



БОЛЬШЕ ДОВЕРЯТЬ СЕБЕ

В России за 30 лет развития страхового рынка выросла плеяда российских профессионалов в области управления рисками. Сегодня нам важно меньше ориентироваться на западных страховщиков и больше доверять своей экспертизе и опыту, считает президент Русского общества управления рисками Виктор Верещагин.

Современные страховые технологии: Семь месяцев мы живем в новой экономической реальности. Какие риски сейчас наиболее актуальны в деятельности предприятий?

Виктор Верещагин: Риски возросли не только для предприятий, но и для самых разных организаций. Самым значительным из них стал санкционный риск.

Конечно, это обобщенное понятие, которое включает в себя очень многие риски, существовавшие и ранее, но до событий этого года они в меньшей степени влияли на эффективность работы компаний. Это риски цепочек поставок, риски логистики, экспорта, импорта и др.

ССТ: С нарушением логистики мы столкнулись еще в пандемию. Чем ситуация сейчас отличается от того, что было год или два назад?

В. В.: Год назад нарушения поставок имели более-менее управляемый характер. Компании и предприятия достаточно быстро сориентировались в действующих ограничениях. Сейчас, когда в отношении нашей страны готовится девятый пакет санкций, ситуация сильно обострилась. Ограничения коснулись не только перевозки нефти и газа, но и в целом функционирования морского транспорта (ограничена возможность захода в порты других государств). Мы получили совсем другой уровень рисков.

Конечно, государство переориентирует потоки товаров и цепочки поставок. Новая логистика выстраивается с учетом большего акцента на другие регионы, но во многих ситуациях логистическое взаимодействие с европейскими странами обойти трудно или невозможно. Например, сейчас не застрахованы наши морские перевозки. Это значит, что контракты не выполняются. Поставки невозможны. Нам нужно время, чтобы переналадить систему. А полное восстановление системы — это вопрос очень долгого времени.

ССТ: Можно ли было предвидеть ситуацию с логистикой, которая произошла сейчас?

В. В.: Это невозможно было спрогнозировать. Руководство, акционеры наших компаний в подавляющем большинстве не предполагали такого масштаба действий против России.

Сегодня сильно возросла роль стратегических рисков, связанных с геополитической ситуацией и экономическим кризисом. Это риски и угрозы нарушения торгово-экономических отношений с конкретными странами, которые не могут работать в прежнем режиме и по прежним соглашениям. Также это риски неисполнения контрактов, заключенных до введения санкций.

Также к геополитическим рискам относится исключение российских представителей из международных организаций, прекращение деятельности или заморозка соглашений и контрактов и т. д.



Виктор Верещагин

Президент Русского общества управления рисками

ССТ: Что делать?

В. В.: Нужно переориентироваться на другие рынки. А в политическом плане необходимо отстаивать свои национальные интересы как в двухсторонних отношениях, так и на международной арене в целом.

В качестве положительного примера такого сотрудничества мне хочется назвать глобальный масштабный проект «Шелковый путь», в который вовлечены страны Средней Азии, Индия, Китай. Также реализуется немало проектов в рамках Шанхайской организации сотрудничества и Евразийского экономического сообщества. В них Россия играет активную роль. Также нельзя забывать, что у нас есть внутренний рынок.

ССТ: Что происходит с рисками производственной деятельности? Возрастает ли вероятность аварий из-за отсутствия оригинальных запасных частей и невозможности ремонта оборудования и его сверхнормативного использования?

В. В.: Это очень болезненные вопросы для российских предприятий, потому что

Сегодня сильно возросла роль стратегических рисков, связанных с геополитической ситуацией и экономическим кризисом. Это риски и угрозы нарушения торгово-экономических отношений с конкретными странами, которые не могут работать в прежнем режиме и по прежним соглашениям.

многие из них работают на современном зарубежном оборудовании, поставки которого и запчастей к нему прекращены. Это большие риски, и они будут иметь долгосрочный эффект. Быстро найти замещение таких поставок невозможно. Организация производства в нашей стране — также сложная и долгосрочная задача.

ССТ: Долгосрочная задача — это какой срок?

В. В.: Я оцениваю его в 10–15 лет. Риски, связанные с эксплуатацией оборудования, будут существенно влиять на наших производителей. Конечно, через пять лет вся наша промышленность не остановится. Но я думаю, что будет достаточно серьезное падение ВВП, также снизятся показатели в отдельных отраслях.

Много очень сложной технологической продукции мы не производили вообще. Уже испытывают сложности газо- и нефтедобывающие предприятия. Риски наблюдаются в автомобилестроении. Практически все западные производители исчезли с нашего рынка, наблюдается проблема с запчастями к автомобилям. Конечно, какое-то замещение происходит, налаживается параллельный импорт, но это все-таки снижение качества и объемов.

То же самое наблюдается в авиастроении, а это стратегическая отрасль. России запретили эксплуатировать лизинговые

самолеты. Соответственно, теперь к ним нет и запчастей. Уже дошло до того, что приходится разбирать одни самолеты для того, чтобы отремонтировать другие. Но это не решает проблему кардинально. В наименьшей степени затронута легкая и пищевая промышленность.

ССТ: Мы ведь уже научились делать прекрасный сыр и вино...

В. В.: Сыры и вино — да, но оборудование для их производства мы всегда закупали. Сейчас, например, остро стоит вопрос с упаковкой для молочной продукции. Вроде бы почти пустяк — упаковка, а проблема почти неразрешимая. В той ситуации, когда цепочки поставок складывались в течение многих десятилетий, что-то быстро менять очень сложно.

Хочу обратить внимание на еще один важный момент: для расширения спроса на новую бытовую технику, автомобили, электронику сроки надежной эксплуатации были снижены до 3–5 лет. Этот аспект также скажется на российских потребителях.

ССТ: Долгое время сотрудники корпораций, которые работают в области управления рисками, опирались на западную экспертизу, рекомендации и регламенты. Что для них изменилось сейчас?

В. В.: Очень надеюсь, что они адекватно воспринимают произошедшие изменения и правильно взаимодействуют с российскими страховщиками. За 30 лет определенный опыт в построении страховых программ

С ноября 2021 года мы организуем проведение постоянно действующего семинара «Актуальные вопросы организации страховой защиты крупных промышленных компаний». Идею семинара предложил Первый вице-президент РусРиска д.т.н. А.Н. Елохин.

мы переняли. У нас уже подготовлены свои специалисты. Многие из них работали в крупных иностранных компаниях, где получили необходимую практику и опыт. Могу с уверенностью сказать, что у нас уже есть достаточно российских профессионалов.

ССТ: Как должен измениться их подход к управлению рисками?

В. В.: Прежде всего, нужно меньше ориентироваться на западных страховщиков и больше учитывать свой опыт, свою статистику.

ССТ: Какие задачи решает РусРиск в этой новой ситуации?

В. В.: С ноября 2021 года мы организуем проведение постоянно действующего семинара «Актуальные вопросы организации страховой защиты крупных промышленных компаний». Идею семинара предложил Первый вице-президент РусРиска д.т.н. А.Н. Елохин, который более 20 лет занимался организацией страховой защиты в одной из крупнейших российских компаний.

Семинар задумывался как классический МГУ-шный семинар, где должно быть интересно всем потенциальным участникам: и студенту, и академику. Сделать это непросто, тема очередного обсуждения тщательно продумывается, в качестве докладчиков мы стараемся приглашать лучших профессионалов на рынке.

В качестве площадки для проведения семинара изначально задумывалось высшее учебное заведение (сейчас это МГИМО, дополнительно ведем переговоры с МГУ), это придает семинару «живость».

Это чрезвычайно важно для студентов: они видят не только проблему, но и способы ее решения, они видят степень компетентности участников дискуссии, в том числе, возможных работодателей и др.

Мы рассматриваем семинар не только и не столько как мероприятие для студентов, а в первую очередь, для профессионалов: представителей крупных промышленных компаний, брокеров, страховых компаний и других участников страхового рынка.

Андрей Николаевич всегда просит первого докладчика (всего их обычно от 4 до 6) обязательно выделить некую вводную часть в предмете обсуждения, чтобы студент понимал, о чем будет идти речь. А дальше в обсуждение включаются профессионалы. Это чрезвычайно важно для студентов: они видят не только проблему, но и способы ее решения, они видят степень компетентности участников дискуссии, в том числе, возможных работодателей и др. Понятно, что в последнее время участники семинара делятся, в том числе, опытом по восполнению компетенций в связи с уходом с рынка зарубежных игроков.

Обязательное условие для проведения семинара — возможность участия онлайн, это существенно расширяет аудиторию.

Конечно, семинар не является научным, он носит прикладной, практический характер, но тем и ценен: участие в нем позволяет принимать правильные решения в наше непростое время.

