

Русский Гуманитарный Интернет Университет

**БИБЛИОТЕКА
УЧЕБНОЙ И НАУЧНОЙ
ЛИТЕРАТУРЫ**

WWW.I-U.RU

Т. А. Нестик

Экономический конфликт в аспекте его нематериальных ресурсов //
Современная конфликтология в контексте культуры мира. Москва, 2001.
СС.278-288.

Тема экономического конфликта не нова ни для социологии, ни для экономических исследований, где на протяжении длительного времени она затрагивалась в основном на макросоциальном (макроэкономическом) уровне и была связана с понятием классовой борьбы за положение в системе производственных отношений. Поэтому, чтобы освободиться от идеологических ассоциаций, мы предельно расширим понятие экономического конфликта и будем считать, что это *противоборство сторон, осознанной целью которого является обладание материальными и финансовыми ресурсами*. Это определение требует уточнения (что и будет сделано ниже), тем не менее, оно позволяет очертить интересующую нас предметную область конфликтологии.

Изучение экономических конфликтов в *экономической теории* стало частью применения экономико-математических методов анализа к таким процессам, как война [1] классовые конфликты и революции [2] преступления в экономической сфере [3], захват и национализация собственности [4]. Своим предшественником экономисты считают Ф. Эджворта [5] который, опираясь на утилитаристскую этику, пытался обосновать возможность математической социологии и применимость математических методов к анализу конфликтного экономического поведения. Однако систематическое изучение конфликтов в экономике началось лишь в 1960-е гг. [6], и в появившихся за последние годы научных публикациях экономисты все еще считают это направление новым [7].

В работах экономистов сформулированы *два различных понимания экономического конфликта*. С марксистской точки зрения (наиболее известный ее сторонник – Я. Варуфакис), 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 [8]. Эту точку зрения принимают и другие, немарксистские исследователи: не только противоборство, но и любое соглашение между двумя агентами рынка автоматически противопоставляет их другим агентам (независимо от того, входит это в их намерения или нет), подталкивая как уже действующие, так и стремящиеся войти на рынок фирмы к конфликтным стратегиям (К. Шмидт) [9].

В неоклассической школе под экономическим конфликтом понимают не конкуренцию вообще, а ее крайние формы: соперничество за ресурсы между сторонами, которые несут издержки в связи с попытками ослабить или устранить друг друга (Дж. Хиршлайфер, С. Скапердас и др.) [10]. Под конфликтным поведением понимается широкий спектр действий (от угрозы судебного разбирательства до грабежа или конфискации имущества государством)[11]. То есть объектом агрессивной стратегии в этом случае являются не только ограниченные ресурсы или потребители, но и соперник.

Исследователи опираются на математические модели экономической конкуренции и сотрудничества [12]. Первая математическая модель конфликта была предложена еще в 1916 г. Фредериком Ланчестером для расчета вероятности победы в столкновении военно-воздушных сил. С середины 1950-х гг. интерес к таким моделям стал расти (работы Дж. Нэша, Дж. Маршака, Л. Шейпли и др.). Предполагается, что конфликт – это такая ситуация, в которой имеется не менее двух участников, экономические интересы которых не совпадают, но действия которых при этом не являются совершенно независимыми. В экономико-математических теориях конфликта рассматривается, как правило, взаимодействие абсолютно рациональных субъектов, идеальных «максимизаторов полезности» при равных условиях экономической деятельности. Разработаны 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); коалиционные и бескоалиционные игры (в зависимости от того, могут ли два участника образовать коалицию против третьего соперника); игры с полной информацией (каждая сторона знает об игре все и всегда, как например при игре в шахматы) и с неполной (например, карточная игра в покер), конечные и бесконечные игры (имеющие бесконечное число решений и непредсказуемый исход) [13]. Из множества закономерностей, выявленных путем математического моделирования экономических ситуаций, для социологии конфликта интересны прежде всего три. Во-первых, при длительном противостоянии (многократном взаимодействии) более чем двух агентов наиболее выгодной стратегией оказывается компромисс. Участник игры, награвший руки за счет обмана соперников в однократном взаимодействии (сделке), в последующих взаимодействиях проигрывает (как минимум – теряет то, что получил в начале игры) [14]. Во-вторых, даже если стороны не вступают в коммуникацию (некооперативная игра), их поведение взаимно «согласовано», т.е. даже неравные по ресурсам противники зависят друг от друга (причем тем больше, чем больше затраты на ведение конфликтных действий) [15]. В-третьих, при конфликтном взаимодействии наибольшую долю произведенных двумя сторонами ресурсов получает та из них, которая меньше производит и больше тратит на «вооружение», но, победив, получает она меньше, чем могла бы получить при кооперации: затраты на ведение «войны» снижают производительность и конкурентоспособность агентов, сокращают общий объем доступных благ на рынке [16].

В целом, для современной экономической теории конфликта характерен отход от рациональной модели «максимизатора полезности» и признание того факта, что интересы конфликтующих сторон не являются непримиримыми [17]. 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 не был аналитик и какой бы уровень сложности ни закладывался в математическую модель» [18]. Спустя десять лет, у экономистов-неоклассиков есть основания оспорить этот тезис. Если раньше общей для экономической теории конфликта была метафора «войны», – человек «воинственный» (*homo bellicus*) противопоставлялся традиционным моделям «мирного» экономического человека в рыночной конкуренции и во внутриорганизационном поведении (*homo pacificus*) [19], – то теперь основные усилия сосредоточены на построении интегративных моделей, в которых конфликтное поведение сочетается с другими, кооперативными видами экономической деятельности. «Когда упускаются из вида возможности захвата чужой собственности и устранения конкурента, результаты стандартного моделирования рынка могут быть ошибочными, когда же не учитываются возможности обмена, могут оказаться неверными модели конфликта. 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 [20]. Соответственно расширяется и определение конфликтного поведения: основное внимание переместилось с чистого насилия, захвата собственности («темной стороны силы», по выражению Джека Хиршлайфера [21], на скрытые формы конфликта, где принуждение (и ответные оборонительные действия) 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.

Сама логика экономического анализа подталкивает к социологической и социально-психологической аргументации. Так, например, в математических моделях некооперативного взаимодействия при асимметрии информации, имеющейся у сторон о сложившейся ситуации, рациональное поведение агентов ведет не к нескольким, а к целому

множеству точек равновесия. Причем таких точек, где одна из сторон находится в более выгодном положении, чем другие. Исходя из логики математической модели, если агенты не меняют своего положения и вместе с тем «закрывают глаза» на существующее неравенство условий, то через какое-то время появится возможность для другого равновесного состояния. Следовательно, противостояние не ведет к уничтожению какого-либо из игроков [22]. Классическое представление о homo economicus как о «максимизаторе полезности» требует признать такую ситуацию «смирения» невыгодной: конфликт бесконечно усиливаясь, неизбежно ведет к издержкам, неприемлемым для одной из сторон. В реальности экономические агенты сплошь и рядом вступают в отношения кооперации тогда, когда о равенстве возможностей и влияния не может быть и речи, когда одна из сторон превосходит другую по ресурсам, производительности, по объему информации о действиях партнера.

Как справедливо замечает А. Ю. Юданов, реальный рынок далек от упрощенной картины «лобовой» конкуренции за выживание: это не столько «война всех против всех», сколько сосуществование и взаимное дополнение компаний разных типов, основанное на размежевании ниш, в каждой из которых существуют свои правила игры [23]. Стремясь подчеркнуть эту особенность рыночной экономики, некоторые авторы предлагают даже новый термин – «со-конкуренция» [24].

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 (Ш. Харгривс-Хип, М. Холлис) [25]. Кроме того, приходится уточнять определение конфликта, но уже исходя не из экономической теории, а с социологической точки зрения.

Перенос понятия экономического конфликта на всю совокупность конфликтов, возникающих в связи с производством, распределением и потреблением благ, приводит к многочисленным противоречиям. Поэтому, хотя исследование конфликтов в экономике и социологии уже имеет свою историю, у самого понятия экономического конфликта до сих пор нет четкого определения и устойчивого объема. Политический конфликт бизнеса и власти, например, можно рассматривать как столкновение экономических интересов предпринимателя и чиновника, следствие противоположности предпринимательской и распределительной функций; сама власть может рассматриваться как средство максимизации полезности в личных интересах ее обладателя (Ф. Хайек, Дж. Бьюкенен). Если считать экономическими любые производственные, потребительские и распределительные отношения, которые пронизывают все общество, то приходится признать экономическими и столкновение двух крупных финансово-промышленных групп, использующих неэкономические средства борьбы; и спор двух детей о том, кому из них достанется найденная ими денежная купюра. Столь разные явления приходится объединять не по их «экономичности», т. е. вовлеченности в сферу действия экономических законов (обмена, рынка), и не на основании значимости для социально-экономической системы, а потому, что в их основе лежат отношения собственности, которые, в свою очередь, не ограничиваются борьбой за получение юридического статуса собственника [26].

Если с экономической, юридической и даже с этической точки зрения участник конфликта собственником не является, это не мешает ему быть им субъективно, в собственных глазах. Знакомый всем пример – представление ряда бастующих рабочих коллективов о распределительной справедливости и их действия в соответствии с ним. На уровне повседневных экономических представлений границы собственности размыты и зачастую определяются не юридическими нормами, а социально-психологическими факторами.

Определение экономического конфликта по его субъектам тоже наталкивается на противоречия, так как хозяйственные субъекты (производители, посредники, потребители, домохозяева) вступают в конфликты не только по поводу материальных благ, но и по поводу прав, статуса, власти и ценностей. Предприниматель, например, может выступать в

нескольких социально-экономических ролях: в том числе, и как потребитель, и как работодатель, и как подрядчик, и даже как чиновник. С одной стороны, первоначальное накопление капитала и непрекращающийся передел собственности в нашей стране заставляет считать право собственности ключом к экономическим конфликтам. С другой стороны, собственник, пользователь и распорядитель – это очень часто разные субъекты [27].

То же можно сказать и о *предмете экономического конфликта*. Принято различать столкновение интересов и столкновение мнений, или когнитивный конфликт. Казалось бы, спор менеджеров банка об их политике инвестиций (допустим, что это не конфликт интересов) в разряд экономических не попадает. Однако, если учесть, что в споре стороны опираются прежде всего на экономические представления, имеющие свою специфическую логику (сошлюсь на работы Э. Фернема, П. Вержеса, Дж. Ягоды, Э.Стивена, и др. [28], то это эпизод экономического поведения, стало быть – конфликт экономический?

Действительно, исходя из того, что «ключевыми» конфликтами современного российского общества являются противостояния, связанные с переделом собственности, было бы правильно при определении экономического конфликта исходить именно из категории собственности. Однако, на вопрос о том, можно ли считать предметом любого коммерческого, потребительского, трудового, организационного, или производственного конфликта использование, владение и распоряжение собственностью пока не предложено ясного и убедительного ответа. Точно так же, как и вопрос о том, где проходит граница между экономическим, правовым и политическим конфликтами по поводу собственности, и можно ли считать эти последние средствами разрешения экономического конфликта. На наш взгляд, ясность здесь может внести именно социологическая наука. Тем не менее, уточним данное нами выше определение и будем считать экономическим конфликтом *осознанное противостояние сторон по поводу производства, распределения, потребления и обмена ценностей, измеряемых в материальном или финансовом эквиваленте*.

Социология экономического конфликта – относительно новое направление, как и сама экономическая социология, появившаяся во второй половине 1980-х гг. («новая экономическая социология» М. Гранноветтера и «социо-эко-номика» А. Этциони). У нее еще нет своей единой модели, здесь сосуществуют совершенно разные методологии, заимствованные как из экономической теории, так и из социологических направлений [29]. Если в России социология экономического конфликта представлена в основном исследованиями социально-трудовых конфликтов (Л. А. Гордон, А. К. Зайцев, С. Г. Климова, Н. Ковалева, Л. Я. Косалс, Р. В. Рывкина, В. Н. Шаленко и др.), несколько в меньшей степени – исследованиями конфликтов между предпринимателями и регулирующих их этических норм (В. В. Радаев, П. Н. Шихирев и др.), а также столкновений между бизнесом и властью (А. Ю. Зудин, Н. Ю. Лапина, А. Е. Чирикова, А. Л. Журавлев, В. П. Поздняков, В. В. Радаев, П. Н. Шихирев и др.) [30], то на Западе лидируют другие направления исследований. В основном это огромная литература по внутриорганизационным конфликтам [31], исследования конфликтов в сфере международного бизнеса и на предприятиях с иностранным участием [32], социальной структуры конкуренции (О. Уильямсон, Р. Бург, М. Мор, К. Хаускен и др.) [33], структуры власти и господства в экономической сфере (Б. Минц, М. Шварц, П. Бердхен [34]), исследования экономических предпосылок межгрупповой дискриминации (Г. Буххольт, У. Май, Р. МакАдамс [35]).

Для социологического анализа экономических конфликтов характерен учет не только экономических, но также 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. На наш взгляд, средоточием социологической проблематики экономических конфликтов являются *производство, распределение, использование и обмен ресурсами социального влияния, измеряемых с точки зрения их ценности, выраженной в денежном эквиваленте*.

Глубинная причина затруднений, на которые наталкивается социолог при попытке дать однозначное определение экономического конфликта, кроется в сложности отношений собственности, в *многообразии тех смыслов, которые в нее вкладываются конфликтующими сторонами*. Обладание тем или иным ресурсом имеет значение только тогда, когда оно включено в систему общественных отношений, прежде всего – отношений властных. Главенствующая роль структур доминирования была подмечена еще Р. Дарендорфом: отношения производства и собственности не объясняют конфликтов в экономике, они вторичны по сравнению с распределением и притязаниями на *контроль* за ним.

В желании обладать собственностью, как и в желании регулярно получать заработную плату, сочетаются несколько базовых (согласно Дж. Бертону) потребностей: в безопасности, в благосостоянии, в независимости, свободе частной жизни (*privacy*), в привязанности, в социальном статусе. Это подтверждается междисциплинарными, в том числе социально-психологическими, исследованиями феномена собственности [36].

Собственность – это неотрывная часть представления человека о самом себе, контроль над жизненной ситуацией, доступ к информации, признание окружающих, возможность влиять на людей и многое другое.

Отношения собственности – это не только субъект-объектные, но и субъект-субъектные отношения, т. е. отношения между людьми, включенными в определенные воображаемые и реальные социальные группы [37]. Социальное значение собственности не сводится к ее непосредственной потребительной стоимости, его следует искать в тех специфических возможностях, которые распоряжение собственностью открывает для взаимодействия собственника с другими людьми, в облегчении и ускорении взаимопревращения различных социально-психологических ценностей, ресурсов, форм капитала.

Отношения социального обмена, в которые вольно или невольно вступает собственник, превращают его разнообразные капиталы (материальный, финансовый, человеческий, социальный, культурный) в ресурсы влияния. Для того, чтобы реализовать право собственности, необходимо влияние. Это может быть грубая сила (вспомним захваты предприятий новыми собственниками при участии силовых подразделений, боевой техники), и вознаграждение (взятка чиновникам, повышение заработной платы работников), и опора на легитимность, представление о справедливости («кто больше вложил средств, тот должен иметь преимущество»). Большое значение при этом имеет не только юридический характер собственности (совместная, долевая, индивидуальная, доверительная), но и ее происхождение (полученная в наследство, «нажитая честным трудом», «украденная у государства»), цели, в которых она используется. То есть, само *обладание* собственностью еще не является властью, оно не изменяет положение собственника в системе отношений господства. Экономическая власть – это способность *реализовать* свое право на собственность и на распоряжение ею в своих интересах [38]. Она не ограничивается одними лишь экономическими принуждением и стимулированием [39]. В действительности, собственность конвертируется во все пять форм социального влияния: принуждающую, вознаграждающую, легитимную, экспертную, информационную и референтную [40].

Построение интегративной модели экономического конфликта невозможно без изучения взаимоотношения этих форм в ходе противостояния. Приведем аналогию. Для выявления оптимальной конкурентной стратегии М. Портер предложил проанализировать т. н. «цепочку ценностей», – систему взаимозависимых первичных и вторичных (поддерживающих производство) видов деятельности, которые осуществляет фирма, чтобы

произвести определенную ценность, и тщательная координация которых дает конкурентное преимущество [41]. Аналогичную проблему приходится решать при социологическом и социально-психологическом анализе ресурсов экономического конфликта: изучение 1) цепочки процесса социального «производства» ценности, приписываемой тому или иному предмету спора, 2) цепочки процесса взаимопревращений материальных и финансовых ресурсов в средства влияния на противника, и 3) представлений противоборствующих сторон о закономерностях этих двух процессов. Причем один из важнейших элементов модели, которую еще предстоит создать, – это факторы ликвидности (т. е. скорости и легкости реализации) 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 посредника в коммерческих, трудовых и потребительских конфликтах – раскрыть *многозначность предмета спора*, расчленив его на составляющие: ресурсы социального влияния, способы удовлетворения базовых потребностей, инструментальные и терминальные ценности и др. Переведение внимания с собственности или денежной суммы на их функции, – такие, какими они представляются каждой стороне спора, – позволяет «увеличить пирог», т. е. вести торг о большем количестве благ.

Экономический конфликт, как и экономическое поведение вообще, разворачивается не в безвоздушном пространстве математических моделей. Конечные ценности и моральные нормы задействованы здесь не в меньшей степени, чем стремление максимизировать полезность [42]. Тем не менее, экономика основана на целерациональных действиях, на учете стоимости альтернативных издержек. В отличие от некоторых других видов противостояния (политического, этнического, религиозного), здесь больше возможностей для рационального поиска альтернативных средств и меньше вероятность так называемого «нереалистического» конфликта, направленного не на достижение определенной цели, а на снятие напряжения, поддержание групповой сплоченности (с точки зрения Л. Козера). Скорее, можно говорить о «смещенном» объекте конфликта, когда неудовлетворенность возникает в силу структурного экономического «насилия» (инфляция, безработица), источник которого неопределен («государство», «демократы», «верхушка»), 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 и «идентификационному эскапизму» пришло деление на тех, кто «пострадал от реформ и теперь пытается выжить», и тех, кто «адаптировался и ориентирован на достижения», а классовая идентификация еще не сложилась [43].

Как показывают исследования, причиной крупных политико-экономических конфликтов является не столько низкий уровень доходов на душу населения, высокий уровень относительной депривации, или идеологически сформированный внешний локус контроля [44], сколько оценка инструментальности конфликтных действий, то есть их осуществимости и эффективности в достижении цели [45].

Разнообразные ресурсы экономического конфликта имеют своим условием *sine qua* поп материальный и финансовый капитал. Это значит, что возможность квантификации и количественной оценки используемых стратегий поведения и форм влияния здесь превращается в необходимость. Поэтому, с социологической точки зрения, требуют своего изучения способы оценки выгоды того или иного шага, которые используют противоборствующие стороны при принятии решений, критерии количественной «измеримости» ценностей, вовлеченных в конфликт.

Экономические конфликты не ограничиваются привычными границами экономики, они возникают там, где при оценке человеческих отношений пользуются финансовым и материальным мерилom. Признание экономической значимости таких «неосязаемых» величин, как время (Дж. Шэкл), человеческий (Г. Бекер), культурный (П. Бурдье) и социальный (Дж. Коулмен) капиталы, свидетельствует 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 [46].

Возможность экономических конфликтов, которые требуют тем больших издержек и риска, чем крупнее вовлекающиеся в них экономические агенты, является той угрозой, которая заставляет искать мирные пути решения споров, стимулирует накопление «социального капитала» [47]. Вместе с тем, они неизбежны и необходимы, поскольку «сшивают» экономику и устанавливают баланс интересов там, где нормативные санкции не действуют. Они являются наиболее радикальной формой изменения правил игры в поле социального обмена. Одной из собственно социальных функций экономических конфликтов и является установление того «курса», по которому внутри группы один вид капитала конвертируется в другой: информация, опыт, доверие, связи и власть – в финансовые и материальные ценности.

1. The Economics of Military Expenditures / Ed. by C. Schmidt. London: MacMillan, 1987; *Sandier T., Hartley K.* The Economics of Defense. Cambridge, U. K.: Cambridge University Press, 1995.
2. *Wallerstein M.* Class Conflict as a Dynamic Game // *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* / Ed. by R. Friedland, A. F. Robertson. N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 189-212; *Grossman H. I.* A General Equilibrium Model of Insurrections // *American Economic Review*. 1991, September. 81. P. 912-921.
3. *Becker G. S.* Crime and Punishment: An Economic Approach // *Journal of Political Economy*. 1968, March-April. P. 169-217.
4. *McGuire M. C., Maneuz O. Jr.* The Economics of Autocracy and Majority Rule // *Journal of Economic Literature*. 1996, March. P. 72-96.
5. *Edgeworth F. Y.* Mathematical Psychics. New York, A. M. Kelley, 1967 (1881).
6. *Shelling Th. C.* The Strategy of Conflict. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1960; *Boulding K.E.* Conflict and Defense. Lanham: Univ. Press of America, 1988 [1962]; *Tullock G.* The Social Dilemma. Blackbourg: Center for the Study of Public Choice, VPISU Press, 1974.
7. См. подборку статей: Economics and Conflict // *American Economic Review*. 1991. V. 81. №2. P. 116-134; *Hirshleifer J.* The Thechnology of Conflict as an Economic Activity // *American Economic Review*. Nashville, 1991. V. 81. № 2. P. 130-134. См. также: *The Political Economy of Conflict and Appropriation* / Ed. by M. R. Garfinkel and St. Skaperdas. N. Y: Cambridge University Press, 1996; *Anderton C. H., Anderton R. A. and Carter J. R.* Economic activity in the shadow of conflict // *Economic Inquiry*. 1999. V. 37. Issue 1. P. 166-179; *Sandier T.* Economic Analysis of Conflict // *Journal of Conflict Resolution*. 2000. V. 44. Issue 6. P. 723-730.
8. *Conflict in Economics* / Ed. by Y. Varoufakis, D. Young. N. Y: Saint-Martin Press, 1990; *Varoufakis Y.* Modelling rational conflict: The Limits of Game Theory // *Economic appliquee*. T. 45. Geneve, 1992. № 1. P. 53-78.
9. *Schmidt Chr.* Penser la guerre, penser l'economie. P., 1991. P. 116-117.
10. *Hirshleifer J.* The Thechnology of Conflict as an Economic Activity // *American Economic Review*. Nashville, 1991. V.81. №2. P. 130.
11. *Scaperdas S.* Conflict and Attitude toward Risk // *American Economic Review*. Nashville, 1991. V.81. №2. P. 116-120.
12. *Нейман Дж., фон. Моргенштерн О.* Теория игр и экономическое поведение. М., 1970 [1944].
13. *Магыхин В. И.* Математическое моделирование экономики. М.: УРАО, 1998. С. 63-85; Моделирование конфликтных ситуаций в социально-экономических системах

- / Под ред. О. А. Малафеева и А. И. Муравьева. СПб., 1998.
14. См.: *Нестик Т. А.* Современные подходы к этическим проблемам в бизнесе // Этические принципы ведения дел в России. М., 1999. С. 160-186
 15. Как показал Т. Шеллинг, действия противников в войне подчиняются правилам молчаливого соглашения, т. е. даже в ситуациях, когда юридический закон не имеет реальной силы, действуют «правила войны», известные обоим сторонам (*Shelling П. С.* The Strategy of Conflict. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1960. P. 58, 295). См. также: *Schmidt Chr.* L'Homo bellicus et la coordination economique // *Revue economique*. P., 1993. V. 46. № 3. P. 531-532.
 16. *Garfinkel, Michelle R.* Skaperdas, StergLos Contract or war? On the consequences of a broader view of self-interest in economics // *American Economist*. 2000. V.44. Issue 1. P. 5-16.
 17. *Varvufakis Y., Young D.* Conflict in Economics. N.Y.: Saint-Martin Press, 1990; *Varoufakis Y.* Modelling rational conflict: The Limits of Game Theory // *Economic appliquee*. T. 45. Geneve, 1992. N° 1. P. 53-78.
 18. *Varoufakis Y., Young D.* Conflict in Economics. N.Y.: Saint-Martin Press, 1990. P.3.
 19. *Scaperdas S.* Conflict and Attitude toward Risk // *American Economic Review*. Nashville, 1991. V. 81. № 2. P. 116-120; *Schmidt Chr.* L'Homo bellicus et la coordination economique // *Revue economique*. P., 1993. V.46. №3. P. 529-550, особ. P. 530, 544-548.
 20. *Anderton C. H., Anderton R. A. and Carter J. R.* Economic activity in the shadow of conflict // *Economic Inquiry*. 1999. V. 37. Issue 1. P. 166-179.
 21. *Hirshleifer J.* The Dark Side of the Force // *Economic Inquiry*. 1994, January. P. 1-10.
 22. *Hammes D. L.* Review of "Conflict in Economics" (Varoufakis Y., Young D.) // *Kyklos*, 1992. V. 45. Issue 2. P. 308-311.
 23. *Юданов А. Ю.* Конкуренция: теория и практика. 3-е изд. испр. и доп. М., 2001. С. 61-62.
 24. См.: *Brandenburger A.M., Nalebuff B.J.* Co-opetition. N.Y., 1996.
 25. См.: *Conflict in Economics* / Ed. by Y.Varoufakis, D. Young. N.Y.: Saint-Martin Press, 1990.
 26. *Логинов В.* Конфликт отношений собственности // Независимая газета, 204 (2020). 1999, 30 октября.
 27. *Логинов В.* Конфликт отношений собственности // Независимая газета, 204 (2020). 1999, 30 октября.
 28. *Fumham A.* A short measure of economic beliefs // *Personality and Individual Differences*. 1985. № 6. P. 123-126; *Verges P.* A social and cognitive approach to economic representations // *Current issues in European social psychology* / Ed. by W. Doise and S. Moscovici. Cambridge, 1987. V. 2. P. 271-306; *Economic Socialization: The Economic Beliefs and Behaviours of Young People* / Ed. by P. Lunt and A. Furnham. Cheltenham: Edward Elgar, 1996; Теоретико-эмпирическое изучение экономического сознания на пути к типологизации / Под ред. Б. З. Докторова. М., 1992.
 29. См.: *Радаев В. В.* Экономическая социология. М.: Аспект-Пресс, 1998.
 30. Следует заметить, что по сравнению с хорошо изученными социально-политическими аспектами взаимоотношений частного бизнеса и государства, собственно конфликтологический аспект их анализа в зарубежных исследованиях практически не рассматривался (см. оценку изученности этой проблемы: *Shaffer B., Hillman Amy J.* The development of business-government strategies by diversified firms // *Strategic Management Journal*. 2000. V. 21. Issue 2. P. 175-191).
 31. См., например, *Мастенбрук В.* Управление конфликтами в развитии организации. М., 1998; *Jameson J. K.* Toward A Comprehensive Model for the Assessment and Management of Intraorganizational Conflict: Developing the Framework // *International Journal of Conflict Management*. 1999. V. 10, № 3. P. 268-285.
 32. *Льюис Р.* Деловые культуры в международном бизнесе. М.: Дело, 1999; *Hofstede G.*

- Cultures and Organizations: Software of the Mind, Intercultural Cooperation and its Importance or Survival, Maidenhead: McGraw-Hill, 1991; *Elron E., Shamir B., Ben-Ari E.* Why don't they fight each other? Cultural diversity and operational unity in multinational forces // Working paper. Jerusalem: Hebrew University, 1998; *Earley P. C., Mosakowski E.* Creating Hybrid Team Cultures: An Empirical Test of Transnational Team Functioning // Academy of Management Journal. 2000. V. 43. Issue 1. P. 26-49.
33. *Williamson O. E.* Market and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications, New York: Free Press, 1975; *Burt R. S.* Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1995; *Mohr M., Hausken K.* Conflict, interest and strategy. Koln, 1996.
34. *Mintz B., Schwartz M.* The Power Structure of American Business. Chicago: University of Chicago Press, 1985; *Bardhan P.* Some Reflections on the Use of the Concept of Power in Economics // Working Paper. Berkeley: University of California, 1988. № 8896; *DiMaggio P.* Cultural Aspects of Economic Action and Organization // Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society / Ed. by R. Friedland, A. F. Robertson. N. Y: Aldine de Gruyter, 1990. P. 113-136.
35. *Buchholtz H., Mai U.* Marktagenten und Priigelknaben: die gesellschaftliche Rolle von Handlernerinnen in der Dritten Welt // Erde. Berlin, 1992. Jg. 123. H. 4. S. 309-320; *McAdams R. H.* Cooperation and Conflict: the Economics of Group Status Production and Race Discrimination // Harvard Law Review. Cambridge, 1995. V. 108. № 5. P. 1003-1084.
36. *Rudmin E. W.* To have possessions: A handbook on ownership and property // Journal of Social Behavior and Personality. 1991. № 6. (special issue); *Vandewalte D., Dyne L. Van, Kostova T.* Psychological ownership: An empirical examination of its consequences // Group & Organization Management. 1995. V. 20. № 2. P. 210-226; *Kleine S. S., Kleine R. E.* How is a possession 'me' or 'not me'? Characterizing types and an antecedent of material property // Journal of Consumer Research. 1995. V. 22. № 3. P. 327-343; *Nesselroade Jr., K. P., Beggan J. K.* Possession enhancement in an interpersonal context: An extension of the mere ownership effect // Psychology & Marketing. 1999. V. 16. № 1. P. 21-34; Property Problems: From Genes to Pension Funds / Ed. by J. W. Harris. Dordrecht, 1998.
37. *Попов В. Д., Хвезюк Н.Г.* Экономическая психология (корпоративное управление отношениями собственности). М., 1999. С. 10-11.
38. *Дейнека О. С.* Экономическая психология: социально-политические проблемы. СПб., 1999. С. 123.
39. *Дейнека О. С.* Экономическая психология: социально-политические проблемы. СПб., 1999. С. 119.
40. *French J. R., Raven B. H.* The basis of social power. Studies in social power. N.Y., 1972. V. 6.
41. *Портнер М.* Конкуренция. М., 2001. С. 86-88.
42. *Morong C.* Mythology, Joseph Campbell, and the socioeconomic conflict // Journal of Socio-Economics. 1994. V.23. №4. P. 363-372.
43. *Данилова Е. Н.* Изменения в социальных идентификациях россиян // Социологический журнал. 2000. №3/4. С. 76-86, 84.
44. *Yuchtman-Yaar E.* Verteilungskonflikte // Fachbuch in der Wirtschaftspsychologie. Berlin, 1991. S. 542-551.
45. *Mutter E., Weede E.* Theories of rebellion: Relative deprivation and power contention // Rationality & Society. 1994. V.6. № 1. P. 40-57.
46. Это хорошо видно на примере современных теорий конкуренции: стратегии конкурентной борьбы предлагается формировать, исходя не из того, каков опыт (объем производства, обучение рабочей силы и др.) компании в выпуске продуктов и услуг данного рода, а из того, какими комплексами «нематериальных» навыков и

технологий она обладает. См.: *Hamel G., Prahalad C. K.* Competing for the future: breakthrough strategies for seizing control of your industry and creating markets of tomorrow. Boston, 1994.

47. *Coleman J. S.* Social capital in the creation of human capital // *American Journal of Sociology*. 1988. №94. P. 95-120.