РАЗДЕЛ I.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.16

DOI: 10.18384/2310-6646-2020-2-8-18

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНФЛИКТОЛОГИЯ И СОВРЕМЕННАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

Валова Ю. И.¹, Крупнов Ю. А.^{1,2}, Урумова Ф. М.¹

¹ *Московский государственный областной университет
141014, Московская обл., г. Мытищи, ул. Веры Волошиной, д. 24,
Российская Федерация*

² *Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, г. Москва, Ленинградский просп., д. 49, Российская Федерация*

Аннотация.

Цель. Цель данной работы – выявить зависимость между развитием экономической конфликтологии и складывающейся социально-экономической средой, а также механизма формирования социального запроса на привнесение инструментов регулирования процессов разрешения споров и разногласий, соответствующего формирующимся экономическим отношениям и всему экономическому укладу в целом.

Процедура и методы исследования. В работе используются системный подход, методы сравнительного анализа, интервальные данные, позволяющие обобщить и синтезировать результаты исследований различных направлений конфликтологии.

Результаты проведенного исследования. В ходе исследования обоснована необходимость возрождения отечественной экономической конфликтологии как науки, выявлен характер её связи с социальной средой, предложена систематизация уровней экономического конфликта, доказана необходимость рассматривать противоборство сторон с учётом специфических особенностей субъектов конфликта и состояния среды.

Теоретическая / практическая значимость. Материалы исследования позволяют систематизировать уровни экономической конфликтологии, исследование может быть использовано в системе изучения таких дисциплин, как «Экономическая теория», «Экономическая конфликтология».

Ключевые слова: экономическая конфликтология, экономические процессы, социальная среда, особенности рынка, экономический конфликт, фазы конфликта, становление рыночной экономики, инфляция, безработица, реальные доходы населения, урегулирование конфликта

SOCIO-ECONOMIC ENVIRONMENT AND MODERN ECONOMIC CONFLICTOLOGY

Yu. Valova¹, Y. Krupnov^{1,2}, F. Urumova¹

¹ *Moscow Region State University*

24, Very Voloshinoy st., Mytishchi, 141014, Moscow Region, Russian Federation

² *Financial University under the Government of the Russian Federation*

49, Leningradsky prosp., Moscow, 125993, Russian Federation

Abstract.

Purpose. The purpose of this study is to show the relationship between economic conflict resolution and socio-economic environment, as well as the mechanism of public demand for conflict solving tools corresponding to the nascent economic relationships and country's economy as a whole.

Methodology and Approach. The study used interval data allowing to generalize and systematize the research results from different branches of conflictology, systemic approach and comparative analysis.

Results. The article argues the revival of economic conflictology as a science, reveals its relationship with social environment and proposes systematization of economic conflict levels. It is also recommended to consider the confrontation between the parties by taking into account specific features of conflict parties and the state of environment.

Theoretical and Practical implications. The research materials allow you to systematize the levels of economic conflict resolution; the study can be used in teaching such disciplines as Economic Theory and Economic Conflictology.

Keywords: economic conflictology, economic processes, social environment, market features, economic conflict, phases of the conflict, market economy formation, inflation, unemployment, real incomes of the population, conflict resolution

Обострение противоречий в процессе развития экономических отношений обуславливает необходимость разрешения конфликтов с использованием специальных методов. Неоднозначная роль рынка как регулятора отношений и необходимость вмешательства государства и корпоративного менеджмента, недостаточность использования соответствующего инструментария в российской экономике диктует острую потребность упреждения роста социального напряжения.

Состояние исследования проблемы

Рыночные отношения определяют сущность экономической формации и являются источником её развития. Ввиду несовпадения интересов участников рыночной экономики экономические отношения в соответствии с законами диалектики всегда содержат конфликтный потенциал. Это временами ведёт к значительному или даже крайнему обострению противоречий. Для их исчерпания или смягчения необходимо использовать специальные методы разрешения экономических конфликтов, применяемые с учётом результатов проводимого мониторинга и системного анализа социально-экономической среды. Желательно, чтобы реализация вышеуказанных методов осуществлялась с упреждением роста социального напряжения.

Уровень развития данной сферы науки и практики в РФ оценивается как недостаточный. Предприниматели, как правило, игнорируют это направление управленческой деятельности до тех пор, пока противоречия не обретают истинно кризисного характера. Этим обусловлены, в частности, медленное проникновение современных технологий работы с конфликтами в российскую экономическую

среду и неохотная адаптация апробированных подходов к отечественной социально-экономической среде. Таким образом, в условиях нестабильности экономической среды, низких темпов экономического роста в России, усиления экономических противоречий совершенствование работы государственных и корпоративных институтов по предотвращению экономических конфликтов представляется весьма актуальным.

При анализе экономических конфликтов в течение длительного периода времени учёные ограничивались макроуровнем, рассматривая противоречия как источник и движущую силу классовой борьбы в системе производственных отношений. Под экономическим конфликтом обычно понимают крайнюю степень обострения противоречий сторон в борьбе за обладание ресурсами и активами. История изобилует примерами разрастания конфликтов вследствие перераспределения дефицитных потребляемых ресурсов в пользу одного их социальных слоёв населения. Упреждение разрастания проблемы и принятие адекватных шагов позволяют избежать жёсткого столкновения сторон и удержать отношения в рамках конструктивной терпимости.

В этой связи неоднозначны роль рынка как регулятора отношений и необходимость вмешательства государства и корпоративного менеджмента. Этот фундаментальный экономический вопрос является предметом исследований уже более двух веков. В разные периоды истории общественное сознание в этой сфере определяли то государственники, то рыночники. И только Адам Смит, отдавая должное рынку и государству, показал необходимость совершенствования механизма общественной координации, который должен действовать независимо от поддержки правительства [7, с. 546–547]. Этот механизм и стал прообразом современной экономической конфликтологии.

Важный вклад в развитие и обоснование идеи целесообразности как доминанты капиталистического общества, состоящей в стремлении к увеличению капитала и получению прибыли, внёс М. Вебер. По его мнению, конфликтный потенциал поведения может быть оценён на основе исследования и оценки рациональности мотивов социальных действий, среди которых «выделяются следующие 4 вида:

1. традиционное социальное действие – привычка;
2. аффективное действие – эмоции;
3. ценностно-рациональное действие – подчинение идеалам;
4. целерациональное действие – осмысленное и опирается на реальные средства» [1].

По мнению австрийского экономиста Фридриха фон-Хайека и лидера вирджинской школы Джеймса Бьюкенена, представители потенциально конфликтующих сторон обычно могут найти компромисс, оценив все преимущества и недостатки примирения. Это одинаково справедливо как для крупного бизнеса, так и для отношений между отдельными работниками и мелкими предпринимателями: «Если считать экономическими любые производственные, потребительские и распределительные отношения, которые пронизывают всё общество, то приходится признать экономическими и столкновение двух крупных финансово-промышленных групп, использующих неэкономические средства борьбы и спор двух человек о том, кому из них достанется найденная ими денежная купюра. Столь разные явления приходится объединять не по их "экономичности", а потому, что в их основе лежат отношения собственности, которые не ограничиваются борьбой за получение юридического статуса собственника» [8].

Следующим шагом в развитии теории конфликтов стала попытка оценки уровня напряжённости противоречий путём анализа полезности благ

для различных социальных категорий субъектов рынка, для чего использовался инструмент построения «кривых безразличия», а также была предпринята попытка применения математических методов к анализу конфликтов в экономическом поведении. Постоянно совершенствующиеся методы экономического анализа позволили сделать решающий шаг в осмыслении рассматриваемой проблематики. Всё чаще экономическое поведение хозяйствующих субъектов стали увязывать с психологическими посылами: «Новые отношения человека к товару пришли на замену отношениям между людьми. Разница в доходах зависит от индивидуальных особенностей человека, но это не должно служить источником конфликтов» [2, с. 322].

На рубеже XIX–XX вв. был достигнут консенсус в понимании природы экономического конфликта. Большинство учёных признавали его дуализм, т. е. наличие двух следующих его проявлений:

1) С марксистской точки зрения, все социальные противоречия являются органичной частью и формой хозяйствования, сутью экономических отношений и двигателем экономики. Обусловленное природой рыночных отношений соперничество хозяйствующих субъектов является непреходящим источником конфликтов даже при наличии заключённых между сторонами соглашений в любой форме.

2) Апологеты неоклассицизма конкуренцию в целом рассматривали как проявление гармонии в экономических отношениях. И только крайние формы конкуренции, включая жёсткое соперничество за экономические ресурсы и готовность к бескомпромиссной борьбе вплоть до устранения конкурента, квалифицировались как конфликт [6, с. 15–18].

В начале XX в. получил широкое распространение универсальный исследовательский подход на основе математического моделирования конфликта,

позволяющий оценивать вероятность того или иного исхода противостояния. Универсальность обеспечивалась высокой адаптивностью моделей, что предоставляло исследователям неограниченные возможности использовать их практически во всех сферах деятельности, включая экономику [4, с. 241]. Однако при этом не в полной мере удавалось учесть социально-психологический и некоторые другие факторы. Чаще всего в экономико-математических теориях конфликт рассматривается как «взаимодействие абсолютно рациональных субъектов, идеальных "максимизаторов полезности" при равных условиях экономической деятельности» [5, с. 9–13]. Вклад моделирования экономических конфликтных процессов невозможно переоценить, т. к. в основе деятельности современных специалистов в области экономической конфликтологии лежит разработанная математиками поведенческая концепция, суть которой может быть сформулирована следующим образом:

— в случае продолжительного противостояния сторон конфронтации предпочтительным исходом для всех субъектов оказывается соглашение;

— соперничающие стороны независимо от структуры их ресурсной базы ввиду общей вовлечённости в производственный процесс склонны к компромиссу тем сильнее, чем значительнее их затраты на конкурентное противостояние;

— преимущество получает участник конфликта, которому удаётся мобилизовать на борьбу больше средств, однако в конечном итоге победа, скорее всего, окажется пирровой, т. к. приз всегда оказывается скромнее того, что могли бы получить стороны в случае конструктивного взаимодействия.

В середине XX в. получило распространение экономическое моделирование, основанное на теории игр. Моделировалось столкновение сторон

при выполнении следующих обязательных условий:

- участниками конфликта являются не менее двух субъектов;
- их экономические предпочтения не тождественны;
- поведение сторон характеризуется как зависимое.

Несмотря на регулярные кризисы, особенностью экономического развития прошлого столетия является его быстрота, совершенствование технологий и рост уровня жизни (обеспеченности дефицитными ресурсами) большинства экономических субъектов. Перечисленные факторы, благодаря бурному росту возможностей и готовности государства сглаживать социально-экономические противоречия, не позволяя последним достигать стадии кризиса, привели к переосмыслению концептуальных подходов к социально-экономическим конфликтам. Последние стали чаще рассматривать как врождённый атрибут любой социальной среды, первый этап установления согласия, важный фактор стимулирования развития, который при наличии регулирующего воздействия государства несёт для общества скорее пользу, чем вред. Более того, в среде учёных возобладал подход, согласно которому все без исключения конфликты могут быть решены к взаимному удовлетворению сторон [3, с. 54–61].

Современные направления исследования конфликтов

Современное прочтение теории социально-экономических конфликтов позволило существенно продвинуться в исследовании конфликтов и так называемого «структурного насилия», потенциальной жертвой которых являются социальные институты. Констатируется отсутствие конкретного субъекта, на которого можно было бы возложить ответственность инициатора социального конфликта.

Главное, что люди с меньшим доходом имеют меньше возможностей в образовании, в здравоохранении, и наоборот [11, с. 167–191]. Несмотря на отказ от выявления субъектности инициатора конфликта, само явление стало рассматриваться всё в более дифференцирующей манере: конфликт, конфликтное поведение и конфликтная манера [10].

Постепенно в научной среде пришло осознание необходимости перехода от общей теории конфликтов к её прикладным аспектам, касающимся отдельных сфер деятельности. Именно это направление исследований является наиболее перспективным и социально востребованным. Оно предполагает в качестве первого шага необходимость систематизации уровней экономического конфликта и выявления специфических страновых предпосылок для развития конфликтных ситуаций. Рассмотрим основные уровни экономических конфликтов, соотнесённые с субъектом, объектом и формой проявления конфликта (табл. 1).

Как видно из табл. 1, на каждом уровне потенциальных конфликтов (юридическое или физическое лицо, страновая социально-экономическая система, экономика группы или союза стран) субъекты конфликтуют в рамках оспариваемого объекта конфликта, в качестве которого могут выступать микрохозяйство или такие крупные субстанции, как страновой или региональный экспорт, импорт или отдельные группы ресурсов. Субъекты конфликтуют по поводу раздела имущества, благ, иерархического позиционирования и возможностей. Формы проявления участников конфликтов многообразны и могут включать не только извлечение материальной выгоды, но и завладение молодыми перспективными сотрудниками.

Выполненная систематизация позволяет уточнить формулировку предмета экономической конфликтологии,

Таблица 1 / Table 1

Систематизация уровней экономического конфликта
Systematization of the levels of economic conflict

	Уровень экономического конфликта			
	Микроэкономический	Макроэкономический	Мегаэкономический	
1. Субъект	Фирма Физическое лицо	Экономика общественной системы	Экономические интересы групп стран	Необоросовестная конкуренция
2. Объект	Экономические процессы; Хозяйственные процессы; Экономические отношения	Предпринимательство; Приватизация; Рыночные отношения	Экспорт; Импорт; Геополитика; Ресурсы стран	
3. Форма проявления	Материальная выгода; Материальный ущерб контрагента.	Рейдерство; Инфляция; Уровень безработицы; Уровень средней заработной платы	Протекционистские меры; Торговая война; Экономическая война; «Утечка мозгов»; Промышленный шпионаж	

Источник: составлено автором

который состоит в изучении социально-экономических противоречий, интерпретируемых как объективный процесс соперничества участников конфликта по поводу производства, распределения, потребления и обмена материальных, финансовых и других благ. Такой подход к предмету предполагает набор методов, которые целесообразно использовать для исследования экономической конфликтологии:

— общенаучные (структурно-функциональный, сравнение, синтез, обобщение, анализ);

— специальные (статистический, ситуационный подход) [9, с. 141–157].

В современной мировой экономике наибольшую актуальность представляют экономические конфликты на международном уровне. В отечественной экономике, обременённой санкционными ограничениями и действиями Запада по сдерживанию развития, ставка делается на импортозамещение и поиск внутренних ресурсов и потенциала развития на восточном и других геостратегических направлениях. В отношениях с целым рядом стран Россия переживает

тяжёлые затяжные конфликты. Это стало одной из причин существенного отставания России по темпам экономического роста от этих стран (табл. 2).

Как видно из табл. 2, в отдельных отраслях отечественной экономики зафиксирован чувствительный спад производства, что не позволило обеспечить в 2017–2019 гг. годовой рост ВВП темпом выше 1–2 %. В целом не удаётся добиться улучшения рыночной конъюнктуры. Деловой климат в России нуждается в совершенствовании, а условия инвестирования – в повышении привлекательности.

Вместе с тем системный анализ сложившихся отношений с учётом специфики зарождения и протекания каждой конкретной кризисной ситуации позволяет минимизировать ущерб для национальной экономики и социума. Если не удаётся избежать конфронтации, следует постараться придать ей статус «управляемого конфликта». Это предполагает наличие и совершенствование специальных моделей анализа экономических конфликтов с учётом специфических особенностей рынка

РФ и складывающихся международных экономических отношений.

В стремлении минимизировать последствия текущих санкций и контрсанкций представляется важным корректно оценить, в какой фазе развития пребывает каждый из значимых конфликтов. Согласно классической теории конфликта различают 3 его основные фазы: *предконфликтная, открытая, постконфликтная*. Особое внимание необходимо уделять первой фазе, когда имеется высокая вероятность быстрого устранения противоречий. На первой стадии определяются причины эскалации, а также вырабатываются оперативные меры по предотвращению катастрофического сценария развития (рис. 1).

Как видно из рис. 1, при наличии готовности сторон к урегулированию растущих противоречий вероятность разрешения конфликта на первой фазе достигает 90%, а к третьей фазе существенно снижает-

ся. Россия вынуждена участвовать в конфликтных ситуациях, которые преимущественно находятся во второй и третьей фазах. Несмотря на демонстрируемую целым рядом стран готовность к бескомпромиссной борьбе «до победного конца», становятся всё более очевидными признаки затухания остроты конфликтов. Россия должна быть готова к любому сценарию отношений со странами мирового сообщества уже потому, что логика рыночных отношений предполагает перманентное столкновение интересов, которые иногда оказываются непримиримыми.

Тем не менее для современной экономической теории и практики конфликта характерны отказ от модели безальтернативности трёхфазного течения конфликтов и признание того факта, что интересы конфликтующих сторон в подавляющем большинстве случаев могут быть согласованы иногда за счёт интересов третьей стороны.

Таблица 2 / Table 2

**Сравнительная характеристика рынков стран за 2018 г.
Comparative characteristics of markets of countries for 2018**

Факторы рынка	Россия	США	Германия	Китай	Япония	Италия	Нидерланды
1. Доля в мировом ВВП, %	3,1	15,2	3,2	18,7	4,2	1,8	1,1
2. Внешнеторговый оборот, млн долл. США	688115	25021,7	59606,8	108238	21272,6	26985,9	47164,2
3. Деловая активность, %							
- пром. произв.	-2	59,2	9	50,9	5,32	3	5
- строительство	-17	(сводн. инд.)	11	(сводн. инд.)	(сводн. инд.)	-16	23
- рознич. торговля	5		-4			11	9
4. Важнейшие торговые партнеры страны (млн долл. США):							
1) экспорт	449964	12505,6	34096,3	56065,4	12453,4	16405,7	43470,9
2) импорт	238151	12515,9	25510,4	52217,9	8819,2	10580,3	3693,3
5. Сальдо торгового баланса России, млн долл. США	211813	-10,3	8585,9	3847,5	3634,2	5825,4	39777,6

Источник: Россия и мир:2019. Экономика и внешняя политика¹.

¹ Россия и мир: 2019. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз. / Рук-ль проекта – А. А. Дынкин, В. Г. Барановский. – М.:ИМЭМО РАН, 2018. С. 12–28, 170.

Рис. 1. Возможность разрешения конфликта, %

Fig 1. Chances of Conflict Resolution, %

Источник: Нестик Т. А. Экономический конфликт в аспекте его нематериальных ресурсов [3].

Влияние социально-экономической среды на конфликтный потенциал

В целях обеспечения полноты исследования рассмотрим, в какой

мере внутрифирменный, корпоративный и страновой конфликтный потенциал зависит от состояния социально-экономической среды (табл. 3).

Таблица 3 / Table 3

Состояние социально-экономической среды в России за 2013-2019 гг.

State of socio-economic environment in Russia for 2013–2019

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1. Инфляция	6,45	11,36	12,9	5,38	2,52	4,27	3
2. Безработица	5,6	5,2	5,5	5,7	5,6	5,3	4,8
3. Бедность	10,8	11,2	13,3	13,3	13,3	12,9	12,6
4. Рост ВВП	1,8	0,7	-2,5	0,3	1,6	2,3	1,2
5. Численность населения, млн чел.	143, 35	143, 67	146, 27	146, 55	146, 80	146, 88	146, 78
6. Реальные доходы населения (%)	117	118	107	108	106,8	100,1	100,9
7. Здравоохранение - млрд руб - в % к ВВП	2318,0 3,2	2532,7 3,2	2861,0 3,4	3124,4 3,6	3035,4 3,1	2673,1 2,6	2958,7 2,7
8. Образование - млрд руб - в % к ВВП	672,3 3,9	638 3,3	610,6 3,8	465,5 3,7	623,7 3,5	829,2 4,1	653,2 3,6

Источник: Труд и занятость в России¹.

Как видно из таблицы, уровень безработицы и инфляции, численность населения, реальные доходы могут быть охарактеризованы как стабильные. Рост

же ВВП снизился до критических параметров. Таким образом, столкновение интересов России и стран Запада в политической и геоэкономической сферах

¹ Труд и занятость в России. 2017: стат. сб. М.: Росстат, 2017. С. 261.

оказало негативное влияние на динамику поступательного развития страны. Дополнительный негативный фон сформировался вследствие распространения вирусного заболевания, переросшего в пандемию. На первый взгляд, данный фактор должен расцениваться как общая беда, перед которой наилучшим решением было бы объединение всего человечества. Однако в действительности коронавирус, оказывающий поистине разрушительное воздействие на мировую экономику, способен существенно обострить текущие конфликты.

В условиях, когда противостояние с политическими и экономическими оппонентами оказалось неизбежным и стало реальностью, особенно важными представляются практические действия правительства по осуществлению последовательных шагов в сфере структурного совершенствования экономики, а также разработки и реализации национальных проектов в образовании, здравоохранении и других чувствительных социальных сферах.

Заключение

Крайнее обострение конфликтов во всех сферах может привести к экономическому кризису, который особенно опасен тем, что истощает накопленные ресурсы, запускает процесс социального регресса и создаёт предпосылки для конфликта любых субъектов на всех уровнях экономической конфликтологии. Для предотвращения развития процессов по нежелательным сценариям необходимо реализовывать масштабные меры государственного регулирования, включая меры стимулирования и поддержки.

В любом случае для разрешения экономических конфликтов необходим индивидуальный подход к каждому из участников с полным знанием экономической и социальной подоплёки. Необходимо также учитывать особенности стадий классического конфликта и своевременно осуществлять апробацию конкретных моделей разрешения экономических конфликтов и внедрять их с целью минимизации ущерба.

Статья поступила в редакцию 11.03.2020.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вебер М. О некоторых категориях понимающей философии // Западноевропейская социология XIX – начало XX веков. М., 1996. С. 496–506.
2. Джевонс У. С. Основы науки = The Principles of Science: Трактат о логике и научном методе. М.: Либроком, 2016. 744 с.
3. Козер Л. А. Функции социального конфликта. М., 2000. 295 с.
4. Нестик Т. А. Экономический конфликт в аспекте его нематериальных ресурсов // Современная конфликтология в контексте культуры мира: материалы конгресса) / под ред. Е. И. Степанова. М., 2001. С. 235–247.
5. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М., 1970. 708 с.
6. Пискунова Л. П. Экономическая конфликтология: учеб. пособие. Екатеринбург, 2007. 150 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
8. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность // Ошибки социализма. М.: Новости: Catallaxy, 1992. 304 с.
9. Юденков Ю. Н., Пашков Р. В., Кононов В. В. Экономическая конфликтология: учеб. пособие. М.: Кнорус, 2017. 222 с.
10. Galtung J. Structurelle Gewalt. Beiträge zur Friedens-und Konfliktforschung // Schlüsselwerke der Politikwissenschaft/ hrsg. Kailitz. Hamburg, 1975. P. 133–136.
11. Galtung J. Violence, Peace, and Peace Research // Journal of Peace Research. 1969. Vol. 6. № 3. P. 167–191.

REFERENCES

1. Weber M. [Some Categories of Interpretive Sociology]. In: *Zapadnoyevropeyskaya sotsiologiya XIX – nachalo XX vekov* [Western European Sociology of the 19th – early 20th centuries]. Moscow, 1996, pp. 496–506.
2. Jevons W. S. *Osnovy nauki = The Principles of Science: Traktat o logike i nauchnom metode* [The Principles of Science: a Treatise on Logic and Scientific Method]. Moscow, *Librokom* Publ., 2016. 744 p.
3. Kozer L. A. *Funktsii sotsialnogo konflikta* [The Functions of a Social Conflict]. Moscow, 2000. 295 p.
4. Nestik T. A. [Economic Conflict in Terms of Its Intangible Resources]. In: Stepanov E. I., ed. *Sovremennaya konfliktologiya v kontekste kultury mira* [Modern Conflictology in the Context of World Culture]. Moscow, 2001, pp. 235–247.
5. Neumann J. von, Morgenstern O. *Teoriya igr i ekonomicheskoe povedenie* [Theory of Games and Economic Behavior]. Moscow, 1970. 708 p.
6. Piskunova L. P. *Ekonomicheskaya konfliktologiya* [Economic Conflictology]. Ekaterinburg, 2007. 150 p.
7. Smith A. *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [The Wealth of Nations. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. Moscow, *Eksmo* Publ., 2007. 960 p.
8. Hayek F. A. [Pernicious Arrogance]. In: *Oshibki sotsializma* [Errors of Socialism]. Moscow, *Novosti* Publ., *Catallaxy* Publ., 1992. 304 p.
9. Yudenkov U. N., Pashkov R. V., Kononov V. V. *Ekonomicheskaya konfliktologiya* [Economic Conflictology]. Moscow, *Knorus* Publ., 2017. 222 p.
10. Galtung J. Strukturelle Gewalt. Beiträge zur Friedens-und Konfliktforschung. In: *Kailitz S., hrsg. Schlüsselwerke der Politikwissenschaft*. Hamburg, 1975, pp. 133–136
11. Galtung J. Violence, Peace, and Peace Research. In: *Journal of Peace Research*, 1969, vol. 6, no. 3, pp. 167–191.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Валова Юлия Игоревна – кандидат экономических наук, доцент Московского государственного областного университета;
e-mail: guilett@mail.ru

Крупнов Юрий Александрович – доктор экономических наук, доцент, и. о. заведующего кафедрой антимонопольного регулирования Московского государственного областного университета; ведущий научный сотрудник Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;
e-mail: yukrupnov@mail.ru

Урумова Фатима Михайловна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры антимонопольного регулирования Московского государственного областного университета;
e-mail: ou_ru@mail.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Julia I. Valova – PhD in Economic sciences, associate professor, Moscow Region State University;
e-mail: guilett@mail.ru

Yury A. Krupnov – Doctor of Economic sciences, associate professor, acting head of the Department of Antimonopoly Regulation, Moscow Region State University; leading researcher, Financial University under the Government of the Russian Federation;
e-mail: yukrupnov@mail.ru

Fatima M. Urumova – Doctor of Economic sciences, professor at the Department of Antimonopoly Regulation, Moscow Region State University;
e-mail: ou_ru@mail.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Валова Ю. И., Крупнов Ю. А., Урумова Ф. М. Социально-экономическая среда и её влияние на экономическую конфликтологию // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2020. № 2. С. 8–18.

DOI: 10.18384/2310-6646-2020-2-8-18

FOR CITATION

Valova Yu. I., Krupnov Yu. A., Urumova F. M. Socio-Economic Environment and Modern Economic Conflictology. In: *Bulletin of Moscow Region State University. Series: Economics*, 2020, no. 2, pp. 8–18.

DOI: 10.18384/2310-6646-2020-2-8-18