УДК 338.515 DOI: 10.18324/2224-1833-2026-3-45-51

Механизм управления прибылью коммерческого предприятия в условиях инновационного развития экономики

Л.А. Каверзина[1a], И.А. Кудряшова[2b]

[1] Братский государственный университет, ул. Макаренко, 40, Братск, Россия
[2] Кемеровский государственный медицинский университет, ул. Ворошилова, 22А, Кемерово, Россия
[a] DekanFPS@mail.ru, [b] kudrina2007@mail.ru
[a] https://orcid.org/0000-0002-9173-3917, [b] https://orcid.org/0000-0003-1499-8601
Статья поступила 08.09.2026, принята 17.09.2026.

В статье рассматриваются актуальные в современных условиях, предполагающих инновационное развитие отечественной экономики, вопросы управления прибылью коммерческих предприятий. Прибыль выступает одним из показателей, характеризующих финансовый результат деятельности хозяйствующих субъектов микроуровня, и её значение для успешного развития предприятия переоценить невозможно. Получение прибыли является основной целью функционирования любого предприятия в условиях рынка, и для постоянного роста данного показателя требуется грамотное управление предприятием, нацеленное на повышение эффективности, при этом самое пристальное внимание в системе управления должно быть уделено управлению прибылью. Наличие на предприятии действенного механизма управления прибылью позволяет эффективно осуществлять процесс управления, обеспечивая не только получение прибыли, но и формируя условия для её максимизации. Авторами разработан механизм управления прибылью коммерческого предприятия в современных условиях хозяйствования, предполагающий наличие в нём инновационной составляющей, значение которой в современных условиях возрастает. Основными элементами механизма управления прибылью выступают функции и методы управления, инструменты и рычаги управления, а также информационное обеспечение, нормативно-правовое регулирование и обязательный контроль последствий принимаемых и реализуемых управленческий решений по различным аспектам деятельности предприятия, обеспечивающий достижение стратегических и тактических целей на основе развития его инновационной деятельности. Разработана поэтапная модель реализации предлагаемого авторами механизма управления прибылью коммерческих предприятий в условиях инновационного развития отечественной экономики, включающая одиннадцать последовательных, связанных между собой этапов. Реализация механизма начинается с определения целей, задач и видов деятельности объекта управления, которым в данном случае выступает коммерческое предприятие, и заканчивается анализом достигнутых результатов деятельности за отчётный период. На основании полученных выводов разрабатываются и принимаются управленческие решения по дальнейшей деятельности предприятия, в том числе и по развитию его инновационной деятельности в ближайшей и более отдалённой перспективе.

Ключевые слова: прибыль; коммерческое предприятие; инновационная деятельность; функции управления; управленческая деятельность; методы управления; инновационная деятельность; механизм управления.

Mechanism for managing the profit of a commercial enterprise under the conditions of innovative development of the economy

L.A. Kaverzina[1a], I.A. Kudryashova[2b]

[1] Bratsk State University; 40, Makarenko St., Bratsk, Russia
[2] Kemerovo State Medical University; 22A, Voroshilov St., Kemerovo, Russia
[a] DekanFPS@mail.ru, [b] kudrina2007@mail.ru
[a] https://orcid.org/0000-0002-9173-3917, [b] https://orcid.org/0000-0003-1499-8601
Received 08.09.2026, accepted 17.09.2026.

The article examines issues related to managing the profits of commercial enterprises, which are relevant in today's conditions and imply innovative development of the domestic economy. Profit is one of the indicators characterizing the financial result of the activities of micro-level economic entities, and its importance for the successful development of a company cannot be overstated. Making a profit is the main goal of the functioning of any enterprise under market conditions, and for the constant growth of this indicator, competent enterprise management aimed at improving efficiency is required, while the closest attention in the management system should be paid to profit management. The presence at an enterprise of an effective profit management mechanism makes it possible to carry out the management process effectively, ensuring not only the generation of profit, but also creating the conditions for its maximization. A mechanism for managing the profit of a commercial enterprise in modern economic conditions has been developed, which includes an innovative component, the importance of which is growing in modern conditions. The main elements of the profit management mechanism are the functions and methods of management, tools and levers of management, as well as information support, regulatory and legal regulation, and mandatory monitoring of the consequences of management decisions made and implemented in various aspects of the enterprise's activities, ensuring the achievement of strategic and tactical goals based on the development of its innovative activities. A stage-by-stage model has been developed for implementing the profit management mechanism for commercial enterprises proposed by the authors under

the conditions of innovative development of the domestic economy, comprising eleven successive, interconnected stages. The implementation of the mechanism begins with defining the goals, objectives, and types of activities of the management object, which in this case is a commercial enterprise, and ends with an analysis of the results achieved during the reporting period. On the basis of the conclusions obtained, management decisions are developed and adopted concerning the further activity of the enterprise, including the development of its innovation activity in the near and more distant future.

Keywords: profit; commercial enterprise; innovative activity; management functions; management activity; management methods; innovative activity; management mechanism.

Введение. Значение прибыли как показателя финансового результата коммерческого предприятия в условиях отечественной экономики, ориентированной на инновационное развитие, существенно возрастает. Это объясняется, прежде всего, высоким уровнем затрат на осуществление инновационной деятельности современных предприятий, ограниченностью финансовых средств, направляемых на эти цели, дороговизной заемных средств, привлекаемых для разработки и внедрения инноваций. Для повышения эффективности инновационной деятельности в современных условиях необходимо субъектам микроуровня иметь действенный механизм управления прибылью, что обуславливает актуальность рассматриваемых в статье вопросов.

Актуальность поставленной в статье проблематики подтверждается также непрекращающимся на протяжении многих лет обсуждением вопросов управления прибылью [1, 2, 3, 4, 5], формирования соответствующих механизмов [6, 7, 8, 9]. В последнее время активно обсуждаются проблемы управления прибылью предприятий различной отраслевой принадлежности [10–14]. Однако несмотря на отмеченную активность обсуждения, вопрос формирования и совершенствования механизма управления прибылью коммерческого предприятия в современных условиях, предполагающих инновационную базу развития, требует дальнейшей проработки.

Проведённый анализ различных механизмов управления прибылью предприятия, предлагаемых авторами отечественных публикаций, а также используемых в практической деятельности современных предприятий, показал, что в них отсутствует инновационная составляющая, что является существенным недостатком этих механизмов в условиях глобального применения инноваций.

По нашему мнению, механизм управления прибылью коммерческого предприятия в условиях инновационной экономики должен представлять собой систему целого ряда элементов управления прибылью, а именно: функций управления, методов, инструментов, рычагов управления, информационного обеспечения, нормативно-правового регулирования, а также контроль последствий принимаемых управленческих решений по всем аспектам функционирования предприятия, обеспечивающий достижение стратегических и тактических целей на основе развития его инновационной деятельности.

Совокупность указанных элементов помогает разработке и принятию управленческих решений по формированию, распределению и использованию оптимального уровня прибыли предприятия, обеспечению денежными средствами, достижению оптимального уровня стабильности и ликвидности, обеспечению необходимой рентабельности деятельности, что позволяет реализовать как стратегические, так и тактические цели коммерческого предприятия.

Предлагаемый механизм управления прибылью коммерческого предприятия в условиях инновационного развития экономики представлен на рис. 1. Для того, чтобы данный механизм был действенным, изначально необходимо чётко определить цели и задачи управления прибылью предприятия в условиях инновационного развития экономики. Главными задачами при целях роста стоимости предприятия (бизнеса), получении определённого числа инноваций в виде новой продукции или новых технологий её производства, максимизации прибыли и роста конкурентоспособности предприятия и его продукции на рынке являются максимизация прибыли, минимизация затрат и возможных рисков, обеспечение эффективной деятельности предприятия на основе выбора наиболее актуального вида инноваций и как следствие более полное удовлетворение потребностей потребителей в инновационной продукции на основе исследования рынка и определения инновационных предпочтений.

В числе функций, учитываемых в предлагаемом механизме, отмечены такие функции управления, как анализ, прогнозирование, планирование, организация, контроль и регулирование. Все они имеют определённую значимость для процесса управления прибылью коммерческого предприятия. Рассмотрим некоторые из них более подробно.

Любым начинаниям, в том числе и в управленческой деятельности, предшествует аналитический этап. Анализ выступает одной из важнейших функций управления современным предприятием, без глубокого, всестороннего анализа начального состояния управляемой системы невозможно принятие обоснованных управленческих решений. При управлении прибылью коммерческого предприятия в предлагаемом механизме предусмотрено проведение четырёх видов анализа: предварительного, текущего, перспективного и итогового, каждый из который имеет свои аналитические задачи, реализация которых позволить составить полную картину об объекте управления, которым выступает в данном случае коммерческое предприятие. Предполагается проведение анализа инвестиционной, инновационной, операционной и финансовой деятельности предприятия, но допускается при необходимости и проведение анализа других видов деятельности. Особое внимание нужно уделять в данном случае анализу инновационной деятельности и можно согласиться с В.А. Авиновой и А.В. Сажневым, которые в своей работе [15] определили перечень задач анализа инновационной деятельности предприятия, в числе которых отмечено:

– анализ направлений научно-технического и инновационного развития экономики России;

– анализ инфраструктуры инновационной системы предприятия;

– анализ эффективности результатов интеллектуальной деятельности предприятия;

– анализ необходимости технологического переоснащения производства предприятия для выпуска инновационной продукции.

Указанный перечень можно дополнить ещё двумя задачами:

– анализ инновационного потенциала предприятия;

– анализ региональных возможностей по развитию инновационной деятельности и реализации потенциальных инноваций.

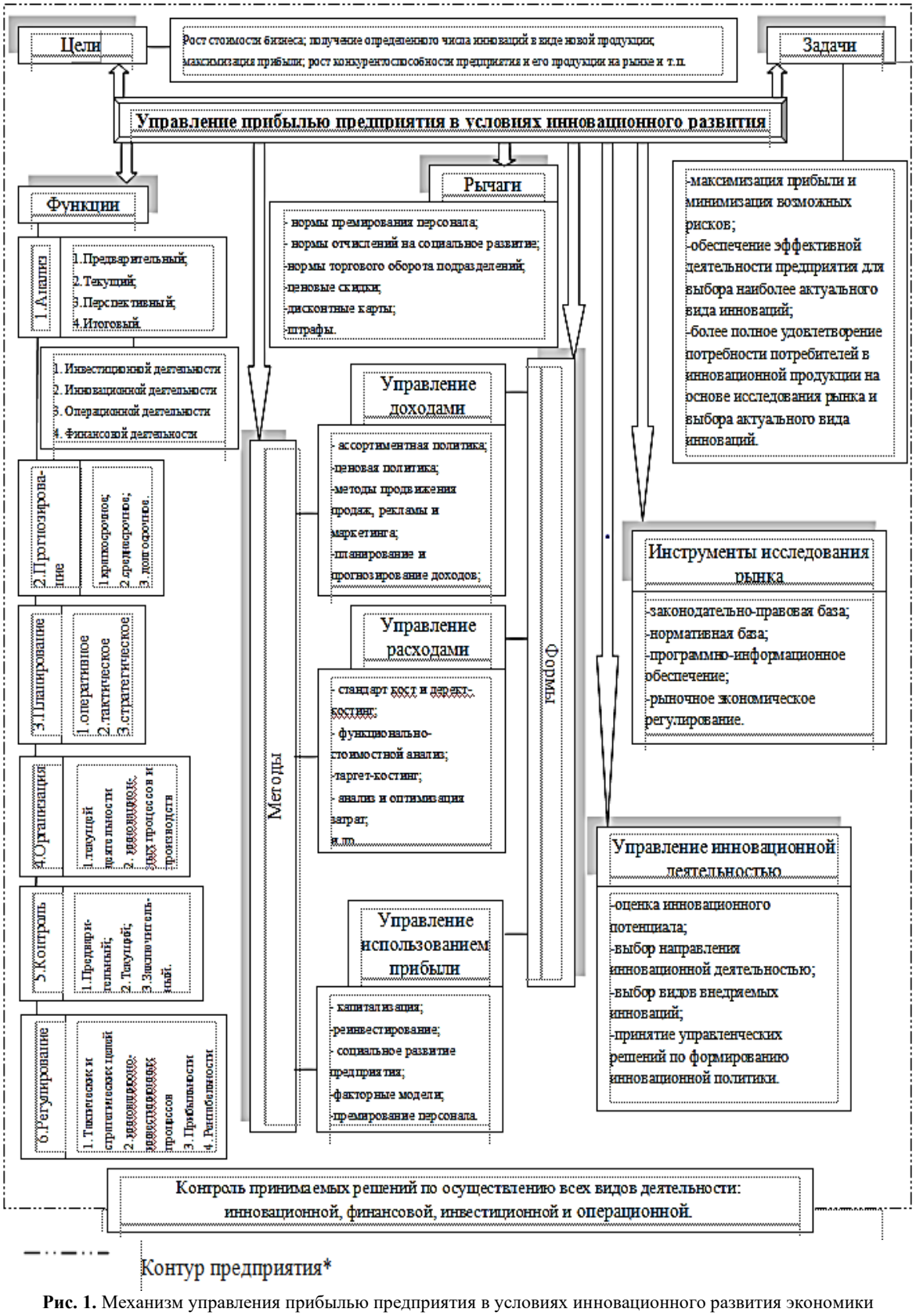


Рис. 1. Механизм управления прибылью предприятия в условиях инновационного развития экономики

Анализ финансовой деятельности является классикой в управлении прибылью предприятия и как отмечено в [15] со ссылкой на [16] представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчётности.

Итоги, полученные при проведении финансового анализа деятельности предприятия, используются при реализации всех других указанных в механизме функций.

Завершающими этапами при реализации рассматриваемых функций являются контрольно-регулирующие действия руководства и специалистов предприятия. Давая характеристику функции контроля, следует отметить её универсальный характер, так как данная функция реализуется на уровне всех элементов системы управления прибылью коммерческого предприятия и связана со всеми другими функциями в рамках рассматриваемого механизма. Контроль позволяет установить фактическое состояние объекта управления, сравнить его с планируемым, на основании чего выявить имеющиеся отклонения и установить причины их возникновения.

На основании результатов реализации контрольной функции на предприятии разрабатываются меры регулирования для восстановления баланса во всех проблемных сферах деятельности предприятия. Регулирование как функция управления коммерческим предприятием представляет собой непрерывный процесс устранения возникающих отклонений от заданных планов, норм и целей для поддержания стабильной и эффективной работы предприятия.

Одним из элементов, занимающим центральное место в механизме, являются методы, которые используются для управления доходами, расходами и непосредственно прибылью предприятия и представляют собой способы и приёмы, с помощью которых руководители предприятий влияют на работников и реализуемые в процессе финансово-хозяйственной деятельности процессы для достижения поставленных целей. В менеджменте традиционно выделяют три основные группы методов: экономические, организационно-административные и социально-психологические, краткая характеристика которых представлена в табл. 1.

Таблица 1. Методы управления

Сравнительные характеристики	**Методы управления**		
	Экономические	**Социально-психологические**	**Организационно-административные**
Определение	Система мер, влияющая на производство с помощью экономических стимулов.	Заключаются в формировании и развитии нравственных начал в обществе, системы ценностей, отношения к личности.	Система методов, основанная на правах, ответственности людей, моральных качествах работников.
Инструменты	– экономический анализ, – планирование, – управление номенклатурой, – ценообразование, – оптимизация эффективности производственных процессов, – оценка целесообразности инвестиционных проектов, – внедрение методов маркетинга, – развитие ИТ-технологий, – логистическое обоснование потоков сбыта.	– управление корпоративной социальной ответственностью, – формирование организационной культуры, – мотивация труда, – анализ личностных характеристик, – анализ соц. психологического климата, – анализ организации рабочих мест, – анализ системы подготовки кадров, – анализ соц. бытовых условий работников, – анализ системы стимулирования работников.	использование авторитета: – регламентация, инструкции, – нормы, – распоряжения, – приказы, – законы и др.
Рычаги	– налоговая политика (льготы / инвестиции), – материальное стимулирование, – финансово кредитный механизм.	– анкетирование, – тестирование, – тренинги, – общественное мнение, – личный опыт руководителя.	– директивные требования, – ответственность, – полномочия, – инструкции, – рекомендации.

В рамках рассматриваемого механизма управления прибылью предприятия предусмотрены также рычаги, с помощью которых осуществляются управленческие воздействия на отдельные элементы управляемой системы. Что именно будет выступать в качестве рычагов управления определяется предприятием самостоятельно исходя из того, на что будет направлено воздействие, и какими ресурсами и возможностями располагает предприятие в части осуществления этих воздействий.

Для успешного практического применения предлагаемого механизма управления прибылью коммерческого предприятия в условиях инновационного развития экономики разработана поэтапная модель (рис. 2) и алгоритм реализации авторского механизма (рис. 3).



Рис. 2. Поэтапная модель реализации механизма управления прибылью предприятия в условиях инновационного развития экономики

Поэтапная модель реализации разработанного механизма управления прибылью предприятия в условиях инновационного развития экономики предполагает последовательное прохождение 11 связанных между собой этапов.

Этап 1. Для начала предприятию необходимо определиться с целями и задачами, а также установить виды деятельности, которые будут реализовываться в ближайшем плановом периоде.

Этап 2. Анализ деятельности предприятия, включая операционную, инвестиционную, финансовую и инновационную.

Этап 3. Предполагает на основе проведённого анализа внешней среды функционирования предприятия определение видов его деятельности, планируемых к осуществлению в плановом периоде.

Этап 4. Включает планирование инновационной деятельности на предприятии, будь то производство абсолютно нового вида продукции или внедрение новых технологий в производственный процесс.

Этап 5. Предполагает планирование доходов, расходов и прибыли от всех осуществляемых предприятием видов деятельности. На данном этапе особое внимание рекомендуется уделять определению расходов на осуществление инновационной деятельности, планированию затрат на научную деятельность, на приобретение или изготовление требуемого оборудования, подготовку инновационных кадров, а также закупку сырья для производства инновационной продукции.

Этап 6. Подразумевает организацию и непосредственное осуществление всех запланированных видов деятельности предприятия.

На этапах 7–8 осуществляется анализ и контроль достигнутых результатов от операционной, инвестиционной, финансовой и инновационной деятельности с последующим сравнением плановых показателей доходов, расходов и прибыли с фактически достигнутыми значениями.

На этапах 9–10 принимаются управленческие решения по устранению выявленных отклонений фактических показателей от планируемых, достижению планового значения прибыли и далее разрабатывается план организационно-экономических мероприятий по устранению этих отклонений и их дальнейшей реализация.

Этап 11 является завершающим в поэтапной модели и предполагает проведение анализа достигнутых результатов.

Реализацию рассмотренного выше авторского механизма управления прибылью предприятия в условиях инновационного развития экономики России рекомендуется осуществлять в соответствии с разработанным алгоритмом (см. рис. 3), основой которого является поэтапная модель (см. рис. 2). Алгоритм отражает все этапы вышеприведённой модели. Реализация механизма управления прибылью в соответствии с данным алгоритмом начинается с определения целей, задач и видов деятельности предприятия, при этом следует учитывать прибыль от всех осуществляемых видов деятельности, включая и инновационную. Далее алгоритм отражает последующие этапы поэтапной модели. Блок «анализ фактических результатов» в рамках рассматриваемого алгоритма предполагает оценку достигнутого уровня прибыли как от основной деятельности предприятия, так и от его инновационной деятельности. Если прибыль от инновационной деятельности отрицательна или недостаточно высока, то предприятию следует пересмотреть свою инновационную деятельность и вернуться к первому этапу. Также следует поступить и при отрицательном показателе прибыли от основной деятельности, определить новые цели, задачи и виды деятельности, в противном случае предприятию следует оценить целесообразность дальнейшей деятельности в данном

направлении и может быть рассмотреть варианты по перепрофилированию своей деятельности. В том случае, если прибыль от данных видов деятельности больше нуля, следует сравнить полученный финансовый результат с планируемым, что отражено на 8 этапе предлагаемой поэтапной модели. Если финансовый результат не соответствует ожиданиям, предприятие должно приступить к анализу факторов, влияющих на прибыль и принять управленческие решения по устранению отклонений. В случае соответствия итогового показателя прибыли планируемому, предприятие может приступить к определению политики распределения прибыли и начать разработку дальнейших действий по развитию предприятия, в связи с чем будут определяться новые цели, задачи и возможно виды деятельности.

Авторами была проведена апробация предложенного механизма управления прибылью на ряде строительных предприятий Иркутской области, где в соответствии с поэтапной моделью были проработаны все одиннадцать этапов реализации, что полностью соответствует разработанному в рамках проведённого исследования алгоритму.

Таким образом, подводя итоги по представленным в статье материалам, можно сделать вывод о том, что разработанный авторский механизм управления прибылью коммерческого предприятия в условиях инновационного развития экономики при его практическом применении будет способствовать систематизации осуществляемых при этом управленческих воздействий, что в итоге повысит эффективность управления предприятием в целом и расширит возможности развития его инновационной деятельности в частности, а на этой основе обеспечит потенциальный рост прибыли.

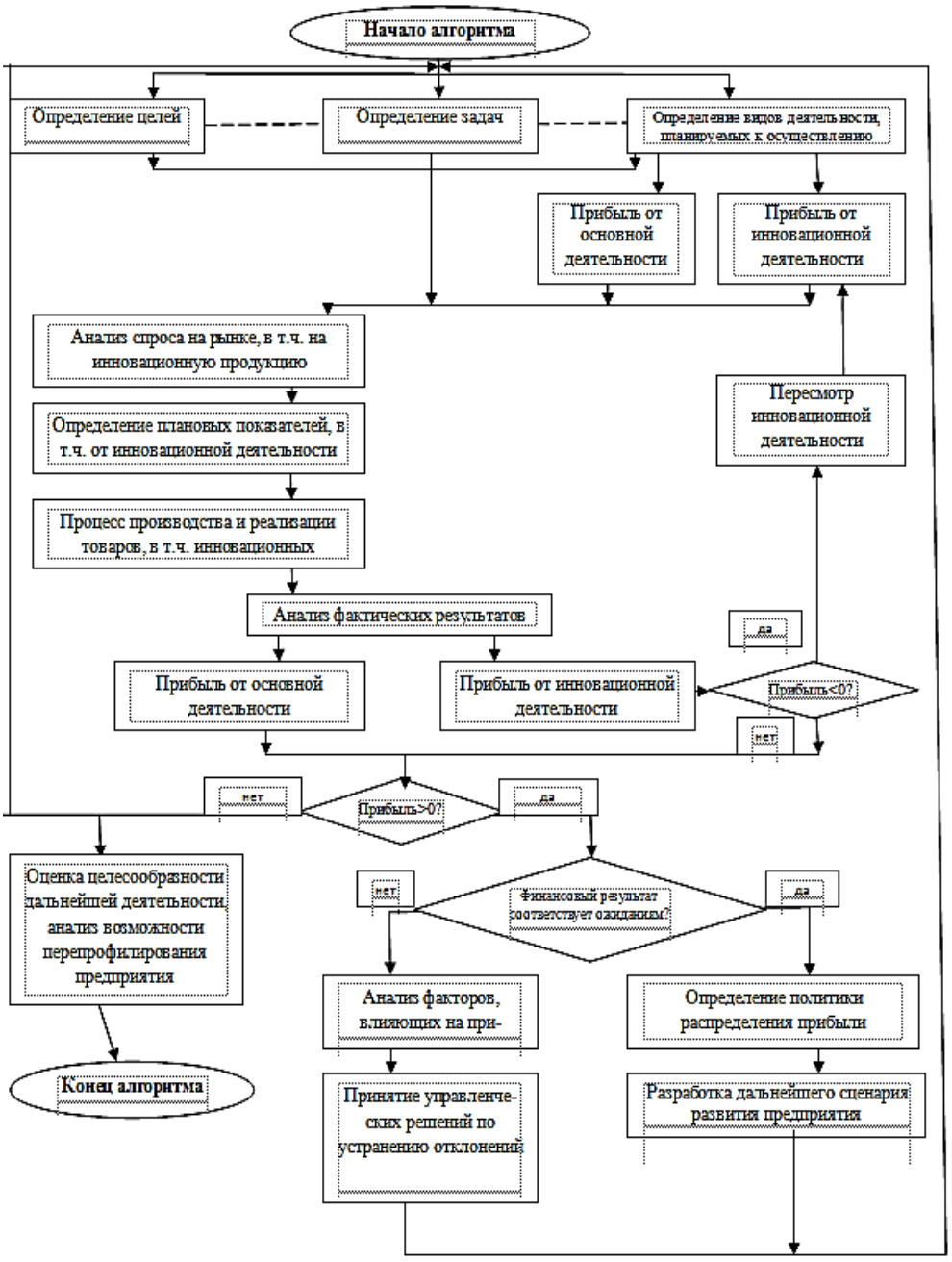


Рис. 3. Алгоритм реализации механизма управления прибылью предприятия в условиях инновационного развития экономики

Литература

1. Иванов С.Д. Стратегическое управление прибылью коммерческих предприятий / С.Д. Иванов, С.С. Иванов // Экономические науки в России и за рубежом. 2015. № XVIII. С. 34–40. EDN TWUUQH.
2. Агеева Д.С. Совершенствование управления прибылью предприятия / Д.С. Агеева // Бизнес и общество. 2019. № 1 (21). С. 19. EDN ZAVJSH.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. К.: Ника-Центр, 2007. 768 с.
4. Полшков Ю.Н. Развитие методов оценивания эффективности управления прибылью предприятия: вероятностно-статистический подход / Ю.Н. Полшков // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. 2020. № 2. С. 204–212. EDN BBCVHX.
5. Феронова А.В. Управление прибылью предприятия / А.В. Феронова, Э.С. Брем // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2021. Т. 11, № 6–1. С. 21–29. DOI 10.34670/AR.2021.29.60.002. EDN ZKBFGU.
6. Халатур С.М. Механизм управления прибылью на предприятиях в условиях финансовой глобализации / С.М. Халатур, И.Г. Плиско // Экономический вестник университета. 2018. № 39. С. 74–82. EDN YVKHKH.
7. Шумилина В.Е. Финансовые механизмы управления прибылью предприятия / В.Е. Шумилина, В.В. Саркисьян, А.В. Близнюкова // Актуальные вопросы обеспечения экономической безопасности в Российской Федерации в условиях цифровой экономики. Мельбурн : AUS PUBLISHERS, 2018. С. 1–7. EDN XOAQIP.
8. Сподарева Е.Г. Механизм управления прибылью предприятия / Е.Г. Сподарева, Л.В. Пак // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2019. № 3 (48). С. 7–14. EDN HHIXBV.
9. Алешкина А.М. Формирование механизма управления прибылью и рентабельностью предприятия / А.М. Алешкина, Д.А. Махаева // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 9–1 (48). С. 82–86. DOI 10.24411/2500-1000-2020-10987. EDN SOCCZE.
10. Золотарева О.И. Управление формированием затрат и прибылью сельскохозяйственного предприятия / О.И. Золотарева, С.Н. Золотарев // Инновации в АПК: проблемы и перспективы. 2022. № 4 (36). С. 117–121. EDN JOZXSG.
11. Попова И.Н. Особенности управления прибылью на промышленном предприятии / И.Н. Попова, О.Г. Иванова, Е.А. Бутт // Инновации и инвестиции. 2023. № 8. С. 411–414. EDN BOHXDO.
12. Краковская И.Н. Управление прибылью на предприятии пищевой промышленности / И.Н. Краковская, А.В. Славкина // Экономика, предпринимательство и право. 2025. Т. 15, № 11. С. 7601–7620. DOI 10.18334/epp.15.11.124199. EDN HDLLDW.
13. Брей О.П. Управление формированием затрат и прибылью сельскохозяйственного предприятия / О.П. Брей // Вопросы отраслевой экономики. 2024. № 3 (7). С. 87–94. DOI 10.24888/2949-2793-2024-7-87-94. EDN FAVRXW.
14. Запольских Ю.А. Вопросы управления прибылью на предприятии агропромышленного сектора / Ю.А. Запольских, Т.Н. Лубова // Российский электронный научный журнал. 2024. № 1 (51). С. 208-220. DOI 10.31563/2308-9644-2024-51-1-208-220. EDN KTJHLC.
15. Авинова В.А. Анализ как одна из важнейших функций управления предприятием / В.А. Авинова, А.В. Сажнев // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 7–9. EDN RRZTAV.
16. Ковалёв В.В. Финансовая отчётность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учеб. пособие для вузов / В.В. Ковалев. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Вэлби, Проспект, 2007. 432 с.

References

1. Ivanov, S.D. Strategic Management of Commercial Enterprises' Profits / S.D. Ivanov, S.S. Ivanov // Economic Sciences in Russia and Abroad. 2015. No. XVIII. Pp. 34–40. EDN TWUUQH.
2. Ageeva D.S. Improving the Management of a Company's Profit / D. S. Ageeva // Business and Society. 2019. No. 1 (21). P. 19. EDN ZAVJSH.
3. Blank I.A. Profit Management / I.A. Blank. Kyiv: Nika-Center, 2007. 768 p.
4. Polshkov Yu.N. Development of Methods for Assessing the Effectiveness of Enterprise Profit Management: a Probabilistic-Statistical Approach / Yu.N. Polshkov // Bulletin of Donetsk National University. Series B. Economics and Law. 2020. No. 2. Pp. 204–212. EDN BBCVHX.
5. Feronova A.V. Management of Enterprise Profit / A.V. Feronova, E.S. Brem // Economics: Yesterday, Today, Tomorrow. 2021. Vol. 11, No. 6–1. Pp. 21–29. DOI 10.34670/AR.2021.29.60.002. EDN ZKBFGU.
6. Khalatur S.M. The mechanism of profit management at enterprises in the context of financial globalization / S.M. Khalatur, I.G. Plisko // Economic Bulletin of the University. 2018. No. 39. Pp. 74–82. EDN YVKHKH.
7. Shumilina V.E. Financial mechanisms for managing a company's profits / V.E. Shumilina, V.V. Sarkisyan, A.V. Bliznyukova // Current issues of ensuring economic security in the Russian Federation in the context of the digital economy. Melbourne: AUS PUBLISHERS, 2018. Pp. 1–7. EDN XOAQIP.
8. Spodareva E.G. The Mechanism of Enterprise Profit Management / E.G. Spodareva, L.V. Pak // Bulletin of the Ural Institute of Economics, Management and Law. 2019. No. 3 (48). Pp. 7–14. EDN HHIXBV.
9. Aleshkina A.M. Forming a Mechanism for Managing Enterprise Profit and Profitability / A.M. Aleshkina, D.A. Makhaeva // International Journal of Humanities and Natural Sciences. 2020. No. 9-1 (48). Pp. 82–86. DOI 10.24411/2500-1000-2020-10987. EDN SOCCZE.
10. Zolotareva O.I. Management of Cost Formation and Profit of an Agricultural Enterprise / O.I. Zolotareva, S.N. Zolotarev // Innovations in the Agro-Industrial Complex: Problems and Prospects. 2022. No. 4 (36). Pp. 117–121. EDN JOZXSG.
11. Popova I.N. Features of Profit Management at an Industrial Enterprise / I.N. Popova, O.G. Ivanova, E.A. Butt // Innovations and Investments. 2023. No. 8. Pp. 411–414. EDN BOHXDO.
12. Krakovskaya I.N. Profit Management at a Food Industry Enterprise / I.N. Krakovskaya, A.V. Slavkina // Economics, Entrepreneurship and Law. 2025. Vol. 15, No. 11. Pp. 7601–7620. DOI 10.18334/epp.15.11.124199. EDN HDLLDW.
13. Brey O.P. Management of Cost Formation and Profit of an Agricultural Enterprise / O.P. Brey // Issues of Sectoral Economics. 2024. No. 3 (7). Pp. 87–94. DOI 10.24888/2949-2793-2024-7-87-94. EDN FAVRXW.
14. Zapolskikh Yu.A. Issues of Profit Management at an Enterprise in the Agro-Industrial Sector / Yu.A. Zapolskikh, T.N. Lubova // Russian electronic scientific journal. 2024. – No. 1 (51). Pp. 208–220. DOI 10.31563/2308-9644-2024-51-1-208-220. EDN KTJHLC.
15. Avinova V.A. Analysis as one of the most important functions of enterprise management / V.A. Avinova, A.V. Sazhnev // Azimut of Scientific Research: Economics and Management. 2013. No. 4. Pp. 7–9. EDN RRZTAV.
16. Kovalev V.V. Financial Reporting. Analysis of Financial Reporting (Basics of Balance Accounting): textbook. A textbook for universities / V.V. Kovalev. 2nd ed., revised and expanded. Moscow: TK Velbi, Prospekt, 2007. 432 p.