

УДК 005.332.4:[316.48+005.334.2/.3+005.574]

**ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ КОНФЛИКТОВ В
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМАХ**

*Е.А. Павленко, канд. экон. наук, доцент,
Сумский государственный университет, г. Сумы*

В статье рассматриваются вопросы формирования особого вида конфликта – конкурентного конфликта в хозяйственном механизме. Проанализированы вопросы методики экономической оценки конкурентного конфликта.

***Ключевые слова:** конкурентный конфликт, экономическая оценка, ресурсы, перераспределение ресурсов, конкуренция .*

ВВЕДЕНИЕ

На протяжении многих веков люди интересовались конфликтами, изучали их с точки зрения разных областей науки и сфер жизни. Первоначально проблема конфликта получила развитие в трудах философов и церковных деятелей, наиболее известными из которых в Древней Греции были Анаксимандр, Гераклит, Платон, Герадот, Эпикур, Августин Аврелий. В средние века идеи конфликтов находят свое отражение в трудах Фомы Аквинского, Макиавелли Н., Бэкона Ф., Гоббса Т. Позднее вклад в развитие идей конфликта внесли Жан-Жак Руссо, Адам Смит, И. Кант, Г. Гегель [1,2].

Доминирующим в изучении межличностных конфликтов является мотивационный подход. Его основоположниками являются М. Дойч, Л. Козер, Г. Зиммель, К. Ледерер, Дж. Бертон, К. Митчелл, Н. Таузард, Н. Тимашев, К. Райт и др.

Существует много различных методов непрерывного или регулярного отслеживания ситуаций и конфликтов в мире. Из международных систем можно назвать научный проект группы ученых Мичиганского университета «Меньшинства в состоянии риска» (Minorities at Risk), который уже почти 20 лет собирает данные по многим параметрам о положении этнических групп, находящихся в ситуации меньшинства в пределах государственных образований. Еще раньше возникли неправительственные организации «Культурное выживание» (Cultural Survival), «Группа по правам меньшинств» (Minority Rights Group), «Международная рабочая группа по делам аборигенных народов» (International Working Group for Indigenous Affairs). Если американский проект опирается на метод количественной обработки данных, то деятельность вышеназванных неправительственных организаций основывается на выпуске журналов, бюллетеней, ежегодного доклада и подготовке специальных докладов по конкретным проблемам и ситуациям [3].

ПОСТАНОВКА ЗАДАНИЯ

Целью статьи является исследование конкурентных мотивов формирования конфликта в хозяйственном механизме и определение на

основе проведенного анализа принципиального нового его вида – конкурентного конфликта.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В конфликтологии достаточно прочно утвердилось деление конфликтов на две большие группы по способу из разрешения - негативные и позитивные - и по социальным последствиям - деструктивные и конструктивные [4].

Кроме того, существует деление конфликтов на антагонистические и неантагонистические.

Сущность антагонизма, или конфронтации, рассматривается в двух планах:

- как эмоциональная враждебность;
- конкурентная борьба за достижение взаимоисключающих целей, в ходе которой конфликтующие стороны наносят друг другу ущерб или вред.

При мотивационном подходе к изучению межличностных конфликтов широко применяют понятие «конкуренция». А. Ершов выделяет следующие дифференцирующие признаки конкуренции и конфликта.

Конкуренция - это стремление к недостающим объектам, а конфликт - желание нанести вред или уничтожить оппонента.

Конкуренция регулируется общепризнанными нормами и ценностями, а конфликт нерегулируем. При нем игнорируется все, что объединяло людей, но это не исключает ситуации, когда конфликтующие придерживаются каких-то правил, соблюдая, например, внешние приличия, чтобы приобрести союзников, сторонников среди окружающих.

Конкуренты обычно действуют параллельно, а конфликтующие стороны противодействуют друг другу. Конкуренция скорее перемирие, нежели борьба. Конкурент более обуреваем завистью или ревностью, чем злостью. Конкуренты имеют дело с результатами, успехами друг друга, а не с процессами, активностью каждого.

Конфликт - это «некрасивая конкуренция». Главные усилия конкурентов направлены на цели; при этом часть усилий тратится на то, чтобы ограничить противника, и таким образом происходит подмена цели. В конфликте главным и желаемым становится уничтожение и/или ослабление противника.

Приз (общая ценность) - еще один существенный признак, отличающий конкуренцию от конфликта в мотивационном подходе. Предполагается наличие личности или группы (третьего лица), оценивающего результаты усилий конкурирующих. Ситуация чревата конфликтами, когда два и более лиц стремятся к цели - объекту, который может быть достигнут лишь одним из них.

Конкуренция предполагает наличие разногласий, разности целей, ценностей, понимания, отношений, методов решения задач, типов поведения участников взаимодействия, усилия которых направлены на достижение этих целей, результата деятельности в рамках социально регламентированных норм. Мотивы же конфликтов заключены в доминантных личностных потребностях, целях, ценностях и способах поведения, которые реально или в воображении оказываются взаимно несовместимыми, взаимоисключающими. Таким образом, конкуренция и конфликт различают по таким критериям, как совместимость или несовместимость доминантных целей, ценностей и целесообразных способов и средств их достижения.

Конкуренция предрасполагает к конфликту, хотя необязательно приводит к нему.

Конкуренция, таким образом, понимается как характеристика ситуации взаимодействия, внешне заданный тип взаимосвязи сторон, предполагающий негативную взаимозависимость целей: один выигрывает только в том случае, если проигрывает другой.

Представители мотивационного подхода различают две базовые модели поведения участников конфликта:

- кооперативное, когда участники содействуют друг другу в достижении целей, обмениваются информацией для обоюдного и партнерского решения проблемы, дружелюбны, оказывают взаимную поддержку в работе;

- конкурентное, когда участники препятствуют друг другу в достижении поставленных целей, с подозрением воспринимают взаимную информацию как призванную ввести соперника в заблуждение относительно путей достижения этих целей, формируют негативные установки друг на друга. Такое поведение наиболее адекватно в ситуации, когда вероятности достижения цели обратно взаимосвязаны - успех одного с необходимостью влечет поражение другого.

Соперничество возникает как итог той или иной стратегии «насыщения потребности», как порождение обстановки «дефицита средств», в которой проходит борьба за удовлетворение потребностей, либо как результат действий, цели которых не связаны с потребностями, а продиктованы лишь соображениями интересов.

В качестве основы для решения данной задачи в соответствии с мотивационным подходом может быть использован закон социальных отношений М. Дойча, согласно которому характерные процессы и эффекты, обусловленные типом социального отношения (кооперативным или конкурентным), имеют тенденцию усиливать вызывающий их тип социального отношения. Конфликт между сторонами, находящимися в кооперативной взаимосвязи, менее разрушителен, нежели конфликт между участниками конкурентного процесса.

Следует согласиться с положениями, приведенными А. Ершовым. Однако проанализируем на примере следующую конфликтную ситуацию, которая сформировалась одновременно под воздействием и конкуренции, и конфликта.

Учитывая, что во всех конфликтных ситуациях объектами конфликтов являются, с одной стороны, ресурсы, а с другой - контроль над ресурсами, рассмотрим вопрос перераспределения финансовых потоков в процессе формирования жизненного цикла продукции. В данном случае средой формирования конфликта является сфера реализации товаров и услуг, а объектом - финансовые ресурсы. Используя алгоритм анализа конфликтной ситуации, проведем оценку сложившейся проблемы. Согласно законодательству установлены строгие нормы и стандарты на качество производимой и реализуемой продукции и услуг. Кроме того, существует определенный перечень продукции (услуг), уровень цен на которые регулируется государством, например, установление закупочной цены на продукцию сельскохозяйственного производства или регулирование тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства. При этом уровень цены реализации этой продукции (услуг) конечному потребителю значительно выше, чем уровень закупки их у производителя. Таким образом, возникает конфликт конкурирующих производителей товаров и услуг в процессе прохождения всего жизненного цикла товара (услуги), связанный с формированием цены на каждой стадии этого цикла и соответствующим перераспределением финансовых потоков.

Таким образом, мы можем говорить о существовании нового вида проблемной ситуации, вызванной так называемым «конкурентным конфликтом». Дадим определение термину «конкурентный конфликт» и рассмотрим его особенности.

Во-первых, конкурентный конфликт – это конфликт, который возникает в результате необходимого соперничества, т. е. конкуренции двух или более субъектов деятельности, которые взаимодействуют в одной среде.

Во-вторых, при конкурентном конфликте результат конкурентной борьбы проявляется в виде конфликта на один иерархический уровень выше, чем уровень среды, в которой и происходит конкурентная борьба.

В-третьих, источник формирования конкурентного конфликта расположен на один иерархический уровень выше, чем уровень проявления самого конкурентного конфликта.

Для наглядности на рис. 1 схематически представлены этапы формирования конкурентного конфликта. В виде стрелок показаны направления воздействия на субъектов хозяйственного механизма, на уровне которого и проявляется конкурентный конфликт. Такое воздействие с верхнего уровня на практике может быть в виде инструкций, распоряжений, законодательных актов, т.е. в виде административно-распорядительных методов. В то же время воздействие с нижнего уровня можно рассматривать в виде конкуренции и соперничества субъектов нижнего уровня в достижении общих целей соответствующего хозяйственного процесса.

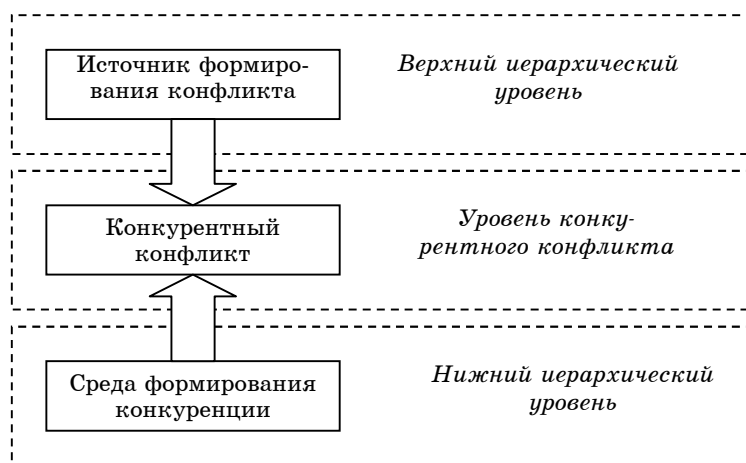


Рисунок 1 - Схема формирования конкурентного конфликта

Таким образом можем сформулировать определение конкурентного конфликта.

Конкурентный конфликт – это конфликт, возникающий на среднем иерархическом уровне, при одновременном воздействии конкуренции на нижнем иерархическом уровне и административно-распорядительном воздействии с верхнего иерархического уровня в процессе выполнения миссии хозяйственного механизма и достижении целей каждого иерархического уровня.

Подводя итог вышесказанному, можно констатировать, что конкурентный конфликт находится на грани между негативными и позитивными характеристиками конфликта (рис. 2), при этом очень важно определить эту грань и долю влияния на ситуацию каждой характеристики, сформировавшей исследуемый конфликт.

Разнообразие подходов к пониманию конфликта и сложность самого этого явления определяют разнообразие методических подходов и приемов изучения конфликтных явлений.

В конфликтологии применяются как методы описания естественно возникающих конфликтов, так и методы экспериментального изучения

этих явлений. Экспериментальные методы, в свою очередь, разделяются на лабораторные и проводящиеся в естественных условиях взаимодействия людей. Кроме того, часто используются различные опросные методы: интервью, анкеты и т.д.

Понятно, что методическая процедура, выбранная для изучения конфликта, определяет и предмет исследования. При использовании самоотчетов людей мы имеем дело с когнитивной составляющей конфликтных явлений: с образами конфликтной ситуации, возникающими у ее участников, с их интерпретациями происходящего. В случае прямого наблюдения - сам исследователь интерпретирует происходящее, следовательно, работает с поведенческим и ситуационным аспектами конфликтных явлений. Кроме того, при этом необходимо учитывать вероятное влияние присутствия наблюдателя или средств фиксации на то, как люди ведут себя в этой ситуации.

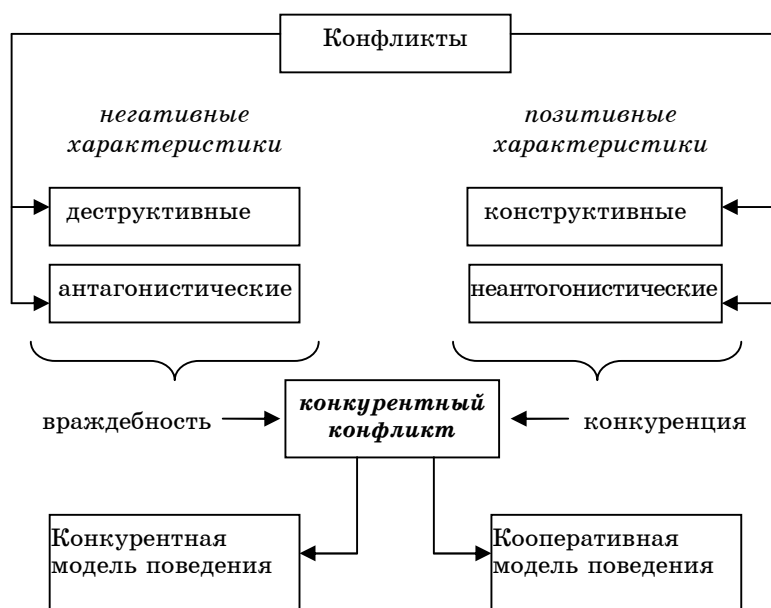


Рисунок 2 - Модель формирования конкурентного конфликта

Директором ИЭА РАН и руководителем Сети этнологического мониторинга проф. В.А. Тишковым в 1996 г. [3] была разработана система из 46 условных индикаторов конфликтности, которая требовала от экспертов Сети, помимо дескриптивного текстуального анализа, обязательной оценки тенденций, выражаемой в баллах. При этом применялась интервальная оценочная шкала, построенная на основе бинарной оппозиции «хуже-лучше».

Для уточнения методики сотрудником ИЭА РАН В.В. Степановым [3] была предложена поправка: шкала оценок стала использоваться на основе оппозиции «конфликт-спокойствие». Была также введена дополнительная бальная шкала, измеряющая вес (значимость) явления для текущей обстановки. Также был учтен тот факт, что не все индикаторы в силу ряда обстоятельств могут быть использованы экспертами, а это означает, что итоговый показатель конфликтности следует рассчитывать как средневзвешенное значение из имеющихся данных (до этого количество баллов суммировалось). Обе шкалы в качестве единого измерителя по стандартному списку индикаторов стали применяться для регулярных опросов экспертов Сети мониторинга.

Ответы экспертов по шкале «А», условно именуемые «состояние», и ответы по шкале «В», именуемые «влияние», пересчитываются в сводный показатель конфликтности по формуле 1:

$$K = \left(\frac{|A|}{2} + \frac{|B|}{2} \right) \cdot 100, \quad (1)$$

где K - сводный показатель конфликтности, %;

A - ответы экспертов по шкале «А», условно именуемые «состояние», взятые по модулю (положительные коэффициенты обнуляются, т. е. конфликтность явлений, получивших положительную оценку эксперта, отсутствует), баллов;

B - ответы по шкале «В», именуемые «влияние», баллов.

Используя предложенную методику, адаптируем её к оценке конкурентных конфликтов в хозяйственных механизмах.

Учитывая, что объектами конфликтов являются ресурсы и контроль над ними, построим интервальную шкалу оценки ресурсов хозяйственного механизма. Список переменных X_i для оценки ситуации по категориям ресурсов приведен в табл. 1. Бальная экспертная оценка будет проводиться по бинарной шкале, где 2 балла соответствуют максимальному значению, а 0 баллов – минимальному. Расчет сводного показателя конфликтности K будем проводить в соответствии с формулой 1, при этом шкала A отражает ответы экспертов, характеризующие «состояние конкуренции», а шкала B – «влияние конфликта». Таким образом, проведем гипотетический расчет сводного показателя конфликтности K (табл.1).

Таблица 1 - Расчет сводного показателя конфликтности K

Список переменных для оценки ситуации по категориям ресурсов	Комментарии	Состояние конкуренции, A , баллов	Состояние конфликта, B , баллов	Сводный показатель конфликтности, K , %
Финансовые	Перераспределение финансовых ресурсов	1,1	1,5	41
Сырьевые	Конкуренция между производителями	1,5	0,9	34
Трудовые	Конкуренция между работниками	1,8	1,5	67
Капитальные	Уровень оснащения рабочих мест	0,2	1,5	33
Информационно-технологические	Введение инноваций	1,5	1,9	71

В соответствии с полученным значением сводного показателя конфликтности K построим график зависимости уровня конфликтности Y от факторов его вызвавших, т.е в данном случае – ресурсов X_i (рис. 3).

Из рис. 4 видно, что построенная по показателю конфликтности кривая разбивает поле графика на две части. Учитывая, что конкурентный конфликт находится на грани между позитивной и негативной сторонами проблемной ситуации, где конкуренция

представляет позитивную сторону, а конфликт – негативную, возникает предположение, что оптимальным соотношением в системе «конкуренция – конфликт» будет соотношение 50% к 50%. Таким образом, данная зависимость имеет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y = f(x_i) \\ Y \rightarrow 0,5 \\ i = 1...5 \end{array} \right\}. \quad (2)$$

Графически построенная кривая разбивает поле исследования на две части:

- поле конкурентности (позитивная составляющая);
- поле конфликтности (негативная составляющая).

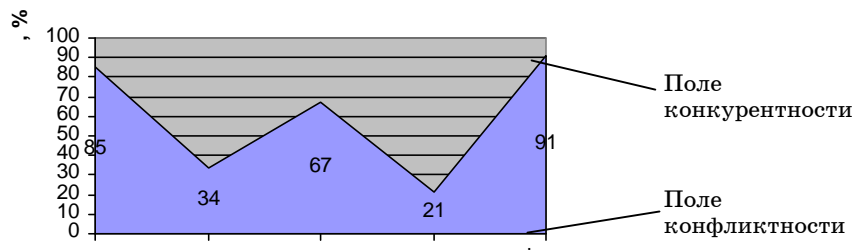


Рисунок 3 - Зависимость уровня конфликтности Y от вызвавших его факторов X_i

Графически построенная кривая разбивает поле исследования на две части:

- поле конкурентности (позитивная составляющая);
- поле конфликтности (негативная составляющая).

Оценивая площади этих двух полей, можно констатировать степень влияния каждой из двух составляющих конкурентного конфликта на исследуемую ситуацию, и, проецируя согласно графику на ось X, видеть, какие именно ресурсы вызвали сложившуюся диспропорцию.

ВЫВОДЫ

Оценка последствий конкурентного конфликта и подведение итогов — завершающая функция управления конфликтом. Здесь осуществляется анализ конфликтной ситуации от момента ее возникновения и до разрешения, делаются выводы о причинах конфликта и принимаются меры, противодействующие их появлению. Эта функция также направлена на анализ негативных последствий конфликта с тем, чтобы исключить их появление в будущих конфликтах.

Выполнено в рамках темы № гос. рег. 0110U008152

SUMMARY

CREATION OF COMPETITIVE CONFLICTS IN ECONOMIC MECHANISMS

E.A. Pavlenko

In the article the author studies the formation of competitive motives of the conflict in the economic mechanism and definition on the analysis of a new kind of its - a competitive conflict. The special attention is paid to the analysis of the competitive conflict.

Key words: *competitive conflict, economic estimation, resources, reassignment, competition.*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева Г. М. Зарубежная социальная психология XX столетия. Теоретические подходы / Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова, Л. А. Петровская. - М.: Аспект Пресс, 2002. - 288 с.
2. Анцупов А. Я. Конфликтология. - М.: ЮНИТИ, 2001. - 552 с.
3. Тишков В. А. Измерение конфликта. Методика и результаты этноконфессионального мониторинга Сети EAWARN в 2003 году / В. А. Тишков, В. В. Степанов. - М., 2004.
4. Мотивационный подход. Понятие конкуренция. Функциональная роль межличностных конфликтов <http://www.igidravlika.com/component/content/article/6-konspekt-lekcziy-prakticheskaya-psixologiya-konflikta/102-motivacionnyj-podxod-ponyatie-konkurencziya-funkczionalnaya-rol-mezhlichnostsnyx-konfliktov.html>

Поступила в редакцию 28 апреля 2012 г.