

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/86234>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Банковский кредит

ВВЕДЕНИЕ 5

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ 7

1.1 Роль и место кредитования в функционировании предприятий малого бизнеса 7

1.2 Сущность и содержание кредитования предприятий малого бизнеса в коммерческих банках 10

1.3 Основы механизма кредитования предприятий малого бизнеса в коммерческих банках 17

2 АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В КИТАЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ (НА ПРИМЕРЕ «КАШИ СЕЛЬСКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК ЛТД») 27

2.1 Характеристика финансово-экономической деятельности «Каши Сельский Коммерческий Банк Лтд» 27

2.2 Анализ кредитных отношений между «Каши Сельский Коммерческий Банк Лтд» и предприятиями малого бизнеса 32

2.3 Проблемы кредитования предприятий малого бизнеса в «Каши Сельский Коммерческий Банк Лтд» 39

3 ПУТИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В КИТАЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ 44

3.1 Пути решения проблем кредитования «Каши Сельский Коммерческий Банк Лтд» предприятий малого бизнеса 44

3.2 Основные направления развития кредитования предприятий малого бизнеса в китайском коммерческом банке 48

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 56

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 60

ВВЕДЕНИЕ

Степень развития малого предпринимательства в стране является одним из самых важных показателей экономического и социального развития общества и государства. Они играют заметную роль в создании занятости, производстве товаров и услуг, исследовательских и научно-производственных разработках. Поскольку предпринимательская деятельность подразумевает обязательное развитие научно – технической базы страны путем генерации различных идей, создания новых методов и технологий развития бизнеса, ее государственная финансовая и материальная поддержка является гарантом развития товарно-денежных отношений в стране.

За последнее десятилетие в мире заметны тенденции по ухудшению условий для полноценного создания и развития малого бизнеса предпринимателей. Существует большое количество административных и налоговых преград, мешающих нормальному функционированию предприятий. Поэтому актуальность данной темы заключается в необходимости анализа основных видов кредитования малого бизнеса в КНР на основе социологического исследования.

Объект работы – малый бизнес.

Предметом работы выступает кредитование малого предпринимательства в КНР.

Целью данной работы является изучение экономических аспектов кредитования малой предпринимательской деятельности и его значения в обществе на базе проведения социологического исследования.

В связи с этой целью ставится ряд задач:

- Изучить экономическую сущность малого предпринимательства
- Описать процесс кредитования малого предпринимательства
- Выявить цели и задачи кредитования предпринимательской деятельности
- Описать основные функции, которые выполняет малое предпринимательство в КНР
- Доказать экономическое значение малого предпринимательства для общества
- Исследовать виды и формы кредитования малого предпринимательства в КНР

- Найти проблемы кредитования малого предпринимательства в КНР
- Привести мероприятия по кредитованию малого предпринимательства
- Оценить перспективы его дальнейшего развития.

Практическая значимость работы состоит в разработке и оценке мер по развитию кредитования малого предпринимательства в КНР на базе проведения социологического исследования.

Гипотеза работы состоит в том, что для развития субъектов малого предпринимательства в КНР по ответам предпринимателей является осуществление большей государственной финансовой поддержки.

Теоретической базой исследования послужили учебные пособия в области предпринимательской деятельности (Асаул А.Н. «Организация предпринимательской деятельности», Девлетов О.У. «История отечественного предпринимательства», Ларионова И.К. «Предпринимательство»), ресурсы Интернет.

Эмпирической базой исследования послужили результаты социологического опроса и анкетирования 300 субъектов малого предпринимательства в КНР.

Научная новизна работы состоит в использовании метода анкетирования выбранной группы субъектов для оценки состояния и перспектив кредитования малого бизнеса в КНР.

Работа состоит из трех глав. В первой главе рассматриваются теоретические аспекты и сущность кредитования малого предпринимательства. Во второй главе анализируется текущее состояние малого бизнеса в КНР на основе социологического исследования.

Для раскрытия темы были использованы правовые акты и законы, монографии современных исследователей проблем предпринимательства, экономические порталы и основные сайты, посвященные развитию поддержки предпринимательства.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

1.1. Роль и место кредитования в функционировании предприятий малого бизнеса

Для того, чтобы раскрыть значение развития малого предпринимательства в стране, необходимо определить понятие и сущность малого бизнеса. В настоящее время под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия государства, общественных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25% и в которых численность работников не превышает значения в 30 человек в розничной торговле, 50 человек в оптовой торговле и других отраслях и 100 человек в промышленности, строительстве и транспорте [25, с.114].

Малый бизнес является базовой составляющей рыночного хозяйства государства, являющейся наиболее совершенной формой производственно-экономических отношений, в которых предприниматель работает в условиях полной хозяйственной самостоятельности и имущественной ответственности.

Таким образом, к главным особенностям развития и функционирования малого предпринимательства относятся наличие обязательной экономической свободы в своей деятельности, инновационный характер, ограниченность масштабов деятельности. Малые предприятия, как правило, функционируют большей частью на основе собственных средств, и вопрос расширения их кредитования российскими банками сегодня имеет важное значение.

Основная роль и значение малого бизнеса заключается в следующих функциях:

- создание рабочих мест,
- производство благ и услуг для роста ВВП страны,
- развитие научно-технической базы,
- пополнение федерального бюджета за счет уплаты налогов,
- развитие рыночных отношений в стране.

Основными сферами деятельности малых предпринимателей сегодня являются торговля и общественное питание, сельское хозяйство, промышленность и строительство. Однако следует отметить, что самым распространенным видом является торговля и посредническая деятельность (более 30%). На рынке информационных, медицинских и риэлтерских услуг занято незначительное число малых предприятий.

Рисунок 1.1 - Присутствие малого бизнеса в различных отраслях [34]

Необходимо отметить, что развитие малого бизнеса сегодня характеризуется крайней противоречивостью и необходимостью решать задачи, которые связаны с улучшением его качественного состояния и положения в стране путем поощрения развития предпринимательства, осуществлении государственной поддержки и поиска направлений их экономического роста. Уровень инфляции в стране и рост цен на все факторы производства являются факторами банкротства многих предпринимателей, особенно тех, кто занят в сфере производства отечественных товаров и бытовых услуг для населения. Рост налоговой нагрузки также усугубляет деятельность предприятий в сфере малого бизнеса. Сложившиеся сегодня в России экономические условия фактически ослабляют стимулирование к развитию предпринимательской деятельности в стране [20, с.112].

Ухудшение факторов административного управления, развитие экономического хаоса и непрозрачность законодательной базы привели к тому, что предприниматели, ведущие бизнес в производственных сферах, оказались в трудном экономическом положении, неся большие убытки на поддержание своего функционирования. Отсутствие четкого механизма реализации государственных мер по поддержке малого бизнеса, затруднения в получении банковских кредитов, производственных помещений и материальных ресурсов являются основными факторами затруднения хозяйствования малых предприятий. Это приводит к фактическому сокращению их роста или его незначительности для рыночной экономики.

Однако главной причиной сокращения числа малых предприятий является низкий уровень финансовой обеспеченности большинства малых предприятий вследствие трудностей с формированием первоначального капитала, невозможности получения банковских кредитов на выгодных условиях, неэффективность налоговой системы страны. Также следует отметить некоторую неразвитость производственной структуры, нехватку специализированного оборудования, слабость информационной базы.

Наибольший объем выданных кредитов приходится на сферу оптовой и розничной торговли, обрабатывающие производства. Кредитование же предприятий в других отраслях экономики носит незначительный и недостаточный характер для развития предпринимательства.

В этой связи важной проблемой развития малого бизнеса является фактическая недоступность финансовых средств для предпринимателей за счет роста средневзвешенной процентной ставки по кредитам, которая за последние три года выросла практически в 2 раза [18, с.143].

Высокие ставки налогообложения малого бизнеса также являются существенной проблемой для их успешного функционирования. Многочисленные налоги и сборы сокращают величину фактически получаемой прибыли предприятиями до 15-20%. Совершенно очевидной является необходимость дифференциации налогового подхода к предприятиям разного профиля деятельности. Более низкие ставки налогов должны применяться для наиболее важных, приоритетных отраслей экономики (промышленность и т.д.).

Отметим основные факторы, которые препятствуют динамичному и эффективному развитию малого бизнеса:

- отсутствие фактической конкурентной среды;
- несоответствие нормативно-правового обеспечения малого бизнеса;
- высокий уровень административных барьеров и коррупция;
- затрудненный доступ предпринимателей к финансовым и информационным ресурсам;
- несовершенство системы налогообложения и т.д.

Рисунок 1.2 - Система господдержки малого бизнеса [36]

Таким образом, для успешности развития малого бизнеса необходимо организовывать всестороннюю и стабильную государственную поддержку путем стимулирования производства наиболее приоритетных видов и отраслей хозяйствования, предоставления налоговых льгот, создание условий для льготного банковского кредитования, создания информационно-консультативных и научно-технических центров поддержки бизнеса малых предприятий.

Таким образом, малый бизнес очень нуждается в финансовой поддержке и кредитовании для развития своей деятельности.

1.2 Сущность и содержание кредитования предприятий малого бизнеса в коммерческих банках

Понятие малого и среднего бизнеса (МСБ) – относительно молодое для всего рынка кредитования. Сегодняшние формы оно обрело только в последние десятилетия. И это объективно не позволило досконально изучить и узнать МСБ многим участникам рынка. Но как только объект изучения становится понятным, он начинает приносить дивиденды [26, с.102]. Безусловно, для освоения всех элементов и нюансов рынка кредитования МСБ нужны специальные знания и навыки.

Итак, рассмотрим реалии кредитования малого и среднего бизнеса сегодня.

Для успешной работы банков с клиентами МСБ важно научиться выделять перспективных клиентов в данном сегменте. Для этого необходимо знать все этапы подготовки формирования качественной заявки в банк для получения кредита. Эти этапы можно разделить на несколько блоков, среди которых выделим такие:

1. Диагностика клиента МСБ. Кто является клиентом МСБ?
2. Организация работы с клиентами МСБ. Как правильно построить свою работу с ними?
 - Отбор клиента. Какого клиента стоит брать в работу, а какому лучше отказать?
 - Закрепление в работе клиента «деньгами на входе». Фиксируем клиента. Как понять, что клиент с вами готов работать до конца, что его намерения не изменятся, что он будет оперативно давать корректную информацию?
 - Проведение финансово-экономического анализа деятельности компании. Подготовка качественного заключения.
 - Процесс рассмотрения заявки. Получение положительного решения от банкиров и комиссии от клиента.

1. Диагностика клиента МСБ.

Для того, чтобы диагностировать клиента МСБ, прежде всего нужно уточнить, какие формы собственности характеризуют сектор МСБ. К сектору МСБ относятся все общества с ограниченной ответственностью (ООО), индивидуальные предприниматели (ИП), иные формы организаций, а также, что важно, все физические лица – собственники бизнеса. То есть, становится понятно, что сектор МСБ намного шире, чем представляется нам изначально и охватывает более широкую группу лиц.

Диагностика клиента МСБ начинается с анализа состава и структуры его доходов. Как только клиент декларирует, что доходы на обслуживание кредита будут аккумулироваться из его бизнеса, то это означает представителя сектора МСБ. И совершенно неважно, где именно этот доход будет отображен, в декларации или в справке о выплате дивидендов, или же в справке о доходах в виде заработной платы (далее ЗП).

Далее следует остановиться более детально на справке о доходах в виде заработной платы (ЗП), так как это самый сложный диагностируемый случай отнесения клиента к МСБ по сравнению с остальными. Если заработная плата является чрезмерно высокой, и сильно отклоняется от рыночного значения, то необходимо провести дополнительный анализ на предмет природы ее возникновения.

В стандартных розничных продуктах существенное отклонение размера заработной платы от среднерыночного значения является ничем иным, как обманом, сознательным завышением уровня своего дохода клиентом, чтобы получить кредит. Однако в МСБ сверхвысокий уровень заработной платы может, действительно, принадлежать клиенту, и реально он может получать такой доход. Это свидетельствует о том, что клиент на самом деле является бенефициаром данного бизнеса, однако напрямую может быть не аффилирован с ним.

В подобных случаях клиент может являться топ-менеджером данной организации, а также и ее учредителем, либо же юридическими учредителями могут выступать номинальные лица. Также юридическими учредителями предприятия могут быть близкие/дальние родственники клиента или даже его друзья и знакомые. То есть, первоочередной задачей в кредитовании является определение, кто есть клиент на самом деле – физическое лицо, которое получает определенную заработную плату или же собственник бизнеса, зависящий от успехов своего бизнеса.

Если это реальный собственник бизнеса, то придется рассматривать весь бизнес в целом.

Иногда банки принимают и «сверхвысокие» справки о доходах клиента. Но при этом справка о доходах берется во внимание только номинально, реально же банки анализируют объективные доходы и расходы бизнеса клиента.

Именно исходя из анализа бизнеса, банки делают заключение о чистой прибыли и возможностях выплачивать такие «сверхдоходы». В случае положительного заключения кредитного комитета все его участники четко представляют размер чистой прибыли, которую получает клиент, и за счет каких средств реально будет обслуживаться кредит. Справка о доходах в данном случае просто кладется в кредитное досье, и служит аргументацией перед Центробанком о высоком качестве заемщика, отсутствии

необходимости формировать под данную сделку резервы.

Исходя из практического опыта, более 80% случаев, когда клиент запрашивает сумму кредита свыше 10 – 15 млн. рублей являются случаями кредитования МСБ. На самом деле это очевидно, так как такие заемные средства сроком на 5 – 10 лет оплачивать с ЗП довольно сложно, и клиент не только имеет возможность совершать такие большие выплаты, но и стремится сократить кредит до 3 – 5 лет [31].

Рисунок 1.3 - Оценка рисков кредитования МСБ [37]

2. Организация взаимодействия с клиентами МСБ.

Далее следует более углубленное рассмотрение кредитной заявки и анализ самого малого бизнеса. Данное рассмотрение и анализ отличаются от стандартного розничного продукта большими приложенными трудозатратами и компетенциями. Для успешной реализации подобного проекта нужно взвесить свой вклад и оценить его. Достаточно серьезными окажутся трудовые и временные затраты – работа квалифицированной команды для достижения результата по проектам кредитования МСБ. В итоге выяснится, что это далеко не одна неделя, а скорее даже — и не один месяц. Оценка потенциально потраченного времени должна дать нам понять, что в этом сегменте нет права на ошибку, и каждый неудачный проект равен огромному убытку и упущенной выгоде.

Рисунок 1.4 - Организация процесса кредитования малого бизнеса в банке [37]

Необходимо выработать механизм, алгоритм действий, который без сбоев даст один единственный результат – довести проект до успешной реализации. Для этого надо выделить основные подпункты прохождения проекта, отдельные бизнес- процессы, которые, безусловно, должны неукоснительно выполняться. Основными блоками работы являются:

- Отбор клиента. Какого клиента стоит брать в работу, а кому лучше отказать?
- Закрепление в работе клиента «деньгами на входе». Зафиксировать клиента. Как понять, что клиент с вами готов работать до конца, что его намерения не изменятся, что клиент будет оперативно давать корректную информацию?
- Проведение финансово-экономического анализа деятельности компании. Подготовка качественного заключения.
- Процесс рассмотрения заявки. Получение положительного решения от банкиров и комиссии от клиента.

Каждый из этапов имеет важное и конкретное предназначение. Коротко рассмотрим их.

-Отбор клиента. Какого клиента стоит брать в работу, а кому лучше отказать?

Чтобы понять, перспективен клиент или нет, нужно разработать систему стоп-факторов и чек-листов, проходя через которые, бесперспективные клиенты отсеются.

Данная система разрабатывается каждой компанией индивидуально, однако фундаментальные базовые принципы, как правило, совпадают с программами и стоп-факторами банков, а также инструкций Центробанка. Нужно прописать четкий алгоритм, однозначно отвечающий, стоит брать клиента в работу или нет. Алгоритм должен четко взвешивать фундаментальные, опорные показатели бизнеса и отвечать на вопрос – перспективен клиент или бесперспективен. В случае бесперспективности клиенту необходимо объяснить причины отказа, и закрыть проект. В случае перспективности клиента требуется четко зафиксировать его.

-Закрепление в работе клиента. Как понять, что клиент готов работать до конца, что его намерения не изменятся, что он будет оперативно давать корректную информацию?

В этом пункте закладывается будущий успех или неудача всего проекта. Если банк получил «правильного», перспективного клиента – важно его закрепить в работе. Многие реальные клиенты не доходят до выдачи кредита по разным причинам. Важно разработать модель взаимодействия с клиентом, которая даст возможность не только закрепить клиента, но и мотивировать его успешно закрыть данный проект. Это один из самых важных пунктов, которые регулирует взаимоотношения.

Для начала клиенту необходимо показать всю компетенцию, и выстроить с ним архитектуру сделки.

Разобрать его бизнес, рассказать весь алгоритм действий наперед. Безусловно, большая доля комиссии платится банку «за успех» по факту закрытия кредитного проекта, однако промежуточные расчеты играют немаловажную роль в успешности проекта. В МСБ не рекомендуется работать без промежуточных

финансовых взаиморасчетов, так как это не дисциплинирует ни одну из сторон, и дает возможности для манипуляций.

Почему важно получить от Клиента «деньги на входе»? [34]

- Клиент дает понять, что не искажал информацию в первоначальных анкетах, так как в случае искажения «деньги на входе» не подлежат возврату, и клиент это понимает. Таким образом, банк получает «чистого» клиента, объективно предоставленную информацию.
- «Деньги на входе» закрепляют желание клиента получить кредитные средства. Бывает так, что у некоторых клиентов меняются обстоятельства, они отказываются от кредитов и проделанной работы, а банк несет убытки.
- Клиент точно мотивируется не просто интересом – дадут ли ему кредит или нет. Его решение взвешено, но он готов освоить кредитные средства и в дальнейшем обслуживать их.
- Банк сможет оплатить конкретную работу аналитиков за анализ финансово-экономического блока.
- Банк однозначно зафиксирует начало оказания услуг по ранее заключенному договору. Таким образом, подписанный договор переходит в статус действующего.

3. Проведение финансово-экономического анализа деятельности компании. Подготовка качественного заключения

В ходе самой реализации проекта от банка потребуются профессиональные знания и навыки. Он должен проанализировать бизнес клиента, понять всю доходную и расходную части, вывести справедливую прибыль. Разобраться с движением денег и товаров/услуг в бизнесе клиента, проанализировать договорную базу. Также проанализировать или воссоздать в случае отсутствия всего управленческого блока информации, понять реальную «картину» бизнеса. Взвесить все перспективы и все риски бизнеса клиента. Банк должен сформировать кредитную заявку таким образом, чтобы среднестатистический человек, неважно какой профиль работы он в своей деятельности занимает, смог бы прочесть ее и понять прозрачность и маржинальность бизнеса клиента. При этом, все это должно быть аргументировано и подкреплено документальной базой, не требующей доказательств.

Данный блок систематизирует полностью кредитную заявку. Собирается 95% всего пакета документов для подачи в банк, а также проверяется его корректность. В процессе формирования пакета документов и его анализа обычно возникает ряд вопросов, которые требуют корректных ответов. Это и является задачей банков – найти ответы на все вопросы, подкрепить данные ответы документальными подтверждениями, выработать объяснительную позицию. В банки не должны попадать недоукомплектованные заявки.

4. Процесс рассмотрения заявки. Получение положительного решения от банкиров и комиссии от клиента. При получении систематизированной, укомплектованной заявки банковский сотрудник понимает, что заявка прошла все стоп-факторы и первичных рисков быть не может. Таким образом, это уже целевой клиент банка с высокой вероятностью выдачи. Конверсия по таким клиентам достаточно внушительная, и банки оперативно формируют свои портфели качественными заемщиками.

Заявка также систематизирована и собрана, сотрудникам банка уже не нужно тратить огромное количество времени на консультации клиента и сбор документов, они непосредственно приступают к анализу заявки и взвешиванию всех рисков.

Систематизированные, укомплектованные заявки, с полным анализом бизнеса всегда в высоком приоритете для банкиров, и они в первую очередь будут проходить рассмотрение.

В результате проделанного анализа и полученного положительного решения проходит выдача кредитных средств. Далее клиент рассчитывается с банком согласно правильно подписанной документальной базы.

1. Конституция РФ (ст. 8, 34-37, 74, 75 и др.)
2. Гражданский Кодекс РФ (ст. 1-5, 18, 23, 51, 67, Главы 4-7 и др.)
3. Федеральный закон № 209-ФЗ РФ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»
4. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»// Справочно-правовая система Консультант Плюс (СПС)
5. Закон РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности»
6. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. – М.: Инфра-М, 2017. – 381 с.
7. Бабосов Е.М. Экономическая социология. – М.: Инфра-М, 2014. – 655 с.
8. Васьков, М.А. Экономическая социология: Уч. / М.А. Васьков, К.В. Воденко, С.И. Самыгин и др. – М.: Риор, 2018. – 288 с.

9. Верховин, В.И. Экономическая социология / В.И. Верховин. - М.: Академический проект, 2016. - 736 с.
10. Воденко, К.В. Экономическая социология: Учебное пособие / К.В. Воденко. - Рн/Д: Феникс, 2016. - 640 с.
11. Девлетов О.У. История отечественного предпринимательства. - М.: ГЭИТИ, 2013. - 512 с.
12. Девятаева Н. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России [Текст] / Н. В. Девятаева, И. В. Трифонова // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 317-320. Доступ через <http://www.moluch.ru/archive/53/7082/>
13. Зарубина, Н.Н. Экономическая социология: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.Н. Зарубина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 378 с.
14. Касумов, Т.К. Экономическая социология / Т.К. Касумов. - М.: Русайнс, 2016. - 256 с.
15. Кравченко, А.И. Экономическая социология (для бакалавров) / А.И. Кравченко. - М.: КноРус, 2014. - 64 с.
16. Крюков, Р.В. ВПС: Экономическая социология: Конспект лекций / Р.В. Крюков. - М.: Приор, 2016. - 208 с.
17. Ларионова И.К. Предпринимательство. - М.: Дашков и К, 2014. - 483 с.
18. Малый бизнес/ учебное пособие для вузов/ А.И. Базилевич. - М.: КНОРУС, 2014. - 336 с.
19. Мерзаканов, С.А. Экономическая социология: Учебное пособие / С.А. Мерзаканов. - Рн/Д: Феникс, 2017. - 32 с.
20. Переверзев М.П. Основы предпринимательства. - М.: Дашков и К, 2016. - 260 с.
21. Пилипенко В.В. Социология предпринимательства. - М.: Юнити-Дана, 2016. - 305 с.
22. Радаев В.В. Экономическая социология. Режим доступа: <http://socioline.ru/book/radaev-vv-ekonomicheskaya-sociologiya>
23. Силласте, Г.Г. Экономическая социология: Учебное пособие / Г.Г. Силласте. - М.: Альфа-М, 2019. - 304 с.
24. Скворцова Т.А. Предпринимательское право. - М.: Юстицинформ, 2014. - 394 с.
25. Фурсова В.В. Социология предпринимательства. - Казань: Изд-во Казанского университета, 2017. - 48 с.
26. Экономическая социология: Учебное пособие / Под ред. Самыгина С.И.. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 352 с.
27. сообщество HR менеджеров [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://hr-portal.ru/>
28. журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://fd.ru/>
29. финансовый менеджмент [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.finman.ru>
30. <http://center-yf.ru> - центр управления финансами
31. <http://isfic.info> - предпринимательское право РФ
32. <http://www.gsom.spbu.ru/> - высшая школа менеджмента
33. <http://www.erce.ru> - центр экономических исследований
34. <http://ria.ru/> - информационное агентство
35. <http://smb.gov.ru/> - портал предпринимательства
36. <http://start-business.ru/> - фонд поддержки предпринимательства
37. <http://credit-fond.ru/> - центр развития и поддержки предпринимательства
38. <http://pmp.crpp.ru/> - портал малого и среднего предпринимательства
39. <http://minpred.government-nnov.ru/> - министерство поддержки и развития МСП
40. <http://www.giac.ru> - глобальный информационно - аналитический центр
41. <http://fondmodern.a5.ru> - национальный фонд регионального предпринимательства

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/86234>