
АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: СОЧЕТАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФОРМАЛИЗАЦИИ И ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ

Воронин Валерий Павлович¹, д-р экон. наук, проф.

Подмолодина Ирина Михайловна¹, д-р экон. наук, проф.

Коновалова Елена Михайловна², канд. экон. наук

Максимова Татьяна Ивановна², канд. экон. наук

¹ Воронежский государственный университет инженерных технологий, пр-т Революции, 19, Воронеж, Россия, 394036; e-mail: voronin070441@mail.ru; podmin@mail.ru

² Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, ул. Карла Маркса, д. 67а, Воронеж, Россия, 394030; e-mail: lena.lenka10@ya.ru; ti-maksimova@yandex.ru

Цель: обоснование методов экономического анализа результативности текущей деятельности коммерческой организации в условиях стохастического воздействия рыночных механизмов и предвзятого мнения управленцев. *Обсуждение:* процессы экономической глобализации и цифровизации экономики оказывают значительное влияние на деятельность коммерческой организации, в частности, сокращая время на принятие управленческих решений. В таких условиях результативность управленческого процесса в большей степени определяется способностью менеджеров освободиться от предвзятого мнения, которое порождает эффект рефлексивности, недостаточно изученный к настоящему времени в качестве аналитического инструмента. Это предполагает более четкое разделение по содержанию понятий «результативность» и «эффективность» текущей деятельности коммерческой организации. *Результаты:* авторами предложено понятие рефлексивности как неявного механизма функционирования стохастического рынка. Рефлексивный механизм возникает под влиянием самоусиливающегося взаимодействия предвзятого мнения и тенденции, создаваемой мышлением и реальностью, и обладающий самокорректирующимся свойством.

Ключевые слова: результативность деятельности, операционная

деятельность, текущая деятельность, механизм рефлексивности, методология экономического анализа.

DOI: 10.17308/meps.2021.12/2736

Введение

В условиях экономической глобализации и цифровизации информационных технологий не только сохраняется жёсткость поведения конкурентов, но и неуклонно усиливается это противостояние, в том числе и под влиянием институциональных факторов:

– во-первых, форс-мажорные обстоятельства, вызванные эпидемией COVID-19 и сокращением, в результате межгосударственных и внутригосударственных торговых операций;

– во-вторых, усиление предвзятости западных торговых партнеров по бизнесу под воздействием политических взглядов руководства США, Канады, Евросоюза, Великобритании и других западных стран;

– в-третьих, усиление давления США на Евросоюз в сторону ограничения торгово-инвестиционного сотрудничества с Россией в целях обеспечения экономических преференций собственным компаниям.

В целях сохранения своих позиций на рынке любая современная коммерческая организация тщательно отслеживает все происходящие во внешней и внутренней среде изменения и вырабатывает совокупность разнообразных способов приспособления к негативным воздействиям с целью повышения результативности своей деятельности. Развитие глобализации на основе современных информационных технологий привело к существенному ускорению принятия и исполнения управленческих решений, использования в этих целях всевозможных моделей как статического, так и динамического характера [8, 9]. Результативность хозяйствования коммерческой организации формируется как комплексный результат инвестиционной, финансовой и текущей деятельности.

Текущая деятельность по производству и реализации продукции опосредуется движением денежных средств от выручки реализованной продукции, оплатой счетов поставщиков, получением и погашением краткосрочных кредитов и займов, прочих расчетов [13]. Чаще всего ее соотносят с операционной деятельностью и рассматривают с позиции операционного менеджмента. В частности, Чейз Р., Эквилайн Н. и Якобс Р. текущую деятельность отождествляют с операционной, как деятельность, связанную «с разработкой, внедрением и совершенствованием производственных систем, на основе которых производятся основная продукция или услуги компании» [22]. Мескон М., Альберт М. и Хедоури Ф. используют понятие «операционная функция», не давая расшифровки понятия «операционная деятельность». По их мнению, операционная функция – это деятельность, в результате которой организация выпускает товары или услуги, поставляемые ею во внешнюю среду [14].

Чандлер А. рассматривает текущую деятельность с позиции взаимодействия стратегии и структуры, выделяя основные долгосрочные цели и задачи предприятия, определяя курс действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей [21].

Герсонская И.В. под текущей деятельностью организации понимает основную деятельность в совокупности с другими видами, не являющимися инвестиционной или финансовой, т.е. «операции, связанные с производством или реализацией продукции (товаров, работ, услуг), которые являются главной целью создания предприятия и обеспечивают основную часть его дохода» [7]. Эта точка зрения разделяется Поздняковым В.Я. в части того, что текущей деятельностью является любая основная деятельность предприятия, приносящая доход, и другие виды деятельности, которые не являются инвестиционными или финансовыми [18]. Сходную позицию высказывает Беляева А.В.: текущая деятельность – это «совокупность разновидностей производственной, хозяйственной, финансовой деятельности предприятия, которая не носит капитального и другого долгосрочного характера» [3]. Значительное внимание толкованию текущей деятельности уделяет Паламарчук А.С., определяющий ее как «основной вид деятельности предприятия, для осуществления которого оно создано», т.е. фактически отождествляет с производственно-коммерческой и торговой деятельностью [15]. В финансовом менеджменте выделение понятия текущей деятельности связано с управлением использованием капитала в операционной деятельности и управлением финансирования текущей деятельности [13, 17, 23].

Обсуждение

Проведенный компаративный анализ позволил выявить двойственное восприятие в теории и на практике текущей деятельности коммерческой организации как объекта управления:

менеджеристский – управление бизнес-процессами, что предполагает прерогативу операционного менеджмента;

финансовый – управление капиталом, вовлеченным в текущую деятельность через управление финансовыми потоками, что предполагает приоритет финансового менеджмента.

Соотношение этих направлений в конечном итоге определяет структуру органа управления коммерческой организации, нацеленность на результативность текущей деятельности как основной, приносящей доход, отражается в учетной политике и зависит от цикличности производственно-коммерческого процесса. Текущая деятельность как технологический процесс вовлекает значительную массу затрат в виде части материальных, трудовых и финансовых ресурсов, идущих на ее обслуживание, а как финансовый процесс – выступает основным источником получения доходов и формирования прибыли. Таким образом, главная цель текущей деятельности закладывается в соответствии с планом производственно-коммерческой деятельности, а ее достижение отражается в показателе результативности.

Менеджеристское направление в качестве целеполагания предполагает более длительный горизонт текущей деятельности – обеспечение конкурентоспособности коммерческой организации на перспективу, что создает предпосылки для ее экономического развития.

Экономическая взаимосвязь обоих направлений материализуется в формировании текущих активов, которые, согласно МСФО «Представление финансовой отчетности», классифицируются как краткосрочные при условии следующих ограничений в области реализации:

- реализация или использование актива планируется в нормальных условиях операционного цикла организации;
- актив будет использован преимущественно в коммерческих (торговых) целях;
- реализация актива планируется в течение 12 месяцев с отчетной даты;
- актив имеет форму денежных средств или их эквивалентов.

Состав и структура текущих активов определяется соотношением таких факторов, как характер текущей деятельности, сложность и ритмичность производственного процесса, периодичность поставок, сроки расчетов между контрагентами, воздействующими на формирование оптимального уровня текущих средств коммерческой организации.

Результативность текущей деятельности коммерческой организации является основным критерием при определении перспектив ее существования и развития. В научной литературе имеет место подмена (синонимизация) понятий, заключающихся в полном или частичном совпадении значений терминов «эффективность» и «результативность». Синонимизация отражается не только на трактовке понимания сущности и оценки данных экономических категорий, но и на обосновании целеполагания текущей деятельности.

Длительное время в экономической теории понятия «эффективность» и «результативность» отождествлялись, просто считалось, что текущая деятельность коммерческой организации должна быть как результативной, так и эффективной. Впервые разделение указанных понятий предложил в начале XIX в. Д. Риккардо, предоставив термину «эффективность» относительное значение, которое выражается на основе сопоставления результата с определенным видом расходов. Затем П.Ф. Драккер развил это положение: результативность является следствием того, что создаются нужные, полезные вещи; а эффективность – следствием того, что эти самые вещи создаются правильно. И первое, и второе является одинаково важным [10].

Официально разграничение понятий «результативность» и «эффективность» было закреплено в стандарте ISO 9000:2007, в котором результативность (effectiveness) определяется как степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов, а

эффективность (efficiency) – это соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами.

Тем не менее, дискуссия по данному вопросу продолжается. Л.В. Прудникова и Т.В. Жиганова полагают результативность одним из базовых критериев оценки эффективности, а абсолютным показателем результативности является результат. Результативность определяется как «соотношение полученных последствий и введенных причин (или причин, приведших к этим последствиям), которые определяются с помощью соотношения прибыли к затратам, объема производства или времени и т.д.» [19].

Результативность, как агрегирующий показатель (по мнению И.Т. Абдукаримова и М.В. Беспалова), включает в себя три составляющие: эффективность, экономичность и адаптивность и тем самым позволяет осуществить комплексную оценку деятельности предприятия. При этом ученые отмечают, что результативность деятельности – это комплексная оценка эффективности, экономичности, конкурентоспособности и устойчивости экономического и финансового развития хозяйствующих субъектов [1].

Бурик Н.А. полагает возможным соотношение результата и затрат относить к результативности, понимая ее как некий коэффициент полезного действия, а эффективность – как показатель верности выбранного направления [5]. Диаметрально противоположного (и достаточно спорного, по нашему мнению) взгляда придерживается А.С. Паламарчук, трактуя эффективность как соотношение затрат и ресурсов, а результативность – как направление развития для целей реализации стратегических задач [15].

Проведенный анализ различных точек зрения по вопросу сущности такого понятия, как «результативность», позволяет сделать вывод о том, что она не является тождественной по отношению к категории «эффективность». Сближают их такие характеристики (свойства), как взаимозависимость и взаимодополняемость. Мы разделяем точку зрения, что экономические категории «результативность» и «эффективность» имеют самостоятельное значение для целеполагания и управления бизнес-процессами и финансовыми потоками коммерческой организации.

В свете вышесказанного за категорией «результативность» остается сфера целеполагания, достижение определенного результата, с помощью которого устанавливаются главные и производные цели, формируется стратегия функционирования на основе анализа показателей эффективности, а за категорией «эффективность» сфера качественной характеристики взаимосвязи сопоставления затраченных ресурсов и достигнутых результатов.

Таким образом, оба показателя – результативность и эффективность – являются качественными характеристиками сопряженных, но все-таки различающихся между собой частных целей:

– результативность оценивается с точки зрения сопоставления результата с целевыми значениями, а эффективность – с затраченными ресурсами;

– соответственно, показатель результативности направлен на увеличение и (или) улучшение результата, а показатель эффективности – уменьшение расходов и (или) увеличение эффекта.

Повышение как эффективности, так и результативности производственно-коммерческой деятельности является одной из самых актуальных проблем функционирования коммерческой организации, успешное решение которой создает необходимые условия для дальнейшего развития как отдельных предприятий, так и экономики страны в целом, способствуя повышению уровня жизни населения.

Под результативностью текущей деятельности коммерческой организации мы понимаем достижение намеченного (предусмотренного планом) результата по операциям, связанным с производством или реализацией продукции (товаров, работ, услуг), вытекающего из целеполагания ее создания. Способность организации использовать имеющиеся внутренние ресурсы, умение привлекать ресурсы из внешней среды в реально складывающихся макроэкономических условиях определяется квалификацией управленческого персонала. При этом важным качеством менеджеров является способность преодолевать индивидуальное предвзятое мнение в постановке и оценке планов (ориентиров) деятельности, подверженное стохастическому рыночному воздействию, называемое Дж. Соросом механизмом рефлексивности [20].

По нашему мнению, это находит свое подтверждение в поведенческой экономике Р. Талера, лауреата Нобелевской премии по экономике 2017 г. за разработку теории экономического поведения и за понимание того, какую роль психология играет в экономике, в теории принятия решений с позиции бихевиоризма [24]. Это переориентирует анализ экономических результатов с принципа оценки отклонений от намеченных планов на прогнозирование и выявление факторов к ним приводящим. Соответственно изменяется и оценка отклонений в анализе хозяйственной деятельности как вероятностный процесс, подверженный воздействию механизмов рефлексивности на различных уровнях управления:

– опосредованно, на народнохозяйственном уровне, формирующем внешнюю среду деятельности. В частности, курс на увеличение экспорта зерна ведет к увеличению платежей в бюджет в валюте, к обогащению торговых посредников, но одновременно к сокращению поступления зерна на внутренний рынок, возрастанию стоимости муки для хлебопекарного производства. В результате при рекордных в 2019 г. объемах урожая и экспорта пшеницы, по данным Ассоциации производителей и поставщиков продовольственных товаров «Руспродсоюз», средняя цена хлеба в рознице в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных регионах к ноябрю 2019 г. выросла на 44,34% при инфляции, по данным Росстата, в 3,0% [25]. Тенденция роста цен на хлеб продолжилась и в 2020 г.;

– непосредственно, на уровне коммерческой организации. По данным

вышеназванной Ассоциации, отпускная цена не покрывает затраты предприятий из-за значительного роста стоимости муки (а также других компонентов хлеба – сахара, растительного масла) вследствие роста мировых цен, прибыль от которой извлекают не производители, а торговые посредники-экспортеры. Например, в Санкт-Петербурге мука для тихвинского, дарницкого хлеба и нарезного батона за 10 месяцев 2020 года подорожала на 40%, 39% и 25% соответственно, в Москве мука для хлеба смешанной валки и нарезного батона – на 21% и 36,9% соответственно. Как следствие, у многих хлебопекарных предприятий стала низкая рентабельность, близкая к нулевой [25].

Необходимость сдерживания роста цен на хлебобулочные изделия побуждает местные органы власти изыскивать дополнительные финансовые ресурсы для поддержки хлебопекарных предприятий. Так, например, правительством Воронежской области заключено соглашение с Минсельхозом России, которым предусматривается выделение в 2021 г. субсидий производителям муки по части их затрат на закупку продовольственной пшеницы, а также производителям хлеба выделение средств из федерального бюджета из расчета 2 тыс. руб. на 1 т продукции (69,5 млн руб.) и из местного бюджета 40 млн руб. на дотации хлебопекарным предприятиям. Условием получения дотации является обязательство производителей не повышать отпускные цены в месяц получения субсидии по отношению к средней цене в предыдущем месяце.

Это свидетельствует:

- в первую очередь, о недостаточной доступности хлеба для населения вследствие высоких цен (отрицательной результативности при формальной сбалансированности спроса и предложения за счет низкодоходной категории населения);

- в какой-то мере о недостаточном уровне конкуренции как среди производителей хлебобулочной продукции, так и среди торгующих организаций;

- о неспособности государства противостоять влиянию роста мировых цен на внутреннем потребительском рынке за счет выгодоприобретателей в лице спекулянтов – перекупщиков зерна.

В настоящее время предложены различные подходы для выбора критерия эффективного финансирования текущей деятельности коммерческой организации по принципу «минимизация затрат – максимизация выгоды»:

- минимизация текущей кредиторской задолженности;
- минимизация совокупных издержек финансирования;
- максимизация полной стоимости организации [13].

Минимизация текущей кредиторской задолженности ведет к сокращению возможных потерь ликвидности, востребованности долгосрочных источников и вовлечения собственного капитала в целях финансирования большей

части оборотных активов. В случае, если минимизация совокупных издержек финансирования основным источником покрытия активов осуществляется за счет краткосрочной кредиторской задолженности, возникает высокий уровень риска невыполнения в установленный срок своих обязательств организацией. Максимизация полной стоимости организации как приоритетное направление деятельности предполагает признание целесообразными любых решений в области финансирования текущей деятельности.

Указанные варианты финансирования текущей деятельности отображены на рисунке 1 [12].

Оборотные активы организации	Консервативный тип финансирования	Умеренный тип финансирования	Агрессивный тип финансирования
Переменная часть оборотных активов	краткосрочный заемный капитал	краткосрочный заемный капитал	краткосрочный заемный капитал
Постоянная часть оборотных активов	долгосрочный заемный капитал и собственный капитал		

Рис. 1. Типы финансирования текущей деятельности организации

Соотношение краткосрочного заемного капитала и долгосрочного заемного капитала и собственного капитала в различных типах финансирования текущей деятельности организации представлено на рисунке 2.

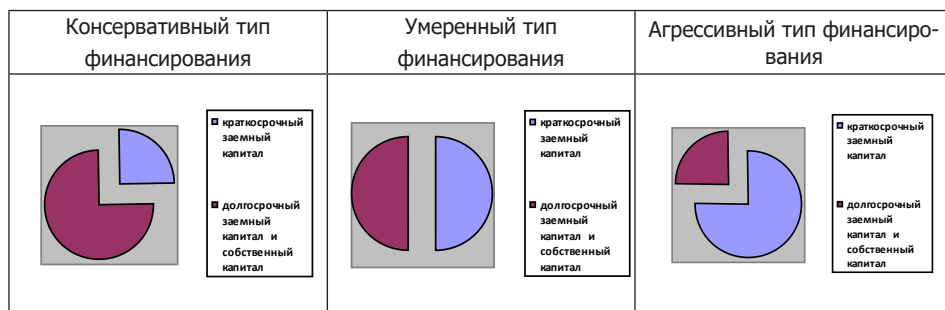


Рис. 2. Соотношение использования краткосрочного заемного капитала и долгосрочного заемного капитала и собственного капитала в различных типах финансирования текущей деятельности организации

Консервативный вариант финансирования текущей деятельности организации характеризуется минимальной долей риска. В случае применения этого варианта финансирования постоянная часть оборотных активов и доля их переменной части финансируются с помощью долгосрочных обязательств и спонтанной краткосрочной задолженности. Консервативный вариант финансирования оборотных активов обеспечивает высокий уровень финансовой устойчивости организации, при этом увеличивает затраты собственного капитала на их финансирование, что при прочих равных условиях приводит к снижению уровня его рентабельности. К применению краткосрочного кредита прибегают, если потребность в средствах достигла пика.

Умеренный (компромиссный, согласования) вариант финансирования текущей деятельности организации предполагает, что за счет собственного и долгосрочного заемного капитала должна финансироваться постоянная часть оборотных активов, в то время как за счет краткосрочного заемного капитала – весь объем переменной части. Данный вариант финансирования обеспечивает приемлемый уровень финансовой устойчивости предприятия и рентабельность использования собственного капитала, приближенную к среднерыночной норме прибыли на капитал. Основным различием трех возможных вариантов финансирования текущей деятельности организации является величина краткосрочных кредитов.

В агрессивном варианте финансирования текущей деятельности организации весь объем основных активов, а также доля постоянной части оборотных активов поддерживается за счет долгосрочных кредитов, а оставшаяся часть оборотных активов – при помощи краткосрочных. При этом в агрессивной модели финансирования оборотных активов существуют разные степени агрессии. Например, если вся постоянная часть оборотных активов и некоторая доля основных средств финансируются с помощью краткосрочных кредитов – это высокоагрессивная политика. Порой компании ради получения дополнительной прибыли рискуют надежностью.

Агрессивная политика означает максимальное использование краткосрочного заемного капитала, консервативная политика – минимальное, умеренная стратегия – среднее, при этом выбор остается за доминирующим мнением менеджера.

Заключение

Результаты проведенного исследования позволяют сделать выводы о том, что односторонняя ориентация текущей деятельности организации на «эффективность» или «результативность» вызывает эффект рефлексивности, снижение влияния которого невозможно без прямого участия государства. Но тем самым само государство попадает в институциональную ловушку, декларируя свободу ценообразования на основе рыночного механизма конкуренции, оно в то же время вынуждено призывать бизнес-сообщество к принятию административных мер ограничения рыночных свобод: заключение партнерских соглашений по временному ограничению деятельности ме-

ханизма свободного ценообразования. Применение государством практики субсидирования производства отдельных продуктов питания или предоставления услуг носит временный и персональный характер, что недопустимо правилами ВТО. Проблема заключается еще и в том, что свободное рыночное равновесие достигается за счет исключения из процесса потребления ряда продуктов для определенной категории граждан с низкими доходами. Поэтому обеспечение одновременно эффективности и результативности текущей деятельности организации требует поиска новых форм, механизмов взаимодействия государства и бизнес-сообщества в интересах удовлетворения потребностей социального общества.

Список источников

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. *Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур*. Москва, НИЦ Инфра-М, 2018.
2. Андреев В.С., Имтенова Л.Ф. Анализ зависимости чистой прибыли от структуры оборотных активов // *Моделирование развития социально-экономического потенциала территории в условиях современных вызовов: мат. Межд. научно-практ. конф.* Улан-Удэ, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, 2018, с. 249-253.
3. Беляева А.В. Анализ финансирования текущей деятельности организации // *Региональные аспекты экономической безопасности: сб. мат-в Всерос. молодежной научно-практ. конф., посвященной 100-летию Республики Башкортостан*. Уфа, Башкирский государственный университет, 2019, с. 193-195.
4. Бердникова Т.Б. *Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия*. Москва, ИНФРА-М, 2019.
5. Бурик Н.А. Соотношение понятий «эффективность» и «результативность» деятельности предприятия // *Бенефициар*, 2020, no. 72, с. 29-33.
6. Воронин В.П., Подмолодина И.М., Коновалова Е.М., Максимова Т.И. Аудит в механизме обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // *Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление*, 2020, no. 4, с. 4-14.
7. Герсонская И.В. Анализ доходности текущей деятельности предприятия // *Территория инноваций*, 2019, no. 4 (32), с. 25-31.
8. Давнис В.В., Коротких В.В. *Эконометрические методы в портфельном анализе*. Воронеж, Воронежский государственный университет, 2018.
9. Давнис В.В., Коротких В.В., Юрова Я.А. Регрессионно-матричная модель многомерных экономических процессов // *Современная экономика: проблемы и решения*, 2016, no. 11(83), с. 19-29.
10. Драккер П.Ф. *Управление, нацеленное на результаты*. Москва, Технол. шк. бизнеса, 1994.
11. Канапухин П.А., Воронин В.П., Карибов С.Т. Анализ деятельности малого предпринимательства: институциональный подход // *Современная экономика: проблемы и решения*, 2020, no. 12 (132), с. 124-136.
12. Кибец О.А. Стратегия финансирования текущих активов предприятия // *Студенческий*, 2018, no. 20-2(40), с. 52-54.
13. Кондрашова Н.В. Сравнительная характеристика содержательных элементов экономического анализа и бизнес-анализа // *Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление*, 2020, no. 2, с. 45-54.
14. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. *Основы менеджмента*. Москва, Издательство Дело, 1997.
15. Паламарчук А.С. *Экономика предприятия*. Москва, НИЦ ИНФРА-М, 2016.
16. Пархоменко А.В., Рожкова М.С. Анализ состояния, обеспеченности и эффективности использования текущих активов предприятия // *Экономика пред-*

- приятая: проблемы теории и практики: мат-лы Всерос. научно-практ. конф. / под общ. ред. Е.Ю. Меркулова. Тамбов, Бизнес – Наука – Общество, 2017, с. 164-176.
17. Пласкова Н.С. *Финансовый анализ деятельности организации*. Москва, вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2018.
18. Поздняков В.Я. *Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий*. Москва, НИЦ ИНФРА-М, 2019.
19. Прудникова Л.В., Жиганов Т.В. Методические аспекты анализа и оценки результативности деятельности коммерческой организации // *Вестник Витебского государственного технологического университета*, 2020, no. 1 (38), с. 213-230.
20. Сорос Дж. *Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности*. Москва, ИНФРА-М, 1999.
21. Чандлер А. *Стратегия и структура*. Москва, Олимп-Бизнес, 2005.
22. Чейз Р.Б., Эквилайн Н.Дж., Якобс Р.Ф. *Производственный и операционный менеджмент*. Москва, Издательский дом «Вильямс», 2004.
23. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. *Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций*. Москва, НИЦ Инфра-М, 2017.
24. Эксперты оценили динамику роста цен на хлебобулочные изделия. Доступно: <https://1prime.ru/Agriculture/20201121/832387911.html>.
25. Thaler R. *New behavioral economics. Why people violate the rules of traditional economics and how to make money on it*. Moscow, Eksmo, 2017.

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THE CURRENT ACTIVITIES OF A COMMERCIAL ORGANIZATION: A COMBINATION OF FORMALIZATION AND INSTITUTIONALIZATION TOOLS

Voronin Valery Pavlovich¹, Dr. Sc. (Econ.), Prof.

Podmolodina Irina Michailovna¹, Dr. Sc. (Econ.), Prof.

Konovalova Elena Michailovna¹, Cand. Sc. (Econ.)

Maksimova Tatjana Ivanovna¹, Cand. Sc. (Econ.)

¹ Voronezh State University of Engineering Technologies, Revolutsii ave., 19, Voronezh, Russia, 394036; e-mail: voronin070441@mail.ru; podmin@mail.ru

² Voronezh Branch, Plekhanov Russian University of Economics, Karl Marx str., 67a, Voronezh, Russia, 394030; e-mail: lena.lenka10@ya.ru; ti-maksimova@yandex.ru

Purpose: the article is devoted to the issues of substantiating the methodology of economic analysis of the effectiveness of the current activities of a commercial organization in the conditions of the cycles of decline and rise of business activity. *Discussion:* given that the effects of economic globalization and the digitalization of information technologies largely affect the performance of a commercial organization in terms of achieving its intended results, the authors consider it possible to use reflexivity, which has not been sufficiently studied to date as an analytical tool, for its analysis. The authors propose a hypothesis about the complex use of formal modeling tools and the mechanism of reflexivity. *Results:* the authors, in the development of the theory and methodology of economic analysis, formulated the postulate that it is impossible to accurately judge the biased opinion of participants in the management process without using the main indicators of the results of the economic activity of a commercial organization, which, in turn, are influenced by the biased opinion of the manager itself in the feedback sequence. It is proposed, in this regard, to add the common practice of the formalized approach (modeling), taking into account the behavioral influence on the formation of biased opinions of top managers of the organization, by using analytical tools of self-reinforcing or self-correcting reflexivity, including at the macro level.

Keywords: methodology, economic analysis, performance, reflexivity.

References

1. Abdukarimov I.T., Bespalov M.V. [Analysis of the financial condition and financial results of entrepreneurial structures]. Moscow, INFRA-M, 2018. (In Russ.)

2. Andreev V.S., Imtenova L.F. [Analysis of the dependence of net profit on the structure of current assets]. [Modeling the development of the socio-economic potential of the territory in the conditions

- of modern challenges: materials of the International Scientific and Practical Conference]. Ulan-Ude, East Siberian State University of Technology and Management. 2018, pp. 249-253. (In Russ.)
3. Belyaeva A. V. [Analysis of the financing of the current activities of the organization]. [Regional aspects of economic security: Youth scientific and practical conference dedicated to the 100th anniversary of the Republic of Bashkortostan]. Ufa, Bashkir State University, 2019, pp. 193-195. (In Russ.)
 4. Berdnikova T.B. [Analysis and diagnostics of financial and economic activity of the enterprise]. Moscow, INFRA-M, 2019. (In Russ.)
 5. Burik N. A. [The ratio of the concepts of "efficiency" and "productivity" of the enterprise]. Beneficiary, 2020, no. 72, pp. 29-33. (In Russ.)
 6. Voronin V.P., Podmolodina I.M., Konovalova E.M., Maksimova T.I. Audit in the mechanism of ensuring economic security of an economic entity. *Proceedings of Voronezh State University. Series: Economics and Management*, 2020, no. 4, pp. 4-14. (In Russ.)
 7. Gersonskaya I.V. [Analysis of profitability of the current activity of the enterprise]. *The territory of innovation*, 2019, no. 4 (32), pp. 25-31. (In Russ.)
 8. Davnis V.V., Korotkikh V.V. *Econometric methods in portfolio analysis*. Voronezh. St. Univ. Publ., Voronezh, 2018. (In Russ.)
 9. Davnis V.V. Regression-matrix model of multidimensional economic processes. *Modern economics: problems and solutions*, 2012, no. 2, pp. 33-44. (In Russ.)
 10. Drucker P. *Managing for Results*. New York, Harper & Row, 1964.
 11. Kanapukhin P.A., Voronin V.P., Karibov S.T. [Analysis of small business activity: institutional approach]. *Modern economics: problems and solutions*, 2020, no. 12, pp. 124-136. (In Russ.)
 12. Kibetz O. A. [Current assets financing strategy]. *Studenchesky*, 2018, no. 20-2(40), pp. 52-54. (In Russ.)
 13. Kondrashova N.V. (2020). Comparative characteristics of the contents of elements of economic analysis and business analysis. *Proceedings of Voronezh State University. Series: Economics and Management*, 2020, no. 2, pp. 45-54. (In Russ.)
 14. Mescon M., Albert M., Khedouri F. *Fundamentals of management*. Moscow, Delo Publishing House, 1997. (In Russ.)
 15. Palamarchuk A.S. [Enterprise Economics]. Moscow, INFRA-M, 2016. (In Russ.)
 16. Parkhomenko A.V., Rozhkova M.S. [Analysis of the state, security and efficiency of the use of current assets of the enterprise]. [Enterprise Economics: problems of theory and practice: materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference]. Tambov, Publishing House: «Business-Science-Society», 2017, pp. 164-176. (In Russ.)
 17. Plaskova N.S. [Financial analysis of the organization's activities]. Moscow, INFRA-M, 2018. (In Russ.)
 18. Pozdnyakov V.J. [Analysis and diagnostics of financial and economic activities of enterprises]. Moscow, INFRA-M, 2019. (In Russ.)
 19. Prudnikova V.L., Zhiganov T.V. Methodological aspects of the analysis and performance evaluation of a commercial organization. *Bulletin of Vitebsk state technological University*, 2020, no. 1 (38), pp. 213-230. (In Russ.)
 20. Soros G. [The crisis of world capitalism. The open society is in danger]. Moscow, INFRA-M, 1999. (In Russ.)
 21. Chandler. A. [Strategy and structure]. Moscow, Olymp-Business, 2005. (In Russ.)
 22. Chase R.B., Equiline N.J., Jacobs R.F. [Production and Operational management]. Moscow, Williams Publishing House, 2003. (In Russ.)
 23. Sheremet A.D., Negashev E.V. *Methodology of financial analysis of the activities of commercial organizations*. Moscow, INFRA-M, 2017. (In Russ.)
 24. Experts assessed the dynamics of price growth for bakery products / <https://1prime.ru/Agriculture/20201121/832387911>. (In Russ.)
 25. Thaler R. *New behavioral economics. Why people violate the rules of traditional economics and how to make money on it*. Moscow, Eksmo, 2017. (In Russ.)