

Микрострахование как инновационный механизм управления рисками малого бизнеса

Людмила Васюкова, Марина Агаркова, Светлана Фашеева *

Дальневосточный Федеральный университет, г. Владивосток, Россия

Информация о статье

Поступила в редакцию:

25.02.2019

Принята к опубликованию:

24.07.2019

УДК 368.01

JEL G22

Ключевые слова:

микрострахование, риски малого бизнеса, риск-менеджмент, модели осуществления микростраховой деятельности

Keywords:

microinsurance, risk of small business, risk management, microinsurance models

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы рисковей деятельности малых предприятий, а также мероприятия по управлению рисками и проблемы использования страхования в целях минимизации рисков отечественных субъектов хозяйственной деятельности. Выявлены специфические признаки микростраховых продуктов, каналы их распространения, модели осуществления микростраховой деятельности, изучен зарубежный опыт. Обоснована необходимость использования микрострахования в качестве инновационного механизма управления рисками малого бизнеса.

Microinsurance as an Innovative Risk Management Mechanism for Small Businesses

Ljudmila Vasyukova, Marina Agarkova, Svetlana Fasheyeva

Abstract

Entrepreneurial activity is carried out in conditions of indeterminacy of the economic environment and is directly associated with the concept of risk. Risks are one of the significant factors that inhibit the development of small businesses in Russia. In order to suggest a way of the risk's reduction for small businesses, it is necessary to consider their risk-based activities, risk management measures and the problems of using insurance. However, in the present days Russian insurers can't offer a quality insurance product for small business according to market demand. Therefore, it is proposed to use microinsurance as mechanism for effective risk management of small enterprises. The principles of insurance, simplicity, flexibility and accessibility were classified as specific features of a microinsurance product. Also, important components of the microinsurance mechanism are microinsurance models and distribution channels, which are formed under the influence of the development of digital technologies. In particular, digital technologies will expand entrepreneurs' access to insurance by improving the infrastructure of digital services, simplifying identification and risk assessment and reducing transaction costs. Introduction of microinsurance into the risk management of microfinance organizations will reorient microfinance for the providing small and

* Автор для связи: fasheeva_sl@students.dvfu.ru

DOI: <https://dx.doi.org/10.24866/2311-2271/2019-2/93-104>

medium-sized businesses by microfinance services. So the purpose of this article is to prove the necessity of using microinsurance as an innovative risk management mechanism for small businesses. The study uses theoretical and empirical methods, analysis, comparison method, and interview. The results are useful in the development of microinsurance products for the further implementation into the risk management system of microfinance organizations.

Введение

За последние 6 лет количество предприятий малого и среднего бизнеса увеличилось на 30,7%, в настоящее время насчитывается более 6 млн таких предприятий. Вклад этого сектора в ВВП страны составляет 22,3% [1]. Государство принимает различные меры для улучшения условий ведения бизнеса, развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – субъектов СМП). Запущена программа льготного кредитования, действует институт поручительства региональных гарантийных фондов по кредитным договорам, договорам лизинга и банковским гарантиям, предоставленным субъектам малого бизнеса, создаются центры оказания услуг для бизнеса. Однако высокая рискованность осуществления предпринимательской деятельности малых форм хозяйствования по-прежнему выступает одним из факторов, тормозящих развитие малого предпринимательства в России. В связи с этим актуальным представляется вопрос защиты малого бизнеса от возможных рисков.

Цель данного исследования заключается в обосновании необходимости использования микрострахования в качестве инновационного механизма управления рисками малого бизнеса.

Предпринимательская деятельность осуществляется в условиях неопределенности экономической среды. Поэтому термин «предпринимательская деятельность» неразрывно связан с понятием «риск». В статье 2 Гражданского кодекса Российской Федерации под предпринимательской деятельностью понимается «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг» [2].

Впервые об этом понятии писал экономист Р. Кантильон. Он считал риск главной отличительной чертой предпринимательства [3].

А. Смит рассматривал предпринимателя как собственника, взявшего на себя риск хозяйствования. При этом предпринимательская прибыль является компенсацией собственнику за риск [4].

Д. Рикардо, Д.С. Милль, У. Сениор определяли «предпринимательский риск» как возможный ущерб, который может возникнуть в результате экономического действия, или его математическое ожидание [4, 5]. Таким образом, риск считается количественным выражением возможных потерь. Данная теория получила название классической. Однако в ней понятие риска не совсем полно отражает его сущность. Поэтому развитие получила неоклассическая теория, основоположниками которой являются А. Маршалл и А. Пигу. Они определили риск не только как возможные потери или их математическое ожидание, но и как отклонение размера прибыли от ожидаемого уровня [4, 5]. В отличие от классической теории, неоклассическая не определяет риск однозначно негативно. А. Пигу выделил стимулирующую функцию риска, которая проявляется в мотивации предприятий в условиях неопределенности извлечь дополнительную прибыль за повышенный риск принимаемых решений (плата за риск) [4, 5].

Американский экономист Ф. Найт провел четкую границу между понятиями «неопределенность» и «риск» [4, 6]. Особенностью первого является отсутствие возможности классификации и группировки событий, так как каждое либо уникально, либо их количества недостаточно для определения статистической вероятности. Риск можно застраховать, а неопределенность не поддается страхованию [4, 6].

В дальнейшем неоклассическая теория риска была дополнена Дж.М. Кейнсом, который отмечал наличие психологической составляющей в процессе принятия рискованного управленческого решения экономическим субъектом [5].

В настоящее время можно говорить о синтезе теорий и многочисленных дополнениях, которые вносят ученые, адаптируя теоретические аспекты для практического применения в различных видах экономической деятельности.

Ю.С. Пиньковецкая рассматривает три уровня предпринимательского риска – допустимый, критический и катастрофический, а также методики оценки риска малых предприятий [7].

В.И. Парасолов изучает основные понятия предпринимательского риска, а также его классификацию, методы прогнозирования [8].

Р.Р. Сайфуллина выделяет особенности и факторы рискованной деятельности малых предприятий (ограниченность ресурсов, более высокие риски, неустойчивое положение на рынке, низкое качество руководства и т.д.), а также подчеркивает необходимость разработки специализированного подхода к оценке рисков СМП [9].

Вопросы страхования рисков субъектов хозяйственной деятельности рассматривались в работах М.А. Бушуевой и Н.Н. Масюк, которые освещали существующие в данной отрасли проблемы (некачественный товар, снижение платежеспособного спроса, «квазирыночные» отношения, противоречия между страховщиком и страхователем и др.) [10].

Выделим основные аспекты рискованной деятельности малых предприятий.

1. Риск предприятия можно определить как математическое ожидание возникновения убытка, недополучения прибыли или отклонения от ожидаемого результата [5].

2. Риски предприятий подвержены влиянию факторов внешней и внутренней среды, которые в совокупности составляют предпринимательскую среду [8].

3. Малые предприятия в большей степени подвержены рискам, чем средние и крупные [9]. Это связано с тем, что их деятельность в меньшей степени обеспечена собственным капиталом и резервами. Повреждение даже небольшой части имущества может прекратить деятельность предприятия. Часто затраты на устранение неполадок превышает общий размер бюджета. Один и тот же инцидент может быть устранен крупной компанией, но обанкротить малый бизнес. Особенно высокие риски характерны в начале деятельности.

Средний бизнес, в свою очередь, характеризуется стабильностью и высокой степенью устойчивости.

Среди множества признаков, лежащих в основе классификации рисков малых предприятий, выделим наиболее, на наш взгляд, важные:

- по степени тяжести (допустимый, критический, катастрофический);
- по виду ущерба (финансовый, нефинансовый);

– по возможности страхования (страхуемый, нестрахуемый) [7].

Классификация и идентификация рисков являются частью риск-менеджмента организации. Наиболее полно процесс управления рисками рассматривается в международном стандарте ISO31000:2018 «Менеджмент риска – Руководство» и документе «Концептуальные основы управления рисками организации» COSO ERM 2017, разработанном комитетом организаций-спонсоров Комиссии Тредвея для руководителей компаний [11, 12]. Этапы управления риском показаны на рис. 1.

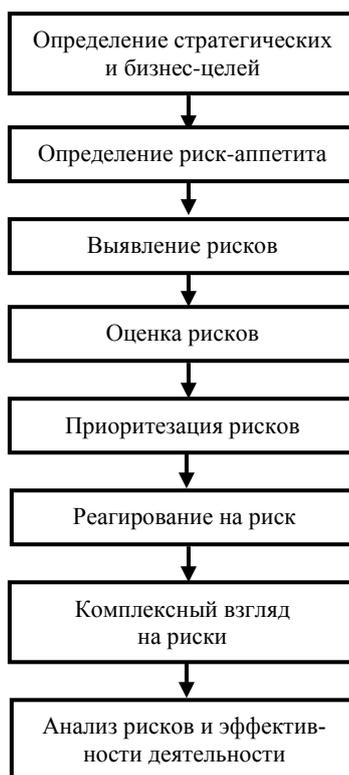


Рис. 1. Процесс управления рисками по COSO ERM 2017

Источник: составлено авторами на основе [12]

Риск-аппетит определяется в зависимости от стратегии и специфики деятельности организации. Затем формируется общая база рисков, выявляются наиболее актуальные. Оценка рисков проводится по их воздействию на конкретную цель и вероятности, которая может измеряться экспертной, количественной оценками или частотой реализации. Частью оценки также является описание риск-факторов и их последствий. Каждому риску выставляется свой приоритет в зависимости от влияния на стратегические цели организации и на способность повлиять на повышение риск-аппетита [11, 12].

COSO ERM 2017 выделяет 5 стратегий реагирования на риск: избегание, снижение, передача, принятие и добор риска [12].

Наиболее консервативный метод – избегание риска – подразумевает отказ от выполнения действия, вызвавшего риск. Такое мероприятие лучше использовать в крайних случаях, т.к. организация лишается возможности получить выгоду от осуществления такого действия. Классическим примером снижения риска является его диверсификация. Создание резервов под возможные

потери является формой принятия риска. Добор риска подразумевает проведение анализа, определение уровня и его последующее повышение при наличии обоснованного решения. Часто риск передаётся частично или полностью другой организации на основании договора. Самым распространённым методом передачи является страхование. Предприниматель, заключая страховой контракт, передает страховщику риск материальных потерь, которые он может понести, если реализуются некоторые опасные события, обладающие вероятностным признаком [10].

Развития микрострахования: зарубежный и российский опыт

Анализ российской практики риск-менеджмента на предприятиях малого бизнеса свидетельствует об отсутствии системного подхода в управлении финансовыми рисками, ограниченности использования механизма страхования для минимизации убытков от опасных случайных событий. В связи с ограниченностью финансовых ресурсов, малый бизнес не в состоянии привлекать квалифицированных риск-менеджеров, обращаться в консалтинговые компании, покупать страховые контракты комплексного страхования рисков предприятия [13].

В настоящее время российские страховщики не могут предложить малому бизнесу качественного страхового продукта, соответствующего запросу рынка [10].

Микрострахование, являясь инструментом эффективного финансирования рисков малого предпринимательства, характеризуется наличием более простых продуктов, альтернативных каналов сбыта и маркетинговых инструментов, позволяющих сделать защиту бизнеса более доступной.

В традиционном страховании процедуры недостаточно стандартизированы и требуют применения индивидуального подхода (привлечения экспертов, проведения актуарных расчетов и экспертизы) в каждом отдельном случае. Это ведет к удорожанию страхового полиса, усложнению процесса заключения договора и получения страховой выплаты при наступлении страхового случая.

Д.М. Корнели (D.M. Corneliu), Д. Дрор (D. Dror), А. Малима (A. Malima), Л.Т. Пиессе (L.T. Piesse) отмечают, что определение микрострахования не сильно отличается от толкования классического страхования [14–16]. Микрострахование осуществляется в соответствии с общепринятой практикой, базируется на тех же принципах, имеет те же фундаментальные параметры, функции, что и традиционное страхование [14–17]. Однако имеет свои отличительные черты. Выделяют три основных подхода к пониманию «микро» в микростраховании: в зависимости от целевой аудитории, продукта и процессов [14, 16].

Первый подход характеризует микрострахование через финансовое положение потребителей [14, 16]. Покупателями микростраховых услуг являются физические лица с низким и нестабильным уровнем дохода или занятые в неформальном секторе экономики, иммигранты, начинающие предприниматели, имеющие плохую кредитную историю, жители малых городов и сельской местности, микро и малые предприятия и т.д.

Согласно второму подходу микрострахование определяется меньшим страховым покрытием и более низкими страховыми премиями. Как правило, срок договора микрострахования короче, платежи нерегулярны [14, 16]. Например, Индия стала первой страной, которая четко определила продукты

микрострахования в своей нормативно-правовой базе, используя данный подход (страховые продукты со страховыми выплатами менее 50 тыс. рупий).

Микростраховой продукт должен быть простым, а также иметь правильный баланс страховой премии и страхового покрытия, который, в свою очередь, может быть полным или содержать ограничения [15]. При полном страховом покрытии возмещается весь ущерб. Введение различных ограничений усложняет процесс урегулирования убытков. При этом использование франшиз и других ограничений ведет к снижению страхового тарифа. Как правило, страховое покрытие компенсирует лишь часть убытков от наступления страхового события. Но даже страховая выплата, покрывающая часть убытков, способствует улучшению финансового состояния заемщика и увеличивает его возможность погасить свои обязательства и справиться с непредвиденными обстоятельствами.

Микростраховой продукт не должен требовать специальной подготовки и знаний для его понимания клиентом, сложных действия для его покупки, подтверждения убытков, получения выплаты. Он характеризуется небольшими страховыми суммами и премиями, стандартизированными правилами страхования.

Третий подход основывается на выделении особенностей в процессах разработки, внедрения и дистрибуции микростраховых продуктов и подразумевает применение принципов субсидарности, когда застрахованные субъекты в определенной степени принимают участие в управлении микрострахованием, самостоятельно определяют правила уплаты взносов и осуществление выплат [16]. Примером может служить система взаимного страхования,

Несмотря на различие подходов к определению микрострахования, можно выделить некоторые основные черты [14, 15]:

- применение принципов объединения рисков (как и в случае обычного страхования);
- ориентация на сегмент с низкими доходами, неформальный сектор;
- независимость от класса риска (жизнь, здоровье, урожай, поголовье, имущество и т.д.).

По мнению организации Swiss Re Institute, занимающейся исследованиями в области страхования и входящей в состав одной из крупнейших страховых компаний Swiss Re Group, микрострахование может быть определено через его атрибутивные признаки.

1. Принципы страхования, в том числе, эквивалентность – уплата страховых взносов страхователем (или от имени страхователя правительством, институтами развития) в обмен на гарантии возмещения убытков при реализации страхового риска.

2. Простота. «Лёгкая» структура с точки зрения дизайна продукта, андеррайтинга, сбора премий, выплаты страхового возмещения, отсутствие актуарные расчеты.

3. Гибкость. Микростраховые продукты должны быть адаптированы и ориентированы на потребителя. Например, сбор очередных страховых взносов может подстраиваться под нерегулярный доход страхователей.

4. Доступность. В связи с ориентацией на сегмент потребителей с невысоким или нестабильным доходом, плата за передаваемый страховщику риск – страховая премия – определяет доступность страховой защиты для определённых целевых групп покупателей этой защиты – страхователей. Невысокая пла-

та за страховой контракт расширяет целевую группу страхователей, получающих страховую защиту. Используются субсидии правительства и институтов развития [1, 15].

Следует отметить, что у микрострахования также есть и специфические признаки, отличающие его от традиционного страхования:

1. Принцип минимизации нагрузки. Для поддержания достаточно низкой цены необходимо принимать меры по сокращению административно-хозяйственных расходов и вознаграждения агентов. Одним из недорогостоящих каналов распространения являются микрофинансовые организации [17].

2. Выбор страхового риска по принципу наиболее актуального в условиях игнорирования менее важных рисков. В связи с тем, что малые предприятия, как правило, функционируют в условиях ограниченности финансовых ресурсов, а резервные фонды часто отсутствуют, реализация рискового события для них влечет более тяжелые последствия, чем для субъектов крупного бизнеса. Поэтому актуальной задачей является выбор для страхования тех рисков, которые могут привести к критическим – потеря дохода, или даже катастрофическим – потеря капитала, последствиям.

3. Принцип взаимного доверия страхователей и страховщиков. Локальный характер деятельности обществ взаимного страхования, возможность контроля со стороны членами общества управленческих решений, принимаемых менеджментом, позволяет преодолеть недоверие предпринимателей к страхованию, как эффективному механизму управления рисками.

4. Принцип инновационности. Микрострахование является новым продуктом на российском страховом рынке [18]. Инновационность страховых продуктов возникает на различных этапах разработки страхового продукта, его продажи и осуществления страховой защиты имущественных интересов страхователей.

Ключевым вопросом формирования сегмента микрострахования российского страхового рынка остаётся выбор каналов распространения микростраховых продуктов и модели осуществления деятельности. Основными участниками рынка являются продавцы и потребители услуг микрострахования, регулятор, посредники. Как уже отмечалось, покупателями микростраховых услуг могут быть физические лица и представители микро и малого бизнеса. Продавцами услуг выступают как специальные микростраховые компании, общества взаимного страхования, так и крупные страховые предприятия. Оптимальным каналом распространения продуктов микрострахования также являются институты микрофинансирования, которые освоили и отработали технологии продвижения финансовых продуктов.

Технологическая и клиентская общность микрофинансовых и страховых организаций является главной предпосылкой финансовой конвергенции в сегменте микрострахования микрофинансового рынка. В рамках добровольной конвергенции происходит объединение деятельности разных участников финансового рынка, формируются единые каналы сбыта микрофинансовых продуктов, что ведёт к снижению удельных затрат и страховщиков, и микрофинансовых организаций, кооперативных организаций. Выделяют 5 моделей осуществления микростраховой деятельности.

1. Партнерско-агентская модель. Страховая компания создаёт резервы, рассчитывает размер страховой премии, осуществляет страховые выплаты и обеспечивает соответствие регуляторным требованиям. Микрофинансовая органи-

зация действует в качестве агента, осуществляет продажу микростраховых продуктов своим клиентам. Продукты микрострахования могут предоставляться как отдельный самостоятельный продукт или сочетаться с другими микрофинансовыми услугами, например, с микрокредитованием бизнеса. Преимуществом данной модели является ограничение риска [14, 15]. Кроме того, микрофинансовые организации уже имеют контакт с потенциальными потребителями и могут выявить потребность в микростраховании. Они также могли бы помочь сформировать потребительский запрос на необходимые страховые продукты [16].

2. Модель полного сервиса. Страховая компания отвечает как за дизайн продукта, так и за его распространение. Данная модель позволяет компании осуществлять полный контроль за микростраховой деятельностью, однако увеличивает риски [14–16].

3. Модель поставщика. Основывается на том, что поставщик услуг самостоятельно несет ответственность за продажу микростраховых продуктов, маркетинг и обслуживание. Страхователи оплачивают премии непосредственно поставщику, который взамен оказывает услугу бесплатно или за неполную оплату [14–16]. Преимуществом данной схемы является сохранение полного контроля над процессом микрострахования, а недостатком – ограничение продуктов и услуг [15]. Данная модель может применяться не на всех рынках.

4. Благотворительная модель. Подразумевает передачу практически всех обязанностей страховщика благотворительной организации, которая субсидирует схему микрострахования [14–16].

5. Модель взаимного/кооперативного страхования. Предполагает передачу ответственности сообществу. Таким образом, одно и то же лицо становится и страховщиком, и страхователем [14–16]. Например, юридические и физические лица могут объединяться в общества взаимного страхования [18]. Такая модель позволяет держать страховые тарифы на приемлемом уровне. Особого внимания участников микростраховых отношений требуют вопросы государственного регулирования деятельности обществ взаимного страхования, которые могли бы стать участниками рынка микрострахования. В современной редакции ФЗ от 29.11.2007 г. № 286-ФЗ «О взаимном страховании» (далее – Закон) существуют ограничивающие нормы для осуществления микростраховой деятельности. В ст. 5 п. 3 определены ограничения на количество членов общества, что является существенным препятствием для развития микрострахования в рамках общества взаимного страхования. Также общества взаимного страхования не вправе осуществлять заключения договоров личного страхования, в том числе страхования жизни заёмщиков микрофинансовой организации (ст. 4 Закона), что существенно снижает привлекательность такой организационной формы осуществления микростраховой деятельности на российском рынке.

Зарубежная практика показывает, что в действительности схемы микрострахования часто строятся на комбинации этих моделей и могут меняться с течением времени [16]. Среди рассмотренных моделей осуществления микростраховой деятельности партнёрско-агентская модель и модель взаимного страхования представляются наиболее подходящими для защиты имущественных интересов субъектов малого бизнеса.

Выводы

Развитие микрострахования позволит использовать механизм страхования для защиты экономических интересов субъектов малого бизнеса. Невысокая плата за страховой продукт обеспечивает доступность страхования для представителей микробизнеса, начинающих предпринимателей. Компенсация убытков от реализации страхового риска по договору микрострахования позволяет снизить риски банкротства субъектов малого бизнеса.

Финансовая конвергенция, предпосылками которой являются клиентская, технологическая, продуктовая и сбытовая общность участников микрофинансового рынка, является фактором развития страхования рисков СМП, способствует снижению удельных затрат на создание, реализацию микрострахового продукта, урегулирование страхового убытка.

Развитие современных цифровых технологий позволит организовать новые каналы распространения микростраховых продуктов, поспособствует развитию конкуренции, уменьшит информационную асимметрию на страховом рынке. Цифровые технологии расширят доступ предпринимателей к страхованию за счёт совершенствования инфраструктуры цифровых сервисов, упрощения процедуры идентификации и оценки рисков, снижения операционных издержек, связанных с приобретением страховой защиты и урегулированием убытков.

Дальнейшие исследования предполагается проводить в области построения моделей комплексного страхования рисков субъектов малого бизнеса в условиях цифровой трансформации финансового рынка, оценки новых цифровых инструментов и возможностей, помогающих оптимизировать разработку, андеррайтинга, распространения микростраховых продуктов, обобщению опыта работы с цифровыми технологиями урегулирования страховых убытков.

Заключение

Современные цифровые технологии позволяют формировать новые каналы распространения микростраховых продуктов. Цифровые платформы дают возможность организации процесса онлайн-продаж полисов микрострахования для клиентов, доступ к которым затруднён по причинам территориальной отдалённости, низкой стоимости страховых продуктов и др. Сами же продукты микрострахования становятся наиболее адаптивными к требованиям, которые возникают у разработчиков электронных систем, а наличие на электронной платформе продуктов разных компаний позволит не только определить более конкурентоспособный продукт, но и сравнить стоимость страхового договора, оценить качество урегулирования убытков на основании отзывов других клиентов.

Развитие современных цифровых технологий позволит осуществлять удалённую идентификацию клиента страховой компании, что существенным образом сократит затраты страховщиков на сбор и анализ персональных данных страхователей. Процессы обработки страховых претензий также могут быть упрощены и оптимизированы с помощью цифровых технологий. Автоматическое уведомление об убытках, обработка претензий в режиме реального времени, прогнозируемая оценка ущерба, возможности самообслуживания и электронные платежи позволяют повысить эффективность управления претензиями.

Использование современных цифровых технологий (Big Data, Blockchain и др.) даёт возможность формировать «страховую историю» предпринимателя, накапливать бонусы за безубыточное страхование, существенно снижают риски страхового мошенничества.

Список источников / References

1. Малое и среднее предпринимательство: некоторые факты за 6 лет. [Maloe i srednee predprinimatelstvo: nekotorye fakty za 6 let.] URL: <http://government.ru/info/32155/> (accessed: 10.01.2018).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) / КонсультантПлюс. [Civil Code of the Russian Federation (Civil Code) / KonsultantPlus] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (accessed: 10.01.2018).
3. Грубенкова Д.О. Предпринимательство в теориях Р. Кантильона, Маркса, Веблена и Шумпетера: сравнительный анализ // Международный студенческий научный вестник. 2016. № 2. [Grubenkova D.O. [Predprinimatelstvo v teorijah R. Kantilona, Marksa, Veblena i Shumpetera: sravnitelnyj analiz [Mezhdunarodnyj studencheskij nauchnyj vestnik. 2016.no.2].
4. Ильенкова Н.Д. Развитие теории предпринимательского риска в трудах выдающихся ученых прошлого // Транспортное дело России. 2016. № 3. С. 47–49. [Ilenkova N.D. [Razvitie teorii predprinimatelskogo riska v trudakh vydayushhikhsvyayachnykh uchenykh proshlogo [Transportnoe delo Rossii. 2016. no 3. pp. 47–49].
5. Иванова О.М., Козлова Е.И., Новак М.А. Генезис теории риска // Инновационная экономика перспективы развития и совершенствования. 2018. № 3 (29). С. 46–52. [Ivanova O.M., Kozlova E.I., Novak M.A. [Genezis teorii riska [Innovatsionnaya ehkonomika perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya. 2018. no 3 (29). pp. 46–52].
6. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль // Под ред. Гребенникова В.Г. М.: Издательство «ДЕЛО», 2003. 360 с. [Najt F.H. [Risk, neopredelennost i pribyl [Pod red. Grebennikova V.G. [Moscow: Izdatelstvo «DELO», 2003. 360 p].
7. Пиньковецкая Ю.С. Рисксовая деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства // Современная конкуренция. 2016. № 4 (58). С. 26-39. [Pinkoveckaja Ju.S. [Riskovaja dejatelnost subektov malogo i srednego predprinimatelstva [Sovremennaja konkurencija. 2016. no. 4 (58). pp. 26-39].
8. Парасолов В.И., Гашоков Х.И. Предпринимательские риски малого бизнеса // Успехи современной науки и образования. 2017. Т. 5. № 4. С. 111–116. [Parasolov V.I., Gashokov H.I. [Predprinimatel'skie riski malogo biznesa [Uspehi sovremennoj nauki i obrazovaniya. 2017. vol. 5. no 4. pp. 111–116].
9. Сайфулина Р.Р. Применимость методов оценки рисков на предприятиях малого бизнеса в России // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия Экономика и менеджмент. 2016. № 2. С. 76-83. [Sajfulina R.R. Primenimost metodov ocenki riskov na predpriyatijah malogo biznesa v Rossii [Vestnik Juzhno-Uralskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya Jekonomika i menedzhment. 2016. no. 2. pp. 76-83].
10. Масюк, Н.Н. Конфликтно-компромиссная методология как организационно-управленческая инновация в стратегическом и финансовом управлении / М.А. Бушуева, Л.К. Васюкова, Н.Н. Масюк // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т.6. № 3 (20). С. 254-258. [Masjuk, N.N. Konfliktno-kompromissnaja metodologija kak organizacionno-upravlencheskaja innovacija v strategicheskom i finansovom upravlenii [M.A. Bushueva, L.K. Vasjukova, N.N. Masjuk [Azimut nauchnyh issledovaniy: jekonomika i upravlenie. 2017. T.6. no. 3 (20). pp. 254-258].

11. Менеджмент риска – Руководство // Международный стандарт ISO31000:2018 (2-е издание, 2018). [Menedzhment riska – Rukovodstvo [Mezhdunarodnyj standart ISO31000:2018 (2-e izdanie, 2018)]. URL: <https://risk-academy.ru/download/iso31000/> (accessed: 10.01.2018).
12. Концептуальные основы управления рисками организации: интеграция со стратегией и управлением деятельностью // Международный стандарт COSO ERM 2017 (2-е издание, 2017). [Kontseptualnye osnovy upravleniya riskami organizatsii: integratsiya so strategiej i upravleniem deyatel'nostyu [Mezhdunarodnyj standart COSO ERM 2017 (2-e izdanie, 2017)]. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/risk/russian/rules-of-game-changing.pdf> (accessed: 10.01.2018).
13. Костенко А.С., Шарунова Е.В. Особенности определения рисков и выбор методов управления ими на предприятиях малого и среднего бизнеса // НАУЧНЫЙ АЛЬМАНАХ. 2016. № 12–1 (26). С. 164–167. [Kostenko A.S., Sharunova E.V. [Osobennosti opredelenija riskov i vybor metodov upravlenija imi na predpriyatijah malogo i srednego biznesa [NAUChNYJ ALMANAH. 2016. no. 12–1 (26). pp. 164–167].
14. Louw T., Malima A. The South African Insurance Industry Survey. 2017. 67 p.
15. Corneliu, Bețe. The opportunities and challenges of microinsurance. Ann. Univ. Oradea Econ. Sci. 2011. vol. 1. pp. 330–336.
16. Dror D.M., Piesse D. What is microinsurance? Capter 2 in: A Practical Guide to Impact Assessments in Microinsurance (preliminary version). Microinsurance Network and Micro Insurance Academy, 2014, 18 p.
17. ISSUES IN REGULATION AND SUPERVISION OF MICROINSURANCE. IAIS-CGAP Joint Working Group on Microinsurance in, consultation with IAIS Members and Observers and the CGAP Working Group on Microinsurance, 2007, 56 p.
18. Масленникова Н.В. Реализация принципов микрострахования на примере деятельности обществ взаимного страхования // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8, № 3. [Maslennikova N.V. [Realizacija principov mikrostrahovanija na primere dejatel'nosti obshhestv vzaimnogo strahovanija [Internet-zhurnal Naukovedenie. 2016. vol. 8, no. 3]. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/133EVN316.pdf> (accessed 10.01.2019).
19. Масленникова Н.В. Развитие микрострахования в системе социальной защиты в Российской Федерации: дисс. ... кандидата экономич. наук. М., 2017. 173 с. [Maslennikova N.V. [Razvitie mikrostrahovanija v sisteme social'noj zashhity v Rossijskoj Federacii: disc. ... kandidata ekonomich. nauk. [Development of microinsurance in the social protection system in the Russian Federation] Moscow, 2017. 173 pp]. URL: <http://elib.fa.ru/avtoreferat/Maslennikova.pdf> (accessed: 10.01.2019)

Сведения об авторах / About authors

Васюкова Людмила Константиновна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит», Школа экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет. 690022 Россия, г. Владивосток, о-в Русский, кампус ДВФУ, корпус G. E-mail: vasyukova.lk@dvfu.ru

Lyudmila K. Vasyukova, Candidate of Economics Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department «Finance and Credit», School of Economics and Management, Far Eastern Federal University. Building G, FEFU campus, Russky Island, Vladivostok, Russia 690922. E-mail: vasyukova.lk@dvfu.ru

Агаркова Марина Николаевна, магистрант, Школа экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет. 690022 Россия, г. Владивосток, о-в Русский, кампус ДВФУ, корпус G. E-mail: agarkova_mn@students.dvfu.ru

Marina N. Agarkova, Master Student, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University. Building G, FEFU campus, Russky Island, Vladivostok, Russia 690922.

E-mail: agarkova_mn@students.dvfu.ru

Фашеева Светлана Леонтьевна, магистрант, Школа экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет. 690022 Россия, г. Владивосток, о-в Русский, кампус ДВФУ, корпус G. *E-mail: fasheeva_sl@students.dvfu.ru*

Svetlana L. Fasheyeva, Master Student, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University. Building G, FEFU campus, Russky Island, Vladivostok, Russia 690922. *E-mail: fasheeva_sl@students.dvfu.ru*