

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

Научная статья
УДК 165

<https://doi.org/10.25198/2077-7175-2026-5-89>

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КОНФЛИКТ В ЭКОНОМИКЕ

Н. Д. Асташова

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
Нижний Новгород, Россия
e-mail: nadya.astashova@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные проблемы конфликта различных стратегий экономического мышления. Целью работы является анализ интеллектуальных разногласий, возникающих в результате столкновения различных подходов и стратегий мышления в условиях кризиса. Перед исследователем встает задача систематического анализа актуальных тенденций развития экономической науки в ситуациях неопределенности. Метод критического анализа направлен на переосмысление сложившихся в науке устойчивых представлений и выявление уникальности современного этапа развития экономики. В ходе исследования рассматриваются концепции инновационной, интеллектуальной, экспериментальной экономики, проблемы использования математических моделей и алгоритмов. Производится сравнительный анализ принципов предосторожности и проактивности на примере экономического кризиса. Делаются выводы о необходимости переосмысления позиции, связанной с пониманием экономики как жесткой системы установок и взглядов. Сложность нынешней экономической системы такова, что кризисные явления неизбежно возникают на тех или иных ее участках, поэтому нельзя с уверенностью утверждать, что в какой-либо части системы кризиса нет. Приходится признавать, что представление об экономической стабильности – не более чем иллюзия, которой люди склонны себя утешать. Однако кризисы выступают важным индикатором того, что прежняя совокупность научных взглядов и методик уже не справляется с новыми вызовами и необходимо разрабатывать альтернативные решения. В такой ситуации анализ экономических проблем становится все сложнее, а разные подходы к их изучению конкурируют между собой. В частности, можно наблюдать переплетение стратегий мышления, ориентированных на эксперименты и принятие решений с высокой степенью риска, и стратегий, предполагающих устойчивую обстановку, в которой поведение экономических агентов стремится соответствовать устоявшимся ожиданиям. Таким образом, можно утверждать, что развитие экономического познания неоднозначно и внутренне противоречиво, что вовсе не означает неспособность науки и ее инструментов решать насущные проблемы. В современной экономической мысли прослеживается тенденция к формированию комплексных решений, позволяющих интегрировать разнородные экономические стратегии. Результаты обладают выраженной научной и практической новизной, поскольку синтезируют изолированные предметные области и исследовательские традиции через призму экономического анализа и социальной эпистемологии.

Ключевые слова: социальная эпистемология, кризис науки, стратегии мышления, проактивность, предосторожность, экономика.

Для цитирования: Асташова Н. Д. Интеллектуальный конфликт в экономике // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2026. – № 5. – С. 89–99. – <https://doi.org/10.25198/2077-7175-2026-5-89>.

INTELLECTUAL CONFLICT IN THE ECONOMICS

N. D. Astashova

National Research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod, Russia

e-mail: nadya.astashova@mail.ru

Abstract. The article discusses the current problems of the conflict between different strategies of economic thinking. The purpose of the work is to analyze the intellectual disagreements that arise as a result of the conflict between different approaches and strategies of thinking in crisis situations. The researcher faces the task of systematically analyzing the current trends in the development of economic science in situations of uncertainty. The method of critical analysis is aimed at rethinking the established scientific concepts and identifying the uniqueness of the current stage of development of economic science. The study examines the concepts of innovative, intellectual, and experimental economics, as well as the problems of using mathematical models and algorithms. The article provides a comparative analysis of the principles of precaution and proactivity using the example of an economic crisis. The author concludes that it is necessary to rethink the position associated with understanding the economy as a rigid system of attitudes and views. The complexity of the current economic system is such that crises inevitably occur in various parts of the system, so it is impossible to say with certainty that there is no crisis in any part of the system. It is necessary to acknowledge that the concept of economic stability is nothing more than an illusion that people tend to comfort themselves with. However, crises are an important indicator that the previous set of scientific views and methods is no longer sufficient to meet new challenges, and alternative solutions must be developed. In this situation, the analysis of economic problems becomes increasingly complex, and different approaches to their study compete with each other. In particular, we can observe the interplay between thinking strategies that focus on experimentation and high-risk decision-making, and strategies that assume a stable environment where the behavior of economic agents tends to conform to established expectations. Thus, it can be argued that the fact that economic knowledge is developing in an ambiguous and internally contradictory way does not mean that science and its tools are incapable of solving pressing problems. In modern economic thought, there is a tendency towards the development of comprehensive solutions that allow for the integration of diverse economic strategies. The results are highly innovative, as they produce isolated subject areas and research traditions through the lens of economic analysis and social epistemology.

Key words: social epistemology, crisis of science, thinking strategies, proactivity, precaution, economics.

Cite as: Astashova, N. D. (2026) [Intellectual conflict in the economics]. *Intellect. Innovacii. Investicii* [Intellect. Innovations. Investments]. Vol. 5, pp. 89–99. – <https://doi.org/10.25198/2077-7175-2026-5-89>.

Введение

Всеобщий прогресс развития нередко изображают как арену противостояния соперничающих сил. Современное общество сталкивается с фундаментальным противоречием, которое можно описать следующим образом. С одной стороны, наблюдается усиление роли научного знания в основополагающих сферах человеческой жизни [8]. С другой – сосуществование множества конкурирующих «картин мира», обладающих собственной логикой и ценностными структурами, приводит к размыванию и фрагментации научного познания. Следствием этого становится «базисный конфликт» [3] – ситуация, когда взаимодействие равнозначных мировоззренческих моделей становится причиной необоснованной негативной оценки одной из них. «Базисный конфликт» выявляет спектр проблем, возникающих при столкновении ценностей, типов, стратегий мышления

и методов решения задач. Осознание масштабов патологий, возникших из-за кризиса в отдельных областях знания, создает впечатление о том, что наука и ее методы не способны справиться с актуальными задачами и вызовами современного общественного развития.

Наиболее очевидно кризисные состояния проявляются в экономике, которая, согласно гипотезе «финансовой нестабильности» Х. Мински, строится на двух идеях. Во-первых, «в экономике существуют режимы финансирования, при которых она стабильна, и режимы финансирования, при которых она нестабильна». Во-вторых, «в периоды длительного процветания экономика переходит от финансовых отношений, обеспечивающих стабильность системы, к финансовым отношениям, обеспечивающим нестабильность системы» [19, pp. 7–8]. Экономическая наука, вынужденная реагировать на эту ситуацию, углубляется в дета-

ли различных частных аспектов нестабильности, что приводит к исчезновению целостного восприятия экономической реальности. Нарастающая сложность анализа современной экономики, которая предполагает использование в исследованиях подходов, основанных на алгоритмах и математических моделях, а также психологических и социологических методов, порождает целый ряд трудностей, связанных с коллизиями, возникающими при попытке согласовать противоречивые концепции в рамках единой экономической программы. В условиях глобальной нестабильности становится очевидно, что требуется разработка комплексных подходов к преодолению противоречивости экономического развития.

Проблема мышления в условиях экономических кризисов может быть рассмотрена сквозь призму методологического подхода, предложенного Л. Флеком. Согласно его позиции, в рамках мыслительного коллектива (сообщества ученых, экспертной группы) человек не ограничивается освоением какого-то одного стиля мышления, так как в ходе общения с другими участниками изначальные установки непрерывно трансформируются и переосмысляются, что приводит к появлению различных стилей мышления, которые формируют специфический взгляд на реальность [10]. Л. Флек исходит из предпосылки изменчивости как эмпирических данных, так и формата нашего мышления, которые взаимосвязаны: изменение фактов приводит к изменениям в мышлении, и наоборот, новое мышление способствует открытию новых фактов [9, II.4].

Целью работы является анализ интеллектуальных разногласий, возникающих в результате конфликта различных стилей экономического мышления в условиях кризисных ситуаций.

Экономический кризис как интеллектуальная задача

Очевидно, эффективное мышление содержит в себе ключ к успешной человеческой деятельности. Однако быстрая смена технологий, геополитические изменения и экономические кризисы усиливают неопределенность социальной реальности, что провоцирует конфликт между рациональным расчетом рисков и эмоциональными реакциями на изменения. Деструктивное влияние подобного рода диссонанса на принятие решений и формирование экономических стратегий подрывает стабильность экономической системы и общества в целом. Чаще всего к теме мышления обращаются в периоды, когда в познании возникают неразрешимые интеллектуальные проблемы, серьезно затрудняющие понимание реальности, а также негативно сказывающиеся на спо-

собности к действию. Особенно показателен в этом смысле финансовый кризис 2008 года, который вошел в историю как один из пяти самых тяжелых экономических кризисов. Он продемонстрировал ограниченную способность экономических экспертов влиять на нестабильную ситуацию, а также то, что использование оригинальных, рискованных способов интеллектуального сопровождения экономики может стать причиной дестабилизации, которую невозможно предсказать и контролировать. В этом смысле сложно не согласиться с В.А. Колпаковым, который считает, что экономический кризис становится «оправданием для неудобных экономико-социальных решений, призванных “спасать” экономику, находящуюся в кризисе» [4, с. 203].

Экономика как одна из главных сфер жизни человека наиболее остро реагирует практически на любые изменения в обществе, поэтому можно предположить, что кризис экономической мысли связан с глобальными процессами кризисного состояния культуры. В первую очередь это связано с отказом экономической науки от ответственности за состояние общества, его ценности, превращением ее в инструментальную дисциплину без связи с реальными фактами и явлениями, что приводит к несоответствию экономической теории реальному экономическому опыту. А. Сен указывает на неспособность субъекта экономической науки прогнозировать будущее на основе причинно-следственных связей, выявляемых в прошлом [22]. Отказ натуралистической исследовательской программы экономики от гуманитарной экспертизы, то есть формата междисциплинарного анализа, направленного на оценку соответствия общечеловеческим ценностям, направляет экономику по пути экономоцентризма.

Однако можно посмотреть на проблему и с другой стороны: кризисное состояние экономической мысли не просто нарушает стабильность – оно выступает катализатором глубоких изменений в науке и обществе. Согласно концепции Т. Куна, «ядром кризиса все же остается неспособность справиться с техническими задачами», о чем свидетельствует быстрое умножение различных взглядов на проблему [5, с. 115–117]. Экономика развивается наиболее успешно, пока устоявшаяся система научных представлений и методов позволяет решать актуальные проблемы. Однако кризис играет ключевую роль: он сигнализирует о необходимости смены методов, инструментов, подходов в решении критических ситуаций, которые не обнаруживали своего проблемного состояния в периоды стабильности. Происходит обращение к альтернативным теориям и контрприемам при решении сложных задач. Парадоксально, но хаотичное множество гипотез, возникающих в кризис-

ные периоды, в долгосрочной перспективе оказываются продуктивным, что создает условия для появления прорывных, инновационных идей. Как отмечает О. Р. Чепьюк, кризис также играет роль «проверки на прочность» [7, с. 233] для наших убеждений, помогая отделить истинное от ложного.

«Предосторожность» в экономике

С. Фуллер и В. Липинска в своей работе «Проактивный императив» [12] выделяют два подхода к кризисным ситуациям: основанный на идее предосторожности (precaution) и исходящий из принципа проактивности (proactionary). Эти подходы, по мнению авторов, в XXI веке представляют противоположные идеологические полюса, различные мировоззрения.

«Принцип предосторожности» [25] предполагает предотвращение вреда в ситуациях неопределенности. Если отсутствует уверенность, основанная на научном обосновании используемых методов и приемов преодоления проблемной ситуации, и имеет место угроза состоянию здоровья человека или окружающей среды, то следует принимать решения с минимальными рисками, направленные на защиту от наихудшего исхода событий. Сторонники использования новых технологий должны доказать, что их нововведения не причинят вреда. Исследования оценки риска, основываясь на научном скептицизме, пытаются определить «известное о неизвестном» и отсеять его от «неизвестного о неизвестном» (С. Фуллер), при котором худшие результаты будут катастрофическими и, возможно, необратимыми [11], то есть утверждается приоритет «защиты» над «продвижением».

В экономике использование этого принципа четко прослеживается в ситуации, когда все участники рынка начинают использовать одну и ту же экономическую модель, и рынок подстраивается под нее. Однако стоит вспомнить хрестоматийный пример «Черного понедельника» 1987 года, когда использование модели сломало рынок, который она должна была описывать. Экономисты разработали алгоритм «страхования портфеля»: если рынок падает, нужно автоматически продавать фьючерсы, чтобы компенсировать убытки. В понедельник рынок начал снижаться; при этом алгоритмы, установленные у большинства крупных фондов, начали массово продавать активы, как их и «учили» экономические модели. Массовые продажи обвалили цены еще сильнее, что заставило алгоритмы продавать еще больше. Модель создала замкнутый круг («петлю обратной связи»), который привел к падению индекса Доу-Джонса на 22,6% за один день. Рынок рухнул, потому что все действовали слишком «правильно» по теории и исключили вариативность из своих действий.

Однако самый яркий пример неудачного использования «принципа предосторожности» – крах фонда Long-Term Capital Management (LTCM) в 1998 году, когда математические модели, созданные нобелевскими лауреатами, превратили высокотехнологичного экономического агента в заложника собственных формул. В совете директоров фонда LTCM находились сами создатели формулы Блэка-Шоулза – М. Шоулз и Р. Мертон (нобелевские лауреаты). Модели LTCM искали крошечные расхождения в ценах облигаций, ожидая, что они сойдутся, что создавало иллюзию безопасности. Сталкиваясь с расхождениями и несоответствиями, авторы моделей ставили на то, что рынок «исправится» и придет в соответствие с их теорией. Огромный авторитет ученых, которые доказывали, что их математические модели безупречно описывают риски, заставил банки выдать им гигантские кредиты. Успех фонда был очевиден, его стратегии стали копировать во всем мире: тысячи компьютеров в разных банках были настроены на одни и те же сигналы.

Весь рынок верил, что связка «человек + формула» – вершина рациональности, что стало причиной появления «интеллектуального гибрида» – экономического сетевого агента, который состоял из сочетания человеческого интеллекта и сложнейших математических моделей, работающих при помощи мощных компьютеров. В описанных в литературе вариантах такого взаимодействия финальное решение почти всегда принимает человек, который опирается на результаты модели, чтобы сделать свой выбор более обоснованным [24], но также возможна и параллельная независимая обработка информации человеком и компьютерным алгоритмом [13; 23; 26]. Когда случился дефолт в России, рынки повели себя вопреки моделям. Авторы математических расчетов убеждали, что «все вернется в норму», но реальная обстановка на рынке требовала немедленных действий. Поскольку все участники рынка использовали похожие алгоритмы, они одновременно начали распродавать активы, – алгоритм, который должен был приносить прибыль, превратился в механизм самоуничтожения. Д. Маккензи делает важный вывод: кризис LTCM – это не ошибка людей, это «сбой сборки» [17, р. 135]. Формулы, которые «создали» стабильный рынок, в новых условиях превратились в рычаг, который этот рынок перевернул, иллюстрируя то, как «суперрациональный» агент-сеть стал причиной глобальной катастрофы.

После описанных событий было бы логично, если бы экономическая система отказалась от использования в качестве принципа предосторожности подобных алгоритмов. Однако в современном высокочастотном трейдинге (High-Frequency Trading, HFT) концепция «агента-сети» Д. Маккензи получает максимальное

развитие. Высокочастотный трейдинг (HFT) – это автоматизированный способ торговли на финансовых рынках, при котором специальные алгоритмы и сверхмощные компьютеры совершают большое количество сделок за доли секунды. Тысячи автономных ботов постоянно «сканируют» друг друга, выставя и тут же отменяя тысячи заявок, чтобы изучить намерения других алгоритмов, – рынок превращается в систему, где программы «охотятся» друг на друга. Здесь человек полностью исключен из процесса принятия решений, а «экономический агент» – это буквально сервер + кабель + код. Рациональность делегирована алгоритмам и материальной инфраструктуре. Возникает феномен «латентности», при котором задержка во времени между моментом возникновения события (например, изменения цены актива) и моментом реакции на него (выставлением или исполнением торговой заявки) измеряется не в микросекундах, а даже наносекундах. Побеждает не тот, кто «умнее», а тот, чей сервер физически ближе к бирже и чьи оптоволоконные кабели прямее.

Главным риском такой системы является непредсказуемость. Поскольку алгоритмы обучаются и реагируют на миллионы рыночных сигналов, их совокупное поведение становится непредсказуемым даже для их создателей. Возникает хрупкость системы, при которой любая ошибка в коде одного участника может парализовать всю мировую торговлю, – возникает мгновенный обвал рынка, что и случилось в 2010 году, когда американский рынок рухнул на 9% и восстановился за считанные минуты. Причиной стала цепная реакция, когда один алгоритм начал продавать, другие «увидели» это и тоже включили программу выхода. Люди просто смотрели в мониторы, не успевая ничего предпринять. Если в 1987 году алгоритмам требовались часы, чтобы обрушить рынок, то современные HFT-алгоритмы (высокочастотный трейдинг) делают это за миллисекунды. В данном случае сложно не согласиться с выводами Д. Маккензи [17], согласно которым, когда модель становится «стандартом», все начинают думать и торговать одинаково – это очень удобно, но рынок теряет устойчивость, так как нет тех, кто играет «против толпы». Математическая сложность моделей усыпляет бдительность регуляторов, которые перестают смотреть на реальный мир, доверяя цифрам на экране. Как только происходит событие вне рамок модели, вся «инфраструктура» рушится мгновенно. В момент кризиса алгоритмы начинают совершать тысячи сделок в секунду, и трейдеры, часто не понимая до конца, как работает алгоритм, просто не могут быстро адаптироваться, продолжая верить в эффективность модели, что приводит к стремительному падению рынка.

Ввиду изложенных фактов вполне логично, что С. Фуллер выступает с критикой «принципа предосторожности», который «может выглядеть довольно недальновидным, поскольку он основан на радикальном доверии актуальному научному консенсусу, упуская из виду долгосрочную тенденцию науки к переосмыслению данных» [11]. Принцип предосторожности лишает общество возможностей от использования инноваций, так как он основан на статичной картине реальности и не соответствует динамике современного цивилизационного развития.

Стратегия «проактивности» и стремление к инновациям

Согласно концепции С. Фуллера, противоположным принципу предосторожности является принцип проактивности, в основе которого заложено стремление к инновациям, альтернативным, рискованным решениям. Главная цель, которую ставят перед собой инноваторы, – максимизация возможностей для достижения лучшего результата. Ответственность за используемые методы и технологии ложится здесь на тех, кто выступает против использования инноваций: именно они должны доказать нецелесообразность или опасность использования нововведений. При этом предлагается оценить и потенциальные риски, возникающие из-за бездействия и ограничения прогресса. При данном подходе допускается мысль о том, что важные инновации часто неочевидны на ранних этапах их разработки, поэтому необходимо дать им развиваться, чтобы можно было судить об их истинном потенциале [12]. Собственно, предложенный С. Фуллером «проактивный подход» предполагает не избегание кризисов, а принятие и управление ими, так как кризис дает ход новым идеям, нестандартным решениям и предполагает альтернативные варианты развития культуры и общества.

Известный американский экономист Д. Макклоски, в свое время бросивший вызов экономическому мейнстриму, отстаивает идею того, что экономика развивается исключительно благодаря «сумасшедшим» идеям, усовершенствованиям, – это не только технологии, но и изменения в социальных отношениях, политических институтах, поэтому крайне важной является риторика мнений и взглядов [18, р. 9].

За последние двести лет на основе комбинации политических интересов, экономических стимулов и финансовых спекуляций сформировалась *инновационная экономика* (или *экономика знаний, интеллектуальная экономика*), основанная на потоке новых идей, постоянном технологическом совершенствовании, производстве и экспорте высокотехнологичной продукции. Основными инструментами экономического

роста становятся интеллект и квалификация ученых, инженеров, предпринимателей.

Как в периоды стабильности, так и во время экономических кризисов инновационная экономика вступает в противоречие с устоявшимися принципами господствующих экономических и финансовых теорий, так как ключевым аспектом в понимании инновационного развития экономики выступает способность к эксперименту. Мы слышим о компаниях, которые проводят эксперименты с новыми продуктами, чтобы оценить их рыночный потенциал, о финансовых биржах, запускающих новые торгуемые производные контракты в экспериментальном режиме, или о супермаркетах, экспериментирующих с новыми способами выкладки и мерчандайзинга. Конечно, такая деятельность в экономике не равнозначна главной составляющей научных экспериментов – лабораториям, но это вовсе не означает, что она не имеет отношения к исследованиям. Экспериментировать в данном случае значит пытаться решить проблему, организовав испытания, которые приводят к результатам, оцениваемым и принимаемым в качестве отправных точек для дальнейших действий. В этом смысле подобные действия – это исследовательская деятельность, так как они имеют целью наблюдение и представление экономических объектов, а также стремятся воздействовать на эти экономические объекты. Экспериментальные методы широко используются в маркетинговых исследованиях, финансовом инжиниринге и разработке экономической политики. Если расширить понятие эксперимента до множества исследовательских действий, которые происходят на рынках и в других экономических институтах, то, согласно концепции Ф. Муньеса и М. Каллона [21], мы можем говорить об «экспериментальной экономике» как об отдельной форме экономической жизни, использующей эксперименты для проектирования и улучшения реальных экономических систем.

В своих работах Д. Норт [6] и Д. Аджемоглу [2] видят развитие инновационной экономики как «созидательное разрушение», которое выражается в первую очередь через «социальный конфликт», в котором элитные группы, используя свою власть, просчитывают свою выгоду/потерю при использовании/отказе от инноваций. Соответственно, согласно их трактовке, инновационная экономика развивается не за счет проявления внутренней творческой энергии самих инноваторов, но зависит от внешних институциональных установок. Действительно, в современной инновационной экономике различные социальные институты, в первую очередь государственной власти, играют одну из главных ролей. Государство создает законода-

тельную базу и поддерживает фундаментальную науку, финансирует научные гранты и инфраструктуру (лаборатории, технопарки), обеспечивает регулирование отношений в сфере инноваций (стандарты, сертификации, патенты, лицензии), а также осуществляет налоговое стимулирование инновационной деятельности (льготное налогообложение). Без государственной поддержки также невозможна глобальная интеграция инноваций: экспорт высокотехнологичной продукции и знаний, участие в международных научных и технологических проектах, привлечение иностранных инвестиций и талантов. Таким образом, инновационная экономика реализуется и контролируется через социальные институты, оказывающие непосредственное влияние на экономический рост.

Д. Макклоски настаивает на динамической картине появления инноваций как «проверяемых рынком усовершенствований» [14, р. 9] (market-tested betterments) – «метаразвития», корни которого кроются в культуре и проявляют себя спонтанно и непредсказуемо. Эту позицию поддерживает также историк экономики Дж. Мокир, который считает, что научно-технический прогресс невозможно стимулировать через правовые и политические институты, так как он предполагает «сдвиг» мышления в обществе [20, р. 16]. Вводя контроль за инновациями, ограничивая риски их использования, мы исключаем саму возможность реализации «прорывных идей», с помощью которых происходит скачок в знаниях и которые позволяют не просто преодолеть социальный, экономический, культурный и научный кризис, но и выводят наше мышление на новый уровень. Таким образом, возникает вопрос: следует ли принимать или избегать риски, связанные с использованием инноваций?

При ответе на это следует вспомнить историю «кризиса доткомов» 2000 года (от англ. «dot» – точка и «com» – домен верхнего уровня для коммерческих сайтов). Распространение интернета в конце 1990-х годов привело к росту венчурных инвестиций и резкому увеличению числа стартапов, основанных на онлайн-бизнесе. В результате этого роста появилось множество новых компаний, развивавших рискованные, инновационные проекты в сфере интернет-продаж. Примечательно, что к мелким стартапам присоединились крупные компании, работавшие в сфере технологий, медиа и телекоммуникаций и переориентировавшиеся на онлайн-бизнес. Из-за больших объемов взятых кредитов образовался «финансовый пузырь», ставший причиной волны банкротств. «Кризис доткомов» показал, что рост не всегда был обоснован: многие инновационные бизнес-модели оказались неэффективными, так как методы и алгоритмы ведения дел остались прежними.

Экономисты уже давно признают, что неоклассическая экономическая теория плохо подходит для понимания факторов развития инноваций, так как она изначально ориентирована на поиск условий, обеспечивающих эффективное и вневременное равновесие в распределении ресурсов на конкурентном рынке. Такой подход не учитывает динамику и эволюцию инновационных процессов, которые сами по себе – явление экстраординарное. Однако требование постоянного экономического роста делает инновации постоянными и обыденными. В сложившейся ситуации неопределенности экономики, основанной на инновациях, проактивный принцип не просто оперирует рассчитанным риском как необходимым для человеческого прогресса [8], но и обеспечивает оптимистичные прогнозы развития общества.

Экономическое мышление в ситуациях неопределенности

Высокий спрос на новые решения и технологии не просто стимулирует экономическое развитие, но создает высокую конкуренцию, возникающую из-за избыточности идей и разработок. Как следствие, ключевыми требованиями инновационной экономики становятся не только открытость к новым идеям и технологиям, но и готовность к риску. Все, кто вовлечен индивидуально или коллективно в эту экономическую игру, подвержены неизбежной, неустранимой неопределенности в отношении всех действий, которые они совершают как экономические агенты. Еще в начале прошлого века Дж. М. Кейнс, разъясняя свою теорию занятости, акцентировал внимание на онтологической неопределенности, сопровождающей весь процесс принятия экономических и финансовых решений. Неопределенность реальности порождает «неопределенное знание, не позволяющее отличать то, что известно, от того, что просто вероятно В этих вопросах нет научной основы, на основе которой можно было бы сформировать какую-либо поддающуюся расчету вероятность. Мы просто не знаем» [15, p. 114]. Таким образом, согласно Дж. М. Кейнсу, экономика предстает как совокупность неопределенностей и случайностей.

Экономическую неопределенность, как правило, связывают с проблемой будущего, которое гораздо менее познаваемо, чем прошлое, находясь по другую сторону определенности, которой является настоящее. В нынешних экономических реалиях особенно остро проявляются нехватка данных и их недостоверность, в том числе в отношении того, как будет развиваться ситуация в будущем. Все, на что мы можем рассчитывать, согласно В. Дженевею, – это «определенные преемственности из прошлого распространяются на

будущее, при условии, что они не столкнутся с неопределенными непредвиденными обстоятельствами» [14, p. 6]. Некоторые константы, такие как пространство и время, будут достаточно устойчивыми даже в условиях непредвиденных обстоятельств, однако, когда дело доходит до действий людей, прогнозирование становится проблематичным. Например, в период экономической стабильности инвесторы становятся более оптимистичными и стремятся использовать возможности получения прибыли, которые окупятся в отдаленном будущем; предложение кредитов увеличивается, – возникающая экономическая эйфория увеличивает инвестиционные и потребительские расходы. В период же кризиса обычно происходит обесценивание валюты, дефолт по долгам и банкротство банков, что порождает рост маниакального и панического поведения экономических агентов. Как отмечают в своей работе «Мании, паники и крахи: история финансовых кризисов» Ч. Киндлбергер и Р. Алибер, «рациональное изобилие превращается в иррациональное» [16, p. 157].

Логично, что участники экономической игры пытаются избежать непредвиденных обстоятельств и застраховаться от кризиса при помощи денег и контроля. Использование денег позволяет выиграть время, чтобы разобраться в происходящем. В частности, способность бизнеса генерировать положительный приток денег обеспечивает независимость от капризов финансовых рынков и свободу инвестирования. Получение контроля над процессами дает возможность изменить параметры задачи, перенаправить имеющиеся ресурсы на альтернативные возможности. Для оценки рисков и прогнозирования современные экономисты активно используют математические модели и компьютерные алгоритмы, которые создают впечатление контролируемой ситуации.

Однако проблема усугубляется тем, что принятие решений происходит при ограниченном наборе данных; бывают и ситуации, когда информации нет вовсе [1, с. 40]. Экономические теории и модели, применимые на практике, в основном относятся к локальным, стабильным условиям их функционирования. Когда возникает кризис, стандартные методы решения задач перестают работать. В условиях кризиса экономические эксперты могут занимать разные позиции по отношению к существующим концепциям: кто-то пытается спасти их, исправив ошибки, кто-то ищет альтернативные, более экспериментальные подходы. В первом случае факты, которые не вписываются в существующие методы и концепции, обычно не считаются достаточным основанием для отказа от них. Вместо этого экономисты пытаются придумать новые интерпретации, модифицировать теорию так, чтобы

устранить видимые противоречия. Такой подход оказывается вполне оправданным, так как экономические агенты держатся за привычные теории до последнего и продолжают придерживаться привычных стратегий поведения даже в условиях кризиса. Во втором случае происходит полный отказ от старых теорий и моделей. Решение об отказе всегда основано на чем-то большем, чем простое сопоставление теории с реальностью, которая изменилась и не может быть описана данными методами, а позволяет обратиться к новым перспективам, чему-то невозможному в рамках предыдущих концепций.

Поскольку очевидно, что экономика развивается нелинейно, а через периоды стабильности, то наибольшая потребность имеется в теориях, объединяющих эти две стратегии, то есть в теориях, способных точно предсказывать неожиданные, нестабильные, кризисные состояния и представляющих перспективу немонотонного развития экономической науки. Как возможна теория, которая точно предсказывает непредсказуемое? Это общая проблема (не)возможности метода получения принципиально нового знания, особенно актуальная для современной экономической науки, и на данный момент она остается нерешенной.

Заключение

Технологическое развитие современной науки и общества привело к резкому увеличению объемов информации, с которой вынужден оперировать человек, – такая ситуация делает планирование и прогнозирование деятельности крайне проблематичными, так как приходится учитывать слишком много условий и составляющих. Человек больше не может рассчитывать на рациональность научного знания как способ преодоления тотальной неопределенности своего существования: как следствие, он вынужден принять условия кризиса, в частности нестабильности экономической сферы жизни. Поскольку кризисное состояние порождает готовность рисковать, пробовать новое, то многие исследователи рассматривают ситуацию кризиса как возможность развития, в которой факторы, сдерживающие реализацию инновационных, альтернативных идей развития, пересматриваются. Т. Кун отмечает: «Значение кризисов заключается именно в том, что они говорят о своевременности смены инструментов» [5, с. 124]. В этом смысле кризисы играют ключевую роль: они сигнализируют о том, что устоявшаяся система научных представлений и методов не позволяет решать возникающие проблемы и пора искать новые подходы.

В современных условиях умение справляться с масштабными вызовами тесно связано с продуктивностью мышления, которое выходит за рамки обыч-

ной умственной деятельности и превращается в значимый стратегический ресурс. Он становится одним из главных факторов, от которых зависит конкурентное преимущество как отдельного человека, так и социальных институтов. Такое мышление даёт возможность разбираться в устройстве многокомпонентных экономических процессов, выявлять направления развития рынков и технологий, гибко реагировать на нестабильность и потенциальные угрозы, а также предлагать новые подходы.

В реальности подлинный стиль кризисного мышления должен применяться до экономического кризиса в качестве подготовки к нему. В данном случае мы можем говорить о двух стилях мышления. *Первый* предполагает ситуацию стабильности, в которой мышление приспосабливается к определенным условиям реальности, оправдывая ожидания. Такой стиль мышления предполагает прогнозирование и расчет рисков с опорой на выявленные закономерности. Подобное мышление дает сбой, если появляются новые факторы или происходят резкие изменения, что особенно характерно для экономических кризисов. *Второй* стиль мышления характеризуется готовностью к рискованным решениям и экспериментам не только в период уже наступившего кризиса, но и как разработка решений, позволяющих «выжить сейчас», а не в долгосрочной перспективе. Однозначно невозможно представить ситуацию, в которой бы существовали попеременно стабильный и рискованный стили мышления. Эти два стиля переплетены в реальностях экономической жизни, так как сложность современной экономической системы предполагает, что на каком-то ее участке обязательно происходит экономический кризис, и мы не можем быть уверены, что где-то нет кризиса. Как факт, мы вынуждены принять позицию, согласно которой стабильность экономики – это иллюзия, которой тешит себя человек.

Соответственно, рассуждая о нарастающей сложности анализа современных экономических проблем, приходится отмечать, что связанная с ней конкуренция различных подходов в познании, обладающих собственной логикой и ценностями, приводит к фрагментации, мозаичности представлений об экономической реальности. Однако осознание неоднозначности и противоречивости развития современного экономического знания не означает, что наука и ее методы не способны справиться с актуальными задачами и вызовами, возникающими в силу кризисности развития современной экономической системы и общественного развития. Современная экономическая мысль обнаруживает потенциал для развития комплексных подходов, объединяющих в себе различные стратегии экономического мышления.

Литература

1. Абрамов Е. В., Мороз Т. А. Математические основы принятия решений в условиях неопределенности // Вестник ВИЭПП. – 2022. – № 2. – С. 36–41. – EDN: WXMLZO.
2. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / пер. с англ. Д. Литвинова, П. Миронова, С. Сановича. – М.: Изда-во АСТ, 2015. – 692 с.
3. Касавин И. Т. Пространство и время: в поисках «естественной онтологии» знания // Общественные науки и современность. – 2000. – № 1. – С. 90–99.
4. Колпаков В. А. Кризис экономической науки как потеря ее жизненной значимости // Эпистемология и философия науки. – 2007. – Т. 12, № 2. – С. 203–211. – EDN: NCRUZH.
5. Кун Т. Структура научных революций / пер. с англ. И.З. Налетова. – М.: АСТ. – 2009. – 317 с.
6. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества: монография / пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. – М.: Изд.-во Института Гайдара. – 2011. – 480 с. – EDN: QOMGLZ.
7. Чепьюк О. Р. Экономический кризис как феномен бессубъектности: опыт социально-философского анализа // Kant. – 2019. – № 1(30). – С. 231–238. – EDN: ZBUFCX.
8. Шелер М. Проблемы социологии знания. – М.: Институт общегуманитарных исследований. – 2011. – 320 с.
9. Fleck L. (1980) Entstehung und Entwicklung einer wissenschaftlichen Tatsache: Einf. in d. Lehre von Denkstil u. Denkkollektiv. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 189 p. (In German).
10. Fleck L. (1986) Scientific Observation and Perception in General. In: R.S. Cohen and Th. Schnelle (eds.), Cognition and Fact: Materials on Ludwik Fleck (Boston Studies in the Philosophy and History of Science Book 87). Springer Dordrecht, pp. 59–78. – <https://doi.org/10.1007/978-94-009-4498-5>. (In Eng.).
11. Fuller S. (2013) The Proactionary Principle. Between No Caution and Precaution. Breakthrough Institute. – URL: <https://thebreakthrough.org/articles/the-proactionary-principle> (accessed: 04.11.2025) (In Eng.).
12. Fuller S., Lipińska V. (2014) The Proactionary Imperative: A Foundation for Transhumanism. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 168 p. – <https://doi.org/10.1057/9781137302922>. (In Eng.).
13. Gupta S., et al. (2023) Take Expert Advice Judiciously: Combining Groupwise Calibrated Model Probabilities with Expert Predictions. ECAI 2023. Front. Artif. Intell. Appl. – Vol. 372, pp. 956–963. – <https://doi.org/10.3233/FAIA230366>. (In Eng.).
14. Janeway W. H. (2012) Doing capitalism in the innovation economy: markets, speculation and the state. Cambridge University Press, 329 p. – <https://doi.org/10.1017/CBO9781139381550>. (In Eng.).
15. Keynes J. M. (1937) The General Theory of Employment. Quarterly Journal of Economics, February 1937. E. Johnson and D. Moggridge (eds.). The Collected Writings of John Maynard Keynes. – Vol. 14. Cambridge University Press and Macmillan for the Royal Economic Society, pp. 112–113. (In Eng.).
16. Kindleberger C. P., Aliber R. Z. (2009) Manias, Panics and Crashes: A History of MacKenzie D. Material Markets: How Economic Agents are Constructed. Oxford: Oxford University Press, 228 p. (In Eng.).
17. MacKenzie D. (2009) Material Markets: How Economic Agents are Constructed. Oxford: Oxford University Press, 228 p.
18. McCloskey D. N. (2016) Max U versus Humanomics: a critique of neoinstitutionalism. Journal of Institutional Economics. – Vol. 12. – No. 1, pp. 1–27. – <https://doi.org/10.1017/S1744137415000053>. (In Eng.).
19. Minsky H. P. (1992) The Financial Instability Hypothesis. The Jerome Levy Economics Institute Working Paper. – No. 74, pp. 1–11. (In Eng.).
20. Mokyr J. (2016) A culture of growth: the origins of the modern economy. Princeton University Press, 400 p. (In Eng.).
21. Muniesa F., Callon M. (2007) Economic Experiments and the Construction of Markets. In: MacKenzie D., Muniesa F., Siu L. et al. Do Economists Make Markets?: On the Performativity of Economics. Princeton: Princeton University Press, pp. 163–189. (In Eng.).
22. Sen A. (2005) On ethics and economics. Malden, MA; Oxford, UK: Blackwell Publishing. – 131 p. (In Eng.).
23. Singh S., Jain S., Jha S. S. (2023). On Subset Selection of Multiple Humans To Improve Human-AI Team Accuracy. In Proc. of the 22nd International Conference on Autonomous Agents and Multiagent Systems (AAMAS 2023), London, United Kingdom, May 29 – June 2, pp. 317–325. (In Eng.).
24. Straitouri E., et al. (2023) Improving Expert Predictions with Conformal Prediction. Proceedings of the 40th International Conference on Machine Learning, pp. 32633–32653. – <https://doi.org/10.48550/arXiv.2201.12006>. (In Eng.).

25. The precautionary principle: Definitions, applications and governance. – URL: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/et/document/EPRS_IDA\(2015\)573876](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/et/document/EPRS_IDA(2015)573876) (accessed: 03.11.2025) (In Eng.).

26. Zhang Z., Wells K., Carneiro G. (2023) Learning to Complement with Multiple Humans (LECOMH): Integrating Multi-rater and Noisy-Label Learning into Human-AI Collaboration. – <https://doi.org/10.48550/arXiv.2311.13172>. (In Eng.).

References

1. Abramov, E. V., Moroz, T. A. (2022) [Mathematical Foundations of Decision-Making under Uncertainty]. *Vestnik VIEPP* [Bulletin of VIEPP]. Vol. 2, pp. 36–41. (In Russ.).
2. Adzhemoglu, D., Robinson, D. A. (2015) *Pochemu odni strany bogatye, a drugie bednye. Proishozhdenie vlasti, procvetaniya i nishchety* [Why some countries are rich and others are poor. The origin of Power, prosperity, and poverty]. Moscow: AST, 692 p. (In Russ., transl. from Engl.).
3. Kasavin, I. T. (2000) [Space and Time: in search of the «natural ontology» of Knowledge]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost* [Social sciences and modernity]. Vol. 1, pp. 90–99. (In Russ.).
4. Kolpakov, V. A. (2007) [The crisis of economics as a loss of its vital importance]. *Epistemologiya i filosofiya nauki* [Epistemology and philosophy of science]. Vol. 12. No. 2, pp. 203–211. (In Russ.).
5. Kun, T. (2009) *Struktura nauchnykh revolyucij* [The structure of scientific revolutions]. Moscow: AST, 317 p. (In Russ., transl. from Engl.).
6. North, D., Wallis, J., Weingast, B. (2011) *Nasiliye i sotsial'nyye poryadki. Kontseptual'nyye ramki dlya interpretatsii pis'mennoy istorii chelovechestva* [Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History]. Moscow: Gaidar Institute Press, 480 p. (In Russ., transl. from Engl.).
7. Chepyuk, O. R. (2019) [The economic crisis as a phenomenon of subjectivity: the experience of socio-philosophical analysis]. *Kant* [Kant]. Vol. 1(30), pp. 231–238. (In Russ.).
8. Sheler, M. (2011) *Struktura nauchnykh Problemy sociologii znaniya*. [Problems of the sociology of knowledge]. Moscow: Institute for General Humanitarian Research, 320 p. (In Russ., transl. from German).
9. Fleck, L. (1980) Entstehung und Entwicklung einer wissenschaftlichen Tatsache: Einf. in d. *Lehre von Denkstil u. Denkkollektiv*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 189 p. (In German).
10. Fleck, L. (1986) Scientific Observation and Perception in General. In: R.S. Cohen and Th. Schnelle (eds.), *Cognition and Fact: Materials on Ludwik Fleck* (Boston Studies in the Philosophy and History of Science Book 87). Springer Dordrecht, pp. 59–78. – <https://doi.org/10.1007/978-94-009-4498-5>. (In Eng.).
11. Fuller, S. (2013) The Proactionary Principle. Between No Caution and Precaution. *Breakthrough Institute*. Available at: <https://thebreakthrough.org/articles/the-proactionary-principle> (accessed: 04.11.2025) (In Eng.).
12. Fuller, S., Lipińska, V. (2014) The Proactionary Imperative: A Foundation for Transhumanism. *Basingstoke: Palgrave Macmillan*, 168 p. – <https://doi.org/10.1057/9781137302922>. (In Eng.).
13. Gupta, S., et al. (2023) Take Expert Advice Judiciously: Combining Groupwise Calibrated Model Probabilities with Expert Predictions. *ECAI 2023. Front. Artif. Intell. Appl.* Vol. 372, pp. 956–963. – <https://doi.org/10.3233/FAIA230366>. (In Eng.).
14. Janeway, W. H. (2012) Doing capitalism in the innovation economy: markets, speculation and the state. *Cambridge University Press*, 329 p. – <https://doi.org/10.1017/CBO9781139381550>. (In Eng.).
15. Keynes, J. M. (1937) The General Theory of Employment. *Quarterly Journal of Economics*, February 1937. E. Johnson and D. Moggridge (eds.). *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Vol. 14. *Cambridge University Press and Macmillan for the Royal Economic Society*, pp. 112–113. (In Eng.).
16. Kindleberger, C. P., Aliber, R. Z. (2009) *Manias, Panics and Crashes: A History of MacKenzie D. Material Markets: How Economic Agents are Constructed*. Oxford: Oxford University Press, 228 p. (In Eng.).
17. MacKenzie, D. (2009) *Material Markets: How Economic Agents are Constructed*. Oxford: Oxford University Press, 228 p.
18. McCloskey, D. N. (2016) Max U versus Humanomics: a critique of neoinstitutionalism. *Journal of Institutional Economics*. Vol. 12. No. 1, pp. 1–27. – <https://doi.org/10.1017/S1744137415000053>. (In Eng.).
19. Minsky, H. P. (1992) The Financial Instability Hypothesis. *The Jerome Levy Economics Institute Working Paper*. Vol. 74, pp. 1–11. (In Eng.).
20. Mokyr, J. (2016) *A culture of growth: the origins of the modern economy*. Princeton University Press, 400 p. (In Eng.).
21. Muniesa, F., Callon, M. (2007) Economic Experiments and the Construction of Markets. In: MacKenzie D.,

Muniesa F., Siu L. et al. Do Economists Make Markets?: On the Performativity of Economics. *Princeton: Princeton University Press*, pp. 163–189. (In Eng.).

22. Sen, A. (2005) On ethics and economics. *Malden, MA ; Oxford, UK : Blackwell Publishing*, 131 p. (In Eng.).

23. Singh, S., Jain, S., Jha, S. S. (2023). On Subset Selection of Multiple Humans To Improve Human-AI Team Accuracy. In Proc. of the 22nd International Conference on Autonomous Agents and Multiagent Systems (AAMAS 2023), *London, United Kingdom*, May 29 –June 2, pp. 317–325. (In Eng.).

24. Straitouri, E., et al. (2023) Improving Expert Predictions with Conformal Prediction. *Proceedings of the 40th International Conference on Machine Learning*, pp. 32633–32653. – <https://doi.org/10.48550/arXiv.2201.12006>. (In Eng.).

25. The precautionary principle: Definitions, applications and governance. – Available at: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/et/document/EPRS_IDA\(2015\)573876](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/et/document/EPRS_IDA(2015)573876) (accessed: 03.11.2025) (In Eng.).

26. Zhang, Z., Wells, K., Carneiro, G. (2023) Learning to Complement with Multiple Humans (LECOMH): Integrating Multi-rater and Noisy-Label Learning into Human-AI Collaboration. – <https://doi.org/10.48550/arXiv.2311.13172>. (In Eng.).

Информация об авторе:

Надежда Дмитриевна Астахова, кандидат философских наук, доцент кафедры философии, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород, Россия

ORCID iD: 0000-0002-9338-7763, **SPIN-код:** 2175-0955, **AuthorID:** 933944

e-mail: nadya.astashova@mail.ru

Статья поступила в редакцию: 01.07.2026; принята в печать: 17.07.2026.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

Information about the author:

Nadezhda Dmitrievna Astashova, Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor of the Department of Philosophy, National Research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod, Russia

ORCID iD: 0000-0002-9338-7763, **SPIN-code:** 2175-0955, **AuthorID:** 933944

e-mail: nadya.astashova@mail.ru

The paper was submitted: 01.07.2026.

Accepted for publication: 17.07.2026.

The author has read and approved the final manuscript.