

# СИСТЕМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Алексей Кирсанов\*

DOI 10.24833/2073-8420-2018-2-47-40-47



**Введение.** Корпоративное законодательство в развитых правовых системах меняется весьма быстро. Законодатель понимает, что коммерческие юридические лица являются своеобразным проводником свободных капиталов. Это обстоятельство вынуждает законодателя оперативно реагировать с тем, чтобы создавать оптимальные условия функционирования для коммерческих юридических лиц. Создание благоприятного инвестиционного климата позволяет привлекать свободные капиталы, концентрирующиеся не только в банках, но и в коммерческих организациях. Гармонизация корпоративного права позволяет формировать благоприятный инвестиционный климат в соответствующих юрисдикциях. Однако процесс гармонизации корпоративного законодательства сопряжен со значительными сложностями, преодоление которых является первоочередной задачей законодателя.

**Материалы и методы.** Методологическую основу исследования составили следующие общенаучные и специальные методы познания правовых явлений и процессов: диалектический, формально-юридический, сравнительно-правовой, формально-логический, структурно-функциональный.

**Результаты исследования.** В настоящем исследовании автор сконцентрировал внимание на наиболее важных аспектах продолжающейся гармонизации положений корпоративного законодательства отдельных государств как на внутринациональном уровне, так и в формате существующих интеграционных объединений. В частности, отмечается, что одним из главнейших критериев формы коммерческого юридического лица является ее инвестиционная привлекательность в конкретном национальном правовом порядке. Коммерческие юридические лица являются точкой приложения капитала. Этот фактор можно считать одним из определяющих в направлении совершенствования национального корпоративного права.

**Обсуждения и заключение.** Систематизация общих признаков коммерческих юридических лиц в различных национальных правовых системах, позволила, в том числе, определить сдерживающие факторы их развития как на национальном уровне, так и в рамках интеграционных объединений. Методы преодоления таких факторов весьма различны в зависимости от того, на каком уровне они используются. Научная дискуссия на этом направлении позволяет выявить своеобразные точки отсчета регенерации наиболее консервативных положений корпоративного законодательства в различных национальных правовых системах.

\* Кирсанов Алексей Николаевич, кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса и международного частного права юридического института Российского университета дружбы народов  
ORCID ID: 0000-0001-8382-3544  
e-mail: aleksey-kirsanov@mail.ru

### Введение

**Н**а национальном уровне состоянию и уровню развития корпоративного права, являющегося составной частью гражданского права, нельзя дать объективную оценку. Эта подотрасль гражданского права настолько же тонка и восприимчива, насколько и ранима, если это выражение можно применить к материи права. Неслучайно существует высказывание, что «право акционерных обществ в каждой стране создается усилиями всех стран мира» [1. С. 24]. Однако, как справедливо указывает В.В. Безбах, «пригодность иносистемного опыта для заимствования поддается оценке лишь в формате выявления сходств и различий, существующих между взаимодействующими правовыми системами» [2. С. 4].

В историческом плане, по имеющимся оценкам, наибольшее воздействие на эволюцию правового регулирования акционерных обществ оказывает право Франции, США и ФРГ. Общее значение Гражданского (1804) и Торгового (1807) кодексов Наполеона и Торгового кодекса Бисмарка 1897 г. не требует комментариев. Рецепция германского гражданского права Японией в конце XIX века была вызвана необходимостью обновления правовой регламентации хозяйственной жизни при отсутствии собственного адекватного правового материала. Японский Закон об акционерных обществах 1951 года в основном воспроизвел законодательство США о предпринимательских корпорациях. Конвертируемые облигации, узаконенные в большинстве стран Европы, впервые появились в США. Германский закон от 29 апреля 1892 года впервые ввел «товарищество с ограниченной ответственностью», ставшее затем стандартной мировой организационно-правовой формой мелкого и среднего бизнеса. Принятые во многих странах Европы законы о товариществах с ограниченной ответственностью, в свою очередь, оказали влияние на правовой статус частных компаний Англии и закрытых корпораций США. Рецепция характерна и для современного периода, особенно для 90-х гг. прошлого века, когда происходила радикальная смена хозяйственного законодательства в странах с переходной экономикой<sup>1</sup>.

### Исследование

В современных условиях (на рубеже XX-XXI веков) можно говорить также о конвер-

генции - сближении национальных моделей корпоративного управления за счет взаимного обогащения отдельными элементами (но в рамках рецепции). Так, В.В. Безбах отмечает: «В Европейском союзе происходит динамичный процесс формирования массива частно-правовых норм, призванных стать со временем основой единообразного регулирования широкого круга отношений имущественного оборота, средством сближения национальных правовых систем» [3. С. 5].

Основная и свойственная для всех стран тенденция в развитии частно-правовых норм, обеспечивающих регламентацию элементов структуры управления в последнее десятилетие XX века – ограничение полномочий общего собрания акционеров и утверждение независимого от него статуса совета директоров (правления): «В настоящее время, напротив, приобретает актуальность дискуссия о развитии такой формы, как «виртуальное собрание акционеров», что стало возможно на основе новых технологий. В частности, изучение этого вопроса входит в приоритетный план работы созданной в ЕС в 2001 году Группы экспертов высокого уровня по законодательству о компаниях (*High Level Group of Company Law Experts*)» [4. С. 3].

Ряд исследований показывает, что постепенная гармонизация корпоративного права отмечается не только в тенденции пересмотра роли общего собрания участников юридического лица, хотя она существует на самом деле, и мы обязательно рассмотрим ее на примерах национального корпоративного права в рамках нашего исследования далее. В частности, в США усиливается воздействие крупными инвесторами на принятие решений общим собранием участников юридического лица, а в «в Японии в 80-е годы отмечено ослабление связей в рамках «кейрецу» между банками и сильными корпорациями, способными получить финансирование на внешнем рынке» [4. С. 4].

Кроме того, к законодателю почти всех развитых стран ЕС приходит переосмысление некоторых аспектов правового регулирования корпоративного законодательства. Считаем, что на передовые позиции объектов правового обеспечения в сфере корпоративного права выдвигается конкуренция за свободный капитал, а, следовательно, и конкуренция национальных корпоративных систем права, обеспечивающих комфортные условия для его обращения в пределах имен-

<sup>1</sup> URL: <http://www.recep.ru/phase4/en/pp/radyginentovr.pdf>.

но национальной юрисдикции отдельных государств. Не нуждается в специальном доказывании факт зависимости уровня развития национальной экономики от ее инвестиционной привлекательности, а инвестиционной привлекательности от правового обеспечения соответствующих сегментов экономики и отдельных экономико-правовых институтов. Уверен, что содержание и структуру современного корпоративного регулирования в решающей степени будут определять не только традиции правового регулирования, присущие национальным правовым порядкам, но именно рыночная конъюнктура, от состояния которой зависит наличие свободных капиталов у предпринимателей и корпораций и их способность перемещаться, создавая прибавочную стоимость, то есть достижение основной цели предпринимателя.

И такая тенденция уже обозначилась, причем уже достаточно давно, учитывая, с какой стремительностью меняется современное корпоративное право ЕС. В частности, еще в начале XXI века в Германии, по праву считающейся локомотивом экономики ЕС, было отмечено постоянно возрастающее стремление к объединению и поглощению крупных корпораций (*public takeovers*). А учитывая, что по состоянию на 2000 год Европарламент ЕС не утвердил положения Тринадцатой Директивы, устанавливающей общие правила ЕС по слиянию и поглощению компаний, которая была принята только в 2004 году (*Directive 2004/25/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on takeover bids (Text with EEA relevance)*), Германия включила соответствующие положения по слиянию и поглощению в национальное корпоративное законодательство и без наднационального импульса. Германия, в частности, сформулировала и весьма тщательно закрепила в корпоративном праве такие правовые инструменты, как внешний и внутренний аудит компании, а также обязанность раскрытия информации компанией в зависимости от того, к какому виду она принадлежит. Причем, Германия приняла решение о правовой фиксации указанных инструментов прозрачности деятельности компании, как одного из основополагающих принципов для публичной компании, в целях соблюдения прав и законных интересов как акционеров, так и кредиторов, несмотря на то, что доктрина США, как лидера в области корпоративного регулирования не приветствует такие решения.

Разнонаправленность доктринальных и практических взглядов на некоторые прин-

ципы деятельности компаний, в целом, не мешала отдельным исследователям определить ряд «общемировых течений, которые характерны для дальнейшего совершенствования корпоративного права:

- усиление требований «прозрачности» (раскрытия информации) АО;
- параллельный процесс усиления правомочий органов управления АО и контроля за органами управления со стороны акционеров;
- расширение судебного контроля за деятельностью АО;
- развитие законодательства по защите прав мелких акционеров по всему спектру проблем (преимущественное право покупки акций новых выпусков, квалифицированное (или выше) большинство, правила слияний и поглощений, кумулятивное голосование и др.);
- развитие законодательства по защите прав кредиторов АО;
- ужесточение регламента выпуска акций, изменения уставного капитала, введение требований недопустимости увеличения прибыли за счет основного капитала;
- сближение правового статуса акции и облигации;
- особое внимание к вопросам реорганизации АО, преобразования АО в другие виды обществ и наоборот;
- ужесточение регулирования взаимоотношений между различными юридически независимыми, но экономически взаимосвязанными АО (например, понятие «группы» во французском праве)» [4. С. 8].

Как показало время, и мы на это обратим внимание несколько позднее, ряд из указанных тенденций был определен вполне верно. Более того, как показала Концепция развития гражданского права РФ, указанные тенденции, пусть и в модифицированном виде, получили свое закрепление в России в результате реформы: «Непосредственное влияние на рассматриваемые вопросы оказывает также стремление выработать определенный стандарт «корпорации XXI века», связанное с нарастающим процессом глобализации экономики и формированием «новой экономики» на основе информационно-коммуникационных технологий» [5. С. 86].

Движущими силами современной реформы корпоративного законодательства, охватившей практически все страны, объективно являются:

- интернационализация и конкуренция;
- быстрый рост числа акционеров и изменения в их структуре;

- появление новых отраслей;
- развитие финансовых рынков и новых технологий.

Значительное количество различных национальных и международных кодексов корпоративного управления, появившихся в 90-е гг., отражают эту тенденцию и все в большей степени влияют на традиционное законодательство [См.: 6. С. 7].

Будучи уверенным в том, что в приведенных высказываниях есть определенное рациональное зерно, в то же время считаю, что, хотя наметившаяся тенденция сближения корпоративного права ЕС с корпоративным правом других государств, в частности, с Россией, уже приобрела определенные очертания, о чем, например, говорит неоднократно упоминавшееся в Концепции развития гражданского права РФ обращение именно к европейскому опыту реформирования права компаний, заимствование иностранной правовой материи должно быть строго дозированным, точнее - минимальным. Эффективность рецепции определяется не объемом заимствования успешно зарекомендовавших себя организационно-правовых форм в каких-либо национальных правовых порядках ЕС, а способностью законодателя использовать эффективные методы правового регулирования с тем, чтобы обеспечить гармонию рецепируемой материи с национальной материей и учесть национальные правовые традиции.

Не случайно отмечают, например, Э. Берглоф и Э.-Л. фон Тадден, что «эффективность функционирования «корпорации XXI века» будет тем выше, чем больше будут учтены принципы национального предпринимательства. Обобщение чаще бывает вредным, чем полезным, и все международные кодексы должны признавать национальные различия. Попытки трансплантации институтов (имитации импорта институтов), связанные с политическими и идеологическими соображениями, но не учитывающие реалии национальных традиций и экономико-правовых особенностей, обычно заканчиваются неудачей» [7. С. 11].

Для национальных правовых порядков государств-членов ЕС, проблема непродуманной рецепции также весьма актуальна. Прежде всего, слепое заимствование иностранной правовой материи крайне нежелательно ввиду все еще существующих на сегодняшний день различных объективных национальных подходов к созданию и предпринимательской деятельности компаний. Различия эти кроются не только в преду-

смотренных действующим корпоративным правом инструментах, обеспечивающих деятельность компаний. Они гораздо глубже и уходят своими корнями в исторические предпосылки формирования и развития различных систем права – романо-германской и англо-саксонской.

Конечно, свою объективную роль играют и традиции ведения предпринимательской деятельности. Так, «модель Великобритании традиционно связана с рыночным подходом. Модель «рейнского капитализма», предусматривающая финансирование за счет стратегических партнеров (банков, страховых компаний) отнюдь не утратила своего значения в Германии. В Италии доминируют ресурсы олигархических финансовых групп, в Испании – ведущих финансово-промышленных корпораций. Во Франции важнейшим кредитором сравнительно часто выступает государство. В Скандинавских странах модель «государства всеобщего благоденствия» прямо предполагает сильное государственное воздействие. С точки зрения функционирования корпораций принципиальное значение, тем не менее, имеет одна общая черта – отсутствие серьезного финансирования через фондовый рынок (т.е. через посредников) и доминирование стратегических партнеров. При этом лидирующие позиции в европейском экспорте и импорте прямых инвестиций (и в целом по масштабам интеграции в мировую экономику) занимают 2 страны, которые в наибольшей степени среди стран ЕС являются приверженцами «акционерного капитализма», – Великобритания и Нидерланды» [5. С. 87].

Немаловажным аспектом в вопросе определения путей развития корпоративного законодательства ЕС являются стремления отдельных групп влияния навязать американскую модель развития корпоративного права. Так, в частности, «обострились дискуссии о целесообразности ориентации других стран, в том числе ЕС, на единую (преимущественно американскую) модель корпорации. В рамках данной дискуссии речь идет о наиболее общих принципах функционирования современной крупной компании – «корпорации XXI века», которые часто отождествляют с «американским» подходом и попытками навязать миру англо-американскую модель бизнеса. В принципе можно согласиться лишь с подходом, что не должно быть единого размера для всех, однако ответственность, подотчетность, честность (законность) и прозрачность являются



действительно универсальными стандартами для всех режимов корпоративного управления» [8. С. 10]. Конечно, ответственность, подотчетность, законность и прозрачность в деятельности компаний являются, пожалуй, наиболее распространенными элементами корпоративного законодательства не только ЕС, но и США. Что же касается специфических институтов, то их непродуманная рецепция будет иметь своим результатом эффект весьма далекий от положительного, а национальные правовые порядки будут изобретать пути так называемой оптимизации эффекта рецепции.

Несмотря на то, что борьба за свободный капитал предполагает изобретение правовых способов гармонизации национального корпоративного права и рецепируемого иностранного сегмента, в ЕС имеются объективные условия, препятствующие глобальному заимствованию американской модели корпоративного развития. К их числу, например, Ю. Юданов относит:

«- догматическая ориентация на рост стоимости акций (деятельность компании в интересах только акционеров) сдерживается в странах ЕС доминирующим принципом «социальной ответственности компаний»;

- сравнительное преобладание долгосрочных стратегий и мотиваций в деятельности европейских компаний также обуславливает настороженное отношение к «диктатуре акционеров», которая может потребовать максимальной эффективности в краткосрочном периоде в интересах роста курсовой стоимости;

- высокий уровень прозрачности корпорации, типичный для модели «акционерного капитализма», отнюдь не всегда характерен для принципов европейской предпринимательской культуры;

- существующие сомнения в отношении устойчивости «новой экономики» и представление ряда европейских аналитиков о высоком уровне развития фондового рынка в США как временном факторе» [9. С. 70].

Отмеченные социально-экономические причины невозможности прямого заимствования американского корпоративного права наднациональным правовым порядком ЕС были бы неполными с точки зрения обоснования отказа европейского законодателя от полномасштабного восприятия американской корпоративной модели развития. Наряду с указанными социально-экономическими препятствиями, существуют и сложившиеся

традиции европейского корпоративного права, зачастую напрямую противоречащие американскому подходу. Так К. Хопт к таким традициям относит:

- реформу советов директоров;

- усиление роли частных и институциональных акционеров (как ответ на глобализацию рынков и современные технологии);

- разработка законов и правил для «групп компаний» (прежде всего со стороны судей и регуляторов ряда стран континентальной Европы);

- сотрудничество с наемными работниками «на заводе и в совете директоров»;

- защита прав акционеров и инвесторов как абсолютный приоритет в интересах экономического роста и преобразований, главенство рынка над негибкими национальными законами и доктринами (представители современной экономической теории / *modern economics*) [6. С. 7].

Уже на заре XXI века в ЕС защита прав акционеров приобрела такое значение, что это почувствовали практически все социальные круги. Европейский законодатель в полной мере осознавая, что социальное спокойствие обойдется дешевле, нежели преодоление последствий даже самого незначительного социального потрясения, уделяет на уровне наднациональной правовой надстройки значительное внимание вопросу защиты и гарантий прав акционеров. Именно этот факт послужил основанием для следующей заметки в колонке редактора журнала «*The Economist*»: «Хотя общее число акционеров в континентальной Европе остается незначительным, их становится больше, чем государственных служащих во Франции, членов профсоюзов в Германии и безработных в Италии»<sup>2</sup>.

В правовом обеспечении указанного вопроса европейский законодатель настолько продвинулся, что можно говорить о некоторой «интернационализации права» на этом направлении. Однако, несмотря на то, что решения Европарламента с течением времени оказывают все большее влияние на национальные правовые порядки государств-членов, некоторые европейские исследователи указывают на то, что «границы воздействия законодательства ЕС на национальные корпоративные нормы отчасти трудно различимы. Это вызвано тем, что большинство изменений, приносимых Евросоюзом, обретают законодательный статус при помощи обычной процедуры принятия законодательного акта.

<sup>2</sup> Журнал *The Economist*. 2000. May 20. P. 31.

Многие просто не отдают себе отчета в том, что огромное количество изменений в законодательстве на самом деле обязано своим появлением Директивам, т.е. они были включены в меры по реформированию корпоративного законодательства постольку, поскольку страны ЕС несут обязательства по реализации той или иной Директивы» [10. С. 217].

Однако не на всех направлениях развития корпоративного права ЕС наблюдается тенденция к интернационализации. Специфика экономико-правового режима отдельной национальной юрисдикции в пределах ЕС определяет и различия в некоторых правах акционеров, что, несомненно, влияет и на структуру управления национальными компаниями и на механизмы реализации имеющихся правовых решений. Надо, однако, отметить, что отсутствие в корпоративном праве отдельного государства одних инструментов для управления компанией (например, фиксация порядка поглощения компаний), как правило, возмещается наличием других (например, обширные полномочия для мажоритариев, возможность контроля компании через холдинговые структуры).

Не секрет, что совершенствование любой системы обязательно происходит в случае возникновения дополнительного игрока, иными словами, конкуренции. Это же обстоятельство справедливо и для корпоративного права ЕС: с течением времени изменялись системы менеджмента компаний в зависимости от социальных, политических и экономических условий.

Например, во времена значительного экономического подъема – 50 – 70 года XX века, управление компанией в ФРГ в значительной степени опиралось на банковские структуры, активно кредитовавшие компании, а иногда входившие в их структуру управления. Однако эта парадигма управления сменилась к 90-м годам XX века, когда, как уже упоминалось, на первый план выступили прозрачность, законность деятельности компании и безусловная защита прав акционеров и кредиторов компании. Но наступление периода максимальной гласности в предпринимательской деятельности компаний в ЕС вовсе не означало, что основные проблемы управления автоматически решились. Для этого этапа возникли новые проблемы как правового, так и экономического характера. И для корпоративного права ЕС опять возник вопрос о необходимости внесения инновационных методов в управление компанией. Стало очевидно, что универсальной модели управления компанией не существует. Это

постоянный процесс поиска и стремления к улучшениям, безусловным принципом которого является правило – не навреди.

Не стала панацеей для корпоративного права ЕС и корпоративная практика в США. Вообще, для американской системы управления компанией характерно стремление к концентрации капитала в одних руках. Эта тенденция оправдывается доктриной, согласно которой распыление капитала компании ведет к значительным сложностям в ее управлении. Ведь чем меньше пакет акций каждого акционера, тем меньше он заинтересован в его сохранении и приумножении. В связи с этим, «рынок поглощений, рассматриваемый в американской модели как важнейшее средство корпоративного контроля, критикуется за потенциальную дестабилизацию ситуации в затрагиваемых компаниях. Традиционная критика американской модели фокусируется на пассивности аутсайдеров в советах директоров. Предполагается, что эта тенденция должна получить дальнейшее развитие» [4. С. 11].

#### Результаты исследования

Подводя итог проведенному исследованию, можно сказать, что гармонизация корпоративного законодательства отдельных правовых порядков является многоуровневым явлением. Способы законодательного регулирования корпоративных правоотношений, используемые в одном правовом порядке, невозможно напрямую использовать в другом. Поэтому гармонизация корпоративного законодательства в отдельно взятом правовом порядке может осуществляться путем использования положительно зарекомендовавших себя иностранных методов, адаптированных под национальную юрисдикцию.

#### Заключение

Принцип свободы перемещения капитала, сформулированный в европейском корпоративном законодательстве, может быть использован национальными правовыми порядками с тем, чтобы создавать условия для большей инвестиционной привлекательности экономики. Организационно-правовые формы коммерческих юридических лиц также должны находиться в орбите влияния этого принципа, поскольку, во многом, именно на коммерческие юридические лица приходится львиная доля перемещения свободных капиталов. И это обстоятельство является одним из основополагающих факторов инвестиционной привлекательности национальной экономики.

## Литература:

1. Ripert G. Traite elementaire de droit commercial. Paris, 1980.
2. Сравнительное право. Частноправовое регулирование имущественного оборота в разноразличных правовых системах / Под ред. В.В. Безбаха, В.П. Серегина, Т.П. Данько. М., 2009.
3. Гражданское и торговое право Европейского Союза (основные институты). Учеб. пособие / Под общ. ред. В.В. Безбаха, В.Ф. Поньки, К.М. Беликовой. М., 2010.
4. Радыгин А., Энтов Р. Унификация корпоративного законодательства: общемировые тенденции, законодательство ЕС и перспективы России / Белая Книга РЕЦЭПа по единому экономическому пространству ЕС и России. 2002.
5. Юданов А. «Быстрые» фирмы и эволюция российской экономики // Вопросы экономики. 2007. № 2.
6. Hopt K. Modern Company Law Problems: A European Perspective // Company Law Reform in OECD Countries. A Comparative Outlook of Current Trends. Stockholm. 2000.
7. Berglöf E., E.-L. von Thadden: The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications for Transition and Developing Countries. June 1999 Report in Pleskovic and Stiglitz (eds.) World Development Conference. The World Bank.
8. Fremont O., Capaul M. The state of corporate governance: experience from country assessments // World Bank policy research working paper. 2002. № 2858 (June).
9. Юданов Ю. Европейские корпорации в условиях глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 11.
10. Dine J. Company law. Macmillan. 2007.
11. Березко В.Э. Либеральные меры и сильная власть // Государственная власть и местное самоуправление. 2016. № 7.
12. Березко В.Э. Философское осмысление управления государством // Право и управление. XXI век. 2016. № 1 (38).
13. Сардарян Г.Т. Модернизм и католическая политическая доктрина // Вестник МГИМО-Университета. 2017. № 1(52).
14. Сардарян Г.Т. Политические проблемы регионализации Италии. М., 2016.

## SYSTEM PROBLEMS OF CORPORATE LEGISLATION HARMONIZATION

**Introduction.** *Corporate law in the developed legal systems is changing very quickly. The legislator understands that commercial legal entities are a kind of conductors of free capital. This circumstance forces the legislator to react quickly in order to create optimal operating conditions for commercial legal entities. Creating a favorable investment climate allows you to attract free capital which is concentrated not only in banks, but also in commercial organizations. Harmonization of corporate law allows forming a favorable investment climate in the relevant jurisdictions. However, the process of harmonization of corporate legislation is fraught with significant difficulties, overcoming of which is the primary task of the legislator.*

**Materials and methods.** *The methodological basis of the research constitutes the following general scientific and special methods of cognition of legal phenomena and processes: dialectical, formal-legal, comparative-legal, formal-logical, structural-functional.*

**Results.** *In this study the author has focused on the most important aspects of the ongoing harmonization of the provisions of corporate legislation of individual states both at the national level and in the format of existing integration associations. In par-*

*ticular, it is noted that one of the main criteria of the form of a commercial legal entity is its investment attractiveness in a specific national legal system. Commercial legal entities are the point of application of capital. This factor can be considered one of the determining factors in the direction of improving national corporate law.*

**Discussions and conclusions.** *The systematization of common features of commercial legal entities in various national legal systems made it possible, among other things, to determine the constraining factors of their development both at the national level and within the framework of integration associations. The methods for overcoming such factors are very different, depending on the level at which they are used. Scientific discussion in this direction allows us to identify the unique starting points for the regeneration of the most conservative provisions of corporate legislation in various national legal systems.*

Alexey Kirsanov,  
Candidate of Science (Law), Associate Professor with the Department of Civil Law and Procedure and International Private Law, Law Institute, RUDN University.

**Ключевые слова:**

корпоративное право, коммерческие юридические лица, акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, публичная компания, частная компания, инвестиционная привлекательность, корпоративное управление, слияние и поглощение, общее собрание, рецепция законодательства

**Keywords:**

corporate law, commercial legal entities, joint-stock company, limited liability company, public company, private company, investment attractiveness, corporate governance, merger and acquisition, general meeting, legislative reception

**References:**

1. Ripert G., 1980. *Traite elementaire de droit commercial* [Commercial Law]. Paris.
2. *Sravnitel'noe pravo. Chastnopravovoe regulirovanie imushhestvennogo oborota v raznosistemnykh pravoporyadkakh* [Comparative law. Private-law regulation of property turnover in the systemic legal order]. Ed. by V.V. Bezbach, V.P. Seregin, T.P. Danko. Moscow, 2009.
3. *Grazhdanskoe i torgovoe pravo Evropejskogo Soyuza (osnovnye instituty). Ucheb.posobie* [Civil and commercial law of the European Union (main institutions): Textbook]. Ed. by V.V. Bezbach, V.F. Ponka, K.M. Belikova. Moscow, 2010.
4. Radygin A., Entov R., 2002. Unifikatsiya korporativnogo zakonodatel'stva: obshhemiroyve tendentsii, zakonodatel'stvo ES i perspektivy Rossii [Unification of corporate legislation: global trends, EU legislation and Russia's perspectives]. *Belaya Kniga RETSEHPa po edinomu ehkonomicheskomu prostranstvu ES i Rossii* [White RECEP Book on the Common Economic Space of the EU and Russia]. Moscow.
5. Yudanov A., 2007. «Bystrye» firmy i ehvolyutsiya rossijskoj ehkonomiki [“Fast” firms and the evolution of the Russian economy]. *Voprosy ehkonomiki* [Issues of economics]. № 2.
6. Hopt K., 2000. Modern Company Law Problems: A European Perspective. *Company Law Reform in OECD Countries. A Comparative Outlook of Current Trends*. Stockholm.
7. Berglöf E., E.-L. von Thadden. The Changing Corporate Governance Paradigm: Implications for Transition and Developing Countries. June 1999 Report in Pleskovic and Stiglitz (eds.) World Development Conference. The World Bank.
8. Fremond O., Capaul M., 2002. The state of corporate governance: experience from country assessments. *World Bank policy research working paper*. No. 2858 (June).
9. Yudanov Yu., 2001. Evropejskie korporatsii v usloviyakh globalizatsii [European corporations in the context of globalization]. *Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations]. № 11.
10. Dine J., 2007. *Company law*. Macmillan.
11. Berezko V.E., 2016. Liberal'nye mery i sil'naia vlast' [Liberal Measures and Strong Power]. *Gosudarstvennaia vlast' i mestnoe samoupravlenie* [State Power and Local Self-Government]. № 7.
12. Berezko V.E., 2016. Filosofskoe osmyslenie upravleniya gosudarstvom [Philosophic Comprehension of Governing a State]. *Pravo i upravlenie. XXI vek* [Journal of Law and Administration]. № 1 (38).
13. Sardarian G.T., 2017. Modernizm i katolicheskaia politicheskaia doktrina [Modernism and Catholic Political Doctrine]. *Vestnik MGIMO-Universiteta* [Herald of MGIMO-University]. № 1(52).
14. Sardaryan G.T., 2016. Politicheskie problemy regionalizatsii Italii [The Political Problems of Italy Regionalization]. Moscow.