в законодательство на долгосрочную перспективу (например, кодекс), а предметом – стратегические аспекты механизма управления институциональными изменениями. Примеры институциональных изменений могут касаться регуляторных актов предпринимательской деятельности, бухгалтерского, управленческого учета, статистической отчетности, биржевой деятельности корпораций, модификации международных стандартов по сотрудничеству, вопросам экономической безопасности, защиты прав интеллектуальной собственности и т.п.

Другой особенностью стратегического программирования является нестандартный жизненный цикл определенных институтов, содержащих соотношение основных фаз (идеи, концепций, принципов, механизма, процедур внедрения, анализа реакций на внедрение и т.п.) значительно отличается. Особенно это касается активных институтов, которые действуют в нестабильной институциональной среде, однако стремятся к устойчивому функционированию, способного к управляемому (активному) воспроизведению. Или таких, например, действующих в нелегальном секторе, что требует проектирования отдельного комплекса институциональных изменений по их легализации. Таким образом, каждое институциональное стратегическое программирование является своеобразным инновационным проектом, эффективность действия которого закладывается на дальнюю перспективу через эволюционный путь институциональных «проб и ошибок». Следовательно, результатом стратегического программирования институциональных трансформаций предполагается формирование нового состояния институциональной среды взаимодействия субъектов хозяйствования, в котором промежуточные результаты имеют не меньшее значение, чем намеченная конечная цель. Из-за сложностей оценки эффективности и измерения качества институциональной среды, срок и продолжительность требуют аналитического сопровождения и предсказания

реакции – благодаря обратной связи, позволяющей вносить соответствующие коррективы и решать противоречия.

Таким образом, с позиций целенаправленного институционального изменения стратегическое программирование должно рассматриваться как мультипрограммное управление усовершенствованием институциональной среды функционирования экономических субъектов. Например, необходимость активного вмешательства государства касается не одной, а сразу нескольких сфер, которые по принципу цепной реакции требуют определения новых норм, требующих усовершенствования. Такими смежными сферами могут быть реформирование и реорганизация корпорации – антикризисное управление – финансовое проектирование; инновационное законодательство – образовательные стандарты – целевое программирование и т.д.

Следует отметить, что корпоративное развитие всегда многовариантное и такое, что зависит от избранных целей и инструментов экономической политики государства. Исходя из многочисленных официальных концепций и национальных программ развития, главными задачами стратегии социально-экономического развития в институциональном корпоративном континууме являются модернизация системы государственного регулирования, концентрация ресурсов в прогрессивных отраслях экономики, повышение их конкурентоспособности на инновационной основе, формирование хозяйственного механизма по перераспределению ресурсов по бесперспективным направлениям в производственные системы новейших технологических укладов.

Таким образом, функциональный подход в формировании институционального механизма реализуется через функциональное содержание государственного регулирования. Каждая из рассмотренных функций институционального механизма государственного регулирования развития корпораций проявляется в четко определенных задачах, которые реализуются благодаря уточнению содержания рассмотренных

функций. Нормотворческая – как законодательное обеспечение спецификации и защиты права собственности, свободы контрактации и ответственности субъектов хозяйствования; координационная – как определение границ рационального экономического поведения субъектов хозяйствования, снижение неопределенности и рисков, а ее эффективность – периодическое усовершенствование. Распределительная – как способность к конгруэнтным решениям, определяемым набором правил, процедур и механизмов контрактации, обеспечивающим эффективную деятельность всех участников рынка,

стимулирование рационального распределения ресурсов с позиции результативности использованных материальных и нематериальных корпоративных активов. Организационная – как многоаспектный процесс влияния на состояние рынков; стратегическое программирование – как достижимость целей в формировании нового состояния институциональной среды относительно согласованного взаимодействия субъектов хозяйствования, в котором промежуточные результаты имеют не меньшее значение, чем достижение конечной цели.

Библиографический список

1. *Капелюшников Р. И.* Концентрация собственности в системе корпоративного управления: эволюция представлений // *Российский журнал менеджмента*. – 2006. – Т. 4, № 1. – С. 3–28.
2. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. Н. А. Нестеренко. – М.: Начала, 1977. – 188 с.
3. *Олейник А.* Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2002. – 412 с.
4. *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. – М.: Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
5. *Смотрницкая И., Фролова Н.* Особенности развития корпоративного управления в российской экономике // *Общество и экономика*. – 2023. – № 3. – С. 5–16. – DOI: [10 . 31857 / s020736760024665-0](https://doi.org/10.31857/s020736760024665-0).
6. *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // *Вопросы экономики*. – 1997. – № 10. – С. 69–84.
7. *Чиков М. В.* Институциональный механизм взаимодействия государства и крупных корпораций как фактор их инновационного поведения // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. – 2013. – 1 (21).
8. *Шаститко А. Е.* Модели рационального экономического поведения человека // *Вопросы экономики*. – 1999. – № 5. – С. 50–64.
9. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода. – М.: ТЕИС, 2003. – 56 с.
10. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / пер. с англ. М. Я. Каждана. – М.: Дело, 2001. – 408 с.