Риск-ориентированная оценка благонадёжности юридических лиц: от банковского комплаенса к отбору и мониторингу концессионеров в транспортной отрасли

Ерёмин Алексей Михайлович
аспирант, кафедра мировой экономики, финансов и страхования, Академия труда и социальных отношений, amexey@yandex.ru,

Матосов Егор Андреевич
аспирант, кафедра мировой экономики, финансов и страхования, Академия труда и социальных отношений, matos.egor@gmail.com

Необходимость универсального подхода к оценке благонадежности юридических лиц на основе рисковых критериев обоснована его применением в двух сферах: банковский комплаенс (проверка контрагентов по купле-продаже, кредитованию и расчетам) и проектное финансирование (отбор частных партнеров для инфраструктурных проектов). Существующие модели односторонни. При пороговой модели проверки делят по стоимости операции, в риск-ориентированной - по составу рисков продукта или отрасли. Ни одна не учитывает одновременно природу риска и параметры сделки. Анализ выявил общую проблему: формальный статус контрагента или источник финансирования заменяет содержательную оценку его способности выполнить обязательство. Предлагается модель, где принцип риск-значимости фактора объединен с параметрами сделки, и вводится поэтапный контроль на всех фазах взаимодействия. Ее применимость обоснована для банков и участников ГЧП в транспорте. Рекомендации касаются корректировки нормативного регулирования.

Терминологическую основу работы составляют дефиниции: «добросовестность корпорации», «методология оценки на основе рисков», «платежеспособность», «концессионное соглашение», «механизм взаимодействия государства и бизнеса», «капитал, подверженный неопределенности», «мониторинг финансовых потоков», «соблюдение нормативных требований», «регулирование финансовых угроз» и «процедура проверки контрагента». Каждая категория трактуется сквозь призму анализа финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Факторы, влияющие на платежеспособность, идентифицируют в парадигме риск-ориентированной методологии. Инструмент партнерства государства и частного сектора - концессионное соглашение. Капитал, подверженный неопределенности, диктует специфику мониторинга финансовых потоков. Соблюдение нормативных требований обеспечивает процедура проверки контрагента. Регулирование финансовых угроз опирается на добросовестность корпорации.

Ключевые слова: благонадёжность юридического лица, риск-ориентированный подход, платёжеспособность, концессия, государственно-частное партнёрство, рисковый капитал, финансовый контроль, комплаенс, управление финансовыми рисками, должная осмотрительность.

Введение

Задачи финансовой системы структурно едины, несмотря на внешнее разнообразие типов решений. Кредитные организации в повседневной работе оценивают надежность десятков тысяч контрагентов, участвующих в купле-продаже, кредитовании и расчетах. Участник публичного сектора при государственно-частном партнерстве регулярно проверяет, способен ли частный партнер, реализующий капиталоемкий инфраструктурный проект, нести проектные риски. Обе ситуации объединены принятием решений при информационной асимметрии со стороны контролирующих субъектов. И контрагент, и концессионер стремятся показать себя в наиболее выгодном свете; формальные индикаторы могут быть структурированы так, чтобы демонстрировать иллюзорное финансовое благополучие, скрывающее фактическое распределение рисков.

Объем операций под мониторингом перерос возможности ручной обработки. Поток ежегодных запросов по верификации контрагентов вырос в разы, в ряде кредитных учреждений кратное увеличение этой нагрузки уже зафиксировано. Прирост младших аналитических должностей отставал. Концессионные процедуры в транспортной сфере (отбор и контроль бизнеса, управляющего публичной инфраструктурой) дают ту же картину: число договоров растет, а кадровое обеспечение не поспевает - стабилизация ручного труда отстает от расширения поля проверок [8; 9]. Рост концессий в дорожно-железнодорожном сегменте РФ устойчив, но оценочные подходы к экономике частного участия раздроблены и почти игнорируют стадиальность реализации проекта.

В статье обосновано применение унифицированной риск-ориентированной методологии. Она используется при анализе надежности партнеров финансовых институтов, платежеспособности подрядчиков и концессионеров, участвующих в инфраструктурных проектах. На этой основе выстраивается комплексная модель, пока приложимая лишь в двух названных направлениях. Для достижения цели, однако, требуется серия конкретных этапов, демонстрирующих одномерность традиционных приемов при построении систем разграничения контрольных процедур, из-за чего выявляется содержательная общность проблем, возникающих при оценке контрагентов банков и отборе концессионеров. Интегрированная модель, объединяющая принцип ранжирования фактора по градации риска, параметры сделки (проекта) и механизм поэтапного контроля, изложена. В конце сформулированы практические рекомендации к ее внедрению и нормативной фиксации.

Взаимосвязи при определении степени доверия к контрагентам в ходе финансовых операций и при реализации инфраструктурных проектов - вот что исследуется. Предмет анализа: способы, механизмы и принципы ранжирования проверочных процедур через оценку рисков. Содержание работы привязано к паспорту специальности 5.2.4 «Финансы»; в частности, затрагиваются разделы по финансовым угрозам, устойчивости банков и проектному финансированию.

Для обеих рассматриваемых областей характерно преобладание фрагментарных подходов при отсутствии целостной теоретической доктрины. О. И. Лаврушин и Н. И. Валенцева [1] разработали системные методологические основы управления банковскими рисками, где анализу контрагентов отведено место одного из элементов общей архитектуры риск-менеджмента. А. Дамодаран [2] изложил теоретические основания принятия решений в условиях многофакторной неопределённости. Надёжность контрагентов как самостоятельный предмет исследуется главным образом в границах бухгалтерского учёта, аудита и экономической безопасности. Проблематика должной осмотрительности за рамками сделок по слияниям и поглощениям исследована Н. А. Кабановой и А. В. Целыковской [3]. Вместе с тем эти направления остаются методически разрозненными.

В работе В.Г. Варнавского [4] освещены теоретические основы института ГЧП, особенно распределение рисков. А.А. Алпатов, А.В. Пушкин и Р.М. Джапаридзе систематизировали организационные формы такого сотрудничества [5]. М.А. Дерябина исследовала институциональную сущность партнерства и перспективы его адаптации к российской хозяйственной практике [6]. Правовое поле концессионных механизмов детально проработано С.А. Сосной [7]. В зарубежных публикациях по проектному финансированию, например у E.R. Yescombe [8], структура собственного и заемного капитала проектной компании разбирается как методическое пособие. Конкретных решений, адаптированных к российским нормативным реалиям, эти труды не предлагают.

До недавнего времени не существовало методологии, которая объединяла бы верификацию экономической природы источника (контрагента по сделке либо инструмента привлечения финансирования) с параметрами конкретной транзакции. Подобная система должна гарантировать непрерывность этой проверки на всем отрезке взаимодействия сторон. Устранение

этого пробела - задача настоящего исследования, локализованного на стыке банковского дела и проектного менеджмента.

Фундаментом методологии стали системный и риск-ориентированный подходы к анализу финансовых связей, поскольку теоретическая база опиралась на принципы внутреннего контроля по модели трех линий защиты Института внутренних аудиторов [9]. Использован комплекс общенаучных инструментов: анализ, синтез, аналогия, обобщение; а также специальные - сравнительный анализ с классификацией, типологизацией и изучением отдельных случаев. Эмпирической основой выступают нормы законодательства РФ и акты Банка России. В основу легли и труды отечественных и зарубежных авторов по банковским рискам и проектному финансированию.

1. Благонадежность контрагента как функциональная, а не статусная характеристика

Процедурная реализация финансового мониторинга сводится к фиксации формального статуса контрагента. Юридическое лицо классифицируют по дихотомическому принципу: «благонадежное» либо «неблагонадежное». Основание для такой дифференциации - набор типовых критериев: признаки мнимой деятельности, судебные разбирательства, просроченные задолженности. Содержательное наполнение конкретной сделки при таком подходе остается вне зоны анализа. Корректнее трактовать надежность как комплексную прогнозируемую характеристику предприятия на долгосрочную перспективу. Ее сущность - аккумулированная вероятность надлежащего исполнения обязательств по отдельному договору, оцененная при условии отсутствия угроз, способных причинить компании неприемлемый ущерб. Это принципиально отлично от статусной модели: один и тот же субъект хозяйствования может быть признан полностью надежным при разовой поставке на незначительную сумму и, одновременно, представлять серьезную опасность при длительной рассрочке платежа или доступе к секретным сведениям. Категорию «благонадежность» надо разграничить со смежными понятиями.

Деловая репутация обращена в прошлое и описывает контрагента вне связи с параметрами конкретной сделки. Кредитоспособность показывает, способен ли партнер вернуть заемные ресурсы, а финансовая стабильность характеризует предприятие как целостную единицу. Должная осмотрительность - не свойство партнера, а процедуры, которые выполняет проверяющая сторона. Благонадежность вбирает из этих концептов то, что значимо для данной операции, но не совпадает ни с одним из них полностью. Аспектов несколько.

В корпоративном контроле сложились два подхода к глубине проверки. Пороговая концепция делит контрагентов по стоимости сделки: чем больше сумма, тем длиннее анализ. Риск-ориентированная схема опирается на угрозы, свойственные индустрии или продукту партнера, а не на размер отдельной транзакции. Обе модели одномерны, что ведет к дисбалансу. Пороговый механизм упрощает аудит крупных, но безопасных операций и перегружает бюрократией мелкие переводы, уязвимые для мошенников. Риск-аналитический вариант, популярный в некоторых отраслях, не различает транзакции внутри одного продукта при разных сценариях.

Ликвидация этого разрыва строится на принципе риск-значимости фактора применительно к конкретной операции. Инициация события не задает значимость активированного фактора риска, а определяет, как природа этого фактора взаимодействует с обстоятельствами сделки. Из описанной концепции вытекает: сущность операции нейтрализует действие угрозы. Формально зафиксированный индикатор риска теряет содержательную ценность, поскольку специфика операции исключает саму реализацию угрозы. На практике этот подход требует классификации сущности сделки по ряду критериев - ценовому, временному, механизму расчетов, степени привлечения конфиденциальных сведений - с последующим соотнесением каждого критерия с теми видами рисков, чью актуализацию он предопределяет. Охватывая и перечень рисков, и параметры сделки, такая двухмерная модель соразмеряет контрольные меры. Ужесточенные процедуры вводят лишь при реальной возможности материализации угрозы, а не там, где зарегистрирован только формальный признак.

Группировка факторов риска по добросовестности - дополнительный элемент методики. Она опирается на два независимых основания: тип риска и механизм проявления в момент активации.

В репутационном риске выделяют два направления: «взаимоотношения с надзорными органами» и «взаимодействие с деловыми партнерами и клиентами». Подмена этих категорий на практике искажает трактовку последствий произошедшего инцидента. Многоуровневая классификация, дополняемая разделением транзакций по их сущности, формирует управленческий контур: определяющим фактором выступает не сам факт проверки, а степень ее проработки и перечень процедур, применяемых к конкретной комбинации рискового фактора и характеристик сделки. Подобная структура не сокращает перечень отслеживаемых угроз, а перераспределяет усилия по мониторингу ради всеобъемлющего контроля. Глубина аналитической проработки - переменная, которую определяет специфика самой операции.

2. Формальный статус против экономического содержания. Отбор исполнителей в транспортных концессиях

Дефиниция государственно-частного концессионного механизма фиксирует совокупность обязательств [7; 8], включающую создание или реконструкцию инфраструктурного объекта, его финансирование и последующее администрирование на протяжении длительного срока. При реализации капиталоемких транспортных проектов возникает сложность, сопоставимая с ранее рассмотренными ситуациями: проблема селекции и контроля деятельности частных контрагентов. Пункты 4.10 и 4.11 части 4 статьи 37 Федерального закона от 21.07.2005 No 115-ФЗ обязывают субъекта, инициирующего частное предложение, предоставить данные об источниках финансирования. Документальное подтверждение доступности необходимых ресурсов - обязательное условие, в частности, на уровне не менее пяти процентов от заявленного инвестиционного объема при осуществлении отдельных процедур [10].

Предписываемое нормой раскрытие капитала не эквивалентно углубленной верификации фактически размещенного собственного капитала, доступности привлеченных средств в полном объеме и сохранности этих ресурсов под грузом предпринимательских рисков на этапах последующего жизненного цикла. Этот дефект банковская практика устраняет заменой оценки формального статуса контрагента оценкой его реальных функций и показателей.

Признание источника финансирования собственным капиталом частного инвестора, принимающего предпринимательские риски, не сводится к формальной классификации как внебюджетный ресурс. Проектная организация вправе привлекать разнообразные средства на возвратной основе: банковские ссуды, займы учредителей, льготные кредиты от институтов развития. Каждый инструмент по-своему перераспределяет риски между сторонами соглашения. Замена капитала, внесенного частными участниками и обремененного коммерческим риском, подобными инструментами неправомерна. Собственный капитал в проектной структуре реализует комплекс функций - его не восполнить формальным соблюдением доли внебюджетного финансирования. Пока негативные отклонения и начальные убытки не затронули интересы кредиторов или государства, эти капиталы абсорбируют их. Сформированная структура обеспечивает экономическую мотивацию спонсоров соблюдать бюджет и графики работ. Для кредиторов и концедента такой капитал - индикатор намерения участников разделить предпринимательские риски.

Практика осложняется тем, что номинальная доля государственных средств в финансировании не становится прямолинейным индикатором неэффективности капиталовложений. Преобладание частного участия в структуре пассивов тоже не представляет собой жесткого доказательства исключительной рискованности для негосударственного партнера. Для достоверной диагностики нужна дифференцированная оценка каждого источника привлечения ресурсов - по происхождению, условиям возвратности, стоимости, временному горизонту и нормативной доступности. Независимому анализу подлежат также контурные и условные обязательства бюджета. Отбор концессионера, наблюдение за его работой и мониторинг платежеспособности частных заемщиков лучше проводить без опоры на формальные опознаватели, а через исследование глубинного экономического смысла отношений внутри соглашений.

Переходные формы мешают группировке. Чтобы предметно оценить источники финансирования концессионных проектов, нужна рубрикация по пяти критериям: первый соотносится с принципом возвратности, второй определяет стоимость привлечения капитала, третий включает фактор публичного статуса или господдержки, четвертый фиксирует степень юридической обязательности подтверждения, пятый обусловлен объемом риска, который принимает частный участник схемы. Такое разделение выявляет пограничность ряда инструментов. Заем, предоставленный участником - обязательство проектной компании с формальной стороны, - подлежит погашению, хотя при определенном структурировании он субординируется по срокам и старшинству относительно банковского кредита, из-за чего экономически исполняет функции квазикапитала. Причислять такой источник к собственному капиталу или рассматривать его исключительно как долговой, без анализа условий возврата, очередности и обеспечения, содержательно некорректно. Выявление переходных схем и есть главное отличие проверки по существу от формальной квалификации, опирающейся на название источника в заявке.

Концессионный проект не допускает единоразовой оценки. В отличие от банковского кредитования как разовой операции, его содержательные аспекты не поддаются однократному анализу - ни на этапе отбора, ни при мониторинге. Параметры концессии, включая схему финансирования, непрерывно меняются от конкурсного отбора до финансового закрытия, строительства, ввода в эксплуатацию и дальнейшей работы объекта. Одно существенное изменение условий договора способно обесценить прежнюю оценку финансовой устойчивости участника. Гарантировать непрерывность такой оценки при помощи разрозненного государственного финансового контроля, привязанного лишь к отдельным проверочным точкам, не удается. Отсутствие унифицированного формата раскрытия данных, как показывает анализ аудита транспортных проектов, снижает сопоставимость оценок как между стадиями одного начинания, так и в разрезе нескольких проектов.

При сопоставлении банковского комплаенса и механизмов проектного финансирования, при существенных различиях в содержании самих видов

деятельности, отчетливо проступает общий методологический диссонанс. Вместо оценки потенциала участника к принятию риска, готовности его аккумулировать принимают во внимание лишь формальный критерий - либо статус конкретного контрагента, либо правовую природу ресурсов. Природа препятствия едина, различаются только внешние проявления этого изъяна. Для банковского сектора формальный индикатор - документально подтвержденный статус партнера. В проектном финансировании аналогичную роль играет номинальное отнесение источника средств к плановым объемам (собственным или внебюджетным) без учета его фактической доступности. В обеих конфигурациях контролирующая инстанция неизбежно попадает в зону двойного риска: чрезмерное ужесточение требований при отсутствии реальной угрозы и неоправданное ослабление при благополучной документарной картине, скрывающей высокую вероятность негативных последствий.

Сходство подходов открывает путь к интеграции методик, создававшихся для каждой из сфер изолированно. Алгоритм оценки благонадежности контрагентов, выработанный для банковского сектора, опирается на карту существенности рисков, управленческий горизонт, фиксирующий перечень контролирующих действий в привязке к виду угрозы и параметрам операции, а также обобщенный показатель надежности с аргументированной системой весов для разных классов опасностей и правилами приоритетного вето. Постадийная схема финансового мониторинга (подстроенная под специфику транспортных концессий) предопределяет очередность контроля: от предварительного отбора вплоть до эксплуатационного периода. На каждом рубеже капитал под риском, объем внебюджетных поступлений, дисконтированная стоимость публичных обязательств, долговой коэффициент и обновленная матрица рисков проверяются повторно.

Три компонента, охваченные конструкцией, пребывают в неразрывной связи, что придает инструментарию универсальность. Он нацелен на отбор и текущее отслеживание деятельности банковских контрагентов, а также подрядчиков с концессионерами, коль скоро те вовлечены в инфраструктурное строительство.

В основу положена единообразная методика, которая устанавливает величину риска от конкретного фактора в условиях сделки. Ограничение касается даже общего объема. Из этого тезиса, применительно к процедуре отбора концессионера, вытекает следующее: номенклатура и глубина проверки экономического содержания упомянутых источников финансирования подлежат определению не по общему объему проекта, а по корреляции свойств отдельных источников с особенностями проектной деятельности, поскольку капиталоемкость, продолжительность периода окупаемости инвестиций, наличие и масштаб государственного участия, равно как и конфигурация потоков денежных средств, входят в число этих параметров.

Комплексный критерий оснащен весовой и вето-системой. Его конструкция отражает проектную специфику. Включает совокупность изолированных оценочных характеристик: капитал, подвергающийся рискам и подтвержденный, параметры привлеченного небюджетного финансирования, дисконтированная величина, формируемая публичными долгами, а также показатель долговой устойчивости. Обобщать перечисленные параметры в неаргументированный рейтинг нельзя. Эти механизмы выстраивают упорядоченную аналитическую базу, мотивирующую решение - касательно как выдачи подрядчику проектного допуска, так и дальнейшей пролонгации его статуса.

Третий элемент - система последовательного контроля. Оценочные процедуры остаются неизменными на всем сроке взаимодействия. Охват простирается от отбора контрагента или концессионера до сопровождения сделки и администрирования проекта. Контрольные точки привязаны не к календарю, а к фиксации значимых событий: существенная правка соглашения, момент финансового закрытия, заметное расхождение факта с планом. Наступление таких обстоятельств и запускает повторную углубленную оценку.

Внедряемая интегрированная модель не отменяет устоявшихся методик и не противоречит инструментарию, который уже применяется в финансовых организациях. Перечень отслеживаемых угроз не сокращается. Корректировке подвергается глубина контрольных процедур, продиктованная содержательной значимостью. Избыточная нагрузка на операции пониженного риска снижается, а вероятность пропуска опасных событий, скрывающихся за внешне стабильной картиной, уменьшается.

Условный пример иллюстрирует работу модели. В двух концессионных проектах номинальная доля внебюджетного финансирования равна и достигает сорока процентов объема инвестиций. В первом варианте эта доля формируется спонсорским капиталом, который перечисляют на расчетный счет проектной компании; досрочное востребование средств до эксплуатационного этапа запрещено. Во втором варианте доля обеспечена краткосрочным займом учредителя. Заем допускает досрочное истребование, его обслуживание прямо увязано с поступлением публичных платежей. Тождественность формального признака - номинальной доли - ведет к тому, что пороговая и отраслевая риск-ориентированные методологии дают идентичную оценку обоих проектов. Внедрение принципа риск-значимости фактора к параметрам проекта для второго случая требует дополнительного анализа условий займа, очередности требований и связи обслуживания долга с выплатами публичной стороны. Фактическое, а не формальное сохранение капитала под предпринимательским риском детерминируется совокупностью этих параметров. Схожая ситуация прослеживается в банковской практике: при одинаковом формальном статусе нового поставщика двумя контрагентами проверка проходит неодинаково по глубине, и глубина эта определяется условиями сделки - авансом и доступом к конфиденциальным сведениям либо разовой поставкой по факту оплаты.

Внедрение риск-ориентированного подхода к верификации контрагентов приносит измеримые экономические выгоды. Структура результата бинарна. Прямая и косвенная операционная экономия возникает из-за отказа от избыточного истребования документации по транзакциям с минимальным риском, одновременно предотвращаются убытки от взаимодействия с субъектами из группы повышенного риска. Снижение репутационных угроз и регуляторных рисков - следствие этой методики, поскольку формализация и воспроизводимость алгоритмов решений исключают субъективный фактор сотрудника.

Методику, изложенную для публично-правовых образований и органов финансового надзора, переносим на конкурсные процедуры и контрольную оценку концессий в транспортном секторе. Результаты воспроизводятся аналогичные. Формальная проверка капитала рисковой категории уступает место содержательному анализу. Это снижает вероятность гипотетических сценариев, когда внешне рентабельный проект страдает от дефицита средств частного инвестора, а публичные долговые обязательства принимаются без корректной оценки их дисконтированного объема. Инструментарий подтвердил практическую состоятельность при апробации дифференцированных оценочных индикаторов на серии российских транспортных инфраструктурных проектов, куда вошли отдельные участки федеральных трасс. Обоснование статистических пороговых величин потребует расширения совокупности эмпирических наблюдений и гармонизации регламентов передачи данных.

Не нужно конструировать новые информационные комплексы - в этом прикладная ценность модели. Подход опирается на сведения, поставка которых регламентирована нормативами. Для банковских партнеров источниками служат данные, накопленные в рамках законодательства о противодействии отмыванию средств и налогового контроля, а для концессий задействуется перечень сведений с обязательным раскрытием по Федеральному закону No 115-ФЗ, что фиксирует схему формирования информационной базы и сокращает операционные издержки внедрения.

Внедрение описанной модели потребует пересмотра нормативно-методической базы. Для банковской отрасли Центробанк РФ выпустит отраслевые рекомендации, которые унифицируют критерии оценки деловой репутации контрагентов. В таком документе закрепят принцип: вес фактора зависит от его вклада в риск, проистекающего из экономического смысла сделки. Этот принцип ляжет в основу дифференциации контрольных процедур. Природа рисков однотипна для всех кредитных организаций, ведь она порождена спецификой банковской деятельности, а не внутренними отличиями конкретной структуры. Унификация подходов на уровне всего сектора методически состоятельна.

Правовое поле концессионных механизмов не сводит задачу совершенствования Федерального закона No 115-ФЗ и сопряженных с ним актов к процедуре раскрытия источников финансирования, так как требуется внедрение их содержательной классификации. Она учитывает происхождение денег, условия возвратности, стоимость капитала, срочность обязательств и юридическую доступность ресурсов. Нормативно закрепим обязательность повторной оценки финансовой состоятельности проекта - при переходе на иную стадию жизненного цикла либо при существенных корректировках концессионного соглашения. Сопоставимость данных по разным проектам обеспечит унифицированный реестр статусов финансирования и стандартизированный финансовый паспорт проекта. Эти инструменты поднимают эффективность государственного финансового мониторинга.

В институциональной повестке обеих сфер обмен методическими наработками считается универсальной процедурой. Банки накопили арсенал скоринговых подходов и автоматизированных решений для оценки контрагентов. Этот инструментарий пригоден для предварительного финансового анализа инициаторов частного концессионного партнерства. Схема поэтапного мониторинга из проектного финансирования повышает результативность отслеживания долгосрочных отношений с контрагентами в кредитных структурах, когда такие отношения выходят за пределы разовой сделки - как при взаимодействии с ключевыми корпоративными заказчиками и участниками продуктовых программ.

Заключение

Сопоставительный анализ двух предметных областей - оценки надежности контрагентов банком и отбора либо контроля исполнителей транспортных концессий - выявил общую методологическую проблему, стирающую различия в объектах.

Формальный индикатор не проверяет статус контрагента, правовую форму источника финансирования, склонность и готовность участника к риску. Чтобы снять это ограничение, нужен отказ от одномерных подходов, где границы контроля заданы пороговым значением или отраслевой принадлежностью, соотнесенной с уровнем риска. Вместо этого внедряем двухмерную модель. Она учитывает одновременно характер риска и специфику сделки (проекта). Этапы контроля в ней определяются не календарными датами, а содержательным прогрессом.

Подход строится на стыке оценки рисковой важности показателя (по содержанию операции) и поэтапного отслеживания. Его используют в банковском комплаенсе и при ресурсном обеспечении инфраструктурных проектов. Схема не требует новых информационных баз, а регуляторные требования согласуют точечной настройкой.

В научном сообществе дискуссия о критериях оценки достоверности контрагента продолжается. Сопоставление подходов расширило понятийный аппарат экономической теории. Интерпретация платежеспособности хозяйствующего субъекта носит прикладной характер: она детерминируется формализованными индикаторами, свойствами партнера и параметрами конкретной транзакции. Это обстоятельство значимо для ряда банковских операций и инвестиционных проектов. Перспектива внедрения разработанного подхода, не требующего корректировки действующих нормативных актов, обусловливает прикладную значимость результатов. Реализовать его можно в кредитных учреждениях (использующих скоринговые системы), концессионных предприятиях и органах государственного финансового контроля, верифицирующих источники средств по заявкам.

Практическая апробация этих критериев на больших массивах данных - отдельная исследовательская задача. Приоритет - создать программу, которая оценит контрагента и рассчитает показатель его благонадежности для обеих сфер. Унифицированные регламенты, объединяющие банковскую верификацию партнеров со спецификой проектного финансирования в ГЧП, требуют отдельного анализа. Эти отраслевые инициативы остаются нерешенной проблемой и формируют один из вызовов для дальнейших разработок.

Литература

1. Лаврушин О. И., Валенцева Н. И. Банковские риски. Учебник. М., КНОРУС, 2021. 292 с.
2. Дамодаран А. Стратегический риск-менеджмент. Принципы и методики. М., Вильямс, 2020. 496 с.
3. Кабанова Н. А., Целыковская А. В. Формирование дью дилидженс контрагента вне контекста сделок слияний и поглощений. Российское предпринимательство, 2021, т. 22, № 5, с. 1421–1436.
4. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнёрство. Теория и практика. М., Издательский дом ГУ ВШЭ, 2010. 287 с.
5. Алпатов А. А., Пушкин А. В., Джапаридзе Р. М. Государственно-частное партнёрство. Механизмы реализации. М., Альпина Паблишер, 2010. 196 с.
6. Дерябина М. А. Государственно-частное партнёрство. Теория и практика. Вопросы экономики, 2008, № 8, с. 61–77. DOI: 10.32609/0042-8736-2008-8-61-77.
7. Сосна С. А. Концессионные соглашения. Теория и практика. М., Нестор Академик Паблишерз, 2002. 256 с.
8. Yescombe E. R. Public-Private Partnerships. Principles of Policy and Finance. 2nd ed. Oxford, Butterworth-Heinemann, 2018. 480 p.
9. The Institute of Internal Auditors. The IIA's Three Lines Model. An Update of the Three Lines of Defense. Lake Mary, IIA, 2020.
10. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (с изм. и доп.). СПС «КонсультантПлюс».
11. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ст. 54.1). СПС «КонсультантПлюс».

Risk-Based Assessment of the Reliability of Legal Entities: From Banking Compliance to the Selection and Monitoring of Concessionaires in the Transport Sector

Eremin A.M., Matosov E.A.
Academy of Labour and Social Relations

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

The article substantiates a unified approach to risk-based assessment of legal entities' reliability, applicable in two different areas of financial relations. The first area is banking compliance, where a credit institution assesses counterparties in sales, lending and settlement transactions. The second is project finance, where the public party selects and later monitors private partners, or concessionaires, in capital-intensive infrastructure projects. The authors show that conventional models for differentiating control procedures are one-sided. A threshold model splits checks by transaction value. A risk-based model splits them by the risk profile of a product or industry. Neither accounts jointly for the nature of risk and the parameters of a specific transaction or project. Drawing on counterparty assessment in a credit institution and concessionaire selection in transport projects, the authors formulate a shared problem. A formal attribute, whether counterparty status or the legal form of a funding source, substitutes for a substantive assessment of a party's ability and willingness to perform an obligation and bear the corresponding risk. A model is proposed that combines the principle of risk-significance relative to transaction parameters with staged control across every phase of interaction. The applicability of the model to the banking sector and to public-private partnership participants in transport is substantiated, and proposals for refining regulation are formulated.

Keywords. legal entity reliability, risk-based approach, financial solvency, concession, public-private partnership, capital at risk, financial control, compliance, financial risk management, due diligence.

References

1. Lavrushin O. I., Valentseva N. I. Bankovskie riski [Banking Risks]. Moscow: KNORUS, 2021. 292 p. (In Russian).
2. Damodaran A. Strategicheskii risk-menedzhment. Printsipy i metodiki [Strategic Risk Management: Principles and Methods]. Moscow: Williams, 2020. 496 p. (In Russian).
3. Kabanova N. A., Tselykovskaya A. V. Formirovanie d'yu dilidzhens kontragenta vne konteksta sdelok sliyanii i pogloshchenii [Counterparty Due Diligence Beyond Mergers and Acquisitions]. Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship, 2021, vol. 22, no. 5, pp. 1421–1436. (In Russian).
4. Varnavskii V. G. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo. Teoriya i praktika [Public–Private Partnership: Theory and Practice]. Moscow: HSE Publishing House, 2010. 287 p. (In Russian).
5. Alpatov A. A., Pushkin A. V., Dzhaparidze R. M. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo. Mekhanizmy realizatsii [Public–Private Partnership: Implementation Mechanisms]. Moscow: Alpina Publisher, 2010. 196 p. (In Russian).
6. Deryabina M. A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo. Teoriya i praktika [Public–Private Partnership: Theory and Practice]. Voprosy ekonomiki, 2008, no. 8, pp. 61–77. DOI: 10.32609/0042-8736-2008-8-61-77. (In Russian).
7. Sosna S. A. Kontsessionnye soglasheniya. Teoriya i praktika [Concession Agreements: Theory and Practice]. Moscow: Nestor Akademik Publishers, 2002. 256 p. (In Russian).
8. Yescombe E. R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance. 2nd ed. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2018. 480 p.
9. The Institute of Internal Auditors. The IIA's Three Lines Model: An Update of the Three Lines of Defense. Lake Mary: IIA, 2020.
10. Federal Law No. 115-FZ of July 21, 2005 'On Concession Agreements' (as amended). ConsultantPlus Legal Reference System. (In Russian).
11. Tax Code of the Russian Federation. Part One. Federal Law No. 146-FZ of July 31, 1998 (Article 54.1). ConsultantPlus Legal Reference System. (In Russian).