

Международное и национальное право

УДК 334.7

DOI: 10.31249/kgt/2024.02.05

Эволюция формы ТНК в контексте функционального анализа права

Ольга Владимировна НОВИКОВА

кандидат юридических наук, доцент департамента правового регулирования бизнеса

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ)

Большой Трёхсвятительский переулок, д. 3, г. Москва, Российская Федерация, 109028

E-mail: mailandlaw@gmail.com

ORCID: 0000-0002-0546-6059

ЦИТИРОВАНИЕ: Новикова О.В. Эволюция формы ТНК в контексте функционального анализа права // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2024. Т. 17. № 2. С. 103–120.
DOI: 10.31249/kgt/2024.02.05

Статья поступила в редакцию 05.08.2023.

Исправленный текст представлен 20.12.2023.

АННОТАЦИЯ. В этой статье мы определяем два новых этапа эволюции правовой формы транснациональных корпораций (ТНК): появление офшорных империй к концу XX в. и возникновение нового класса ТНК за последнее десятилетие. В первой части статьи мы исследуем постепенное изменение параметров, связанных с единством экономического содержания ТНК, а во второй части – параметров, связанных с юридической множественностью формы ТНК, используя методы функционального анализа права (law-and-economics). Наш анализ показывает, что каждый этап развития правовой формы ТНК соответствует изменениям по всем выбранным параметрам. Кроме того, происходит существенное изменение в соотношении между правовой формой ТНК и экономической сущностью транснациональной фирмы. Это позволило нам сделать вы-

вод о том, что размер фирмы не является необходимым признаком формы ТНК, но представляет собой важный дополнительный критерий для определения сферы действия регулирующих актов. Вместе с тем одним из ключевых факторов, влияющих на форму ТНК, мы считаем оптимизацию регуляторной нагрузки, в составе которой на данном этапе ярко проявляются и санкционные ограничения. Различия между новыми и старыми формами ТНК во многом являются результатом технологической трансформации и проявляются не только в несовпадении, но и в подвижности границ как фирмы в экономическом смысле, так и в юридической форме ТНК. Мы приходим к выводу, что требуется комплексный, межотраслевой подход к юридической форме ТНК. Понимание особенностей нового класса ТНК расширяет поле для поиска новых концептуальных ре-

шений. Со стороны государства иницируются экспериментальные правовые режимы, в то время как предприниматели создают квазипубличные и квазикорпоративные структуры, функционирование которых основывается на новых технологиях и квазиправе (стандартах, обычаях, мягком праве). Это в конечном итоге приводит к переосмыслению понятия нормативности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: транснациональные корпорации (ТНК), корпоративное право, экономический анализ права, цифровизация, деофшоризация.

Введение

В качестве отправной точки для нашей статьи мы используем классический подход к определению транснациональных корпораций Л.А. Лунца – «единство экономического содержания при юридической множественности» [Луниц, 1975]. В первой части статьи мы подробно анализируем изменение параметров, относящихся к «единству экономического содержания», а во второй части – относящихся к «юридической множественности» в контексте функционального анализа права (*law-and-economics*).

Многие ученые в разное время изучали историю корпораций и ТНК [Касаткина, Касаткина, 2013; Curtin, 1984; Gelderblom, De Jong, Jonker, 2013]. Исследователи выделяют от трех [Куликов, 2006] до восьми [Поляков, 2019] этапов их развития¹. Однако даже правоведы в своих работах прослеживают поэтапное изменение прежде всего экономического содержания ТНК, большое внимание уделяют развитию интеграционных процессов, но не изменениям в правовой форме ТНК.

Мы исходим из того, что развитие формы ТНК также имеет эволюционный характер: корпоративный ландшафт усложняется за счет появления новых элементов и их взаимодействия с традиционными институтами. В статье мы выделим признаки, которые отличают не только содержание, но и форму ТНК на каждом этапе эволюции, что позволит переосмыслить правовые подходы к решению проблем регулирования ТНК.

Начнем с классических этапов развития формы ТНК:

1. Появление корпораций в XVI–XIX вв.

2. Появление ТНК как группы корпораций в середине XX в.

Эти этапы подробно изучены, поэтому мы остановимся только на ключевых характеристиках, чтобы выделить параметры для дальнейшего анализа (предполагая, что каждому этапу развития формы ТНК соответствуют изменения по всем выделяемым параметрам). Для современного периода можно выделить еще два этапа:

3. Становление офшорных империй к концу XX в.

4. Появление нового класса ТНК в последнее десятилетие.

Также предполагаем, что меняется соотношение между правовой формой ТНК и экономическим содержанием фирмы. Об этом пойдет речь в третьей части статьи. Изучение экономической природы ТНК требует комплексного, межотраслевого подхода к ТНК как правовой форме. Это неизбежно приводит нас к выводу, что в рамках этой статьи мы лишь обозначим ключевые моменты развития правового регулирования, не углубляясь в проблематику отдельных отраслей.

¹ В данном случае речь идет о ТНК евроатлантического пространства, поскольку исследования последних десятилетий показывают своеобразную траекторию становления китайских, арабских и некоторых других «восточных» фирм, инвестирующих за рубежом.

Единство экономического содержания: ключевые параметры фирмы

Характеристика развития технологий. Как отечественные, так и зарубежные исследователи отмечают XVI–XIX вв. как период появления корпораций в современном понимании [Curtin, 1984; Магданов, 2012; Gelderblom, De Jong, Jonker, 2013]. В это время технологическое развитие характеризовалось преобладанием ручного труда.

Ситуация изменилась к середине XX в. Механизация процессов обеспечила возможность использования неквалифицированного труда. Транспортная инфраструктура достигла уровня, при котором стало экономически выгодным размещать отдельные процессы в странах с более дешевыми производственными ресурсами.

К концу XX в. наблюдается существенный переход, затрагивающий деятельность транснациональных корпораций. Финансирование, производство, реализация продукции, а также юридическое и административное сопровождение во многих случаях не требуют больших затрат и физического присутствия руководства².

В последнее десятилетие происходит новая технологическая трансформация. В отчете Европейской комиссии по налогообложению цифровой экономики за 2014 г. отмечается: «Экономика становится цифровой. Цифровизация – это процесс распространения универсальных технологий. Последним таким явлением была электрификация...»³. Бурный рост использования больших языковых моделей (таких как *ChatGPT*)

в 2023 г., возможно, символизирует пятый этап социальной трансформации и развития ТНК, но это вопрос будущего.

Экономика фирмы. Первые ТНК связаны с колониальным освоением Нового Света европейскими коммерсантами, которые делили рынки сбыта и проводили согласованную ценовую политику. Основная сфера их деятельности – торговля [Micklethwait, Wooldridge, 2003].

Второй этап связан с появлением зарубежных производственных подразделений и филиалов, обслуживающих местный спрос. Главную роль в выборе мест для дочерних структур играет минимизация суммарных производственных и бытовых издержек.

На третьем этапе увеличение чистой прибыли ТНК происходит уже за счет минимизации административных издержек, снижения регуляторной нагрузки, в том числе налоговой оптимизации.

В настоящее время результатом развития технологий становится дистанционный характер работы и управления, глобальный поиск талантов, трансграничный доступ к финансированию, электронный документооборот. В фокусе не столько рост прибыли, сколько рост стоимости самой компании за счет внедряемых инноваций.

Специализация по странам. На первом этапе в слаборазвитых государствах добывается сырье и организируются торговые представительства, производство размещается в промышленно развитых странах [Harvey, 1981]. На втором этапе обратная ситуация: производство – в развивающихся стра-

2 The Impact of the Communications Revolution on the Application of the «Place of Effective Management» as a Tie Breaker Rule. – OECD, 2001. – 15 p. – URL: <https://pdf4pro.com/cdn/the-impact-of-the-communications-revolution-on-536e77.pdf> (дата обращения: 20.12.2023).

3 Commission Expert Group on Taxation of the Digital Economy. – 2014. – 78 p. – URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2016-09/report_digital_economy.pdf (дата обращения: 20.12.2023).

нах, сбыт – в развитых и развивающихся странах.

Стоит обратить внимание на исследования [Uncovering..., 2017] современных ученых-экономистов, которые делают вывод, что к концу XX в., то есть как раз в границах выделяемого нами третьего этапа, корпоративная структура ТНК строится по принципу минимизации не столько производственных издержек, сколько регуляторной нагрузки. В составе структуры ТНК выделяются компании, зарегистрированные в следующих странах:

1) юрисдикции-«убежища», которые привлекают и удерживают иностранный капитал;

2) юрисдикции-«кондуиты», которые предлагают низкие или нулевые налоги на перевод капитала в другие страны, в том числе через процентные платежи, роялти, дивиденды или репатриацию прибыли; помимо широкой сети соглашений об избежании двойного налогообложения (СИДН), эти страны привлекают ТНК развитым фондовым рынком, судебной системой и инструментами корпоративного права;

3) юрисдикции с повышенной секретностью⁴, которые создают условия для того, чтобы лица, находящиеся за пределами юрисдикции и использующие ее регулирование, не могли быть идентифицированы; это открывает перспективы снижения публично-правовой и частноправовой нагрузки в целом за счет передачи обязательств компаниям, формально не связанным с группой.

В последнее десятилетие цифровизация формирует новый виток конкуренции правопорядков: всё больше стран предлагают специальные условия для технологических компаний и так называемых цифровых кочевников.

Размер фирмы. К концу первого этапа масштаб некоторых Ост-Индских [Ко, 2013] и Московской [Толстой, 1875] компаний можно сопоставить с государственным. Голландская Ост-Индская компания (нидерл. *Vereenigde Oostindische Compagnie*; сокр. VOC), официально была многонациональной корпорацией, основанной в начале XVII в. в результате объединения под руководством правительства нескольких конкурирующих голландских торговых товариществ. Считается, что это самая крупная компания, существовавшая в истории [Ко, 2013].

ТНК в классическом понимании – это крупные фирмы, способные проводить самостоятельную внешнеэкономическую деятельность. Однако это справедливо лишь для первого и второго этапов, так как уже на третьем выделяемом нами этапе затраты на экспертизу и поддержание корпоративной структуры становятся доступны не только крупному, но и среднему бизнесу [Евневич, 2013].

В настоящее время за счет цифровых технологий даже малые компании могут быть транснациональными [Devereux, Vella, 2018].

Юридическая множественность: ключевые параметры формы

Определение формы корпорации как задача правового регулирования.

На первом этапе задачей становится создание формы ведения деятельности, соответствующей рыночным механизмам и стимулирующей предпринимательскую активность [Korten, 1995]. На примере Голландской Ост-Индской компании можно проследить, каким

4 Financial Secrecy Index 2020: Method and Concepts // Tax Justice Network. – 2020. – URL: <https://fsi.taxjustice.net/En/introduction/method-and-concepts> (дата обращения: 18.07.2023).

образом формировались основные признаки современной корпорации. VOC, созданная в 1602 г. на основании «патентных грамот» (*octrooi*), поначалу была не корпорацией, а своего рода узаконенным картелем шести так называемых предварительных компаний, то есть шести купеческих товариществ, которые начали успешно торговать с Индией в конце XVI в. Для определения общей политики и территорий деятельности шести купеческих групп (теперь называемых палатами компании), а также для установления цен на привозимые товары был учрежден центральный совет. Однако у VOC не было отдельной «юридической личности». Патентная грамота не делала ее «корпорацией», не давала ей прав собственности и не снабжала печатью. Все операционные средства предоставлялись отдельными палатами, ведущие купцы которых оставались лично ответственными за оснащение флота своей палаты и, что очень важно, несли полную ответственность за все долги (за исключением только заработной платы моряков, которая должна была выплачиваться из прибыли или не выплачиваться вовсе) [Gelderblom, De Jong, Jonker, 2013].

За первые два десятилетия деятельности VOC произошел ряд изменений, которые привели к превращению VOC в полноценную деловую корпорацию. Во-первых, правление при поддержке *Dutch Estates General* отказалось от запланированного на 1612 г. окончания очередной кампании из-за опасений, что это лишит VOC завоеванных (в том числе силой) позиций и укреплений в Азии. Деньги инвесторов были заблокированы на неопределенный срок, создавали «постоянный капитал» для компании. После этого у них не было иллюзий, что они «владеют» чем-либо из VOC. Успокоить инвесторов помогли огромные 162,5% дивидендов.

Во-вторых, в 1623 г. голландский суд позволил превратить VOC в отдельное юридическое лицо, владеющее собственностью и заключающее договоры, признав действительность облигаций, выпущенных бухгалтерами VOC, без каких-либо купеческих поручителей [Gelderblom, De Jong, Jonker, 2013]. Средства компании гарантировали облигации, а не купцы. Без этого купцы, отвечая по всем долгам, не желали брать на себя долговые обязательства. В результате значительное увеличение заимствований и фиксация накопленного капитала позволили VOC достигнуть уровня прибыльности и стать доминирующим игроком в торговле пряностями вплоть до ее распада в 1800 г.

Таким образом, потребности международной торговли уже на первом этапе «спрессовали» необходимые элементы в качестве юридической формы корпорации. В современном понимании большинства развитых правовых порядков она обладает следующими характеристиками: 1) статус юридического лица; 2) централизованное управление; 3) постоянный капитал, составленный из вкладов участников, предполагающий право участия в прибыли и право на часть имущества после ликвидации; 4) ограниченная ответственность участников; 5) торгуемые акции [The Anatomy..., 2017].

Интересно отметить, что те же потребности международной коммерции продолжили действовать в сторону формирования уже групп корпораций, которые самостоятельной формой не являются, несмотря на многочисленные попытки таким образом разрешить накапливающиеся противоречия (см., например, [Куликов, 2006]). Появление корпоративных групп на втором этапе ослабило принципиальность заявленных выше характеристик корпорации и даже привело к трактовке

истории корпоративного регулирования как череды провалов [Lustig, 2020]. Например, пирамидальные и кольцевые корпоративные структуры ограничивают принцип пропорциональности вкладов и участия в управлении. Помимо классической агентской проблемы в отношениях акционеров и менеджмента, возникли аналогичные точки напряжения между акционерами материнских компаний и менеджментом дочерних и, наоборот, проблемы ответственности директоров подконтрольных компаний, когда все решения принимаются на уровне головной компании. Множественность корпораций в составе ТНК приводит к злоупотреблению статусом отдельного юридического лица, когда ограниченная ответственность становится неограниченной безответственностью [Аристова, 2014]. Последствия выходят далеко за рамки корпоративного права, приводя к вопиющим нарушениям в области прав человека, трудового законодательства, норм об охране окружающей среды.

На третьем этапе злоупотребление формой ведения бизнеса ТНК становится стандартом снижения регуляторной нагрузки. К факторам «успеха» можно отнести конкуренцию порядков и пробелы в регулировании в силу стремительного роста ТНК и отсутствия как унифицированного международного регулирования, так и устоявшихся подходов в национальном законодательстве. Например, использование критериев инкорпорации, места центрального управления и контроля для определения личного закона или резидентства компании становится

менее эффективным. Всё чаще возникают ситуации множественности налогового резидентства либо его отсутствия [Гидирим, 2019]. Например, слушания в Сенате США по делу *Apple* показали, что компания создала в Ирландии юридические лица, которые не являлись резидентами для целей налогообложения ни в США, ни в Ирландии⁵.

Автором подробно описано появление на современном этапе квазипубличных и квазикорпоративных форм, структур на стыке долгового и акционерного финансирования [Новикова, 2023]. Примеры инструментов, которые опосредуют создание таких структур: 1) соглашения в области венчурного инвестирования с отложенным распределением акций (*SAFE, KISS, FAST*) [Новикова, 2022]; 2) соглашения с участием краудфандинговых платформ [Новикова, 2021b]; 3) компании-посредники для выхода на публичный рынок (*SPAC*) [Coates, 2022; Kurganova, 2022]; 4) биржи для частных компаний⁶ [Turnbull, 2022]; 5) цифровые автономные организации (*DAO*) [Gomez, 2022].

Новым ТНК, таким как, например, технологические стартапы и цифровые платформы [Armour, Eidenmüller, 2020; Fenwick, McCahery, Vermeulen, 2018], свойственны все признаки «классических» ТНК: трансграничность, множественность юридических форм и взаимосвязей, мультинациональность при экономическом единстве и централизованности управления [UNCTAD, 2005]. Однако традиционные модели корпоративного управления часто оказываются плохо приспособленными к организационным и деловым потребностям таких структур [Fenwick,

5 Offshore profit shifting and the U. S. tax code – Part 2. Apple Inc. // U.S. Senate Permanent Subcommittee on Investigations. – 2013. – URL: <http://www.hsgac.senate.gov/subcommittees/investigations/hearings/offshore-profits-shifting-and-the-us-tax-code-Part-2> (дата обращения: 18.07.2022).

6 Gallagher D. How to Reform Equity Market Structure: Eliminate «Reg NMS» and Build Venture Exchanges // The Heritage Foundation. – 2017. – February 23. – URL: <https://www.heritage.org/article/how-reform-equity-market-structure-eliminate-reg-nms-and-build-venture-exchanges> (дата обращения: 20.12.2022).

McCahery, Vermeulen, 2018, p. 171]. Классическое корпоративное регулирование не ставит своей задачей защитить права участников корпорации, не обладающей соответствующей правосубъектностью (формой юридического лица, статусом компании, акции которой котируются на бирже и т.п.). Фокус управления рисками сдвигается в пользу инструментов вне сферы корпоративного регулирования.

На данном этапе находить баланс между стимулированием развития коммерческого оборота и защитой интересов отдельных групп его участников становится всё сложнее [Spatann, Guo, 2022]. При этом скорость трансформации самих корпоративных структур выше скорости совершенствования нормативной сферы, не говоря уже об унификации международного регулирования. Новые формы позволяют «открепиться» от текущего государственного регулирования и «прикрепиться» к нему в нужном месте и в нужное время. Санкционные ограничения лишь проявили относительную легкость адаптации корпораций к глобальным изменениям, в том числе за счет релокации специалистов, создания компаний в дружественных юрисдикциях, развития альтернативных механизмов расчетов.

Развитие подходов к определению формы ТНК. Практически весь массив современного корпоративного права можно отнести прежде всего к регулированию корпораций в том виде, в каком они сложились на *первом* этапе. В 1960-е появляется сам термин «транснациональные корпорации». При этом наблюдается смешение экономических и юридических понятий. Так, например, деление ТНК на вертикальные и горизонтальные имеет совершенно

разное содержание в экономической и юридической науке, что не всегда осознается исследователями [Голикова, 2010, с. 34]. В первом случае оно связано с циклом производства товара, во втором – с наличием отношений подчиненности (контроля).

Результатом *второго* этапа являются, скорее, не решения, а постановка самой проблемы: ТНК не имеют единого лица и единого применимого права, однако нуждаются в единообразном регулировании как внутренних отношений, так и внешних. Становится очевидным, что институт ответственности материнской компании по долгам дочерней явно не разрешает весь спектр проблем. Разработка институтов аффилированности, контроля, ответственности контролирующих лиц – важная составляющая правового регулирования на *втором* этапе – в российском правовом поле ведется активно лишь в последние годы [Степанов, 2016].

Достижением правовой мысли на *втором* этапе также можно считать и разработку кодексов поведения и корпоративного управления⁷. В результате ТНК совершенствуют собственные корпоративные практики, но остаются дискуссионными вопросы о том, насколько эффективно регулирование нормами мягкого права [Чеховская, 2012], а также не является ли номинальным следование таким нормам и принципам [Кириллина, 2018].

На *третьем* этапе наиболее ярко проявились следующие изменения в регулировании формы корпораций:

1) снижение трансакционных издержек, связанных с созданием и функционированием корпоративных структур: достаточно упомянуть гонку стран за место в рейтинге *Doing Business*, оценивающим в том числе скорость

7 Codes//The European Corporate Governance Institute. – URL: <https://ecgi.global/content/codes> (дата обращения: 24.07.2022).

и доступность регистрации компании с иностранным участием⁸;

2) владельцам бизнеса необязательно лично посещать государственный регистрирующий орган: компанию практически в любой точке земного шара можно зарегистрировать онлайн либо путем переписки с уполномоченным сервис-провайдером;

3) развитие стандартов международной отчетности и раскрытия информации⁹, а также глобализация аудиторских услуг;

4) стандартизация условий сделок с правами участия в корпорациях [Новикова, 2021a]: на данном этапе европейский и американский подходы к заключению договоров купли-продажи долей в капитале корпораций начинают сближаться; новеллы в гражданском законодательстве Российской Федерации о корпоративном договоре (ст. 67.2 ГК РФ), заверениях об обстоятельствах (ст. 431.2 ГК РФ), опционах (ст. 429.2 ГК РФ) являются красноречивым отражением данного процесса.

Учитывая, что основная зона, где оптимизация регуляторной нагрузки бьет по экономическим интересам государства, – это налогообложение, неудивительно, что первые за много лет серьезные попытки отрегулировать отношения частных предприятий – юридических лиц внутри холдинга были предприняты как раз в налоговом законодательстве [Евневич, 2013, с. 119]. Доклад Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) за 2013 г.¹⁰ о размывании налоговой базы и выводе прибыли из-под налогообложения можно считать поворотной

точкой не только в истории международного налогового сотрудничества, но и в вопросах императивности и диспозитивности частноправового регулирования, ограничения принципа конфиденциальности и усиления исполнительской юрисдикции государств.

В 2021 г. рабочая группа ОЭСР также предложила облагать налогом часть прибыли крупных ТНК в странах нахождения пользователей/потребителей вне зависимости от того, есть ли у ТНК в таких странах какое-либо присутствие, а также ввести глобальную минимальную ставку налогообложения. Частноправовым эффектом таких инициатив уже стала перестройка корпоративной структуры многими ТНК. Важно также отметить, что ввиду размытости общих критериев определения ТНК проекты документов о международном налоге на корпорации предполагают применение количественного критерия (размер выручки) для определения ТНК, попадающих в сферу действия вводимых норм. Это является подтверждением того, что масштаб деятельности (размер фирмы) не является необходимым признаком ТНК, но становится важным дополнительным критерием для определения сферы действия регулирующих актов.

Развитие «антиуклонительного» регулирования в отношении ТНК происходит не только в налоговом, антимонопольном, трудовом, банковском, но и в корпоративном праве. Например, вводится обязательная корпоративная отчетность в отношении соблюдения прав человека и защиты окружающей среды для всей цепочки поставок (*hu-*

8 Doing Business Archive // World Bank Group. – URL: <https://archive.doingbusiness.org/en/doingbusiness> (дата обращения: 18.07.2022).

9 При этом в некоторой степени стандартом для некоторых юрисдикций можно считать и строгую конфиденциальность информации о бенефициарах, операциях компаний, зарегистрированных в некоторых юрисдикциях, а также отсутствие требований о подаче отчетности как таковых.

10 Addressing Base Erosion and Profit Shifting. – OECD Report. – 2013. – URL: www.oecd.org/tax/addressing-base-erosion-and-profit-shifting-9789264192744-en.htm (дата обращения: 18.07.2023).

man rights due diligence, HRDD). Соответствующие законы приняты как на уровне ЕС, так и во Франции, Германии, Нидерландах¹¹.

Различные варианты «юридической множественности» ТНК охватываются контрсанкционными указами Президента Российской Федерации 2022 г.¹², устанавливающими разрешительный порядок для сделок с правами участия в российских хозяйственных обществах. Это достигается за счет комплексного использования критериев инкорпорации и контроля.

Новый класс ТНК существует в сложной системе правил, стандартов и практик. На сегодняшний день во многих странах¹³ применяются так называемые регуляторные песочницы, позволяющие тестировать в реальных правоотношениях технологии, в отношении которых по общему правилу действуют законодательные ограничения. В Российской Федерации сформирован национальный проект «Цифровая экономика», который предусматривает разработку нормативных правовых актов по вопросам, связанным с идентификацией субъектов правоотношений в цифровой среде, электронным документооборотом, оборотом данных, в том числе персональных¹⁴. Своеобразной регуляторной песочницей в области корпоративного права могут стать международные компании, созданные в Российской Федерации в порядке редомициляции иностранных компаний, являющихся частью «пророссийских» ТНК. Законом о международных ком-

паниях и фондах¹⁵ прямо предусмотрено, что после регистрации личным законом редомицилированной компании становится российское право, однако отношения участников могут регулироваться иностранным правом. Кроме того, закон предусматривает возможность выпуска акций, предоставляющих более одного голоса [Арнаутов, 2020], а также исключение применения большинства норм российского корпоративного законодательства.

Важной характеристикой четвертого этапа является ускоренное формирование международных обычаев, когда разработка регулирования «снизу» идет темпами, в разы превышающими предыдущий опыт. Создавая единый стандарт договора наряду с единым подходом к определению экономических параметров сделки, платформы и акселераторы по принципу конвейера осуществляют сотни или тысячи сделок ежегодно и серьезно экономят на транзакционных издержках. Такая частная унификация основных условий инвестиционных соглашений призвана отражать текущее понимание баланса интересов участников и развивающегося регулирования в данной области. Чем больше инвестиций будет осуществляться при посредничестве платформы или акселератора, тем платформа будет привлекательнее для будущих кампаний, а ее прибыль выше даже на нерастущем рынке. По той же причине всё труднее выходить на рынок новым операторам. Это способствует появлению различных сценариев развития конкуренции между

11 Corporate Sustainability Due Diligence. – URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2023-0209_EN.html (дата обращения: 12.07.2023).

12 Указ Президента Российской Федерации от 15 октября 2022 г. № 737 «О некоторых вопросах осуществления (исполнения) отдельных видов сделок «операций».

13 В Австралии, Бахрейне, Великобритании, Индонезии, Канаде, Китае, Малайзии, ОАЭ, России, Сингапуре, США, Таиланде, Швейцарии.

14 https://www.economy.gov.ru/material/directions/gosudarstvennoe_upravlenie/normativnoe_regulirovanie_cifrovoy_sredy/ (дата обращения: 18.07.2022).

15 Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 290 «О международных компаниях и международных фондах».

платформами и влияет на содержание закрепленного в договорах стандарта [Canfield, 2019, p. 69].

Данный процесс является современной иллюстрацией тенденций, уже получивших свою характеристику в доктрине. Как отмечает Н.Г. Вилкова, типовой контракт представляет собой инструмент саморегулирования отношений участников трансграничных договоров в условиях, когда государство не успевает за стремительным развитием взаимодействия хозяйствующих субъектов и многообразием используемых ими договорных форм [Вилкова, 2019, с. 164–165].

Важным атрибутом четвертого этапа становится активный поиск регулятивных решений на базе технологий. Существует несколько выдвинутых исследователями гипотез о роли технологий машинного обучения в корпоративном управлении [Technology..., 2021; Лаптев, Чуча, Фейзрахманова, 2022]. Предполагается, что существующие на сегодняшний день стандартные агентские издержки уменьшатся. Однако могут появиться новые агентские издержки, например связанные с управлением данными и обучением искусственного интеллекта [Armour, Eidenmüller, 2020].

Границы ТНК как фирмы и формы в динамике и во взаимосвязи

Корпорация как формирующаяся организационно-правовая форма ведения бизнеса на первом этапе тождественна экономическому содержанию (фирме).

Понятие «транснациональная корпорация», сложившееся на втором этапе, несет отпечаток предыдущего этапа, когда весь бизнес был тождественен единому юридическому лицу. Современные работы справедливо

используют более корректную терминологию [Аристова, 2023], предлагая называть ТНК трансграничной корпоративной группой. Корпоративные группы (объединения) юридическим лицом не являются, а представляют собой форму интеграции юридических лиц [Groups..., 2020, p. 20].

Третий этап отличает тот факт, что границы бизнеса и контуры структуры не совпадают. Например, холдинговые компании не ведут активные операции, но могут получать существенные пассивные доходы; офшорные компании не ведут деятельности на территории государства регистрации; место регистрации кондуитных компаний не совпадает с движением товара и конечным назначением финансовых потоков. Режим ограниченного доступа к информации затрудняет попытки установить реальные контуры структуры. Может сложиться впечатление, что экономическая деятельность вообще нигде не ведется. Поэтому во многом успех санкционных и контрсанкционных мер, законодательства о деофшоризации, инициатив об ответственности ТНК в отношении всей цепочки поставок обусловлен способностью регулирующих органов установить реальные контуры корпоративной структуры.

В настоящее время происходит дальнейшее размывание границ фирмы в экономическом смысле и границ правовой формы корпорации, вплоть до появления квазипубличных и квазикорпоративных форм, описанных выше. На этапе существования нового класса ТНК регуляторная оптимизация выходит за рамки позитивистского восприятия нормативности и апеллирует к более широкому кругу источников регулирования, включая отраслевые стандарты, формируемые независимыми акторами.

Здесь важно обозначить некоторые концептуальные для правового регу-

лирования моменты. Выделение этапов развития способствует пониманию цикличности многих процессов в исторической перспективе. За последние 400 лет корпорации завоевывали территории и приносили государству ресурсы, добываясь власти и привилегий. Когда корпорации чрезмерно разрастаются, вызывая социальные потрясения, государство вынуждено сдерживать их с помощью регулирования. Текущий этап в этой связи характеризуют, во-первых, возврат к элементам обычного права как в Средние века, во-вторых, как и когда-то, ТНК сравнимы с государствами по масштабу и влиятельности. Влияние нового класса ТНК может быть обусловлено не столько размером, сколько массовостью таких ТНК, составляющих саморегулируемые сообщества, а также доступом к новейшим технологиям.

Несмотря на то, что корпорация по одной из ведущих теорий воспринимается как средоточие контрактов, привилегии от государства значимы на всех этапах формирования ТНК, начиная от монополии на торговлю и грамоты на создание юридического лица до предоставления ТНК и новому классу ТНК благоприятного или даже специального режима регулирования.

Размывание границ фирмы и корпорации (как формы, санкционированной государством) происходит параллельно размыванию государственного суверенитета в области правового регулирования. Отказ от дихотомии мягкого и жесткого права, проявившийся в том числе и в сфере регулирования корпоративных отношений, восходит к актуальной дискуссии о трансформации права как такового, классификации правовых норм, а также эволюции понятия нормативности [Абашидзе, Гуляева, Трикоз, 2022]. Государственные и частные, национальные и меж-

дународные субъекты конкурируют за регулятивные полномочия, оспаривая исключительность государства как источника права. На этом фоне теории правового плюрализма становятся концептуальной основой и лабораторией методов для критического осмысления форм, форумов и процессов законотворчества и оспаривания права сегодня [The Many Lives..., 2020, p. 24]. В этой связи по-новому осмысливается роль международного частного права в работе с «юридической множественностью», в том числе с участием любых форм корпораций.

Заключение

В ходе анализа нам удалось определить новые этапы развития формы ТНК, учитывая не только экономические критерии, но и возникающие правовые вопросы и подходы к их решению.

ТНК в классическом понимании – это крупные компании, способные проводить самостоятельную внешне-экономическую деятельность. Однако это применимо только к первым двум этапам, поскольку на третьем и четвертом этапах уже средний и малый бизнес создает трансграничные корпоративные структуры.

Критериями выделения этапов становятся не только отдельные экономические или правовые характеристики, но и соотношение ТНК как фирмы и как формы. На первом этапе контуры фирмы и формы совпадают, на втором этапе одной фирме соответствует множество форм, на третьем этапе контуры фирмы и корпоративной структуры уже не совпадают, а на четвертом размываются границы и фирмы, и формы.

Анализ, проведенный нами в контексте *law-and-economics*, указывает на необходимость комплексного, меж-

отраслевого подхода к ТНК как правовой форме. Современная корпоративная структура ТНК основана на стремлении снизить регуляторную нагрузку, связанную как с налогами, так и с санкциями и другими аспектами публично-правового и частноправового регулирования. Переход к новому классу ТНК не отменяет достижений предыдущих этапов, но и не гарантирует решения проблем регулирования. Однако понимание специфики современного этапа расширяет поле поиска новых концептуальных решений. Со стороны государства такими решениями становятся экспериментальные правовые режимы, а со стороны участников оборота – квазипубличные и квазикорпоративные структуры, функционирование которых основано на новых технологиях и квазиправе (стандартах, обычаях, мягком праве), что в конечном итоге приводит к переосмыслению понятия нормативности, новому опыту разрешения правовых коллизий и возрастанию значения методов международного частного права, в том числе применительно к корпорациям любых форм.

Вывод о том, что переход к каждому из выявленных этапов стимулируется технологическими изменениями, побуждает нас предположить, что технологические решения станут фактором успеха в адаптации правового (во всех возможных интерпретациях) регулирования к задачам современного этапа. Сроки выделенных этапов сокращаются: первый этап занял около 300 лет, второй – около 100, третий – всего 20 лет, четвертому – около 10 лет. Это означает, что мы уже скоро увидим отражение цифровой трансформации в структуре корпораций. Насколько бум, связанный с появлением больших языковых моделей, будет означать пятый этап и переход к новым формам корпораций, покажет время.

Список литературы

Абашидзе А.Х., Гуляева Е.Е., Трикоз Е.Н. Техника и практика международного нормотворчества: обзор материалов Международной конференции ESIL // *RUDN Journal of Law*. – 2022. – Т. 26, № 2. – С. 508–527. – DOI: 10.22363/2313-2337-2022-26-2-508-527.

Аристова Е.А. Ответственность трансграничных корпоративных групп: теория и практика. – Москва : Инфотропик Медиа, 2014. – 248 с.

Арнаутов Д.Р. Будущее акций с разным объемом прав в России // *Закон*. – 2020. – № 11. – С. 186–199.

Вилкова Н.Г. Типовые контракты в XXI веке: настоящее и будущее // *Арбитраж и регулирование международного коммерческого оборота: российские, иностранные и трансграничные подходы. Liber Amicorum в честь 70-летия А.С. Комарова* / сост. и науч. ред. Н.Г. Маркалова, А.И. Муранов. – Москва : Статут, 2019. – С. 162–172.

Гидирим В. Основы международного корпоративного налогообложения. – Москва : Литрес, 2019. – 2271 с.

Голикова Ю.А. Транснациональные корпорации: определение сущности и характеристика деятельности в современных условиях // *Мир экономики и управления*. – 2010. – Т. 10, № 4. – С. 32–39.

Евневич М.А. Консолидированная группа налогоплательщиков как институт холдингового типа // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. – 2013. – № 3. – С. 118–128.

Касаткина А.А., Касаткина А.С. Транснациональные корпорации: современный экономико-правовой анализ // *Законодательство и экономика*. – 2013. – № 9. – С. 9–17.

Кириллина В.Н. Обзор исследования «Оценка корпоративного управления в публичных акционерных обществах с участием Российской Феде-

рации, акции которых обращаются на организованном рынке ценных бумаг» // Бизнес. Общество. Власть. – 2018. – № 1 (27). – С. 7–62.

Куликов Р.А. Эволюция правовой природы и место транснациональной корпорации в системе международного частного права : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Москва, 2006. – 32 с.

Лаптев В.А., Чуча С.Ю., Фейзрахманова Д.Р. Цифровая трансформация инструментов управления современными корпорациями: состояние и пути развития // Правоприменение. – 2022. – Т. 6, № 1. – С. 229–244. – DOI: 10.52468/2542-1514.2022.6(1).229-244.

Лунц Л.А. Многонациональные предприятия капиталистических государств в аспекте международного частного права // Советское государство и право. – 1976. – № 5. – С. 122–129.

Магданов П.В. История возникновения корпораций до начала XX в. // ARS ADMINISTRANDI. – 2012. – № 4. – С. 15–32.

Новикова О.В. Стандартизация сделок M&A в США и Европе: эмпирические исследования и концептуальный анализ // Lex Russica. – 2021a. – № 9 (178). – С. 131–143. – DOI: 10.17803/1729-5920.2021.178.9.131-143.

Новикова О.В. Стандартизация условий венчурных сделок в США и формирование Lex Corporatoria // Актуальные проблемы права и экономики в ракурсе междисциплинарных научных исследований как формы международного сотрудничества / под общ. ред. В.В. Блажеева, М.А. Егоровой. – Москва : Проспект, 2022. – С. 293–305.

Новикова О.В. Трансформация корпоративного права: квазикорпоративные и квазипубличные структуры // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия : Юридические науки. – 2023. – Т. 27. – № 1. – С. 181–199. DOI: 10.22363/2313-2337-2023-27-1-181-199.

Новикова О.В. Условия краудинвестиционных сделок и формирование *lex corporatoria* // Журнал предпринимательского и корпоративного права. – 2021b. – № 3 (23). – С. 23–32.

Поляков Р.К. Эволюция транснациональных компаний: перспективы в эпоху «сетевой глобализации» // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – № 1. – С. 37–54.

Степанов Д.И. Проблемные вопросы корпоративного законодательства о группах компаний и холдингах // Закон. – 2016. – № 5. – С. 67–86.

Толстой Ю.В. Первые сорок лет сношения России с Англией. 1553–1593. – Санкт-Петербург : Типография и хромолитография А. Траншеля, 1875. – 562 с.

Чеховская С.А. «Мягкое» корпоративное право: постановка проблемы // Предпринимательское право. – 2012. – № 4. – С. 8–12.

Armour J., Eidenmüller H. Self-Driving Corporations? // Harvard Business Law Review. – 2020. – N 10. – P. 87–116. – DOI: 10.2139/ssrn.3442447.

Canfield M. Banana Brokers: Communicative Labor, Translocal Translation, and Transnational Law // Public Culture. – 2019. – Vol. 31, N 1. – P. 69–92. – DOI: 10.1215/08992363-7181844.

Coates J.C. SPAC Law and Myths. – 2022. – 52 p. – DOI: 10.2139/ssrn.4022809.

Curtin P. D. Cross-cultural Trade in World History. – Cambridge : Cambridge University Press, 1984. – 279 p.

Devereux M.P., Vella J. Debate: Implications of Digitalization for International Corporate Tax Reform // Intertax. – 2018. – Vol. 46, N 6/7. – P. 550–559. – DOI: 10.54648/taxi2018056.

Fenwick M., McCahery J.A., Vermeulen E.P.M. The End of “Corporate” Governance: Hello “Platform” Governance // European Business Organization Law Review. – 2018. – Vol. 20, N 1. – P. 171–199. – DOI: 10.1007/s40804-019-00137-z.

Gelderblom O., De Jong A., Jonker J. The formative years of the modern corporation: The Dutch East India Company VOC, 1602–1623 // *Journal of Economic History*. – 2013. – Vol. 73, N 4. – P. 1050–1076.

Gomez A. Is DAO the New Form of a Corporation? // *Brief*. – 2022. – Vol. 49, N 2. – P. 11–14. – DOI: 10.3316/informit.20220606068179.

Groups of Companies: A Comparative Law Overview / Ed. by R.M. Manovil. – Springer International Publishing, 2020. – 701 p. – DOI: 10.1007/978-3-030-36697-1.

Harvey C.E. The Rio Tinto Company: An Economic History of a Leading International Mining Concern, 1873–1954. – Penzance, Cornwall : Alison Hodge, 1981. – 390 p.

Ko U. A Seafaring Empire // *Mergers, Acquisitions and Global Empires: Tolerance, Diversity and the Success of M&A*. – New York : Routledge, 2013. – P. 39–64.

Korten D. When Corporations Rule the World. – London : Earthscan, 1995. – 374 p. – DOI: 10.1002/hrdq.3920070409.

Kurganova L. Unblurring the Lines: Correcting for Regulatory Failure in the SPAC Space. – 2022. – 70 p. – DOI: 10.2139/ssrn.4081242.

Lustig D. Corporate Regulation in International Law: A History of Failure? – Oxford : Oxford University Press, 2020. – 256 p.

Micklethwait J., Wooldridge A. The Company: A Short History of a Revolu-

tionary Idea. – New York : Modern Library, 2003. – 272 p.

Spamann H., Guo H. The SPAC Trap: How SPACs Disable Indirect Investor Protection // *Yale Journal on Regulation*. – 2022. – Vol. 40, N 75. – 10 pp. – DOI: 10.2139/ssrn.4135558.

Technology and Corporate Law: How Innovation Shapes Corporate Activity / Ed. by A. Goldwin, P.W. Lee. – Edward Elgar Publishing, 2021. – 368 p.

The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach / Kraakman R. [et al.]. – Oxford : Oxford University Press, 2017. – 352 p.

The Many Lives of Transnational Law: Critical Engagements with Jessup's Bold Proposal / Ed. by P. Zumbansen. – Cambridge : Cambridge University Press, 2020. – 536 p.

Turnbull S. Can Digital Technology Make Self-Listed Firms More Efficient? – 2022. – 14 p. – DOI: 10.2139/ssrn.4020819.

Uncovering Offshore Financial Centers: Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network / Garcia-Bernando J. [et al.] // *Scientific Reports*. – 2017. – N 7 (6246). – P. 1–10. – DOI: 10.1038/s41598-017-06322-9.

UNCTAD. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. – Geneva : UN, 2005. – Xxxii, 334 p.

International and Internal Law

DOI: 10.31249/kgt/2024.02.05

The Form of the Multinational Enterprises: The Evolution in the Context of the Functional Analysis of Law

Olga V. NOVIKOVA

PhD (Law), Associate Professor of the School of Legal Regulation of Business of the
Faculty of Law

National Research University “Higher School of Economics”

Bolshoi Tryokhsvyatitsky Lane, 3, Moscow, Russian Federation, 109028

E-mail: mailandlaw@gmail.com

ORCID: 0000-0002-0546-6059

CITATION: Novikova O.V. (2024). The Form of the Multinational Enterprises: The
Evolution in the Context of the Functional Analysis of Law. *Outlines of Global
Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 17, no. 2, pp. 103–120 (in Russian).
DOI: 10.31249/kgt/2024.02.05

Received: 05.08.2023.

Revised: 20.12.2023.

ABSTRACT. *In this article, we identify two recent stages in the evolution of the legal form of multinational enterprises (MNEs): the rise of offshore empires by the late 20th century and the emergence of neo-MNEs in the past decade. We examine the gradual shift in the parameters linked to the economic substance unity of MNEs (Part 1) and those associated with their legal multiplicity (Part 2), within the context of the law’s functional analysis. Our findings have revealed that each MNE’s form developmental stage corresponds to changes in all the selected parameters. Furthermore, we note significant changes in the relationship between the MNE’s legal form and its economic substance. This has led us to conclude that the firm’s size is not a necessary characteristic of the MNEs’ form, but serves as a crucial additional criterion for defining the scope of regulatory measures. Simultaneously, optimization of regulatory burdens including the growing importance*

of sanction compliance is a key factor of forming the MNEs. The differences between new and old MNEs’ forms are primarily the result of technological transformations, reflecting not only a mismatch but also a fluidity in the economic and legal boundaries of MNEs (Part 3). In conclusion, a comprehensive, cross-sectoral approach is required for the legal form of MNEs. Understanding the specifics of neo-MNEs broadens the search scope for new conceptual solutions. States initiate experimental legal regimes, while entrepreneurs develop quasi-public and quasi-corporate structures based on new technologies and quasi-law (standards, customs, soft law). This approach eventually prompts a reevaluation of the normativity concept.

KEYWORDS: transnational corporations, multinational enterprises (MNE), corporate law, law-and-economics, digitalization, de-offshorization.

References

- Abashidze A.Kh., Gulyaeva E.E., Tricoz E.N. (2022). Technique and Practice of International Rulemaking: Review of ESIL International Conference Materials. *RUDN Journal of Law*. Vol. 26, no. 2, pp. 508–527 (in Russian). DOI: 10.22363/2313-2337-2022-26-2-508-527.
- Aristova E.A. (2014). *Liability of cross-border corporate groups: theory and practice*. Moscow: Infotropic Media, 248 pp. (in Russian).
- Armour J., Eidenmüller H. (2020). Self-Driving Corporations? *Harvard Business Law Review*. No. 10, pp. 87–116. DOI: 10.2139/ssrn.3442447.
- Arnautov D.R. (2020). The future of shares with different volume of rights in Russia. *Law*. No. 11, pp. 186–199 (in Russian).
- Canfield M. (2019). Banana Brokers: Communicative Labor, Translocal Translation and Transnational Law. *Public Culture*. Vol. 31, no. 1, pp. 69–92. DOI: 10.1215/08992363-7181844.
- Chekhovskaya S.A. (2012). “Soft” corporate law: statement of the problem. *Entrepreneurial Law*. No. 4, pp. 8–12 (in Russian).
- Coates J.C. (2022). *SPAC Law and Myths*. 52 pp. DOI: 10.2139/ssrn.4022809.
- Curtin P.D. (1984). *Cross-cultural trade in world history*. Cambridge University Press, 279 pp.
- Devereux M.P., Vella J. (2018). Debate: Implications of Digitalization for International Corporate Tax Reform. *Intertax*. Vol. 46, no. 6/7, pp. 550–559. DOI: 10.54648/taxi2018056.
- Evnevich M.A. (2013). Consolidated group of taxpayers as a holding-type institution. *St. Petersburg University Journal of Economic Studies*. No. 3, pp. 118–128 (in Russian).
- Fenwick M., McCahery J.A., Vermeulen E.P.M. (2018). The End of “Corporate” Governance: Hello “Platform” Governance. *European Business Organization Law Review*. Vol. 20, no. 1, pp. 171–199. DOI: 10.1007/s40804-019-00137-z.
- Gelderblom O., De Jong A., Jonker J. (2013). The formative years of the modern corporation: The Dutch East India Company VOC, 1602–1623. *Journal of Economic History*. Vol. 73, no. 4, pp. 1050–1076.
- Gidirim V. (2019). *Fundamentals of international corporate taxation*. Moscow: Litres, 2271 pp. (in Russian).
- Golikova Y.A. (2010). Transnational corporations: definition of essence and characteristics of activity in modern conditions. *World of Economics and Management*. Vol. 10, no. 4, pp. 32–39 (in Russian).
- Gomez A. (2022). Is DAO the new form of a corporation? *Brief*. Vol. 49, no. 2, pp. 11–14. DOI: 10.3316/informit.20220606068179.
- Groups... (2020). Manovil R.M. (ed.) *Groups of Companies: A Comparative Law Overview*. Springer International Publishing, 701 pp. DOI: 10.1007/978-3-030-36697-1.
- Harvey C.E. (1981). *The Rio Tinto Company: an economic history of a leading international mining concern, 1873–1954*. Penzance, Cornwall: Alison Hodge, 390 pp.
- Kasatkina A.A., Kasatkina A.S. (2013). Transnational corporations: contemporary economic and legal analysis. *Zakonodatelstvo i Ekonomika*. No. 9, pp. 9–17 (in Russian).
- Kirillina V.N. (2018). Review of the study “Assessment of corporate governance in public joint stock companies with participation of the Russian Federation, shares of which circulate in the organized securities market”. *Business, Society, Power*. No. 1 (27), pp. 7–62 (in Russian).
- Ko U. (2013). A Seafaring Empire. In: *Mergers, Acquisitions and Global Empires: Tolerance, Diversity and the Success of M&A*. New York: Routledge, pp. 39–64.

Korten D. (1995). *When Corporations Rule the World*. London: Earthscan, 374 pp. DOI: 10.1002/hrdq.3920070409.

Kulikov R.A. (2006). *The evolution of the legal nature and the place of a transnational corporation in the system of private international law*. PhD (Law) thesis. Moscow, 32 pp. (in Russian).

Kurganova L. (2022). Unblurring the Lines: Correcting for Regulatory Failure in the SPAC Space. 70 pp. DOI: 10.2139/ssrn.4081242.

Laptev V.A., Chucha S.Y., Feyzrakmanova D.R. (2022). Digital Transformation of Modern Corporation Management Tools: The Current State and Development Paths. *Law Enforcement Review*. Vol. 6, no. 1, pp. 229–244 (in Russian). DOI: 10.52468/2542-1514.2022.6(1).229-244.

Luntz L.A. (1976). Multinational enterprises of capitalist states in the aspect of international private law. *Soviet State and Law*. No. 5, pp. 122–129 (in Russian).

Lustig D. (2020). *Corporate Regulation in International Law: A History of Failure?* Oxford: Oxford University Press, 256 pp.

Magdanov P.V. (2012). The history of corporations before the beginning of the XX century. *ARS ADMINISTRANDI*. No. 4, pp. 15–32 (in Russian).

Micklethwait J., Wooldridge A. (2003). *The company: a short history of a revolutionary idea*. New York: Modern Library, 272 pp.

Novikova O.V. (2021a). Standardization of M&A Transactions in the USA and Europe: Empirical Research and Conceptual Analysis. *Lex Russica*. No. 9 (178), pp. 131–143 (in Russian). DOI: 10.17803/1729-5920.2021.178.9.131-143.

Novikova O.V. (2021b). Terms of crowdfunding transactions and the formation of the lex corporatoria // *Journal of Business and Corporate Law*. No. 3 (23), pp. 23–32 (in Russian).

Novikova O.V. (2022). Standardization of conditions of venture transactions in the USA and formation of Lex Corpo-

ratoria. In: Blazheev V.V., Egorova M.A. (eds.). *Actual problems of law and economics in the perspective of interdisciplinary scientific research as a form of international cooperation*. Moscow: Prospect, pp. 293–305 (in Russian).

Novikova O.V. (2023). Transformation of corporate law: quasi-corporate and quasi-public structures. *RUDN Journal of Law*. Vol. 27, no. 1, pp. 181–199 (in Russian). DOI: 10.22363/2313-2337-2023-27-1-181-199.

Polyakov R.K. (2019). The evolution of multinational companies: prospects in the era of “network globalization”. *Russian Journal of Innovation Economics*. No. 1, pp. 37–54 (in Russian).

Spamann H., Guo H. (2022). The SPAC Trap: How SPACs Disable Indirect Investor Protection. *Yale Journal on Regulation*. Vol. 40, no. 75, 10 pp. DOI: 10.2139/ssrn.4135558.

Stepanov D.I. (2016). Problematic issues of corporate legislation on groups of companies and holdings. *Law*. No. 5, pp. 67–86 (in Russian).

Technology... (2021). Godwin A., Lee P.W. (eds.). *Technology and Corporate Law. How Innovation Shapes Corporate Activity*. Edward Elgar Publishing, 368 pp.

The Anatomy... (2017). Kraakman R. et al. *The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach*. Oxford University Press, 352 pp.

The Many Lives... (2020). Zumbansen P. (ed.) *The Many Lives of Transnational Law: Critical Engagements with Jesup's Bold Proposal*. Cambridge University Press, 536 pp.

Tolstoy Y.V. (1875). *The first forty years of relations between Russia and England. 1553–1593*. St. Petersburg, 562 pp. (in Russian).

Turnbull S. (2022). Can Digital Technology Make Self-Listed Firms More Efficient? 14 pp. DOI: 10.2139/ssrn.4020819.

Uncovering... (2017). Garcia-Bernando J. et al. Uncovering offshore financial centers: Conduits and sinks in the global corporate ownership network. *Scientific Reports*. No. 7 (6246), pp. 1–10. DOI: 10.1038/s41598-017-06322-9.

UNCTAD (2005). *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Geneva: UN, xxxii + 334 pp.

Vilkova N.G. (2019). Standard contracts in XXI century: present and future. In: Markalova N.G., Muranov A.I. (eds.). *Arbitration and regulation of international commercial turnover: Russian, foreign and cross-border approaches. Liber Amicorum in honor of the 70th anniversary of A.S. Komarov*. Moscow: Statut, pp. 164–165 (in Russian).