

РЕФЛЕКСИВНЫЕ ЭТЮДЫ

РЕФЛЕКСИВНЫЙ АНАЛИЗ ОБРАЗОВ И РЕАЛИЙ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

С. Н. Белкин



Банк «Миллениум», советник
Председателя правления, кандидат
физико-математических наук

Стратегическим направлением развития России названа инновационная модернизация. И хотя говорят об этом много, а в связи с «проектом Сколково», чрезвычайно много, ощущение недопонимания происходящего не проходит. Видимо, инициаторы проекта, представители властей¹, говоря об «инновационном пути развития России», имеют в виду что-то иное, нежели я и, возможно, многие другие граждане. Если это расхождение имеет место в среде именно той части общества, которая должна названную стратегию реализовать на практике (менеджмент проекта, ученые, инженеры, руководители производств, финансисты), то это может стать фактором, обрекающим ее на неудачу. Надо бы эти расхождения прояснить, «отрефлексировать». Рассмотрим два направления анализа: что такое «инновационный путь развития» и как его предлагают реализовать (на примере проекта «Сколково»).

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

Исходный тезис при выработке инновационной стратегии содержит в себе и причину, и цель: «сойти с пути сырьевого придатка Запада» и развить реальный сектор экономики, который опирается на современные

¹ В. Ю. Сурков. Чудо возможно // Ведомости, № 26 (2544) от 15.02.2010.

(тут-то обычно и говорят — «инновационные») технологии, позволяющие производить конкурентоспособную продукцию в различных отраслях. В этой связи важно представить себе образ будущего, к которому должны быть направлены общие стремления.

Мое образное видение конечного результата инновационно-модернизационного развития страны можно попытаться описать следующим образом. Мне видятся возрожденные или заново отстроенные современные предприятия с высокими стандартами качества производства, которые обеспечивают достаточное для всей страны количество достойно оплачиваемых рабочих мест, требующих высокой квалификации, производящих продукцию, востребованную на внутреннем рынке, но, при этом, способную занять свои ниши и на рынке мировом.

Важной — быть может, важнейшей, — частью моего образа инновационной России является то, что в основе достаточно многих технологий лежат отечественные разработки. И важность этого мне видится не в одном лишь стремлении вновь кому-то доказать, что «может собственных Платонов и быстрых разумов Невтонов российская земля рождать», а в том, что существование рождающей новаторские технологии среды, которая соткана из надлежащей системы образования, фундаментальной и прикладной науки — само по себе является высокой целью человеческого развития вообще и России в частности. Существование такой среды предполагает и формирование ее высокого общественного статуса, соответствующую настройку системы общественных ценностей и целей.

Второй важной характеристикой моего образа позитивного инновационного будущего является осознанный выбор более продуманной, нежели введенная в обиход в качестве единственно верной, парадигмы развития. Прежде всего, я имею в виду порочный путь непрерывного роста производства и потребления, при котором рост потребления является основным двигателем и целью развития. Производить следует только то, что нужно, а что не нужно — не производить. Состав того, что «нужно» должен определяться исходя из естественных потребностей, стремления к духовному развитию, а также адекватного ответа на неустранимые вызовы окружающей среды, в том числе среды общественной.

Третьей характеристикой как самого будущего, так и процесса перехода к нему я назову необходимость поиска и внедрения новых социогуманитарных технологий, способных обеспечить переход к желанному будущему и его последующее устойчивое существование. Эти три характеристики перечислены в порядке возрастания значимости. Таковы некоторые черты того сложного и многогранного образа возможного и желанного для меня будущего.

Каков образ будущего в головах «лиц принимающих решение о судьбе страны» я не знаю, поскольку его описание мне нигде не попадалось. Однако, эти самые «лица» формулируют некие призывы и совершают конкретные политические и организационные действия¹, о мотивации которых и возможных результатах можно поразмышлять. Вникая в содержание призывов и общественных дискуссий ими вызванных, становится ясной необходимость уточнить содержание некоторых ключевых понятий, используемых всеми, но не всеми одинаково понимаемых.

НОВАЦИИ, ИННОВАЦИИ И МОТИВАЦИИ

В академической среде путь, который должен быть пройден для появления «инновации» (смыслы уточним позднее), обычно представляется в виде последовательности действий и обеспечивающих их институтов: фундаментальные исследования — прикладная наука и опытные образцы — создание технологий и вывод на рынок — реализация товаров, услуг, появившихся возможностей. При этом указывается и на обратную связь: воздействие внешней среды на первый этап — фундаментальные исследования². Схема, конечно, не более чем схема: некоторые основные черты сложного процесса она отражает, но ее ограниченность не в степени неточности, а в том, что она не может служить «инструкцией по применению», не может быть опорой при разработке политики «инновационного развития», потому что «цикл воспроизводства инноваций» идет в указанном стрелочками направлении крайне редко и никогда не может быть подобным образом выстроен «на заказ».

Исходной причиной, побудительным мотивом запуска процесса возникновения «новаций» является запрос — рынка, самих исследователей, производителей, фантастов, политиков и прочих — на что-то, чего еще не существует в действительности. Либо это нечто совсем новое, мечты фантастов, либо — чаще всего — некие усовершенствования существующего: улучшенные, повышающие конкурентоспособность и потребительские свойства изделий или услуг. Или, если речь идет об особой форме конкуренции — военно-техническом противостоянии, — заданные или требуемые характеристики изделий и т. д. То есть сперва формируется целое «поле запросов на новшества и улучшения». (На новшества, а не на инновации. Об отличиях ниже.) Его формирует общественная сре-

1 *Медведев Д. А.* Выступление на заседании президиума Госсовета в Дубне 18 апреля 2008 г.

2 *Малинецкий Г. Г.* Нанотехнологии: от алхимии к химии и дальше: <http://nonlin.ru/slides/kiam/malinetskiy>.

да и ее отдельные элементы. В этом поле запросов имеются (или не имеются) «субъекты запросов» — и в них-то все дело.

В контуре военной промышленности эти запросы формируются и формулируются существующими институтами стратегического развития армии и флота, далее эти запросы в виде заданий поступают «по инстанции» сверху вниз, где и возникает весь цикл: от нового исследования (если нужно, то и фундаментального характера) или выборки и дальнейшего развития из имеющихся исследований — до получения опытных образцов и конечных изделий. Так работала и продолжает еще подавать признаки если не жизни, то не окончательной смерти, созданная в предшествующие десятилетия «национальная инновационная система» военно-промышленного комплекса (НИС ВПК).

В контуре производства «гражданской» продукции (а мы ею назовем всю невоенную продукцию и не включим сюда т. н. изделия двойного назначения, ибо они создаются по схемам и в рамках НИС ВПК) механизм с аналогичными функциями отсутствует; это признано и принято правительственными органами и декларировано в виде лозунга о необходимости «перехода страны на инновационный путь развития».

Если при попытке откликнуться на этот лозунг будут следовать вышеприведенной схеме — ничего не выйдет: нет звена, генерирующего запрос, задание. Логика, в соответствии с которой нечто новое, открытое на фундаментальном уровне, повлечет за собой размышления и поиски его практического применения, верна лишь в пределах контура мыслительной деятельности исследователей и конструкторов. В этом же контуре родившиеся идеи и даже опытные образцы, в большинстве своем, умирают. В «раньшее время» не слишком эффективно, но действовали требования «практической значимости», предъявляемые к исследованиям; при защите диссертационных работ запрашивались акты о внедрении полученных результатов в производство и даже оценки ожидаемого экономического эффекта. Однако ни критиковать, ни восхвалять, ни оживлять то, что умерло на уровне «смерти мозга» я не собираюсь. Сегодня мы существуем в иной реальности, поэтому ее и будем анализировать.

Прежде чем продолжить размышления об «инновационном пути развития России», еще раз попробуем определить высшие цели этих устремлений. Если попытаться нарисовать «дерево целей России»¹, то как мини-

¹ О возникающей в этой связи проблеме бессубъектности, не решив которую трудно рассчитывать на стратегически верное «дерево целей России» и любой иной ее бессубъектной части, лишь упомянем, отсылая читателей, например, к статье: *В.Е.Ленский. Проблема субъектов в прогнозировании технологического развития // Экономические стратегии, № 7, 2005, с. 30–33.* Отметим также, что, говоря здесь об одной из ветвей «дерева целей России», мы не забываем: основным стволом, «главной ветвью», является

мум одной из могучих, поднимающихся до самого верха ветвей-стволов будет та, которая стремится к финансовым результатам страны, ее предприятий и граждан, включая «промышленников и предпринимателей». Видов «финансовых результатов» много, но от инновационного развития ожидают увеличения объемов продаж инновационной продукции и роста соответствующих доходов. Речь идет о продукции, которую Россия (российские предприятия) может продавать на мировом рынке в условиях свершившейся глобализации мировой экономики и соответствующего ограничения суверенитета. В контексте «инновационного пути развития» нужно говорить об увеличении продаж всяких изделий товаров, кроме природных ископаемых, прежде всего, нефти и газа, каковые обеспечивают иной, неинновационный путь развития страны, называемый «сырьевым».

Доля отечественных несырьевых товаров в нашем экспорте мала, невелика она и на внутреннем рынке. А если из имеющегося списка изделий отечественных производителей изъять те, которые основаны на зарубежных технологиях и лицензиях, то картина станет удручающей: мы даже внутренний рынок совсем простых изделий — таких, например, как электрические чайники, сковородки или утюги — уступили другим производителям и владельцам брендов и технологий.

Если в концепцию «инновационного пути развития России» не входит, условно говоря, увеличение доли отечественных чайников на внутреннем и внешнем рынках, то что имеется в виду? Если освоение навыков борьбы на конкурентном рынке, брендинга и т. д. не является важным компонентом «инновационного развития», то что, по мнению политических лидеров, спецификой этого процесса является? Разве гигантский сегмент рынка — например, товаров бытовой электроники — не стоит того, чтобы попытаться занять его отечественными конкурентоспособными изделиями, произведенными на российских предприятиях? Несомненно, стоит, но рефлексия этой проблемы отдана зарубежному производителю: «„Тефаль“ думает о нас»¹. Нам, однако, остается возможность подумать о том, что на примере хотя бы этого сегмента рынка — бытовой техники — очевидно отсутствие инструмента воздействия на производителей со стороны этого самого рынка. Рынок формирует спрос, но не заказ и не задание, как это происходит в НИС ВПК.

От кого и по каким мотивам ожидаем мы (общество) и правительство инновационной продукции и соответствующих, предшествующих

благополучие — в самом широком, комплексном смысле — народа России, а все прочее — в том числе и финансовый результат — лишь обеспечительные ресурсы.

1 Рекламный слоган компании «Тефаль», производящей бытовую технику.

ее появлению затрат и усилий? Пришло время уточнить возможный смысл понятия «инновация». «Инновации – в данной связи не синоним изобретения. Правильное определение разницы между этими понятиями в следующем. Изобретение – это конвертирование денег в идею. Инновация – это конвертирование идеи в деньги. Инновация – это то, что приносит вам деньги. Инновация – это не нечто новое. Это способ заработать на этом новом. В этом и состоит фундаментальная разница, которую люди не понимают»¹. Это взгляд одного из топ-менеджеров компании «Джонсон и Джонсон». Все же такой смысл давно применяемого в русском языке слова «инновация» покажется новым для очень многих: на протяжении десятилетий слово «инновация» было полным и исчерпывающим синонимом слова «нововведение», в чем можно убедиться, заглядывая во многие имеющиеся под рукой словари русского языка. Только в самых современных словарях и энциклопедиях можно найти указание на то, что «инновация – это коммерциализованное новшество, обладающее высокой эффективностью», и что «инновация не является инновацией до того момента, пока она успешно не внедрена и не начала приносить пользу»².

Если предположить, что наши лидеры, призывающие к «инновационному развитию» трактуют «инновацию» таким же образом, это означает: основным критерием и, соответственно, целью развития, является получение прибыли за счет использования всякого рода нововведений, расширение сферы использования этих нововведений в различных (не-

1 Ю. Жеглова. Поливать надо! // Компания, выпуск № 34 (623) от 21.09.2010, с. 18–27. Существует и «официальное» определение инновации, данное в «Руководстве Осло»: «Инновация есть введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях». И далее поясняется, что «минимальным признаком инновации является требование того, чтобы продукт, процесс, метод маркетинга или организации был новым (или значительно улучшенным) для практики данного предприятия». И наконец: «Общим признаком инновации является то, что она должна быть введена в употребление (внедрена). Новый или усовершенствованный продукт является введенным в употребление после того, как он появился на рынке. Новые производственные процессы, методы маркетинга или организационные методы являются введенными в употребление (внедренными) после того, как они стали реально использоваться в деятельности предприятия» («Руководство Осло» – общепризнанное в мире справочное и методологическое издание в области инноваций, разработанное и утвержденное Организацией экономического сотрудничества и развития. Сделано это в целях формирования единого понимания инновационной деятельности на основе международной практики, выработки понятийного аппарата и закрепления соответствующих норм в российском законодательстве. С текстом перевода можно ознакомиться на сайте Минобрнауки по адресу: <http://mon.gov.ru/files/materials/7766/ruk.oslo.doc>.)

2 Подобное толкование было дано Й. Шумпетером в «Теории экономического развития» (1934).

сырьевых) секторах экономики. А коли так, то, скажем, замена отечественного парка самолетов на американские «Боинги», европейские «Эрбасы» и даже бразильские «Эмбрайеры» с одновременным прекращением производства собственных самолетов — вполне «инновационный» процесс развития транспортной отрасли в части авиаперевозок, но не в части самолетостроения!

Рассматривая некоторые секторы рынка, на которых присутствует продукция «реальной экономики», выскажем следующие предположения. Уже упомянутый сегмент бытовой техники и электроники выглядит окончательно проигранным зарубежным брендам, технологиям и производителям.

Автомобильная промышленность, в том числе и благодаря «неустанной заботе правительства», находится на завершающем этапе отказа от собственного инновационного производства¹.

Авиапром, призванный быть локомотивом новых технологий и основанных на них инноваций, практически уничтожен последовательными действиями всех ветвей власти. Сегодня российские самолеты не ждут ни на мировом, ни на отечественном рынке авиаперевозок². Не ждут потому, что самолеты, остающиеся конкурентоспособными по своим характеристикам, выбывают по срокам эксплуатации, а новых не производится. Соответственно, ожидать «заказ на инновации» просто не от кого.

Транспортная отрасль в целом, самой судьбой назначенная быть одной из основных в стране с таким географическим положением, как Россия, все более ориентируется на закупку готовых изделий (самолетов, автомобилей, тепловозов, электровозов и т. д.) за рубежом и в этой связи также не является таким заказчиком инноваций, каким она могла бы быть. На долю российских конструкторов и производителей остается все меньше изделий, закупающихся транспортниками на внутреннем рынке. Транспортным менеджерам проще и «выгоднее» купить что-то за рубежом и получить за это вознаграждение, чем хотя бы выслушать очередного ходока-конструктора, выпрашивающего аудиенции как милости. Рассчитывать ему на инвестиции в НИР и ОКР весьма малоперспективно. При этом

1 Здесь, однако, нужны пояснения. Среди защитников отечественного автопрома есть и те, кто считает производство автомобилей зарубежных брендов по зарубежным технологиям на территории России вполне отечественным производством. С чем, с оговорками, можно согласиться, но вряд ли это имеет отношение к пресловутому «инновационному развитию».

2 Справедливости ради надо упомянуть о существовании довольно странного проекта «Суперджет-100», о попытках обеспечить серийный выпуск и продажи нескольких других типов самолетов (Ту-334, Ан-148 и др.) — все это характеризует скорее способ умирания отечественного самолетостроения, нежели признаки его возрождения.

позиция «менеджера по закупкам» не обязательно мотивирована чистой алчностью и стремлением к «откату»: поверить в конкурентоспособность изделия, еще не внедренного в массовое производство, гораздо труднее, нежели благоразумно сориентироваться на известный мировой бренд.

Подобные рассуждения и наблюдения применимы практически ко всем сегментам рынка промышленных изделий. Менеджеры по закупкам, «байеры», оптовики, представители торговых сетей, рядовые покупатели и все прочие «субъекты рынка» не являются и не могут являться заказчиками инновационной продукции. Они призваны удовлетворять потребности рынка, осознаваемые ими через собственные ощущения, знания, маркетинговые исследования и прогнозы.

Читая многочисленные статьи и выступления ученых, конструкторов и искренне желающих им помочь журналистов и политиков, мы видим, что все они мыслят примерно следующим образом: в стране имеются оригинальные, многообещающие разработки, опытные образцы и т. д. Им нужна финансовая (порой и административная) поддержка для завершения работ, для организации серийного производства, для выхода на рынки и т. д. Чтобы эту поддержку найти, все кому ни лень начинают предлагать эти разработки и новации успешным бизнесменам, банкирам, политикам — да хоть черту лысому! Этими действиями они пытаются самостоятельно найти или «сгенерировать» того самого Заказчика.

А его все нет. И, боюсь, не будет. (Во всяком случае, в «Сколково» позиция сформулирована: только соинвестирование и только в завершающей стадии несомненно успешных проектов! Доля «стартапов», НИР и НИОКР предполагается весьма малой.) Потому что если единственной мотивацией тех людей, которые могли бы выполнить функцию заказчика инноваций, является наиболее эффективное получение прибыли, то у него всегда имеются более привлекательные, чем возня с инновациями, варианты.

Очевидно следующее: чтобы вызвать к жизни последовательность действий, приводящих к рождению и успешной коммерциализации нововведений, необходим заказчик, обладающий соответствующим желанием и необходимыми ресурсами. Заказчик, ясно понимающий на какой конкретно рынок и с каким товаром он хочет выйти, за счет каких конкурентных преимуществ он собирается этот товар продавать, какова ожидаемая прибыль и сроки ее устойчивого получения, каковы приемлемые затраты на разработку и производство этих новых или улучшенных изделий.

Как только такой заказчик в нашей экономике появится — можно ожидать «инновационного развития». Покуда таких заказчиков нет — будем слушать призывы, лозунги и наблюдать затратные имитации этого про-

цесса. Возможно, у инициаторов процесса имеются и другие ожидания: заказчик придет с «запада» — там-то он, вроде бы, имеется?

Серьезным и ответственным материалом для построения предположений на этот счет является интервью В. Суркова, руководящего процессом создания действующей модели инновационной экономики¹, и последовавшие за этим практические решения, в том числе и на законодательном уровне. Отрадно, что инициаторы проекта видят исключительную роль заказчика в процессе, более чем отрадно также и то, что «половину этой роли» отводят государству в виде источника софинансирования и, видимо, определения стратегических направлений. «Вторая половина» функции заказчика отводится частному бизнесу, который в силу собственных побуждений ищет и финансирует исследования и разработки, сулящие рост устойчивости и прибыльности собственному делу.

ПРОЕКТ «СКОЛКОВО» КАК СТАРТАП ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Проект «Сколково» предлагается обществу как символ спасительной надежды, как наконец-то найденный инструмент пресловутого инновационного развития страны. И. Юргенс глава ИНСОРа — «мозгового центра» Президента — периодически выступающий с декларацией маргинально-радикальных взглядов не просто либерала, но либерала безжалостного, эдакого «либерал-боевика», — по поводу «Сколкова» высказал следующее: «Надо, создав идеальные инвестиционные, миграционные и различные другие условия, показать, как может сработать слияние западной и российской научной мысли, как возможна коммерциализация того, что родилось в ходе развития этой свободной мысли, и затем — массовое производство там, где может быть прорыв»².

«Ну, и что же тут плохого? — спросит иной читатель. — Пусть-таки покажут!» Да я бы и не возражал... Но вот что вызывает опасения.

Для «слияния западной и российской научной мысли» делать вообще ничего не надо, о чем знает любой их носитель: мысли сами смешиваются в головах, специально для этого приспособленных. Научный информационный обмен существует давно и действует весьма эффективно. «Научная мысль», в частности, в области естественных наук давно глобализировалась и интернационализировалась — еще «при» и «до» Советской власти.

1 Сурков В. Ю. Чудо возможно // Ведомости, № 26 (2544) от 15.02.2010.

2 Юргенс И. Модернизация возможна, если элита почувствует себя гражданами России // Коммерсант, № 196, 21.10.10, с. 7.

Но не будем цепляться за неудачные формулировки лидера «мозгового центра», возникшие в ходе интервью. Заглянем на официальный сайт «Сколково» и прочитаем там самое сокровенное, что размещено в разделе «Миссия»: «Помогать успешным стать более успешными».

Вот тебе раз! А нам все время говорили (президент Д. Медведев, в частности), что «проект Сколково» как-то связан с инновационным путем развития России. Оказывается, здесь ориентированы на личный рост — да еще надо понять, в какой системе ценностных и географических координат этот личный рост и успешность пестуются.

Ежели, все-таки, имеется в виду не только личностный рост «успешных людей», но и рост благополучия страны, то мы, то есть Россия, тоже тут не ко двору. Потому что Россия — страна неуспешная, что бы мы ни имели в виду под понятием успешности. Россия за последние десятилетия растеряла все, что только можно. Она, говоря языком, близким и понятным участникам мозговых центров, — «лузер». А миссия «Сколково» на «лузеров» не ориентирована. Об этом свидетельствует и заключительный пассаж в цитируемом высказывании: «массовое производство там, где может быть прорыв». То есть вовсе не обязательно в России, вовсе не обязательно руками и головами наших граждан.

Возможно, новые технологии, попавшие в благодатное энергоинформационное поле Сколково, найдут свое применение на фабриках и заводах Китайской Народной Республики или где-то еще. Авторы технологии, вероятно, даже получают «роялти», и мы будем иметь возможность порадоваться за них. Что ж — будем ждать, относясь к этому проекту, как к «очаговой модернизации» (термин И. Юргенса — там же).

Оставляя, однако, иронию в стороне, проявляя доброжелательное отношение к идее и ключевым принципам ее воплощения, высказанным ее авторами, но не к поверхностной «ура-реакции» сопровождающей свиты, постараемся продолжить сравнительный анализ образов и реалий.

«Сколково» пока не является реалией, поэтому мы сначала сравним образы: тот, который формируют посредством СМИ инициаторы, участники проекта и их «группы поддержки», имеющиеся в органах власти и политических партиях, и тот, который желательно было бы видеть. Прежде всего надо отметить, что формируемый образ «Сколково» задолго до превращения в реальность, использован для углубления раскола нашего общества, а вовсе не для его консолидации. Уже произведен «захват проблемы», «Сколково» уже является символом и образом «всего прогрессивного», оно — уже одно из знамен будущей борьбы за высший государственный пост в стране, уже так просятся «на волю» какие-нибудь очередные убогие речевки-слоганы типа «наше Сколково — наш

Президент – наше будущее»¹. И противопоставлено это будет неким ретроградом (типа недавних «антиперестроечных сил» и «партократов»), тянущим страну в «сырьевое болото» (заодно – и в «тоталитарное прошлое»). Уверен, что политизация проекта «Сколкова», работающая на раскол – чрезвычайно вредна, она способна погубить проект и, в любом случае, усилить общественный раскол.

Второе опасение, возникающее при сопоставлении образов, состоит в том, что в формируемом образе никак не просматриваются шаги к строительству важнейшего звена, без которого усилия тщетны с очевидностью: формирование заказчика инноваций, то есть того, что в своем постановочном интервью В. Сурков называет попыткой «сформировать квалифицированный спрос». То, что мы видим, – а мы видим в качестве заказчика, например, «Боинг», а в качестве мер по дальнейшему формированию функции заказчика призывы к другим крупным мировым брендам тоже взять ее на себя, – вызывает знакомое чувство присутствия при очередном разграблении страны иностранцами, только на этот раз вывозиться будут технологии: сначала уже имеющиеся, а буде счастливый случай, то и вновь возникшие. Желанной альтернативой было бы присутствие в качестве заказчиков инноваций отечественных компаний, таких как РЖД, металлургические, энергетические, телекоммуникационные компании, наконец, как те же нефтегазовые корпорации. Сделаны ли шаги по их выведению на позиции заказчиков? Если всем названным отраслям и компаниям сколковский инновационный кластер не нужен, то их аргументацию следует знать и сделать ее предметом серьезного анализа. Тогда была бы надежда на формирование отечественного института «квалифицированного спроса». Сейчас этой надежды нет.

Важным аспектом рассматриваемого проекта является предположение о базовой мотивации инициаторов и ожидаемых участников. Здесь мы также усматриваем глубокое и деструктивное расхождение. Инициаторы проекта созидают его, как следует из высказываний официальных лиц, для России, для ее технологического и экономического развития. В цитированном интервью В. Ю. Сурков говорит: «Либеральные надежды на невидимую руку рынка себя не оправдали. Прекрасно, что кто-то строит на советском металлургическом комбинате новую домну, но это не шаг вперед. Это поддержание собственных доходов на уровне прожиточного минимума. Задача технологического развития – в том числе задача политическая. Старая экономика не сможет дальше всерьез улучшать жизнь людей. Мы находимся на пределе наших возможностей по соци-

¹ Авторские права сохраняю за собой. – С. Н. Белкин.

альному обеспечению населения, в ситуации, когда общество работает с очень низким КПД».

И в том же интервью первым из условий для возникновения «инновационного чуда» названо наличие «дерзости, веры и воли». То есть не экономической мотивации, не одного лишь стремления к личному обогащению, каковое, как мы наблюдаем на многочисленных примерах последнего двадцатилетия, достигается вовсе не в рамках инновационной модернизации. Видимо, инициаторы видят в самих себе мотивацию, не определяемую одной лишь алчностью, и этим стремлением наполняют свой образ «инновационного чуда», в то время как реализующие и пропагандирующие проект участники споро и привычно подверстывают мотивационную суть проекта под свои вождения и свое понимание мотивационных механизмов экономики вообще.

Но тогда все это не «для России». Формула «что хорошо для Форда, то хорошо для Америки» и в Америке-то не всегда работала, а уж в России ее просто не к кому пристроить.

Сказанное находит подтверждение в интервью В. Вексельберга, которому поручено возглавить управление проектом «Сколково»¹. В нем просматриваются цели, угадывается направление, в котором собирается двигать проект его менеджмент; можно также понять отличия между целями, провозглашаемыми инициаторами – представителями государства, и приглашенными управленцами – представителями бизнеса.

Вексельберг подчеркивает основной управленческий принцип проекта: «ключевые решения – компетенция в первую очередь менеджмента фонда. А собственно государство, как «главный заказчик», но не оператор проекта, имеет возможность влиять на его внутренние процессы, только сменив управленческую команду». Что касается стратегических целей, к которым будет стремиться управленческая команда, сформированная из высших руководителей таких мировых брендов, как Intel, Cisco, Siemens, Tata и др., то они сформулированы очень точно: «проект, который мы реализуем, точно должен быть глобальным, как по своей природе, так и по своей нацеленности. Он должен быть максимально интегрированным в глобальную экономику, в глобальное инновационное пространство, иначе он не будет успешным. Он ни в коей мере не должен быть таким национальным российским проектом, иначе он будет заведомо неуспешен».

1 «I-Russia.ru: Сколково изнутри» – интервью В. Ф. Вексельберга, Президента Фонда «Сколково», руководителя российской части проекта по созданию Инновационного центра в Сколково // Нанометр, 14 октября 2010, http://www.nanometer.ru/2010/11/14/skolково_221756.html.

Чтобы никаких неясностей в дальнейшем не возникало, В. Вексельберг предельно четко поясняет: «Не предполагается, что в рамках «Сколково» будет производство. Должны быть интересанты, которые купят либо это IP, либо эту технологию, и будут уже дальше на ее базе развивать производственный цикл. Кто наиболее правильный и наиболее целесообразный покупатель этого продукта? Глобальные компании».

Это очень важное и информативное заявление. Дихотомия «национального» и «глобального», покрытая туманом в большинстве современных работ по геоэкономике, здесь снята. Наднациональные глобализированные международные корпорации готовы к развитию своей деятельности по всей планете, стремясь к повышению собственной конкурентоспособности с одновременным снижением таковой у конкурентов, удержанию и укреплению собственного присутствия на мировых рынках с одновременным вытеснением с таковых конкурентов, к росту собственной прибыли, место формирования которой является их внутренним делом.

ОТКУДА ДЕНЬГИ БЕРУТСЯ, И КУДА ДЕВАЮТСЯ

Вопрос о финансовых потоках и направлении их движения является фундаментально важным в размышлениях о полезности проекта Сколково. Важно максимально четко понимать: кто является бенефициарием проекта.

Ключевым вопросом любого бизнес-проекта является механизм и обеспечение возвратности вложенных средств. Механизм возврата государственных инвестиций в проект «Сколково» остается неясен. Заявлено, что государство, то есть бюджет, сформированный налогоплательщиками, вкладывает в проект около 85 млрд руб. на первом этапе, а в дальнейшем еще столько же или больше. На эти деньги и создается «Сколково» — как «инструмент развития страны».

Государство и его бюджет теоретически могут получить два, так сказать, «сорта прибыли»: часть в виде нематериальной отдачи, как некий социальный результат, и часть в виде сбора налогов с организованной с участием государства деятельности. «Социальный результат» просматривается в виде появления милого нового городка, а также появившейся дополнительной возможности вывода научно-технических разработок на мировой простор, где их может ожидать успех.

Стоит этот результат вложения 6 млрд бюджетных денег? Положительный ответ, как минимум, не очевиден. Как государство планирует вернуть вложенные «живые деньги», да желательно бы с прибылью — тоже неясно, к тому же для Сколково приняты законы, снижающие налого-

вую нагрузку. Зато ясно — и вполне, как могут вкладывать «в Сколково» и приумножать свои капиталы те, кто будет вовлечен в этот акт «частно-государственного партнерства».

Поскольку существуют разночтения в понятиях «инвестиции» и «рынок», которые с одинаковым синтаксисом и фонетикой, но разными смыслами используются в смысловом поле т. н. «инвесторов» — а именно они есть желанные и главные персонажи проекта «Сколково» — и всех остальных людей, следует на это обратить внимание.

Те, кто вкладывает финансовые средства в производство чего-либо: покупают или создают заводы, оборудование, технологии, строят дороги, мосты, дома и т. д. — это не просто «инвесторы», а «прямые инвесторы». Вторых на белом свете очень мало, точнее, — не людей, этим занимающихся, а средств, направляемых на прямые инвестиции, несопоставимо меньше, чем средств, т. е. направляемых на инвестиции ценных бумаг и их производных. По некоторым оценкам, в реальном секторе мировой экономики присутствует только 7% от всех циркулирующих денег, в то время как в мире ценных бумаг, на фондовых биржах вращается 93%. Это и имеют в виду, говоря о «финансовом пузыре», ставшем фактором мирового кризиса. А термин «рынок» используется для обозначения исключительно фондового рынка: сомневающимся рекомендовано смотреть канал «РБК» и все «экономические блоки» в программах новостей: в рубриках «Рынки» речь идет только о «позеленевших» или «покрасневших» даже не ценных бумагах, как таковых, а об «индексах» — неких обобщенных показателях биржевой активности.

Было бы наивной ошибкой полагать, что «прямые инвесторы» ждут не дождутся запуска проекта «Сколково», который позволит, наконец, построить в России хорошие заводы с новейшими технологиями. Им для реализации своих замыслов, буде таковые найдутся, не нужен «инноград», им нужны конкретные проекты производства и сбыта продукции. А вот фондовым инвесторам как раз «инноград» и может быть интересен. Чтобы понять — почему, надо хотя бы поверхностно понимать устройство венчурных инвестиций и механизм возникающей в этом процессе прибыли.

Лучше всего сделать это на конкретном примере — одном из венчурных проектов, например, к тому, к которому имел непосредственное отношение автор. Отечественный конструктор-изобретатель «А-ев» за счет собственных ресурсов разработал технологию водоочистки и опреснения, ему удалось создать лабораторный стенд, демонстрирующий новую технологию, которая обладает исключительными по своей конкурентоспособности характеристиками. Для внедрения и дальнейшей коммерциализации проекта были привлечены английские эксперты и венчурный инвестор. После положительной экспертизы было предложено следу-

шее. Инвестор создает с автором-конструктором совместное акционерное предприятие (75% – инвестору, 25% – автору-разработчику), финансирует процесс изготовления опытной установки, проводит ее испытания на берегу Персидского залива, разрабатывает проект внедрения метода с привязкой к конкретному месту, производит первичное размещение акций на Лондонской бирже. Вывод акций на биржу – непростая задача, о деталях решения которой мы здесь не говорим, но именно за это венчурный инвестор получает основную часть своей прибыли.

Важным обстоятельством является то, что в описываемом случае англичанин был не только не новичок, но один из весьма известных и авторитетных венчурных инвесторов. Именно это обстоятельство в значительной мере определяет успех первичного размещения, а не характеристики и преимущества технологии изобретателя «А-ева»: раз инвестор X «стоит за этим», значит, акции стоит брать – такова базовая логика биржевых спекулянтов. После успешного размещения (продажи) акций на бирже венчурный инвестор из проекта выходит: он получил свою прибыль. В дальнейшем акции могут более или менее успешно перепродаваться, могут возникать различного рода страховые обязательства и т. д. – биржа живет далее по своим законам и все деньги возвращаются в дальнейшем именно там – в Лондоне, а не в России.

А что изобретатель? – Он получил бы свои деньги от первичного размещения, у него на руках оставались бы 25% акций компании и патент, в котором ему принадлежит тоже 25%, а впереди тернистый путь создания нового бизнеса «с нуля», попытки внедриться на мировой рынок водоочистки и опреснения и т. д.

Этот проект оказался неуспешным по ряду причин, которые здесь разбирать неуместно. Пример приведен для того, чтобы показать – «откуда деньги берутся и куда деньги деваются» в классических венчурных схемах. Подчеркнем: даже в случае полного успеха предприятия то, что мы называем «интересами государства» связываем с «инновационным развитием страны», здесь очень слабо просматривается.

Если предположить, что наш случай происходил бы в уже работающем «Сколково», исход проекта был бы почти таким, но мог бы быть и «успешным». «Сколково» предоставит не только того же английского венчурного инвестора – хотя он, несомненно, будет где-то рядом, – но и, скажем, крупную международную компанию, занимающуюся водоопреснением, которая, возможно, окажется готова вобрать эту технологию в свой бизнес и повысить тем самым свою конкурентоспособность¹. Это и будет

¹ Возможен – и не так уж редко встречается – и весьма аморальный вариант: технологию покупают, чтобы задушить возможного конкурента в зародыше. Затормозить и оста-

считаться успехом. Автор-изобретатель получит деньги и реализацию своей мечты.

Что же тебе не нравится? – в пору спросить самого себя. И ответить: мне бы больше понравилось, если бы эти опреснительные установки производились в России, чтобы в мире стал известен новый бренд, чтобы финансовые потоки за производство, поставки и обслуживание изделий направлялись в Россию, а не только лишь 13% подоходного налога за одноразовое, как правило, авторское вознаграждение. Но «Сколково» на это «не заточено».

В. Сурков в цитированном интервью сформулировал стратегически важную цель: создание «квалифицированного спроса». Надо, однако, уточнить: спроса – на что? На продукцию, производимую с применением новых технологий, или на акции, выведенные на венчурный рынок и на фондовые биржи? Это не одно и то же – прежде всего, с точки зрения «инновационной модернизации России».

Говоря о размещении акций на мировых венчурных и фондовых биржах в связи с рассматриваемым выше примером, мы отметили: во-первых, деньги будут привлекаться на эти биржи, а не в Россию; во-вторых, механизмы ценообразования на фондовых биржах в высшей степени необъективны и зависят от информационного поля с низкой степенью верификации данных, что позволяет разработать и применять стратегии рефлексивного управления¹. Если именно это является «непубличной целью» проекта «Сколково» или менеджмента этого проекта – а мы уже обратили внимание на то, что у инициаторов и у менеджмента проекта цели могут не совпадать, – то «Сколково» вполне может выстраиваться как один из факторов рефлексивного управления ценообразованием ценных бумаг, выводимых через этот инструмент на фондовые рынки. Не к этому ли и стремятся т. н. инвесторы?

Пока не видно, как подход, реализуемый в Сколково, решает заявленную проблему страны: развитие конкурентоспособной промышленности. Пока это больше напоминает организацию вывоза интеллектуальных ценностей – как полученных в прошлом, так и создающихся ныне – в другие страны, где будут производить нечто «инновационное», а потом нам же и продавать.

Это важно понять: проект «Сколково» не ориентирован на создание эффективной промышленности в России, обеспечивающей собственное

новить развитие новой технологии может быть финансово более выгодно, нежели перестраивать свое производство, хорошо себя чувствующее на уже завоеванных рынках. И не дать при этом другим конкурентам воспользоваться хорошей идеей, сделав ее «своей».

1 Сорос Дж. Алхимия финансов. М.: Инфра-М, 1996.

население рабочими местами и перспективой профессионального роста и развития на производстве.

Замеченные особенности проекта «Сколково» позволяют, при желании, усмотреть в нем возможности создания инструмента не инновационного развития России, а его блокирования методами, применяемыми в технологии управляемого хаоса, можно посчитать подобное предположение и преувеличенной бдительностью¹, но не считаться с подобными опасениями никак нельзя.

НЕ «СКОЛКОВО» ЕДИНЫМ

Выше мы затронули вопрос о финансовых потоках, которые могут возникнуть в связи с проектом Сколково. Этот же вопрос возникает в связи более масштабным процессом «перехода страны на инновационный путь развития». Его смысл: какие изменения движения экспортно-импортных финансовых потоков ожидаются в связи с призывами к переходу на инновационный путь развития? Хороши или плохи эти изменения?

Сырьевая экономика плоха двумя последствиями. Главное: она не способствует духовному, образовательному, нравственному росту и развития населения, поскольку для существования и поддержания сырьевой экономики такое население не требуется. Второе плохое последствие: основные финансовые потоки, текущие в страну извне, формируют тем самым полную зависимость страны от внешних потребителей сырья. Зависимость эта носит стратегический характер, поскольку внутренние «сырьевые» финансовые потоки, отражающие потребление энергоносителей населением и предприятиями, в значительной своей части обеспечивают лишь, поддержание жизни, но не развитие и даже не воспроизводство даже собственно сырьевого сектора.

Инновационный путь предполагает: наряду с прежними, «сырьевыми» финансовыми потоками, возникают как новые потоки, обеспечивающие расширенное воспроизводство и потребление, на внутреннем рынке, так и дополнительные финансовые потоки, идущие извне, что повышает независимость и устойчивость системы (страны) в целом.

Чтобы все происходило именно так и ради таких целей — включая создание развитого в духовном отношении общества — надо, как к этому и призывают оба крайних президента, создавать НИС: национальную инновационную систему. Частью этого процесса является проанализи-

¹ Лепский В. Е. Технологии управляемого хаоса — оружие разрушения субъектности развития // Информационные войны. 2010, № 4. С.69–78. http://www.reflexion.ru/Library/Lepsky_2010.pdf.

рованный выше проект «Сколково», который, как мы увидели, может и вовсе не увеличить финансовый поток, идущий в страну, не привести к созданию рабочих мест в России и росту промышленного производства.

Стало быть, «не Сколково единым» наполнится процесс инновационного развития. Никто, вроде бы, не отменял — и не отказывался — от развития российской промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг. Призыв к модернизации промышленности, к обновлению технологий и т. п. порой находит свое реальное воплощение.

Рефлексивный анализ проектов инновации отраслей и конкретных производств выходит за рамки настоящей статьи. Здесь мы отметим роль только одного ключевого признака успешности проекта.

Вкладывая те или иные ресурсы в стимулирование развития новых отраслей (нанотехнологии и т. п.), никуда не деться от фундаментального вопроса: что конкретно собираемся производить и на каких рынках продавать? Планируем ли мы вытеснить в конкретном сегменте, скажем, китайских «производителей всего» на мировом рынке? Есть ли у нас для этого должны геэкономические основания и природные (то есть неустраняемые) конкурентные преимущества?

Думается, таких преимуществ у нас сегодня нет, а в условиях политики выравнивания внутренних и мировых цен на энергоносители их не будет никогда¹. Стало быть, должны быть какие-то другие — уникальность продукции, отсутствие конкурентов и т. п.

В условиях открытости и вовлечения России в мировой глобализированный рынок возможности диверсификации экономики невелики. Мало обозначить «Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации»², надо не менее глубоко знать мировые рынки промышленных изделий, их динамику, прогнозы развития. Просто «впрок» создавать «новые технологии» не рачительно, поскольку это принесет основную пользу тому, кто будет производить и продавать. Необходима согласованно действующая «тройка», состоящая из тех, кто знает рынок, умеет и стремится на нем работать, тех, кто готов может производить конкурентоспособную продукцию, и тех, кто может разработать и внедрить необходимые для этого конструкторские и технологические решения. Такой «птицы-тройки» в стране нет, и мы по-прежнему не усматриваем наличия стратегии по ее созданию в России.

1 *Белкин С. Н.* Четвертый ключ к будущему // *Банки и деловой мир (БДМ)*, №10, 2009. С. 44–46.

2 «Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации», Указ Президента РФ № Пр-843 от 21 мая 2006 г.

С позиции движения денег, инновационный путь подлинного развития — это такой путь, при котором финансовые потоки, направляемые в Россию, не только возрастают, но и существенно диверсифицированы в направлении промышленной продукции и услуг. И второй не менее важный признак инновационного развития состоит в том, что финансы, приходящие различными путями в Россию, не стремятся ее тут же покинуть, а находят внутри страны эффективное и надежное применение в виде инвестиций и иных вложений (создание нематериальных ценностей, благотворительность, тезаврация капиталов и т. п.).

Я, как рядовой гражданин, вижу развитие в том, что духовно, интеллектуально расту и развиваюсь я сам и мои дети, у нас возникает перспектива самореализации в широком спектре интеллектуальной, творческой деятельности и, к тому же, вокруг нас идет тот же процесс. Рост материального благополучия тоже пока еще остается — и долго будет оставаться — позитивным признаком развития: уход от нищеты и бедности, увеличение фондов общественного потребления. При этом не только денег в стране и в семье должно становиться больше, но и структура их использования должна смещаться в сторону культуры, науки, здравоохранения и т. д., обеспечивая рост качества жизни...

Даст ли нам все это Сколково?...

ЧТО ВАЖНЕЕ «ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ»?

В заключение — о вещах, имеющих более длительное и фундаментальное воздействие на судьбу страны в целом и ее отдельных граждан, нежели «инновационное развитие» в сфере промышленных технологий. Более важным является развитие социогуманитарных технологий, базовых принципов и технологий выработки стратегических парадигм развития страны, включающих в себя комплекс социально-экономических, духовно-нравственных, общекультурных целей, ценностей, смыслов и способов существования. Это важнее «инновационной модернизации», понимаемой в том смысле, понять разновидности которого мы пытались объяснить в этой статье. Нужно научиться вырабатывать стратегию жизнеустройства.

На протяжении статьи мы используем слова «Россия», «государство», «страна» как синонимы, приписывая этим понятиям наличие интересов, целей, стратегии. Необходимо еще раз, следуя аргументации и выводам, представленным в работах В. Лепского¹, подчеркнуть, что приписыва-

1 Лепский В. Е. Становление стратегических субъектов: постановка проблемы // Рефлексивные процессы и управление. Том 2, № 1, 2002. С. 5–23. http://www.reflexion.ru/Library/Lepsky_2002_1.htm

ние нами «интересов» и «целей» весьма неточная процедура. Не поставив проблемы субъектности, которая может быть решена либо случайно (судьба дала стране гениального лидера), либо целенаправленно с помощью разработанных и внедренных технологий, мы не можем быть уверены в том, что те или иные направления социально-экономического развития, исходящие из высшей власти, отвечают стратегическим интересам страны. И только *post factum*, спустя десятилетия или даже столетия, можно повысить точность в оценке тех или иных совершенных действий.

«В организации инновационного развития страны имеет место явная недооценка социогуманитарного знания. В частности, в утвержденных Президентом РФ направлениях развития и критических технологиях нет ни одного, касающегося управления обществом, социальных инноваций, сдвигов в массовом сознании, социальной организации и самоорганизации. Другими словами, имеет место глубокое непонимание ключевого значения высоких гуманитарных технологий»¹. Как видим, фундаментальная наука видит проблему и готова участвовать в ее разрешении.

Следует отметить, что и наиболее чуткая часть общества тоже ощущает проблему, пытается ее сформулировать и обозначить. Так эта озабоченность высказана В. Т. Третьяковым². Приведу три цитаты из этой статьи: «А разве наша гуманитарная наука не нуждается в «инновационном обновлении»? Разве здесь мы впереди планеты всей? Разве в этой сфере не оказались мы в такой «технологической зависимости» от Запада, что никакому автопрому и не снилось?». Вторая цитата: «Современная Россия, безусловно, великая культурная держава, но, к сожалению, почти в том же смысле, что и великая энергетическая. Новую культуру мы не производим — экспортируем и потребляем по мере падающих интеллектуальных и эстетических возможностей старую». И еще: «Даже самому большому начальнику России не пройти сегодня в плотно сформированное и абсолютно монополизированное идеологическое поле Запада, а значит — и мира, без собственной, отечественной интеллектуальной гвардии».

На наш взгляд, здесь точно указаны некоторые болевые точки проблемы. Однако, адекватной реакции со стороны органов власти не последовало. А вот неадекватная не замедлила себя ждать. Почувствовав в предложенном В. Т. Третьяковым словосочетании «гуманитарное Сколково» «брендинговый потенциал», его всего с двух попыток сбросили на столь низкий уровень обсуждения, заболтали столь очевидными устремления-

1 Лепский В. Е. Субъектно-ориентированный подход к инновационному развитию. М.: Когито-Центр, 2009, с. 37. <http://www.reflexion.ru/Library/Lepsky2009s.pdf>.

2 Третьяков В. Т. Даешь гуманитарное Сколково! // Известия, № 66 (28081) от 15 апреля 2010 г.

ми «возглавить процесс», что от этого названия впору дистанцироваться. Я имею в виду статью А. Ильницкого¹, и обещание галериста М. Гельмана поговорить «о гуманитарном Сколково», поскольку «гуманитарные отрасли, например, маркетинг или дизайн, это и есть инструмент «добычи», использования научных открытий»². В отношении первой статьи вспоминается многократно сказанное: не изучайте историю Франции по «Трем мушкетерам» Дюма, а историю Отечественной войны 1812 года по «Войне и миру» Толстого. Теперь к этому надо добавить еще одно увещание: не изучайте историю Советского Союза по романам А. И. Солженицина. Добро бы сам для себя человек ограничил уровень знакомства с научным предметом чтением романов, но ведь в статье звучит рекомендация принимать на этой базе политические решения, и призывает к этому не рядовой поклонник писателя, а заместитель председателя ЦИК партии «Единая Россия». В отношении второго из упомянутых авторов комментарии излишни, поскольку приведенная цитата достаточно красноречива *per se*³.

Подобная реакция со стороны «политического бомонда» вызывает опасения, что важнейшая проблема выработки стратегии жизнеустройства останется не понятой, не осознанной во всей глубине и сложности, заболтанной и — что страшнее всего — этот уровень непонимания ляжет в основу еще одного ошибочного решения государственного масштаба.

Чтобы этого не произошло, необходим, в частности, масштабный и влиятельный научный и общественно-политический дискурс на тему, являющуюся одним из центральных конфликтов нашего времени. Мир находится в стадии глубокой трансформации, проявляющей себя в глобализации мировых экономических и культурных отношений, сопровождающейся глубоким системным мировым кризисом. Ученые, политики и общественные деятели обеспокоены тем, как экономические и политические преобразования, осуществляемые в разных странах, будут влиять на устоявшиеся ценности, лежащие в сфере духовной культуры, традиций, морали. Не меньшую озабоченность вызывает и обратное влияние: как традиционные ценности и культура способствуют или препятствуют внедрению новых социально-экономических подходов. Необходим поиск

1 *Ильницкий А.* Гуманитарное Сколково: расширить базу модернизации // Ведомости, № 160 (2678) от 27.08.2010.

2 *Гельман М.* Мы будем говорить о гуманитарном Сколково. <http://www.govnors.ru>.

3 Разумеется, реакция на призыв к «гуманитарному Сколково» не ограничивается одним лишь неудачным политиканством. Есть и вполне адекватные рассуждения и отклики, например, статья И. Федюкина «Гуманитарные науки: вернуться на карту мира», опубликованная в «Ведомостях», №175(2693) от 17.09.2010, поэтические фантазии писателя Д. Быкова «Русская Касталия» // Известия, от 7 октября 2010 г., а также многочисленные отклики в интернет-блогах.

гармоничного взаимодействия и взаимовлияния духовных ценностей общества и необходимых социально-экономических преобразований.

Наше резюме таково: понимание отличий между образом, возникающим в нашем сознании, и возможным образом будущего, которым руководствуются лидеры – наряду с пониманием того, как все происходит «на самом деле» – позволяет не только адаптироваться к происходящему, но, возможно, и повлиять на ход процессов, чтобы они не стали пагубными. Повлиять, в частности, путем формулирования своих и общественных представлений о том, что есть правильное и благое, а что таковым не является.