



УДК 347.191
ББК 67.930.12

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК АПРОБИРОВАННЫЙ ПРАВОВОЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАРУБЕЖНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Цибенко Александр Юрьевич

Аспирант кафедры гражданско-правовых дисциплин,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
(Волгоградский филиал)
grajd@mail.ru
ул. Гагарина, 8, 400131 г. Волгоград, Российская Федерация

Аннотация. В статье анализируются преимущественные особенности хозяйственного партнерства как формы осуществления венчурной деятельности посредством выделения его характерных правовых признаков, выделяющих его среди иных хозяйствующих субъектов корпоративного типа. Автор обосновывает ответы на вопросы об обусловленности правового статуса хозяйственных партнерств инновационной деятельностью, а также о законодательных основаниях характеризовать данную форму как юридическое лицо – гибкое и своевременное правовое средство реализации инновационных проектов.

Сравнительно-правовой метод исследования способствовал пониманию правовой сущности рассматриваемой организационно-правовой формы и экономических эффектов от ее использования. Результаты сравнительного анализа были получены путем обращения к проверенному временем и бизнес-процессами законодательству зарубежных стран, стоявших у истоков правового регулирования венчурной деятельности.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, инновационное хозяйствование, субъекты инновационного хозяйствования, хозяйственное партнерство, венчурная деятельность, сравнительно-правовой анализ (РФ, США, Великобритания).

С целью становления национального инновационного типа хозяйствования, а также неразрывного с ним и надежного союзника в этом непростом процессе – венчурной деятельности в России с 2012 г. действуют два новых закона, закрепляющих совершенно новые для отечественной правовой системы формы хозяйствующих субъектов. Это инвестиционные товарищества и хозяйственные партнерства. Хозяйственное партнерство (далее – партнерство), как и инвестиционное товарищество, является апробированным в зарубежных законодательных системах право-

вым инструментом, но в отличие от первой предпринимательской формы является еще и совершенно новым для России видом юридического лица. Данная организационно-правовая форма идентифицируется российским законодателем как созданная двумя или более лицами коммерческая организация, управляемая участниками партнерства и/или иными лицами. По оценкам экспертов, новое юридическое лицо является не просто альтернативой корпоративного предпринимательства как ООО, ЗАО, ОАО, но и востребованной временем правовой конструкцией, которая в наи-

большей степени коррелируется с нуждами инновационной и венчурной деятельности [1].

Безусловно, наряду с венчурным финансированием можно говорить и об общей правоспособности хозяйственного партнерства как предпринимательской формы осуществления любых не запрещенных законодателем видов деятельности. Чем же обоснован доктринальный подход к оценке правовых характеристик организационно-правовой формы хозяйственного партнерства как ориентированной прежде всего на венчурное финансирование [3]?

На первый взгляд, правовой статус хозяйственных партнерств никак не обусловлен инновационной деятельностью. Какие есть основания полагать, что данная форма является юридическим лицом – гибким правовым средством реализации инновационных проектов?

В первую очередь следует обратиться к пояснительной записке к законопроекту, которая говорит о том, что «особенности подготовки, реализации и прекращения инновационного бизнес-проекта определяются специфическими требованиями, которые предъявляются к организационно-правовой форме юридического лица, используемой в качестве проектной компании участниками инновационной (в том числе венчурной) предпринимательской деятельности». В качестве критики к данному пояснению в юридической литературе высказываются мнения о том, что формирование статуса данного юридического лица происходит не под влиянием специфики инновационной деятельности, как ожидается вследствие отведенной ему поручением Президента РФ роли правового средства реализации инновационных проектов, а наоборот, требования к последним обусловлены особенностями правового статуса хозяйствующего субъекта.

Полагаем, для того чтобы дать объективную оценку преимущественных особенностей хозяйственного партнерства как формы осуществления венчурной деятельности, необходимо обратиться к анализу его характерных правовых признаков, выделяющих его среди ставших традиционными хозяйствующих субъектов.

Так что касается процедур создания, реорганизации и ликвидации хозяйственного партнерства, то они максимально упрощены в соответствии со спецификой инновационной деятельности, интенсивное развитие которой

предполагает ограниченные пределы государственного и административного вмешательства в вопросах контроля и процедурной регламентации. Хотя здесь существуют и некоторые разумные ограничения, как, например, возможность реорганизации партнерства только в форме преобразования в акционерное общество [2].

К несомненным плюсам хозяйственного партнерства в контексте развития венчурной деятельности в стране и устранения возможных тому препятствий исследователи относят отсутствие требований к минимальному размеру собственного капитала и отсутствие законодательных предписаний относительно необходимости соблюдения целого ряда административных требований, возникающих при увеличении или уменьшении капитала в иных корпоративных формах предпринимательской деятельности.

Реализации инвестирования инвестиционных проектов посредством венчурного финансирования способствует и законодательное требование о наличии складочного капитала, а также ответственности за несоблюдение сроков его последовательного формирования.

В результате проведенного исследования возможных, предусмотренных национальным законодателем организационно-правовых форм участия в инновационном предпринимательстве становится очевидным преобладающее участие в процессе становления инновационной экономики хозяйственных обществ. Что, в свою очередь, является фактологическим подтверждением того, что праву корпораций отведена особая роль в деле упорядочивания процесса становления эффективной инновационной экономики [8].

К числу преимущественных особенностей партнерства как формы инновационного хозяйствования и его венчурного финансирования, безусловно, следует отнести и положения об ограниченной ответственности его участников.

Указанная характеристика в качестве привилегии выявляется из смысла пояснительной записки, говорящей в данном контексте о наличии «корпоративного щита». Так, согласно ч. 2 ст. 2 Закона о хозяйственных партнерствах его участники не отвечают по обязательствам юридического лица и несут риск убытков, связанных с деятельностью партнер-

ства, в пределах сумм внесенных ими вкладов. Партнерство несет ответственность по своим обязательствам самостоятельно всем принадлежащим ему имуществом (ч. 1 ст. 3 Закона о хозяйственных партнерствах) [16].

Действительно, минимизация рисков, связанных с осуществлением инновационного, в том числе и венчурного, предпринимательства выступает значимой правовой гарантией не только спокойствия его участников в высокорисковой сфере хозяйствования, но и непрерывного стабильного финансирования инновационного проекта, зачастую характеризующегося сложными технологическими процессами. Напомним, что сам термин «венчурный» происходит от английского *venture* – «рискованный». Таким образом, российский законодатель предусмотрел защитные меры для участников инновационной деятельности, освободив их от повышенных рисков с целью развития успешного инновационного процесса.

Можно предположить лишь то, что если у участников хозяйственного партнерства рисков стало меньше, то у кредиторов партнерства их стало больше. Тем не менее, определяя приоритеты инновационного предпринимательства, предпочтения все же на стороне привлечения инвестиций, необходимых для высокозатратной сферы хозяйствования.

Пониманию правовой сущности рассматриваемой организационно-правовой формы и экономическим эффектам от ее использования будет способствовать обращение к проверенному временем и бизнес-процессами законодательству некоторых стран мира, стоявших у истоков правового регулирования венчурной деятельности.

Изначально венчурный бизнес был призван нивелировать разрыв между наукой и производством. Отсюда и возникла непосредственная тесная связь с наукой как фундаментального, так и прикладного характера. Особая роль в развитии этого бизнеса отведена государственной поддержке, выразившейся в создании специальной инфраструктуры, разработке целевых программ, льготном кредитовании и всем иным необходимым мероприятиям, известным теперь и современному российскому законодательству.

На первом месте традиционно стояли экономические предпосылки, стимулировав-

шие развитие инновационной деятельности. Поэтому идея оперативного создания новых организационно-правовых форм юридических лиц была завуалирована.

Подходы, используемые американским законодательством в этот раз, не были основаны на иллюзии исключительного влияния абстрактных правовых конструкций на успешное развитие предпринимательской деятельности. Приоритетная тенденция развития корпоративного права, проявляющаяся в конкуренции законодательств отдельных штатов как реакция на вызовы предпринимательского сектора, называемая *regulatory competition*, потеряла свою актуальность. На смену ей пришла доктрина внутренних дел (*internal affairs doctrine*), обосновывающая необходимость комплексного подхода к решению проблем бизнеса, сочетающего политические, экономические, юридические и иные факторы. Новая парадигма законодательной реакции на вновь возникающие предпринимательские потребности успех того или иного инновационного проекта связывала, прежде всего, с характерными признаками организационно-правовой формы, соответствующими специфике предпринимательской деятельности в сфере инноваций (см.: [4; 5; 7]).

Пояснительная записка к проекту Закона о хозяйственных партнерствах в качестве разновидностей юридических лиц, форма которых признается наиболее подходящей для функционирования проектной компании, называет компанию с ограниченной ответственностью – *Limited Liability Company (LLC, США)* и партнерство с ограниченной ответственностью – *Limited Liability Partnership (LLP, Великобритания)*.

Рассмотрим главные правовые характеристики этих двух видов компаний в сопоставлении с хозяйственным партнерством. Что касается LLC, то ее появление не было обусловлено необходимостью реализации инновационных проектов. Главное отличие данной организационно-правовой формы проявляется в совокупности специфических признаков как частного правового, так и публично-правового характера. Что касается первых, то они заключаются в сочетании преимущества ограниченной ответственности, свойственной участникам корпорации, и относительной свобо-

ды организации внутреннего управления, характерной для партнерства. Вторая группа признаков возникает из сферы налогообложения. Участники LLC могут принять решение об осуществлении налогообложения организации в соответствии с требованиями, предъявляемыми к корпорациям, что встречается на практике. Однако чаще всего используется иная модель, позволяющая исключить режим двойного налогообложения доходов LLC, распределяемых среди ее участников, и на уровне юридического лица, и на уровне отдельного участника. В этом случае доходы и расходы, полученные по итогам деятельности LLC за отчетный период, отражаются в налоговых декларациях ее участников в соответствии с установленным ими порядком участия в распределении прибыли и несения издержек. Таким образом, следует говорить о так называемом явлении сквозного налогообложения (*pass-through taxation*). Субъектами налогообложения в данном случае будут сами участники компании, а не юридическое лицо, тогда как объектом налогообложения будет не прибыль LLC, а доход ее участников, полученный в результате участия в деятельности компании [8].

Надо заметить, что компании с ограниченной ответственностью получили довольно широкое распространение как по всему миру, так и в предпринимательской деятельности исследуемых зарубежных стран. Нередко они используются в качестве статических юридических лиц – держателей активов в противовес операционным компаниям, непосредственно задействованным в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Эта организационно-правовая форма активно используется лицами, осуществляющими деятельность, подлежащую лицензированию, к которым можно отнести врачей, юристов, аудиторов и т.д. Они создают так называемые профессиональные компании с ограниченной ответственностью (PLLC). Выбор в пользу LLC может быть обусловлен соображениями относительной свободы внутреннего управления, что важно для субъектов упомянутых профессий. Кроме того, в расчет может быть принята и ограниченная ответственность участников как определяющее преимущество в случае возникновения необходимо-

сти решения вопроса об ответственности за профессиональные ошибки.

Партнерство с ограниченной ответственностью имеет много сходных правовых черт с LLC. Так же как и LLP, данная организационно-правовая форма зачастую становится альтернативным выбором упорядочения своей деятельности представителей ранее названных профессий. Полагаем безосновательным тезис о том, что партнерство с ограниченной ответственностью не является юридическим лицом. Напротив, можно говорить о существенном отличии LLP от классического партнерства и присущем этой форме ряде признаков юридического лица. Среди них, например, возможность обладать обособленным имуществом и самостоятельно от своего имени представлять интересы в суде. Однако, в отличие от партнеров, LLP не является субъектом налогообложения. В партнерстве отсутствует устав. Порядок управления и распределения прибыли определяется в особом соглашении, заключаемом партнерами (*partnership agreement*).

Законодательство об LLP, в том числе и в части определения оснований и размера ответственности партнеров, в разных штатах имеет свои особенности. Вместе с тем выделяют две основные модели ответственности. В первом случае одни партнеры не отвечают за неправомерные действия других, но при этом на них возлагается ответственность по обязательствам, возникающим из обычной деятельности партнерства. Эта модель предоставляет партнерам так называемую частичную защиту от ответственности по долгам партнерства (*partial-shield from personal liability*) [9]. Другая модель получила широкое распространение после успешной апробации в Миннесоте. Она предусматривает освобождение партнеров от ответственности по обязательствам партнерства, предоставляя им полную защиту (*full-shield*). Эта модель была воспринята в качестве типовой Модельным законом о партнерствах (*Uniform Partnership Act*).

Модель полной защиты нашла свое отражение даже в законодательстве штата Техас, традиционно отдававшим предпочтение частичной защите партнеров. Американские исследователи, сопоставляя две рассматриваемые организационно-правовые формы, в

большинстве своем делают вывод о более широких законодательно установленных полномочиях участников LLC и преобладании диспозитивной регламентации деятельности этой организации в сравнении с законодательными положениями об LLP.

Что касается Великобритании, то здесь появлению новой организационно-правовой формы – партнерству с ограниченной ответственностью (LLP) предшествовала оживленная дискуссия о необходимости создания надежного механизма защиты прав кредиторов, которые могут пострадать из-за ограниченного характера ответственности партнеров. Впоследствии одним из его элементов стало раскрытие партнерами информации о своем имущественном участии в партнерстве с целью демонстрации степени риска, который они готовы нести по обязательствам юридического лица [10, с. 99–113].

Правовой статус LLP был закреплен в Законе о партнерствах с ограниченной ответственностью, датированном 2000 г. (Limited Liability Partnership Act). Партнеры несут ограниченную ответственность по долгам партнерства в пределах стоимости своего вклада, внесенного в капитал партнерства для обеспечения его уставной деятельности. Вместе с тем можно говорить и о дополнительной ответственности партнеров, заключающейся во внесении ими оговоренной ранее суммы при недостаточности имущества партнерства для удовлетворения требований кредиторов в процессе его ликвидации [11, с. 1857–1863].

Объединяющим с компаниями LLP признаком выступает ограниченная ответственность партнеров. Что касается черт, объединяющих их с партнерствами, то это личный характер взаимоотношений партнеров в рамках юридического лица, что порождает для них возможность действовать в гражданском обороте от имени юридического лица. Кроме того, прибыль, полученная партнерством с ограниченной ответственностью, как и в случае с рассмотренными ранее LLC, не облагается корпоративным налогом и признается доходом партнеров, подлежащим включению в их налоговые декларации [12, с. 92–95].

Таким образом, даже самое поверхностное знакомство с корпоративным законодательством избранных для исследования стран оп-

равдывает появление в российском правопорядке организационно-правовой формы хозяйственного партнерства, а также позволяет прийти к выводу, что зарубежный опыт не подтверждает правотворческого замысла авторов закона о данном юридическом лице [13, с. 3].

Итогами проведенного исследования могут также выступать следующие тезисы:

Отличительной чертой процесса становления новой для РФ организационно-правовой формы в законодательстве США является его длительность, обусловленная естественным развитием предпринимательского оборота и логикой такого развития, а не спонтанного правотворчества, спланированного под экономическую ситуацию [14]. Ярким тому подтверждением является появление в 1977 г. в законодательстве штата Вайоминг организационно-правовой формы LLC и затем принятия Федерального модельного закона о компаниях с ограниченной ответственностью в 1996 году [15].

Главным фактором появления коммерческих организаций с общей правоспособностью, в отличие от российского варианта, выступила не необходимость решения частных задач правового регулирования, в том числе связанных с конструированием организационно-правовых форм, опосредующих реализацию инновационных проектов. Преследуя данную цель, было бы гораздо продуктивнее изучить так называемые общества коллективных инвестиций, создаваемые в Швейцарии, и им подобные организации, известные зарубежному законодательному опыту. Такой вариант законодательного развития в большей степени соответствовал бы достижению специальных целей посредством правового института юридического лица.

Кроме того, как показал проведенный аналитический обзор законодательного становления LLP в Великобритании, этот процесс сопровождался широким спектром различных противоборствующих друг с другом доктринальных подходов, дискуссионных авторитетных мнений как ученых, так и практиков. Организованная дискуссия способствовала формированию объективных предложений и оптимальных правовых решений относительно создания механизмов защиты прав кредиторов таких организаций, впоследствии получивших законодательное закрепление.

Что же касается сущностных правовых характеристик рассмотренных организационно-правовых форм, то в отличие от хозяйственного партнерства ни одна из них не предоставляет третьим лицам таких широких возможностей по участию в управлении юридическим лицом, сводящих к минимуму управленческие полномочия самих участников организации [16].

И, наконец, следует заметить, что ни одно изученное законодательство не демонстрирует внедрения новых организационно-правовых форм вопреки сложившейся в национальном правовом порядке классификации юридических лиц. Традиционно, прежде всего, решался вопрос о том, какое место займет новый субъект в существующей системе юридических лиц, как новый правовой акт будет встроен в действующую законодательную систему и нормативно-правовое регулирование иных организаций. Например, английский законодатель четко разграничил правовое регулирование классических партнерств и упомянутых LLP, закрепив в первой статье Закона о партнерствах с ограниченной ответственностью положение о невозможности применения законодательства о партнерствах к LLP, за исключением случаев, специально оговоренных Законом [17]. Все приведенные выше аргументы говорят о том, что формирование российского законодательства о хозяйственных партнерствах индивидуально и не ориентировано на зарубежный опыт развития, несмотря на отсылку к нему, сделанную в пояснительной записке к проекту Закона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитический обзор от 20 декабря 2011 г.: Федеральный закон от 3 декабря 2011 г. № 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах». – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс», база данных «Законодательство».
2. Гражданский кодекс РФ (части первая, вторая, третья, четвертая) // Российская газета. – 1994. – 8 дек. (№ 238–239); 1996. – 6 февр. (№ 23), 7 февр. (№ 24), 8 февр. (№ 25), 10 февр. (№ 27); 2001. – 28 янв. (№ 233); 2006. – 22 дек. (№ 282).
3. Донцова, Ю. Новая разновидность юридического лица / Ю. Донцова // Юрист : электрон. журн. – 2011. – № 29. – С. 1–6.
4. Жуковская, Л. М. Гражданско-правовое регулирование рекламной деятельности в Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук / Жуковская Людмила Михайловна. – М., 2007. – 192 с.
5. Измайлова, Е. В. Договор на оказание рекламных услуг / Е. В. Измайлова // Актуальные проблемы коммерческого права : сб. ст. / под ред. Б. И. Пугинского. – М. : Зерцало-М, 2002. – С. 41–55.
6. Иншакова, А. О. Традиционные и экономически обусловленные субъекты инновационной активности: вопросы правосубъектности и организационно-правового оформления / А. О. Иншакова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5, Юриспруденция. – 2012. – № 2 (17). – С. 106–112.
7. Кислицын, А. А. Вводящая в заблуждение реклама: понятие и проблемы квалификации. Опыт сравнительно-правового исследования права России и США : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Кислицын Алексей Анатольевич. – М., 2006. – 24 с.
8. Концепция развития гражданского законодательства // Вестник Высшего арбитражного суда РФ. – 2009. – № 11.
9. Концепция развития законодательства о юридических лицах (проект). Редакционный материал // Вестник гражданского права. – 2009. – № 2.
10. Манцурова, А. Как лучше организовать дело? / А. Манцурова, К. Либерман // Российский бухгалтер. – 2011. – № 11. – С. 99–113.
11. Маркович, А. М. Гражданско-правовые аспекты соотношения понятий «реклама» и «рекламная деятельность» / А. М. Маркович // Право и политика. – 2010. – № 10. – С. 1857–1863.
12. Перечень документов на стадии принятия // Главная книга. – 2011. – № 23. – С. 92–95.
13. Серова, О. А. Теоретико-методологические и практические проблемы классификации юридических лиц современного гражданского права России : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Серова Ольга Александровна. – М., 2011. – 67 с.
14. Федеральный закон «О внесении изменения в статью 50 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “О хозяйственных партнерствах” от 6 декабря 2011 г. № 393-ФЗ // Российская газета. – 2011. – 9 дек. (№ 278).
15. Федеральный закон «О рекламе» от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ // Российская газета. – 2006. – 15 марта (№ 51).
16. Федеральный закон «О хозяйственных партнерствах» от 3 декабря 2011 г. № 380-ФЗ // Российская газета. – 2011. – 9 дек. (№ 278).
17. Экспертное заключение на проекты федеральных законов № 557159-5 «О хозяйственных партнерствах» и № 557168-5 «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Фе-

дерации в связи с принятием Федерального закона «О хозяйственных партнерствах»». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://zakon.ru/Discussions/OneDiscussion/1749>. – Загл. с экрана.

REFERENCES

1. *Analiticheskiy obzor ot 20 dekabrya 2011 g.: Federalnyy zakon ot 3 dekabrya 2011 g. № 380-FZ “O khozyaystvennykh partnerstvakh”* [Analytical Review of December 20, 2011: The Federal Law of December 3, 2011 no. 380-FL “On Business Partnerships”]. Access From Reference Legal System “KonsultantPlyus“, Database “Legislation”.

2. *Grazhdanskiy kodeks RF (chasti pervaya, vtoraya, tretaya, chetvertaya)* [Civil Code of the Russian Federation (First, Second, Third, and Fourth Parts)]. *Rossiyskaya gazeta*, 1994, Dec. 8 (no. 238-239); 1996, Febr. 6 (no. 23), Febr. 7 (no. 24), Febr. 8 (no. 25), Febr. 10 (no. 27); 2001, Jan. 28 (no. 233); 2006, Dec. 22 (no. 282).

3. Dontsova Yu. *Novaya raznovidnost yuridicheskogo litsa* [A New Species of the Legal Entity]. *Yurist: elektronnyy zhurnal*, 2011, no. 29, pp. 1-6.

4. Zhukovskaya L.M. *Grazhdansko-pravovoe regulirovanie reklamnoy deyatel'nosti v Rossiyskoy Federatsii: dis. ... kand. yurid. nauk* [Civil Legal Regulation of Promotional Activity in the Russian Federation. Cand. jurid. sci. diss.]. Moscow, 2007. 192 p.

5. Izmaylova E.V. *Dogovor na okazanie reklamnykh uslug* [Contract for Advertising Services]. Puginskiy B.I., ed. *Aktualnye problemy kommercheskogo prava: sbornik statey* [Current Problems of Commercial Law: Collected Articles]. Moscow, Zertsalo-M Publ., 2002, pp. 41-55.

6. Inshakova A.O. *Traditsionnye i ekonomicheski obuslovlennyye subyekty innovatsionnoy aktivnosti: voprosy pravosub'yektnosti i organizatsionno-pravovogo oformleniya* [Traditional and Economically Conditioned Entities of Innovative Activity: Issues of Legal Standing and Organizational Legal Registration]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5, Yurisprudentsiya* [Science Journal of Volgograd State University. Jurisprudence], 2012, no. 2 (17), pp. 106-112.

7. Kislitsyn A.A. *Vvodyashchaya v zabluzhdenie reklama: ponyatie i problemy kvalifikatsii. Opyt sravnitel'no-pravovogo issledovaniya prava Rossii i SShA: avtoref. dis. ... kand. yurid. nauk* [Misleading Advertising: Concept and Qualification Problems. Experience in Comparative Legal Studies Law in Russia and the United States. Cand. jurid. sci. abs. diss.]. Moscow, 2006. 24 p.

8. *Kontseptsiya razvitiya grazhdanskogo zakonodatelstva* [The Concept of Civil Law

Development]. *Vestnik Vysshego arbitrazhnogo suda RF*, 2009, no. 11.

9. *Kontseptsiya razvitiya zakonodatelstva o yuridicheskikh litsakh (proekt). Redaktsionnyy material* [The Concept of Development of Legislation on Legal Entities (Draft). Editorial Material]. *Vestnik grazhdanskogo prava*, 2009, no. 2.

10. Mantsurova A., Liberman K. *Kak luchshe organizovat delo?* [What is the Best Way of Organizing Business?]. *Rossiyskiy bukhgalter*, 2011, no. 11, pp. 99-113.

11. Markovich A.M. *Grazhdansko-pravovyye aspekty sootnosheniya ponyatiy “reklama” i “reklamnaya deyatel'nost”* [Civil Legal Aspects of Correlation Between Concepts of “Advertising” and “Advertising Activity”]. *Pravo i politika*, 2010, no. 10, pp. 1857-1863.

12. *Perechen dokumentov na stadii prinyatiya* [List of Documents at the Stage of Adoption]. *Glavnaya kniga*, 2011, no. 23, pp. 92-95.

13. Serova O.A. *Teoretiko-metodologicheskie i prakticheskie problemy klassifikatsii yuridicheskikh lits sovremennogo grazhdanskogo prava Rossii: avtoref. dis. ... d-ra yurid. nauk* [Theoretical, Methodological and Practical Problems of Classification of Legal Entities of the Modern Russian Civil Rights. Dr. jurid. sci. abs. diss.]. Moscow, 2011. 67 p.

14. *Federalnyy zakon “O vnesenii izmeneniya v statyu 50 chasti pervoy Grazhdanskogo kodeksa Rossiyskoy Federatsii v svyazi s prinyatiem Federalnogo zakona “O khozyaystvennykh partnerstvakh” ot 6 dekabrya 2011 № 393-FZ* [The Federal Law “On Amending the Article 50 of Part One of the Civil Code of the Russian Federation in Connection With the Adoption of the Federal Law “On Economic Partnerships” of December 6, 2011 no. 393-FL]. *Rossiyskaya gazeta*, 2011, Dec. 9 (no. 278).

15. *Federalnyy zakon “O reklame” ot 13 marta 2006 № 38-FZ* [The Federal Law “On Advertising” of March 13, 2006 no. 38-FL]. *Rossiyskaya gazeta*, 2006, Mar. 15 (no. 51).

16. *Federalnyy zakon “O khozyaystvennykh partnerstvakh” ot 3 dekabrya 2011 № 380-FZ* [The Federal Law “On Economic Partnerships” of December 3, 2011 no. 380-FL]. *Rossiyskaya gazeta*, 2011, Dec. 9 (no. 278).

17. *Ekspertnoe zaklyuchenie na proekty federalnykh zakonov № 557159-5 “O khozyaystvennykh partnerstvakh” i № 557168-5 “O vnesenii izmeneniy v chast' pervuyu Grazhdanskogo kodeksa Rossiyskoy Federatsii v svyazi s prinyatiem Federalnogo zakona “O khozyaystvennykh partnerstvakh”* [Expert Opinion on the Draft Federal Laws no. 557159-5 “On Economic Partnerships” and no. 557168-5 “On Amendments to the Civil Code of the Russian Federation in Connection With the Adoption of the Federal Law “On Economic Partnerships”]. Available at: <http://zakon.ru/Discussions/OneDiscussion/1749>.

**ECONOMIC PARTNERSHIP AS AN APPROVED LEGAL TOOL
FOR IMPLEMENTING THE VENTURE ACTIVITY
IN FOREIGN LEGISLATION**

Tsibenko Aleksandr Yuryevich

Postgraduate Student, Department of Civil and Legal Disciplines,
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Volgograd Branch)
grajd@mail.ru
Gagarina St., 8, 400131 Volgograd, Russian Federation

Abstract. The article analyzes the advantageous features of the economic partnership as a form of venture activity by means of revealing its peculiar legal features. These features allow to allocate the economic partnership in the system of other economic entities of corporate type. The author proves the answers to the questions about the causation of legal status of economic partnerships by innovation activity, as well as about the legal grounds of characterizing this form as a legal entity – a flexible and timely legal means for innovative projects implementation.

The comparative legal method of investigation contributed to the understanding of the legal essence of the studied organizational and legal form and the economic effects of its use. The results of the comparative analysis were obtained by referring to the time-tested business processes and the laws of foreign countries, which have launched the legal regulation of venture activities.

Key words: entrepreneurship, innovative management, subjects of innovation management, economic partnership, venture activity, comparative legal analysis (Russia, USA, UK).