

*Баев Иван Дмитриевич,  
студент группы 321 З-ЮМЧП,  
ФГБОУ ВО «Донбасский государственный  
университет юстиции»  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика, РФ*

## **ДОГОВОР НАЙМА ПРОДАЖИ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

***Аннотация:** В статье рассматривается договор найма-продажи как частный случай смешанной обязательственной конструкции, сочетающей элементы найма (аренды) и купли-продажи. Показаны ключевые узлы квалификации: соотношение с арендой с выкупом, куплей-продажей с рассрочкой и лизингом; распределение рисков, момент перехода права собственности, последствия просрочки и расторжения. Проанализированы типичные практические проблемы: пробел специальной регламентации в ГК РФ, риск переквалификации сделки, защита потребителя, учет и налогообложение, возврат имущества и расчет взаимных требований при прекращении договора. Сформулированы предложения по стандартизации условий и точечной кодификации.*

***Ключевые слова:** договор найма-продажа, смешанный договор, аренда с выкупом, рассрочка, лизинг, защита потребителя, переквалификация, реституция.*

## **THE HIRE-PURCHASE AGREEMENT: THEORI AND PRACTICE ISSUES**

***Annotation:** The paper examines hire-purchase as a mixed civil-law contract combining lease and sale elements. It discusses the main qualification challenges (lease with buy-out vs. sale on installments vs. leasing), allocation of risks, transfer of title, default and termination effects. Practical issues include the*

*lack of specific provisions in the Russian Civil Code, re-characterization risks, consumer protection, tax/accounting aspects, repossession and mutual settlements upon termination. The paper proposes standard terms and targeted codification measures.*

**Keywords:** *hire-purchase agreement, mixed contract, lease with buy-out, installment sale, leasing, consumer protection, re-characterization, restitution.*

**Введение.** Договор найма-продажи используется для поэтапного приобретения вещи с ее фактическим использованием до окончательного расчета. На практике через него финансируют покупку автомобилей, техники, оборудования. Конструкция проста для бизнеса и понятна потребителю, однако в российском праве отсутствует специальная глава, напрямую регулирующая такую модель. Это приводит к расхождениям в квалификации, к разным подходам к распределению рисков и к неодинаковым последствиям при нарушении обязательств.

Смешанный характер отношений очевиден: пользователю передают вещь во владение и пользование, платежи вносятся периодически, право собственности предполагается к переходу после полной оплаты. Но в рамках действующих норм такую конструкцию можно «собрать» по-разному, и от выбранной правовой модели зависят права сторон при дефолте, порядок возврата имущества, начисление процентов, неустойки и дальнейшие расчеты.

**Цель исследования** - Показать, как отсутствие специальной регламентации влияет на квалификацию и правоприменение договора найма-продажи, разграничить его со смежными конструкциями, обозначить практические риски и предложить минимально необходимый набор стандартных условий и направлений кодификации.

**Основная часть.** В практике найма-продажи главный вопрос — как правильно квалифицировать договор. На него влияют цели сторон, структура платежей и момент перехода права собственности. Ближе всего три модели:

аренда с выкупом, купля-продажа с рассрочкой и сохранением права собственности и финансовая аренда (лизинг). От выбора модели зависит, кто несет риски до полной оплаты, какие последствия наступают при просрочке и как происходит возврат вещи. Юридическую основу такого выбора задают, в частности, п. 3 ст. 421 Гражданского Кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) о смешанных договорах, нормы гл. 34 ГК РФ об аренде и ст. 624 ГК РФ о выкупе арендованного имущества, нормы гл. 30 ГК РФ о купле-продаже (включая ст. 489 о рассрочке и ст. 491 об удержании права собственности до полной оплаты), а также ст. 665–670 ГК РФ о лизинге [1; 2].

Если стороны берут за основу аренду с выкупом, они опираются на общие правила аренды и на норму о выкупе арендованного имущества. Собственником до выкупа остается арендодатель, а пользователь получает владение и пользование. Логика здесь арендная: передача вещи по акту и обязанность предоставить имущество в состоянии, соответствующем договору и назначению, обязанность арендатора бережно относиться к вещи и использовать ее по назначению, распределение текущего и капитального ремонта. Переход права собственности связывается либо с внесением всех платежей, либо с отдельной выкупной суммой по ст. 624 ГК РФ и завершается оформлением передачи титула; при этом общие правила о моменте возникновения права собственности и передаче вещи применяются с учетом прямой оговорки сторон [1].

Когда основу составляет купля-продажа с рассрочкой, ключевыми становятся правила о рассрочке платежей и о сохранении права собственности до полной оплаты. Это прямо предусмотрено ст. 489 и 491 ГК РФ [2]: покупатель начинает пользоваться вещью, но продавец сохраняет титул до финального платежа. Риск случайной гибели при купле-продаже по общему правилу переходит к покупателю с момента передачи вещи, однако сохранение титула по ст. 491 и специальные условия договора могут иначе распределить риски с оглядкой на общий принцип ст. 211 ГК РФ [1]. Просрочка платежей влечет договорные последствия в виде неустойки и

убытков, возможен отказ от договора или расторжение по общим правилам ст. 450, 450.1 и 453 ГК РФ, а также применение ст. 328 ГК РФ о встречном неисполнении, если нарушения существенны [1]. Вопрос о возврате вещи и судьбе уплаченных сумм требует заранее оговорить, что относится к плате за пользование, а что — к авансу в счет цены, поскольку при расторжении суд исходит из эквивалентности и соразмерности последствий [4, С. 214].

В модели лизинга имущество обычно покупает лизингодатель у третьего лица по указанию лизингополучателя и передает его в пользование за лизинговые платежи. Переход права собственности по лизингу не обязателен и зависит от отдельного соглашения [2]. Конструкция формально ближе к инвестиционной схеме с участием трех сторон, а распределение рисков, обязанностей по страхованию и обслуживанию и порядок возврата предмета лизинга сложились в устойчивой практике именно в рамках специального регулирования лизинга, которого у найма-продажи пока нет [5, С. 435].

От лизинга найма-продажа отличается тем, что стороны чаще действуют напрямую, без обязательного участия третьего продавца по указанию пользователя, а сам наймодаделец не обязан специально приобретать вещь у третьего лица, как это предполагает ст. 665 ГК РФ [2]. Экономика и риски в найме-продаже проще и ближе к потребительским продажам в рассрочку по ст. 489 ГК РФ. От купли-продажи с простой рассрочкой найма-продажа отличается тем, что удержание права собственности до полной оплаты здесь фактически базовый элемент, вытекающий из ст. 491 ГК РФ, а не дополнительная опция, что напрямую влияет на последствия дефолта и на возможность виндикации до перехода титула [6, С. 56]. От классической аренды она отличается целевым результатом: при надлежащем исполнении у пользователя должно возникнуть право собственности по согласованному механизму, тогда как простая аренда такой цели не предполагает и подчиняется иным правилам прекращения и возврата [6, С. 60].

Дальше важно зафиксировать узловые условия, потому что именно они снимают большую часть споров. Момент перехода права собственности нужно прописывать явно: право возникает после поступления последнего платежа или выкупной суммы и подписания финального акта, с прямой отсылкой к ст. 491, 223 и 224 ГК РФ. Без этого возникает неопределенность и риск разных трактовок. Распределение рисков случайной гибели и порчи вещи тоже требует четкой формулы, согласованной с общими нормами ст. 211 ГК РФ и специальными положениями о рисках по типу договора. В одних моделях риск оставляют у собственника до выкупа, в других — передают пользователю с момента подписания акта приема-передачи, дополнительно страхуя предмет договора; страхование и ремонт удобно привязать к ст. 616 ГК РФ и условиям о сохранности имущества. Порядок действий при просрочке и расторжении должен включать перечень оснований для одностороннего отказа и/или расторжения, процедуру возврата вещи, правила расчета с учетом уже внесенных сумм и износа, формулы неустойки и процентов за пользование чужими денежными средствами, а также понятный механизм досрочного погашения с перерасчетом графика. Меры обеспечения — залог, удержание вещи, запрет распоряжения — должны соответствовать общим правилам об обеспечении исполнения обязательств и не нарушать императивы защиты слабой стороны [4, С. 313].

Типичные практические проблемы повторяются из дела в дело. Первая — риск переквалификации по совокупности условий и экономической сути сделки, с опорой на общие принципы добросовестности и запрета обхода закона и практику применения ст. 170 ГК РФ при выявлении притворности [1]. Если текст построен под аренду, а экономически это рассрочка к покупке, суд склонен применять правила купли-продажи, и будет иной набор последствий по рискам, титулу и взаиморасчетам. Вторая — защита потребителя: при работе с гражданами действуют императивные требования к достоверной и полной информации о товаре, цене и услуге финансирования

(ст. 8–10 Закона РФ «О защите прав потребителей» [3]), запрет навязывания дополнительных платных услуг и недобросовестных условий, а также общие последствия ненадлежащей информации и нарушения прав потребителя. Схемы, где при возврате вещи кредитор оставляет все платежи, часто оцениваются на предмет соразмерности по ст. 10 ГК РФ и возможности снижения неустойки по ст. 333 ГК РФ. Третья проблема появляется при расторжении: нужно делить внесенные суммы на плату за пользование и на часть, идущую в счет выкупа, чтобы корректно применить ст. 453 ГК РФ о последствиях расторжения и исключить необоснованное обогащение по ст. 1102 ГК РФ. Четвертая связана с налогами и учетом: структура платежей влияет на квалификацию для целей НДС и налога на прибыль/доход (разделение платы за пользование и выкупной части должно быть закреплено в договоре и учете), причем без согласованной модели риски претензий возрастают [5, С. 462]. Пятая — исполнение в натуре и возврат: до перехода титула собственник вправе требовать возврата вещи, опираясь на ст. 491 ГК РФ и виндикацию, но в потребительских делах суды соотносят это с принципами добросовестности и соразмерности последствий с учетом фактического срока пользования и износа. Шестая — регистрационные вопросы: для отдельных объектов важны публичные реестры и/или уведомление о залоге движимого имущества по ст. 339.1 ГК РФ, отсутствие отметок может осложнить защиту права в спорах с третьими лицами.

Чтобы снизить риски, в тексте договора целесообразно закрепить минимальный стандарт. Нужна четкая квалификация конструкции с привязкой к нормам п. 3 ст. 421 ГК РФ и соответствующим главам о купле-продаже, аренде и лизинге. Требуется подробный график платежей с разделением сумм «за пользование» и «в счет выкупа», правила досрочного погашения и перерасчета, а также прямо определенный момент перехода права собственности по ст. 223 и 491 ГК РФ. Следует закрепить распределение рисков по ст. 211 ГК РФ, страхование и сервис по логике ст. 616 ГК РФ, ограничения распоряжения до перехода титула и порядок

дефолта, включая неустойку с возможностью ее корректировки по ст. 333 ГК РФ и проценты по ст. 395 ГК РФ. Для потребителей полезно вынести чувствительные условия в отдельный блок, соблюдая требования ст. 8–10 и запреты ст. 16 Закона о защите прав потребителей. Наконец, договорную модель нужно синхронизировать с бухгалтерским и налоговым учетом и, при наличии залога, обеспечить надлежащее уведомление по ст. 339.1 ГК РФ.

На уровне законодательства оправдана точечная кодификация. Введение специальных норм о найме-продаже с дефолтными правилами о сохранении титула, переходе права собственности, распределении рисков и взаиморасчетах сократит транзакционные издержки и число споров, а требования к раскрытию полной стоимости и последствий просрочки усилят прозрачность в потребительском сегменте. Единые подходы уменьшат случаи переквалификации и выровняют практику, а нормативное определение состава платежей и их правовой природы упростит налоговый учет.

В результате найма-продажа остается удобным инструментом приобретения имущества в рассрочку, но для предсказуемости и защиты обеих сторон нужна ясная договорная конструкция, аккуратная привязка к применимым статьям ГК РФ и соблюдение императивных требований потребительского законодательства. Пока специальных норм нет, основной способ избежать конфликтов — тщательно выстроить условия договора, связать юридическую модель с экономикой сделки и заранее определить порядок действий на случай просрочки или отказа от исполнения.

**Заключение.** Договор найма-продажи — рабочий инструмент финансируемого приобретения имущества, но отсутствие специальной главы в ГК РФ делает правоприменение неоднородным. На уровне договора проблема решается за счет четкой квалификации, детализированных правил перехода права собственности, распределения рисков и прозрачных взаиморасчетов при расторжении. На уровне законодательства целесообразна точечная кодификация: дефолтные нормы о титуле, платежах, дефолте и

защите потребителя, а также базовые требования к раскрытию информации. Это снизит риски переквалификации, укрепит предсказуемость и сократит судебные издержки.

### **Список использованных источников**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2025) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 31.07.2025) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 5. Ст. 410.

3. О защите прав потребителей : Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 07.07.2025) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 3. Ст. 140.

4. Садилов, О. Н. Гражданское право России: учебник / О. Н. Садилов. – М. : Юридическая литература, 2018. – 520 с.

5. Белов, В. А. Гражданское право: курс лекций / В. А. Белов. – М. : Норма, 2020. – 832 с.

6. Лапач, В. И. Договор найма-продажи: к вопросу о правовой природе / В. И. Лапач // Вестник гражданского права. – 2017. – № 1. – С. 55–68. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dogovor-nauma-prodazhi-k-voprosu-o-pravovoy-prirode> (дата обращения: 17.10.2025).

7. Козлова, Н. В. Квалификация смешанных договоров и критерии их правового режима / Н. В. Козлова // Законодательство и экономика. – 2022. – № 9. – С. 44–49. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kvalifikatsiya-smeshannyh-dogovorov-i-kriterii-ih-pravovogo-rezhima> (дата обращения: 17.10.2025).

8. Федосеев, А. В. Вопросы реституции при расторжении смешанных договоров / А. В. Федосеев // Гражданин и право. – 2019. – № 5. – С. 22–27. –

URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-restitutsii-pri-rastorzhenii-smeshannyh-dogovorov> (дата обращения: 17.10.2025).