

# Лекция 2. Сущность экономического конфликта.

Глубоко в нашем сознании живет неутолимая жажда конфликта. Вы сражаетесь не столько со мной, сколько с человеческой природой.

[Шерлок Холмс: Игра теней \(Sherlock Holmes: A Game of Shadows\)](#)

Анализ содержания экономического конфликта предполагает рассмотрение его повода, предмета, объекта и субъекта.

- Поводом для конфликта служит несовпадение противоречивых экономических интересов.
- *Экономический интерес в конфликте* — это конкретное выражение осознанных потребностей, определяющих направление действий для их реализации.
- Реализация этих интересов есть *хозяйственная деятельность*. При возникновении стимула в виде натурального или денежного блага человек просчитывает возможные последствия предполагаемого действия, оценивая прежде всего два фактора:
  1. относительную полезность получаемого блага;
  2. масштаб издержек (затрат времени и других ресурсов), необходимых для получения блага.



- **Экономические интересы** не существуют вне человеческого общества и носителями их выступают субъекты производственных отношений — государство, коллектив, личность. Они возникают как отражение тех отношений, которые объективно сложились и господствуют в данном обществе, и проявляются как стремление людей достичь результатов своей деятельности, которые включают в себя получение предметов потребления и средств производства, достижение определенных экономических и политических преобразований, заметно изменяющих положение в обществе отдельного человека или группы людей, и с помощью этого оказывают существенное влияние на удовлетворение их потребностей.
- Исходным и решающим в возникновении экономических интересов являются **потребности**. Интерес возникает там, где существует необходимость в удовлетворении потребностей. Это непрерывный процесс в жизни практически каждого участника экономических отношений, так как любой субъект имеет множество различных потребностей, но его положение в системе социально-экономических отношений не всегда позволяет удовлетворять их сполна. В такой ситуации субъект отдает предпочтение одним потребностям, порой даже в ущерб другим.

Человеческие потребности постоянно изменяются и располагаются в определенной последовательности. Американский ученый Маслоу разделил все потребности людей на 5 групп и расположил их в виде пирамиды:



Факторные доходы				
Заработная плата	<b>Труд</b> – совокупность талантов и способностей, используемых в производстве  <b>Капитал</b> – здания, сооружения, машины и оборудование, запасы материалов (произведенные средства производства)  <b>Земля</b> - природные ресурсы  <b>Предприн. способность</b>	Ресурсы или факторы производства – свободные и экономические.	Потребности	<b>Физические</b> <b>Духовные</b> <b>Социальные</b>
Процент				
Рента				
Прибыль				
<b>Ограниченны</b>			<b>Безграничны</b>	

**Проблема выбора,**

для любых общества, экономической системы или страны

- На уровне семьи - ограниченность семейных доходов – семейный бюджет
- На уровне предприятий – ограничение денежного капитала – планирование производства
- На уровне государства – распределение налоговых средств – государственный бюджет

**Рациональное поведение:** целенаправленные действия, оценка возможных вариантов( максимум результатов при текущих затратах или минимизация затрат при достижении запланированного), реализация наиболее удачного варианта, оценка выбора.

- В роли объекта экономических интересов могут выступать средства в материальном или натуральном виде, такие как денежные средства, производственные объекты, факторы производства, вещественные (акции, облигации, недвижимость) и невещественные виды имущества (патенты, авторские права, кредиты). Таким образом, **объектом конфликта** является конкретная материальная ценность, к обладанию которой стремятся участники (субъекты) экономического конфликта.

# Предметом экономического конфликта

- является объективно существующая или мыслимая (воображаемая) проблема, служащая причиной разногласия между сторонами. Предмет экономического конфликта — это основное противоречие, из-за которого и ради разрешения которого субъекты вступают в конфликт.

# Субъектом конфликта

- выступает активная сторона, способная создать конфликтную ситуацию и влиять на ход конфликта в зависимости от своих интересов. Также выделяют участника конфликта, который не всегда является субъектом конфликта. **Участник конфликта** может сознательно (или не вполне осознавая цели и задачи противостояния) принять участие в конфликте, а может случайно или помимо своей воли быть вовлеченным в него. В ходе развития конфликта статус участников и субъектов конфликта могут меняться местами. Также различают прямых и косвенных участников конфликта. Косвенные участники представляют собой силы, преследующие в чужом конфликте свои интересы.
- Субъектами конфликтных отношений в экономике выступают представители разных сфер и разного статуса. Ими могут быть правительства стран, представители власти и предприниматели, собственники и лица, посягающие на собственность, рабочие и менеджеры. Здесь подразумеваются все субъекты, претендующие на собственность или ставящие целью получение материальной или финансовой выгоды.



!

- Каждая сторона в конфликте придерживается собственной стратегии. Целью в стратегии каждой стороны является получение выгоды. Противоборство в конфликте приводит к убыткам для субъектов в виде **транзакционных издержек**, упущенных возможностей, убытка при отклонении от нормального хода деятельности.

## Трансакционные издержки (операционные издержки – transaction costs)

- это издержки в сфере обмена, связанные с передачей **прав собственности**. Категория трансакционных издержек была введена в экономическую науку в 1930-е гг. Рональдом Коузом и ныне получила широкое распространение. В своей статье "Природа фирмы" он определил трансакционные издержки, как издержки функционирования рынка.

Обычно выделяют пять основных форм трансакционных издержек:

- издержки поиска информации;
- издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- издержки измерения;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки оппортунистического поведения.

- **Издержки поиска информации** связаны с ее асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам, выше равновесных (или продажей ниже равновесных), с потерями, возникающими вследствие покупки товаров-субститутов.
- **Издержки ведения переговоров и заключения контрактов** также требуют затрат времени и ресурсов. Издержки, связанные с переговорами об условиях продажи, юридическим оформлением сделки, нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи.
- Весомую часть трансакционных издержек составляют **издержки измерения**, что связано не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые неизбежно возникают в этом процессе. К тому же по ряду товаров и услуг допускается лишь косвенное измерение или неоднозначное. Как, например, оценить квалификацию нанимаемого работника или качество покупаемого автомобиля? Определенную экономию обуславливают стандартизация выпускаемой продукции, а также гарантии, предоставляемые фирмой (бесплатный гарантийный ремонт, право обмена бракованной продукции на хорошую и т. д.). Однако полностью ликвидировать издержки измерения эти меры не могут.

# Экономические конфликты приводят к увеличению:

- **Издержек спецификации и защиты прав собственности.** В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередки случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки. Сюда же следует отнести расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка.
- **Издержек оппортунистического поведения.** Эти издержки также связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею.. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены). Такой моральный риск (moral hazard) всегда существует. Он особенно велик в условиях совместного труда — работы командой, когда вклад каждого не может быть четко отделен от усилий других членов команды, тем более если потенциальные возможности каждого полностью неизвестны. Итак, **оппортунистическим** называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды.

# Конфликтная ситуация

Предмет конфликта

Объект

Мотивы

Мотивы

Сторона конфликта

Стратегия

Стратегия

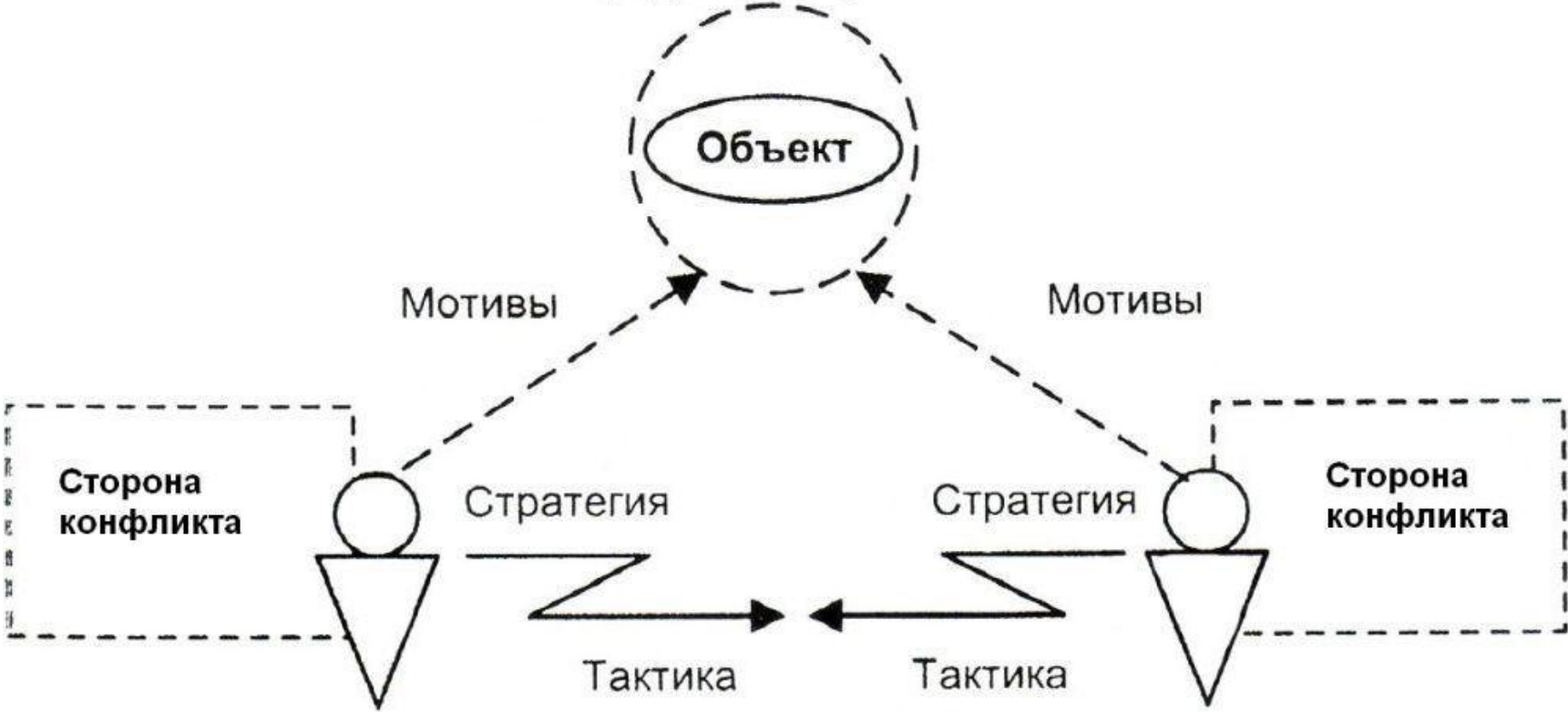
Сторона конфликта

Тактика

Тактика

Субъект 1.

Субъект 2.





# Динамика конфликта

- - этапы его развития, изменения конфликта под влиянием действующих на него факторов и условий.
- Конфликт можно представить в виде трёх основных составляющих: **конфликтной ситуации, инцидента и конфликтного взаимодействия.**



# Конфликтная ситуация

- - это совокупность условий, возникающих в любом социуме и создающих определённое психическое напряжение, по причине которого ослабевает рациональный контроль субъектов общения и активизируется их эмоциональное восприятие сложившихся противоречий. В основе конфликтной ситуации всегда лежит какое-либо противоречие (например, администрация объявляет, что в старшие классы строго ограничен набор учащихся - несоответствие между числом учащихся, желающих продолжить обучение в школе и числом мест в старших классах). Но противоречия далеко не всегда влекут за собой конфликт. Для превращения противоречий в конфликты необходимо осознание противоположности интересов и соответствующая мотивация поведения. Пока противоположность интересов не осознана конфликт ещё не наступает.

# Экономические противоречия:

- всеобщие, присущие экономике на всех этапах развития общества. Всеобщие противоречия — это противоречия, охватывающие способ производства в целом и, по мере развития, ведущие к гибели всего способа производства. Примерами выступают противоречия между богатством и бедностью при концентрации богатства и нищеты на двух полюсах капиталистического общества, противоречия между экономическими интересами национальной и интернациональной буржуазии, противоречия между основными стадиями воспроизводства;
- общие, действующие в рамках нескольких формаций. Общие противоречия — это особые экономические противоречия, которые не охватывают всеобщих законов экономики и в большей степени присущи структуре экономической жизни общества. Это противоречия, возникающие между отраслями экономики при стремлении одних доминировать над другими; противоречия в рамках отрасли и борьба за монополизацию со стороны ограниченного числа компаний; антагонизм между государством и экономикой в целом, между государством и отдельными сегментами экономики; противоречия между экономическими регионами страны, между регионами и экономическим центром страны;
- единичные противоречия — это противоречия, возникающие в процессе функционирования отдельно взятой фирмы. Примером является антагонизм в рамках отношений фирм или в рамках отношений «акционер — менеджер — работник».

# Инцидент

- - первый открытый этап в динамике конфликта, выражающийся во внешнем противодействии, столкновении сторон. Именно он приводит конфликт из латентного состояния в актуальное. Это момент, когда хотя бы одна из сторон начинает воспринимать ситуацию как конфликтную и предпринимает какие-либо действия по отношению к оппоненту.

# Конфликтное взаимодействие

- - “собственно конфликт”, складывается из “цепочки” или “спирали” взаимных реакций сторон.



**КОНФЛИКТ НА РАБОТЕ**

# Этапы возникновения и разрешения конфликтов:

- **1. Потребностная ситуация** (состояние ущемления потребности). Воспринимается субъектом конфликта, как “беспокойство”, “недовольство”, “неудовлетворенность”, “ущемление”, “тревога”, “страх” по отношению к своему состоянию, жизненному положению, взаимоотношениям со своим окружением и т. п. В данной ситуации у субъекта не обязательно существует противник, но активно идет его поиск.
- **2. Латентный (скрытый) конфликт.** Противник найден. Проявляется противопоставленность интересов сторон, ценностных ориентаций, целей, чувства неудовлетворённости, недовольства, испытываемые одним или каждым из субъектов взаимодействия становятся всё более адресными и оформляются в мотивы конфликтного поведения. Это стадия латентного конфликта, так как отсутствуют действия по противоборству.
- **3. Противоборство.** Конкретные действия одной из сторон для защиты своих интересов (момент актуализации конфликта). Инцидент.
- **4. Организация конфликта.** Организация конфликтного противодействия или интелектуализация конфликта. Нарастание эмоциональной напряжённости, которая может оказать как мобилизующее, так и дезорганизирующее влияние.
- **5. Стадия принуждения,** которая может перейти в договорную стадию, или двигаться в направлении насилия.
- **6. Договорная стадия** - выработка соглашения и его реализация.



Конфликтное взаимодействие

Существуют разные подходы для объяснения причин экономического конфликта, основными из которых являются:

- ресурсный подход, при котором причина заключается в неравном распределении территорий, сырьевых и энергетических ресурсов, материальных и духовных благ, ресурсов власти, привилегий;
- неудовлетворенность универсальных человеческих потребностей. Это потребность в жилище, пище, одежде, коллективном самосохранении, потребность в самовыражении;
- биологический подход, заключающийся в проявлении присущего человеку инстинкта агрессивности, стремлении к выживанию и материальному благосостоянию. По этому поводу Дж. Хиршлайфер писал, что люди могут удовлетворять свои потребности двумя путями:
  1. производством и торговлей, ведущими к взаимной выгоде,
  2. путем явного или скрытого воровства, угроз, конфискации или судебного отчуждения.

Конфликт как процесс воздействия подразумевает два типа взаимодействия:

- субъект-субъектное;
- субъект-объектное.

Первое предполагает непосредственное взаимодействие двух сторон, каждая из которых ставит задачу достижения собственных целей относительно объекта экономического конфликта. Субъект-объектное взаимодействие — это процесс, при котором основной причиной конфликта является регулирующая система законов, нормативных актов и общественных норм.



Причины, вызывающие конфликт, также разнообразны, как и сами конфликты. Существует множество объективных причин конфликтов в сфере экономики.

К таковым можно отнести:

- ограниченность ресурсов, подлежащих распределению;
- различие в ценностях, целях, нормах, методах поведения;
- уровень квалификации, образования;
- неправильное распределение ответственности;
- плохие коммуникации.

# Приведите пример экономического конфликта на микроуровне.

- Объект конфликта.
- Предмет конфликта.
- Субъекты конфликта.
- Конфликтная ситуация.
- Инцидент.
- Конфликтное взаимодействие.

Существует 2 противоположных мнения относительно экономических конфликтов и их разрешения.

Первое мнение рассматривает конфликт как сугубо отрицательное явление, как негативную составляющую экономических связей субъектов. В связи с данной установкой считается, что конфликтов нужно избежать, их необходимо предотвращать.

Согласно второму мнению, конфликты – это необходимый этап в развитии взаимоотношений субъектов, и создание системы разрешения конфликтов ведет к улучшению среды взаимоотношений субъектов.

Двоякость подобного суждения можно объяснить тем, что экономический конфликт имеет как положительные, так и отрицательные функции.

### **Позитивная сторона конфликта.**

- Получение новой информации об оппоненте.
- Стимулирование к изменению и развитию.
- Диагностика оппонента.
- Разрядка обстановки между конфликтующими сторонами.
- Справедливое распределение ресурсов.
- Поиск новых неординарных способов выхода из сложившейся ситуации.

### **Негативная сторона конфликта.**

- Чрезмерное увлечение конфликтом в ущерб себе.
- Уменьшение или прекращение сотрудничества после прекращения конфликта.
- Сложное восстановление деловых отношений.
- Представление об оппонентах как о врагах.
- Большие эмоциональные и материальные затраты на участие в конфликте.



- В случае, когда экономический конфликт воспринимается как негативное явление в отношениях, важным является, прежде всего, создание благоприятных условий в среде или в отношениях, что будет способствовать предотвращению или раннему предупреждению конфликтов.
- Для второго случая, когда конфликт считается положительным явлением, важен принцип создания системы норм, правил и системы институтов, целью которых было бы разрешение создавшейся конфликтной ситуации.

# Областью изучения экономической конфликтологии

- являются все конфликты, в основе которых лежит материальный или финансовый интерес. Но на изучение конфликтов в данной сфере претендуют и другие области науки.
- Например, согласно политологу Д. П. Зоркину, борьба за участие в распоряжении ресурсами является также содержанием политического конфликта как результата неравного доступа к благам, формируемого в сфере политической власти. Или трудовой конфликт, развиваясь, может принять социальные масштабы, превращаясь в массовый общественный конфликт.



- Справедливым является то, что экономический конфликт носит экономический характер до определенной стадии развития негативного взаимодействия. Развиваясь и переходя на уровень социальных групп, экономический конфликт принимает форму социального, политического и даже военного противостояния.
- По мнению профессора С. А. Рыбцова, существует множество причин для подобного развития. Характерным здесь становится возникновение таких атрибутов, как массовость участников конфликта и масштабность действий с постепенным усилением фактора насильственности.
- Исходя из этого можно сделать вывод, что экономический конфликт является определенной стадией развития конфликта по поводу материальных и финансовых средств.

С экономическими конфликтами тесно связаны социально-экономические конфликты.

- Социально-экономические конфликты — это конфликты, возникающие между социальными субъектами из-за противопоставления экономических интересов, предметом которых являются экономические блага. Социально-экономические конфликты возникают по поводу реального доступа различных слоев и групп населения к материальным и социальным благам или средствам жизнеобеспечения. Они связаны с неравномерным распределением совокупного общественного продукта между различными слоями населения и их уровнем жизни.
- Сложность разрешения социально-экономических конфликтов состоит в том, что они имеют доминирующую аксиологическую (ценностную) составляющую и подчиняются не принципу экономической рациональности, а принципу социальной справедливости. В конфликтах такого рода участники стремятся не просто к решению проблемы рационального распределения, но и к удовлетворению чувства справедливости, руководствуясь при этом разными представлениями о социальной справедливости.



