



МИНФИН
РОССИИ



РЭУ.РФ
Российский экономический университет
имени Г.В. ПЛЕХАНОВА

Материал подготовлен РЭУ им. Г.В. Плеханова по заказу Министерства финансов РФ

«РАЗДЕЛЕННЫЕ РИСКИ – УДВОЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ:

ГИД ПО ПАРТНЕРСКИМ ФИНАНСАМ»





1. Что такое партнерские финансы



Партнерское финансирование (ПФ) — это деятельность на финансовом рынке, в основе которой заложен принцип партнерства между инвестором и клиентом в распределении как прибыли, так и рисков.



Ключевая цель заключается в максимизации отдачи от вложенных ресурсов и минимизации рисков участников партнерства.

В большинстве стран партнерские финансы называются «исламскими финансами», поскольку ключевые положения основываются на этико-конфессиональных принципах, которые запрещают начисление процента, чрезмерную неопределенность и риск, а также инвестиции в запрещенные отрасли.

Среди стран, представленных на глобальном рынке партнерского финансирования, можно выделить три основные группы:

- » 1. Государства, обладающие высокой долей населения, исповедующего ислам (свыше 50%) и развитой исламской финансовой инфраструктурой (Саудовская Аравия, ОАЭ, Малайзия — они и являются лидерами).
- » 2. Неисламские страны, обладающие развитой инфраструктурой финансового рынка, которые привлекают внешние и внутренние инвестиции за счет инструментов исламского финансирования (Великобритания, США, Франция).
- » 3. Страны, с достаточной долей населения, исповедующего ислам и развивающейся исламской финансовой инфраструктурой (Казахстан, Киргизия и Таджикистан).



Партнерское финансирование доступно для всех вне зависимости от социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности.

В партнерском финансировании все продукты, контракты и способы взаимодействия построены таким образом, чтобы избежать 4-х основных запретов:



Ссудный процент

Запрещается установление обязательного к выплате вознаграждения за пользование заемными средствами

Неопределенность

Запрещается любая неопределенность, касающаяся путей получения дохода (азартные игры, сделки пари, тотализатор и др.), свойств товара, сроков доставки товара и др.

Чрезмерный риск

Запрещаются финансовые операции, связанные с высокими рисками

Запретные виды деятельности

Запрещаются инвестиции в бизнес, который считается нелегитимным, опасным, вредным и аморальным, в деятельность, связанную с производством и продажей табачной, алкогольной продукции, оружия, боеприпасов и игорным бизнесом

2. Основы законодательства по партнерскому финансированию в России



Основой законодательства по партнёрскому финансированию в России стал Федеральный закон от 4 августа 2023 года № 417-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».



Данный закон запускает эксперимент по партнерскому финансированию. Эксперимент проводится с 1 сентября 2023 г. до 1 сентября 2028 г.

Территория проведения эксперимента: Республика Башкортостан, Республика Дагестан, Республика Татарстан и Чеченская Республика.

Деятельностью по партнерскому финансированию в рамках данного закона признается совершение участниками эксперимента следующих сделок, соответствующих основным принципам ПФ:



» **Привлечение капитала.** Привлечение денежных средств и (или) иного имущества, физических и юридических лиц:

- в форме займа;
- путем размещения облигаций;
- прием имущества в доверительное управление;
- прием вклада (паев) в уставный либо паевой капитал участников эксперимента.



» **Выдача займов.** Предоставление денежных средств в форме займа для физических и юридических лиц.



» **Купля-продажа с рассрочкой или отсрочкой платежа.** Финансирование физических и юридических лиц путем купли-продажи товаров, включая недвижимое имущество, на условиях рассрочки (отсрочки) оплаты, с возможностью взимания вознаграждения за предоставленную услугу в виде рассрочки или отсрочки.



» **Долевое финансирование.** Финансирование физических и юридических лиц:

- путем предоставления имущества по договорам финансовой аренды (лизинга);
- внесение вкладов (паев) в уставный капитал юридических лиц;
- о участие в совместной деятельности по договору простого или инвестиционного товарищества.



» **Выдача гарантii:** Предоставление поручительств за третьих лиц.



» **Взаимное страхование имущественных интересов.** В соответствии с требованиями Федерального закона от 29 ноября 2007 г. № 286-ФЗ «О взаимном страховании», обществами взаимного страхования обеспечиваются интересы своих членов.



» **Открытие и ведение банковских счетов.** Физические и юридические лица вправе открывать счета и проводить банковские операции в кредитной организации, имеющей лицензию от Банка России по данной операции.



» **Деятельность по управлению ценными бумагами:**

- доверительное управление ценными бумагами;
- контроль за денежными средствами, предназначенными для сделок с ценными бумагами;
- заключения договоров (контрактов) с производными финансовыми инструментами.



Банк России как регулятор ведет реестр участников эксперимента и осуществляет надзор за их деятельностью. Данные сведения общедоступны и размещены на официальном сайте Банка России.



Деятельность участников эксперимента по партнерскому финансированию требует соблюдения особых требований Банка России и рекомендаций Экспертного совета по проведению эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию при Правительстве Российской Федерации. Участниками эксперимента могут быть юридические лица, зарегистрированные в РФ, включая кредитные и некредитные финансовые организации, а также фонды, кооперативы и товарищества.



31 июля 2025 года принят Федеральный закон № 337-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и статью 28 Федерального закона «О рекламе», который способствует развитию и расширению правового режима партнерского финансирования: расширяется перечень сделок (операций) по партнерскому финансированию, усиливается комплаенс, закрепляется статус стандартов и усиливаются регуляторные инструменты, а также вводятся требования к рекламе для участников эксперимента.



3. Основные виды продуктов партнерских финансов в зависимости от целей использования

Если вы нуждаетесь в средствах для покупки недвижимости или другого имущества (например, техники), то можно воспользоваться мурабахой.



Мурабаха — инструмент, являющийся аналогом рассрочки, используется при потребительском кредитовании и ипотеке. При использовании данного продукта партнерского финансирования банк приобретает имущество, которое вам необходимо, за полную стоимость и передает его вам в собственность с торговой наценкой. Вы знаете первоначальную стоимость товара и конечную, то есть вам заранее известна итоговая сумма к доплате. График платежей обговаривается заранее сторонами. Данный инструмент распространен во всем мире.

Схема использования инструмента мурабаха при кредитовании



Пример:

Механизм исламского финансирования покупки автомобиля через МУРАБАХУ

Покупателю не хватает 2,5 млн рублей на автомобиль стоимостью 3,5 млн рублей. Он обращается в банк за финансированием.

Процедура оформления начинается с оценки потенциального заемщика, в ходе которой банк анализирует его кредитоспособность, доходы и историю для принятия предварительного решения. После одобрения, финансовое учреждение заключает договор с автодилером и приобретает автомобиль за 3,5 млн рублей, становясь его полноправным собственником и принимая на себя все риски владения. После этого стороны подписывают соглашение мурабахи, где детально фиксируются условия сделки, включая окончательную стоимость продажи автомобиля клиенту, график платежей, размер взносов и срок рассрочки.

Ключевые особенности договора:

- фиксированная общая стоимость (цена продажи автомобиля гражданину, например, 4,3 млн рублей) остается неизменной в течение всего срока, независимо от изменения рыночных условий;
- прозрачность ценообразования (заемщик знает, сколько банк заплатил за автомобиль и какую прибыль получает).



Общие принципы мурабахи:

1. Реальное владение банком товаром до продажи клиенту.
2. Прозрачность ценообразования с раскрытием себестоимости и прибыли.
3. Фиксированная итоговая стоимость без изменения в процессе исполнения.
4. Привязка к реальным активам вместо абстрактного кредитования.



Мурабаха остается одним из самых популярных инструментов партнерских финансов благодаря своей простоте и гибкости, обеспечивая потребности как частных клиентов, так и корпоративного сектора.

Если вам требуется аренда недвижимости, автомобиля, оборудования или другого имущества, то вы можете воспользоваться исламским лизингом – иджарой



Иджара представляет собой альтернативную форму лизинга, которая соответствует принципам партнерского финансирования. В рамках Иджары финансовая организация приобретает актив (недвижимость, оборудование, транспорт и т.д.) и сдаёт его в аренду клиенту на определённый срок. При оформлении иджары действует важное ограничение: в основной договор аренды запрещается включать условия о последующей передаче актива арендатору в собственность. Если предполагается переход права собственности на актив к клиенту, данное условие должно быть зафиксировано в отдельном самостоятельном договоре, независимом от основного арендного соглашения.

Схема операций по контракту партнерского лизинга (иджара)



Пример:

Молодой человек, работающий менеджером по продажам, нуждается в автомобиле для работы с клиентами и личных потребностей.

В рамках иджары лизинговая компания выкупает у дилера автомобиль, необходимый клиенту, затем заключается договор аренды на определенный срок, по истечении которого лизингополучатель может выкупить данное транспортное средство.



Иджара представляет собой новый подход к финансированию, основанный на принципах справедливости, прозрачности и взаимной ответственности, что делает его особенно актуальным в условиях поиска устойчивых моделей экономического развития.

Если вы обладаете финансовыми средствами, но не желаете заниматься управлением ими, то вам подойдет мудараба



Мудараба — это особый вид партнёрства, где один партнер предоставляет денежные средства другому партнёру с целью их инвестирования в коммерческое предприятие. Принцип финансового партнёрства предполагает разделение рисков, возможных убытков и прибыли между инвестором и предпринимателем. Доля каждой из сторон в будущей прибыли согласовывается заранее и фиксируется в контракте. При убытке инвестор не имеет права требовать свои вложения у предпринимателя, а также начислять штрафы, пени и неустойки по отношению к заемщику или соинвестору. В случаях доказанного мошенничества или сознательной растраты полученных средств, возможно наложение штрафов, но обычно не в пользу инвестора, а на благотворительные нужды.

Схема операций компании ПФ по инструменту мудараба



Договор мудараба как правило предполагает то, что клиент передает средства банку для инвестирования, после чего деньги объединяются в общий фонд и направляются в разрешенные проекты. Прибыль распределяется между сторонами в заранее оговоренных долях на основе ежемесячной отчетности, а не в виде фиксированных процентов. По завершении срока договора вкладчик получает обратно свой капитал вместе с заработанным доходом.



Таким образом, при традиционной модели финансирования клиент знает заранее свой процент дохода, но не защищен от риска обесценивания этого дохода из-за роста инфляции, а при партнерском финансировании клиент знает, что он получит определенную долю от прибыли банка, но не уверен в размере этой доли.

Пример:

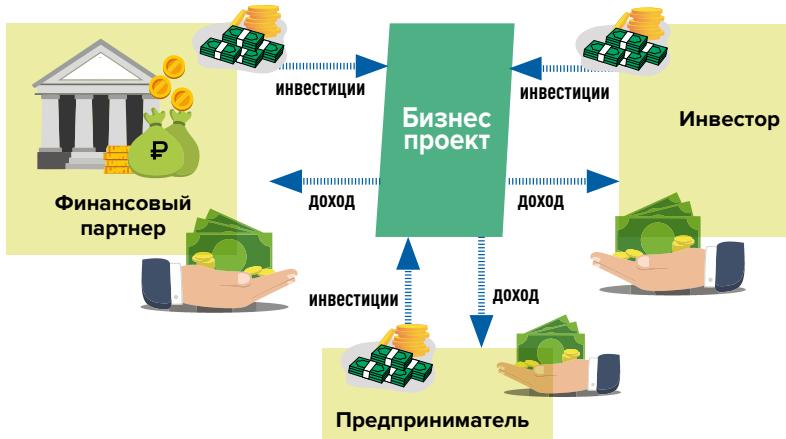
Гражданин вложил 100 тысяч рублей в компанию партнёрского финансирования, где доход не гарантирован, а зависит от реальной прибыли. Стороны договорились делить заработок: 60% клиенту и 40% компании. Благодаря успешным инвестициям клиент получил 30 тысяч рублей прибыли, что составило 30% годовых.





Мушарака — это механизм финансирования в форме совместного предприятия между двумя партнерами, например, банком и его клиентом, когда каждая сторона вносит свой вклад в капитал партнерства в равных или разных долях. Прибыль или убытки делятся либо пропорционально доле вложений, либо по иной зафиксированной договоренности. Один из инвесторов может быть назначен управляющим проекта.

Схема функционирования совместного предприятия в рамках контракта Мушарака



Пример:

Предприниматель вложил 30 млн рублей в ресторанный бизнес, а банк добавил недостающие 50 млн рублей. Хотя банк внес больше денег, стороны договорились, что 55% прибыли достанется бизнесмену за его активную работу, а банку — 45%. Это отражает суть партнерского финансирования: доход распределяется с учетом не только вложенного капитала, но и реального участия в управлении проектом.



Мушарака — это инструмент для создания делового партнерства, основанного на взаимном доверии, справедливом распределении рисков и совместном участии в прибыли.

Страховые продукты («такафул») партнерских финансовых



Такафул представляет собой систему взаимного страхования, построенную на принципах партнерского финансирования и механизмах справедливого разделения доходов и рисков между участниками в соответствии с этически-нравственными принципами.

Ключевая особенность данного вида страхования заключается не только в обеспечении защиты от «неожиданных» финансовых потерь через коллективное участие в компенсации ущерба, но и в создании возможностей для извлечения дохода участниками.



Механизм работы строится на принципах модели мудараба, который обеспечивает справедливое распределение ответственности между сторонами.

Участники или страхователи (в традиционном понимании) передают свои взносы оператору или страховщику в виде дара для их эффективного использования с тем условием, что при наступлении страхового случая деньги будут возвращены. Часть взносов поступает в накопительный фонд, за счет инвестирования которого участники имеют возможность уменьшить размер последующих ежегодных взносов.



На данный момент происходит адаптация взаимного страхования для целей тakaфула, обеспечивая соответствие основным этически-нравственным принципам при сохранении требований российского законодательства.

Модель взаимного страхования наиболее близка к принципам тakaфула по следующим причинам:

- 1. Принцип взаимопомощи** ► Общество взаимного страхования (ОВС) создается для взаимного страхования имущественных интересов своих членов, а не для извлечения прибыли. Это соответствует концепции солидарности и взаимопомощи при тakaфуле.
- 2. Отсутствие передачи риска за премию** ► В отличие от коммерческого страхования, где клиент передает риск страховщику за вознаграждение (что может содержать элементы неопределенности), во взаимном страховании члены общества совместно несут риски.
- 3. Членство и участие** ► Страхователь одновременно является членом ОВС, имеет право участвовать в управлении и получать часть распределяемых средств, что соответствует принципу справедливости в тakaфуле.
- 4. Отсутствие гарантированной прибыли** ► ОВС не гарантирует фиксированную доходность, результаты деятельности зависят от реальных убытков и инвестиционных доходов, что исключает обязательного к выплате вознаграждения за пользование заемными средствами.

Пример:

Предприниматели создали общество взаимного страхования, сформировав общий фонд в 105 млн рублей. Один из участников застраховал свой торговый центр, внеся 2 млн рублей. Когда произошел пожар с ущербом в 15 млн рублей, общество выплатило компенсацию из общих средств.

Это наглядный пример партнерского финансирования, где убытки одного покрываются за счет объединения ресурсов всех участников.



4. Практика партнерского финансирования в России

 В России услуги по партнерскому финансированию доступны потребителям в рамках проводимого на территории 4-х субъектов эксперимента. Кроме того, в настоящее время компании партнерского финансирования активно развиваются цифровые финансовые технологии, поэтому часть их продуктов доступна онлайн для клиентов, проживающих в иных регионах страны.



С запуска эксперимента по партнерскому финансированию наблюдается устойчивый рост рынка партнерского финансирования.

Реестр участников экспериментов

33 организации в реестре на 02.10.2025

Количество участников по регионам



Количество участников по организациям



За последний год в большинстве регионов наблюдается рост новых участников партнерского финансирования, что свидетельствует о растущем интересе региональных игроков.

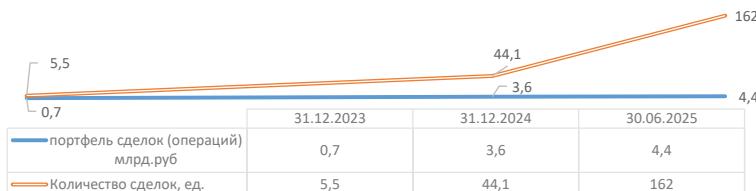
Также **наблюдается динамичное развитие и вовлеченность разных типов организаций к эксперименту по внедрению принципов партнерского финансирования**. Доля нефинансовых организаций существенно увеличивается, что еще раз доказывает более широкий охват участников различных типов организаций и устойчивость экспериментальных механизмов.

Параметры результатов экспериментального процесса

ОПЕРАЦИИ ПО РАЗМЕЩЕНИЮ СРЕДСТВ

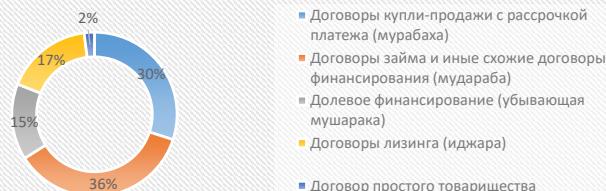


ОПЕРАЦИИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ СРЕДСТВ



На 30.06.2025 года общий портфель операций по размещению средств составил 2,5 млрд руб, а по привлечению средств составил 4,4 млрд руб, увеличившись с начала года на 22%. Выше всего демонстрирует прирост количество сделок по привлечению средств, где рост почти в 3,7 раза.

Структура операций по размещению средств на 30.06.2025 по данным анкетирования



К основным операциям по размещению средств можно отнести: договор займа и иные схожие договоры финансирования, на которые приходится 36% от общего объема размещенных средств по программам партнерского финансирования. Договоры купли-продажи с рассрочкой платежей также набирают популярность на рынке партнерского финансирования и на 30.06.2025 года на них приходилось 30% операций по размещению средств.

Компании, преимущественно, реализуют в рассрочку следующие типы товаров:

- » недвижимость;
- » транспортные средства и спецтехнику;
- » оборудование и материалы.



Большая часть привлеченных средств размещается на расчетных и карточных счетах в кредитных организациях, причем 51% таких средств принадлежит юридическим лицам, а физические лица чаще привлекают средства в форме паевых взносов и инвестиционных займов.

Получить дополнительную информацию об услугах компаний партнерского финансирования в России можно, обратившись по их контактным телефонам или через их официальные сайты.

При выборе компании, оказывающей услуги партнерского финансирования обратите внимание на:

- » наличие частного экспертного заключения о соответствии финансовых продуктов компании требованиям партнерского финансирования;
- » официальные документы о регистрации компании;
- » включение компании Банком России в реестр участников эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию;
- » местоположение отделений и доступность онлайн-услуг, качество сервиса и клиентской поддержки.



Партнерские финансы продолжают развиваться, адаптируясь к современным потребностям бизнеса и частных клиентов, сохраняя при этом верность фундаментальным нравственно-этическим принципам. Растущий спрос на этичное и социально ответственное финансирование способствует инновациям и расширению линейки продуктов партнерских финансов.