

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНФЛИКТОЛОГИЯ

А. В. Алейников, Г. Г. Газимагомедов, Н. В. Абдуллаев

**Учебное пособие
Второе издание — 2015**

Н. В. Абдуллаев

Экономическая конфликтология

«Фонд развития конфликтологии»

УДК 159.938
ББК 88.53+65

Абдуллаев Н. В.

Экономическая конфликтология / Н. В. Абдуллаев — «Фонд развития конфликтологии»,

ISBN 978-5-9906484-9-4

В учебном пособии, подготовленном в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по уровню высшего профессионального образования по направлению подготовки 034000 — «конфликтология» рассматриваются природа, особенности, типы, динамика экономических конфликтов и способы их урегулирования. Каждая тема, основанная на научных разработках западных и отечественных исследователей, имеет четкую проблемную направленность, методическое и прикладное обеспечение. Учебное пособие адресовано студентам, аспирантам и преподавателям.

УДК 159.938
ББК 88.53+65

ISBN 978-5-9906484-9-4

© Абдуллаев Н. В.
© Фонд развития конфликтологии

Содержание

Предисловие	5
Глава 1.	9
§ 1. Предмет и методы экономической конфликтологии	9
§ 2. Становление и генезис экономической конфликтологии	11
§ 3. Основные методологические парадигмы анализа экономических конфликтов	19
Контрольные вопросы	24
Глава 2.	25
§ 1. Потребности и экономические интересы. Формы столкновения экономических интересов	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

А. В. Алейников, Г. Г. Газимагомедов, Н. В. Абдуллаев Экономическая конфликтология

Предисловие

*Конфликт – это тема, которая занимает мысли человека больше,
чем любая другая, за исключением Бога и любви.*

Анатоль Рапопорт

Конфликтология – достаточно молодая, но уже заметная наука, которая прочно вошла в состав современного гуманитарного знания, являясь необходимым элементом всякого серьезного образования.

Предметом конфликтологии является сам конфликт, в какой бы сфере общества он ни протекал, какую бы личность он ни затрагивал, причины его порождающие и методы или практика его разрешения. Поэтому конфликтология предстает завершенной наукой, теоретически осмысливающей причины конфликта, устойчивые конфликтные связи на различных уровнях взаимодействия и предлагающей как устоявшиеся способы предупреждения и разрешения конфликта и поддержания мира, так и вырабатывает новые, соответствующие тому или иному конкретному конфликту.

Значение конфликтологии как теоретико-прикладной науки состоит не только в теоретическом осмыслении негативных способов взаимодействия и открытии причин подобного взаимодействия, но и в проектировании наиболее эффективных способов предупреждения и разрешения конфликтов и поддержания и сохранения мира. Междисциплинарный характер конфликтологии определяется самим конфликтом как социальным явлением и социальным фактом, его внутренним содержанием и его причинами. Необходим был целый ряд предпосылок объективного и субъективного характера, чтобы были найдены точные средства описания и постижения конфликтов, что привело к появлению конфликтологической науки. Этот процесс этот стал результатом естественной отзывчивости научного познания на объективно сформировавшиеся социальные запросы эпохи.

Речь идет о совокупности социально-исторических предпосылок, обусловивших объективную востребованность данной системы знания, а также о сопровождавшем эту ситуацию мировоззренческом кризисе-зарождении «неклассической философии» как новой мировоззренческой альтернативы, вызванной к жизни неспособностью наличного знания, на основе своих методологических средств, адекватно интерпретировать новое качество и логику социальных процессов рубежа XIX–XX вв. В логике именно этих мировоззренческих исканий возникает и, собственно, конфликтология. Так, интенсивное развитие капитализма вносит весьма существенные изменения в содержание, темпы и условия развития почти всех европейских стран. Подвергается ломке весь традиционный уклад жизни значительной части населения практически всего европейского континента, которые в течение жизни буквально одного поколения оказываются вовлеченными в новые способы и формы жизнедеятельности. Ментальность, цементирующая базовые основания общественной психологии, перестает конструировать устойчивые формы идентичности, и миллионы людей вовлекаются в поток социальной стихии без очевидности перспектив устойчивой социальной адаптации. Названная стихия и неустойчивость социального мира данной эпохи находит свое выражение в крайне острых социальных конфликтах и потрясениях в целом ряде европейских государств. Буржуазные

революции в Германии, Франции, нарастание революционного брожения в ряде других европейских стран, качественно новые темпы промышленного развития, обновление линий социальной стратификации, появление рабочего движения, с присущими ему новыми формами протестного поведения и т. д. крайне обостряют как внутренние, так и внешние противоречия развития ведущих европейских держав. Подвижность социальных процессов, их внутренняя противоречивость, проявляющаяся в социальных конфликтах и отягощающая жизнь людей драматическими коллизиями, могут и должны быть познаны и интерпретированы обществом и индивидом в логике их объективного восприятия, регулирования и управления.

Именно в этом смысле, как нам представляется, есть основания говорить о закономерности возникновения теории социального конфликта как одной из научных рефлексий на мировоззренческий кризис рубежа XIX–XX вв.

Как всякая иерархичная, внутренне упорядоченная целостная система знаний, конфликтология непосредственно сопряжена с социальной практикой, несет в себе соответствующий набор прикладных знаний по управлению социальными конфликтами. Исходя из сказанного, в самом общем виде, очевидно, можно говорить о трех наиболее емких уровнях функционирования современной теории конфликта. Это прежде всего наиболее *общий уровень конфликтологической теории*, в рамках которой вырабатываются и совершенствуются общеметодологические основы конфликтологии, ее базисные принципы, категориальный аппарат, то есть осуществляются широкие рефлексивные процедуры, посредством которых обеспечивается расширенное воспроизводство, развитие и совершенствование науки. Этот уровень можно бы определить как «Общую конфликтологию», или «общую теорию конфликта».

Следует вычленить и *средний уровень конфликтологии*, в рамках которого вырабатываются и развиваются специфические подходы и модели понимания конфликтных взаимодействий в тех или иных сферах общественной жизни и межличностных отношениях. К этому уровню теории можно отнести специальные (отраслевые) теории социального конфликта: экономическая, политическая, юридическая, этнополитическая и другие специальные теории конфликта. основополагающие идеи, составившие ядро специальных теорий конфликта, сформировались даже прежде общей теории и сегодня существуют практически в комплексном виде, благодаря десяткам и сотням исследований конфликта в экономической, политической, юридической, военной, психологической и других областях наук.

Третий уровень организации конфликтологической теории связан с разработкой способов, методов и технологий управления и разрешения социальных конфликтов. Данный уровень конфликтологических знаний *можно определить как «прикладную конфликтологию»*, представляющую собой неотъемлемую часть целостной системы социально-философских знаний о природе и сущности социального конфликта, условиях и закономерностях его возникновения, развития и разрешения.

Включение экономической конфликтологии в систему учебных дисциплин явилось следствием широкого признания того, что становление рыночной экономики сопровождается обострением противоречий и возникновением конфликтов в различных областях экономической деятельности.

Либерализация экономики, появление множества организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов предполагает наличие многих агентов с интересами по максимизации прибыли. Подобные интересы в период экономического кризиса и отсутствия четких государственных программ экономического развития вылились в сложную систему конфликтных отношений. Экономический кризис в России вызвал явную и скрытую безработицу, формирование частной собственности с использованием различных нестандартных методов приватизации, что привело к значительному обострению противоречий в системе отношений собственности.

Экономические конфликты вызваны сменой общественного строя и образованием множества самостоятельных субъектов, имеющих собственные экономические интересы. Переплетаясь, данные интересы вызывают противоречия, продуцирующие различного рода конфликты.

1. Актуальной задачей сегодня становится создание или дальнейшее совершенствование работы государственных институтов, целью которых является либо предотвращение экономических конфликтов, либо создание условий правовой сбалансированности участников конфликта, создание современных технологий разрешения. Еще более актуальным представляется сегодня создание экономической среды, которая сама явилась бы причиной предотвращения многих экономических конфликтов. Тем не менее, многие исследователи допускают наличие в рыночной экономике конфликтов экономического характера, а также того, что политический и экономический кризисы могут совпадать и провоцировать друг друга, затрудняя выявление конкретных причин экономических конфликтов и выработку способов их разрешения. На сегодня экономику страны по ее состоянию трудно назвать рыночной. Будет правильнее назвать ее экономикой трансформационного периода. Проблематично то, что это состояние характеризуется высокой степенью внутренней напряженности и конфликтности, не гарантируя в ближайшей перспективе предотвращения или устранения конфликтов. В данном направлении необходимы широкие научные поиски, в результате которых может быть создана теория, дающая возможность выработать конкретные предложения и рекомендации прикладного и перспективного характера по разрешению экономических конфликтов.

Без знания основных понятий и проблем экономической конфликтологии, без понимания конфликтной динамики экономических процессов, без ясных представлений об экономических противоречиях и деятельности индивида и социума, направленных на их разрешение, невозможно представить творчески и критически мыслящего современного специалиста, способного к анализу и прогнозированию сложных социально-экономических проблем. Поэтому в учебном пособии с настойчивостью проводится мысль о том, что экономическая конфликтология как учебная дисциплина является базовым предметом в системе образования и подготовки кадров.

Авторы пособия стремились представить учебный материал так, чтобы он отвечал современному уровню экономической конфликтологии по глубине знания и широте охвата проблем и соответствовал современным дидактическим требованиям, среди которых для нас особо важными представлялись свобода от односторонности, упрощенного и поверхностного изложения в трактовке материала, его построение на принципах системного соотношения, содержательной и логической соподчиненности. Учебное пособие является, по сути, первым изданием подобного рода, в котором обобщается и методически аранжируется отечественный и зарубежный опыт системных исследований экономических конфликтов.

2. Особо хотелось бы выделить разработки доктора экономических наук, профессора кафедры экономической теории и экономической политики экономического факультета СПбГУ Бориса Ивановича Тихомирова (1945–2013), который стоял у истоков формирования экономической конфликтологии в России и подготовил в 2004 г. одно из первых учебных изданий в этой области.

Данное учебное пособие впервые излагает проблемы экономической конфликтологии именно с позиций Санкт-Петербургской конфликтологической школы, создавшей условия и необходимость кристаллизации основного круга ее понятий, принципов, подходов, конкретизации методологических оснований и ее предметного поля, поиска способов апробации прикладных средств и способов эффективного управления и разрешения экономических конфликтов. В 1999 г. в Санкт-Петербургском государственном университете создана первая кафедра конфликтологии в России, на которой работают ведущие специалисты в соответствующих сферах изучения конфликтов, чьи дружеские и взыскательные советы существенно

помогли авторам как в научных изысканиях, так и в работе по методическому аранжированию материала. Авторы многим обязаны и выражают особую признательность доктору политических наук, профессору, заведующему кафедрой Александру Ивановичу Стребкову, который подтолкнул к написанию этого пособия и без чьего терпеливого, неунынного, товарищеского участия и критических советов реализация данного проекта была бы трудно осуществима.

Глава 1.

Становление и развитие экономической конфликтологии

§ 1. Предмет и методы экономической конфликтологии

Экономическая конфликтология – это направление экономической теории по изучению конфликтов в различных сферах и уровнях экономики. Оно уходит своими корнями к классической экономической теории, в которой рынок рассматривался как способ разрешения экономического конфликта, как альтернатива насильственному захвату чужой собственности.

Экономическая конфликтология занимается изучением конфликтов на микро-, макро- и мегаэкономическом уровнях в рамках институционального направления экономической теории. Примерами конфликтов на микроэкономическом уровне являются производственные, корпоративные, организационные конфликты, на макроэкономическом уровне – конфликты в приватизации, конфликты становления рыночных отношений, рейдерство, на мегаэкономическом уровне – политика «утечки умов», экономическая война, торговая война, промышленный шпионаж и т. д. Также примерами конфликтов на всех уровнях экономики выступает недобросовестная конкуренция.

Предметом экономической конфликтологии выступают процессы, сопровождающие конфликтные отношения в экономике, и методы их урегулирования и разрешения.

В экономической конфликтологии применяются общенаучные (структурно-функциональный, историко-генетический, анализ, синтез, обобщение, сравнение) и специальные (ситуационный подход, статистический анализ) методы исследования.

Конфликты на микроэкономическом уровне характеризуют поведение субъектов на уровне отдельных фирм или физических лиц.

Это мелкомасштабные противоречивые экономические процессы, явления, охватывающие предпринимателей, работников и служащих, фирм касательно их хозяйственной деятельности, экономических отношений между ними. Целью сторон конфликта являются достижение материальной выгоды или нанесение материального ущерба контрагенту.

Конфликты на макроэкономическом уровне представляют собой столкновения субъектов на уровне всей экономики и выступают следствием наличия глубоких противоречий в общественной системе. Подобные конфликты могут оказать существенное влияние на такие макроэкономические показатели, как инфляция, уровень безработицы, уровень средней заработной платы. Примерами являются конфликты в приватизации как результат первоначального накопления капитала в стране, конфликты становления рыночных отношений и предпринимательства. Приватизация как передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частные руки является конфликтной проблемой рыночных преобразований в России.

Международные экономические конфликты возникают по поводу экспорта или импорта определенных категорий товаров или связаны с присвоением одной страной ресурсов, принадлежащих другой стране. Являясь результатом противоречий между экономическими интересами разных стран с присущими им геополитическими аргументами, противоборство может приводить к конфликтам различной степени сложности – от конфликтов, связанных с применением протекционистских мер, до торговых и экономических войн.

Направление экономической конфликтологии как науки, изучающей конфликты в сфере производства, распределения, обмена и потребления, является относительно новым. В годы

господства планово-директивной системы, провозглашенной бесконфликтной сферой отношений, в экономической науке не существовало подобной области. Лишь в отдельности затрагивались некоторые социальные аспекты экономических конфликтов на макроэкономическом уровне, которые, провозглашая различные лозунги, затрагивали такие сферы отношений, как борьба за экономическое господство, справедливое распределение национального богатства.

Только после перехода на рыночные отношения, из-за становления различных форм собственности и либерализации отношений, число конфликтов в сфере экономики резко повысилось, что потребовало создания определенной области науки, призванной изучать противоборство экономических субъектов конфликтных отношений и выявлять действенные методы их урегулирования.

Ввиду новизны и малой освоенности данной отрасли знания еще существует некоторая сложность в определении предмета, метода и области изучения экономической конфликтологии. Сложность состоит в ее расположенности на стыке различных научных дисциплин и в размытости границ различных видов конфликтов (например, между экономическим и политическим конфликтами, социальным и экономическим).

§ 2. Становление и генезис экономической конфликтологии

Тема экономического конфликта была актуальна во все времена. Одними из первых экономическую сторону конфликтов начали рассматривать еще в древней Греции.

Так, еще Аристотель считал, что источником конфликтов между людьми является неравенство имущественное и почестей, а основной целью в конфликте оказывается достижение определенных экономических благ, в особенности, со стороны руководителей государства. Стремление к богатству и почестям руководителей рано или поздно вызывает недовольство со стороны простых граждан и становится причиной конфликтов и переворотов¹.

Истоки более глубокого понимания экономического конфликта восходят к экономистам, попытавшимся дать объяснение саморегулируемости экономики. Еще с конца XVIII столетия мыслителей волновал вопрос нормального функционирования общества, проходящего без вмешательства политической надстройки. Это было время, когда видные деятели того времени считали, что только государственное вмешательство может удержать общество от состояния беспорядка и бедности.

Только Адам Смит смог опровергнуть общепринятое мнение, раскрыв механизм общественной координации, действовавший, как он полагал, независимо от поддержки правительства. Экономическая теория, согласно Смиту, утверждает, что, действуя в своих собственных интересах, люди создают возможности выбора для других и что общественная координация есть процесс непрерывного взаимного приспособления к изменениям в чистой выгоде, возникающим в результате их взаимодействия².

В теории Смита рынок, или осуществление торговли между субъектами, выступает одним из способов разрешения экономического конфликта. Развивая торговлю, люди находят альтернативу насильственному захвату чужой собственности. В своей основе эта позиция является теорией рационального поведения и выбора индивидуумов в обществе, соотносящих все нужды с планами, целями и способами их достижения. И экономическая теория выступает здесь как метод разрешения социального конфликта в сфере производства и потребления, сочетая оптимальный выбор с потребностями членов общества при их координации.

В начале XX века идею рациональности капиталистического общества особенно последовательно отстаивал Макс Вебер, указывая на четыре вида социальных действий³:

- традиционное социальное действие (по привычке);
- аффективное действие (подчиненное эмоциям);
- ценностно-рациональное действие (подчиненное высшим идеалам справедливости, красоты, веры);
- целерациональное действие.

По мнению Вебера, последний вид является наиболее осмысленным социальным действием, ибо имеет конкретную цель и опирается на реальные средства ее достижения. Он заключается в выборе товара как условия и людей как средства достижения поставленной цели. При этом действия становятся предельно экономичными и целенаправленными.

Также Вебер полагал, что возникновение конфликтов не сводится только к различиям бедности и богатства. Выявив компонент неравенства (разная степень уважения, неодинаковый престиж), он ввел понятие статусных групп. При этом Вебер обнаружил связь между матери-

¹ Аристотель. Соч.: в 4 т. Т. 4. М., 1984. С. 378–379.

² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1976. С. 143.

³ Вебер М. О некоторых категориях понимающей философии // Западноевропейская социология XIX – начала XX веков. М., 1996. С. 492.

альными и идеальными интересами различных групп, с одной стороны, и религиозным сознанием – с другой.

Торстейн Веблен также рассматривает конфликтное взаимодействие субъектов, претендующих на собственность. «Где бы ни обнаруживался институт частной собственности, пусть даже в слаборазвитой форме, там процесс экономического развития носит характер борьбы за обладание имуществом»⁴. В данном случае автор связывает возникновение частной собственности со склонностью к соперничеству, к конкуренции, присущей человеку. «Мотив, лежащий в основе собственности, – соперничество; этот же мотив соперничества, на базе которого возникает институт собственности, остается действенным в дальнейшем развитии этого института и в эволюции всех тех черт социальной структуры, к которым собственность имеет отношение»⁵. В концепции Т. Веблена собственность первоначально возникла как трофей, результат набега на другое племя или род. Собственность была знаком победы над врагом, отличала обладателя трофея от его менее удачливого соседа. С развитием культуры собственность все чаще приобретает не военными, а мирными методами. Но она по-прежнему служит доказательством успеха, высокого положения в обществе, что подталкивает субъекты к всевозможным ухищренным способам его приобретения. В основном автор относил это к представителям руководящего «праздного» класса.

По мнению Веблена, эволюция общества представляет собой процесс естественного отбора институтов, которые, по сути дела, есть привычные образы мыслей в том, что касается отношений между обществом и личностью. Институты – результаты процессов, происшедших в прошлом, а следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени, но под нажимом обстоятельств, складывающихся в жизни общества, происходит изменение образов мышления людей, т. е. развитие институтов и перемены в самой человеческой природе.

Джон Роджерс Коммонс выдвинул свою концепцию примирения экономических противоречий в обществе через коллективные действия⁶. Он утверждал, что коллективные действия в качестве институтов направляют и контролируют поведение людей. Будучи неразрывно связаны с отношениями собственности, коллективные действия в экономике предполагают определенные правовые рамки и находят свое выражение через суды. Эволюционный характер экономической науки, по мнению Коммонса, требовал изучения судебных решений за несколько столетий эры капитализма, чтобы иметь ясное представление о том, каким образом коллективные действия ограничивали индивидуальные.

Наряду с коллективными действиями другой важнейшей категорией институциональной теории Коммонса стало понятие сделки, где он выделил три основных типа сделок и три главных этапа каждой сделки. По типу Коммонс разделил сделки на торговые, управленческие и ратионирующие⁷. Управленческие сделки выражают отношения между руководителями и подчиненными; к ратионирующим сделкам относятся налогообложение, бюджет, регулирование цен, решения правлений корпораций. Большинство сделок включает в себя переговоры, принятие обязательств и их выполнение. В ходе переговоров встречающиеся стороны сначала противопоставляют свои позиции, а затем ищут согласия. Трансакционный процесс служит определению «разумной ценности», возникшей из согласия о выполнении в будущем условий контракта. Контракт – это «гарантия ожиданий», без которой не может быть ценности.

Относительно экономического конфликта Льюис Альфред Козер утверждал, что в социальной структуре любого типа всегда имеется повод для конфликтной ситуации, поскольку

⁴ Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 208.

⁵ Там же. С. 212.

⁶ Commons J. R. The Economics of Collective Action. University of Wisconsin Press, 1950; Madison, 1970. P. 104–109.

⁷ Commons J. R. Institutional Economics. New York, 1934. P. 634.

время от времени в ней вспыхивает конкуренция отдельных индивидов или подгрупп по поводу дефицитных ресурсов. Он считал, что «социальные структуры отличаются друг от друга дозволенными способами выражения антагонистических притязаний и уровнем терпимости в отношении конфликтных ситуаций»⁸. По его мнению, не существует социальных групп без конфликтных отношений, и конфликты имеют позитивное значение для функционирования общественных систем и их смены. Стабильность всего общества, по его мнению, зависит от количества существующих в ней конфликтных отношений и типа связей между ними. Чем больше мелких разнонаправленных конфликтных противостояний, тем труднее создать единый фронт, делящий членов общества на два лагеря, следовательно, чем больше независимых друг от друга мелких функциональных конфликтов, тем лучше для единого общества. Козер вывел закономерность – чем ниже степень законности или справедливости распределения ресурсов, тем выше вероятность возникновения дисфункциональных конфликтов.

Основные тезисы теории Козера демонстрируют научно обоснованную концепцию построения общества конфликтного функционализма, пути ухода от насильственного разрешения противоречий.

Значительную роль для понимания проблемы экономических конфликтов в современных исследованиях сыграла гальтунговская модель. Выявленное уже у Козера дифференцированное рассмотрение конфликта, согласно которому в конфликте следует различать предмет (объект) и принимающего участие в конфликте (субъект), получает у Йохана Гальтунга дальнейшее рассмотрение. Гальтунг различает конфликт, конфликтное поведение и конфликтную манеру⁹. При этом конфликт определяется как несовместимость целеполагания или представлений о ценностях у действующих лиц в общественной системе.

Классификация социальных действий Макса Вебера послужила возникновению и дальнейшему развитию математических моделей поведения индивидуумов на рубеже XIX–XX вв., когда Фрэнсис Исидор Эджуорт в своей книге «Математическая психология» попытался обосновать возможность математической социологии и применимость математических методов к анализу конфликтного экономического поведения.

Применение математических моделей экономической конкуренции и сотрудничества получило распространение в середине XX в.¹⁰ Первая математическая модель конфликта была предложена еще в 1916 г. Фредериком Ланчестером для расчета вероятности победы в столкновении военно-воздушных сил. Далее изучение экономического поведения распространяется на различные сферы деятельности. В качестве субъектов берутся абсолютно рациональные участники, взаимодействующие при равных экономических условиях, а в роли сфер выступают такие процессы, как классовая борьба, революции, захват собственности. Рациональный участник – это субъект, осуществляющий действия по достижению определенной цели, сравнивая затраты с будущим результатом. Предполагается, что конфликт – это такая ситуация, в которой имеется не менее двух участников, экономические интересы которых не совпадают, но при этом их действия не являются совершенно независимыми. На этой основе разрабатываются:

- модели взаимодействия со строгим и нестрогим соперничеством (с нулевой суммой, когда победа одной стороны означает полное поражение другой, и с ненулевой суммой, когда обе стороны могут выиграть, например, избежав забастовки);
- кооперативные и некооперативные игры (в зависимости от того, поддерживают ли стороны связь друг с другом и могут ли они согласовать свои действия заранее);

⁸ Козер Л. А. Функции социального конфликта // Социальный конфликт: современные исследования. М., 1991. С. 22–23.

⁹ Galtung J. Strukturelle Gewalt. Beitrage zur Friedens- und Konfliktforschung. Reinbek bei Hamburg, 1975.

¹⁰ Нейман Дж., Моргенштерн О., фон. Теория игр и экономическое поведение. М., 1970 (1944).

- коалиционные и бескоалиционные игры (в зависимости от того, могут ли два участника образовать коалицию против третьего соперника);
- игра с полной информацией (каждая сторона знает об игре все и всегда) и с неполной.

Постепенно в работах экономистов складываются различные понимания экономического конфликта. С марксистской точки зрения, социальные конфликты пронизывают экономику и являются своего рода «способом ее существования». Главный рыночный механизм – конкуренция – является формой конфликта, все сферы экономических отношений являются аренами, на которых разыгрываются скрытые или явные противостояния. У Маркса сторонами конфликта выступают различные классы.

Одним из исследователей, возразивших идеям классовой борьбы Карла Маркса, был Пьер Бурдьё, который полагал, что класс как теоретическая конструкция, отождествляемая с реальной действующей группой людей, есть обычная интеллектуальная иллюзия. По его мнению, марксистская теория классов является неполной (и, в частности, неспособной учитывать ансамбль объективно регистрируемых различий) потому, что, якобы сведя социальный мир к одному лишь экономическому полю, марксистская теория приговорила себя к определению одной лишь позиции в экономических отношениях производства. Он считал эту теорию привязанной к одномерному социальному миру, организованному вокруг противоречия между двумя блоками: эксплуататорами и эксплуатируемыми. «В реальности, – пишет П. Бурдьё, – социальное пространство есть многомерный, открытый ансамбль относительно автономных полей, т. е. подчиненных в большей или меньшей степени, прочно или непосредственно в своем функционировании и в своем изменении полю экономическому производству: внутри каждого подпространства те, кто занимает доминирующую позицию, беспрестанно вовлечены в различного рода борьбу (однако без необходимости организовать столько же антагонистических групп)¹¹.

Идею конкурентной борьбы разделили с марксистами Кеннет Эварт Боулдинг и Георг Зиммель. Согласно определению Боулдинга, понятие «конфликт» является подчиненным понятию «соревнование». Последнее автор понимает следующим образом: «Соревнование в самом широком смысле этого слова существует в том случае, если потенциальные позиции двух действующих единиц оказываются несовместимыми друг с другом. Две позиции не совместимы друг с другом, если одна исключает другую, т. е. осуществление одной делает невозможным осуществление другой». Осознание ситуации соревнования приводит ее, как считает Боулдинг, к конфликту¹².

Для того чтобы определить дифференцированные формы борьбы, Г. Зиммель употребляет понятие «конкуренция»¹³. Конкуренция определяется как опосредованная борьба: «Чистая форма конкурентной борьбы – это, прежде всего, не наступление, а оборона – потому хотя бы, что цена борьбы находится не в руках противника. Но цель всей акции достижима лишь посредством самопреподнесения независимой от борьбы ценности. Так субъективное антагонистическое побуждение ведет нас к осуществлению объективных ценностей, и победа в борьбе означает не успех собственно борьбы, а успешное осуществление ценностей, которые находятся по ту сторону борьбы». Эта форма борьбы стала играть в более поздних теоретических конфликтах доминирующую роль. В данном случае речь идет, главным образом, не о том, чтобы одолеть другую сторону, а о расширении области влияния, создания пространства для собственного существования. Речь идет о двойственном антагонизме: по отношению к другой группе и по отношению к цели, которую хотят достигнуть. Например, два предпринимателя не находятся в антагонистическом отношении друг с другом, но они могут стремиться к одной

¹¹ Бурдьё П. Социальное пространство и генезис «классов» // Вопросы социологии. 1992. № 1. С. 27.

¹² Boulding K. E. Conflict and Defense: a General Theory. New York, 1962. P. 349.

¹³ Юшин Л. Г. Георг Зиммель – социолог. М., 1981. С. 127.

и той же цели, которая делает их противниками. Зачастую в рассмотрении противоположности эта двойственность стирается. Антагонизм между сторонами часто переносится на цель и противоположные позиции, цели автоматически осмысливаются как антагонизм между сторонами.

Представитель австрийской школы Людвиг фон Мизес определял конфликты, порождающие гражданские и мировые войны, не как результат функционирования свободного рыночного общества, а как следствие антикапиталистической политики. В связи с этим фон Мизес писал: «Возможно, допустимо называть их экономическими конфликтами, поскольку они затрагивают ту сферу жизни людей, которая в обычной речи известна как сфера экономической деятельности. Но будет серьезной ошибкой на основе этого обозначения делать вывод о том, что источниками этих конфликтов являются обстоятельства, которые развиваются в рамках рыночного общества. Их порождает не капитализм, а как раз антикапиталистическая политика, направляемая на ограничение функционирования капитализма. Они являются следствием вмешательства различных государств в производство, торговых и миграционных барьеров, дискриминации иностранной рабочей силы, иностранной продукции и иностранного капитала»¹⁴.

По мере развития промышленного производства широкое распространение получила теория по эффективному управлению. В ранних трудах по управлению у сторонников веберовской административной школы (Мэри Паркер Фоллет, Д. А. Аустин) наблюдается стремление устранить условия, вызывающие конфликты в организациях. Представители научного управления придерживались точки зрения, что правильное распределение задач, процедур управления, правил взаимодействия должностных лиц устраняет причины, приводящие к конфликтам¹⁵.

Оппонентами данного направления выступали представители школы «человеческих отношений» (Фриц Ротлишбергер, Вильям Диксон), которые также рассматривали конфликт в качестве признака неэффективной организационной деятельности, но признавали возможность появления противоречий между целями личности и организации, между группами лиц.

В целом для современной экономической теории конфликта характерен отход от рациональной модели субъектов, максимизирующих полезность, и признание того факта, что интересы конфликтующих сторон не являются непримиримыми. Оценивая в 1990 г. результаты, достигнутые в теории экономических игр, и их осмысление экономистами неоклассической школы, Я. Варуфакис и Дж. Янг писали: «Конфликт невозможно вписать в неоклассическую парадигму, каким бы гениальным ни был аналитик, и какой бы уровень сложности не закладывался в математическую модель»¹⁶. Спустя десять лет у экономистов-неоклассиков есть основания оспорить этот тезис. Если раньше общей для экономической теории конфликта была метафора «войны» – человек «воинственный» противопоставлялся традиционным моделям «мирного» экономического человека в рыночной конкуренции и во внутриорганизационном поведении, – то теперь основные усилия сосредоточены на построении интегративных моделей, в которых конфликтное поведение сочетается с другими, кооперативными видами экономической деятельности.

Значительный вклад в развитие математических моделей экономического конфликта внес В. А. Светлов¹⁷. Для него конфликт – это системное явление, и его структурные, вероятностные, динамические и теоретико-игровые свойства – не более чем разные уровни анализа этого явления. В этом отношении автор начинает аналитику конфликта в собственном смысле

¹⁴ Мизес Л., фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. М., 2000. С. 642.

¹⁵ Громова О. Н. Конфликтология. М., 2000. С. 13.

¹⁶ Varoufakis Y., Young D. Conflict in Economics. New York, 1990. P. 3.

¹⁷ Светлов В. А. Аналитика конфликта. Учеб. пособие. СПб., 2002.

с рассмотрения его структурных характеристик как самых элементарных и общих. Формулируется специальная теорема, объясняющая, при каких условиях система с любым числом элементов находится в состоянии конфликта. Доказывается утверждение, что ни одна система с негативными отношениями не может быть бесконфликтной, если содержит более двух полюсов власти.

Своей задачей В. А. Светлов ставит формирование научного понимания конфликта как определенного дисбаланса системы с особыми структурными, вероятностными, динамическими и теоретико-игровыми характеристиками. Важным при этом является опровержение привычного и распространенного мнения о конфликте как взаимной борьбе (антагонизме). Наоборот, автор доказывает, что антагонизм – это одна из двух возможных форм разрешения конфликта.

Конструирование вероятностной модели конфликта с использованием пяти базисных отношений – любви, позитивного отношения, безразличного отношения, негативного отношения, ненависти, исследует условия, при которых различные сочетания этих отношений порождают конфликты.

Рассмотрение свойств конфликта доказывает, что с динамичной точки зрения возможны только три вида конфликтного состояния и столько же видов бесконфликтного состояния. Теоретическим результатом является доказательство, что при определенных условиях конфликты могут способствовать стабильному развитию системы (стабилизирующие конфликты), и наоборот, также при определенных условиях, отсутствие конфликтов (синергизм и антагонизм системы, достигшие определенного критического уровня) приводит к разрушению системы.

Анализируя в своей работе главные идеи и результаты классической теории игр Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна и ее последующие улучшения (теория метаигр Н. Ховарда и теория анализа конфликтов Н. Фрезера и К. Хайпеля), В. А. Светлов приходит к основному утверждению, что любой конфликт имеет, по крайней мере, одно стабильное, т. е. устраивающее все стороны, решение.

Экономисты нуждаются в новом классе моделей, предназначенных для исследования экономической деятельности в тени конфликта, где производство, обмен и насильственный захват ресурсов неотделимы друг от друга, – так характеризуют сложившуюся ситуацию сторонники неоклассического подхода. Соответственно расширяется и определение конфликтного поведения; основное внимание переместилось с чистого насилия, захвата собственности на скрытые формы конфликта, где принуждение предвидится и учитывается сторонами как потенциальная угроза, как возможность, которая в любой момент может осуществиться. Сюда относят такие сферы деятельности, как взимание ренты, лоббирование, судебное разбирательство, трения между менеджерами и акционерами, борьба за статус и влияние внутри организации.

Несоответствие результатов моделирования и реальности вынуждает экономистов обращаться не только к институциональным условиям экономической деятельности, но и далее – к социологическим и психологическим теориям человеческого поведения, строя типологии личности представителей соперничающих сторон. Кроме того, приходится уточнять определение конфликта, но уже не исходя из экономической теории, а с социологической точки зрения.

В последние десятилетия появилась новая наука, выбравшая предметом изучения социально-экономическую сторону конфликта. Социология экономического конфликта – относительно новое направление, появившееся во второй половине 1980-х годов. У нее еще нет своей единой модели, здесь сосуществуют совершенно разные методологии, заимствованные как из экономической теории, так и из социологических направлений. Если в России социология экономического конфликта представлена в основном исследованиями социально-трудовых конфликтов, в несколько меньшей степени – исследованиями конфликтов между пред-

принимателями и регулирующих их этических норм, а также столкновений между бизнесом и властью, то на Западе лидируют другие направления исследований. В основном это литература по внутриорганизационным конфликтам¹⁸, исследования конфликтов в сфере международного бизнеса и на предприятиях с иностранным участием¹⁹, а также конфликтов социальной структуры конкуренции²⁰, структуры власти и господства в экономической сфере, исследования экономических предпосылок межгрупповой дискриминации. Для социологического анализа экономических конфликтов характерен учет не только экономических, но также и социально-политических, этнокультурных и социально-психологических предпосылок поведения сторон в ходе конфликта. Основной задачей социологии экономического конфликта, по-видимому, является выявление социальных функций экономических конфликтов, а также таких социальных и социально-психологических особенностей их динамики, на которые можно было бы опереться при их разрешении.

Например, построение интегративной модели экономического конфликта невозможно без изучения взаимного обращения этих форм в ходе противостояния. Здесь приходится решать проблему при социологическом и социально-психологическом анализе ресурсов экономического конфликта, а также изучать:

◆ Цепочки процесса социального производства ценности, приписываемой тому или иному предмету спора.

◆ Цепочки процесса взаимопревращений материальных и финансовых ресурсов в средства влияния на противника.

◆ Представления противоборствующих сторон о закономерностях этих двух процессов.

Причем один из важнейших элементов модели, которую еще предстоит создать, – это факторы ликвидности материальных и нематериальных ценностей внутри этих цепочек.

Понимание множественности значений, которыми наделен капитал (или обладание им), для заинтересованных сторон открывает широкие возможности перед конфликтологическими экспертизой и посредничеством. Важнейшая задача конфликтолога – раскрыть многозначность предмета спора, расчленив его на составляющие: ресурсы социального влияния, способы удовлетворения базовых потребностей, инструментальные и терминальные ценности.

Экономический конфликт, как и экономическое поведение вообще, разворачивается не в безвоздушном пространстве математических моделей. Конечные ценности и моральные нормы задействованы здесь в неменьшей степени, чем стремление максимизировать полезность. Тем не менее, экономика основана на целерациональных действиях, на учете стоимости альтернативных издержек. В отличие от некоторых других видов противостояния (политического, религиозного, этнического), здесь больше возможностей для рационального поиска альтернативных средств и меньше вероятность нереалистического конфликта, направленного не на достижение определенной цели, а на снятие напряжения, поддержание групповой сплоченности. Скорее, можно говорить о смещенном объекте конфликта, когда неудовлетворенность возникает в силу структурного экономического кризиса (инфляция, безработица), источник которого не определен (государство, различные партии и представители), а у пострадавшей стороны нет четких групповых границ и интересов. Это в особенности характерно для нашей страны, где групповые идентификации по-прежнему остаются размытыми: на смену дезинтеграции пришло деление на тех, кто «пострадал и теперь пытается выжить», и тех, кто «адаптировался и ориентирован на достижения», а классовая идентификация еще не сложилась²¹.

¹⁸ *Мастенбрук В.* Управление конфликтами в развитии организации. М., 1998.

¹⁹ *Льюис Р.* Деловые культуры в международном бизнесе. М., 1999.

²⁰ *Williamson O. E.* Market and Hierarchies: Analysis and antitrust Implications. New York, 1975.

²¹ *Данилова Е. Н.* Изменения в социальных идентификациях россиян // Социологический журнал. 2000. № 2/3. С. 76–86.

Присутствие социологии вызвано тем, что экономические конфликты не ограничиваются привычными рамками экономики, они возникают там, где при оценке человеческих отношений пользуются финансовым и материальным мериллом. Признание экономической значимости таких неосязаемых величин, как время, человеческий, культурный и социальный капиталы, свидетельствуют о существовании практической потребности в соизмерении стоимости этих ресурсов с материальными, в рационализации их взаимопревращений друг в друга. Безусловно, экономический конфликт, как всякий другой, имеет свою собственную логику, неумолимо подчиняющую себе вступившие в противоборство стороны. Однако совершенствование методов его разрешения невозможно без изучения того, как оценивается риск и полезность конфликтных действий, как различные субъекты конфликта соизмеряют ценность «бесценного» – нематериальных и нефинансовых видов капитала.

§ 3. Основные методологические парадигмы анализа экономических конфликтов

Джек Хиршлейфер является одним из основателей экономической теории конфликта. В статье «Обратная сторона силы»²² он указывает, что А.Смит имел понимание того, как индивиды, действуя в собственных интересах, способствуют повышению благосостояния общества. Но данное утверждение логично, если индивиды преследуют данные цели, не применяя «захватнические» методы и конфликтные стратегии. В случае применения подобных действий нам уже необходима другая теория.

Аналогичного мнения придерживался Вильфредо Парето, утверждавший, что усилия людей направлены как на производство товаров, так и на присвоение товаров, произведенных другими²³.

При вовлечении индивида в процесс производства экономические аспекты его деятельности включают в себя два варианта поведения: индивид может нацелиться на повышение эффективности всего производства, либо стараться присвоить большую часть производимого всеми продукта. Интерес проявляется в обоих случаях, поскольку повышение эффективности производства дает возможность присвоения большей части совокупного произведенного продукта. Результатом оказываются два метода реализации экономических интересов: первый – путем производства полезных товаров и услуг и последующего обмена (торговля), и второй – посредством «захватнического» поведения и конфликта. Каждый метод имеет свою технологию реализации. Есть технологии для обработки земли, а есть технологии для захвата земли и защиты ее от других претендентов.

Противоположные экономические интересы, направленные на получение максимальной выгоды, заставляют стороны ввязываться в конфликт, но в то же время у них есть интересы в производственной деятельности, поскольку увеличиваются совокупный доход и благосостояние общества. Выбранные уровни этих двух видов деятельности определяют доход как устойчивый показатель, в котором соперники разделяют свои усилия между производственной деятельностью и противостоянием. Менеджмент и работники, например, обычно кооперируются в производстве, и в то же время борются друг с другом за долю производственных факторов. Индивидуумы всегда стремятся получить максимальную выгоду, хотя в то же время должны заботиться о том, чтобы общие цели не были проигнорированы. В производственной деятельности стороны больше заинтересованы не в производственных ресурсах, а в доходах как результате данной деятельности. Поэтому работники компаний не пытаются захватить завод или основные фонды, а управляющие не пытаются поработить подчиненных (хотя в крайних или революционных ситуациях такие случаи имели место). Конфликты между странами в большинстве случаев принимают форму интенсивной борьбы за ресурсы. Тем не менее, страны заинтересованы в развитии торговли и избегают разрушительных войн.

Особенности конфликтного взаимодействия субъектов как результата реализации экономических интересов были рассмотрены Д. Хиршлейфером²⁴. Оказывается, что во многих конфликтах стабильная сторона улучшает свои позиции по сравнению с более сильным соперником. Пример: в современных конфликтах при распределении собственности наиболее уязвимыми оказываются богатые представители общества. Это объясняется незначительным доходом от производства по сравнению с результатом от выигранного конфликта, и это показывает, что слабая сторона имеет сравнительное преимущество в конфликте, а сильная

²² *Hirshleifer J. The Dark Side of the Force (Economic Foundations of Conflict Theory). Cambridge, 2001. P. 347.*

²³ *Pareto V. Manual of Political Economy / Tr. Ann S. Schwier. New York, 1971. P. 341.*

²⁴ *Hirshleifer J. The Paradox of Power // Economic and Politic. 1991. Vol. 3. No. 3. P. 177–199.*

сторона— в производстве. Согласно данному закону, конфликтное взаимодействие субъектов отношений, рассеивая доход, способствует равному распределению благосостояния.

Однако нельзя считать, что «парадокс силы» действует универсально, что конфликтно-кооперационное взаимодействие более слабых оппонентов приближает их к сильным. Иногда в конфликте сильный конкурент становится сильнее, а слабый – слабее. Данный анализ показывает, что сравнительное преимущество бедных в конфликтных процессах может быть сведено на нет, когда высока степень разрешаемости конфликта, и стороны неодинаково эффективны в определении исхода конфликта.

Основными принципами конфликтно-кооперационного взаимодействия сторон выступают следующие:

◆ Общий прогресс в технологии производства, не приводящий к повышению нормы прибыли, не имеет эффекта при распределении ресурсов между производственной деятельностью и конфликтной стратегией. Конфликтная стратегия и производственная деятельность имеют тенденцию развиваться параллельно.

◆ Расширение производства, вовлечение новых рынков, сотрудничество сторон, что является логическим исходом развития международной торговли, имеют тенденцию к уменьшению доли ресурсов, вовлекаемых в конфликтное противостояние, но данный фактор не является решающим.

◆ Сильная сторона всегда получит большую часть распределяемого дохода.

Несмотря на преимущество сильной стороны в конфликте, развитие конфликта принуждает стороны к большей конфликтной активности. Когда растущие усилия приводят к нейтрализации одной из сторон, результирующим эффектом оказываются материальные потери общества.

Технология конфликта необязательно содержит насилие. Ненасильственные формы конфликта включают в себя забастовки, локауты или судебное разбирательство.

Производство и обмен повышают благосостояние общества. Незаконное присвоение и конфликт перераспределяют данное богатство с учетом части, растрачиваемой на противостояние. В мире, требующем защиты собственности от других претендентов, даже субъекты, склонные быть мирными, должны балансировать между двумя данными стратегиями. И все решения принимаются с учетом вероятности конфликта. То, чего государство может достичь дипломатией, в большей степени зависит от его способности выиграть в конфликтном противостоянии. При организации производства предприниматель всегда будет учитывать фактор безопасности от других претендентов, как частных, так и государственных в лице представителей судебных и налоговых органов.

Предполагая данные две стратегии поведения экономических субъектов, можно обозначить два раздела экономики. Первой является традиционная экономика, посвященная производству и обмену. Однако сфера, посвященная «захватническому поведению» и конфликту, также является экономической, поскольку исследует общеизвестный факт ограниченности ресурсов, сферу рациональных решений и взаимодействие децентрализованных экономических интересов, приводящих к общественному равновесию. Экономисты не игнорируют полностью конфликтную деятельность: в поле зрения оказывались такие сферы, как преступление, споры, производственные конфликты, распределение собственности. Но данные исследования не были включены в основу экономической мысли. Теория международной торговли, экономика промышленных предприятий, государственные финансы, экономика труда и другие сферы развивались как отдельные разделы экономической мысли без признания их общей основы, базирующейся на производстве и обмене. Поэтому основной целью анализа экономического конфликта должно быть исследование основ конфликта, которые можно применить к открытому конфликту, спорам, забастовкам и локаутам, экономическим преступлениям, политике государства с позиции силы и семейным конфликтам. В окончательном варианте уни-

версальная экономическая теория должна включать обе формы социального взаимодействия: обмен и соглашения, и противостояние и споры.

Наиболее популярными оказались экономические концепции, рассматривающие конфликтные стратегии субъектов на мегаэкономическом уровне. Основная идея внешнеэкономической политики стран заключается в повышении экономической мощи, для достижения которой экономистами были предложены концепции, сопряженные с элементами милитаризации.

Изначально в процессе развития международной торговли правительства стран придерживались идеей меркантилистов. В это время важным был вопрос: является ли конфликт явлением, присущим межгосударственным отношениям на всех этапах развития, как утверждали меркантилисты, или развитие международной торговли и капитализма приводит к уменьшению конфликтности отношений, как доказывали сторонники либеральной доктрины?

На ранних стадиях развития капитализма доминирующая теория меркантилистов рассматривала государство как нуждающееся в производстве богатства в виде золота, что требовало роста торгового баланса. В мире, где объемы торговли между странами рассматривались фиксированными, приветствовался экспорт и осуждался импорт. Это было первым примером значительного вмешательства государства в экономику, поощрения войн в Европе. Империализм в лице правительств государств боролся за рынки сбыта товаров. Как следствие, создание богатства потребовало повышения военной мощи, что в свою очередь требует повышения экономической мощи. В такой системе к открытости экономики приводит только гегемония продвижения военных товаров для безопасности и стабильности, и страна открывает экономику только в том случае, когда достигает подобной гегемонии²⁵.

Развитие данной теории привело к появлению концепции неомеркантилизма, связанной с реальной перспективой международных отношений, рассматривающей страны заинтересованными в военной и экономической мощи, а не в идеальных отношениях и этическом поведении. Непрерывная экономическая война между странами оправдывает экономические интервенции с ограничениями импорта и субсидиями отечественными компаниям. Военная мощь может усиливаться наравне с экономическим развитием посредством экономического шпионажа, развития технологий или империалистической внешней политики. В ранних работах экономистов данного направления война рассматривалась как неизбежность, а в более поздних — как альтернатива, т.е. конфликт является неизбежным явлением до тех пор, пока не появится доминирующая сила²⁶.

Основные идеи меркантилистов изложены в манифесте австрийского юриста Вильгельма фон Хорника, опубликованного в 1684 г., многие из которых актуальны и для современной международной экономики²⁷:

- каждый клочок земли в стране должен быть использован в сельском хозяйстве для добычи полезных ископаемых или производства готовых изделий;
- все добытое в стране сырье нужно использовать для внутреннего производства, поскольку готовые изделия стоят дороже, чем сырье;
- следует поощрять рост рабочего населения;
- весь экспорт золота и серебра необходимо запретить, а все внутренние деньги стоит держать в обращении;
- импорт иностранных товаров подлежит всемерному ограничению;
- тот импорт, который необходим, следует обменивать, в первую очередь, на отечественные товары, а не на золото и серебро;

²⁵ Goodwin Craufurd D. W. *Economic and National Security: A History of Their Interaction*. Durham; London, 1991.

²⁶ Waltz K. *Structural realism following the Cold War // International Security*. 2000. Vol. 25. No. 1. P. 1–25.

²⁷ Ekelund R. B., Jr., Hebert R. F. *History of Economic Theory and Method*. 4th ed. New York, 1997. P. 39–40.

- необходимо всемерно ограничивать импорт сырья, которое можно перерабатывать в стране;
- целесообразно постоянно искать благоприятные возможности для экспорта излишков готовых изделий и полуфабрикатов в обмен на золото и серебро;
- подлежит запрету импорт тех товаров, которые могут быть произведены в стране в достаточном количестве и приемлемым способом.

Яркими представителями меркантилизма являются английский экономист Томас Манн, французские экономисты Антуан Монкретьен и Виктор Мирабо. Идеология меркантилизма была господствующей в экономических отношениях стран в период с XV по XVIII в.

Развитие данной теории привело к появлению концепции неомеркантилизма, связанной с реальной перспективой международных отношений, рассматривающей страны, заинтересованными в военной и экономической мощи, а не в идеальных отношениях и этическом поведении. Непрерывная экономическая война между странами оправдывает экономические интервенции с ограничениями импорта и субсидиями отечественным компаниям. Военная мощь может развиваться наравне с экономическим развитием, посредством экономического шпионажа, развития технологий или империалистической внешней политикой. В ранних работах экономистов данного направления война рассматривалась как неизбежность, а в более поздних как альтернатива, т. е. конфликт является неизбежным явлением до тех пор, пока не появится доминирующая сила²⁸.

В противоположность меркантилистской теории либеральная доктрина, развитая А. Смитом, считает капитализм лучшим способом создания богатства и сохранения свободы индивида. *Laissez faire*²⁹ и международное разделение труда позволяют всем выиграть от международной торговли, и это уже не игра с нулевой суммой. Государство вмешивается в экономику из-за сложностей на рынке труда. Обеспечение общественных благ требует подобного вмешательства, хотя это накладно для экономики. Глобализация продвигает мир, конкуренцию и свободную торговлю на внутреннем и внешнем рынках. Война из-за своей ресурсоемкости должна исчезнуть в процессе развития экономического либерализма, поскольку все страны будут богатеть благодаря росту международной торговли. Данная либеральная доктрина напрямую связана с политическими теориями развития общества на международном уровне. Несмотря на условия анархии при отсутствии мирового регулятора, правительство обеспечивается ключевыми институтами, которые регулируют международные отношения, соглашения, дипломатию и взаимное признание суверенности. Затем последовали идеи демократического мира (как продолжение бесконечного мира Канта), которые призывали страны не воевать друг с другом.

В XIX в. историческая школа развила мнение, что поддержание мощи государства является важным компонентом экономического процветания, и отвергла идею разоружения³⁰. Войны и конфликты были восприняты полезными для государства, поскольку они усиливают волю народа участвовать в укреплении государства. Поэтому активная политика интервенции необходима для развития национальной экономики.

Даниель Фридрих Лист развил данную идею, указывая на необходимость экономического патриотизма и оправдывая войны как укрепление федеральной власти на мировой сцене³¹.

Другой экономический подход к конфликту базируется на глобальном объяснении функционирования капитализма, представленного институциональным и марксистским подходами.

²⁸ Waltz Kenneth. Structural realism following the Cold War // International Security. 2000. Vol. 25. No. 1. P. 1–25.

²⁹ *Laissez faire* (фр. позвольте делать) – принцип невмешательства: экономическая доктрина, согласно которой государственное вмешательство в экономику должно быть минимальным (Прим. ред.).

³⁰ Anderton C. H. Economic Theorising of Conflict: Historical Contributions, Future Possibilities // Defence and Peace Economics. 2003. No. 14 (3). P. 09–222.

³¹ Лист Ф. Национальная система политической экономии. СПб., 1891.

Йозеф Алоиз Шумпетер³² утверждал, что капитализм скорее исчезнет из-за незаинтересованности среднего класса в международной политике и отсутствия харизматических политических лидеров, способных добиться национального согласия, в то время как Т. Веблен³³ развил идею различных типов капитализма, таких как англосаксонский и династический. Данное разделение легло в основу доказательств японского и германского «экономического чуда», случившегося, по их мнению, благодаря уникальной, специфической природе их обществ, склонных к экономическому патриотизму.

Марксистский подход рассматривал международный конфликт как следствие классовой борьбы. В капиталистическом способе производства внешние противоречия, связанные с перепроизводством и приводящие к падению нормы прибыли, временно разрешаются экспортом и империализмом. Некоторые российские дореволюционные теории³⁴ предсказали рост военных конфликтов между капиталистическими странами на стадии империализма как результат конкуренции и амбиций на мировом рынке. Этого не случилось, однако поздний марксизм базировался на объяснении процветания поствоенного капитализма высоким уровнем милитаризации, которая ввиду значительных издержек на содержание оказалась решением проблемы перепроизводства гражданской продукции³⁵.

Также кейнсианцы представили военные расходы как способ разрешения экономического кризиса³⁶.

В дальнейшем экономисты разработали модели, содержащие либеральную идею. В 1990-х годах развилась другая экономическая теория конфликта – теория функции успеха в конфликте (*conflict success function*). В ее моделях вложения представляют собой инвестиции в конфликт, а результатом является их относительная степень успеха в конфликте, возможность победы или получение части выигранного.

Таким образом, в зарубежной науке экономическая теория конфликта является обширной сферой, включающей такие аспекты, как субъекты отношений, столкновение их экономических интересов, стратегия и среда взаимодействия, экономические и социальные последствия противоборства. Поскольку глобализация мировой экономики диктует универсальные подходы при анализе и разрешении экономического конфликта, то данное исследование требует дальнейшего изучения зарубежного опыта и его применения с учетом особенностей конфликтных процессов, происходящих в нашей стране.

³² Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия М., 1995

³³ Veblen T. Imperial Germany and the industrial revolution. New York, 1964 (1915).

³⁴ Ленин В. И. Империализм как высшая стадия капитализма // Ленин В. И. Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 27.

³⁵ Howard M. C., King J. E. A History of Marxian Economics. Vol. II. 1929–1990. Basingstoke, 1992.

³⁶ Smith R. Military Expenditure and Capitalism // Cambridge Journal of Economics. 1977. Vol. 1. P. 61–76.

Контрольные вопросы

- Что является объектом и предметом исследования экономической конфликтологии?
- Проанализируйте марксистское понимание сущности экономического конфликта.
- Раскройте понятие экономического конфликта в неоклассической теории.
- Проанализируйте экономическую теорию конфликта Хиршлейфера.
- Перечислите основные черты конфликтного взаимодействия по Т. Веблену.
- Назовите и охарактеризуйте значение для экономической конфликтологии теории М. Вебера о видах социальных действий.

Глава 2.

Понятие и признаки экономического конфликта

§ 1. Потребности и экономические интересы. Формы столкновения экономических интересов

В период сложившегося разнообразия экономических субъектов и значительного усложнения хозяйственных связей актуальным и требующим решения оказывается противоборство сторон, основанное на противоречивых экономических интересах. Экономический конфликт становится одним из вариантов согласования собственных материальных и нематериальных интересов, выступающих конкретным выражением осознанных потребностей и определяющих направление действий субъектов при их реализации.

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:

- относительную полезность получаемого блага, настоятельность своей потребности в нем;
- масштаб издержек (затрат времени и других ресурсов), необходимых для получения блага.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.