Дата поступления рукописи в редакцию: 01.05.2026 г.
Дата принятия рукописи в печать: 14.05.2026 г.
DOI: 10.24412/2224-9133-2026-4-134-139

МАЖИЕВ Майрбек Хасанович,
аспирант 2 курса кафедры правового регулирования экономической деятельности юридического факультета, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва,
e-mail: mazhievmk@yandex.ru

ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПАРТНЕРСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация. *В статье проводится комплексный анализ правовых средств осуществления партнерского финансирования в Российской Федерации в условиях формирования экспериментального правового режима. Обосновывается, что действующие гражданско-правовые конструкции, включая договорные и корпоративные формы, не обеспечивают полного юридического оформления партнерских финансовых моделей, основанных на распределении предпринимательского риска и переменной доходности. Особое внимание уделяется проблемам правовой квалификации сделок, рискам их переквалификации в рамках правоприменительной практики, а также ограниченности применения аналогии закона.*

Ключевые слова: *партнерское финансирование, банковское право, альтернативные формы финансирования, экспериментальный правовой режим, правовая квалификация.*

MAZHIEV Mairbek Khasanovich,
2nd year postgraduate student of the Department of Legal Regulation of Economic Activity of the Faculty of Law, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

LEGAL MEANS OF IMPLEMENTING PARTNERSHIP FINANCING IN THE RUSSIAN FEDERATION: ISSUES OF QUALIFICATION AND DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT

Annotation. *The article provides a comprehensive analysis of the legal means for implementing partnership financing in the Russian Federation within the framework of an emerging experimental legal regime. It is substantiated that the existing civil law structures, including contractual and corporate forms, do not ensure a complete legal formalization of partnership financial models based on the distribution of entrepreneurial risk and variable returns. Particular attention is paid to the issues of legal qualification of transactions, the risks of their reclassification in law enforcement practice, as well as the limitations of the application of legal analogy.*

Key words: *partnership financing, banking law, alternative forms of financing, experimental legal regime, legal qualification*

Партнерское финансирование, находящееся в стадии институционального становления в Российской Федерации, характеризуется отсутствием устойчиво сформированного набора правовых средств, обеспечивающих его реализацию в рамках действующей системы частного права. Несмотря на запуск экспериментального правового режима, закрепленного Федеральным законом от 4 августа 2023 г. № 417-ФЗ [1], соответствующие механизмы остаются фрагментарными и не образуют целостной правовой конструкции, способной обеспечить предсказуемость правоприменения [2]. В отличие от традиционных форм финансирования, основанных на использовании договоров займа и кредита, партнерская модель предполагает иные принципы юридической организации отношений, включая распределение предпринимательского

риска, переменную доходность и отказ от фиксированного вознаграждения. Указанные особенности обусловливают необходимость обращения к категории правовых средств как самостоятельному элементу механизма правового регулирования, позволяющему выявить, в какой мере действующее законодательство способно обеспечить надлежащую юридическую форму для реализации партнерских финансовых моделей.

Анализ теоретико-правовой природы партнерского финансирования и его форм, проведенный в рамках предыдущих этапов исследования [3; 4], позволяет констатировать, что существующие гражданско-правовые конструкции не обеспечивают адекватного юридического оформления соответствующих отношений. Гибридный характер партнерских моделей, сочетающих элементы обязательственного, корпоративного и инвестиционного взаимодействия, приводит к невозможности их однозначной квалификации в рамках традиционных договорных типов. Применение аналогии закона, в частности обращение к договорам займа, простого товарищества или доверительного управления, носит вынужденный характер и не отражает существа возникающих правоотношений. В результате правовые средства, используемые для реализации партнерского финансирования, приобретают фрагментарный и адаптационный характер, что препятствует формированию устойчивой правоприменительной практики и снижает уровень юридической определенности для участников соответствующих отношений.

Сложившаяся ситуация усугубляется тем, что действующее гражданское законодательство Российской Федерации структурировано вокруг классических моделей обязательственных отношений, предполагающих определенность предмета, объема встречного предоставления и характера вознаграждения. Так, положения главы 42 Гражданского кодекса Российской Федерации [5], регулирующие заемные и кредитные отношения, исходят из презумпции возвратности капитала и допустимости фиксированного вознаграждения, выраженного в процентной форме. Аналогичным образом конструкции, предусмотренные главами о простом товариществе и доверительном управлении имуществом, ориентированы на иные юридические цели и не предполагают полноценной реализации принципа распределения предпринимательского риска между сторонами. В результате попытки встроить партнерское финансирование в существующую систему гражданско-правовых договоров неизбежно приводят к искажению его сущности, поскольку соответствующие нормы не учитывают допустимость неопределенности экономического результата как правомерного элемента обязательства.

Особое значение в контексте правовой квалификации партнерского финансирования приобретает проблема допустимости переменной доходности как элемента гражданско-правового обязательства. Традиционная модель обязательственного права исходит из необходимости определенности или определимости условий договора, включая порядок расчета вознаграждения сторон. В партнерских же моделях размер дохода заранее не фиксируется и зависит от фактических результатов реализации проекта, что при буквальном применении норм гражданского законодательства может рассматриваться как неопределенность существенного условия договора. Это порождает риск признания соответствующих условий несогласованными либо противоречащими требованиям закона. Вместе с тем такая неопределенность не носит произвольного характера, а обусловлена самой природой партнерского финансирования, основанного на распределении экономического результата. Игнорирование данной особенности приводит к формальному применению критериев определенности, не учитывающих специфику рассматриваемых отношений, и, как следствие, к снижению устойчивости правового режима партнерского финансирования.

Не менее существенным является вопрос о допустимости включения предпринимательского риска в содержание гражданско-правового обязательства. В классической конструкции обязательственного отношения риск, как правило, распределяется таким образом, чтобы обеспечить достижение заранее определенного имущественного результата, а его неблагоприятные последствия связываются с ненадлежащим исполнением или нарушением договора. В партнерском финансировании данная логика трансформируется: риск выступает не отклонением от нормального хода исполнения, а его неотъемлемым элементом, заранее принимаемым сторонами при заключении соглашения. Это означает, что убытки не всегда свидетельствуют о нарушении обязательства, а могут рассматриваться как допустимый результат хозяйственной деятельности. Подобный подход требует переосмысления традиционных критериев ответственности, поскольку их формальное применение способно привести к необоснованному возложению негативных последствий на участников партнерского финансирования. В этой связи возникает необходимость разработки специальных правовых механизмов, учитывающих природу риска как легитимного элемента обязательственного отношения.

В сложившихся условиях представляется обоснованным обращение к категории правовых

средств как аналитическому инструменту, позволяющему системно оценить механизмы юридической реализации партнерского финансирования. В теории права правовые средства рассматриваются как совокупность юридических инструментов, посредством которых достигаются цели правового регулирования, включая нормы, договорные конструкции, организационно-правовые формы и процедуры правоприменения. Применительно к партнерскому финансированию данная категория приобретает особое значение, поскольку позволяет выйти за пределы формального анализа отдельных договоров и рассмотреть весь комплекс юридических механизмов, обеспечивающих функционирование соответствующих моделей. Такой подход дает возможность не только выявить используемые в настоящее время правовые инструменты, но и оценить степень их соответствия природе партнерского финансирования, а также определить направления их дальнейшего совершенствования.

Системный анализ позволяет выделить несколько групп правовых средств, используемых для осуществления партнерского финансирования в Российской Федерации. К их числу, прежде всего, относятся договорные конструкции, посредством которых оформляются отношения между участниками финансирования. Наряду с ними применяются корпоративные формы, обеспечивающие участие в капитале и распределение результатов деятельности, а также организационно-правовые и регуляторные механизмы, связанные с допуском субъектов к участию в экспериментальном правовом режиме и контролем за их деятельностью. Дополнительное значение приобретают финансово-правовые инструменты, включая выпуск облигаций и использование механизмов доверительного управления. Каждая из указанных групп выполняет самостоятельную функцию в структуре партнерского финансирования, однако ни одна из них в отдельности не обеспечивает полноты правового регулирования, что свидетельствует о фрагментарности существующего правового инструментария.

Центральное место в системе правовых средств партнерского финансирования занимают договорные конструкции, поскольку именно через них осуществляется юридическое оформление большинства соответствующих моделей. На практике используются как классические гражданско-правовые договоры, включая куплю-продажу, аренду и доверительное управление, так и смешанные конструкции, сочетающие элементы различных обязательственных типов. Однако применение указанных договоров носит адаптационный характер и не устраняет базовой проблемы несоответствия их правовой природы сущности партнерского финансирования. В частности, традиционные договорные модели ориентированы на достижение заранее определенного имущественного результата, тогда как партнерское финансирование предполагает участие сторон в неопределенном экономическом исходе [6]. Это противоречие приводит к тому, что договорные средства не обеспечивают надлежащей фиксации распределения рисков, условий получения дохода и пределов ответственности сторон. В результате юридическая форма оказывается вторичной по отношению к экономическому содержанию, что повышает риск переквалификации соответствующих отношений и снижает уровень их правовой защиты.

На практике реализация партнерского финансирования в Российской Федерации осуществляется через использование модифицированных договорных конструкций, заимствующих отдельные элементы классических гражданско-правовых моделей. Наиболее распространенными являются схемы, основанные на купле-продаже с отсрочкой платежа, аренде с последующим выкупом, а также конструкциях, приближенных к доверительному управлению имуществом. Указанные модели позволяют формально избежать квалификации отношений как заемных, поскольку доход формируется не в виде процентов за пользование денежными средствами, а как результат участия в хозяйственной операции. Вместе с тем их применение связано с необходимостью искусственной трансформации правовой формы сделки, при которой экономическая цель финансирования достигается через последовательность взаимосвязанных договоров. Такая структурная сложность повышает транзакционные издержки, затрудняет правовую квалификацию и создает риск признания соответствующих конструкций направленными на обход императивных норм законодательства.

Использование указанных договорных конструкций сопряжено с существенным риском их последующей переквалификации в рамках правоприменительной практики. В условиях отсутствия специальных норм, регулирующих партнерское финансирование, суды при рассмотрении споров, как правило, ориентируются на формальные признаки сделки, включая характер движения денежных средств, распределение обязанностей сторон и фактическое содержание правоотношений. При этом наличие экономической цели, связанной с финансированием проекта, может быть истолковано как свидетельство заемного характера отношений, даже если юридическая форма сделки предполагает иную конструкцию. Такая ситуация создает угрозу признания договоров притворными либо направлен-

ными на обход законодательства, в том числе в части регулирования процентных обязательств. Отсутствие устоявшейся судебной практики по делам, связанным с партнерским финансированием, усиливает неопределенность и препятствует формированию единых подходов к квалификации соответствующих сделок, что негативно сказывается на устойчивости гражданского оборота.

В условиях отсутствия специального нормативного регулирования договорные средства партнерского финансирования нередко дополняются применением аналогии закона и аналогии права. Такая практика проявляется в стремлении квалифицировать соответствующие отношения через близкие по конструкции договорные типы, предусмотренные гражданским законодательством. Однако подобный подход носит ограниченный характер и не обеспечивает должной юридической точности. Использование аналогии допустимо лишь при наличии сходства по юридической природе отношений, тогда как партнерское финансирование изначально отклоняется от логики классических обязательственных моделей. Это приводит к искажению правовой квалификации, при которой отношения, основанные на распределении предпринимательского риска и переменной доходности, искусственно подводятся под конструкции с фиксированными обязательствами. В результате формируется правоприменительная неопределенность, при которой одни и те же модели могут получать различную юридическую оценку в зависимости от выбранного подхода к их квалификации.

Наряду с договорными конструкциями существенную роль в системе правовых средств партнерского финансирования играют корпоративные и инвестиционные формы, обеспечивающие участие в капитале и распределение результатов деятельности. К таким средствам относятся, в частности, вложения в уставный капитал хозяйственных обществ, инвестиционные соглашения и иные формы долевого участия. Их использование в большей степени соответствует природе партнерского финансирования, поскольку позволяет юридически закрепить участие сторон в прибыли и убытках без установления фиксированного вознаграждения. Вместе с тем данные инструменты также не лишены ограничений. Корпоративные формы предполагают возникновение комплекса прав и обязанностей, связанных с участием в юридическом лице, что не всегда соответствует экономической цели финансирования конкретного проекта [7]. Кроме того, действующее законодательство не предусматривает специальных механизмов адаптации корпоративных конструкций к требованиям партнерского финансирования, что приводит к необходимости их модификации в рамках договорной свободы и сохраняет риск правовой неопределенности.

Дополнительное значение в системе правовых средств партнерского финансирования приобретают регуляторные и организационные механизмы, реализуемые в рамках экспериментального правового режима. Федеральный закон от 4 августа 2023 г. № 417-ФЗ вводит особый порядок допуска участников к осуществлению соответствующей деятельности, устанавливает перечень допустимых операций и закрепляет требования к их осуществлению. Указанные элементы выполняют функцию институционального оформления партнерского финансирования, компенсируя отсутствие его системного закрепления в гражданском законодательстве. Вместе с тем данные средства носят преимущественно процедурный характер и не формируют самостоятельной материально-правовой конструкции. Они регулируют условия допуска и рамки деятельности, но не решают вопроса о правовой квалификации самих отношений, возникающих между участниками финансирования. В результате регуляторные механизмы обеспечивают функционирование партнерских моделей в пределах эксперимента, но не создают устойчивой правовой основы для их интеграции в общую систему частного права.

Несмотря на значимость введения экспериментального правового режима, закрепленного Федеральным законом от 4 августа 2023 г. № 417-ФЗ, его потенциал в части формирования полноценной системы правовых средств остается ограниченным. Указанный режим носит временный и территориально ограниченный характер, а круг допустимых операций определяется исчерпывающим перечнем, не охватывающим всего многообразия партнерских моделей. Кроме того, закон не содержит системного регулирования ключевых элементов соответствующих правоотношений, включая порядок распределения рисков, особенности определения дохода и механизмы защиты прав участников. В результате эксперимент выполняет функцию апробации отдельных инструментов, но не создает универсальной правовой конструкции, пригодной для масштабирования за пределами установленных рамок. Это приводит к тому, что правовые средства партнерского финансирования продолжают развиваться фрагментарно и не получают необходимого нормативного закрепления на уровне общего законодательства.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что существующие правовые средства партнерского финансирования в Российской Федерации не образуют системно согласо-

ванного механизма правового регулирования. Договорные, корпоративные и регуляторные инструменты используются разрозненно и выполняют лишь частичные функции, не обеспечивая целостного юридического оформления соответствующих отношений. Их применение носит во многом компенсаторный характер и направлено на адаптацию действующих правовых конструкций к новым экономическим моделям, а не на формирование самостоятельного правового режима. Такая фрагментарность обусловливает отсутствие единообразия в правоприменительной практике, затрудняет правовую квалификацию сделок и снижает уровень предсказуемости для участников гражданского оборота. В этих условиях партнерское финансирование продолжает функционировать как совокупность разрозненных правовых решений, а не как институционально оформленный элемент частноправовой системы.

Перспективное развитие правового регулирования партнерского финансирования в Российской Федерации должно быть связано с формированием самостоятельного комплекса правовых средств, обеспечивающих полное юридическое оформление соответствующих отношений. В первую очередь представляется целесообразным нормативное закрепление базовых характеристик партнерского финансирования на уровне гражданского законодательства, включая признание допустимости переменной доходности и распределения предпринимательского риска как легитимных элементов обязательственного отношения. Одновременно требуется разработка специальных договорных моделей либо введение в законодательство конструкции, позволяющей квалифицировать партнерские соглашения как самостоятельный вид гражданско-правовых договоров. Не менее важным является создание механизмов правовой определенности в сфере квалификации сделок, включая выработку разъяснений высших судебных инстанций и формирование единых подходов правоприменительной практики. Дополнительным направлением совершенствования может выступать институционализация процедур предварительной оценки финансовых моделей, позволяющая снизить риски их последующей переквалификации. Реализация указанных мер позволит перейти от фрагментарного использования существующих правовых инструментов к формированию системного правового режима партнерского финансирования.

В целях преодоления выявленной фрагментарности представляется необходимым формирование системного подхода к правовому регулированию партнерского финансирования, основанного на разработке специальных правовых средств, адекватных его экономико-правовой природе. В первую очередь это предполагает нормативное закрепление базовых характеристик партнерского финансирования, включая допустимость переменной доходности, распределение предпринимательского риска и отказ от фиксированного вознаграждения. Кроме того, требуется разработка специальных договорных моделей либо легализация смешанных конструкций с установлением их правового статуса в системе гражданского законодательства. Существенное значение имеет также формирование единых подходов к квалификации соответствующих сделок, что может быть достигнуто посредством разъяснений высших судебных инстанций и разработки методических рекомендаций регулятора. Реализация указанных мер позволит перейти от адаптационного использования существующих правовых инструментов к формированию самостоятельного правового режима партнерского финансирования, обеспечивающего его устойчивое развитие и интеграцию в национальную правовую систему.

Список литературы:

[1] Федеральный закон от 4 августа 2023 г. № 417-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования…» // Собрание законодательства РФ. 2023. № 32. Ст. 5714.

[2] Аминова Э.М. Партнерские финансы как альтернативная бизнес-модель финансирования // Право и управление. XXI век. 2025. № 1 (74). С. 217–224.

[3] Мажиев М.Х. Правовой статус субъектов партнерского финансирования в Российской Федерации // Право и управление. 2025. № 11. С. 108–113.

[4] Мажиев М.Х. Правовое регулирование партнерского финансирования в ОАЭ: возможности адаптации для российской правовой системы // Право и управление. 2025. № 6. С. 444–449.

[5] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ (ред. действующая) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

[6] Симаева Е.П., Симаева Н.П. Развитие партнерского финансирования для поддержки малого и среднего бизнеса // Экономика. Налоги. Право. 2024. Т. 17. № 5. С. 67–76.

[7] Саранчина С.С., Елкина О.С. Партнерское финансирование как инструмент привлечения инвестиций // Теоретическая экономика. 2025. № 1. С. 42–55

References:

[1] Federal Law № 417-FZ of August 4, 2023 «On conducting an experiment to establish special

regulation in order to create the necessary conditions for the implementation of partnership financing activities in certain constituent entities of the Russian Federation and on amendments to certain legislative acts of the Russian Federation» // Collection of Legislation of the Russian Federation. 2023. № 32. Art. 5714.

[2] Civil Code of the Russian Federation (Part Two): Federal Law № 14-FZ of January 26, 1996 (as amended) // Collection of Legislation of the Russian Federation. 1996. № 5. Art. 410.

[3] Mazhiev M.Kh. Legal status of participants in partnership financing in the Russian Federation // Law and Administration. 2025. № 11. P. 108–113.

[4] Mazhiev M.Kh. Legal regulation of partnership financing in the UAE: prospects for adaptation in the Russian legal system // Law and Administration. 2025. № 6. P. 444–449.

[5] Aminova E.M. Partnership finance as an alternative business model of financing // Law and Administration. XXI Century. 2025. № 1 (74). P. 217–224.

[6] Simaeva E.P., Simaeva N.P. Development of partnership financing to support small and medium-sized enterprises // Economics. Taxes. Law. 2024. Vol. 17. № 5. P. 67–76.

[7] Saranchina S.S., Elkina O.S. Partnership financing as an instrument for attracting investment // Theoretical Economics. 2025. № 1. P. 42–55.

