

**UNIVERSITATEA « ALEXANDRU IOAN CUZA » DIN IAȘI
FACULTATEA DE DREPT**

**« DREPTUL COMPARAT AL REGLEMENTĂRILOR
PRIVITOARE LA SOCIETĂȚILE MULTINAȚIONALE »**

-Rezumatul tezei de doctorat-

Coordonator științific:

prof. univ. dr. Valeriu M. Ciucă

Doctorand:

Alexandra Teodora Oprea

IAȘI

2020

Cuprins

1.Cuprinsul tezei de doctorat	3
2. Introducere	5
3.Structura tezei de doctorat. Abordare	7
4.Prezentarea capitolelor tezei de doctorat.....	8
5.Concluzii	17
6. Bibliografie	22

1.Cuprinsul tezei de doctorat

1. Introducere	4
2. Evoluția conceptelor și reglementărilor privitoare la societăți în context istoric, juridic și cultural	14
3.1. Forme juridice de organizare și desfășurare a activității economice în Antichitate și Evul Mediu timpuriu	19
3.2. Perioada medievală	64
3.4. Perioada industrială și modernă	78
4. Explicații juridice ale personalității juridice distincte ale societăților și ale legăturilor dintre societățile din cadrul unei multinaționale	79
4.1. Natura societății. Salturile ideatice față de formele anterioare de asociere.	80
4.2. Despre ideile juridice care au dat naștere conceptului de ”societate”/”corporație” și modul în care acestea au influențat reglementările cu privire la societăți în diferite sisteme de drept	88
4.2.1. Evoluția conceptului de societate în dreptul francez.....	88
4.2.2. Evoluția conceptului de societate în dreptul <i>anglo-saxon</i>	98
4.3. Personalitatea juridică distinctă. Limite. Lifting of the corporate veil.	114
4.3.1. Dreptul britanic	115
4.3.2. Dreptul american.....	138
4.3.3. Dreptul chinez și japonez	141
4.3.4. Dreptul francez.....	144
4.3.5. Implicații pentru societățile multinaționale.....	147
5. Explicația economică pentru dezvoltarea societăților multinaționale	153
5.1. Noțiunea de ”societate multinațională” din perspectiva literaturii economice și de afaceri .	154
5.2. Evoluția teoriilor economice cu privire la funcționarea piețelor economice, comerț internațional și structura economiilor naționale.....	167
5.3. Teorii cu privire la comerțul internațional centrate pe activitatea societăților	170
5.4. Teorii cu privire la comportamentul societăților multinaționale.....	177
6. Naționalitatea și mutabilitatea societăților internaționale ca aspect al dimensiunii lor multinaționale	180
6.1. Naționalitatea societății. Legea aplicabilă societăților	180
7. Formele societăților	203
7.1. Tipuri de societăți și diferențe de funcționare	203
7.1.1. Criterii de clasificare a societăților și diferențe de conceptualizare	203
7.1.2. Tipurile de societăți reglementate în dreptul continental	204
7.1.3. Tipurile de societăți și entități juridice reglementate în dreptul common-law	208

7.1.4.	Tipuri de societăți și entități juridice reglementate în dreptul asiatic. Particularități legale și social-culturale	212
8.	Structuri interne de deținere a societății	216
8.1.	Capital social. Participare. Active ale societății.	216
8.1.1.	O încercare de explicație a apariției și noțiunii de capital social	216
8.1.2.	Este necesar conceptul de capital social? Societăți organizate altfel decât cu capital social 231	
8.1.3.	Capital social subscris sau vărsat?	238
8.1.4.	Partile sociale trebuie să aibă valoare nominală sau nu? No par value shares	245
8.1.5.	Clase de părți sociale.....	250
8.1.6.	Părți sociale tranzacționabile	273
8.1.7.	Structurile complexe de dețineri din cadrul societăților multinaționale în funcție de variația drepturilor conferite deținătorilor.....	289
8.2.	Raporturi de control și deținere în cadrul societăților multinaționale. Transformări interne ale societăților societăților	292
8.2.1.	Cu privire la relațiile de control și deținere între societatea-mamă și societățile-fiice	293
8.2.2.	Fuziunea și divizarea.....	306
9.	CONCLUZII.....	332
	BIBLIOGRAFIE.....	339

2. Introducere

Prezenta lucrare abordează în mod critic și comparativ conceptele fundamentale privitoare la societăți și particularitățile relevante pentru societățile multinaționale în diferite sisteme de drept de factură continentală (dreptul român, dreptul francez) și din sfera *common-law* (dreptul britanic, dreptul american), cu incursiuni în drept asiatic (chinez, japonez), cu scopul de a identifica diferențele de conceptualizare juridică privitoare la societăți și de a identifica interferențele între elementele de natură juridică și factorii de natură istorică, geografică, economică și filosofică care contribuie la constituirea și structurarea societăților.

Am inițiat cercetări de acest tip întrucât nu am identificat în literatura juridică sau economică de specialitate studiată suficiente lucrări care să furnizeze suficiente corelații între elementele de natură juridică și cele de natură decizională și economică în constituirea și structurarea societăților multinaționale, întrucât niciuna dintre lucrările studiate nu descrie și nu creează punțile necesare către ceea ce ar fi de interes pentru persoane cu preocupări concrete în domeniul societar și de afaceri. Un potential investitor, un jurist, un economist sau un consultant în afaceri ar avea nevoie să înțeleagă, atunci când își propune să desfășoare o activitate economică prin intermediul unei societăți, care este natura juridică a unei societăți spre deosebire de alte forme de organizare juridică, care este locul oportun de constituire a societății sau modalitățile concrete prin care ar putea să își extindă activitatea în alte state, care sunt factorii legislativi și economici relevanți pe care trebuie să-i ia în considerare atunci când decide o astfel de extindere, care sunt modalitățile în care poate să investească într-o societate, să structureze capitalul social sau deținerile societare și care sunt consecințele interferenței între mai multe sisteme de drept aplicabile aceleiași societăți multinaționale. Majoritatea lucrărilor prezintă fie elemente de drept societar prin prisma limitată a unor reglementări naționale, fie analizează dinamica societăților multinaționale dintr-o perspectivă pur economică și axată pe domenii de interes, iar astfel de abordări lasă în sarcina exclusivă a cercetătorului sau investitorului decelarea efectelor concrete ale normelor juridice și a modalităților în care ele pot fi aplicate pentru a produce diverse rezultate economice concrete.

O astfel de analiză este uneori dificilă chiar și în situația în care este aplicabilă o singură legislație națională, întrucât uneori există reglementări care creează efecte neașteptate atunci când sunt aplicabile în conjuncție cu alte reglementări, însă este cu atât mai dificilă și neevidentă în cazul societăților multinaționale, întrucât entitățile juridice care alcătuiesc societatea multinațională se

supun unor reglementări diferite, care pot însă produce efecte înlănțuite asupra întregii societăți. Lipsa unui ghid sau a unor instrumente-reper pentru a pătrunde semnificația instituțiilor juridice și a normelor din diferite sisteme de drept poate transforma orice încercare de structurare a unei societăți multinaționale sau de a desfășura activitate economică printr-un astfel de vehicul într-o muncă titanică, labirintină și mai complexă și confuză decât ar fi necesar, ceea ce o face să fie și costisitoare și ineficientă pentru o societate.

Ca atare, prin teza de doctorat intitulată "Dreptul comparat al reglementărilor privitoare la societățile multinaționale" ne-am propus să analizăm din perspectivă comparativă conceptele juridice de bază privitoare la societăți (personalitate juridică, naționalitate, structurare și capital social, transformare) și să expunem în mod concret modalitatea în care aceste diferențe sunt relevante pentru mediul de afaceri și au contat sau pot fi relevante în luarea deciziilor financiare și de oportunitate în cadrul societăților.

Ne-am propus astfel ca în realizarea lucrării de cercetare să urmărim următoarele linii directoare și să aflăm răspunsuri în privința următoarelor întrebări :

1. Care este concepția juridică în diferite sisteme de drept în privința societăților multinaționale, a modului de funcționare al acestora și a limitelor în care acestea pot să opereze ? Dacă există concepții și soluții diferite în aceste privințe, care este motivul sau explicația posibilă pentru diferența de abordare, raportat la trecutul istoric, valoric, cultural, social și ideologic al spațiului respectiv de reglementare?
2. Care este realitatea economică, administrativă, juridică și de funcționare a societăților multinaționale la momentul actual în statele vizate ? Cum s-au conformat, adaptat sau sustras societățile multinaționale diferitelor reglementări aplicabile ? Există situații în care realitatea socială construită de societățile existente a generat apariția cadrului juridic necesar pentru confirmarea acestor noi structuri ?
3. Care sunt factorii de natură publică, practică și circumstanțială care influențează alternanța între evoluția socială și evoluția juridică în privința activității societăților multinaționale ?

3.Structura tezei de doctorat. Abordare

Lucrarea este structurată în capitole cu teme progresive, care construiesc pe fundamentele acumulate în capitolele anterioare. Am considerat necesar pentru o bună fundamentare a cercetării să explorăm evoluția istorică și cultural-socială a structurilor prin care s-a desfășurat activitatea economică până la consacrarea legală a formei societare, pentru a avea o înțelegere aprofundată asupra diferențelor de conceptualizare a societății ca persoană juridică distinctă. Am explorat apoi în detaliu ideile care au dat naștere conceptului de societate, precum și implicațiile juridice, economice și sociale ale personalității juridice distincte în contextul relației dintre asociați și societate, inclusiv în ipoteza în care asociații sunt ei înșiși persoane juridice din cadrul unei structuri multinaționale.

Odată înțeleasă întinderea și puterea personalității juridice distincte și odată realizată delimitarea juridică dintre diferitele structuri din cadrul unei societăți multinaționale, am considerat necesar să analizăm modul în care o activitate economică își capătă valențele internaționale, identificând factorii relevanți care determină o societate să devină multinațională, precum și strategiile pe care astfel de societăți le abordează pentru a-și extinde activitatea către alte state. Observând că factorii juridici și strictetea sau avantajele unor reglementări fiscale, comerciale și de protecție sunt unele dintre criteriile relevante în determinarea modului de expansiune al societăților, am studiat această chestiune și din perspectiva opusă, respectiv din perspectiva modului în care înființarea unei societăți într-un anumit stat determină o serie de consecințe în privința naționalității, capacității juridice și răspunderii naționale și internaționale a societăților.

Toate aceste discuții au fost făcute fără distincție cu privire la tipul de societate vizată, însă am observat că în diferite reglementări, varietatea structurilor societare permise pot genera efecte relevante cu privire la structura și funcționarea societăților multinaționale, motiv pentru care în etapele următoare am abordat tipurile de societăți reglementate de către legislațiile naționale vizate și criteriile juridice relevante care generează această variabilitate, pentru a putea fundamenta discuția privitoare la structura participativă și constitutivă a societăților.

Am analizat noțiunea de capital social și înțelegerea juridică diferită a acestui concept în fiecare sistem de drept studiat, cu expunerea detaliată a limitelor de constituire: absența capitalului social ca valoare desemnată, capital autorizat, necesitatea subscrierii sau vărsării părților sociale, părți sociale fără valoare nominală, clase de părți sociale și variabilitatea acestora, părți sociale

tranzacționabile, inclusiv prin mijloace automatizate, cu discuții finale privitoare la implicațiile pe care aceste aspecte particulare de structură societară le au în cazul societăților multinaționale. Ultima parte a lucrării vizează aspecte particulare privitoare la raporturile de deținere între societăți din cadrul unei structuri multinaționale, precum și chestiuni care vizează transformarea și modificarea structurii societare în contextul fuziunilor și achizițiilor și oportunitatea reglementărilor naționale care tratează posibilitățile ca terții să blocheze aceste operațiuni.

4. Prezentarea capitolelor tezei de doctorat

(Capitolul 1 Evoluția conceptelor și reglementărilor privitoare la societăți în context istoric, juridic și cultural)

Studiul pornește de la o analiză istorică și culturală a evoluției conceptelor și reglementărilor privitoare la societăți, cu scopul de a identifica acele structuri juridice care au fost folosite ca instrumente pentru desfășurarea activității de afaceri, pornind de la primele forme contractuale (parteneriat, *commenda*), identificând instituțiile juridice precursore ale societăților (*societas* în dreptul roman, *koinonia* în dreptul grec, *sreni* în dreptul indian, *waqf* în dreptul arab) și urmărind recunoașterea treptată a societăților de tip *unincorporated joint-stock* ca persoane juridice veritabile în reglementările actuale.

Am efectuat aceste ample sondări ale primelor forme de investiție în activități economice în principal pentru era necesar să identificăm rădăcinile gândirii juridice curente cu privire la societăți și pentru a avea o bază de analiză și înțelegere a modului în care a apărut instituția juridică a societății, entitate cu personalitate juridică, în cultura juridică europeană, americană și asiatică.

Observăm că încă din această perioadă în desfășurarea activității comerciale sunt manifeste o parte din principiile care guvernează la momentul actual reglementarea societăților: pe de o parte, aportul asociaților reprezintă o punere în comun de resurse, o investiție în baza căreia participanții speră să obțină profit, proporțional cu cota sau natura contribuției lor, agenții desemnați (în mod similar cu administratorii) sunt împuterniciți să desfășoare activitate în care investitorii (asociații) nu se pot amesteca, oricare dintre investitori se poate retrage din cadrul juridic creat la orice

moment, iar investitorii/membrii poartă un fel de răspundere pentru prejudiciile aduse celorlalți membri sau grupării în sine. Există însă și diferențe considerabile: toate aceste forme de desfășurare a activității economice au în acest stadiu baze pur contractuale, iar forța obligatorie a contractului poate fi foarte rigidă; întreaga operațiune este privită în mod exclusiv din această perspectivă contractuală și remediile aflate la dispoziția cocontractanților se întemeiază pe o încălcare a obligațiilor contractuale. Aceste lucruri sunt importante pentru că în acest stadiu, obligațiile iau naștere doar între parteneri și această concepție contractuală în care se desfășoară activitățile comerciale va subsista pe tot parcursul dezvoltării reglementărilor privitoare la societăți.

Chiar și în această perioadă a Antichității și Evului Mediu au existat însă structuri juridice sau sociale care beneficiau de *persona* și *corpore*, într-o formă mai mult sau mai puțin solidă, probabil ca urmare a apariției unei nevoi ca acest capital să dăinuie pentru o perioadă mai lungă iar activitatea economică să se perpetueze, în ciuda faptului că membrii unei astfel de grupări urmau să se schimbe. Unele astfel de forme colaborative au fost reglementate expres și ar putea fi considerate precursori ale formelor juridice societare: anumite forme ale contractului de societate din dreptul roman, societatea *sreni* din dreptul indian, o construcție juridică formată pe baze colaborative și care funcționa similar unei ghilde meșteșugărești însă deținea o structură de apartenență și recompensă a membrilor bazată pe capitalul investit și profitul obținut, structurile de tip *waaf* din dreptul arab, similare *trust*-ului britanic.

Toate aceste structuri juridice arată faptul că impulsul de a trata o colectivitate ca fiind o singură entitate a existat încă din perioada veche, însă aceste structuri erau concepute în mare parte pentru administrarea intereselor publice și a colectivităților, văzute ca grupări cu activități comune. Unele dintre aceste structuri aveau și implicații și activități economice, dar gândirea juridică antică nu a putut depăși limitele unui drept primar, în care doar indivizii pot fi tratați ca subiecți de drept. Ca atare, orice formă de organizare pseudo-societară era văzută mai degrabă ca un set de reguli pentru punerea în comun de resurse, pentru administrarea proiectelor de anvergură și pentru reglementarea relațiilor între membri.

În perioada medievală, comerțul se dezvoltă treptat de la nivelul târgurilor anuale internaționale în care participanții sunt producători izolați, spre asocieri de producători organizați în ghilde cu o structură organizatorică și ierarhică bine conturată. Odată cu dezvoltarea ghilldelor și creșterea

veniturilor acestora, comercianții au devenit principalii finanțatori ai orașelor, îndeplinind și activități financiar-bancare, iar comerțul internațional era bazat pe organizarea de consorții, finanțarea pe bază de acțiuni, contracte de commenda și *societas maris*, contracte *compagnia* și *rogadia*, iar unele dintre afacerile cele mai prospere au fost dezvoltate de așa-zise ”societăți” florentine, organizate sub forma unor parteneriate multiple cvasi-permanente, în sensul în care societatea nu se dizolva în cazul decesului sau retragerii unuia dintre parteneri, sau, chiar și în cazul dizolvării, parteneriatul era imediat reînnoit. Motivul pentru care partenerii solicitau încetarea parteneriatelor era de obicei dorința de a efectua o restructurare a participărilor/deținerilor, care putea sau nu să fie succedată de o distribuire a profiturilor. Aceste modalități de reorganizare nu întrerupeau existența parteneriatului, ci funcționau mai degrabă ca niște reorganizări ale societăți.

Se poate observa din aceste informații că organizările de tip societar erau utilizate în practică încă din perioada medievală, chiar dacă structura lor juridică era generată prin utilizarea vechilor forme comerciale, adaptate nevoilor curente. Am putea așadar considera că societatea, ca formă de desfășurare a activității economice, precedă orice formă de reglementare și recunoaștere oficială. La acest stadiu, era necesară structura asociativă și investițională, nu neapărat și recunoașterea unei personalități juridice distincte, însă ea va apărea imediat ce afaceriștii vor avea un mai mare interes pentru a își asigura câștigul într-un context în care nu mai sunt decât investitori ”anonimi”, pierduți într-o mare de alți investitori.

Personalitatea juridică distinctă a fost conferită societăților pentru prima dată în perioada marilor descoperiri geografice, printre primele societăți recunoscute astfel numărându-se The East India Company, înființată prin *charter* în anul 1600 și Compania Indiilor de Est Olandeză înființată în 1602, această din urmă societate fiind de altfel prima entitate careia i-a fost atribuită o formă societară, prin emiterea de obligațiuni și acțiuni care puteau fi subscribe de publicul larg pentru a finanța activitatea comercială a acestei companii.

Odată cu primele societăți *chartered*, ideea de societate bazată pe subscripția de acțiuni a devenit o soluție concretă pentru reglementarea activității comerciale, în special în cazul în care fondurile necesare nu erau disponibile investitorilor sau partenerilor. În Franța, odată cu Revoluția franceză, dreptul la înregistrarea societăților comerciale private a fost proclamat fără rezerve, iar legea

privitoare la înregistrarea societăților comerciale a fost consolidată în cadrul Codului de comerț adoptat în 1807 sub conducerea lui Napoleon.

În acest capitol este discutată posibilitatea ca structurile de afaceri anterioare să fi fost suficiente pentru a desfășura activitatea de afaceri, fără să mai fie nevoie de structuri societare, posibilitate care este infirmată. Aceste perspective sunt utile pentru a înțelege dificultățile pe care le-au întâmpinat statele în a recunoaște și reglementa societățile și fundamentează/anticipează diferențele de concepție între diferitele sisteme de drept.

(Capitolul Explicații juridice ale personalității juridice distincte ale societăților și ale legăturilor dintre societăți din cadrul unei multinaționale)

Odată înțeles contextul social, cultural și istoric care a generat nevoia reglementării societăților ca formă particulară de desfășurare a activității de afaceri, am considerat necesar să analizăm în capitolul următor și modul în care această transformare s-a realizat din punct de vedere juridic, respectiv să identificăm fie modul în care instituții vechi, cunoscute în sistemele de drept studiate, au fost folosite ca fundament pentru justificarea conceptului de societate, fie modul în care noțiunea de societate a apărut ca instrument nou, aparte, în aceste sisteme de drept (nu am regăsit în nicio lucrare o urmărire sistematică a evoluției juridice a conceptelor societare).

Am descoperit că atât în dreptul francez, cât și în dreptul *common-law*, a fost posibil ca societățile să fie create și recunoscute ca fiind subiecți de drept cu personalitate juridică pentru că erau înființate printr-o manifestare de putere publică (*octroi* în dreptul francez, *charter* în dreptul britanic), iar astfel personalitatea juridică a acestora este o extensie a autorității publice prin care ele iau ființă și de la care împrumută. Mutațiile juridice din fiecare sistem au parcurs însă etape diferite, în dreptul britanic observându-se un proces de recunoaștere a societăților mai lent și treptat, iar în dreptul francez existând oscilații puternice între conferirea libertății totale de constituire a societăților pe baza unei proceduri administrative și perioade de timp în care constituirea societăților a fost interzisă.

Se poate observa că atât în istoria juridică a reglementării britanice, cât și în cea franceză, intervine la un moment dat liberalizarea constituirii societăților, prin trecerea de la un sistem în care societatea era creată sau aprobată pe baza unui act al statului la un sistem în care statul permite

constituirea acestor societăți la inițiativa fondatorilor, în temeiul legii, cu verificarea prealabilă a îndeplinirii condițiilor minime de legalitate. Considerăm că și acesta este un salt important, generat de data aceasta de presiunea socială și de faptul că societățile reprezentau deja un element indispensabil în peisajul economic local, întrucât transformă societatea dintr-o manifestare de voință publică într-un fenomen privat, în care manifestarea de voință a părților primează și este suficientă pentru a produce efecte juridice.

Analiza constrângerilor culturale și social-istorice servește în acest capitol ca bază pentru a explica de ce perspectiva asupra societăților diferă în sistemul juridic britanic (unde reglementările de bază sunt mai laxe) față de cel francez (unde reglementările privitoare la înmatriculare, structurare, capital social, au fost, la origine, mai stricte, din nevoia francezilor de a combate excesele și abuzul formei societare desfășurate pe scară largă în primele decade de utilizare a acestor forme de desfășurare a activității de afaceri).

În privința personalității juridice distincte a societății, am nominalizat textele legale sau sursele jurisprudențiale din care derivă acest tratament separat al societăților, urmată de o analiză a situațiilor în care personalitatea juridică distinctă a societății poate fi ignorată în raport cu asociații persoane juridice (societăți mamă sau societăți fiică) ale acestora: în ipotezele în care societatea este o construcție artificială și lipsită de substanță menită să protejeze asociatul (în dreptul britanic, american, japonez), când pentru aplicarea corectă a unui text legal trebuie să se facă abstracție de personalitatea juridică distinctă a unei societăți (dreptul britanic și american), când mai multe societăți acționează ca o entitate economică unică (dreptul britanic) sau când societatea-mamă trebuie să răspundă pentru faptele sau actele societății-fiice care acționează ca un reprezentant al său sau când societatea-mamă exercită un control excesiv sau este răspunzătoare de îndrumarea societății subsidiare în derularea unor operațiuni (în dreptul britanic și american, în dreptul chinez și japonez, sub forma răspunderii delictuale a comitentului în dreptul francez).

În cadrul acestui capitol, discutăm și implicațiile personalității juridice distincte și a limitelor acesteia în situația particulară a societăților multinaționale, remarcând faptul că limitele personalității juridice sunt mai flexibile decât limitele formale ale fiecărei societăți, pentru că, în funcție de modul în care operează, activitatea mai multor societăți poate fi considerată un rezultat al manifestării unei voințe unice, indiferent de barierele formale care se nasc din lege între aceste societăți.

În ultima perioadă însă, au apărut din ce în ce mai multe demersuri de natură legislativă (Statele Unite ale Americii, Franța) sau demersuri de tip *soft law* (standarde în domeniu și certificate pentru combaterea practicilor abuzive), pentru a responsabiliza societățile multinaționale sau pentru a se atrage răspunderea acestora pentru prejudiciile create de către subcontractanți sau societățile subordonate.

(Capitolul 5 Explicația economică pentru dezvoltarea societăților multinaționale)

Întrucât unele dintre aceste perspective juridice conduc la unele granițe flexibile în ceea ce privește calificarea unei entități ca fiind societate sau a mai multor entități ca fiind persoane juridice separate, sau, dimpotrivă, ca fiind o singură persoană juridică, am considerat necesar ca în capitolul următor să tratăm în mod expres noțiunea de societate multinațională, să identificăm criteriile și factorii de natură organizațională și economică care conferă acest statut unei societăți și să expunem teoriile relevante privitoare la motivațiile și comportamentul investitorilor în crearea sau extinderea activității unei societăți dincolo de granițele unui singur stat, pentru a înțelege propensiunea societăților către activitatea multinațională. Această perspectivă este utilă întrucât oferă cititorului posibilitatea de a înțelege care sunt factorii interni care determină o societate să se extindă în alte state, iar în capitolele următoare, cele două perspective, cea juridică și economic-internă sunt îmbinate, pentru a sublinia punctele în care apar incongruențe, limite sau dificultăți.

Conceptul de societate multinațională este unul de factură economică, mai degrabă decât una juridică, iar din multitudinea de definiții propuse remarcăm o serie de factori importanți în caracterizarea unei societăți ca fiind una multinațională: desfășurarea unei activități economice (privitoare la bunuri și servicii sau activități organizaționale adiacente, precum cercetarea, dezvoltarea, management-ul afacerii și marketing) în mai multe state, pe baza unor investiții financiare și într-o formă organizațională care presupune control sau coordonare între substructurile societății. Reglementările legale existente care tratează relațiile de control și deținere între societăți, precum cele ale Directivei 2011/96/UE și ale Regulamentului (UE) 2015/848, nu tratează, din punctul nostru de vedere, decât un anumit tip de societate multinațională, respectiv cea în care diferitele entități sunt legate între ele printr-o structură de control generată de structura acționariatului și a deținerilor. Apreciem însă că, în mod realist, există la nivelul actual și alte structuri prin intermediul cărora mai multe entități juridice operează împreună la nivel internațional, ale căror alcătuirii nu se întemeiază pe o structură acționarială: companii listate dual,

joint ventures, structuri societare asociative sau de tip alianță, care trebuie să fie considerate, măcar dintr-o perspectivă realistă din punct de vedere economic, ca fiind societăți multinaționale.

Am considerat de asemenea necesar ca în aceste studii preliminare să sondăm și teoriile economice și filosofice care explică fenomenul comerțului internațional, motivele și metodele care stau la baza deciziei societăților de a-și extinde activitatea în alte state, pentru a putea ulterior corela aceste comportamente și perspective cu reglementările legale și cu o analiză a deciziilor de afaceri ale societăților multinaționale, luate în context economic, juridic și de teorie managerială. Teoriile care s-au succedat de-a lungul timpului cu privire la comerțul internațional pot fi separate în două perioade bine delimitate: în perioada inițială de dezvoltare a acestor teorii economice, analiza și teoretizarea acestor dinamici era operată din perspectiva statului, a națiunii care face comerț și câștigă de pe urma acestor activități (acesta fiind denumite teoriile clasice cu privire la comerțul internațional- teoria mercantilistă, teoria economică clasică, teoria avantajului comparativ, teoria factorilor de producție), iar ulterior, odată cu apariția tehnologiilor noi, a creșterii puterii și activității economice și politice ale anumitor societăți naționale și multinaționale, teoriile dezvoltate se concentrează mai degrabă pe activitatea societății ca actor al comerțului internațional (acestea fiind teoriile moderne ale comerțului internațional- teorii privitoare la investiția străină directă, teoria costului capitalului, teoria ratei diferențiate de câștig în investițiile de portofoliu, teoria internalizării, teoria eclectică/modelul OLI). Din această analiză a rezultat faptul că decizia de a investi în alte state se întemeiază pe o structură conceptuală a analizei costurilor de tranzacție, iar caracterul multinațional este explicat ca reacția optimă a societății față de următoarele următorii factori: caractere geografice și resurse locale, oportunitate și costuri, tipicitatea producției locale și concurență, forța de muncă, rețele de transport și distribuție, factori legislativi și fiscali, politică publică, existența și avantajul potențial al mecanismelor alternative de investiție.

Am analizat de asemenea în cuprinsul acestui capitol și metodele și etapele prin care societățile ajung să devină multinaționale, descoperind că există societăți care se extind treptat către un model internațional și pot să abordeze grade diferite de integrare în cultura economică locală (variind de la modele deschise aculturării până la modele inflexibile copiind modelul economic aplicat în statul de origine), dar și societăți care sunt concepute de la început ca fiind societăți internaționale, *born global*.

(Capitolul 6 Naționalitatea și mutabilitatea societăților internaționale ca aspect al dimensiunii lor multinaționale)

Întrucât activitatea unei societăți într-un anumit areal poate determina incidența unora sau altora dintre aceste reglementări, capitolul următor vizează naționalitatea persoanei juridice și interferența între diferite reglementări naționale pentru a determina statul de origine al societății și limitele capacității juridice a societății, cu explorarea separată a posibilităților societăților de a-și determina sau schimba naționalitatea. De asemenea, având în vedere că naționalitatea societăților nu exclude posibilitatea ca o societate să fie considerată un subiect de drept în alte state, lucrarea abordează și ipoteza ”prezenței” unei societăți pe teritoriul altui stat, acesta fiind în unele sisteme de drept un criteriu pentru determinarea jurisdicțiilor în care aceste societăți pot deveni părți în litigii de drept internațional.

Am analizat în acest cadru criteriile distincte de amplasare a societăților din domeniul tehnologiei informatice și a altor societăți born-global sau care deservește piețe globale prin mijloace electronice, întrucât într-o astfel de ipoteză alegerea statului de înființare a societății nu depinde de elementele locale, ci de circumstanțe mult mai complexe, de natură financiară și de oportunitate. Regulile tipice prin care se stabilește naționalitatea societăților (teoria înmatriculării sau teoria sediului real) sunt relevante pentru societățile multinaționale pentru că determină legea aplicabilă acestor societăți. Am analizat de asemenea posibilitatea ”transplantării” unor astfel de societăți dintr-un stat în altul prin prisma reglementărilor dreptului național britanic, american și francez, care afirmă formal posibilitatea ca o societate să își schimbe naționalitatea, precum și dificultățile de ordin practic și administrativ pe care le presupun astfel de operațiuni, din perspectiva jurisprudenței Uniunii Europene, care cuprinde o bogată și interesată varietate de situații.

Ultima secțiune din cadrul acestui capitol este dedicată unui subiect de real interes pentru societățile multinaționale, respectiv cel al răspunderii societăților în fața instanțelor unui alt stat decât cel de origine, segment în care am discutat criteriile aplicabile în spațiul european și cel american pentru a stabili calitatea procesuală a societăților străine în fața forumului: criterii privitoare la locul în care trebuia îndeplinită obligația statului forum și, respectiv, criterii privitoare la prezența societății străine pe teritoriul statului forum.

(Capitolul 7 Formele societăților)

Următorul capitol expune modul în care legislațiile statelor vizate permit organizarea și înmatricularea societăților și prezintă tipurile de societăți recunoscute de lege, pentru a putea identifica criteriile relevante care caracterizează și diferențiază unele societăți de altele (tipul de răspundere al membrilor, caracterul privat sau public al societății, tipul de membrialitate), și pentru a putea decela alcătuirea juridică specifică permisă în fiecare sistem de drept.

Vom observa că în majoritatea reglementărilor studiate, criteriile de diferențiere între tipurile de societăți vizează fie persoana deținătorului (societăți publice sau private), fie tipul de răspundere a asociaților (răspundere limitată sau nelimitată sau forme variate de răspundere), modul de alcătuire sau scopul pentru care au fost create (de exemplu, în China, există tipuri de societăți special concepute pentru a fi înființate de străini, fie în mod independent, fie în asociere cu un cetățean chinez, sau în Marea Britanie există forme corporative special destinate pentru societățile cu activitate caritabilă sau comunitară), numărul de asociați (în unele legislații există societăți unipersonale).

Observăm faptul că nu există, cel puțin la prima vedere, diferențe notabile de perspectivă sau criterii în ceea ce privește tipurile de societăți care pot fi înființate, majoritatea legislațiilor vizând aceleași criterii generale, care provin din preocupările generale ale asociaților cu privire la răspunderea în fața terților dar și din poziția statului cu privire la tipul de activitate pe care îl permite sau încurajează.

(Capitolul 8 Structuri interne de deținere a societății)

Odată discutate variațiile permise de alcătuire societară, lucrarea abordează instituția capitalului social, pornind de la o încercare de fundamentare teoretică și practică a noțiunii. Este avută în vedere și posibilitatea organizării societății fără capital social (având în vedere cel puțin reglementarea britanică a societății *limited by guarantee*), iar ulterior sunt abordate regulile particulare de stabilire, atribuire și vărsare a capitalului social în diferitele reglementări studiate. Pentru că unele state permit emiterea de părți sociale sau de acțiuni fără valoare nominală, sunt studiate problemele specifice unor astfel de structuri societare și argumentele juridice pentru care astfel de alcătuirii sunt permise de lege. De asemenea, având în vedere că toate legislațiile vizate

permit constituirea de clase de părți sociale cu drepturi speciale, expunem și comparăm aceste reglementări (în sistemele juridice *common-law* clasele și drepturile aferente pot varia fără niciun fel de restricții, pe când în sistemele de drept continental, posibilitățile sunt limitate de unele dispoziții legale), pentru a fundamenta discuții privitoare la modul în care societățile multinaționale folosesc sau ar putea crea structuri acționariale complexe prin combinarea normelor din diversele sisteme de drept.

Ultima parte a acestui capitol vizează interacțiunile dintre societăți în cadrul societăților multinaționale, cu discuții despre modul în care pot interacționa societățile-mamă și societățile-fiică în ceea ce privește eventualele dețineri reciproce, despre fuziunea și divizarea societăților, *hostile takeovers* și modul în care aceste transformări ale societăților afectează drepturile creditorilor.

5. Concluzii

Concluziile subliniază faptul că investitorul interesat de construirea unei structuri juridice pentru societăți multinaționale trebuie să cunoască conceptele juridice, perspectiva de interpretare și reglementările sistemelor juridice aplicabile în statele în care dorește să desfășoare activitate societatea și, de asemenea, să fie capabil să identifice modul în care aceste reglementări interferează pentru a putea produce anumite efecte și pentru a crea structuri juridice fluide.

Interesul nostru pentru studierea reglementărilor aplicabile societăților multinaționale a fost animat de posibilitatea ca, în spatele unor configurații aparent absconse, să se regăsească structuri liniare, elegante și capabile să interacționeze unele cu altele într-un întreg funcțional. Până la urmă, însăși viabilitatea marilor corporații dovedește faptul că astfel de structuri pot fi create și utilizate pentru a da viață unor activități coordonate centralizat. Demersul pare însă dificil, întrucât, la o primă privire, societățile multinaționale par creaturi alcătuite haotic, golemi care funcționează doar pentru că fiecare parte din întreg are un sens și o rațiune care poate fi pătrunsă, dar despre care nu știm dacă pot alcătui un tot care să prindă viață.

Ca să depășim aceste perspective colorate de impresii imediate, am considerat necesar să studiem fundamentele juridice ale societăților și reglementările naționale efective în sistemele de drept principale, pentru a putea identifica modul în care aceste elemente trebuie să fie interpretate și folosite și cum interacționează unele cu altele. Ne-am dat seama că orice ”scanare” critică a

funcționării societăților multinaționale trebuie să pornească, pe de o parte, de la înțelegerea noțiunii de societate multinațională, iar pe de altă parte, de la înțelegerea noțiunilor primare privitoare la societăți în fiecare sistem de drept.

Atunci când am încercat să caracterizăm societățile multinaționale, am descoperit că nu există o reglementare expresă a societăților multinaționale, chiar dacă există reglementări privitoare la anumite tipuri de relații intra-grup sau intra-societare (precum reglementări privitoare la relațiile între societăți-mamă și societăți-fiică, reglementări privitoare la deținerea de către o societate a propriilor acțiuni, reglementări privitoare la insolvența unor societăți care aparțin aceluiași grup etc.), motiv pentru care am optat pentru o perspectivă alternativă pornind de la explorarea realităților sociale: majoritatea societăților considerate multinaționale sunt societăți care desfășoară activitate economică în mai multe state.

Tocmai pentru că există aceste diferențe între vehiculele investiționale și discuții ample cu privire la ce constituie o societate sau un grup de societăți, am considerat necesar să analizăm în detaliu atât conceptul de societate cât și evoluția istorică a acestei instituții juridice în fiecare sistem de drept, și am descoperit că, deși reglementările sunt similare, ușoarele diferențe de conceptualizare a societăților dau naștere unor diferențe stringente de organizare și structurare internă a societăților din state diferite.

Astfel, conceptul societar s-a dezvoltat lent, treptat, din forme juridice utilizate la scară largă anterior, precum parteneriatul și agenția, și au fost recunoscut și reglementat atunci când comunitatea utiliza deja forme de asociere de tip *joint stock* sau comandita pentru desfășurarea activității de afaceri. A fost surprinzător să descoperim că nu organizarea și raporturile interne societare au fost greu de generat (căci existau încă din construcția societăților *sreni* și *qirad*, încă de la *societas* și *koinonia*), ci însăși noțiunea de personalitate juridică distinctă. Britanicii au creat această concepție pe fundamentele *trust*-ului și a conceptului de ”scaun” administrativ (*corporation sole*). Atât legislația franceză cât și cea britanică au justificat inițial recunoașterea personalității juridice a societăților anonime/*joint stock* pe baza actelor de putere ale statului (*octroi, charter*), trecând printr-o etapă de control administrativ puternic, pentru ca, într-un final, să acorde prioritate voinței asociaților la înființarea liberă a societăților, cu puternice inflexiuni contractuale, verificarea administrativă fiind păstrată doar pentru asigurarea legalității și transparenței constituirii de societăți.

Cu toate acestea, în ambele sisteme de drept, societatea ajunge să fie considerată o persoană juridică distinctă de cea a membrilor săi. Această identitate are uneori limite fluide; așa cum am văzut mai ales în dreptul common-law, uneori societatea nu este percepută decât ca un instrument în mâinile asociaților și judecătorii nu pregetă să ignore personalitatea juridică distinctă. Această parte a studiului este importantă pentru că arată, pe de o parte, că legislațiile sistemelor de drept principale nu recunosc numai efectele juridice ale unei singure entități, ci și faptul că raporturile dintre societăți pot genera efecte juridice translabile de la o societate la alta, pe baza naturii legăturilor dintre acestea, iar pe de altă parte, că există, cel puțin la nivel jurisprudențial, o recunoaștere a grupurilor de societăți și a societăților multinaționale ca subiecte de drept care pot fi privite unitar.

Din acest motiv, este important ca cititorul interesat de funcționarea și reglementarea societăților multinaționale să fie conștient că nu poate privi fiecare societate-membră a unei astfel de societăți multinaționale ca fiind o entitate separată, legată de celelalte doar pe baza unor raporturi contractuale sau de deținere cu efecte limitate doar la ceea ce a fost intenționat.

Pentru activitatea societăților multinaționale, un astfel de raționament nu este suficient și nici satisfăcător, pentru că dacă am constitui mai multe societăți, fiecare într-un alt stat, și le-am lega între ele doar pe baza unor structuri de deținere ca să le putem numi societăți multinaționale, atunci această explicație nu reflectă realitatea, pentru că interacțiunile între societățile legate prin relații de control și deținere există și se fac manifeste într-un mod stringent în fiecare dintre operațiunile pe care aceste societăți le întreprind.

Dacă o astfel de societate multinațională obține profit într-unul dintre state, vrea să știe cum și cui îi sunt distribuite dividendele și care sunt consecințele unei astfel de distribuiți către societatea-mamă; dacă o societate multinațională stabilește că cea mai bună strategie pentru succesul afacerii este să desfășoare o anumită operațiune, dar această operațiune este fie prea costisitoare, restricționată sau interzisă într-un stat, trebuie să știe acest lucru pentru a putea sonda unde ar putea mai bine să desfășoare această operațiune, luând în considerare și factorii tehnologici și realitățile economice; dacă o societate se vede amenințată de progresul unui concurent sau chiar de oferta de preluare lansată de un concurent, trebuie să știe care sunt instrumentele pe care le poate folosi pentru a putea preveni un rezultat nedorit.

Credem că acesta este și motivul pentru care societatea nu mai este legată în mod necesar de locul amplasării sale prin legături fixe și imuabile: societatea are naționalitatea statului în care s-a

înmatriculat sau își are sediul principal, însă această regulă este doar una menită să clarifice situația societății la fiecare moment în timp, mai ales în raporturile sale cu statul, însă sediul acesteia poate fi transferat în alt stat, principiul fiind recunoscut atât în spațiul european cât și în cel american, cu consecința schimbării naționalității persoanei juridice. Mai mult, simpla prezență a unei societăți pe teritoriul unui stat atrage consecințe juridice pentru aceasta, în sensul creării de drepturi și obligații în patrimoniul acesteia, în sensul atragerii răspunderii acesteia, și mai ales în sensul conferirii competenței autorităților de stat și instanțelor de a dispune cu privire la aceste societăți (a se vedea numai discuțiile ample despre *forum non conveniens* și competența instanțelor în privința societăților-mamă străine în cauze pentru *Adams v Cape Industries*, sau decizia Curții Corecționale din Mechelen, Belgia de a sancționa Skype pentru neîndeplinirea unei obligații considerate a reveni societăților în temeiul principiului asistenței în privința anchetelor penale cu justificarea că obligația trebuia îndeplinită pe teritoriul statului belgian de către o societate care era considerată prezentă în acel stat, chiar dacă nu avea sediul social acolo).

Următoarea parte a lucrării vizează construcțiile societare posibile din perspectiva reglementărilor primare în fiecare sistem de drept. Primul pas pentru descoperirea variabilității și fluidității societăților multinaționale și pentru a ordona aceste repere vaste a fost să identificăm specificul societăților în fiecare sistem de drept și să-l explicăm raportat la evoluția istorică a instituțiilor juridice de drept societar. Un specialist căruia i se cere să furnizeze o construcție viabilă societară trebuie să cunoască toate aceste elemente pentru a putea găsi soluția cea mai bună pentru nevoile investitorului. Am observat că societățile sunt reglementate relativ uniform în toate sistemele de drept studiate, însă fiecare dintre aceste sisteme de drept permite crearea doar a societăților expres reglementate, astfel încât persoana interesată trebuie să țină cont de aceste opțiuni ale legiuitorului încă de la început:

De asemenea, investitorul trebuie să aibă în vedere diferențele de reglementare în modul în care construiește societatea: în dreptul american și britanic, precum și în dreptul japonez, societatea poate fi creată cu un capital autorizat, nelimitat, care nu trebuie neapărat să fie alocat încă de la crearea societății, pe când în dreptul francez și român, capitalul social declarat la constituire trebuie să echivaleze cu cel subscris- aceste diferențe sunt relevante în ipoteza în care societatea vrea să coopteze un nou asociat, întrucât în dreptul american și britanic este posibil ca societatea să

procedeze pur și simplu la alocarea unor părți sociale suplimentare, fără să fie nevoie de aprobări sau proceduri complexe, pe când în legislația română și franceză este necesar ca adunarea generală a asociaților să aprobe atât majorarea capitalului social cât și dobândirea acestor părți sociale de către un nou asociat, cu diferențe în cazul subscripției publice în cazul societăților pe acțiuni. În legislația americană nu este nevoie ca părțile sociale să aibă valoare nominală, în dreptul francez și român, da, iar aceste aspecte pot face dificilă evaluarea societății, a părților sociale și modalitățile în care se realizează transferul părților sociale.

Atunci când decide să atragă noi investitori și să extindă afacerea, fondatorul trebuie să știe care sunt posibilitățile de structurare a capitalului social astfel încât să mențină puterea de control în societate, fie prin apelarea la împrumuturi ca formă de finanțare a societății (*debt*), fie prin emiterea de clase de părți sociale cu drepturi diferite, variind dreptul de vot, dreptul la dividende, posibilitatea de conversiune și de răscumpărare a părților sociale, astfel încât aceste structuri să servească drept instrument fie pentru atragerea investitorilor, fie pentru protejarea intereselor societății împotriva unei încercări de preluare a controlului în societate din partea unui rival sau pentru a asigura echilibrul financiar al societății.

De asemenea, investitorul trebuie să știe care sunt raporturile determinante între societățile din cadrul grupului și în ce măsură un control foarte strâns al operațiunilor societăților subsidiare poate atrage uneori răspunderea societății-mamă. Prin urmare, investitorul care urmează să desfășoare o activitate riscantă din punct de vedere financiar sau care vizează un domeniu strict reglementat de lege trebuie să organizeze relațiile dintre structura subsidiară și societatea-holding în asemenea manieră încât riscul investițional și legal să fie concentrat și limitat la persoana societății subsidiare.

Am analizat toate aceste aspecte pentru a putea oferi o imagine corectă a modului în care trebuie înțelese în fiecare sistem de drept elementele esențiale ale constituirii și structurării unei societăți multinaționale, astfel încât posibilitățile și combinațiile funcționale permise de fiecare legislație să fie evidente, în limitele lor implicite și explicite, raportat la sistemul de valori aplicabil în statul vizat, iar implicațiile structurii juridice create să fie evidente pentru cel care o creează.

Lucrarea de față reprezintă un tablou al posibilităților aflate la dispoziția celui care vrea să înțeleagă, structureze informat și în cunoștință de cauză și într-un mod viabil o societate multinațională, prezentând elementele de bază ce trebuie să fie avute în vedere în organizarea internă a societăților care vor alcătui societatea multinațională.

6. Bibliografie

Bibliografie principală

1. Abatino Barbara, Dari-Mattiacci Giuseppe, Perotti Enrico, *Early Elements of the Corporate Form: Depersonalization of Business in Ancient Rome*, Oxford Journal of Legal Studies, decembrie 2009
2. Andreau Jean, *Banking and Business in the Roman World*, Cambridge University Press, 1999
3. Anthony Robert N., Hawkins David F., Merchant Kenneth A., Singh Prakash, *Accounting: Text and Cases (The Financial Accounting Chapters, 13th edition)*, McGraw Hill Education (India) Private Limited, 2020,
4. Arnaoutoglou Ilias, *Ancient Greek Laws*, Taylor & Francis e-Library, 2007
5. Auerbach Alan J. (editor), *Mergers and Acquisitions*, University of Chicago Press, 1987
6. Barros Castro Francisco, *Foreign Direct Investment in the European Periphery: The competitiveness of Portugal*, teză de doctorat, Universitatea Leeds, 2000,
7. Baudry Agnès, *Les actions de preference*, Magistère Juriste d’Affaires - DESS – DJCE, mai 2005
8. Bhattacharjea Aditya, Sindhwani Fiyanshu, “*Competition Issues in the Indian Pharmaceuticals Sector*”, ianuarie 2014
9. Beale Hugh, *Chitty on Contracts, Volume 1. General Principles*, ediția a 31-a, Sweet & Maxwell, Thomson Reuters, The Common Law Library, octombrie 2012
10. Birds John (editor), Miles Robert, Hildyard Robert, Boardman Nigel (consultant editors), *Annotated Companies Legislation*, ed. Oxford University Press Inc., New York, 2010
11. Bîrsan Corneliu, Dobrinoiu Vasile, Țiclea Alexandru, Toma Mircea, Tufan Constantin, *Societățile comerciale. Organizarea, funcționarea, răspunderea, obligațiile fiscale*, vol. I, ediție revăzută și adăugită, Casa de Editură și Presă ”Șansa” S.R.L., București, 1995

12. Booth Richard A., *Capital Requirements in United States Corporation Law*, publicată în Marcus Lutter (editor), *Legal Capital in Europe*, European Company and Financial Law Review/Special Volume, ed.De Gruyter Rechtswissenschaften Verlags-GmbH, Berlin, 2006
13. Brainard S. Lael, *A simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration*, Massachusetts Institute of Technology, 1992
14. Buckley Peter J., Casson Mark, *The Multinational Enterprise Revisited. The Essential Buckley and Casson*, Palgrave Macmillan, Marea Britanie, 2010
15. Buraschi Andrea, Marwa Azmi, Boccanera Vittorio, Liu Jiamu, Min Kuang, *The Quant Meltdown: August 2007*, Imperial College Business School-Msc Investment & Wealth Management-Advanced Investments, 2015,
16. Cavusgil S. Tamer, Knight Gary, *Born Global Firms: A New International Enterprise*, editura Business Expert Press, New York, 2009
17. Căpățînă Octavian, *Instituții ale noului drept comercial. Societățile comerciale*, ed. Lumina, București, 1991
18. Cărpenaru Stanciu D., *Drept comercial român*, ediția a II-a, revizuită și completată, ed. All Beck, București, 1998
19. Chalençon Ludivine, *Location Strategies and Value Creation of International Mergers and Acquisitions*, ISTE Ltd și John Wiley & Sons, Inc., Marea Britanie, Statele Unite ale Americii, 2017
20. Ciucă Valeriu M., *Drept roman. Lecțiuni*, ediția a II-a, *addenda, corrigenda et augmenta*, vol. II, ed. Universității "Alexandru Ioan Cuza" Iași, 2014
21. Davies John K., *Ancient economies: models and muddles*, articol regăsit în Helen Parkins și Christopher Smith, *Trade, Traders and the Ancient City*, Routledge -Taylor & Francis e-Library, 2005
22. Desai Mihir A., Fritz Foley C., Himes Jr. James R., *A Multinational Perspective on Capital Structure Choice and Internal Capital Markets*, The Journal of Finance, vol. LIX, nr. 6, 2004
23. De Santis Roberto A., Ehling Paul, *Do International Portofolio Investors follow Firm's Foreign Investment Decisions?*, ECB Lamfalussy Fellowship Programe, working paper series no. 815/septembrie 2007

24. Dreiser George F., *The Juristic Person. I*, University of Pennsylvania Law Review and American Law Register, vol. 57, nr. 3 (vol. 48 serie nouă), decembrie 1908
25. Drîmbă Ovidiu, *Istoria culturii și civilizației*, ed. Științifică și Enciclopedică, București, 1985
26. Ducouloux-Favard Claude, *L'histoire des grandes sociétés en Allemagne, en France et en Italie*, Revue internationale de droit comparé. Vol. 44 N°4, Octobre-décembre 1992
27. Dunning John H., *Theories and Paradigms of International Business Activity. The Selected Essays of John H. Dunning*, editura Edward Elgar Publishing Inc., Massachusetts, Statele Unite ale Americii, 2002
28. Encarnation Dennis J., Vachani Sushil, *Foreign Ownership; When Hosts Change the Rules*, articol publicat în Harvard Business Review, septembrie 1985
29. Fallis Alexander, *Evolution of British business forms: a historical perspective*, ICAEW Market Foundations, 2017
30. Flume Johannes W., *Law and Commerce: The Evolution of Codified Business Law in Europe*, publicat în CLH-Comparative Legal History 2 (2014)
31. Friedman Thomas L., *The World is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 2005
32. Fujita Tomotaka, *Regulation on simplified and foreign companies in Japan*, revista Arizona Journal of International & Comparative Law, vol.33, nr. 1, 2016
33. Grody Allan D., Levecq Hugues, *Past, Present and Future: The Evolution and Design of Electronic Financial Markets*, Center for Digital Economy Research, Stern School of Business, Working Paper Series STERN IS-95021, noiembrie 1993
34. Hannay Robert, *Defence of the Usury Laws: With a Proposal to Lower the Legal Rate of Interest to Four Per Cent*, ed. William Blackwood, Edinburgh and T. Cadell, London, 1823
35. Harris Edward M., *Democracy and The Rule of Law in Classical Athens. Essays on Law, Society, and Politics*, Cambridge University Press, Marea Britanie, 2006
36. Harris Edward M., Lewis David M., Woolmer Mark, *The Ancient Greek Economy. Markets, Households and City-States*, Cambridge University Press, 2016
37. Harris Ron, *Industrializing English Law. Entrepreneurship and Business Organization, 1720-1844*, ed. Cambridge University Press, SUA, 2000

38. Harris Ron, *The Institutional Dynamics of Early Modern Eurasian Trade: The Commenda and the Corporation*, 3 noiembrie 2008
39. Hayes Richard D., Korth Christopher M., Roudiani Manucher, *International Business: An Introduction to the World of the Multinational Firm*, Englewood Press, Statele Unite ale Americii, 1972
40. Hinescu Arcadia, *Fuziunea societăților*, ed. Hamangiu, București, 2016
41. Howard Michael C., *Transnationalism in Ancient and Medieval Societies. The Role of Cross-Border Trade and Travel*, McFarland & Company, Inc., Publishers, Statele Unite ale Americii, 2012
42. Hunt Edwin S., Murray James M., *A History of Business in Medieval Europe, 1200-1550*, Cambridge University Press, 1999
43. Johns C. H., M.A., *Babylonian and Assyrian Laws, Contracts and Letters*, Charles Scribner's Sons, New York, 1904
44. Johnson Simon, La Porta Rafael, Lopez-de-Silanes Florencio, Shleifer Andrei, *Tunneling*, AEA Papers And Proceedings, vol. 90 nr.2, mai 2000
45. Jois Mandagadde Rama, *Legal and Constitutional History of India. Ancient Legal, Judicial and Constitutional System*, Universal Law Publishing Co. Pvt. Ltd., New Delhi, India, 2010
46. Khanna Vikramaditya S., *The Economic History of the Corporate Form in Ancient India*, 2005
47. Kool J., *The Old Assyrian Trade Network from an Archaeological Perspective*, Universiteit Leiden, Faculteit der Archeologie, mai 2012
48. Knopf Ellen, *Contracts in Athenian Law*, A dissertation submitted to the Graduate Faculty in Classics in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy, The City University of New York, 2005
49. Kulke Hermann, Rothermund Dietmar, *A History of India*, Taylor & Francis e-Library, ediția a III-a, 2002
50. Kumar B. Rajesh, *Wealth Creation in the World's Largest Mergers and Acquisitions. Integrated Case Studies*, Springer Nature Switzerland AG 2019

51. Laeven Luc, Levine Ross, *Complex Ownership Structures and Corporate Valuations*, working paper 12675, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, noiembrie 2006
52. Le Goff Jacques, *Omni medieval*, editura Polirom, Iași, 1999
53. Lucas-Dubreton J., *Viața de fiicăre zi la Florența pe vremea familiei Medici*, editura Eminescu, București, 1976,
54. Mahapatra Santanu, *Guild, the institutional economic base of Ancient India*, International Journal of Social Science & Interdisciplinary Research, vol.1 issue 9, septembrie 2002
55. Manning Bayless, *A Concise Textbook on Legal Capital*, a doua ediție, The Foundation Press, Inc., New York, 1981
56. McNamara Steven R., *The Law and Ethics of High-Frequency Trading*, publicat în Minnesota Journal of Law, Science & Technology volumul 17 nr. 1 (2016), articolul 2
57. Mesnooh Cristopher Joseph, *Law and Business in France: A Guide to French Commercial and Corporate Law*, ed. Martinus Nijhoff Publishers, Dordrecht, Olanda, 1994
58. Miller Jr. Edwin L., Segall Lewis N., *Mergers and Acquisitions. A Step-by-Step Legal and Practical Guide*, ediția a II-a, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2017
59. M'Kenna P. J., *On Partnerships with limited liability*, ed. Hodges and Smith, 104 Geafton Street, Dublin, 1854
60. Modelski George, *Transnational Corporations and World Order*, University of Chicago Press, Statele Unite ale Americii, 1979
61. Moore Karl, Lewis David, *The first multinationals: Assyria circa 2000 B.C.*, Management International review, 01.04.1998
62. Morck Randall K. (editor), *A History of Corporate Governance around the World: Family Business Groups to Professional Managers*, , ed. University of Chicago Press, 2005
63. Moreanu Daniela, *Fiducia și Trust-ul*, ed. C.H. Beck, București, 2017
64. Morley, John, *The Common Law Corporation: The Power of the Trust in Anglo-American Business History* (January 25, 2017). Columbia Law Review, Vol. 116, No. 8, 2016; Yale Law & Economics Research Paper No. 573. <https://ssrn.com/abstract=2905724>
65. Neill Humphrey B., *Tape Reading and Market Tactics. The Three Steps to Successful Stock Trading*, ed. B.C. Forbes Publishing Company, New York, 1931
66. Oda Hiroshi, *Japanese Law*, ed. Oxford University Press, New York, 2009

67. Ogereau Julien M., *Paul's Koinonia with the Philippians. A Socio-Historical Investigation of a Pauline Economic Partnership*, Mohr Siebeck, Tübingen, Germania, 2014
68. Ogilvie Sheilagh, *Institutions and European Trade. Merchant Guilds, 1000-1800*, Cambridge University Press, Marea Britanie, 2011
69. Olivelle Patrick, *Caste and purity: A study in the language of the Dharma literature*, Contributions to Indian Sociology 32(2):189-216, noiembrie 1998
70. Olivelle Patrick, Davis, Jr. Donald R., *The Oxford History of Hinduism. Hindu Law. A New History of Dharmaśāstra*, Oxford University Press, Oxford, 2018
71. Onișor Amelia Raluca, *Fuziunea societăților în dreptul român și european*, ed. Hamangiu, București, 2019
72. Paligorova Teodora, Xu Zhaoxia, *Complex Ownership and Capital Structure*, Bank of Canada Working Papers 2009-12, aprilie 2009
73. Penhallurick R.D., *Tin in Antiquity, its mining and trade throughout the ancient world with particular reference to Cornwall*, Maney Publishing, Leeds, 2008
74. Perlmutter Howard V., *The Tortuous Evolution of Multinational Enterprises*, Columbia Journal of World Business, 1/1969
75. Phillipson Coleman, *The International Law and Custom of Ancient Greece and Rome*, Macmillan and Co., Limited, London, 1911
76. Poitras Geoffrey, Willeboordse Frederick, *The societas publicanorum and corporate personality in roman private law*, Business History, 2019
77. Pryor John H., *The Origins of the Commenda Contract*, publicată în Speculum, vol. 52, nr. 1 (ianuarie 1977), pp.5-37, ed. The University of Chicago Press
78. Puga Diego, Treffer Daniel, *International Trade and Institutional Change: Medieval Venice's Response to Globalization*, The Quarterly Journal of Economics, Oxford University Press, 2014, <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/129/2/753/1868053>
79. Randazzo Salvo, *The Nature of Partnership in Roman Law*, Australian Journal of Legal History, 2005
80. Rich E.E., Wilson C.H. (ed.), *Vol. IV The Economy of Expanding Europe in the Sixteenth and Seventeenth Centuries*, din cadrul M.M. Postan, D.C. Coleman, P.M. Mathias (ed.gen.), *The Cambridge Economic History*, Cambridge University Press, Marea Britanie, 1980

81. Sauvant K.P., McAllister G., Maschek W.A. (editori), *Foreign Direct Investments from Emerging Markets*. Palgrave Macmillan, New York, 2010
82. Schussel George, May Jack, *Wall Street Automation: A Primer*, ed. Technical Publishing Company, 1301 S. Grove Ave., Barrington, 1970, III. 60010
83. Sitaru Dragoș Alexandru, *Dreptul comerțului internațional. Tratat. Partea Generală*, ediția a II-a, revizuită și adăugită, ed. Universul Juridic, București, 2017
84. Shaikh Saleem, *Business Environment*, ediția a II-a, Dorling Kindersley (India) Pvt. Ltd., licențiat al Pearson Education in South Asia, 2010
85. Sheppard Michael, McNaughton Rod B., *Born global and born-again global firms: A comparison of internationalization patterns*, Handbook of Research on Born Globals. 46-56, ResearchGate, octombrie 2012
86. Smith Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, University of Chicago Press, 1977
87. Strandberg Anna, *The internationalization of the digital born global firms. Contextual factors and behavioral implications*, Chalmers University of Technology, Gothenburg, Sweden, 2018, report no. E 2017:123
88. Taylor James, *Creating Capitalism: Joint-Stock Enterprise in British Politics and Culture, 1800-1870*, ed. The Royal Historical Society, London în asociere cu The Boydell Press, Woodbridge, 2014
89. Thaplyal Kiran Kumar, *Guilds in Ancient India (Antiquity and Various Stages in the Development of Guilds upto AD300)*
90. Tuleașcă Luminița, *Drept comercial. Întreprinderile comerciale*, ed. Universul Juridic, București, 2016
91. Udovitch Abraham L., *Partnership and Profit in Medieval Islam*, ed. Princeton University Press, New Jersey, 1970
92. Vavasseur A., *Traité des sociétés civiles et commerciales (avec formules)*, ediția a II-a, revăzută și completată, tomul I, Imprimerie et Librairie Générale de Jurisprudence, Marchal, Billard et Co, Imprimeurs-Éditeurs, Librairies de la Cour de Cassation, Place Dauphine, 1878

93. Vernimmen Pierre, Quiry Pascal, Dallochio Maurizio, Le Fur Yann, Salvi Antonio, *Corporate Finance: Theory and Practice*, ed. John Wiley & Sons Ltd., Chichester, Marea Britanie, 2009
94. Vitali Matteo L., *Classes of Shares and Share Redemption in Italian and UK Company Law: the Peculiar Case of the Redeemable Shares*, Electronic Journal of Comparative Law, vol. 10.2 (octombrie 2006)
95. Weston J. Fred, Weaver Samuel C., *Mergers and Acquisitions*, The McGraw-Hill Executive MBA Series, ed. McGraw-Hill Companies Inc., Statele Unite ale Americii, 2001
96. Wilkins Mira, *The Growth of Multinationals*, Edward Elgar Publishing, Statele Unite ale Americii, 1991
97. Zimmermann Reinhard, *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Oxford University Press, New York
98. Zimmern Alfred E., *The Greek Commonwealth. Politics and Economics in Fifth-Century Athens*, Oxford at the Clarendon Press, 1911

Articole de specialitate

1. Ahmad Mohammad Saif, *Multinational Corporations: Myths and Realities*, International Journal of Economics & Management Sciences, volumul 3 nr. 2, august 2014
2. Aronofsky David, *Piercing the Transnational Corporate Veil: Trends, Developments, and the Need for Widespread Adoption of Enterprise Analysis*, North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, vol. 10, nr. 1, 1985, articolul 7, pp.31-32
3. Baker, James C., *The Cost of Capital of Multinational Companies. Facts and Fallacies*, Managerial Finance 13.1 (1987)
4. Boudier Fabienne, Bensebaa Faouzi, *Responsabilité sociale des firmes multinationales : faut-il être propriétaire pour être responsable ?*, revista Mondes en Developpement, 2008/4 (nr. 144)
5. Carawan, Edwin, "The Athenian Law of Agreement", în Greek, Roman, and Byzantine Studies 46 (2006)
6. Cavusgil S. Tamer, Knight Gary, *Born Global Firms: A New International Enterprise*, editura Business Expert Press, New York, 2009

7. Cărpenaru Stanciu, *Introducerea în cercetarea dreptului comercial, actualitatea și perspectivele dreptului comercial*, în "Dreptul" nr. 9/1991
8. Coke Edward, Sir, *The Selected Writings and Speeches of Sir Edward Coke*, ed. Steve Sheppard (Indianapolis: Liberty Fund, 2003). Vol. 1
9. Demeyere Siel, *Liability of a Mother Company for Its Subsidiary in French, Belgian, and English Law*, *European Review of Private Law* 3-2015, ed. Kluwer International BV, Marea Britanie
10. Dreiser George F., *The Juristic Person. I*, *University of Pennsylvania Law Review and American Law Register*, vol. 57, nr. 3 (vol. 48 serie nouă), decembrie 1908
11. Ferdows Kasra, „*Making the Most of Foreign Factories*”, publicat în *Harvard Business Review*, ediția martie-aprilie 1997
12. Fitzgerald Alison, Walker Guevara Marina, *New Leak Reveals Luxembourg Tax Deals for Disney, Koch Brothers Empire*, articol publicat de International Consortium of Investigative Journalists, 9.12.2014
13. Gerig Austin, *High-Frequency Trading Synchronizes Prices in Financial Markets*, DERA Working Paper Series
14. Goerzen Anthony, Asmussen Christian Geisler, Nielsen Bo Bernhard, „*Global cities and multinational enterprise location strategy*”, *Journal of International Business Studies*, 44(5), aprilie 2013
15. Horvathova Alexandra, „*Piercing The Corporate Veil US Lessons From Romania and Slovakia*”, *Chicago-Kent Journal of International and Comparative Law*, vol. 17, issue 1, article 7
16. Joosten Jan J. H., Lamsvelt C.C., „*Piercing the Corporate Veil in the United States: New York Taxicabs and Other Scary Adventures*”, publicat pe site-ul Hughes Hubbard & Reed LLP
17. Kuran Timur, „*The Absence of the Corporation in Islamic Law: Origins and Persistence*”, 28 februarie 2006
18. Macey Jonathan R., „*The Three Justifications for Piercing the Corporate Veil*”, text publicat pe site-ul Harvard Law School Forum on Corporate Governance, martie 2014
19. Oviatt Benjamin M., McDougall Patricia Phillips, *Toward a Theory of International New Ventures*, *Journal of International Business Studies*, vol. 25, nr. 1 (1st Qtr., 1994)
20. Rajak Harry H., *Director and Officer liability in the zone of insolvency: a comparative analysis*, *Potchefstroom Electronic Law Journal*, vol. 11, nr. 1, 2008

21. Ramseyer J. Mark, Nakazato Minoru, *Japanese Law. An Economic Approach*, The University of Chicago Press, Chicago and London, 1999
22. Rivière Hippolyte-Ferréol, *Explication de la loi du 17 juillet 1856, relative aux sociétés en commandite par actions*, A. Marescq et E. Dujardin, Paris, 1857
23. Roche John J., *No Par Value Stock*, publicată în *Marquette Law Review*, Volume 7, Issue 2 (1923), republicată în *7 Marq. L. Rev.* 76 (2009)
24. Sakr Mustafa, Jordaan Andre, *Emerging multinational corporations: Theoretical and conceptual framework*, Economic Research Southern Africa (ERSA) working paper 574, 2016
25. Scorpino Gregory, *The (Questionable) Legality of High-Speed 'Pinging' and 'Front Running' in the Futures Markets*, publicat în *The CLS Blue Sky Blog (Columbia Law School's Blog on Corporations and the Capital Markets)* la data de 29 mai 2014
26. Sen Sunanda, *International Trade Theory and Policy: A Review of Literature*, Levy Economics Institute Working Paper Collection, Bard College, working paper no. 635, 2010
27. Seymour, Jr. Edmund Bayly, *The Historical Development of the Common-Law Conception of a corporation*", *The American Law Register*, University of Pennsylvania, vol. 51 O.S. 42 N.S., septembrie 1903
28. Sheppard Michael, McNaughton Rod B., *Born global and born-again global firms: A comparison of internationalization patterns*, *Handbook of Research on Born Globals*. 46-56, ResearchGate, octombrie 2012
29. Thür Gerhard, "The Statute on Homologein in Hyperides' Speech Against Athenogenes", *Dike* 16, 2013
30. Woodward Megan, *The Need for Speed: Regulatory Approaches to High Frequency Trading in the United States and the European Union*, SSRN, 2017
31. Woodward Megan, *Bumping Up the Competition: The Influence of IEX's Speed Bump in US Financial Markets*, SSRN, 19.07.2018
32. Wu Mark, *Piercing China's Corporate Veil: Open Questions from the New Company Law*, *Yale Law Journal*, vol. 117, nr. 2/2007, articolul 4
33. Yoshii Kazuhiro, *A New Share-listing System in Japan*, articol publicat în *Asia Law Corporate Finance Review*, iulie 2008

Cazuistică. Jurisprudență

Jurisprudență română

1. DECIZIE nr. 58 din 1 februarie 2005 referitoare la excepția de neconstituționalitate a dispozițiilor art. IX pct. 36 și 39 din cartea II titlul II al Legii nr. 161/2003 privind unele măsuri pentru asigurarea transparenței în exercitarea demnităților publice, a funcțiilor publice și în mediul de afaceri, prevenirea și sancționarea corupției, a Curții Constituționale, publicată în Monitorul Oficial al României cu numărul 166 din 24 februarie 2005
2. Decizia nr. 684 din 05.05.2009 referitoare la respingerea excepției de neconstituționalitate a dispozițiilor art. 243 alin. (1) din Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale, emisă de Curtea Constituțională, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 376/03.06.2009
3. Sentința nr.1/12.01.2010 a Tribunalului Botoșani, Decizia nr. 547/26.03.2010 a Curții de Apel Suceava
4. Decizia comercială nr. 996/15.12.2010 pronunțată de Curtea de Apel Alba Iulia
5. Sentința nr. 289/21.02.2012 pronunțată de Tribunalul Olt-Secția a II-a Civilă, de Contencios Administrativ și Fiscal
6. Sentința civilă nr. 4776/12.04.2012 a Tribunalului București, Secția a VI-a Civilă
7. Sentința nr. 48/23.01.2015 pronunțată de Tribunalul Bacău
8. Sentința nr. 506/28.04.2016 pronunțată de Tribunalul Iași-Secția II Civilă-Contencios Administrativ și Fiscal
9. Decizia nr. 481 din 17 septembrie 2019 referitoare la excepția de neconstituționalitate a dispozițiilor art. 243 alin. (1) și (3) din Legea societăților nr. 31/1990, emisă de Curtea Constituțională, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 275 din 2 aprilie 2020
10. Decizia nr. 196 din 6 martie 2020 referitoare la excepția de neconstituționalitate a dispozițiilor art. 243 alin. (1) sintagma ”nescadență la data publicării” din Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale, emisă de Curtea Constituțională, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 350/23.05.2012

Jurisprudență britanică

1. *ex parte Hamper*, 17 Yesey's Reports, 404
2. David Barclay, Sivalnus Bevan and Ambrose Bening v John Lucas (S.C.1.T.R. 291)
3. Case of Sutton's Hospital (1612) 77 Eng Rep 960; (1612) 10 Rep 32; (1612) 10 Co Rep 23a
4. Craven v. Knight (1683), 21 Eng. Rep. 664 (Ch.)
5. Ex Parte Crowder (1715) 23 Eng. Rep. 1064 (Ch.)
6. Grace v Smith (1775) 96 ER 587, 588; 2 Wm BI 997
7. Waugh v Carver (1793) 126 ER 525, 2 Hy bl 235
8. Metcalf v Bruin (1810) B.R., E. 50 Geo.3, 12 East, 400
9. *Garrard v Hardey* (1843) 134 ER 648
10. Harrison v. Heathorn (1843, C.P.) 6 Man. &G. 8r, 128
11. Hallett v. Dowdall (1852) i8 Q.B. 2, 51
12. Pender v Lushington (1877) 6 Ch D 70
13. Birch v Cropper, (1889) 14 App Cas 525
14. Wood v Odessa Waterworks Co., (1889) 42 Ch D, 636.
15. Salomon v A Salomon & Co Ltd (1896) UKHL 1, (1897) AC 22
16. Borland's Trustee v Steel Brothers & Co Ltd [1901] 1 Ch 279
17. Gramophone & Typewriter Co Ltd v Stanley, 10 Aug 1906 [1906] 2 KB 856, KBD, 27 Mar 1908 [1908] 2 KB 89, CA
18. Daimler Co Ltd v Continental Tyre and Rubber Co (GB) Ltd, [1916] 2 AC 307
19. State ex Rel. Tank Car Co. v. Sullivan, 282 Mo. 261, 263 (Mo. 1920)
20. Gilford Motor Co Ltd v Horne, 28.04.1933 [1933] Ch 935, CA
21. In Re F G (Films) Ltd, 18 Feb 1953 [1953] 1 WLR 483, ChD
22. Catherine Lee v Lee's Air Farming Limited [1961] UKPC 33, [1961] AC 12
23. Jones v Lipman, High Court, [1962] 1 WLR 832
24. Tunstall v. Steigmann [1962] 2 Q.B. 593, 601
25. Merchandise Transport Ltd. v. British Transport Commission, [1962] 2 Q.B. 173, 206–207
26. Woolfson v. Strathclyde Regional Council, [1978] UKHL 5, 1978 SLT 159, 38 P& CR 521

27. D.H.N. Food Food Distributors Ltd v Tower Hamlets London Borough Council, Bronze Investments Ltd. v. Same, D.H.N. Food Transport Ltd. v. Same, 04 Mar 1976 [1976] 1 WLR 852; [1976] 3 All ER 462; 74 LGR 506, CA
28. P Refinery (1977) 52 ALJR 20
29. Revlon Inc. v. Cripps & Lee Ltd. [1980] F.S.R. 85
30. Smith v Littlewoods Organisation Ltd [1987] A.C. 241
31. Cumbrian Newspapers Group Ltd v Cumberland Newspaper & Westmorland Herald Newspaper & Printing Co Ltd [1987] Ch. 1, [1986] 3 W.L.R. 26, [1986] 2 All E.R. 816
32. Adams v. Cape Industries plc, 27 Jul 1989 [1990] Ch 433, Scott J and CA
33. Caparo Industries Plc v Dickman [1992] 2 A.C. 605
34. Connolly v The Ritz Corporation Plc and another QBD 4/12/1998
35. Lubbe v Cape Plc, 20 Jul 2000 [2000] 1 WLR 1545, HL(E)
36. Attorney General of Belize v Belize Telecom Ltd [2009] UKPC 10
37. Prest v Petrodel Resources [2013] 2 AC 415
38. Chandler v Cape Plc., 11 Apr 2014 [2011] EWHC 951 (QB), QBD, 25 Apr 2012 [2012] EWCA Civ 525, CA
39. Marks and Spencer plc v BNP Paribas Securities Services Trust Company (Jersey) Ltd [2015] UKSC 72
40. Dominic Liswaniso Lungowe & Others v Vedanta Resources Plc, Konkola Copper Mines Plc, [2016] EWHC 975 (TCC), [2017] EWCA Civ 1528, [2019] 2 WLR 1051

Jurisprudență franceză

1. Société des parfums de Rochas, arrêt rendu le 12 octobre 1993 par la Chambre Commerciale de la Cour de Cassation
2. COSTEODAT, Cour de Cassation, Arrêt du 25 février 2000 rendu par l'Assemblée plénière, pourvois nos 97.17.378 et 97.20.152

Jurisprudență europeană

1. [Istituto Chemioterapico Italiano S.p.A. and Commercial Solvents Corporation v. Commission of the European Communities](#) (Cases 6 and 7/73) [1974] E.C.R. 223

2. Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Hotărârea din 10 iulie 1986 în cauza **Segers**, C-79/85, ECLI:EU:C:1986:308
3. Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Hotărârea din 27 septembrie 1988 în cauza **Daily Mail**, C81/87, ECLI:EU:C:1988:456
4. Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Hotărârea din 9 martie 1999 în cauza **Centros**, C-212/97, ECLI:EU:C:1999:126
5. Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Hotărârea din 5 noiembrie 2002 în cauza **Überseering**, C-208/00, ECLI:EU:C:2002:632
6. Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Hotărârea din 30 septembrie 2003 în cauza **Inspire Art**, C-167/01, ECLI:EU:C:2003:512
7. Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Marea Cameră, Hotărârea din 13 decembrie 2005, în cauza **SEVIC**, C-411/03, ECLI:EU:C:2005:762
8. Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Marea Cameră, Hotărârea din 16 decembrie 2008 în cauza **Cartesio**, C-219/06, ECLI:EU:C:2008:723
9. Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Hotărârea din 12 iulie 2012 în cauza **VALE**, C-378/10, ECLI:EU:C:2012:440
10. Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Marea Cameră, Hotărârea din 25 octombrie 2017 în cauza **Polbud**, C-106/16, ECLI:EU:C:2017:804
11. Curtea de Justiție a Uniunii Europene, Camera a doua, Hotărârea din 30 ianuarie 2020, în cauza I.G.I. Srl v Maria Grazia Cicienia și alții, C-394/18, ECLI:EU:C:2020:56

Alte jurisprudențe

1. North American Petroleum Co. V Hopkins, Kansas, 181 Pacific 625
2. David Barclay, Sivalnus Bevan and Ambrose Bening v John Lucas (S.C.1.T.R. 291)
3. International Shoe Co. V. State Of Washington, Office Of Unemployment Compensation And Placement Et Al., 326 U.S. 310, 317 (1945)
4. Perkins v. Benguet Consol. Mining Co., 342 U. S. 437, 448 (1952)
5. Katie Ellen West, et al v William C Costen et al, 558 F. Supp. 564, 564-88 (W.D. Va. 1983)
6. Helicopteros Nacionales de Colombia, S. A. v. Hall, 466 U. S. 408, 414, n. 8 (1984)
7. Bartle v. Home Owners Cooperative, Inc., 127 N.E. 2d 832 (N.Y. 1995).

8. Fletcher v. Atex, Inc., 68 F.3d 1451 (2d Cir. 1995)
9. Standard Chartered Bank of Australia Limited v Antico & Ors (1995) 13 ACLC 1381
10. Goodyear Dunlop Tires Operations, S.A. v Brown, 131 S. Ct. 2846 (2011)
11. Daimler AG v. Bauman, 134 S. Ct. 746 (2014)
12. Guanyu qiye kaiban de qita qiye bei chexiao huozhe xieye hou minshi zeren chengdan wenti de pifu (On the Assumption of Civil Liability After an Enterprise Established by Another Enterprise Has Been Closed or Gone Out of Business) (Reply of the SPC to High Court of Guangdong, Mar. 30, 1994) (No. 1994[4]) CHINALAWINFO (last visited Aug. 15, 2007) (P.R.-C.)
13. [Hoshihara Co., Ltd. v. Yamayoshi Shōkai] Saikō Saibansho [Sup. Ct], Feb. 27, 1969, 23 SAIKŌ SAIBANSHO MINJI HANREISHŪ [MINSHŪ] 511 (Japan)

Articole de presă

1. Bergen Mark, *Alphabet Finishes Reorganization with New XXVI Company*, articol publicat în Bloomberg la 01.09.2017, accesat la data de 26.06.2020 la adresa: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-09-01/alphabet-wraps-up-reorganization-with-a-new-company-called-xxvi>
2. Fitzgerald Alison, Walker Guevara Marina, *New Leak Reveals Luxembourg Tax Deals for Disney, Koch Brothers Empire*, articol publicat de International Consortium of Investigative Journalists, 9.12.2014, accesat la data de 19.11.2018 la adresa: <https://www.icij.org/investigations/luxembourg-leaks/new-leak-reveals-luxembourg-tax-deals-disney-koch-brothers-empire/>
3. L'Ecluse Peter, D'hulst Thibaut, *Belgium: Supreme Court Condemns Yahoo for Failure to Cooperate With Belgian Law Enforcement Officials*, articol publicat la 11.01.2016, accesat la 01.11.2018 la adresa: <http://www.mondaq.com/x/456514/Corporate+Commercial+Law/Supreme+Court+Condemns+Yahoo+For+Failure+To+Cooperate+With+Belgian+Law+Enforcement+Officials>
4. Prieur Charles-Emmanuel, *Les nouvelles actions de préférence en droit français : un outil essentiel pour les opérations de capital investissement ?*, articol publica pe site-ul fusacq.com, fără dată de publicare, accesat la data de 23.06.2020 la adresa:

<https://www.fusacq.com/ae45,les-nouvelles-actions-de-preference-en-droit-francais-un-outil-essentiel-pour-les-operations-de-capital-investissement->

5. Walker Shaun, *Russia blocks access to LinkedIn over foreign-held data*, articol publicat în The Guardian la data de 17.11.2016, accesat la adresa: <https://www.theguardian.com/world/2016/nov/17/russia-blocks-access-to-linkedin-over-foreign-held-data>
6. ”Skype Luxembourg condemned in Belgium for refusing to set up wiretap”, articol publicat la 24.02.2017 în stibbe.com, accesat la data de 01.11.2018 la adresa: <https://www.stibbe.com/en/news/2017/february/skype-luxembourg-condemned-in-belgium-for-refusing-to-set-up-wiretap>
- 7.

Alte materiale

1. Booth Ash, *The Difference Between Automated, Algorithmic and High-Frequency Trading*, DR. ASH BOOTH BLOG (16 noiembrie 2012), accesat la adresa: <http://www.ashbooth.com/blog/2012/11/16/the-difference-between-automatedalgorithmic-and-high-frequency-trading/>
2. Moy Das Sangeet, *Algo Trading 101 for Dummies Like Me*, publicată pe site-ul towardsdatascience.com la data de 23 iunie 2019, accesată la data de 07.01.2020 la adresa: <https://towardsdatascience.com/algo-trading-101-for-dummies-like-me-b3938725d184>
3. Mason A. Carpenter, Sanjyot P. Dunung, *Challenges and Opportunities in International Business*, versiunea 1.0, 2012, pag.60, accesată la adresa: <https://2012books.lardbucket.org/pdfs/challenges-and-opportunities-in-international-business.pdf>.
4. Carlsson Rolf H., *Case Studies: Corporations in Crisis*, 2011, accesată la adresa: <https://www.pdfdrive.com/case-studies-corporations-in-crisis-school-of-business-e12478863.html>
5. *Strange Loops and Tangled Hierarchies*, articol disponibil la: http://www.dsllp.com/content/pdfs/Strange_Loops.pdf
6. McGee Robert W., *The economic thought of David Hume*, Hume Studies, vol. 15, nr. 1, 1989 Römogens Indra, Kiezebrink Vincet, Raportul „Grote Bedrijven, Kleine Laster”/”Big Companies, Low Rates”, Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen (Centre for

Research on Multinational Corporations/SOMO), martie 2016, <https://www.somo.nl/big-companies-low-rates-2/>

7. Supplemental Charter for The President, Council, and Fellows of the Royal Society of London for Improving Natural Knowledge, emisă de Regina Elisabeta a II-a a Regatului Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord, din 10.07.2012
8. *Reports of Cases argued and determined in the English Courts of Common with tables of the cases and principal matter*, editor The Hon. Thomas Sergeant, vol. XXVI, ed. P.H. Nicklin & T. Johnson, Law Booksellers, Philadelphia, 1835
9. European Securities and Markets Authority, *High-frequency trading activity in EU equity markets*, ESMA Economic Report, Number 1, 2014, Paris,
10. Explanatory notes for *Companies (Audit, Investigations and Community Enterprise) Act 2004*, accesată la data de 01.05.2019 la adresa: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2004/27/notes/division/5/2/1>
11. *Avant Projet De Reforme Du Droit des Obligations (Articles 1101 à 1386 du Code civil) et de la Prescription (Articles 2234 à 2281 du Code Civil) et Exposé des Motifs*, 22.09.2005
12. Proposal for a DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending Directive (EU) 2017/1132 as regards cross-border conversions, mergers and divisions, Comisia Europeană, 25.04.2018, SWD (2018) 141 final-SWD (2018)142 final
13. OECD Guidelines for Multinational Enterprises, OECD, 2008, accesată la adresa: <http://www.oecd.org/investment/mne/1922428.pdf>
14. „UK foreign direct investment: trends and analysis: summer 2017”, Office for National Statistics din Marea Britanie, publicată la data de 10.07.2017, accesat la data de 30.08.2017 de la adresa: <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/articles/ukforeigndirectinvestmenttrendsandanalysis/summer2017#ultimate-controlling-parent>
15. Smith Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, University of Chicago Press, 1977
16. Taylor Graham D., recenzie asupra lucrării lui Geoffrey Jones, *The Evolution of International Business: An Introduction*, London and New York: Routledge, 1996,

accesată la adresa: https://eh.net/book_reviews/the-evolution-of-international-business-an-introduction/

17. Thompson J. W., *Abstract of Current Decisions on Mines and Mining, reported May-August, 1919*, Department of the Interior-Bureau of Mines, Government Printing Office, Washington, 1920
18. Yang Yuhua, Ju Helen, "How to Establish a Foreign Invested Enterprise (FIE) in China", EU SME Centre, iulie 2019
19. Microsoft Services Agreement la data de 27.10.2018, accesată la adresa: <https://www.microsoft.com/en/servicesagreement/>
20. Site-ul Ford: <https://media.ford.com/content/fordmedia/fna/us/en/news/2013/09/26/ford-acquires-software-company-livio-to-further-advance-in-car-c.html>
21. Facebook Terms of Service la data de 27.10.2018, accesată la adresa: <https://www.facebook.com/terms.php?ref=p>
22. *Logitech History*, martie 2007, accesat la data de 24.11.2018 la adresa: https://www.logitech.com/lang/pdf/logitech_history_200703.pdf
23. Oxfam Internațional, accesat la data de 27.05.2019 la adresa: <https://www.oxfam.org.uk/terms-and-conditions>
24. The Investors Exchange la adresa <https://iextrading.com/>
25. ATF OPERATORS ASSOCIATION LIMITED BY GUARANTEE LIMITED, date de înființare accesate la data de 27.05.2019 la adresele: <https://beta.companieshouse.gov.uk/company/11000201/filing-history>, <https://beta.companieshouse.gov.uk/officers/BHNdeE1X3tkdUgbZGT2Bvhd8MO8Y/appointments>, <https://beta.companieshouse.gov.uk/company/09137760/filing-history>