

СНИЖЕНИЕ РИСКА НЕПЛАТЕЖЕЙ С ПОМОЩЬЮ ФАКТОРИНГА

Торопова И. В.

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента, Уральский федеральный университет имени первого Президента Российской Федерации Б. Н. Ельцина (Россия), 620000, ул. Екатеринбург, Мира, 19, ivs72@bk.ru

Белякова А. И.

бухгалтер, ООО «ТС Логистика» (ГК «ТрансСибУрал») (Россия), 620034, Россия, г. Екатеринбург, ул. Черепанова, д. 12, кв. 90, alena.belyakova@rambler.ru

УДК 658.15
ББК 65.291.9-21

Цель. Выявить и обосновать экономическую эффективность применения факторинга на предприятии.

Методы. В статье были применены такие общенаучные методы, как эксперимент, статистический и сравнительный анализ. Кроме того использованы методы эмпирического анализа, экономического и управленческого анализа, а также табличные методы визуального представления результатов.

Результаты. Исследования показали, что факторинг в большинстве случаев является эффективным инструментом финансового менеджмента, который позволяет бороться с просроченной дебиторской задолженностью и улучшать итоговые финансовые показатели. В тоже время сравнение результатов использования факторинга для фирм с различными особенностями ведения деятельности позволяет отдать предпочтение тому инструменту управления задолженностью, который приносит больший эффект при наименьших затратах. Полученные практические и методические результаты исследования могут быть значимы для предприятий большого, малого и среднего бизнеса в целях оптимизации финансовой деятельности.

Научная новизна. В статье представлен один из способов увеличения основных показателей оборачиваемости компании за счет работы с дебиторской и кредиторской задолженностью. В условиях финансовой нестабильности вопросы погашения постоянной дебиторской задолженности (просроченной в особенности) выходят на первый план. При этом претензионной работы становится недостаточно, поскольку проверка дебиторов, даже с предъявлением предсудебных требований может не повысить платежную дисциплину. В статье на реальных показателях деятельности предприятий обоснована необходимость проведения факторинга и рассчитана экономическая эффективность этого выбора. При этом акцентируется внимание на том, как при помощи полученного преимущества создать еще больший экономический эффект.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, факторинг, управление задолженностью, эффективность факторинга, кредиторская задолженность..

REDUCING NON-PAYMENT RISKS THROUGH FACTORING

Toropova I. V.

Candidate of Economics, Associate Professor of Financial Management Department, Ural Federal University named after the first President of the Russian Federation B. N. Yeltsin (Russia), 19, Mira Str., Ekaterinburg, 620000, ivs72@bk.ru

Belyakova A. I.

Accountant, «TC logistics» LTD (GC «TranssibUral») (Russia), ap. 90, 12 Cherepanova st., Ekaterinburg, Russia, 620034, alena.belyakova@rambler.ru

Purpose. Identify and justify the economic efficiency of the use of factoring in the enterprise.



Methods. The article such scientific methods were used , such as experiment , statistical and comparative analysis . Also used the methods of empirical analysis , economic analysis and management , as well as the tabular methods of visual presentation of the results

Results. Studies have shown that in most cases, factoring is an effective tool of financial management, which allows you to deal with overdue accounts receivable and to improve the final financial figures. At the same time, compare the results of using factoring for companies with a variety of features allows you to conduct activities to give preference to debt management tool that brings a greater impact at the lowest cost. These practical and methodological results of the study may be important for large enterprises, small and medium enterprises in order to optimize financial performance.

Scientific novelty. The paper presents one of the ways of increasing the basic indicators of the company's turnover by working with receivables and payables . In the conditions of financial instability constant maturity issues receivables (overdue in particular) come to the fore . In this case it claims work is not enough , because the debtors check , even with the presentation of pre-trial requirements can improve payment discipline.

In the article on the actual performance of facilities in the necessity of factoring and calculated economic efficiency of this choice . This focuses on how to use the resulting benefits to create even greater economic benefit.

Key words: debtor indebtedness, factoring, debt management, the effectiveness of factoring, creditor indebtedness.

Вся современная экономика – это экономика жизни в кредит, поэтому продажи на условиях рассрочки платежа весьма распространены и являются нормой для многих отраслей. Но, наряду с преимуществами в виде роста выручки, предприятия несут и затраты по управлению предоставленным покупателю кредитом. Это не только затраты на оценку платежеспособности клиента или упущенная выгода из-за того, что эти средства могли бы быть использованы с большей прибылью, но и появление большого объема просроченной и безнадежной дебиторской задолженности.

По причине значимости вопроса борьбы с ростом дебиторской задолженности в литературе существует множество рекомендаций по оптимизации деятельности в области ее учета и управления [1], [2], [3].

К методам управления дебиторской задолженностью можно отнести:

- 1) тщательную проверку контрагента на надежность и платежеспособность;
- 2) грамотное составление договора. Необходимо, что он был проверен юристом и отражал все возможные случаи оплаты, последствия неоплаты и метод разрешения разногласий;
- 3) мотивацию контрагентов на своевременную оплату. Это могут быть любые приятные скидки, либо подарки, возможно использование благодарственных писем и т.п.;
- 4) ведение штрафов и пенни за просроченные долги;
- 5) страхование рисков неоплаты;
- 6) ежедневный мониторинг фактов оплаты;
- 7) внутренний финансовый менеджмент. Он включает в себя постоянный расчет и проверку таких показателей как коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, коэффициент срочной и текущей ликвидности, коэффициента автономии и др.);

8) переговоры с контрагентом и постоянное напоминание, проведение сверок взаиморасчетов;

9) разработку системы альтернативного погашения долга (это могут быть бартер, залог и иные способы, удобные контрагенту).

Одним из способов оптимизации дебиторской задолженности является факторинг, который в целом оценивается как эффективный инструмент финансового менеджмента, владение которым позволяет ускорить оборачиваемость всех основных показателей и улучшить итоговые финансовые результаты.

Нормативного определения такой категории как «факторинг» в гражданском праве нет. Вместо нее используется понятие «финансирование под уступку денежного требования». Именно такой вид договора регулируется гл. 43 Гражданского кодекса РФ. В соответствии со ст. 824 ГК РФ по такому договору «одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг этому третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить в будущем финансовому агенту это денежное требование» [4].

Рассмотрим условное предприятие – ООО «Х», которое занимается оптово-розничной торговлей и испытывает трудности с получением денежных средств от покупателей. В результате чего у нее появляются неликвидные активы, сокращаются денежные средства, повышается кредиторская задолженность и снижается покупательная способность. Объем выручки ООО «Х» составляет 22500 тыс. рублей, в том числе просроченная дебиторская задолженность 4500 тыс. рублей, что составляет 20 % от общего объема дебиторской задолженности.

Табл. 1. Расчет экономической эффективности использования факторинга компании ООО «Х»

Статья	Сумма
Выручка, тыс. руб.	22500
Среднегодовая величина просроченной дебиторской задолженности, тыс. руб.	4500
Предполагаемый уровень снижения просроченной дебиторской задолженности, %	10
Величина снижения, тыс. руб.	450
Среднегодовая величина просроченной дебиторской задолженности после факторинговых операций, тыс. руб.	4050
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности при факторинге, обороты	5,56
Изменение коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,56
Экономический эффект факторинга, тыс. руб.	450

Составлено авторами

Чтобы сократить объем дебиторской задолженности можно предложить несколько практических советов, например, оценить платежеспособность клиента и следить за ее изменением, составлять реестры старения дебиторской задолженности, вести переписку с должником и др. Однако данные методы сами по себе, как правило, затратные, долго тянутся во времени и не дают особых результатов. Поэтому заключим договор с факторинговой компанией, что позволит [5].

- сократить собственные издержки на риск-менеджмент;
- усовершенствовать контроль своевременности оплаты поставок;
- освободить время сотрудников;
- увеличить ликвидные активы;
- ускорить денежные потоки.

На основании анализа бухгалтерской отчетности, по предполагаемым оценкам, сокращение дебиторской задолженности составит около 10%. Проанализируем сводную таблицу из отчетности компании ООО «Х» за 2015 год.

По результатам подсчетов мы видим, что компания получит экономический эффект в размере 450 тыс. руб. При этом коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится на 0,6 оборота. А ведь именно он показывает, насколько быстро организация получает от покупателей оплату за проданные товары (или оказанные услуги). Или, если быть точнее, демонстрирует, сколько раз за период организация получила

от покупателей оплату в размере среднего остатка непоплаченной задолженности.

Итак, предположим, что компания ООО «Х» заключает договор на среднестатистических условиях с компанией по факторингу:

- сумма факторинговых операций 4500 тыс. рублей;
- полученный аванс 90% от суммы операции, резерв – 10% от суммы факторинговой операции;
- комиссия за услуги – 2%.

Результаты расчета приведены в табл. 2.

Резервную сумму факторинговая компания возвращает после того, как дебиторы погасят весь долг. Согласно табл. 2, экономический эффект от мероприятия составит 4050, а итоговый, после получения резерва 4410.

Полученные от факторинга деньги для эффективности нужно направить на погашение кредиторской задолженности. Размер кредиторской задолженности можно узнать из бухгалтерского баланса или оборотной ведомости по соответствующим счетам. В нашей компании она составляет, для примера, 10% от выручки или 2250 тыс. рублей. Выясним, как изменится финансовое положение компании при проведении такой политики.

Поскольку, мы погашаем всю существующую кредиторскую задолженность (куда, конечно входят кредиты под проценты и иные обязательства с комиссиями, которые повышают себестоимость продукции), то себестоимость продукции должна снизиться. Покрытые долги избавят нас от необходимости уплачивать заработанные деньги банку или иным кредиторам. Кроме того, нужно помнить, что кредиторская задолженность по окончании года списывается на финансовые результаты, тем самым увеличивая налогооблагаемую прибыль. Поэтому, обнуление кредиторской задолженности очень благоприятно скажется на доходе. Но для чистоты эксперимента предположим небольшое снижение себестоимости за счет проведенного

Табл. 2. Расчет экономического эффекта от применения факторинга

Статья	Сумма
Сумма факторинговой операции	1500
Полученная сумма за вычетом резерва	4050
Комиссия факторинговой компании	90
Экономический эффект от факторинга	4050
Итоговый эффект, с учетом комиссии	4410

Составлено авторами

мероприятия в размере 2 %, то есть на 351 тыс. рублей при себестоимости 17550 тыс. рублей.

Так же, введем предположение о том, что на предприятии ожидается рост производства и продаж. Экономисты компании утверждают, что в случае успеха рост выручки ожидается на 20 %, то есть на 4500 тысяч рублей. Коммерческие расходы и прочие доходы взяты как процент от выручки с предположением о том, что в 2016 г. эти показатели возрастут. Ставка налога на прибыль – 20 %. Для наглядности представим все ожидания и изменения за счет закрытия кредиторской задолженности в табл. 3:

Таким образом, предложенные выше мероприятия эффективны и целесообразны. Поскольку мы видим рост прибыли на 3769 тыс. рублей. Даже если предположить, что роста производства от продаж не произойдет, а выручка останется постоянной при растущих коммерческих расходах, то за счет снижения себестоимости мы получим увеличение доходов. Благодаря эксперименту, мы понимаем, что расчет и сравнение показателей размера и оборачиваемости дебиторской задолженности для выявления влияния факторинга на их изменения позволяют проследить изменения финансовых результатов деятельности фирмы в динамике [10].

Анализируя вышесказанное, сделаем основные выводы:

1. Эффективность факторинга проявляется в увеличении прибыли за счет возрастания объемов продаж и производства, а также за счет снижения себестоимости.
2. Благодаря факторингу, поставщику компенсируется переплаченная стоимость за пользование

финансовыми средствами, привлеченными в результате факторинговых операций.

3. Кроме того, факторинг эффективен, поскольку эксперты проводят ежедневный мониторинг платежей от дебиторов, регулярно представляя отчеты клиентам. Информация о платежах и задолженностях всегда актуальна и эта трудовая функция будет снята с сотрудников компании ООО «Х», а, значит появится время на реализацию более масштабных задач.

4. Факторинг позволяет высвобождать значительные денежные средства для покрытия кредиторской задолженности, которые снижают налогооблагаемую прибыль и тем самым, увеличивают доходы компании.

Однако проведенный эксперимент имеет несколько допущений относительно финансовых показателей. Поэтому проведем анализ бухгалтерской отчетности трех реальных компаний с разными показателями для того, чтобы дать наиболее точные рекомендации по эффективности использования факторинга, а также наглядно представить и продемонстрировать, от роста или снижения, каких показателей должно зависеть решение о том, стоит ли компании применять факторинг. Для этого специально были взяты компании разного размера и вида деятельности. Анализу подвергались бухгалтерские балансы компаний за 2013 г. и 2014 г., 2015 г., которые представлены в годовых отчетах и доступны для анализа в Интернет-ресурсах.

Предприятие «М-видео» было выбрано потому, что из-за специфики своей деятельности и продаж оно имеет очень большую дебиторскую задолженность, значение которой можно видеть в табл. 4. Она в 2000 раз превышает кредиторскую задолженность. Основываясь на данных за 2014 и 2013 г.г. можно предположить, что рост выручки будет 17%, если компания сохранит и улучшит свои позиции. Решено рассмотреть две ситуации, одна из них «плохая», когда роста показателей не наблюдается и «хорошая» – с ростом 15 % (взят рост производства в 15 %, а не в 17 %, чтобы учесть возможные потери вследствие кризиса).

В первой ситуации факторинг не будет выгоден, так как прирост прибыли за счет сокращения кредиторской задолженности составит всего 46400 рублей, что явно меньше комиссии за факторинговые услуги. Однако, если рост продаж произойдет, то чистая прибыль возрастет на 10% даже при условии, что сокращение себестоимости за счет снижения кредиторской задолженности будет всего 2 %. Однако в реальности, для такой крупной компании, этот процент выше в несколько раз.

Примем во внимание, что деньги, поступившие в компанию (от погашения кредиторской задолженности) можно направить на инвестиции, модернизацию производства, приобретение финансовых активов и т.д. Что, несомненно, положительно

Табл. 3. Основные прогнозные показатели отчета о финансовых результатах ООО «Х» на 2016 г.

Показатели	2015 г.	2016 г.
Выручка	22500	27000
Себестоимость	17550	17199
Валовая прибыль	4950	9801
Коммерческие расходы	247,5	351
Прибыль (убыток) от продаж	4702,5	9450
Прочие доходы	135	202,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	4590	9301,5
Текущий налог на прибыль	918	1860,3
Чистая прибыль (убыток)	3672	7441,2

Составлено авторами

Табл. 4. Демонстрация эффекта применения факторинга на примере компании «М-видео» (тыс. руб.)

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г. (нет роста)	2015 г.
Выручка	80805	97051	97051	106756,1
Себестоимость	2183	2312	2265,76	2220,445
Валовая прибыль	78622	94739	94785,24	104535,7
Управленческие расходы	52207	68767	68767	75643,7
Прибыль (убыток от продаж)	26415	25972	26018,24	28891,96
Прочие доходы	4948242	9566544	9566544	10523198
Прочие расходы	73446	393493	393493	432842,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	4901211	9199023	9199069	10119248
Текущий налог на прибыль	33086	39849	39849,2	43835,3
Чистая прибыль периода	486125	9159174	9159220	10075413
Дебиторская задолженность	4928075	5079275	min	min
Кредиторская задолженность	507275	2537	min	min

Составлено авторами по [11]

скажется на получаемой прибыли. Таким образом, если бы в 2014 г. «М-видео» применило факторинг, то после уплаты комиссии факторинговой компании (101585,5 тыс. руб.), закрытия кредиторской задолженности (2537 тыс. руб.), высвобождение денежных средств составило бы 4975152,5 тыс. рублей.

Таким образом, для компаний с высокими пролонгациями платежей для покупателей (кредитованием, отсрочкой и т.д.) использовать факторинг выгодно и эффективно.

Далее проанализируем эффективность факторинга для «пищевого гиганта», международной компании «Макдональдс». Результаты финансовой деятельности можно видеть в табл. 5.

Выручка компании в 2015 г. снизилась на 8 % по сравнению с 2014 г. Так же очень значимой статьей является показатель «Прочие расходы», которые как мы видим, появились только в 2015 г. С учетом того, то прочих доходов нет, указанный выше показатель способен оказать существенное влияние на прибыль. А также отрицательно повлиять на эффективность факторинга.

Кроме того, тщательно изучив отчетность «Макдональдс» можно заметить, что кредиторская задолженность составляет всего 2 % от всех обязательств, при этом ее состав – это в основном отложенные платежи, а обязательства по кредитам и другие индексируемые обязательства отсутствуют.

Анализ прибыли 2015 г. позволяет прийти к выводу о том, что снижение выручки будет достаточно сильным, поэтому снижение себестоимости за счет

Табл. 5. Демонстрация эффекта применения факторинга на примере компании «Макдональдс» (млн долл.)

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка	6341,3	27441,3	25413
Себестоимость	17203	16985,6	15311,32
Валовая прибыль	10902,7	10455,7	10101,68
Управленческие расходы	2407,4	2511,4	2434,3
Прибыль (убыток от продаж)	8495,3	7944,3	7667,376
Прочие доходы	–44,9	–6,7	48,5
Прочие расходы	–	–	209
Прибыль (убыток) до налогообложения	8450,4	7937,6	7506,876
Текущий налог на прибыль	2535,12	2381,28	2252,063
Чистая прибыль периода	5915,28	5556,32	5254,813
Дебиторская задолженность	1214,4	1319,8	min
Кредиторская задолженность	860,1	1086	min

Составлено авторами по [12]

Табл. 6. Демонстрация эффекта применения факторинга на примере компании «Башнефть»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка	563296	637271	700998,1
Себестоимость	480938	576694	565160,1
Валовая прибыль	82358	60577	135838
Управленческие расходы	0	16420	18062
Прибыль (убыток от продаж)	82358	76997	117776
Прочие доходы/расходы сальдо	-19400	20159	22174,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	62958	56838	95601,08
Текущий налог на прибыль	16559	13817	4434,98
Чистая прибыль периода	46399	43021	91166,1
Дебиторская задолженность	4632	7401	min
Кредиторская задолженность	10887	7902	min

Составлено авторами по [13]

погашения кредиторской задолженности не произойдет. А поскольку обязательства по процентам отсутствуют, то себестоимость, скорее всего не снизится. Кроме того, видно, что при значительном увеличении прибыли с 2013 г. по 2014 г. дебиторская задолженность возрастает незначительно, поэтому мы можем заключить, что ее прирост мало зависит от продаж компании.

Таким образом, компании применять факторинг не стоит, достаточно воспользоваться иными общепринятыми способами контроля дебиторской задолженности, которые основываются на мониторинге сотрудниками поступающих и исходящих платежей.

Приступим к изучению основных показателей деятельности крупнейшей в России компании нефтесервиса – компании «Башнефть». По данным годового отчета компании, на 2015 г. планируется рост выручки на 10 %, что и было отражено в табл. 6.

Рост выручки очень значителен. За счет использования факторинга (стоимость которого составит 158,04 тыс. рублей), если предположить, что можно будет передать факторам всю дебиторскую задолженность, компания получит средства, которые сократят кредиторскую задолженность, но не погасят ее полностью. Однако этой суммы будет достаточно, чтобы существенно снизить себестоимость. В то же время

стоит помнить о спецификации продукции, которую предоставляет «Башнефть». Ее стоимость зависит от ценности нефти на международном рынке. Вследствие кризиса ценность нефти может существенно сократиться при том, что себестоимость останется прежней. В этих условиях очень важно сокращать затраты на производство любыми способами, в том числе и за счет сведения к минимуму обязательств.

Итак, проанализировав основные показатели деятельности трех крупнейших компаний, можно сделать вывод о том, что факторинг – это очень полезный инструмент, который позволяет существенно улучшить финансовое положение компании. Это объясняется несколькими факторами:

1. Тем, что деньги компании перестают «зависать в воздухе» между компанией и контрагентами, а могут работать и быть эффективно применены.

2. Благодаря факторингу, деньги возвращаются в компанию намного быстрее и могут быть направлены на закрытие кредиторской задолженности, выплаты по процентам которой, увеличивают расходную часть.

3. Вместе с этим нужно понимать, что факторинговые платежи будут составлять некоторый процент от суммы дебиторской задолженности, поэтому факторинг стоит использовать, если ожидается рост выручки или усиление продаж, выход на новый рынок и т.д.

4. Анализ деятельности реальных компаний позволил установить, что эффективность факторинга также зависит от структуры кредиторской задолженности и специализации деятельности компании, при этом размер бизнеса значения не имеет.

Литература:

1. Герасимова Л. Н. Управление дебиторской задолженностью на основе факторинга // Инновационное развитие экономики. 2014. №2 (19). С. 125–132.
2. Саблин М. Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью [электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Милых И. Кредитная политика предприятия как инструмент управления дебиторской задолженностью // Консультант. 2011. № 11 [электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ [электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Соколова Л. С. Эффективен ли факторинг // Справочник экономиста. 2013. № 5 (119). С. 37–43.
6. Максимова О. Фактор риска // Приложение к газете «Коммерсант». 2012. № 3. С. 15–20.

7. Алексеева Г. И., Парагульгов А. М. Актуальные аспекты учета и управления дебиторской задолженностью в современных условиях // *Международный бухгалтерский учет*. 2011. № 20.
8. Дмитриева Е. Кредитная политика предприятия как основа управления дебиторской задолженностью [электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Чиков Д. Контроль над дебиторской задолженностью [электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Шрамченко В. Не всякий долг платежом красен // *ЭЖ-Юрист*. 2012. № 15.
11. Бухгалтерский баланс компании «Мвидео» [электронный ресурс]. URL: <http://invest.mvideo.ru> (дата обращения 15.05.2016).
12. Бухгалтерский баланс компании «Макдональдс» [электронный ресурс]. URL: <http://ru.investing.com/equities/mcdonalds-balance-sheet> (дата обращения 15.05.2016).
13. Годовой отчет компании «Башнефть» [электронный ресурс]. URL: http://www.bashneft.ru/shareholders_and_investors/disclosure/annual/ (дата обращения 15.05.2016).
- receivable [e-resource]. Access from the ref.-legal system «KonsultantPlus».
3. Milikh I. Credit policy of the enterprise as a receivables management tool [e-resource]. Access from the ref.-legal system «KonsultantPlus».
4. The Civil Code of the Russian Federation. Part two: Federal law of January 26, 1996 № 14-FZ [e-resource]. Access from the ref.-legal system «KonsultantPlus».
5. Sokolova L. S. Effective Is factoring // *Directory economist*. 2013. № 5 (119). Pp. 37–43.
6. Maksimov O. Risk Factor // Annex to the newspaper «Kommersant». 2012. № 3. Pp. 15–20.
7. Alekseeva G. I., Paragulgov A. M. Actual aspects of accounting and receivables management in modern conditions // *International accounting*. 2011. № 20.
8. Dmitrieva E. Credit policy of the company as a basis for the management of receivables [e-resource]. Access from the ref.-legal system «KonsultantPlus».
9. Pins D. Control of receivables [e-resource]. Access from the ref.-legal system «KonsultantPlus».
10. Shramchenko B. Not every good turn deserves another // *PE-Lawyer*. 2012. № 15.
11. The balance sheet of the company «MVideo» [e-resource]. URL: <http://invest.mvideo.ru> (date of reference 15.05.2016).
12. The balance sheet of the company «McDonald's» [e-resource]. URL: <http://ru.investing.com/equities/mcdonalds-balance-sheet> (date of reference 15.05.2016).
13. Annual report of the company «Bashneft» [e-resource]. URL: http://www.bashneft.ru/shareholders_and_investors/disclosure/annual/ (date of reference 15.05.2016).

References: