

## МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ<sup>1</sup>

Сбалансированность производственной деятельности - один из основных факторов экономического развития, поэтому система координации - совокупность взаимодействий, направленных на достижение сбалансированности, - относится к важнейшим составным частям хозяйственного механизма.

В социалистической экономике координирующая система в значительной мере может совпадать с системой планирования. Однако проблемы координации (нахождение согласованной программы деятельности) и проблемы планирования (выбор с народнохозяйственных позиций пути развития) отнюдь не тождественны. Действие механизма координации может быть достаточно автоматическим, причем не только в рамках рыночной компоненты координационной системы. Свобода принятия управлеченческих решений может быть иногда только кажущейся, представлять собой форму проявления своего рода «личностного фетишизма», противоположного товарному фетишизму рынка. В связи с этим может быть поставлен вопрос о способах централизованного планового управления процессом экономической координации. В то же время координационная система, в частности, организационно оформленный аппарат координации участвует в принятии плановых решений; исследование направления и степени такого влияния на решения о перспективах развития также имеет большое значение.

Действие координирующего механизма определяется, очевидно, сложившейся системой мотивации (и, в частности, системой экономического стимулирования), которая, тем самым, является микроэкономической основой системы координации. Весьма важно понимание этой взаимосвязи, например, того факта, что многие экономические параметры (скажем, плановые задания) используются одновременно и для координации, и в системе стимулирования. Это позволяет объяснить ряд экономических явлений и оценить возможность тех или иных изменений как на микро- так и на макроуровне.

Характер координирующей системы в значительной степени определяется структурно-экономическими факторами - ресурсной и демографической ситуацией, сложившимися внешнеэкономическими связями, преобладающими технологическими и организационными типами предприятий, их размещением, развитием инфраструктурных отраслей и т. д., и, в свою очередь, воздействует на них.

Таким образом, круг вопросов, связанных с исследованием систем экономической координации при социализме, весьма широк. Некоторые из них рассмотрены в настоящей статье.

Функционирование системы экономической координации предполагает наличие некоторых управляющих параметров (цены, плановые задания, лимиты ресурсов и др.), несущих информацию о возможности и предпочтениях экономических агентов, а также механизмов принятия решений, использующих эти параметры и их воспроизводящих. Координационная деятельность протекает в рамках определенных управлеченческих и информационных структур, задающих порядок и каналы коммуникаций.

Существует, по-видимому, два основных способа, с помощью которых может быть выработана взаимоприемлемая программа совместной деятельности: переговоры между

---

<sup>1</sup> Опубликовано в: *Сравнительный анализ хозяйственных механизмов социалистических стран*. - Всесоюзный научно-исследовательский институт системных исследований. Сборник трудов. Выпуск 15. Москва 1984.

участниками этой деятельности; принятие решения некоторым арбитром, анализирующим и оценивающим цели и взаимосвязи между участниками и способного так или иначе влиять на их выбор.

Элементарной составляющей процесса переговоров является взаимодействие, при котором каждый из участников предъявляет к другим некоторые требования и приводит для их обоснования аргументы. Понятия требования и аргумента здесь могут иметь самый различный смысл. Один из примеров - функция спроса, которая задает различные возможные требования (желание купить определенное количество товара) и аргументы (готовность оплатить их по соответствующей цене). Набор используемых требований и аргументов образует язык, на котором ведутся переговоры. Поскольку входящие в него параметры затрагивают интересы участников переговоров, язык может рассматриваться как модель соответствующей экономической системы, отражающая взаимосвязи, предпочтения и взаимовлияние образующих эту систему объектов. В частности, учет при переговорах тех или иных обстоятельств определяется сложившимся балансом влияний.

В абстракции путем переговоров может быть достигнуто взаимоприемлемое решение, представляющее собой состояние равновесия: ни один участник совместной деятельности не может отклониться от него без ущерба для себя. Заметим, что это не всегда экономическое равновесие в классическом смысле (отклонение от которого означает для любого из участников потерю прибыли); более того, это может быть и несбалансированный вариант деятельности, сопровождаемой потерями ресурсов.

Реальные переговоры трудоемки и развертываются во времени; общая обстановка при этом может измениться. Одним из средств, облегчающих достижение договоренности, является объединение в организацию - установление постоянных связей между участниками совместной деятельности. В этом случае отпадает необходимость проводить полный цикл переговоров, нужны только уточняющие взаимодействия при изменении экономических условий. Стабильные взаимосвязи позволяют обучение в процессе деятельности; при переговорах участнику нет необходимости полностью описывать свои возможности и потребности (что трудно из-за сложности объектов и недостаточности языка), поскольку партнеры знают их по опыту. Вместе с тем такая локальная адаптация при инерционности структуры организации может оказаться недостаточной в случае существенного изменения экономической ситуации.

Другую возможность повышения эффективности поиска варианта совместной деятельности представляет участие в координационном процессе органа управления, играющего роль арбитра, иначе говоря переход от горизонтальной, основанной на переговорах координации, к двухуровневой, предусматривающей возможность различных взаимодействий (по горизонтали - между экономическими агентами, по вертикали - между ними и органом управления) и принятия координирующих решений. С помощью таких решений, во-первых, прерываются в нужный момент различные переговоры и фиксируется некоторая программа деятельности, и, во-вторых, эта программа модифицируется при относительно небольших изменениях условий.

С ростом числа объектов в соответствующей экономической системе и с усложнениями их взаимосвязей должна усложняться и иерархическая структура органа управления, построенная по принципу влияния одних звеньев на другие (прежде всего в силу подчинения).

Координация с участием управляющих иерархий различной структуры имеет свои особенности с точки зрения передачи и переработки информации, мотивации и поведения, влияния экономических объектов друг на друга [7]. Отметим некоторые из них, различая два механизма координации - горизонтальный и двухуровневый.

Информационные проблемы. Чем слабее и реже контакты между участниками переговоров, тем более универсальный (а, следовательно, и более бедный) используется язык. Если взаимодействие между экономическими объектами происходит при посредничестве управляющей иерархии, то обеднение языка происходит и за счет

фильтрации информации при ее прохождении через орган управления. Такая фильтрация происходит, например, по следующим причинам: недостаточная информационная пропускная способность соответствующих звеньев иерархии (в частности, при необходимости включать в данное взаимодействие более высокий уровень иерархии, если взаимодействующие экономические объекты подчинены разным звеньям нижнего уровня); несоответствие проходящей информации внутренней системе приоритетов иерархии. Кроме того, фильтрация информации может быть одним из средств координации. Включение арбитра во взаимодействие «далеких» экономических объектов может быть полезно, если он знает каждое из них и может способствовать взаимопониманию.

При переговорах наличие арбитра может повысить достоверность используемой информации за счет контроля и предотвращения ее намеренного искажения участниками. Как уже говорилось, переговоры могут быть облегчены принятием координирующих решений; это, однако, требует создания системы сбора и переработки информации. Всякое координирующее решение принимается на основе агрегированной информации о соответствующей экономической системе в целом. Существует, поэтому, опасность ошибочных решений из-за неоднородной агрегируемости разной информации, а также из-за вмешательства излишне высокого уровня иерархии, использующего более агрегированную информацию.

Проблемы мотивации и поведения. Баланс интересов, выявленный при переговорах по горизонтали, может не отражать интересов соответствующей экономической системы в целом. В частности, он может не обеспечивать долгосрочных интересов целого, если все участники переговоров ориентированы преимущественно на текущую деятельность и недооценивают проблемы развития. Это обстоятельство - одна из главных причин возникновения двухуровневых систем координации.

Одно из проявлений фильтрации информации при взаимодействии через арбитра - это признание (или непризнание) правомочности мотивов участников взаимодействия. Если соответствующие мотивы не могут входить в язык координации и игнорируются, то уменьшается и возможность, опираясь на них, влиять на выбор соответствующего участника.

В иерархической организации возникают и внутренние мотивы аппарата, например, служебное продвижение; возникают неформальные связи [6].

Проблема исполнения. Решение, достигнутое в процессе координации, может быть каким-то образом зафиксировано. В случае горизонтальной координации - оно может быть оформлено, например, как система договоров между экономическими объектами. После этого имеет место уже не взаимодействие, а исполнение ими принятой таким образом программы. Из-за неизбежной неточности формулировок и из-за изменения обстановки, как правило, появляется некоторая свобода действий в рамках фиксированной программы. Если каждый из участников совместной деятельности использует эту свободу в своих интересах, то в силу кумулятивного эффекта могут возникнуть диспропорции. При двухуровневой координации орган управления может корректировать принятую программу, а также создавать заинтересованность участников в общем результате совместной деятельности, увеличивая тем самым сбалансированность. При двухуровневой координации проблема исполнения возникает, если программа деятельности фиксирована в виде плана, за выполнение которого участники несут главную ответственность перед органом управления. Взаимодействие по горизонтали при реализации плана в этом случае заменяется вертикальным, вследствие чего затрудняются связи в процессе совместной деятельности, т. е. возникает ведомственность.

Проблема влияния. В горизонтальных взаимодействиях возможность одних участников влиять на действия других возникает прежде всего из-за отсутствия выбора, т.е. при монопольном положении некоторых из них. При двухуровневой координации появляется возможность контроля, а также создания общей заинтересованности

участников совместной деятельности. Имеется и возможность проведения антимонополистической политики, например, путем разукрупнения монополистов или замыкания горизонтальных связей между однородными подразделениями монополиста и его партнерами. С другой стороны, обеспечение влияния органа управления на соответствующую экономическую систему предполагает ограничение каналов взаимодействия как внутри системы, так и с внешними объектами; проявляется также тенденция укрупнять и объединять экономические объекты ради облегчения управления. Все это усиливает монопольные явления.

Двухуровневая система координации предполагает наличие некоторого способа влияния органа управления на соответствующую экономическую систему. Различные механизмы координации можно, по-видимому, с этой точки зрения отнести к одному из трех видов: директивная координация, при которой используются прямые указания, что и как следует произвести; ресурсная координация, при которой орган управления предоставляет экономическим агентам необходимые им ресурсы (это могут быть деньги, выделенные по определенной статье расходов, разрешение на строительство, различные материальные ресурсы и т. д.); организующая координация, которая заключается в том, что орган управления влияет на поведение экономических агентов, предоставляя им полезную информацию, проявляя инициативу, организуя совместную деятельность и т. п.

Директивную координацию, с одной стороны, следует отличать от налогообложения в натуральных показателях, а, с другой - от некоторых правил материального стимулирования. В обоих этих случаях соответствующие показатели не служат для увязки деятельности различных экономических объектов. Так, например, мы имеем дело с системой стимулирования, если плановое задание означает лишь, что при недовыполнении и перевыполнении плана используются различные коэффициенты оплаты.

Одной из главных предпосылок применения директивной координации является наличие реальной возможности выполнения директив несмотря на ошибки в их разработке и изменение условий к моменту реализации. Это предполагает достаточную возможность мобилизовать ресурсы, не распределяемые централизованно. Другим важнейшим условием директивной координации является достаточный уровень исполнительской дисциплины. Заметим, что при ориентации предприятий преимущественно на рост выпуска продукции в конечном счете возникает дефицит рабочей силы. «Конкуренция рабочих мест» за привлечение рабочей силы (причем сравнительно малоквалифицированной) может привести к падению уровня исполнительской дисциплины. В условиях нехватки рабочей силы возникает тенденция замещать ее средствами производства. Падение предельной производительности средств производства вызывает еще больший рост относительной оценки рабочей силы, опережающий рост заработной платы, что также затрудняет повышение дисциплины.

В отличие от директивных методов, применение двухуровневой координации ресурсного типа не препятствует горизонтальным связям экономических объектов. Сеть ресурсных каналов может быть весьма гибкой, поскольку в этом случае они не должны следовать вдоль линий подчинения. Возможна параллельная деятельность по ресурсному принципу нескольких органов управления, в частности, успешно могут использоваться целевые органы управления, координирующие экономическую деятельность в рамках определенной задачи. Расслоение экономики вдоль ресурсных каналов не может быть столь сильным, как вдоль линий подчинения при директивной координации.

Ресурсная координация предполагает наличие автономной системы мотивации предприятий, поэтому необходимой является единая финансовая система - такое построение системы цен, налогов и фондов оплаты труда, которое позволяет определить фонд оплаты труда как некоторую долю или функцию от прибыли или чистого дохода предприятия. Вид такой функции должен быть постоянным в течение определенного времени, достаточного для того, чтобы выявилаась ее стимулирующая роль. (Заметим, что

использование такой финансовой системы возможно лишь при определенной сбалансированности в экономике и достаточно пропорциональном развитии; по этой причине ресурсная координация не может применяться при значительных структурных диспропорциях в экономике).

Двухуровневая организационная координация обладает многими из перечисленных выше особенностей горизонтальных взаимодействий. В частности, использование преимущественно этого метода для регулирования инвестиционного процесса в масштабе народного хозяйства или его значительных сфер приводит к недостаточной гибкости и диспропорциям. При отсутствии у органа управления достаточных директивных и ресурсных средств влияния может возникнуть специфический вид ресурсной координации - эмиссионное хозяйство, основанное на выпуске в обращение новых платежных средств. В этом случае возникают инфляционные тенденции, приводящие к попыткам контроля цен. При развитии этих процессов возможно появление тенденции к автаркии и обособлению отдельных сфер экономики.

Рассмотрим теперь особенности координирующих систем, связанные с используемыми в них управляющими параметрами.

Координация в натуральных показателях предусматривает прямое определение сбалансированной совокупности потоков ресурсов и продукции, производимой в данной экономической системе.

При преобладании натуральных параметров координации и соответствующем ослаблении денежной системы для сделок «товар - деньги», как правило, характерно неравенство партнеров: производитель передает реальную ценность, однако не получает ее полного эквивалента. В этих условиях горизонтальная координация возможна лишь внутри небольшой группы участников замкнутого технологического цикла, заканчивающегося выпуском продукции, которую можно рассматривать как конечную. При таких условиях легко определить вклад каждого из участников в выпуск этой конечной продукции. При сколько-нибудь более сложных взаимосвязях несимметричность положения покупателя и продавца (наличие «рынка производителя») делает необходимой двухуровневую координацию и, более того, - участие арбитра во взаимодействиях практически между любыми двумя экономическими агентами (заметим, что возможность вмешательства арбитра в некоторых случаях может только подразумеваться). Можно считать поэтому, что при натуральной координации все горизонтальные взаимодействия заменяются двумя типами взаимодействий между предприятиями и органам управления: (1) арбитр требует обеспечить выпуск определенного количества продукции, (2) предприятие требует предоставить ему ресурсы, обещая достичь соответствующего выпуска.

Используемая при переговорах информация может быть двоякого рода. Данные первого типа - удельные коэффициенты затрат ресурсов на выпуск единицы продукции - имеют преимущественно технологический характер и определяются локально - во взаимодействиях экономических агентов (предприятий, отраслей и т. д.) с соответствующими им звенями органа управления. Величины второго типа - данные об объемах производства и потоках соответствующей продукции - не являются только технологическими характеристиками, поскольку на их определение влияет и сложившаяся система предпочтений. Эти величины определяются путем переговоров всех заинтересованных участников в, следовательно, не являющиеся локальными.

Из-за ограниченной информационной пропускной способности звеньев органа управления экономическая система разбивается на блоки (отрасли, подотрасли, предприятия), подчиненные различным звеньям. Координация деятельности предприятий, входящих в различные блоки, осуществляется путем обмена как агрегированной информацией об объемах производства и потоках продукции, так и конкретными аналогичными данными об отдельных продуктах, отнесенными к «важнейшей номенклатуре».

Характерным способом использования и переработки такого рода информации в системах натуральной координации является составление перечня дефицитной в данный момент продукции и «устранение узких мест». Продукт считается дефицитным либо если его производство недостаточно с точки зрения некоторой конечной потребности (то есть с учетом неэкономических факторов), либо если его нехватка ограничивает производство другого продукта, уже признанного почему либо дефицитным. Соответствующее узкое место устраняют, расширяя производство дефицитных продуктов за счет уменьшения производства относительно избыточных.

Влияние конечного потребителя в условиях натуральной координации может реализоваться различными методами. В качестве примеров отметим контроль ключевых параметров и организацию прямого контроля потребителя за производством. В первом случае в сфере внимания высшего звена органа управления находятся некоторые параметры, характеризующие конечное потребление (товарооборот, запасы потребительских товаров); задача дезагрегируется и соответствующие требования учитываются всеми звенами органа управления. Во втором случае организация, представляющая потребителей, может участвовать как в принятии решений о производстве, так и в контроле качества готовой продукции.

Общим для любых способов отражения потребностей (как конечных, так и производственных) является то, что влияние потребителя должно быть так или иначе организационно оформлено и опосредуется органом управления. Тем самым ограничивается быстрота реакции координационной системы на изменяющиеся потребности, а также возможность учитывать слабо агрегируемую информацию.

Влияние конечных потребностей, отображенное в системе приоритетов и организационной структуре органа управления, может быть различным по степени, в том числе и весьма сильным. Однако во взаимодействиях, происходящих в рамках системы натуральной координации, требования (предпочтения) конечных потребителей и производителей, выступают параллельно и в большей степени независимо друг от друга; экономический механизм, ограничивающий развитие производства необходимостью удовлетворения конечных потребностей, отсутствует. Поэтому для таких координационных систем характерна тенденция к «расточительному накоплению» [1] и излишнему производительному потреблению, к всасыванию в экономику ресурсов [5]; эта тенденция проявляется тем отчетливей, чем более сложной является экономическая система.

Если экономическая система достаточно обозрима и стабильна, то описанным выше способом, путем последовательных корректировок могут рассчитываться предварительные плановые натуральные балансы производства и распределения продукции. К аналогичному результату - состоянию равновесия, соответствующему технологическим возможностям и конечным потребностям, - может в этом случае привести и использование такой процедуры принятия решений в практической деятельности.

Таким образом представляется, что область применения натуральной координации совпадает со сферой управляемости, в пределах которой возможна разработка тем или иным способом программы деятельности, которая затем может реализоваться без существенных изменений.

Примерами в высшей степени управляемой деятельности являются многие предприятия химической промышленности, слабо управляемой - инструментальные. В сельском хозяйстве (за исключением индустириализованных животноводческих предприятий) достаточно типичной является ситуация, когда не представляет труда учет произведенной продукции и использованных средств производства, но весьма затруднено административное влияние на правильный выбор технологии. Вне сферы управляемости действие соответствующего координационного механизма становится автоматическим и

орган управления является по сути дела лишь транслятором горизонтальных взаимодействий.

Поскольку натуральная координация - основной метод осуществления сбалансированных капиталовложений при социализме, и, в то же время, производство орудий труда достаточно обозримо, то можно предположить, что в современных условиях сфера управляемости и, следовательно, сфера применения директивной натуральной координации включает народнохозяйственный инвестиционный комплекс, а также распределение и использование ограниченного набора основных первичных ресурсов.

Управляемость текущей деятельности в большой степени определяется сложившейся структурой соответствующих отраслей и предприятий. Поскольку в СССР индустриализация осуществлялась в основном за счет мобилизации внутренних ресурсов - в том числе малоквалифицированной рабочей силы - сложился концентрический тип предприятия с ядром, образованным наиболее качественными ресурсами<sup>1</sup> - эффективной современной техникой и квалифицированным персоналом, а также вспомогательными и обслуживающими подразделениями, для которых характерно применение большой доли неквалифицированного ручного труда. За счет этих подразделений, способных компенсировать перебои в снабжении, при простой ассортиментной структуре используемых ресурсов, предприятие могло чувствовать себя достаточно независимым от поставщиков. С другой стороны, необходимость использовать преимущества массового производства приводила к ориентации на выпуск универсальной продукции, народнохозяйственная потребность в которой была неограниченна. Такая структура была закреплена в определенной степени за счет обратной связи сложившейся системой управления, поэтому производство была достаточно управляемым. Однако, в связи с радикальными изменениями ресурсной ситуации и развитием техники и технологии процесс разделения труда и кооперирования в советской экономике значительно ускорился.

Пути структурного развития экономики в других социалистических странах были несколько иными. В некоторых из них до победы социализма имелась значительная собственная индустриальная база. В других странах при индустриализации использовались качественные ресурсы, полученные из СССР и других социалистических стран. В силу этих причин и в период индустриализации зарубежных социалистических стран в целом складывалась более высокая, чем в СССР, качественная однородность предприятий и их меньшая обособленность.

Повышению уровня разделения труда и развитию горизонтальных связей между предприятиями в европейских социалистических странах должна была способствовать и сравнительно большая роль, которую играли в экономике финансовая система и товарные отношения. Причин здесь несколько, в частности, это - довольно большая роль товарных отношений в сельском хозяйстве, а также открытый характер экономики и связанная с этим необходимость сводить платежный баланс страны. При достаточно сложной структуре импорта и экспорта необходимость учета валютных затрат и поступлений неизбежно должна была приводить к укреплению внутренней денежной системы.

Таким образом, можно предположить, что сравнительная сложность взаимосвязей в промышленности некоторых социалистических стран и действие горизонтальных механизмов координации с одной стороны ограничивали возможности директивной натуральной координации, а с другой - делали ее необходимой лишь для относительно небольшого набора ключевых параметров.

---

<sup>1</sup> Механизм использования ресурсов различного качественного уровня описан Ю.В.Яременко [3]. Заметим, что упорядочение ресурсов по качественному уровню может рассматриваться как один из видов экономических оценок в системе натуральной координации.

В экономике социалистических стран широко используются механизмы координации в стоимостных показателях.

Классический рыночный механизм координации предполагает следующие особенности экономической структуры и поведения экономических агентов. Кривая спроса убывающая: при повышении цены часть потребителей вынуждена отказаться от приобретения соответствующего продукта из-за жесткости требования самоокупаемости и невозможности переложить это повышение на потребителя своей продукции. У потребителя имеется возможность выбора благодаря конкуренции продавцов. Производители при быстром росте спроса могут повысить цены; при сохранении спроса на повышенном уровне они расширяют производство на имеющемся оборудовании и затем, если спрос продолжает расти, осуществляют капиталовложения в результате которых устанавливается цена на уровне новой себестоимости. Политика капиталовложений при этом ориентируется на требования рынка: предусматриваются резервы производственных мощностей, складывается близкий уровень себестоимости производства одинаковой продукции на различных предприятиях. Имеется возможность быстрого перелива средств в развивающиеся отрасли; число предприятий - монополистов ограничено.

В экономике социалистических стран отсутствует рынок капитала и, как следствие, быстрое увеличение инвестиций вслед за ростом цен невозможно. Пример СФРЮ показывает, что отсутствие на народнохозяйственном уровне достаточно действенного механизма координации развития может приводить к определенному запаздыванию инвестиций и структурным диспропорциям. В большинстве социалистических стран используется в той или иной форме натуральная координация капиталовложений. При этом принимаются, как правило, проекты строительства и реконструкции, предусматривающие полное использование оборудования; отсутствует и незанятая рабочая сила. Принятие решений, исходя, главным образом, из соображений сбалансированности натуральных потоков приводит к большим различиям в себестоимости на разных предприятиях. Характерным является большое число крупных предприятий, которые часто являются монополистами. Из-за преобладания натуральной координации требование самоокупаемости предприятий не является достаточно жестким. Цены в этих условиях неизбежно должны контролироваться; они должны также удовлетворять требованиям, предъявляемым системой натуральной координации (в частности, быть достаточно устойчивыми). Все эти обстоятельства весьма существенно ограничивают область применения рыночного механизма в чистом виде.

Вместе с тем, цены могут играть важную роль в обеспечении текущих взаимоотношений социалистических предприятий [4]. Соответствующая система координации, однако, существенно отличается от чисто рыночной: она двухуровневая (причем роль органа управления не сводится только к регулированию цен) и предполагает иное поведение участников.

Действие системы в качестве общих условий предполагает наличие натуральной системы координации капиталовложений, и механизма стимулирования на предприятиях, основанного на показателях типа прибыли или чистой продукции.

Предприятия, выступающие в качестве покупателей, обычно не слишком сильно ограничены в своих расходах; они могут, как правило, переложить затраты на покупателей своей продукции, получить кредиты, дотации и т. д. Поэтому спрос слабо зависит от цены, однако эта зависимость все же наблюдается. В каждой группе взаимозаменяемых ресурсов и продуктов, как правило, имеются дефицитные товары, товары, спрос на которые равен предложению и товары, не пользующиеся спросом. При изменении цен на товары одной группы их разделение на дефицитные, недефицитные и неходовые может меняться.

Предприятия-производители заинтересованы в расширении производства любых товаров, пользующихся спросом, причем, поскольку рост цен ограничен, степень этой

заинтересованности может не определяться относительной интенсивностью спроса. Производитель, конечно, не заинтересован выпускать неходовую продукцию.

Поскольку резервов производственных мощностей, как правило, нет, их роль могут играть запасы, создаваемые по каждой из групп взаимозаменяемых продуктов. Соответствующие нормативы запасов устанавливаются органом управления, контролирующим и их соблюдение. В случае, когда все или большинство товаров данной группы становятся дефицитными и запасы исчерпываются, а цены недопустимо растут, орган управления может принять решение о соответствующих капиталовложениях с целью расширения производства.

В своей деятельности по текущей координации орган управления может использовать и планы текущей деятельности предприятий. Эти планы предприятия составляют самостоятельно, используя задаваемые органами народнохозяйственного управления контрольные цифры. В процессе соответствующих переговоров орган управления может оказывать влияние на разработку планов предприятий, например, путем контроля калькуляции различных стоимостных величин или с помощью дотаций.

Складывающееся таким образом рыночное равновесие является в значительной степени искусственным. Тем не менее рассматриваемая координационная система совместима с системой натуральной координации развития и обладает рядом важных свойств. Она, в частности, позволяет потребителю непосредственно, без организационной увязки влиять на производство; дает возможность создавать достаточно сложные сети каналов распределения ресурсов и продукции, в том числе обеспечивающие соревнование производителей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Новожилов В. В. Недостаток товаров. - Вестник финансов, 1926, № 2.
2. Фалькнер С. А. Бумажные деньги французской революции. М.: 1919.
3. Яременко Ю.В. Структурные изменения в социалистической экономике. М.: 1981.
4. Csikos-Nagy B. Socialist price theory and price policy. Budapest: 1975.
5. Kornai J. Economics of shortage. Amsterdam etc.: 1980.
6. March J., Simon H. Organizations. New York: 1965.
7. Williamson O. Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications. New York -London: 1975.