



Научная статья

УДК 336.64

EDN: <https://elibrary.ru/ggzafq>

NION: 2003-0059-1/26-480

MOSURED: 77/27-004-2026-01-679

Повышение роли партнерского финансирования как источника финансирования компаний в России

Виктория Владимировна Мархаева

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия, kookueva.vv@gmail.com

Аннотация. Рассматривается партнерское финансирование как альтернативный источник привлечения капитала российскими компаниями в условиях структурной трансформации финансового рынка и ограниченного доступа к традиционному банковскому кредитованию. Цель исследования заключается в оценке потенциала партнерского финансирования для обеспечения инвестиционной активности компаний в России и выявлении институциональных барьеров его развития. Теоретической основой служат концепции исламских финансов и партнерских финансовых моделей, предполагающих распределение прибыли и рисков между участниками сделки. Информационную базу составили данные обзора Банка России по результатам анкетирования участников эксперимента, нормативно-правовые акты, а также аналитические материалы Минфина России и региональных органов власти в пилотных регионах. Показано, что рынок партнерского финансирования находится на ранней стадии формирования: по итогам первого полугодия 2025 г. портфель операций по размещению средств достиг 2,5 млрд руб., а по привлечению средств — 4,4 млрд руб., при этом значительная часть сделок приходится на корпоративный сектор. На примере ряда российских компаний, реализующих сделки в формате мурабаха, инвестиционных займов и лизинга, демонстрируется, что партнерское финансирование обеспечивает диверсификацию источников капитала и снижение долговой нагрузки, но сталкивается с ограниченной информированностью бизнеса, правовой неопределенностью и недостаточной масштабируемостью пилотного режима. Сформулированы предложения по совершенствованию регулирования и развитию инфраструктуры, направленные на трансформацию партнерского финансирования в устойчивый элемент финансовой системы.

Ключевые слова: партнерское финансирование, исламский банкинг, мудароба, мушарака, сукук, мурабаха, финансовые инновации

Благодарности: статья подготовлена в рамках выполнения проекта № FSSW-2025-0012 «Научно-методическое сопровождение развития партнерского финансирования в России», финансируемого за счет государственного задания Минобрнауки России.

Для цитирования: Мархаева В. В. Повышение роли партнерского финансирования как источника финансирования компаний в России // Вестник Московского университета МВД России. 2026. № 1. С. 222–229. EDN: GGZAFQ.

Original article

Increasing the role of partner financing as a source of financing for companies in Russia

Viktoriya V. Markhaeva

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia, kookueva.vv@gmail.com

Abstract. Considers partnership financing as an alternative source of capital raising by Russian companies in the context of the structural transformation of the financial market and limited access to traditional bank lending. The purpose of the study is to assess the potential of partner financing to ensure the investment activity of companies in Russia and identify institutional barriers to its development. The theoretical basis is the concepts of Islamic finance and partnership financial models involving the distribution of profits and risks between the parties to the transaction. The information base consisted of data from the Bank of Russia survey based on the results of the survey of participants in the experiment, regulatory acts, as well as analytical materials from the Ministry of Finance of Russia and regional authorities in the pilot regions. It is shown that the partner financing market is at an early stage of formation: according to the results of the first half of 2025, the portfolio of operations for the placement of funds reached 2,5 billion rubles, and for raising funds — 4,4 billion rubles, with a significant part of the transactions accounted for by the corporate sector. Using the example of a number of Russian companies implementing transactions in the murabaha format, investment loans and leasing, it is demonstrated that partner financing provides diversification of capital sources and reduction of debt burden, but is faced with limited business awareness, legal uncertainty and insufficient scalability of the pilot regime. Proposals have been formulated to improve regulation and infrastructure development aimed at transforming partnership financing into a sustainable element of the financial system.

© Мархаева В. В., 2026



Keywords: partnership financing, Islamic banking, mudaraba, musharaka, sukuk, murabaha, financial innovation

Acknowledgements: article was prepared as part of the implementation of project № FSSW-2025-0012 «Scientific and methodological support for the development of partner financing in Russia», financed by the state assignment of the Ministry of Education and Science of Russia.

For citation: Markhaeva V. V. Increasing the role of partner financing as a source of financing for companies in Russia. Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2026;(1):222–229. (In Russ.). EDN: GGZAFQ.

Введение. В условиях ограниченного доступа компаний к внешнему финансированию, удорожания долгового капитала и усиления санкционного давления поиск альтернативных источников капитала приобретает критическое значение для поддержания инвестиционной активности [1]. Партнерское финансирование, основанное на разделении прибыли и рисков, представляет собой потенциально более устойчивую модель взаимодействия финансовых институтов и реального сектора по сравнению с доминирующей практикой процентного кредитования [2]. При этом существующие исследования носят преимущественно теоретико-правовой характер и в ограниченной степени фокусируются на фактическом опыте российских компаний, участвующих в пилотном режиме партнерского финансирования.

Целью настоящего исследования является анализ партнерского финансирования как источника финансирования деятельности компаний в России. Методологически исследование опирается на институцио-

нальный анализ, позволяющий рассматривать партнерское финансирование как формирующийся институт финансовой системы, встроенный в национальное правовое поле. Используются также элементы сравнительного анализа (сопоставление партнерского финансирования с традиционными источниками капитала компаний) и кейс-стади.

Результаты исследования. Модель партнерского финансирования опирается на принципы исламских финансов, предполагающих отказ от ссудного процента и ориентацию на реальные активы и операции купли-продажи. Основные виды, инструменты партнерского финансирования, а также выводы и предложения по совершенствованию партнерского финансирования в России представлены в статье автора [3].

Рассмотрим действующие продукты на примере Республики Башкортостан, который является одним из пилотных регионов. Результаты комплексного исследования представлены в табл. 1.

Таблица 1

Действующие продукты партнерского финансирования в Республике Башкортостан

Продукт	Краткое описание и практика	Пример реализации	Статус, особенности
Мудараба (ст. 2, ч. 1, п. 1 ФЗ-417)	Инвестиционное партнерство. Аналог доверительного управления. Финансовый партнер выделяет денежные средства под инвестиционный проект, а предприниматель, реализующий бизнес-проект, вкладывает в него свои идеи, труд, знания и навыки, а иногда имеющиеся производственные мощности. Принцип финансового партнерства 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.	Ак Барс Банк, ПАО «Сбербанк России»	Растущий сегмент
Мушарака (ст. 2, ч. 1, п. 4 ФЗ-417)	Совместное инвестирование. 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.	АКБ «Ак Барс», ПАО «Сбербанк России», Т-Банк	Растущий и наиболее распространенный сегмент. Проектное финансирование



Таблица 1 (продолжение)
Действующие продукты партнерского финансирования в Республике Башкортостан

Продукт	Краткое описание и практика	Пример реализации	Статус, особенности
Мурабаха (ст. 2 ч. 1 п. 3 ФЗ-417)	Рассрочка, продажа с надбавкой. Торговое финансирование с наценкой и рассрочкой платежа. Инструмент, являющийся аналогом рассрочки, при использовании данного типа финансовой операции компания ПФ приобретает товар, нужный заемщику, и передает его ему в собственность с торговой наценкой. При этом компания ПФ обычно раскрывает первоначальную цену товара и фиксирует конечную цену. Заемщик оплачивает товар по конечной цене в рассрочку по графику, о котором договариваются обе стороны. Данный инструмент распространен во всем мире.	АКБ «Ак Барс», ПАО «Сбербанк России», АО «Региональная лизинговая компания Республики Башкортостан», Гарантийный фонд Республики Башкортостан, Благотворительный фонд «Поддержка»	В Башкортостане на долю исламской ипотеки приходится 2–3 % общего количества ипотечных сделок. Есть поддержка от государства
Иджара (ст. 2 ч. 1 п. 4 ФЗ-417)	Лизинг имущества. Компания-финансовый партнер предоставляет актив (транспортные средства, оборудование, недвижимость, землю и др.) в пользование приобретателю, который регулярно осуществляет арендные платежи. Финансовая аренда (лизинг) с возможностью последующего выкупа. Вариантов партнерского «лизинга» также много, как и традиционного. Все зависит от договоренности сторон. Однако в иджаре запрещено в основной договор аренды включать условия о передаче актива приобретателю в собственность. По правилам ПФ передача актива в собственность фиксируется в отдельном договоре.	Акционерное общество «Региональная лизинговая компания Республики Башкортостан», Благотворительный фонд «Поддержка», ООО «Иджара-Лизинг» (федеральная сеть Татарстан). ПАО «Сбербанк России»	Постепенное развитие. С момента запуска иджары в марте 2024 г. реализовано не менее восьми успешных сделок на сумму около 36 млн руб.
Сукук (ст. 2 ч. 1 п. 1 ФЗ-417)	Исламские ценные бумаги (облигации), обеспеченные активами.	АКБ «Ак Барс», Минфин РБ	Инновации 2025. АКБ «Ак Барс» Банк запустил финансовый продукт «сукук мудараба» на платформе ЦФА. Выпуск государственных облигаций серии 34 015 на 7 млрд руб., выпуск 34 014 — на сумму 10,5 млрд руб.
Мусавама (ст. 2 ч. 1 п. 3 ФЗ-417)	Является видом мурабахи. Мусавама представляет собой новую программу партнерского финансирования, основанную на договоре купли-продажи с рассрочкой платежа. Этот финансовый продукт позволяет клиенту приобретать товары или услуги посредством отсроченного платежа с фиксированной наценкой, установленной заранее лизинговой компанией. Такой подход гарантирует безопасность сделки, исключая элементы неопределенности и риска. Мусавама — один из видов договора купли-продажи с рассрочкой.	Акционерное общество «Региональная лизинговая компания Республики Башкортостан», АКБ «Ак Барс»	Башкортостан стал одним из первых регионов РФ, где реализована публичная сделка по мусаваме при государственной поддержке
Кафала (ст. 2 ч. 1 п. 5 ФЗ-417)	Обязательство поручителя выплатить долг первоначального должника. В кафале кредитор может требовать погашения долга как от первоначального должника, так и от должника-получателя. Кафала предназначена для обеспечения финансовых обязательств и гражданских прав, а также для предотвращения невозврата долгов.	Не представлена	Низкий уровень распространения. Ожидается, что цифровые решения по кафале станут частью новой продуктовой линейки для региона
Такафул (ст. 2 ч. 1 п. 6 ФЗ-417)	Исламское взаимное страхование. Это схема страхования, совместимая с исламским правом, основанная на принципе сотрудничества между группой членов общества, которые подвергаются однотипным рискам, финансовые последствия которых коллективно распределяются между ними. В основе лежит механизм коллективного распределения прибыли и убытков, соответствующий нормам шариата.	На данный момент институт такафула не внедрен на массовый рынок. Изменение в ФЗ-417 были лишь в июле 2025 г.	Только нормативно урегулировано



Таблица 1 (окончание)

Действующие продукты партнерского финансирования в Республике Башкортостан

Продукт	Краткое описание и практика	Пример реализации	Статус, особенности
Кард Аль-хасан ст. 2, ч. 1, п. 2 ФЗ-417)	Предоставление денежных средств в форме займа физическим и юридическим лицам (ст. 2, ч. 1, п. 2) с июля 2025 г. Кард-аль-хасан — беспроцентное финансирование. Используется для финансирования социальных проектов, по договору кард-аль-хасан запрещено изымать дополнительную доходность. При этом, если дебитор посчитает нужным, он может заплатить кредитору некую сумму в качестве подарка (хиба). Хиба не является частью договора.	ПАО «Сбербанк», АКБ «Ак Барс» Банк, Финансовый дом «Амаль» (планируется в Башкортостане), АНО «Башкирская микрокредитная компания»	Есть потенциал роста. Кард-Аль-Хасан может сыграть роль социальной инфраструктуры МСП и семейных хозяйств
Исламское РКО (ст. 2, ч. 1, п. 7 ФЗ-417)	Все виды расчетно-кассового обслуживания, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц, осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц по их банковским счетам, совершаемые кредитными организациями, имеющими право на осуществление данных операций в соответствии с выданной Центральным банком Российской Федерации (Банком России) лицензией (ст. 2, ч. 1, п. 7 с июля 2025 г.)	ПАО «Сбербанк России» Дебетовая карта «Адафа», Счет «Амана», Исламское РКО, расчетный счет для бизнеса, АКБ «Ак Барс» Банк — исламский расчетный счет (для бизнеса и частных лиц), исламская корпоративная карта, СПБ для бизнеса, торговый эквайринг. ПСБ (Промсвязьбанк) — исламский счет и карта. Т-Банк — предоставляет исламскую дебетовую карту	Нашло распространение. АКБ «Ак Барс» Банк реализует «исламское бизнес-РКО» — от открытия счета до бухгалтерии, хранение средств отдельно, бесплатное снятие наличных до 150 тыс. руб., лимиты на переводы и отсутствие автоматического инвестирования денег
Вакала (ст. 2, ч. 1, п. 8) ФЗ-417	Деятельность по управлению ценными бумагами. Осуществление деятельности по управлению ценными бумагами, предусмотренной ст. 5 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (ст. 2, ч. 1, п. 8) с июля 2025 г. Агентский договор. Вакала — это форма сукук, которая берет свое начало от концепции вакала. Вакала означает договоренность, при которой одна сторона поручает другой действовать от ее имени.	Биржевой паевой фонд (БПИФ) «Халальные инвестиции» (SBHI) инвестирует в акции, входящие в исламский индекс Московской биржи	Ожидается распространение практики

* Сост. авт. на основе анализа информации из официальных сайтов организаций.

Несмотря на то, что Москва и Санкт-Петербург не входит в число регионов-экспериментов, все же можно отметить активное внедрение продуктов партнерского финансирования в корпоративном секторе. В Москве как в столице сосредоточено большое число кредитных организаций, имеющих филиалы по всей стране, поэтому Москва служит драйвером стандартизации и развития нормативной базы в рамках эксперимента, а также центром образовательных и аналитических инициатив. Московский рынок отличается высокой конкуренцией и внедрением инноваций, что способствует росту интереса к партнерскому финансированию и расширению его клиентской базы. Санкт-Петербург делает акцент на цифровизацию и инновационные решения в партнерском финансировании.

Партнерское финансирование принципиально отличается от классического банковского кредитования

и эмиссии облигаций, поскольку предполагает более глубокое вовлечение финансового партнера в проект и распределение предпринимательского риска. В то же время, оно сближается с венчурным и долевым финансированием, но остается более структурированным и привязанным к конкретным активам и сделкам, а не только к корпоративным правам.

Табл. 2 демонстрирует, что партнерское финансирование может рассматриваться как гибридный инструмент, что особенно важно для компаний, стремящихся одновременно ограничить долговую нагрузку и сохранить контроль над бизнесом.

За 2024 г. всего было 598 сделок по размещению на сумму 2,2 млрд руб., за первое полугодие 2025 г. — 681 сделка на 2,5 млрд руб. На середину 2025 г. наибольшую долю — 36 % составляли договоры займа, 30 % — договоры купли-продажи с рассрочкой,



Таблица 2

Сопоставление основных источников финансирования компаний

Критерий	Партнерское финансирование	Банковский кредит	Облигации	Собственный капитал
Форма дохода инвестора	Доля в прибыли по договору	Процент	Купон, дисконт	Дивиденды, рост стоимости акций
Носитель основного риска	Совместно участники сделки	Заемщик	Эмитент	Акционеры
Обеспечение	Актив/проект, контрактная структура	Залог, поручительство	Как правило, беззалоговые	Как правило, без залога
Соответствие нормам шариата	Изначально ориентировано	Как правило, отсутствует	Зависит от структуры	Зависит от структуры
Влияние на управление	Варьируется, возможно участие в управлении	Ограниченное	Минимальное	Высокое

17 % — договоры лизинга, 15 % — долевое финансирование, 2 % — договор простого товарищества.

Операций по привлечению средств было 44,1 тыс. сделок на сумму 3,6 млрд руб. в 2024 г. и 162,5 тыс. сделок на сумму 4,4 млрд руб. На середину 2025 г. наибольшую долю сделок по привлечению средств составляли — 51 % составляли средства на счетах, 28 % — договоры займа, 19 % — вложения в капитал, 2 % — доверительное управление. Данные Банка России и аналитические обзоры показывают, что среди компаний, использующих партнерское финансирование, доминируют предприятия реального сектора — девелоперы, компании в сфере транспорта и спецтехники, производители оборудования, а также малый и средний бизнес в торговле и услугах. Значительная часть сделок связана с приобретением недвижимости, транспортных средств и производственного оборудования с последующей продажей в рассрочку или передачей в лизинг, что формирует устойчивый залоговый базис [4].

Крупные региональные компании и группы — в нефтехимическом и машиностроительном сегменте Татарстана, а также девелоперы и строительные

компании в пилотных регионах — используют партнерское финансирование как способ диверсификации источников капитала и привлечения инвесторов, соблюдающих нормы шариата. При этом ряд сделок реализуется через специализированные структуры и дочерние организации банков, что снижает транзакционные издержки для корпоративных клиентов и позволяет адаптировать стандартные продукты к принципам партнерства [5].

Следует отметить, что на рынке уже предлагаются технологические решения для партнерского финансирования. Есть предложения по комплексному решению, разработан конвейер финансирования «Мурабаха», интегрируемый с традиционными банковскими системами; процессы автоматизированы от подачи заявки до подписания документов [6].

Партнерское финансирование пока не формирует значимую долю в общем объеме привлечения капитала российскими компаниями, однако для отдельных предприятий, особенно МСП, его роль уже сопоставима с традиционным заемным капиталом. Для компаний-получателей ключевые эффекты включают:

Таблица 3

Типовые направления использования партнерского финансирования российскими компаниями

Направление проекта	Тип сделки	Основные участники
Приобретение коммерческой недвижимости	Купля продажа с рассрочкой	Девелоперы, региональные банки, МСП
Финансирование транспорта и спецтехники	Лизинг, рассрочка	Транспортные компании, лизинговые компании
Закупка производственного оборудования	Инвестиционный заем, лизинг	Промышленные предприятия, фонды развития
Реализация МСП проектов в торговле и услугах	Рассрочка, инвестиционные займы	МСП, микрофинансовые организации



- ♦ снижение доли долгового финансирования и процентной нагрузки;

- ♦ перераспределение рисков между компанией и финансовым партнером, что снижает вероятность дефолта при неблагоприятной конъюнктуре;

- ♦ усиление связи финансирования с реальными активами и проектами.

Механизм влияния партнерского финансирования на компанию можно кратко представить следующим образом.

1. Финансовый партнер приобретает актив по рыночной цене.

2. Актив передается компании на условиях расщепки, лизинга или совместной деятельности с установленной наценкой, отражающей расходы партнера и его долю в прибыли.

3. Денежные потоки компании по проекту распределяются между компанией и партнером в соответствии с договором, а часть проектных рисков остается на финансовой организации.

4. На балансе компании формируется обязательство, структура которого ближе к «участию в прибыли», чем к классическому долгу, что влияет на показатели долговой нагрузки и покрытия процентов.

Такая модель создает альтернативу коммерческому кредиту и облигационным займам для компаний, которые по религиозным или институциональным причинам предпочитают избегать процентных инструментов или стремятся к более гибкому распределению рисков.

Практика российских компаний демонстрирует, что партнерское финансирование обладает рядом преимуществ: снижает зависимость от процентного долга, распределяет предпринимательские риски между участниками и усиливает связь финансирования с реальными активами. Нет достаточного объема исследований и раскрытых кейсов компаний, использующих партнерское финансирование, чтобы можно было дать однозначную оценку тому, каким образом использование партнерского финансирования влияет на стоимость капитала. Но можно утверждать, что оно может снижать средневзвешенную стоимость капитала не за счет «дешевых процентов», а через изменение структуры рисков, базы инвесторов.

Сформулируем основные моменты о возможности снижения стоимости капитала.

1. Расширение круга инвесторов и снижение требуемой доходности.

Партнерские инструменты привлекают тех инвесторов и вкладчиков, которые не участвуют в процентном финансировании по религиозным или этическим причинам, тем самым, расширяя базу капитала и повышая ликвидность рынка. При большем числе потенциальных инвесторов требуемая премия за риск снижается, что уменьшает стоимость собственного капитала.

2. Снижение финансового риска и премии за дефолт.

Модели с разделением прибыли и убытков предполагают, что часть риска по проекту несут инвесторы, а не только заемщик, поэтому долговая нагрузка и вероятность дефолта для компании ниже [7].

3. Привязка выплат к результатам проекта.

В партнерском финансировании выплаты инвестору зависят от фактической прибыльности проекта, а не фиксированы заранее, что уменьшает вероятность кассовых разрывов и штрафных санкций. Для инвестора это компенсируется участием в «позитивном» сценарии, а для компании — снижением необходимости закладывать высокую маржу на обслуживание долга.

4. Улучшение качества проектов и риск-менеджмента.

Партнер требует более тщательного анализа проекта и прозрачности денежных потоков, потому что участвующие в прибыли инвесторы напрямую заинтересованы в его эффективности. Отбор более устойчивых проектов и жесткий риск-менеджмент снижают общую рискованность бизнеса, что позволяет компании привлекать последующие раунды финансирования по более низкой ставке доходности.

5. Эффект на структуру капитала (вместо «дорогого» собственного капитала).

Дополнительное привлечение собственного капитала является достаточно дорогим, а партнерское финансирование выступает как квазисобственный капитал без полного отказа от контроля. Такое замещение части дорогого собственного капитала гибридными партнерскими инструментами и умеренное снижение доли дорогого долга дают более сбалансированную структуру, при которой (WACC) оказывается ниже.

Для развития партнерского финансирования как источника финансирования деятельности компании в России можно предложить комплексный подход.

На государственном уровне необходимо:



- ♦ гармонизировать налоговый и бухгалтерский учет. Разработать разъяснения ФНС и Минфина по налогообложению партнерских сделок, унифицировать подходы к отражению мурбаха подобных лизинговых и инвестиционных договоров в отчетности компаний и банков;

- ♦ ввести стимулы для бизнеса и финансовых институтов. Рассмотреть льготные режимы (снижение регуляторной нагрузки, субсидирование части затрат, гарантийные инструменты) для сделок, реализуемых в форме партнерского финансирования при финансировании инвестпроектов и МСП;

- ♦ поддержать инфраструктуру и стандартизацию. Создать типовые договоры, стандарты раскрытия информации и методические материалы, доступные для массового использования банками, МФО и компаниями.

Институтам развития и региональным органам власти следует:

- ♦ стать «якорным» участником сделок. Региональные фонды развития и корпорации МСП могут входить в партнерские проекты как соинвесторы, разделяя риск с частными инвесторами и банками, особенно в капиталоемких отраслевых проектах;

- ♦ запускать специализированные программы МСП. Разработать линию продуктов партнерского финансирования для малого и среднего бизнеса (оборудование, транспорт, недвижимость) через региональные фонды, гарантийные организации и банки-партнеры;

- ♦ развивать образовательную и консультационную экосистему.

Банкам и специализированным финансовым организациям следует:

- ♦ стандартизировать продуктовые линейки. Разработать «коробочные» решения (мурбаха для оборудования, партнерский лизинг, инвестиционный займ с участием в прибыли) с понятной документацией и прозрачной ценой для бизнеса;

- ♦ интегрировать партнерские продукты в корпоративный блок;

- ♦ укреплять риск-менеджмент и аналитические компетенции. Создать внутренние методологии оценки проектных и партнерских рисков, адаптировать скоринговые модели под сделки, где доход зависит от успеха проекта, а не фиксированного процента.

Российским компаниям следует:

- ♦ осознанно управлять структурой капитала. Рассматривать партнерское финансирование как элемент диверсификации источников, а не только как «религиозно-нейтральный» аналог кредита;

- ♦ готовить проекты под партнерскую модель. Разработать проектные модели с прозрачными денежными потоками, понятной структурой актива и рисков, чтобы сделать сделки с участием прибыли прогнозируемыми и привлекательными для инвесторов;

- ♦ повышать финансовую грамотность и компетенции.

Комплексные и совместные решения на развитие системы партнерского финансирования могут включать:

- ♦ формирование витрины успешных кейсов. Публиковать кейсы через Банк России, Минфин, институты развития и отраслевые медиа, показывая реальный опыт российских компаний;

- ♦ развитие цифровых платформ. Создавать маркетплейсы партнерского финансирования, где компании могут размещать проекты, а банки и инвесторы — отбирать сделки, используя стандартизированные анкеты и шаблоны договоров;

- ♦ поддержка научно-прикладных исследований. Стимулировать совместные проекты вузов, регуляторов и бизнеса по оценке влияния партнерского финансирования на инвестиции, производительность и устойчивость компаний, включая ESG-аспекты.

Заключение. Партнерское финансирование в России выступает формирующимся институтом, способным дополнить традиционные источники финансирования деятельности компаний и стать значимым каналом привлечения капитала для реального сектора. Результаты исследования показывают, что, несмотря на пока относительно небольшой масштаб рынка (портфель операций по размещению и привлечению средств измеряется единицами миллиардов рублей), наблюдается устойчивый рост числа сделок и участников, а также расширение продуктовой линейки в пилотных регионах.

Практика российских компаний демонстрирует, что партнерское финансирование обладает рядом преимуществ, но, вместе с тем, имеет ограничения и требует активного внешнего стимулирования. Для трансформации партнерского финансирования в устойчивый элемент финансовой системы необходимы институционализация ключевых норм, пере-



нос базовых положений экспериментального режима в постоянное законодательство, развитие специализированной инфраструктуры, а также формирование образовательной и консультативной среды для компаний и инвесторов.

С научно-практической точки зрения важной задачей является количественная оценка влияния партнерского финансирования на стоимость капитала и инвестиционную активность компаний, анализ региональных различий, а также интеграция партнерских инструментов в повестку устойчивого развития и ESG-финансирования.

Список источников

1. Эксперимент о внедрении в России партнерского финансирования продлят до 2028 г. // URL: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=39710-eksperiment_o_vnedrenii_v_rossii_partnerskogo_finansirovaniya_prodlyat_do_2028_goda
2. Валишина Н. Р. Партнерское финансирование: первые результаты и постановка проблемы // *Право и государство: теория и практика*. 2025. № 2.
3. Коокуева В. В. Практика реализации партнерского финансирования в России: анализ эксперимента и перспективы развития // *Вестник Московского университета МВД России*. 2025. № 4. С. 213–217.
4. Обзор рынка партнерского финансирования по итогам анкетирования за девять месяцев 2024 г. // URL: https://www.cbr.ru/analytics/develop/2024_1/
5. Какие перспективы у партнерского финансирования в России // URL: <https://www.vedomosti.ru/kapital/trends/articles/2025/07/16/1124739-finansirovaniya-v-rossii>

6. Партнерское финансирование в России: новые возможности для банков // URL: <https://www.softlab.ru/blog/partnerskoe-finansirovanie/>

7. Maghrebi Nabil and Mirakhor Abbas. Risk Sharing and Shared Prosperity in Islamic Finance // *Islamic Economic Studies*. 2015. Vol. 23. No. 2.

References

1. Overview of the implementation of the party organization in Russia until 2028 // URL: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=39710-eksperiment_o_vnedrenii_v_rossii_partnerskogo_finansirovaniya_prodlyat_do_2028_goda
2. Valishina N. R. Partnership financing: first results and problem statement // *Law and the state: theory and practice*. 2025. No. 2.
3. Kookuyeva V. V. The practice of implementing partner financing in Russia: experiment analysis and development prospects // *Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia*. 2025. No. 4. P. 213–217.
4. Overview of the party organization market based on the results of the survey for 9 months of 2024 // URL: https://www.cbr.ru/analytics/develop/2024_1/
5. What are the prospects of our partners in Russia // URL: <https://www.vedomosti.ru/kapital/trends/articles/2025/07/16/1124739-finansirovaniya-v-rossii>
6. Partnership in Russia: new opportunities for banks // URL: <https://www.softlab.ru/blog/partnerskoe-finansirovanie/>
7. Maghrebi Nabil and Mirakhor Abbas. Risk Sharing and Shared Prosperity in Islamic Finance // *Islamic Economic Studies*. 2015. Vol. 23. No. 2.

Информация об авторе

В. В. Мархаева — доцент кафедры финансов устойчивого развития Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, кандидат экономических наук, доцент.

Information about the author

V. V. Markhaeva — Associate Professor of the Department of Sustainable Development Finance of the Plekhanov Russian University of Economics, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

Статья поступила в редакцию 13.01.2026; одобрена после рецензирования 21.01.2026; принята к публикации 29.01.2026.

The article was submitted 13.01.2026; approved after reviewing 21.01.2026; accepted for publication 29.01.2026.