

УДК [658.8]; 334.02; 330.11; 65.01

Р.М. Ямилов

КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ: ГЕНЕЗИС СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Раскрыто понятие комплексного экономического субъекта. Выявлена объективная причина формирования комплексного экономического субъекта. Объективной причиной формирования комплексного экономического субъекта является необходимость постоянного увеличения конкурентоспособности экономического субъекта. Постоянное увеличение конкурентоспособности экономического субъекта возможно только за счет внутреннего и внешнего расширения. Расширение экономического субъекта упирается в пределы расширения экономического субъекта. Предложена модель пределов экономического субъекта, включающего в себя три предела. Первым пределом расширения экономического субъекта является предел масштабируемости, где существуют пределы максимизации прибыли, стабилизации прибыли, минимизации прибыли, убыточности. Вторым пределом расширения является предел сложности, включающий в себя пределы максимизации сложности, стабильной сложности, минимизации (убывания) сложности, системной сложности. Третьим пределом является предел коммуникационной доступности, включающий в себя пределы управленческой коммуникационной доступности, информационной доступности, товарной коммуникационной доступности, трудовой коммуникационной доступности, производственной коммуникационной доступности, ресурсной коммуникационной доступности, мегаэкономики. Показаны способы преодоления пределов расширения. Выявлена необходимость теоретической и методологической разработки уровней экономики для дальнейшего исследования эффектов межуровневого взаимодействия экономических субъектов. Показаны возможные уровни экономик, требующие научных исследований. На основе разработанной автором модели субститутного обмена разработана классификация экономических субъектов. Дано понятие простого экономического субъекта. Приведена классификация простых экономических субъектов. Показаны основания возникновения комплексного экономического субъекта.

Ключевые слова: уровень экономики, экономическая система, экономический субъект, масштабируемость, сложность, коммуникационная доступность, предел, субститутный обмен, товарная цепочка, интеграция.

Глобализация экономики ведет к ужесточению борьбы экономических субъектов за счет расширения их возможностей. Одним из способов усиления возможностей экономического субъекта, выражаемых в конкурентоспособности, является постоянное структурное преобразование. Структурные преобразования необходимы также для удержания рыночной позиции экономического субъекта. Экономический субъект по требованиям внешней среды должен либо расширяться, либо сжиматься. В данной статье рассмотрим генезис структурных преобразований в случае расширения экономического субъекта. Увеличение конкурентоспособности экономического субъекта возможно за счет:

- экстенсивного расширения, то есть внешнего расширения, предполагающего достижения доминирующего положения, в основном за счет поглощения иных экономических субъектов;
- интенсивного расширения, то есть внутреннего расширения, предполагающего достижения доминирующего положения за счет инновационного развития и дробления экономического субъекта.

В процессе расширения возникают три предела, которые экономический субъект не может преодолеть структурно не меняясь. Достижение данных пределов ведет к разрушению экономического субъекта, либо к его дроблению.

Первый предел расширения экономического субъекта – это предел масштабируемости, то есть способности экономического субъекта справиться с увеличением продуцирования при добавлении ресурсов.

Увеличение ресурсов, используемых экономическим субъектом, служит индикатором расширения экономического субъекта. В данном случае прибыль (P (profit)) экономического субъекта можно рассматривать как функцию ресурсов (R (Resources)), то есть

$$P = f(R). \quad (1)$$

Построим принципиальную схему масштабируемости экономического субъекта (рис. 1).

В принципиальной схеме масштабируемости экономического субъекта показаны следующие пределы:

- предел максимизации прибыли достигается, когда максимизация ресурсов перестает максимизировать прибыль;
- предел стабилизации прибыли достигается в случае, когда максимизация ресурсов уже не позволяет максимизировать прибыль, она остается на постоянном уровне;
- предел минимизации прибыли достигается тогда, когда дальнейшее увеличение ресурсов дает уменьшающуюся прибыль;
- предел убыточности достигается тогда, когда максимизация ресурсов ведет к «проеданию» самого экономического субъекта, что в конечном счете ведет к разрушению экономического субъекта.

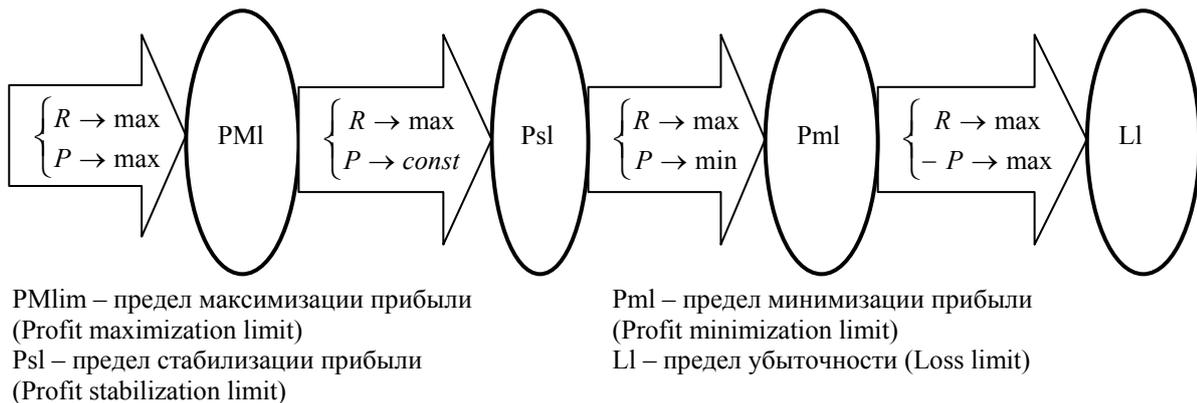


Рис. 1. Принципиальная схема масштабируемости экономического субъекта

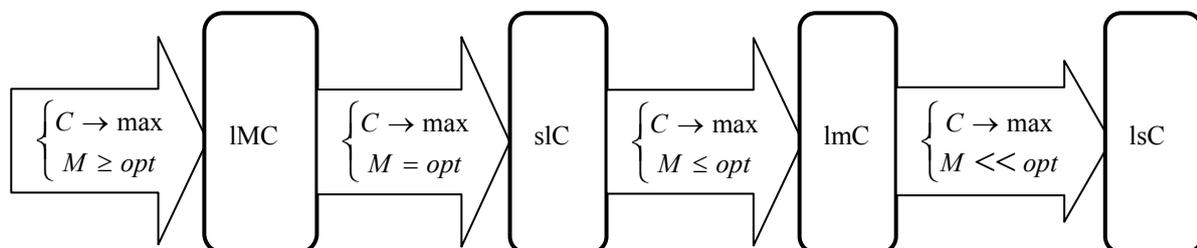
Вторым пределом экономического субъекта является предел сложности, который наступает при достижении предельной напряженности связей и элементов экономического субъекта, представляющей собой превышения количества сигналов между элементами и связями над предельной канальной проводимостью сигналов между элементами и связями внутренней среды экономического субъекта.

Одной из причин существования предела сложности является накопление системных, критических ошибок, которые в процессе усложнения экономической субъект не успевает скорректировать через управленческий процесс.

Индикатором сложности является управляемость (M (Manageability)) экономическим субъектом, являющимся функцией сложности (C (Complexity)) то есть:

$$M = f(C). \quad (2)$$

Согласно принципиальной схеме сложности экономического субъекта (рис. 2) можно выделить следующие пределы сложности:



IMC – предел максимизации (возрастания) сложности (limit maximization complexity)
slC – предел стабильной сложности (stable limit complexity)

ImC – предел минимизации (убывания) сложности (limit minimization complexity)
lsC – предел системной сложности (limit system complexity)

Рис. 2. Принципиальная схема сложности экономического субъекта

– предел максимизации сложности, до достижения которого управляемость экономическим субъектом имеет резерв роста до оптимального значения управляемости. Экономический субъект успевает скорректировать все ошибки управления;

– предел стабильной сложности, до достижения которого управляемость экономического субъекта находится в оптимальных параметрах и соответствует сложности экономического субъекта. Экономический субъект успевает скорректировать все критичные ошибки управления и частично некритичные ошибки управления;

– предел минимизации (убывания) сложности возникает, когда дальнейшее усложнение экономического субъекта приводит к снижению управляемости. Экономический субъект успевает скорректировать критичные ошибки управления, но не успевает скорректировать некритичные ошибки управления, результирующим эффектом накопления которых является возникновение критической ошибки;

– предел системной сложности, возникающий при достижении критической неуправляемости экономического субъекта из-за усложнения экономического субъекта. Экономический субъект не успевает скорректировать любые ошибки, и каждый последующий управленческий процесс синергически усиливает кризисное состояние экономического субъекта, независимо от истинности/ошибочности управления, что приводит к системному разрушению.

Третий предел расширения экономического субъекта – предел коммуникационной доступности, представляющей собой экономически эффективное расстояние деятельности экономического субъекта.

На рис. 3 указана принципиальная схема пределов коммуникационной доступности по различным процессам, задействованным экономическим субъектом. Стоит отметить, что данная схема может значительно меняться в зависимости от отраслевой/секторной принадлежности экономического субъекта. Например, четвертичный и пятеричный сектора экономики по виду производимой продукции преодолели все указанные пределы коммуникационной доступности.

Как видно из рис. 3, $mCA > IMgE$, $iCA > IMgE$, который означает, что управленческая коммуникационная доступность и информационная коммуникационная доступность превышают пределы планетарной экономики, что, в частности, вызывает концентрацию функций управления в головном офисе экономического субъекта с филиальной структурой. Если до развития Интернета филиал экономического субъекта представлял клон головного предприятия, то сейчас за филиалами остаются только производственные и/или сбытовые функции.

На принципиальной схеме коммуникационной доступности указаны следующие пределы:

– предел управленческой коммуникационной доступности, который в настоящее время больше, чем предел мегаэкономики. Данный предел тесно взаимосвязан со следующим пределом;

– предел информационной доступности также в настоящее время больше предела мегаэкономики;

– предел товарной коммуникационной доступности представляет собой экономически эффективное расстояние перемещения физических товаров. В отношении большинства товаров приближается к пределам мегаэкономики. Товарная коммуникационная доступность даже при выходе за пределы мегаэкономики может реализоваться только в случае возникновения экономической системы более высокого уровня, чем мегаэкономика;

– предел трудовой коммуникационной доступности, достигающий по данным исследований агломераций 120 км от местожительства работающих;

– пределом производственной коммуникационной доступности является экономически эффективное пространственное размещение производства;

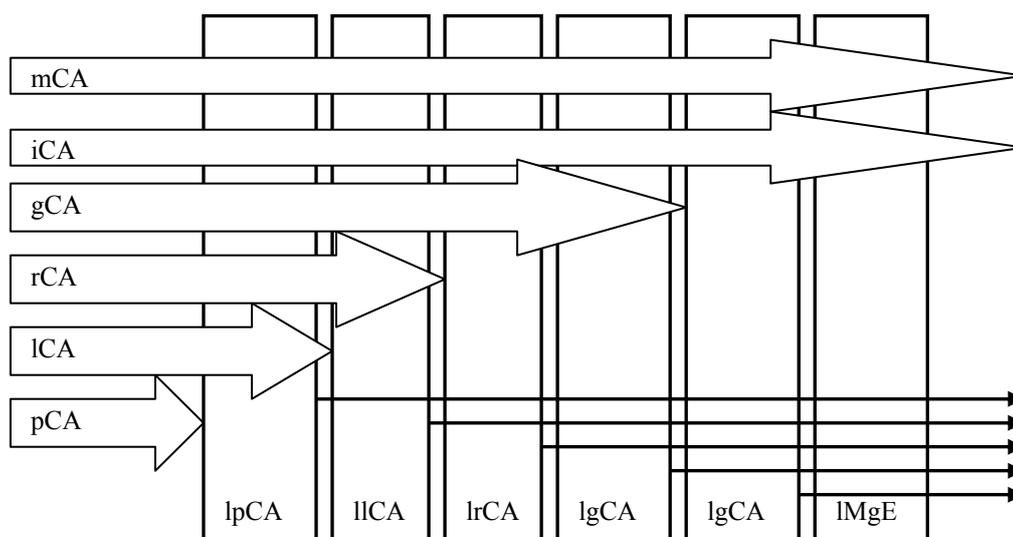
– пределом ресурсной коммуникационной доступности экономически транспортное расстояние доставки физического сырья (материалов) до продуцирующего ядра;

– предел мегаэкономики – это обхват всего земного пространства, которое в настоящее время уже транспортно доступно.

С технологическим развитием общества пределы различных видов коммуникационной доступности стремятся к пределу мегаэкономики.

Глобальная экономика может состояться только тогда, когда указанные виды коммуникационной доступности достигнут или превысят пределы мегаэкономики.

Таким образом, перед экономическим субъектом встает вопрос преодоления пределов масштабируемости, сложности и коммуникационной доступности для усиления своей конкурентоспособности и рыночной позиции.



mCA – управленческая коммуникационная доступность (managerial communications accessibility)
 gCA – товарная коммуникационная доступность (goods communications accessibility)
 lCA – трудовая коммуникационная доступность (labor communications accessibility)

liCA – предел информационной коммуникационной доступности (limit communications communication accessibility)
 lgCA – предел товарной коммуникационной доступности (limit goods communications accessibility)
 llCA – трудовая коммуникационная доступность (limit labor communications accessibility)

lMgE – предел мегаэкономики (limit megaeconomics)

iCA – информационная коммуникационная доступность (information communications accessibility)
 rCA – ресурсная коммуникационная доступность (resource communication availability)
 pCA – производственная коммуникационная доступность (production communications availability)
 lmCA – предел управленческой коммуникационной доступности (limit managerial communications accessibility)
 lrCA – предел ресурсной коммуникационной доступности (limit resource communications availability)
 lpCA – предел производственной коммуникационной доступности (limit production communications availability)

Рис. 3. Принципиальная схема коммуникационной доступности экономического субъекта

Следовательно, необходимо решить дилемму «расшириться, не расширяясь».

Одним из способов разрешения данной дилеммы является структурное преобразование экономического субъекта через формирование экономического метасубъекта (комплексного экономического субъекта):

– внешняя структурная трансформация, когда экономический субъект образует комплексы с другими экономическими субъектами для достижения поставленных целей.

Внешняя структурная трансформация помогает преодолеть пределы расширения через перераспределение связей и элементов вновь возникшей системы, так как в данном случае для экономического субъекта, входящего в состав комплексного экономического субъекта, возникает разгрузка имеющихся элементов и связей системы.

Необходимо отграничивать экономический метасубъект от метасубъекта В.Е. Лепского, под которым понимается полисубъектная среда [1. С. 12; 2] в рамках развиваемой им концепции кибернетики третьего порядка. Следовательно, метасубъект В.Е. Лепского – это система высшего порядка, включающего в себя системы низшего порядка, понимаемые В.Е. Лепским как стратегические субъекты [2], при этом метасубъект является средой для стратегических субъектов.

Таблица 1

Теоретическая и методологическая разработанность уровней экономики

Уровень экономики	Структурный охват ⁵	Основной субъект уровня экономики	Теоретическая и методологическая разработанность в российской экономической науке
Мегаэкономика	Планетарный	Мировая экономика	Слабо разработано
Максоэкономика ^{1,3}	Межстрановой регион ² (региональный)	Объединение нескольких стран	Не разработано
Макроэкономика	Страновой	Страна	Достаточно разработано
Мидиэкономика ¹	Межрегиональное объединение страны	Объединение нескольких регионов страны	Не разработано
Мезоэкономика ⁴	Внутристрановой регион ²	Регион страны, крупный город	Слабо разработано
Экономика районов ¹	Районный	Район, район города	Не разработано
Миниэкономика ^{1,3}	Поселение	Поселение	Не разработано
Микроэкономика	Предприятие	Предприятие	Достаточно разработано
Экономика группы	Групповая	Группа	Не разработано
Экономика домохозяйства ¹	Семейный (домохозяйственный)	Семья (домохозяйство)	Незначительно разработано
Наноэкономика	Индивидуальный	Индивидуум	Незначительно разработано

Примечание 1. Названия уровней экономики даны условные, возможно в дальнейшем исследователями будут предложены другие наименования.

Примечание 2. В российской экономической практике существует определенная терминологическая путаница в использовании термина «регион», который понимается двояко, поэтому следует отличать два вида региона:

- регион в смысле регион страны применяется в основном в российской науке, поэтому уточним термин – «внутристрановой регион». Следовательно, внутристрановой регион – структурированная каким-либо способом территория внутри страны;

– регион, в мировой экономической науке и практике, – это территориальное объединение стран по какому-либо способу, соответственно – «межстрановой регион».

Данная путаница приводит к неверной трансдукции эффектов межстранового региона на уровень внутристранового региона, как например, попытки имплементации идеи конкурентоспособности региона (понимаемого М. Портером как межстрановой регион, что, например, следует из [3. С. 203]) в уровень внутристранового региона.

Примечание 3. В отношении термина «миниэкономика» следует отметить, что Е.В. Попов предлагает использовать его в отношении подразделений предприятия как предмета исследований [4. С. 3], что лексически не совсем верно, так как «мини» по своему смысловому значению больше, чем «микро». Относительно термина «максоэкономика», применяемого Е. В. Поповым в отношении к глобальной экономике [4. С. 3], следует заметить, что в отношении глобальной экономики уже существует устоявшийся термин «мегаэкономика» [5].

Примечание 4. Стоит отметить критическое отношение ряда ученых к мезоэкономике, например [6].

Примечание 5. Структурный охват уровня экономики предполагает использование интегрального соотношения «население – территория», так как использование только территориального или населенческого охвата не позволяет достаточно четко отграничить уровни экономики, например Россия по территориальному охвату может быть отнесена к максоэкономике, а по населению – к макроэкономике. Китай по территориальному охвату относится к макроэкономике, а по населению – к максоэкономике.

Фактически речь идет об исследовании взаимоотношений разноуровневых экономических субъектов, например, взаимодействие отдельного предприятия, как экономического субъекта микроэкономики с государством, являющимся субъектом макроэкономического уровня. Данные исследо-

вания имеют не только теоретический, но и прикладной аспект, так как позволяют выявить закономерности взаимоотношений разноразрядных экономических субъектов.

Дальнейшее исследование взаимоотношений разноразрядных экономических субъектов опирается в недостаточную теоретическую и методологическую проработанность уровней экономики (табл. 1). Таким образом, для дальнейших исследований взаимоотношений разноразрядных экономических субъектов, исходя из табл. 1, необходимо предварительно провести теоретические и методологические изыскания соответствующих уровней экономики.

Г.Б. Клейнер в рамках разрабатываемой им системной экономики выделяет экономические системы [7], являющейся основной единицей анализа системной экономики. Экономическая система, в понимании Г. Б. Клейнера – это «сложносоставное» социально-экономическое образование, но при этом может быть как отдельным индивидом или отдельным институтом [6. С. 7], а так же как относительно обособленная и относительно устойчивая в пространстве и во времени часть окружающего мира (рассматриваемого как системосодержащее пространство), характеризующаяся внешней целостностью и внутренним многообразием, реализующая при этом процессы производства, а также распределения, обмена и потребления благ [7. С. 11]. При этом экономическая система как субъект хозяйства далеко не всегда допускает однозначную идентификацию, в отличие от юридического или физического лица [7. С. 7]. Таким образом, под экономической системой Г. Б. Клейнер понимает экономический субъект уровня экономики с позиции системной экономики.

С мезоэкономического подхода Г. Б. Клейнер выделяет мезоэкономические системы со следующими классификационными признаками:

- самостоятельные объекты в составе мезоэкономической системы;
- отсутствие императивных рыночных и жестко административных связей между объектами;
- сложный комплекс отношений между объектами, включающего элементы конкуренции, кооперации, координации и коэволюции (согласованного развития);
- отсутствие единого «центра управления» [8. С. 10].

Если добавить к классификационным признакам мезоэкономической системы Г.Б. Клейнера территориальную связность (коммуникационную доступность), то возникает классический кластер М. Портера [9; 10], являющимся экономическим метасубъектом;

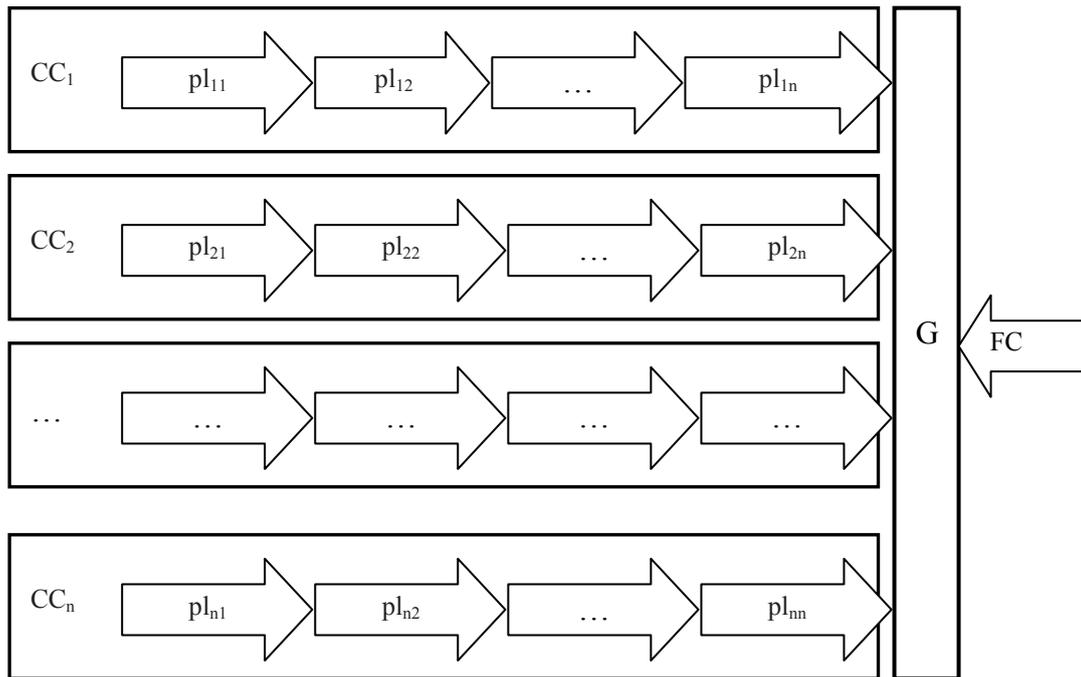
– внутренняя структурная трансформация экономического субъекта, когда экономический субъект дробится на взаимосвязанную совокупность экономических субъектов, то есть возникает комплексный экономический субъект. Данное дробление помогает усиливать конкурентоспособность, так как у каждого экономического субъекта появляется резерв роста до достижения пределов расширения. Следует отличать дробление экономического субъекта на самостоятельные экономические субъекты, являющимся способом создания комплексного экономического субъекта от стратегии создания филиалов экономического субъекта, являющейся способом внутриорганизационной разгрузки пределов экономического субъекта. Филиальная структура является промежуточной между простым экономическим субъектом и комплексным экономическим субъектом, так как предполагает определенную самостоятельность филиалов экономического субъекта.

Для выявления типичных признаков комплексного экономического субъекта построим следующую модель субститутного обмена (рис. 4). Данная модель основана:

– на идее субститутной экономики, предложенной О.Ю. Мамедовым [11]. В нашем случае предполагается субститутность продуцентов товара, то есть субститутность товарных цепочек, и, следовательно, субститутность товара. Субституты конечного потребителя в данной модели не рассматриваются;

– на концепции товарной цепочки, предполагающей полный цикл производства и продвижения товара до момента обмена с конечным потребителем. Следует отличать товарную цепочку от цепочки добавления ценности М. Портера [12], производственной цепочки и т. д., которые рассматриваются в рамках внутренней среды экономического субъекта.

Минимальный размер продуктового звена равен размеру минимальной экономически выгодной операции, осуществляемой экономическим субъектом в рамках обмена. Аналогом продуктового звена может служить технологическая операция производственного процесса.



CC₁, CC₂... CC_n – товарные цепочки (commodity chain) pl₁₁, pl₁₂, ..., pl_{1n} – продуктовые звенья (product link) соответствующих товарных цепочек
 G – товар (goods) ценность FC – конечный потребитель (final consumer)

Рис. 4. Модель субститутного обмена

Субститутная экономика (SE (substitute economy) в отношении формирования стоимости (цены) (V (value)) выражается следующим уравнением:

$$\begin{cases} Vpl_{11} + Vpl_{12} + \dots + Vpl_{1n} = VG_1 \\ Vpl_{21} + Vpl_{22} + \dots + Vpl_{2n} = VG_2 \\ \dots \\ Vpl_{n1} + Vpl_{n2} + \dots + Vpl_{nn} = VG_n \\ VG_1 = VG_2 = \dots = VG_n \\ CC_1 \in EE_1, CC_2 \in EE_2, \dots, CC_n \in EE_n \end{cases} \quad (3)$$

Уравнение (3) показывает наличие рыночных отношений в продуцировании товара G. Таким образом, субститутность товарных цепочек включает рыночный механизм регулирования экономических отношений продуцирования товара G. Следовательно, можно выделить следующие базовые состояния экономического обмена:

– полную монополию товарной цепочки в случае, когда:

$$\begin{cases} Vpl_{11} + Vpl_{12} + \dots + Vpl_{1n} = VG_1 \\ VG_2 = 0 \\ \dots \\ VG_n = 0 \\ CC_1 \in EE_1, CC_n = 0, EE_n = 0 \end{cases} \quad (4)$$

Таким образом, в случае (4) экономический субъект может максимально увеличивать цену для конечного потребителя. Данное увеличение цены ограничивается только тремя факторами: эластичностью товара, платежеспособностью конечного потребителя и государством;

– полную монополию продуктового звена:

$$CEE = \left\{ \begin{array}{l} \left\{ SM, \sum_{n=1}^{\infty} pl_n \right\} \\ \left\{ SM \mid SM \in SEE_1 \wedge SM \in SEE_2 \wedge \dots \wedge SM \in SEE_n \right\} \end{array} \right. \quad (10)$$

Таблица 2

Простейшие виды простых экономических субъектов

Экономический субъект	Формула экономического субъекта
Элементарный экономический субъект	$EE = pl_{11}$
Интегрированный экономический субъект, в том числе:	
полная монополия	$EE = CC_1 + CC_2 + \dots + CC_n$
полная вертикальная интеграция	$EE = CC_n$
полная горизонтальная интеграция	$EE = pl_{11} + pl_{21} + \dots + pl_{n1}$
частичная вертикальная интеграция	$EE = pl_{11} + pl_{1n}$
частичная горизонтальная интеграция	$EE = pl_{11} + pl_{n1}$
конгломератная интеграция	$EE = pl_{11} + pl_{n2}$

Комплексный экономический субъект представляет собой совокупность простых экономических субъектов с самостоятельными органами управления, осуществляющими совместное управление объектами управления (продуктовыми звеньями).

Комплексный экономический субъект в части совместного управления выступает в экономических отношениях как один экономический субъект.

Примерами комплексных экономических субъектов могут служить картели, консорциумы на уровне микроэкономики, отрасли на уровне мезоэкономики, различные торговые союзы на уровне макроэкономики.

Комплексные экономические субъекты недостаточно изучены, но существуют определенные наработки в советской экономике, например территориально-производственные комплексы [14], районные агропромышленные объединения. По способу взаимоотношений экономических субъектов можно выделить:

- равноправный комплексный экономический субъект, формируемый равносильными экономическими субъектами;
- доминантный комплексный экономический субъект, формируемый за счет присоединения слабых экономических субъектов (сателлитов, юнитов) к более сильному экономическому субъекту (доминанте).

По способу создания комплексного экономического субъекта:

- кооперированный комплексный экономический субъект, возникающий на основе добровольности простых экономических субъектов, например, кооперация простых экономических субъектов;
- властный комплексный экономический субъект, создающийся директивно на основе экономического и/или административного принуждения простых экономических субъектов. Примером такого способа комплексного экономического субъекта служит советская экономика.

Предпосылками создания комплексного экономического субъекта является:

- выгода, получаемая участниками комплексного экономического субъекта от совместной деятельности;
- добровольность участия и свобода входа/выхода экономического субъекта, за исключением властного комплексного экономического субъекта.

Таким образом, комплексный экономический субъект возникает из-за объективной необходимости объединения простых экономических субъектов для повышения эффективности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лепский В.Е. На пути к управлению сферой образования как саморазвивающейся средой // Социология образования. 2014. № 10. С. 4-24.

2. Лепский В.Е. Экономическая кибернетика саморазвивающихся сред (кибернетика третьего порядка). URL: <http://spkurdyumov.ru/economy/ekonomicheskaya-kibernetika-samorazvivayushhixsya-sred-kibernetika-tretego-rogyadka/> (дата обращения: 08.03.2016).
3. Портер М. Конкуренция. М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2006. 608 с.
4. Попов Е.В. Классификация экономической науки // Изв. Урал. гос. эконом. ун-та. 2001. Т. 4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-ekonomicheskoy-nauki-1.pdf> (дата обращения: 08.03.2016).
5. МЕГАЭКОНОМИКА. URL: http://economic_a_ya.academic.ru/889/МЕГАЭКОНОМИКА (дата обращения: 08.03.2016).
6. Демьяненко А.Н. МЕЗОЭКОНОМИКА... ТЕПЕРЬ РАЗВИТИЯ (заметки на полях книги «Мезоэкономика развития») // Пространственная Экономика. 2013. № 1. С. 144-170.
7. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопр. экономики. 2013. № 6. С. 4-28.
8. Мезоэкономика развития / под ред. Г.Б. Клейнера; Центральный экономико-математический ин-т РАН. М.: Наука. 2011. 805 с.
9. Porter M.E. On Competition. Boston: Harvard Business School, 1998. 489 p.
10. Ямилов Р.М. Понятие кластера как субъекта рыночных отношений // Вестн. Удм. ун-та. Сер. Экономика и право. 2015. Т. 25, вып. 1. С. 110-118.
11. Мамедов О. Ю. Субститутная экономика (опыт контурного анализа) // TERRA ECONOMICUS. 2005. Т. 3. № 1. С. 34-42.
12. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. N.Y.: Free Press, 1985. 592 p.
13. Храброва И. А. Корпоративное управление. Вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. М.: Изд. дом «АЛЬПИНА», 2000. 198 с.
14. Территориально-производственный комплекс. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_geo/280/ТЕРРИТОРИАЛЬНО (дата обращения: 08.03.2016).
15. РАЙОННЫЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ. URL: http://agricultural_dictionary.academic.ru/4293 (дата обращения: 08.03.2016).

Поступила в редакцию 18.07.16

R.M. Yamilov

COMPLEX ECONOMIC ENTITY: GENESIS OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS

The concept of "complex economic entity" is explained. An objective reason for forming a complex economic entity is identified. The objective reason for the formation of a complex economic entity is the necessity to constantly increase the competitiveness of the business entity. The constant increase of competitiveness of the economic subject is possible only through internal and external expansion. The economic entity depends on the limits of the extension of the business entity. The proposed model outside the economic entity comprises three limits. The first limit of the expansion of an economic subject is the limit of scalability, where there are limits to the maximization of profit, income stabilization, minimizing profit, and loss. The second expansion limit is the limit of complexity, including the limits of maximizing complexity, stable complexity, minimizing (decreasing) the complexity and system complexity. The third limit is the limit of distance communication, including communication management within availability, information availability, product communication availability, communication availability of labor, production and communication distance, the communication resource availability, mega-economics. It is shown how to overcome the limits. The need for theoretical and methodological development levels of economy for further studies of the effects of inter-level interaction of economic actors is identified. The possible levels of economies that require research are shown. Based on the author's model, the exchange of the classification of economic entities is substituted. The simple economic entity is given. A classification of simple economic agents is presented. The grounds for the emergence of an integrated economic entity are given.

Keywords: economy, economic system, economic entity, scalability, complexity, communication accessibility, limit, substitution of exchange, commodity chain integration.

Ямилов Рамиль Могатович,
кандидат экономических наук, доцент
Сарапульский политехнический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный
технический университет имени М.Т.Калашникова»
427960, Россия, г. Сарапул, ул. Красноармейская, 93
E-mail: jaramo@mail.ru

Yamilov R.M.,
Candidate of Economics, Associate Professor
Sarapul Polytechnic Institute (branch)
of Izhevsk State Technical University
Krasnoarmeyskaya st., 93, Sarapul, Russia, 427960
E-mail: jaramo@mail.ru