

Апрелов Егор Андреевич

Студент

Дальневосточный федеральный университет,

г. Владивосток

Aprelov E. A.

Student

Far Eastern Federal University,

Vladivostok

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ КОНФЛИКТНО-КОМПРОМИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ

FEATURES OF THE CONFLICT-COMPROMISE METHODOLOGY IN ORGANIZATION MANAGEMENT IN CONDITIONS OF THE NEW ECONOMIC PARADIGM

Аннотация. Рассмотрены особенности реализации методологии конфликтно-компромиссного управления в организации. Проанализированы роль и место локального компромисса как механизма управления конфликтами.

Ключевые слова: локальный компромисс, социоэкономика, управление организацией.

Summary. This work analyzed the peculiarities of realization the methodology of the conflict-compromise management in the organization. Analyzed the role and place of local compromise as a conflict management mechanism.

Key words: local compromise, socioeconomics, organization management.

Экономическая наука, как и всякая другая практическая область знания, постоянно развивается и совершенствуется. Экономика, как область исследования всегда характеризовалась разнообразием подходов, научных направлений к изучению, толкований и мнений относительно каждого реального явления экономической жизни [3, с. 51]. Постепенное распространение использования знаний из разных наук привело к тому, что осмысление экономических процессов ограничиваясь только математическим и экономическим инструментарием становится малоэффективным. Экономика становится неразрывно связана с социумом, отсюда — возникает социоэкономика, более прикладная область знания, учитывающая не только экономические процессы, но и реакцию общества на их осуществление, а также — интересы акторов экономики [3].

Отличительными чертами синергетической модели являются следующие факторы:

А) все процессы должны рассматриваться только в социуме; Б) основная цель экономики — согласование субъективного, не совпадающего интереса акторов — нахождение компромиссов, действие в рамках

конфликтно-компромиссной модели взаимодействия; В) модель отражает реальные связи в процессе формирования интересов социума — взаимоотношения между различными экономическими институтами общества, в том числе и стоящими на разных иерархических ступеньках. Эти связи не должны быть формализованы сбалансированы, потому как идеальный баланс в социальной среде невозможен [3, с. 54].

Как уже говорилось выше, социоэкономика призвана согласовывать несовпадающие интересы участников взаимодействия, причем, на любых уровнях. Нахождение компромисса является важнейшим атрибутом социоэкономики. Основным предметом споров на рынке является цена товара, из-за которой и возникает конфликт интересов продавца и покупателя. В.А. Кардаш предлагает наиболее универсальный способ достижения соглашения, достигаемый путем заключения компромиссной сделки [4, с. 58].

Современные исследования экономики доказывают, что достижение компромисса между акторами не только необходимо, но и более выгодно для сторон, нежели конкуренция. В данном случае мы говорим не сколько о компромиссе между продавцом и конечным

потребителем, сколько между звеньями одного технологического процесса, например — при производстве ткани [1].

Новая экономическая модель, основанная во многом на разрешении конфликта интересов для своего успешного существования и развития должна обладать способом эффективного нивелирования конфликтов. В противном случае, возникновение множества противоборств без их разрешения приводит к стагнации системы и её последующему краху.

Довольно перспективным методом устранения конфликтов в управленческой сфере является методология конфликтно-компромиссного управления — достаточно новый инструмент, стремящийся не исключить конфликт из системы взаимодействий, а сделать его своеобразным «двигателем» взаимодействия, инструментом, скорее выгодным для субъектов.

Методология конфликтно-компромиссного управления базируется на постулате о изначально разнонаправленных интересах акторов экономических отношений. Развитие экономических взаимоотношений таким образом является следствием умения участников экономических отношений находить взаимоприемлемые решения, идти друг другу на уступки. Путем нахождения таких решений на самых разных уровнях экономических взаимодействий формируются обобщенные экономические интересы — взаимоприемлемые сочетания экономических интересов отдельных субъектов [5, с. 37].

Рассмотрим основные условия, при которых целесообразно использовать методологию конфликтно-компромиссного управления:

А) В организации существуют внутренние управленческие рассогласования, как например: господство структуры над функцией, дублирование или же игнорирование организационного порядка, чрезмерная бюрократия или же маятниковые (фиктивные) управленческие решения. Б) Состояние финансовой системы вследствие управленческой дисфункции отклоняется от оптимальных параметров, что угрожает стабильности организации [2, с. 431]. В) У руководства организации есть четкое понимание того, что конфликт — явление не негативное, и что при должном управлении из него можно извлечь пользу для организационной структуры.

Как мы видим, использование методологии конфликтно-компромиссного управления во многом сходится с постулатами социэкономике, о которой писал В.А. Кардаш, в частности, это касается вопросов необходимости согласования интересов и оценки конфликтов с эволюционной точки зрения. Можно говорить о том, что методология нивелирования управленческих конфликтов в организации является

частным случаем следования постулатам социэкономике.

Вместе с тем, необходимо понимать, что в реальных условиях компромисс, на котором настаивает теория, невозможен в полной мере, иначе говоря, ни одна из сторон не согласится пойти на такие взаимные уступки, которые в той или иной мере ущемляют её интересы. Следовательно, важным моментом использования методологии является выработка градиента равнодействующего интереса, который ограничен параметрами взаимоприемлемой сделки с точки зрения её участников.

Наилучшим примером сбалансированного компромисса, учитывающего интересы обеих сторон, является т.н. локальный компромисс — урегулирование взаимоотношений сторон на основании их взаимных притязаний с учетом не только сиюминутной выгоды от сделки, но и долгосрочного сотрудничества между компаниями. По мнению Бушуевой М.А., локальный компромисс является неотъемлемой частью конфликтно-компромиссной методологии [2, с. 431]. При этом, локальный компромисс находит применение в двух ситуациях: А) при функциональных рассогласованиях внутри управленческой системы одной организации — как метод урегулирования внутриорганизационных конфликтов и превращению любых препятствий в организационной структуре предприятия в стимулы его развития. Б) при необходимости разрешения противоречий между компанией и её партнерами\конкурентами\покупателями — как способ достижения максимальной прибыли для предприятия с учетом долгосрочной перспективы. Важный момент — достижение локального компромисса позволяет нам рассматривать компании не в рамках системного подхода, оценивая их исключительно с точки зрения хозяйствующих субъектов, но и учитывать человеческий фактор. Это доказывает, что методология конфликтно-компромиссного управления является следствием развития экономики именно в сторону объединения с социальными науками, поскольку она учитывает реакцию не только отдельных экономических субъектов, но и тех лиц, которые стоят за их управлением.

Выводы

1. Современная экономика постепенно всё больше учитывает интересы общества, его реакцию на экономические процессы, происходящие в нем, следовательно, можно говорить о тенденции перехода к социэкономической модели взаимодействия на рынке.

2. Ввиду изначально рассогласования несопадающих интересов субъектов в рамках социэкономике возникает множество конфликтов. Любая сделка на

рынке становится компромиссом, появляется необходимость в достижении взаимовыгодных компромиссов. Компромисс также становится необходим в рамках управления организацией, как элемент, который устраняет управленческие дисфункции и приводит к дальнейшему развитию компании.

3. В рамках социэкономии становится актуальной использование методологии конфликтно-ком-

промиссного управления, в частности — применение локального компромисса при появлении конфликтов. Локальный компромисс учитывает не только интересы обеих сторон, но и перспективы долгосрочного сотрудничества и сохранения отношений. Он может служить как методом урегулирования внутриорганизационных противоречий, так и способом достижения взаимовыгодных сделок с партнерами.

Литература

1. Бушуева М. А., Коровин Д. И., Масюк Н. Н. Локальный компромисс как основа принятия финансовых решений в кластере (на примере текстильного кластера) / М. А. Бушуева, Д. И. Коровин, Н. Н. Масюк // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2013. № 6 (348) С. 35–41.
2. Бушуева М. А., Нивелирование управленческих дисфункций как основа конфликтно-компромиссной методологии / М. А. Бушуева, Н. Н. Масюк, З. В. Брагина / Экономика и предпринимательство. 2014. № 12–3 (53–3). С. 430–432.
3. Кардаш В. А. О неизбежной смене парадигмы в экономической науке / В. А. Кардаш // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). 2009. Том 7, № 1. С. 51–57.
4. Кардаш, В. А. Конфликты и компромиссы в рыночной экономике [Текст] / В. А. Кардаш. — М.: Наука, 2006. — 248 с.
5. Кардаш, В. А. Системная диалектика экономических отношений / В. А. Кардаш // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Том 2, № 3. С. 34–43.