

РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОВРЕМЕННОГО КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА

Светлана Сергеевна ГАЛАЗОВА,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
г. Владикавказ, Россия,
e-mail: kafedra2013@qip.ru

Крупная корпорация, наделенная системой специфических объективных признаков, представляет собой самый загадочный субъект современной рыночной экономики: будучи фиктивным правовым лицом, она осуществляет реальную хозяйственную деятельность; будучи крайней формой свободной самореализации рыночной организации экономики, она (в силу монополизации производства) становится антирыночным субъектом; принуждаемая к коллаборации со всеми другими рыночными субъектами, она враждует практически с каждым из них. Автор рассматривает рыночно-антирыночный статус крупной корпорации как источник ее имманентного самодвижения. В этой ситуации основным субъектом прогрессивного развития рыночной системы становится корпоративный сектор, от прорыночной позиции которого зависит будущее рыночной цивилизации. Статья посвящена теоретическому анализу того вклада, который способен внести отечественный корпоративный сектор в системное развитие российского рынка. После постановки проблемы автор переходит к рассмотрению следующих аспектов: двойственное положение корпорации между государством и рынком; внерыночный источник экономической мощи корпорации; степень реальной угрозы российскому рынку монополистического «империализма» со стороны российских корпораций. Автор задается вопросом: что в исторической перспективе эффективнее для общества: огосударствление национальной экономики или ее корпоративизация? И приходит к выводу о том, что в процессе выхода на устойчивую траекторию рыночного развития российские корпорации, сконцентрировавшие в своем секторе огромный производственно-финансовый капитал, не могут стоять в стороне. Напротив, необходимо, чтобы они способствовали повсеместному внедрению рыночных принципов, а не возрождению принципов былой административной системы управления. Поэтому, по мнению автора, должна быть сформирована особая экономическая политика, инструменты и методика которой максимизировали бы рыночные правила и минимизировали антирыночные поползновения каждой группы российских корпораций.

Ключевые слова: корпорация; экономический потенциал корпорации; роль корпораций в становлении российской рыночной экономики

MARKET POTENTIAL OF MODERN CORPORATIONS

Svetlana S. GALAZOVA,

Doct. Sci. (Econ.), Professor,
North Ossetian State University after K.L. Khetagurov,
Vladikavkaz, Russia,
e-mail: kafedra2013@qip.ru

A large corporation with a system of specific objective attributes is the most enigmatic subject of the modern market economy: being a fictitious legal entity, it performs its economic activities; being an extreme form of a free self-realization of the market organization of the economy, it becomes an anti-market entity with the process of the monopolization of the production; being coerced to collaborate with all other market participants, it is feuding with almost every one of them. The author considers this market-anti-market status of a large corporation as the source of its immanent self-movement. In this situation, the main subject of the progressive development of the market system becomes the corporate sector, the market position of which have an influence on the future of the market civilization. The article deals with a theoretical analysis of the contribution which can be made by the domestic corporate sector to the systemic progression of the Russian market. After defining the problem, the author proceeds with the following aspects: the dual position of the corporation between the government and the market; an off-market source of the economic power of the corporation; the degree of a real threat to the Russian market of monopolistic «imperialism» from the part of Russian corporations. The author puts a question, what is more effective for the society from the historical perspective – the nationalization of the national economy or its corporatization? The conclusion is, that when entering a stable trajectory of market development, Russian corporations, which concentrate their huge industrial and financial capital in their sector, cannot stand aside. On the contrary, it is necessary that they promote the widespread introduction of market principles, rather than the revival of the principles of the former administrative management system. Therefore, in the opinion of the author, a special economic policy should be formed, the tools and methodology of which would maximize market and minimize the anti-market encroachments of each group of Russian corporations.

Keywords: corporation; economic potential of a corporation; role of corporations in Russian market economy

JEL classifications: D21

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Три главных экономических участника общественного производства (государство, корпорация и средне-мелкий бизнес) являются общеисторическими хозяйствующими субъектами: возникнув в древние времена, они и сегодня держат на своих плечах бремя устройства рыночной экономики (Porta, Lopez-De-Silanes & Shleifer, 1999). Однако тяжесть последней поделена между ними не в равной мере, а по степени адекватности каждого субъекта рыночным императивам. Если государство по своей надстроечной природе – самый антирыночный субъект и несет свою часть деликатного груза с плохо скрываемым отвращением, а корпорация (по своей двойственной природе) самый рыночно-индифферентный субъект, то средне-мелкий бизнес представляет

сжимающееся социальное пространство «естественного рынка», и только ему реально присущи рыночно-конституирующие свойства. Этим определяется противоречивость базовых экономических интересов основных экономических субъектов рыночного общества.

Государство готово терпеть рыночное устройство производства и даже поддерживать его, но только в той мере, в какой такое устройство поддается государственному регулированию, – периодически возникающие экономические кризисы, отражающие стихийность рынка, вынуждают государство идти на ограничение собственно рыночного механизма, замену его прямым регулированием рыночных процессов, прежде всего протекционизмом (Fraser, Zhang & Derashid, 2006).

Сектор крупных корпораций уживается с приоритетными императивами рыночного устройства производства (конкуренцией, социальной эффективностью, необходимостью постоянной инновационности), но реализует эти императивы только под давлением государственных институций, – сам же по себе сектор крупных корпораций тяготеет к монополизации производства, устранению конкуренции, попыткам «инкорпорировать» бюджетные фонды (Fama & Jensen, 1983).

Нелегкие испытания поджидают в современной рыночной экономике и средне-мелкий бизнес, который можно расценивать как сохранившийся «экономический реликт» капитализма эпохи свободной конкуренции. Зависимый от всемогущества административных действий чиновников и готовности крупных корпораций поступиться малой частью своих доходов, средний и мелкий бизнес находится между чиновным «молотом» и корпорационной «наковальней» (Кулик, 2007).

В этой ситуации основным субъектом прогрессивного развития рыночной системы становится корпоративный сектор, от прорыночной позиции которого зависит будущее рыночной цивилизации. Статья посвящена теоретическому анализу того вклада, который способен внести отечественный корпоративный сектор в системное развитие российского рынка.

КОРПОРАЦИЯ: МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И РЫНКОМ

В российской экономической литературе диалектическая характеристика «двойственной природы» прочно утвердилась за мелким товарным производством. Между тем такой двойственной природой обладает практически каждый экономический субъект и тем более – корпорация, которая, будучи порождением конкуренции среди товаропроизводителей, в то же время имеет много общих черт и с корпорацией государственного масштаба (Косолапов, 2011). Историческое происхождение крупной частной корпорации связано со становлением «неделимого совместного имущества» (He & Wang, 2009), что повлекло за собой необходимость правового оформления экономического статуса так называемого «юридического лица». Такое правовое оформление оказалось для экономики революционным актом.

Дело в том, что нераздельность (отчужденность, обособленность) общего имущества потребовала уже во времена Древнего Рима институционализации в экономико-правовой практике хозяйствования удивительного экономического субъекта, имя которому – «юридическое лицо». Такой экономико-правовой институциональный подвиг и был совершен древнеримскими юристами, бесчисленные последствия которого даже сегодня трудно осознать. И тем, что корпорация трансформировалась в необходимый субъект развитой рыночной системы, мы обязаны длительной адаптацией корпорации к императивам современного общественного производства.

Итог сложного экономического развития корпорации как особого рыночного субъекта выразился в признании ее правоспособности как некоего «юридического лица», ведущего самостоятельное существование (Prahalad & Hamel, 1990), независимо от образующих ее физических лиц, интеграция капиталов которых и образует капитал данной корпорации. Ассоциация лиц, созданная по закону или под юрисдикцией пра-

ва, имеющая непрерывное правовое существование, независимо от физического существования ее членов, а также полномочия и обязательства, отличные от полномочий ее членов, – такова экономическая природа крупной корпорации¹.

В рыночном пространстве корпорация действует как искусственно созданное фиктивное правовое лицо, что обеспечило ей возможность игнорирования проблем, порождаемых пределами величины её собственности и числа выполняемых ею функций. Благодаря этому корпорации и смогли выполнять даже делегируемые им определённые функции государства. Таким образом, корпорацию можно трактовать как «искусственное образование, существующее только с точки зрения закона» (Trustees of Dartmouth College..., 1819).

В экономическом аспекте современные корпорации представлены двумя категориями: публичными и классическими.

Публичными считаются те корпорации, которые образуются государством (например, государственные корпорации «естественные монополии», создаваемые для добычи или эксплуатации природных ресурсов) и чей устав и принципы функционирования утверждаются официальными инстанциями и отраслевыми министерствами (Barney, 1991). Это позволяет трактовать публичные корпорации как внерыночные структуры, поскольку они создаются по принципу производственной, макроэкономической или административной, но не рыночной целесообразности (Салфетников, 2010). Отмеченная независимость от рынка и позволяет публичным корпорациям функционировать на принципе «финансовой автономии», имея в качестве источника существования не столько рыночные доходы, добытые в честной конкурентной борьбе, сколько бюджетную поддержку в виде безвозвратных субсидий или целевых субвенций (Christensen, Kent & Stewart, 2010). Поэтому теоретический анализ динамики национальной экономики всегда основывается на прогнозе динамики удельного веса публичных корпораций в структуре этой экономики (Claessens, Djankov & Lang, 1999; Claessens, Djankov & Lang, 2000; Claessens & Fan, 2002): чем выше соответствующий показатель, тем труднее рыночным сферам реализовать основополагающие принципы рыночного хозяйствования (Aboody & Lev, 2000).

В противоположность публичным корпорациям (и всем их разновидностям, включая квазипубличные) классические корпорации возникают как отражение управленческих потребностей самой рыночной экономики, и потому включены в механизм функционирования современного рынка (Claessens, Simeon, Fan & Lang, 2002). Они непосредственно участвуют в реализации основополагающих принципов рыночного хозяйствования и в этом смысле противостоят публичным корпорациям. Именно создание условий для реализации рыночного потенциала классических корпораций способно, по нашему мнению, ускорить рыночные преобразования в российской экономике, поскольку страновые особенности приоритетно влияют на экономическую стратегию корпораций в полной мере (Saleh, Rahman & Hassan, 2009).

Отсюда следует, что совокупность публичных и классических корпораций заполняет все социально-производственное пространство, расположенное между государственной и рыночной сферами. Это превращает корпорации в сложное по структуре своего строения, опосредующее звено, связывающее государство и рынок. Это значит, что потенциал корпоративного сектора в равной мере может быть использован – как для экспансии государственного регулирования во все рыночные секторы национальной экономики, так и для экспансии рыночных тенденций в ее государственно-регулируемую часть.

Следует заметить, что универсальность корпоративной формы порождает ту ее неустранимую особенность, которая может быть использована для корпоративизации

¹ В современном английском экономическом словаре корпорация характеризуется как «Ассоциация лиц, созданная по закону или под юрисдикцией права, имеющая непрерывное существование, независимо от существования ее членов, а также полномочия и обязательства, отличные от полномочий ее членов» (источник – <http://www.dictionary.com/browse/corporation>).

внепроизводственных сфер (по принятой терминологии – «квазипубличные корпорации») (Макарова, 2010). Распространение принципа корпорирования на различные сферы социальной активности общества соответствовало бы назревшей потребности изменения приоритетов в распределении бюджетных средств в пользу местных органов власти, муниципалитетов и регионов (Beatty & Zajac, 1994).

ВНЕРЫНОЧНЫЙ ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОЩИ КОРПОРАЦИИ

Корпорацию иногда характеризуют как «хитроумное экономическое «устройство для получения прибыли без индивидуальной ответственности»². Действительно, группа инвесторов, объединяемая не только совместным капиталом, но и утвержденным государством уставом ее функционирования, получает статус корпорации, преследующей заявленные цели. Возникает своего рода социально-экономический «треугольник», в границах которого соперничают государство, корпорация и общество, причем каждое стремится реализовать свой экономический интерес. В сложных взаимоотношениях государства и общества обычно побеждает тот, на стороне кого выступают корпорации (например, профсоюзы часто диктуют ситуацию на рынке труда). Не менее сложны отношения государства и корпорации, которые в некоторых сферах выступают как естественные союзники (например, в минимизации конкуренции), а в некоторых – как непримиримые противники (в вопросах налогообложения корпоративной прибыли). Например, Ост-Индская компания в зените своей силы завоевала Индию, обладая полной монополией на торговлю, а также всеми территориальными полномочиями правительства: в этот момент она управляла пятой частью населения мира и располагала частной армией в четверть миллиона человек³. Не случайно Адам Смит в «Богатстве народов» утверждал, что крупные корпорации ограничивают конкуренцию.

Английским корпорациям было вменено право определять специфическую цель своей деятельности по закону 1844 г. В результате контроль над корпорациями правительство фактически передавало судам, а с 1855 г. была введена защита личных активов акционеров. Еще дальше пошла американская правовая система: в 1886 г. американский суд признал корпорацию «физическим лицом», что окончательно запутало вопрос о природе корпорации, но зато разрешило клубок правовых противоречий, возникавших из-за того, что ранее корпорация объявлялась только фиктивным лицом (Zajac & Westphal, 1994). Вторую половину XIX в. можно считать периодом расцвета «классических» корпораций, которые к концу этого периода настолько укрепились, что теперь не государство оказывало честь, протекционировав крупные корпорации, а крупные корпорации усиливали государство. С легкой руки Рудольфа Гильфердинга это сращивание государства и корпорации стали называть «финансовый капитал», что явилось только эвфемизмом ленинского определения «государственно-монополистический капитализм». В начале XX в. все смешалось: то ли государство регулировало корпорации, то ли корпорации регулировали деятельность государства. Особый аспект – внутрикорпоративный контроль над крупными акционерами.

Великая депрессия переломила ситуацию – стала очевидна необходимость жесткой регламентации государством деятельности естественных и классических корпораций. Обычно это объясняют переходом к «социальному государству», макроэкономической целесообразностью или переходом к государству «всеобщего благоденствия». Однако корпорации играют слишком важную роль в экономике любой страны, чтобы можно было пренебрегать регламентацией их социальной активности.

Сращивание государства и корпораций (прежде всего, в лице «естественных монополий») означало самое главное: приобретение корпорациями внерыночного источ-

² См.: New Internationalist, 2002; см. также: Korten, 1995; Kaplan, 1999.

³ Источник – <http://www.markedbyteachers.com/university-degree/business-and-administrative-studies/a-corporation-has-been-defined-as-an-ingenuous-device-for-obtaining-individual-profit-without-individual-responsibility-ambrose-bierce-the-devil-s-dictionary-1911-discuss.html>.

ника своей экономической мощи посредством доступа к государственным (бюджетным) фондам (Ang & Ding, 2006). Отсюда и разгадка кажущегося парадокса – экономической силы корпораций при их независимости от рыночной конъюнктуры.

ОПАСАТЬСЯ ЛИ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ «ИМПЕРИАЛИЗМА» РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ?

Объективная логика развития современной рыночной системы в качестве основной проблемы поставила вопрос: что в исторической перспективе эффективнее для общества: огосударствление национальной экономики или ее корпоративизация?

В рамках экономической теории этот вопрос принял форму ожесточенной дискуссии между представителями кейнсианства, неоконсерватизма и неолиберализма. Однако адекватный ответ на поставленный вопрос можно получить не из сопоставления позиций различных научных школ, а только изучая объективные тенденции динамики той или иной национальной экономики. В этом аспекте российская рыночная система обнаруживает несистемность, хаотичность проведенных рыночных реформ, что не позволяет характеризовать ее как органическую систему.

Сегодня ситуация значительно осложнена повышением степени огосударствления экономики, несмотря на многочисленные декларации о необходимости проведения курса на денационализацию с целью разгосударствления экономики, что позволило бы выйти на устойчивую траекторию рыночного развития. В реализации названной траектории российские корпорации, сконцентрировавшие в своем секторе огромный производственно-финансовый капитал, не могут стоять в стороне. Теперь важно, чтобы они способствовали повсеместному внедрению рыночных принципов, а не возрождению принципов былой административной системы управления.

При оптимизации работы российских корпораций важно учитывать то обстоятельство, что на устойчивую работу традиционных («индустриальных») и технологических («хайтековских») фирм влияют негативные последствия экономических циклов. А поскольку такие циклы потрясают развивающиеся экономики чаще и тяжелее, чем рыночно-развитые экономики, то важным аспектом является реализация антициклического потенциала российских корпораций (Жариков, 2010). При этом большей устойчивостью обладают технологические, а не индустриальные корпорации в силу того, что, в отличие от традиционных фирм, технологические фирмы могут считаться уникальными среди крупных хозяйствующих субъектов.

Важно также объективно оценить макрорыночный потенциал различных групп российских корпораций. С этой целью необходимо составить их общий реестр, дифференцировав государственные, естественные и классические корпорации. По отношению к каждой группе корпораций должна быть сформирована особая экономическая политика, инструменты и методика которой имеют отличительные характеристики. Важно, чтобы каждая экономическая политика максимизировала рыночные принципы и минимизировала антирыночные поползновения каждой группы российских корпораций.

Сверхзадачей экономической политики по отношению к группе государственных корпораций является оказание им финансовой поддержки в рамках национального внутреннего протекционизма, стимулирующего прирост объемов производства государственных корпораций (Ramírez & Tan, 2004). Сверхзадача экономической политики по отношению к группе естественных корпораций – ограничение их тенденции к монополизации своего положения на рынке природных ресурсов в условиях их объективной дефицитности. Сверхзадачей экономической политики по отношению к группе классических корпораций является развитие их рыночного потенциала, что должно ускорить рыночные преобразования в современной российской экономике.

Все три группы корпораций должны поощряться (посредством налоговых льгот) к ускоренной капитализации фондов корпорации, вследствие чего усилилась бы их зависимость от рыночной конъюнктуры. Поддержка внедрения инноваций в государственных корпорациях особенно актуальна потому, что именно в этой группе обнаруживается недопустимая для рынка инерционность менеджмента (Cui & Mak, 2002). Для классических корпораций государственная поддержка выражалась бы в продвижении их бренда в масштабах глобальной экономики. Государственная поддержка необходима классическим корпорациям и в таком специфическом направлении, как импортозамещение новейших технологий внутрикорпоративного управления. И, конечно, все три группы российских корпораций нуждаются в глобализации своих товарных и финансовых потоков.

Будущее российской рыночной экономики, как и всей мировой экономики, связано с развитием креативного производства. Именно в эту сферу переносится глобальная конкуренция между национальными экономиками, поскольку креативная экономика означает не только гарантированное инновационное развитие (Choi, Park & Hong, 2012), но и перестройку всех управленческих систем на основе современных достижений в области информационной технологии (Ahuja, Coff & Lee, 2005). И максимальный вклад в становление российского креативного производства должен внести сектор крупных российских корпораций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Жариков, М. В. (2010). Кризис и маркетинговые стратегии корпораций стран БРИК: специфика антикризисной политики корпораций стран БРИК // *Российское предпринимательство*, (6-2), 15–21.

Косолапов, Н. А. (2011). Государство как корпорация и корпорация как государство: продукт глобализации или новая феноменология? // *Сравнительная политика*, 2(2), 19–38.

Кулик, Ю. П. (2007). *Развитие экономических отношений между корпорациями и малыми и средними предприятиями*. Автореферат дисс. ... к.э.н. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет.

Макарова, О. А. (2010). Генезис предпринимательских объединений: от корпорации к корпорации? // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Право*, (1), 4–15.

Салфетников, М. А. (2010). Государственные корпорации, которых мы не знаем, или к вопросу об административно-правовом статусе государственных корпораций // *Право и практика*, (1), 59–65.

Aboody, D., and Lev, B. (2000). Information asymmetry, R&D, and insider gains // *The Journal of Finance*, 55, 2747–2766.

Ahuja, G., Coff, R. W., and Lee, P. M. (2005). Managerial foresight and attempted rent appropriation: insider trading on knowledge of imminent breakthroughs // *Strategic Management Journal*, 26, 791–808.

Ang, J. S., and Ding, D. K. (2006). Government ownership and the performance of government-linked companies: The case of Singapore // *Journal of Multinational Financial Management*, 16(1), 64–88.

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage // *Journal of management*, 17, 99–120.

Beatty, R. P., and Zajac, E. J. (1994). Managerial incentives, monitoring, and risk bearing: A study of executive compensation, ownership, and board structure in initial public offerings // *Administrative Science Quarterly*, 39, 313–335.

Choi, S. B., Park, B. I., and Hong, P. (2012a). Does ownership structure matter for firm technological innovation performance? The case of Korean firms // *Corporate Governance: An International Review*, 20, 267–288.

Christensen, J., Kent, P., and Stewart, J. (2010). Corporate governance and company performance in Australia // *Australian Accounting Review*, 20, 372–386.

Claessens, S., and Fan, J. P. H. (2002). Corporate governance in Asia: A survey // *International Review of Finance*, 3, 71–103.

Claessens, S., Djankov, S., and Lang, L. H. P. (1999). Who controls East Asian corporations – and the implications for legal reform. Viewpoint // *World Bank*, Washington, DC (<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/11465>).

Claessens, S., Djankov, S., and Lang, L. H. P. (2000). The separation of ownership and control in East Asian Corporations // *Journal of Financial Economics*, 58, 81–112.

Claessens, S., Simeon, D., Fan, J. P. H., and Lang, L. H. P. (2002). Disentangling the incentive and entrenchment effects of large shareholdings // *The Journal of Finance*, 57, 2741–2771.

Cui, H., and Mak, Y. T. (2002). The relationship between managerial ownership and firm performance in high R & D firms // *Journal of Corporate Finance*, 8(4), 313–336. [https://doi.org/10.1016/S0929-1199\(01\)00047-5](https://doi.org/10.1016/S0929-1199(01)00047-5)

Fama, E. F., and Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control // *Journal of Law & Economics*, 26(2), 301–325.

Fraser, D. R., Zhang, H. and Derashid, C. (2006). Capital structure and political patronage: The case of Malaysia // *Journal of Banking & Finance*, 30, 1291–1308.

He, J., and Wang, H. C. (2009). Innovative knowledge assets and economic performance: The asymmetric roles of incentives and monitoring // *The Academy of Management Journal*, 52, 919–938.

Kaplan, J. (1999). *The Short History of Corporations*. Terrain.

Korten, D. (1995). *When Corporations Rule the World*. London: Earthscan, 384 p.

New Internationalist (2002). *A Short History of Corporations*. (<https://newint.org/features/2002/07/05/history>).

Porta, R. L., Lopez-De-Silanes, F., and Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world // *The Journal of Finance*, 54, 471–517.

Prahalad, C. K., and Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation // *Harvard business review*, 68, 79–91.

Ramírez, C. D., and Tan, L. H. (2004). Singapore Inc. versus the private sector: Are government-linked companies different? // *IMF Staff Papers*, 51, 510–528.

Saleh, N. M., Rahman, M. R. C. A., and Hassan, M. S. (2009). Ownership structure and intellectual capital performance in Malaysia // *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 5, 1–29.

Trustees of Dartmouth College v. Woodward, 17 U.S. (4 Wheat.) 518, 4 L. Ed. 629 (1819).

Zajac, E. J., and Westphal, J. D. (1994). The costs and benefits of managerial incentives and monitoring in large U.S. corporations: When is more not better? // *Strategic Management Journal*, 15, 121–142.

REFERENCES

Aboody, D., and Lev, B. (2000). Information asymmetry, R&D, and insider gains. *The Journal of Finance*, 55, 2747–2766.

Ahuja, G., Coff, R. W., and Lee, P. M. (2005). Managerial foresight and attempted rent appropriation: insider trading on knowledge of imminent breakthroughs. *Strategic Management Journal*, 26, 791–808.

Ang, J. S., and Ding, D. K. (2006). Government ownership and the performance of government-linked companies: The case of Singapore. *Journal of Multinational Financial Management*, 16(1), 64–88.

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17, 99–120.

Beatty, R. P., and Zajac, E. J. (1994). Managerial incentives, monitoring, and risk bearing: A study of executive compensation, ownership, and board structure in initial public offerings. *Administrative Science Quarterly*, 39, 313–335.

Choi, S. B., Park, B. I., and Hong, P. (2012a). Does ownership structure matter for firm technological innovation performance? The case of Korean firms. *Corporate Governance: An International Review*, 20, 267–288.

Christensen, J., Kent, P., and Stewart, J. (2010). Corporate governance and company performance in Australia. *Australian Accounting Review*, 20, 372–386.

Claessens, S., and Fan, J. P. H. (2002). Corporate governance in Asia: A survey. *International Review of Finance*, 3, 71–103.

Claessens, S., Djankov, S., and Lang, L. H. P. (1999). Who controls East Asian corporations – and the implications for legal reform. Viewpoint. *World Bank*, Washington, DC (<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/11465>).

Claessens, S., Djankov, S., and Lang, L. H. P. (2000). The separation of ownership and control in East Asian Corporations. *Journal of Financial Economics*, 58, 81–112.

Claessens, S., Simeon, D., Fan, J. P. H., and Lang, L. H. P. (2002). Disentangling the incentive and entrenchment effects of large shareholdings. *The Journal of Finance*, 57, 2741–2771.

Cui, H., and Mak, Y. T. (2002). The relationship between managerial ownership and firm performance in high R & D firms. *Journal of Corporate Finance*, 8(4), 313–336. [https://doi.org/10.1016/S0929-1199\(01\)00047-5](https://doi.org/10.1016/S0929-1199(01)00047-5)

Fama, E. F., and Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *Journal of Law & Economics*, 26(2), 301–325.

Fraser, D. R., Zhang, H. and Derashid, C. (2006). Capital structure and political patronage: The case of Malaysia // *Journal of Banking & Finance*, 30, 1291–1308.

He, J., and Wang, H. C. (2009). Innovative knowledge assets and economic performance: The asymmetric roles of incentives and monitoring. *The Academy of Management Journal*, 52, 919–938.

Kaplan, J. (1999). *The Short History of Corporations*. Terrain.

Korten, D. (1995). *When Corporations Rule the World*. London: Earthscan, 384 p.

Kosolapov, N. A. (2011). The state as a corporation and corporation as a state: the product of globalization or a new phenomenology? *Comparative politics*, 2(2), 19–38. (In Russian.)

Kulik, Yu. P. (2007). *Development of economic relations between corporations and small and medium-sized enterprises*. Abstract of dissertation submitted in fulfillment of requirements for the scientific degree of Cand. Sci. (Economics). Saratov: Saratov State Social and Economic University. (In Russian.)

Makarova, O. A. (2010). The genesis of entrepreneurial associations: from corporation to corporation? *Bulletin of St. Petersburg University. Law*, (1), 4–15. (In Russian.)

New Internationalist (2002). *A Short History of Corporations*. (<https://newint.org/features/2002/07/05/history>).

Porta, R. L., Lopez-De-Silanes, F., and Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *The Journal of Finance*, 54, 471–517.

Prahalad, C. K., and Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard business review*, 68, 79–91.

Ramírez, C. D., and Tan, L. H. (2004). Singapore Inc. versus the private sector: Are government-linked companies different? *IMF Staff Papers*, 51, 510–528.

Saleh, N. M., Rahman, M. R. C. A., and Hassan, M. S. (2009). Ownership structure and intellectual capital performance in Malaysia. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 5, 1–29.

Salfetnikov, M. A. (2010). State corporations which we do not know, or On the issue of the administrative and legal status of state corporations. *Law and practice*, (1), 59–65. (In Russian.)

Trustees of Dartmouth College v. Woodward, 17 U.S. (4 Wheat.) 518, 4 L. Ed. 629 (1819).
Zajac, E. J., and Westphal, J. D. (1994). The costs and benefits of managerial incentives and monitoring in large U.S. corporations: When is more not better? *Strategic Management Journal*, 15, 121–142.

Zharikov, M. V. (2010). Crisis and marketing strategies of corporations of the BRIC countries: specificity of the anti-crisis policy of corporations of the BRIC countries. *Russian Entrepreneurship*, (6-2), 15-21. (In Russian.)