

УДК 330.143

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Т.В. Федорович

Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИИХ»
E-mail: tani_vf@mail.ru

И.В. Дрожжина

Сибирский государственный университет путей сообщения
E-mail: sovdiv@211.ru

Любая организация строит свою деятельность исходя из перспективы устойчивого генерирования прибыли. Если организация постоянно получает прибыль, то это может свидетельствовать о правильности выбранного курса стратегического развития. Значимость показателя прибыли проявляется в том, что данное понятие с некоторыми уточнениями введено в ряд законодательных актов. В статье рассматриваются различные подходы к определению экономической сущности прибыли. Предлагается авторский взгляд на прибыль как объект интересов пользователей финансовой отчетности.

Ключевые слова: прибыль, бухгалтерская прибыль, экономическая добавленная стоимость, добавленная рыночная стоимость.

ECONOMIC NATURE OF PROFIT AND ITS VALUE FOR USERS OF FINANCIAL ACCOUNTING

T.V. Fedorovich

Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: tani_vf@mail.ru

I.V. Drozhzhina

Siberian State Transport University
E-mail: sovdiv@211.ru

Any organization carries on business on the basis of an outlook of the sustained profit generation. If the organization makes profit continuously, it can give evidence of the correctness of the chosen course of the strategic development. The value of profit performance makes itself evident in the fact that this concept with some adjustments is introduced into a number of legislative acts. The paper considers different approaches to the definition of the economic nature of profit. The author's view of profit as an interests object of users of the financial accounting is offered.

Key words: profit, accounting profit, economic value added, market value added.

Прибыль является одним из ключевых понятий в экономической науке: именно данный показатель используется в качестве основного целевого ориентира и критерия успешности работы любой организации. Получение прибыли позволяет не только поддерживать и развивать финансово-хозяйственную деятельность, но также удовлетворять различные социальные потребности. Поэтому одной из целей развития крупных бизнес-структур и непосредственным объектом внимания финансовых менеджеров является максимизация прибыли.

Исследование экономической сущности прибыли – одна из сложнейших проблем в экономической теории. Понятие «прибыль» с развитием экономической мысли постоянно изменялось и усложнялось, однако однозначной трактовки категории «прибыль» до сих пор нет. Одни авторы [18, 19] считают, что прибыль – это доход от предпринимательской деятельности, другие [2, 4, 6, 16] – это доход на вложенный капитал, третьи [3, 7, 8, 9, 10, 12] определяют прибыль как доход, уменьшенный на величину расходов.

Как показал анализ определений, в экономической литературе отсутствует единый подход к трактовке экономической категории «прибыль». Однако авторы сходятся во мнении, что прибыль – это, прежде всего, определенный доход, и, таким образом, исследованные определения не являются противоречивыми, а порой совпадают и дополняют друг друга.

В контексте интересов пользователей финансовой отчетности можно предложить следующее определение прибыли. Прибыль – это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов деятельности организации, который определяется как разница между полученным доходом от предпринимательской деятельности и расходами, понесенными в связи с ее осуществлением.

Несмотря на различные определения прибыли, все авторы определяют ее как расчетную величину. Очень точно по этому поводу высказался Ф. Найт: «Никогда не может быть объективно и точно определена величина прибыли в доходе...» [7]. В течение многих десятилетий в нашей стране расчет этого показателя однозначно увязывался с бухгалтерским учетом: в любой организации численное значение прибыли рассчитывалось в бухгалтерии и отражалось в отчетности, которая использовалась заинтересованными лицами. Но в современных условиях глобализации экономики подход к исчислению прибыли должен, прежде всего, определяться целями, которые преследуют заинтересованные пользователи финансовой отчетности (табл. 1), и критериями признания и оценки доходов и расходов [5, 13].

Таблица 1

Прибыль в контексте интересов пользователей финансовой отчетности

Группа пользователей	Целевой показатель прибыли	Область интересов
Менеджмент	Валовая (маржинальная) прибыль	<ul style="list-style-type: none"> • Результат собственной деятельности. • Источник покрытия текущих расходов. • Источник развития организации. • Объем полученных доходов. • Уровень себестоимости
	Чистая прибыль	<ul style="list-style-type: none"> • Источник создания резервного капитала и резервов в соответствии с законодательством и учредительными документами
Собственники	Чистая прибыль	<ul style="list-style-type: none"> • Источник выплаты доходов. • Источник создания резервного капитала и резервов в соответствии с законодательством и учредительными документами
Кредиторы, контрагенты, инвесторы	Операционная прибыль	<ul style="list-style-type: none"> • Источник стабильности партнерских отношений. • Источник покрытия постоянных финансовых расходов (проценты по кредитам и займам, лизинговые платежи)
Государство (налоговые органы)	Налогооблагаемая прибыль	<ul style="list-style-type: none"> • Источник пополнения бюджета в виде налога на прибыль, штрафов и пеней

Для лиц, имеющих прямое или косвенное отношение к деятельности корпорации и ее структур, оказывающих влияние на формирование прибыли, расчетный показатель прибыли имеет неоднозначное значение. Следовательно, для каждой группы пользователей рассчитывается показатель прибыли, в котором они наиболее заинтересованы. При этом прибыль, как результирующий показатель, определяется в рамках бухгалтерского, налогового и управленческого учета.

В экономической литературе описано несколько подходов к трактовке категории «прибыль», но основными можно считать подходы, которые условно названы: академический, предпринимательский и бухгалтерский.

При академическом подходе основным показателем прибыли является экономическая прибыль, которая представляет гипотетическую величину и определяется как разница между доходами организации и ее экономическими расходами, предусматривающими возможность альтернативных затрат, под которыми понимается максимально возможный доход от альтернативного применения потраченных (использованных) ресурсов [5].

Данный подход к определению прибыли имеет значение только в теоретическом плане, в практической деятельности он, как правило, не применим, так как рассчитать альтернативные затраты весьма непросто, ведь любая возможная их оценка будет являться субъективной. Тем не менее при обсуждении управленческих решений о целесообразности тех или иных расходов понятие «альтернативные затраты» используется в повседневной практике.

Согласно бухгалтерскому подходу основным показателем является бухгалтерская прибыль, под которой понимается положительная разница между доходами организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, и ее затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов. Как видно из данного определения, бухгалтерская прибыль – это расчетный показатель, который исчисляется в соответствии с понятием доходов (ПБУ 9 /99 «Доходы организации») и расходов (ПБУ 10 / 99 «Расходы организации»), а также в их количественном измерении (т.е. аккумуляции в системе бухгалтерского учета). В зависимости от методов оценки, учета и исчисления показателей доходов и расходов значение прибыли может варьироваться.

Таким образом, в зависимости от алгоритма расчета показатели прибыли отличаются, особенно это проявляется при трансформации отчетности, составленной по российским стандартам, в формат отчетности по МСФО или ОПБУ США. При формировании показателей прибыли по МСФО используется один из двух вариантов классификации расходов: по характеру и по функциям расходов [5, 12]. Ниже представлен алгоритм формирования прибыли в отчетности по МСФО при классификации расходов по их характеру, предусматривающий раскрытие статей расходов по операционной деятельности по экономическим элементам:

<i>Плюс</i>	Выручка от продажи
<i>Равно</i>	Прочие операционные доходы
<i>Минус</i>	Валовой доход от операционной деятельности
	Текущие расходы по операционной деятельности (материалы, оплата труда, амортизация, прочие расходы)

<i>Равно</i>	Прибыль от операционной деятельности
<i>Минус</i>	Расходы по финансированию
<i>Плюс</i>	Прибыль от участия в ассоциированных компаниях
<i>Равно</i>	Прибыль до налогообложения
<i>Минус</i>	Налог на прибыль и прочие налоговые платежи
<i>Равно</i>	Чистая прибыль (прибыль, принадлежащая собственникам).

Другой подход к формированию чистой прибыли основан на классификации расходов по их функциям, т.е. отражении расходов по операционной деятельности в зависимости от целевой направленности:

	Выручка от продажи
<i>Минус</i>	Себестоимость продаж (прямые переменные расходы)
<i>Равно</i>	Валовая (маржинальная) прибыль
<i>Минус</i>	Постоянные расходы (амортизация, управленческие расходы, коммерческие расходы)
<i>Плюс</i>	Сальдо прочих операционных доходов и расходов
<i>Равно</i>	Прибыль от операционной деятельности
<i>Минус</i>	Расходы по финансированию
<i>Плюс</i>	Прибыль от участия в ассоциированных компаниях
<i>Равно</i>	Прибыль до налогообложения
<i>Минус</i>	Налог на прибыль и прочие налоговые платежи
<i>Равно</i>	Чистая прибыль (прибыль, принадлежащая собственникам).

Как видно из приведенных схем, у организаций существует право выбора классификации расходов, относящихся только к операционной деятельности, остальные показатели, участвующие в данном процессе, аналогичны, что позволяет получить одинаковый финансовый результат.

В рамках РСБУ показатель прибыли до налогообложения формируется в рамках налогового учета, где условия признания и учета доходов и расходов отличаются от нормативного регулирования бухгалтерского учета. Отсюда необходима единая идентификация расчета и информационного обеспечения показателя прибыли:

	Выручка (нетто) от продажи продукции, товаров, работ и услуг (за минусом НДС)
<i>Минус</i>	Себестоимость проданных продукции, товаров, работ и услуг
<i>Равно</i>	Валовая прибыль
<i>Минус</i>	Коммерческие расходы

<i>Минус</i>	Управленческие расходы
<i>Равно</i>	Прибыль от продаж
<i>Плюс</i>	Прочие доходы, в том числе доходы от участия в других организациях
<i>Минус</i>	Прочие расходы, в том числе расходы по финансированию
<i>Равно</i>	Прибыль до налогообложения (налогооблагаемая прибыль определяется в соответствии с налоговым законодательством)
<i>Минус</i>	Текущий налог на прибыль и прочие обязательные налоговые платежи
<i>Равно</i>	Чистая прибыль отчетного периода.

В рамках бухгалтерского подхода к определению прибыли организации для аналитических целей собственники и иные заинтересованные пользователи финансовой информации по-разному подходят к оценке полученной прибыли. Из этого вытекает множественность определений результирующих и оценочных показателей прибыли (табл. 2).

Таблица 2

Классификация определений прибыли

Классификационный признак	Вид прибыли	Определение
По источникам формирования	Прибыль от продажи продукции, работ, услуг	Является основным видом прибыли в организации, непосредственно связанным с отраслевой спецификой деятельности организации
	Прибыль от прочих реализаций	Доход от продажи неиспользуемых основных средств, нематериальных активов, а также доход от участия в совместных предприятиях, доходы от акций, облигаций и других ценных бумаг, штрафы, пени и неустойки полученные и т.п.
По видам деятельности	Прибыль от операционной деятельности	Результат производственно-сбытовой или основной для данной организации деятельности
	Прибыль от инвестиционной деятельности	Результат инвестиционной деятельности. Частично отражается в виде доходов от участия в совместной деятельности, от владения ценными бумагами и депозитными вкладами, частично – в прибыли от реализации имущества. (Кроме этого, результаты инвестиций отражаются на операционной прибыли, когда инвестиции превращаются в реальные активы по расширению, обновлению и модернизации производства.)
	Прибыль от финансовой деятельности	Косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные
По составу включаемых элементов	Маржинальная (валовая) прибыль	Разница между выручкой – нетто и прямыми производственными расходами по реализованной продукции
	Прибыль до налогообложения	Общий финансовый результат организации. Прибыль до налогообложения представляет собой сумму финансового результата от обычной деятельности и прочих доходов и расходов
	Чистая прибыль	Сумма прибыли, которая остается в распоряжении организации после уплаты налога на прибыль и иных обязательных платежей за счет прибыли

Окончание табл. 2

По характеру использования чистой прибыли	Капитализированная чистая прибыль	Часть чистой прибыли, направляемая на финансирование прироста активов организации
	Потребляемая чистая прибыль	Прибыль, которая расходуется на выплату дивидендов акционерам и учредителям
По характеру налогообложения	Налогооблагаемая прибыль	Бухгалтерская прибыль, скорректированная в соответствии с действующим законодательством РФ
	Прибыль, не облагаемая налогом	Прибыль, не подлежащая налогообложению в соответствии с законодательством
По характеру инфляционной очистки	Номинальная прибыль	Сумма фактически полученной прибыли в действующих ценах, не учитывающая размер инфляции
	Реальная прибыль	Номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции, которая позволяет оценить покупательскую способность полученной организацией номинальной прибыли
По направлению распределения	Прибыль, причитающаяся акционерам	Часть прибыли к распределению, предназначенная для выплаты дивидендов акционерам
	Прибыль, остающаяся в распоряжении организации	Часть прибыли к распределению, остающаяся после выплаты дивидендов акционерам и предназначенная для дальнейшего развития коммерческой деятельности организации
	Нераспределенная прибыль	Часть чистой прибыли, за вычетом отчислений в резервный капитал, дивидендов акционеров и иных аналогичных отчислений

Перечень классификационных признаков, приведенных в работах И.А. Бланка, В.В. Ковалева, Т.В. Федорович [1, 4, 12], не отражает всего многообразия видов прибыли, используемых в научной терминологии и бухгалтерской практике работы организации. С объединением организаций в крупные субъекты хозяйствования – корпорации, холдинги – возникает необходимость различать корпоративную прибыль и индивидуальную прибыль дочерних зависимых организаций. Корпоративная прибыль – прибыль корпоративного образования, включающая прибыль материнской и дочерних организаций. Индивидуальная прибыль дочерних зависимых организаций – прибыль зависящей организации, остающаяся в ее распоряжении.

В рамках предпринимательского подхода к идентификации прибыли формируется обобщенный показатель прибыли, который позволяет потенциальным инвесторам оценить успешность корпорации. При данном подходе рассчитывается несколько вариантов прибыли, в основе которых лежит рыночная оценка. Один из вариантов расчета прибыли предполагает, что прибыль – это прирост капитала собственников за отчетный период (за исключением операций по его изменению). Определяется этот показатель как разница между чистыми активами (стоимостная оценка имущества после удовлетворения всех требований третьих лиц) на конец и начало отчетного периода в рыночной оценке. Однако данный метод определения показателя прибыли применим для организаций, ценные бумаги которых обращаются на фондовом рынке, или при составлении фиктивного ликвидационного баланса. При этом следует отметить, что в соответствии с действующим законодательством имущество организации в балансе не всегда отражается по рыночной стоимости.

Учеными и практиками широко применяются и другие варианты расчета прибыли, основанные на рыночной оценке. В настоящее время используется показатель прибыли, в основе которого заложен критерий добавленной экономической стоимости.

В работе А. Маршалла «Принципы политической науки» (1890 г.) введено понятие предпринимательского дохода, который определяется как прибыль, оставшаяся после вычитания из нее процента на капитал по текущему курсу [15]. Эта концепция впервые была использована в компании General Motors в 20-е годы XX в., а также еще в ряде американских компаний. Впоследствии данный показатель прибыли был назван остаточной прибылью и позволял измерить результативность децентрализованных подразделений. В начале 90-х годов XX в. Б. Стюартом на основе показателя остаточной прибыли разработана концепция управления стоимостью, основным показателем которой стала экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added – EVA).

Показатель экономической добавленной стоимости представляет разницу между чистой операционной прибылью, скорректированной на налоговые выплаты, и нормальными затратами, т.е. это остаточный доход, в котором с помощью корректировок статей бухгалтерской отчетности бухгалтерская прибыль и бухгалтерский капитал преобразуются в экономический доход и экономический капитал.

Концепции остаточной прибыли и экономической добавленной стоимости схожи, но между ними есть различия. При расчетах данных показателей используется чистая прибыль, но при расчете показателя EVA прибыль корректируется на налоговые выплаты; также в расчете экономической добавленной стоимости вместо затрат на собственный капитал используются средневзвешенные затраты на капитал, которые показывают затраты финансирования и альтернативный рыночный доход собственников. Использование средневзвешенных затрат позволяет выявить необходимый уровень дохода всех акционеров, которые имеют различный уровень затрат.

Разложение показателя экономической добавленной стоимости позволяет решать задачи управления чистой прибылью в рамках корпоративных образований, так как каждая дочерняя или зависимая организация несет ответственность за чистую прибыль и плату за капитал [10]. Успех работы корпорации оценивается не только в целом, но и работой дочерних и зависимых организаций, поэтому использование показателя экономической добавленной стоимости для отдельной организации группы побуждает управляющих более эффективно использовать капитал, инвестированный в нее, поддерживая существующий уровень прибыли. В настоящее время существуют различные подходы к расчету показателя EVA, но все они основываются на формуле расчета, предложенной Б. Стюартом [14]:

$$EVA = NOPAT - WACC \times Invest\ Capital, \quad (1)$$

где NOPAT – операционная прибыль, скорректированная на налоговые выплаты;
WACC – средневзвешенные затраты на капитал;

Invest Capital – инвестированный капитал (скорректированная величина совокупных балансовых активов на начала отчетного периода).

Инвестированный капитал без учета корректировок представляет собой разность между совокупными активами и беспроцентными краткосрочными обязательствами:

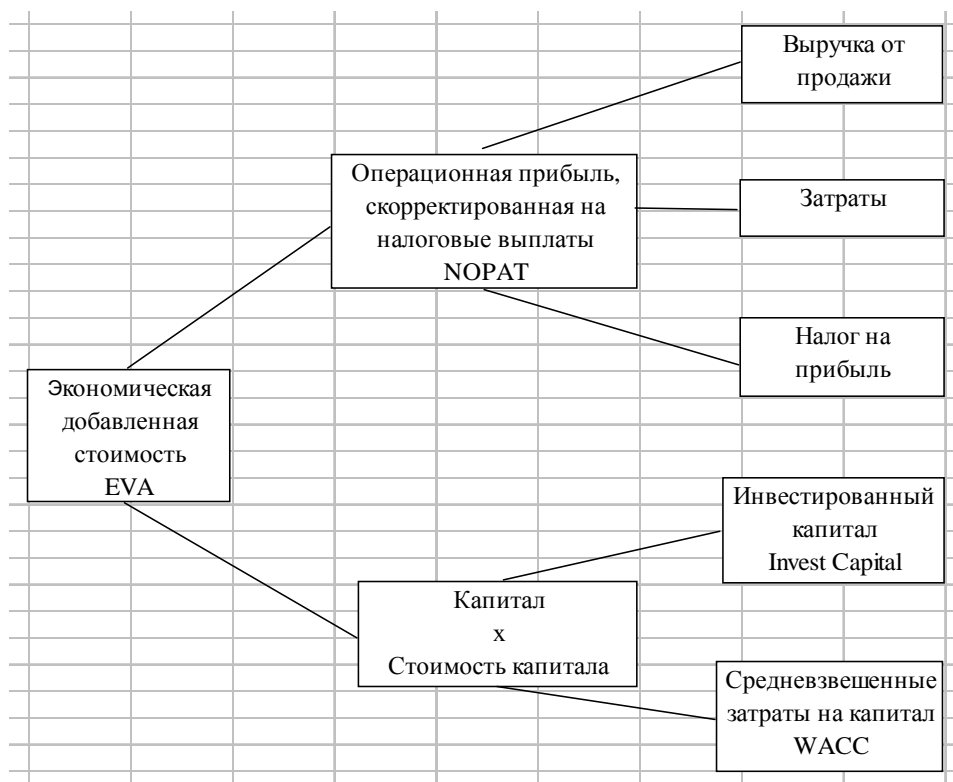
$$IC = TA - TO, \quad (2)$$

где IC – инвестированный капитал без учета корректировок;

TA – совокупные активы;

TO – беспроцентными краткосрочными обязательствами.

Как видно из формулы (1), показатель экономической добавленной стоимости учитывает не только прибыль организации, но и инвестированный капитал. Целевыми факторами, определяющими его значение, являются увеличение прибыли без роста инвестированного капитала (заемного и собственного) и снижение затрат на использование инвестированного капитала (см. рисунок). В рамках управления стоимостью организации указанные факторы могут быть детализированы исходя из более мелких составляющих.



Факторы, влияющие на показатель добавленной экономической стоимости

Увеличить значение показателя EVA можно путем воздействия на факторы, которые участвуют в модели, что приведет к увеличению стоимости организации [17]. Таким образом, экономическая добавленная стоимость может быть увеличена за счет:

- увеличения дохода от продаж;
- роста рентабельности операционной деятельности;
- снижения величины затрат (экономия и оптимизация текущих расходов, сокращение нерентабельных производств и т.п.);
- оптимизации затрат на капитал.

Согласно другому подходу показатель экономической добавленной стоимости, рассчитывается исходя из операционной прибыли, скорректированной на налоговые выплаты и нормальных затрат капитала:

$$EVA = NOPAT - DCC, \quad (3)$$

где DCC – нормальные затраты капитала.

Составляющие показателя EVA можно представить следующими формулами:

$$NOPAT = EBIT - NP; \quad (4)$$

$$DCC = Capital \times WACC; \quad (5)$$

$$WACC = DC \times KDC (1 - T) / TC + EC \times KEC / TC, \quad (6)$$

где EBIT – операционная прибыль;

NP – налог на прибыль;

Capital – рыночная оценка капитала (собственного и заемного);

DC – учетная (отчетная) оценка заемного капитала;

EC – учетная (отчетная) оценка капитала собственников;

TC – учетная (отчетная) оценка совокупного капитала;

KDC – рыночная стоимость заемного капитала;

KEC – стоимость собственного капитала;

T – ставка налога на прибыль.

Приведенные модели расчета показателя экономической добавленной стоимости позволяют трансформировать относительные показатели, используемые в экономическом анализе в абсолютные величины, которые наиболее сопоставимы при сравнении. Использование данного показателя в корпорации позволяет оценить деятельность руководителей дочерних и зависимых организаций и побуждает их действовать так, как если бы они были владельцами. В связи с этим показатель EVA нередко называют ключевым фактором финансового здоровья.

Как альтернатива концепции показателя экономической добавленной стоимости в целях управления стоимостью рассчитывается показатель добавленной рыночной стоимости (MVA), которая позволяет сравнить совокупную рыночную стоимость организации с вложенным в нее капиталом [5]:

$$MVA = TCp - TCб, \quad (7)$$

где TCp – совокупная рыночная стоимость капитала (рыночная оценка собственного и заемного капитала);

TCб – совокупная учетная (балансовая) стоимость капитала.

Несмотря на то, что показатели EVA и MVA оценивают успешность работы организации, между ними существует различие: показатель добавленной экономической стоимости определяется с позиции свершившихся фактов хозяйственной деятельности, а показатель добавленной рыночной стоимости – с позиции будущего, так как используется рыночная оценка, которая устанавливается на основе ожидаемых доходов в будущем.

Таким образом, прибыль – это обобщающий показатель финансовых результатов деятельности организации, рассчитывается как разница между полученным доходом от операции и расходами, понесенными в связи с ее осуществлением, следовательно, показатель прибыли носит условный характер, так как зависит от методов оценки, измерения и признания доходов и расходов. Но больший

интерес для собственников организации представляет чистая прибыль, так как является источником их дохода.

В соответствии с действующим законодательством в бухгалтерском балансе отражается только нераспределенная (чистая) прибыль нарастающим итогом за все годы работы организации. При данном подходе завуалирована величина прибыли, полученной за отчетный период, а сумму нераспределенной прибыли можно увидеть только в отчете о прибылях и убытках. Отсюда напрашивается вывод: понятие балансовой прибыли потеряло свое экономическое назначение. Следовательно, бухгалтерский баланс не может являться источником информации о консолидированной прибыли корпоративных образований и лишает пользователей финансовой отчетности информации о результатах деятельности за отчетный период. В действующей отчетной форме при наличии нераспределенной прибыли прошлых лет наличие убытка за отчетный год не видно. В связи с этим считаем, что отказ от алгоритмов формирования в балансе финансовых результатов по смежным периодам нарушает принцип нейтральности отчетности по отношению к различным группам пользователей.

Литература

1. *Бланк И.А.* Управление прибылью. 2-е изд., расш. и доп. Киев: Ника-Центр; Эльга, 2002. 752 с.
2. *Бланк И.А.* Управление формированием капитала. 2-е изд. М.: Омега-Л, 2008. 512 с.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрипяна. 7-е изд., доп. М.: Институт новой экономики, 2007. 1472 с.
4. *Ковалев В.В.* Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: Учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2008. 333 с.
5. *Ковалев В.В.* Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2009. 1016 с.
6. *Маркс К.* Заработная плата, цена и прибыль. М.: Политиздат, 1983. 63 с.
7. *Найт Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. 352 с.
8. Налоговый кодекс РФ. М., 2010.
9. *Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.* Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. 7-е изд. М.: А Темп, 2009. 1062 с.
10. *Пласкова Н.С.* Стратегический и текущий экономический анализ: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010. 640 с. (Полный курс МВА).
11. Стратегический управленческий учет: Полный курс МВА / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. М.: Рд Групп, 2011. 192 с. (Российское бизнес-образование).
12. *Федорович Т.В.* Информационно-аналитическое обеспечение экономических интересов субъектов корпоративных отношений. Новосибирск: САФБД, 2008. 417 с.
13. *Федорович Т.В.* Концепция трансформации информационно-аналитического обеспечения в системе управленческого учета корпоративных образований: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. Новосибирск: НГУЭУ, 2009. 43 с.
14. *Черемушкин С.В.* EVA и корректировки бухгалтерских показателей в целях измерения действительной финансовой результативности коммерческой организации // Управление финансами публичных компаний. 2008. № 5.
15. *Черемушкин С.В., Понкрашкина Г.А.* Экономическая добавленная стоимость и затраты на капитал: рыночный и бухгалтерские подходы // Управление финансами публичных компаний. 2008. № 6.
16. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 401 с.

17. Щербакова О.Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости // Финансовый менеджмент. 2003. № 3.
18. Гайсарова Г.Р. Концептуальные основы определения прибыли // Нефтегазовое дело: Электронный научный журнал. 2003. № 1. URL: www.ogbus.ru/authors/Zatsepin/Zatsepin_1.pdf
19. Захарова О.А. Теоретико-методические подходы к определению экономической сущности понятия «прибыли» // Системное управление: Электронное научное издание. 2009. № 2. URL: http://sisupr.mrsu.ru/2009_2/pdf

Bibliography

1. Blank I.A. Upravlenie pribyl'ju. 2-e izd., rassh. i dop. Kiev: Nika-Centr; Jel'ga, 2002. 752 s.
2. Blank I.A. Upravlenie formirovaniem kapitala. 2-e izd. M.: Omega-L, 2008. 512 s.
3. Bol'shoj jekonomicheskij slovar' / Pod red. A.N. Azrilijana. 7-e izd., dop. M.: Institut novoj jekonomiki, 2007. 1472 s.
4. Kovalev V.V. Upravlenie denezhnymi potokami, pribyl'ju i rentabel'nost'ju: Uchebno-prakticheskoe posobie. M.: Prospekt, 2008. 333 s.
5. Kovalev V.V. Finansovij menedzhment: teorija i praktika. 2-e izd., pererab. i dop. M.: Prospekt, 2009. 1016 s.
6. Marks K. Zarabotnaja plata, cena i pribyl'. M.: Politizdat, 1983. 63 s.
7. Najt F.H. Risk, neopredelennost' i pribyl'. M.: Delo, 2003. 352 s.
8. Nalogovoj kodeks RF. M., 2010.
9. Ozhegov S.I., Shvedova N.Ju. Tolkovoj slovar' russkogo jazyka: 80000 slov i frazeologicheskikh vyrazhenij / Rossijskaja akademija nauk. Institut russkogo jazyka im. V.V. Vinogradova. 7-e izd. M.: A Temp, 2009. 1062 s.
10. Plaskova N.S. Strategicheskij i tekuvij jekonomicheskij analiz: Uchebnik. 2-e izd., pererab. i dop. M.: Jeksmo, 2010. 640 s. (Polnyj kurs MVA).
11. Strategicheskij upravlencheskij uchjot: Polnyj kurs MVA / M.A. Vahrushina, M.I. Sidorova, L.I. Borisova. M.: Rd Grupp, 2011. 192 s. (Rossijskoe biznes-obrazovanie).
12. Fedorovich T.V. Informacionno-analicheskoe obespechenie jekonomicheskikh interesov sub#ektov korporativnyh otnoshenij. Novosibirsk: SAFBD, 2008. 417 s.
13. Fedorovich T.V. Konceptcija transformacii informacionno-analicheskogo obespechenija v sisteme upravlencheskogo ucheta korporativnyh obrazovanij: Avtoref. diss. ... dokt. jekon. nauk. Novosibirsk: NGUJeU, 2009. 43 s.
14. Cheremushkin S.V. EVA i korrekcirovki buhgalterskikh pokazatelej v celjah izmerenija dejstvitel'noj finansovoj rezul'tativnosti kommercheskoj organizacii // Upravlenie finansami publicznyh kompanij. 2008. № 5.
15. Cheremushkin S.V., Ponkrashkina G.A. Jekonomicheskaja dobavlenaja stoimost' i zatraty na kapital: rynochnyj i buhgalterskie podhody // Upravlenie finansami publicznyh kompanij. 2008. № 6.
16. Shumpeter J. Teorija jekonomicheskogo razvitija. M.: Progress, 1982. 401 s.
17. Sherbakova O.N. Metody ocenki i upravlenija stoimost'ju kompanii, osnovannye na koncepcii jekonomicheskoi dobavlennoj stoimosti // Finansovij menedzhment. 2003. № 3.
18. Gajsarova G.R. Konceptual'nye osnovy opredelenija pribyli // Neftgazovoe delo: Jelektronnyj nauchnyj zhurnal. 2003. № 1. URL: www.ogbus.ru/authors/Zatsepin/Zatsepin_1.pdf
19. Zaharova O.A. Teoretiko-metodicheskie podhody k opredeleniju jekonomicheskoi suwnosti ponjatija «pribyli» // Sistemnoe upravlenie: Jelektronnoe nauchnoe izdanie. 2009. № 2. URL: http://sisupr.mrsu.ru/2009_2/pdf