**Экономический рост: и качество жизни**

Реферат выполнил Студент 534 гр Родионов А.Н.

Смоленский государственный педагогический университет имени Пржевальского

Смоленск 2008

**Введение**

Актуальность темы заключается в том, что экономический рост является одной из наиболее важных характеристик экономической жизни любой страны мира. Поэтому важно знать, как достичь экономического роста, и найти оптимальные пути решения возникающих при этом проблем, всё это поможет лучше разобраться в экономике.

В современной экономической теории под экономическим ростом обычно понимаются не кратковременные взлеты и падения реального объема производства относительно естественного значения, а долговременные изменения естественного уровня реального объема производства, связанные с развитием производительных сил на долгосрочном временном интервале.

Параметры экономического роста, их динамика широко используются для характеристики развития национальных хозяйств, в государственном регулировании экономики. Население оценивает деятельность высших хозяйственных и политических органов той или иной страны прежде всего на основе рассмотрения показателей динамики экономического роста, динамики уровня жизни. Экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят не только от потенциала национального хозяйства, но в значительной степени от внешнеэкономических и внешнеполитических факторов.

**1. Экономический рост.**

Экономический рост- это увеличение объемов товаров и услуг, произведенных за определенный период времени.

Увеличение совокупного производства рассчитывается в процентах по отношению к предыдущему периоду.

Экономический рост может измеряться в натуральных стоимостных показателях. Сопоставление объемов производства в физических единицах (тоннах, километрах и т. д.) позволяет избежать вызываемых инфляций. Однако не всегда возможно сопоставить прежние виды товаров и услуг. Поэтому применяется стоимостное измерение, очищенное от роста цен.

Экономический рост определяется и измеряется двумя взаимосвязанными способами:

1) как увеличение реального валового национального продукта (ВНП) за некоторый период времени;

2) как увеличение за некоторый период времени реального ВНП на душу населения.

Использоваться могут оба определения. Однако при сравнении жизненного уровня населения в отдельных странах и регионах явно более предпочтительным является второе определение. «Так, ВНП Индии почти на 70% превосходит ВНП Швейцарии, однако по уровню жизни населения Индия отстает от Швейцарии более чем в 60 раз. Обычно, исходя из любого из этих определений, экономический рост измеряется годовыми темпами роста в %. Например, если реальный ВНП составлял 200 млрд. дол. в прошлом году и 210 млрд. дол. в текущем, можно рассчитать темпы роста, вычитая из величины реального ВНП текущего года величину прошлогоднего реального ВНП и соотнести разность с величиной реального ВНП за прошлый год. В данном случае темпы роста составят (210 млрд. дол. - 200 млрд. дол.) /200 млрд. дол. = 5%».

Также экономический рост можно оценить с помощью системы взаимосвязанных показателей, отражающих изменение результата производства и его факторов.

В условиях рыночной экономики для обеспечения производства товаров и услуг, как известно, необходимы три фактора производства: труд, капитал и земля (природные ресурсы). Следовательно, совокупный продукт Y есть функция от затрат труда (L), капитала (К) и природных ресурсов (N):



Для характеристики экономического роста используется ряд показателей, с помощью которых измеряется результативность применения отдельных факторов производства.

Во-первых, важным показателем экономического роста является отношение  – производительность труда, то есть отношение объема выпуска продукции к затратам живого труда, осуществленным в процессе производства товаров и услуг. Обратное отношение –  называется трудоемкостью продукции.

Во-вторых, отношение объема продукции к величине использованного в процессе производства капитала  – это производительность капитала, или капиталоотдача. Обратный показатель  – это капиталоемкость продукции.

В-третьих, важным показателем экономического роста является и отношение объема продукции к затратам природных ресурсов – земли, энергии и так далее.  – производительность природных ресурсов. Обратное отношение  показывает ресурсоемкость продукции.

Рассмотренные показатели , , и  характеризуют производительность соответствующих факторов производства. Кроме указанных отношений между выпуском продукции и отдельными факторами производства используются и отношения между самими факторами производства для характеристики связи между ними. Таким показателем является прежде всего отношение между затратами капитала и затратами труда , то есть капиталовооруженность труда.

Для анализа экономического роста имеют важное значение и показатели предельной производительности, которые определяют размер прироста выпуска продукции в зависимости от прироста каждого отдельного фактора при неизменности остальных факторов производства. Во-первых, это отношение добавочного продукта к добавочному труду , то есть предельная производительность труда. Во-вторых, это отношение добавочного продукта к добавочному капиталу - , то есть предельная производительность капитала. В-третьих, отношение добавочной продукции к добавочному использованию природных ресурсов - , то есть предельная производительность природных ресурсов

Показатели предельной производительности (труда, капитала и природных ресурсов) выражают определенный вклад каждого фактора производства в увеличении общего объема выпуска продукции:



Таким образом, общий объем выпуска представляет собой сумму произведений величины каждого из используемых факторов производства на его предельную производительность.

Одним из главных инструментов анализа экономического роста является производственная функция. Производственная функция выражает зависимость между максимальным выпуском продукции и затратами, которые необходимы для ее производства, а также зависимость между самими затратами.



Y означает национальный доход или ВНП данной страны, а L, K, N – наличные трудовые ресурсы, капитал и земельные ресурсы в масштабах национальной экономики .

1.1Факторы экономического роста.

Экономический рост определяется рядом факторов. К ним обычно относят:

А) труд;

Б) землю;

В) капитал;

Г) предпринимательскую способность;

Д) научно-технический прогресс.

Фактически это экономические ресурсы, но называемые факторами роста в связи с тем, что при рассмотрении экономического роста их анализируют под несколько другим углом.

Факторы экономического роста взаимосвязаны и переплетены. Так, труд весьма производителен, если работник использует современное оборудование и материалы под руководством способного предпринимателя в условиях хорошо работающего хозяйственного механизма. Поэтому точно определить долю того или иного фактора экономического роста достаточно сложно. Более того, все эти крупные факторы являются комплексными, состоят из ряда более мелких элементов, вследствие чего факторы можно перегруппировывать.

Так, по внешне- и внутриэкономическим элементам можно выделить внешние и внутренние факторы (например, капитал делится на поступающий в страну извне и на мобилизуемый внутри страны, а последний можно разделить на используемый внутри страны и на вывозимый за ее пределы и т.д.).

Распространено и деление факторов в зависимости от характера роста (количественного или качественного) на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным факторам роста относятся:

увеличение объема инвестиции при сохранении существующего уровня технологии;

увеличение числа занятых работников;

рост объемов потребляемого сырья, материалов, топлю и других элементов оборотного капитала.

К интенсивным факторам роста относятся:

ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники, технологий, путем обновления основных фонде и т.д.);

повышение квалификации работников;

улучшение использования основных и оборотных фондов;

повышение эффективности хозяйственной деятельности за счет лучшей ее организации.

Этот показатель можно представить в виде дроби:

ПТ=П/Т

где ПТ- производительность труда, П - созданный продукт в натуральном или денежном выражении, Т- затраты единицы труда (например, человеко-час).

При преобладании экстенсивных факторов роста говорят об экстенсивном типе развития экономики, при преобладании интенсивных факторов роста — об интенсивном типе.

Экстенсивный и интенсивный рост:

Проблемы экстенсивного пути экономического роста:

1) трудозатраты

2) малый технический прогресс

3) затратный характер производства

4) проблема нерационального использования природных ресурсов

5) проблема капиталовложения и низкая оплата труда

При экстенсивном типе развития экономический рост достигается путем количественного увеличения факторов производства, а при интенсивном — путем качественного их совершенствования и лучшего использования. Более того, в этом случае экономический рост возможен и при уменьшающихся темпах капитальных вложений, и даже при уменьшении их физического объема.

В условиях экстенсивного роста изменение соотношения между его факторами происходит сравнительно равномерно и достижение максимума производства продукции ставится в зависимость главным образом от состояния экономических ресурсов, особенно от сочетания затрат труда и капитала, и лишь в определенной степени от научно-технического прогресса.

Таблица 1 Факторы экономического роста:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Количественный показатель данного ресурса | Способ лучшего использования и повышения эффективности | Показатели эффективности использования |
| Природные ресурсы | Различный для каждого вида | Наиболее полное извлечение, комплексная и глубокая переработка сырья, защита от разрушений природы | Материалоем-кость продукции |
| Трудовые ресурсы | Численность трудоспособного населения, его квалификация | Совершенствование образования, здрздравохранения, улучшение организации труда | Производительность труда |
| Предпринимательские способнос-ти | Образование, талант, трудолюбие | Постоянное совершенствование | Максимизация прибыли |
| Основной капитал | Цена единицы производственной мощности | Совершенствование технологии, организация производства | Фондоотдача, качество продукции |
| НТП и использование его достижений | Уровень затрат на единицу результата | Развитие сферы НИОКР, лучшее использование результатов | Максимизация прибыли, новые товары и услуги, улучшение охраны окружающей среды |
| Совокупный спрос | Объем в деньгах | Борьба с инфляцией, регулирование спроса банковской системы | Социально – справедливое распределение доходов |

Показатели экономической эффективности:

Эта группа показателей в наибольшей степени характеризует уровень экономического развития, так как показывает (прямо или косвенно) качество, состояние и уровень использования основного и оборотного капитала страны, трудовых ресурсов.

Не вдаваясь в подробное перечисление и методику расчета показателей этой многочисленной группы, можно выделить из них:

производительность труда (в целом, по промышленности и сельскому хозяйству, по отдельным отраслям и видам производств);

капиталоемкость единицы ВВП или конкретного вида продукции;

фондоотдачу единицы основных фондов;

материалоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции.

В последние годы в специальных исследованиях и статистической информации все шире применяются показатели

1.2 сравнительной конкурентоспособности, разработанные Международным валютным фондом (МВФ). Эта система показателей создана для соизмерения цен и издержек в обрабатывающей промышленности страны и по отношению к средневзвешенным соответствующим индикаторам наиболее развитых индустриальных стран. Таких показателей пять:

удельные затраты на заработную плату (в расчете на единицу продукции);

нормализованные удельные затраты на рабочую силу (в расчете на единицу продукции), т. е. выпуск продукции на отработанный человеко-час;

уровень полных удельных издержек по элементам добавленной стоимости, т. е. показатели удельных расходов всех первичных факторов производства;

сравнительный уровень оптовых цен промышленности;

сравнительный уровень экспортных цен промышленных товаров.

Конечно, и эта система не в полной мере может характеризовать экономическую эффективность страны, однако одну из сторон ее деятельности — конкурентоспособность в международной торговле — отражает достаточно достоверно.

1.3Условия стабильности экономического роста

Общество, как правило, заинтересовано в стабильном экономическом росте. Как можно обеспечить такую устойчивость?

Первое условие. Макроэкономика должна постоянно создавать совокупный общественный продукт (СОП) в объеме, который соответствует реально сложившимся потребностям (точнее: платежеспособному спросу) всех граждан страны,

Второе условие. СОП должен состоять из двух видов благ:

а) средств производства, необходимых для продолжения производства материальных благ:

б) предметов потребления.

Третье условие. Все материальное производство делится на два подразделения;

а) I подразделение — производство средств производства. Сюда входят отрасли национального хозяйства и предприятия, добывающие нефть, уголь, железную руду и создающие станки, грузовые машины строительные механизмы, трактора и т.п.;

б) II подразделение — производство предметов потребления (хлебозаводы, мясокомбинаты, трикотажные фабрики и т.п.).

В итоге в масштабе макроэкономики возникает два потока (непрерывного движения) материальных благ:

поток средств производств;

поток предметов потребления.

Четвертое условие. Каждое подразделение использует создаваемые им потоки благ для удовлетворения собственных потребностей и для нужд другого подразделения.

Так, I и II подразделения имеют совокупный капитал (капитал всех своих предприятий), состоящий из средств производства. Последние ежегодно расходуются (основной капитал частично, оборотный капитал полностью). Поэтому на следующий очередной период оба подразделения нуждаются в восстановлении утраченных вещественных условий производства. В связи с этим поток средств производства разделяется на две части: а) одна часть остается внутри I подразделения (для восстановления израсходованных в предыдущем году вещественных условий производства); б) другая часть потока направляется во II подразделение (для возобновления потраченных средств производства).

2.Развитие России в 1999-2003 гг.

Сейчас мы идем в гору достаточно уверенными темпами, и возникает главный вопрос: за счет чего мы развивались эти пять лет? Какие глубинные факторы двигают российскую экономику вперед? Это важно проанализировать, чтобы ответить на вопрос, что же что будет дальше?

Первый фактор - так называемый восстановительный рост. Когда в экономике начинается сильный спад, то со временем возникает реакция против этого падения. Рост наблюдался во всех странах СНГ после 1998 г., независимо от прочих условий. Он особенно заметен в первые два года после кризисного пика - в 1999-2000 г. Потом этот рост затухает.

2.1 Девальвация рубля

Второй, более важный для России фактор - девальвация рубля, позитивное влияние девальвации рубля на темпы экономического роста после дефолта 1998 г. В результате финансового кризиса курс доллара с б руб. 20 коп. подскочил к концу года примерно до 25 руб. А цены выросли только на 84%. Экспорт стал вдвойне выгоден, потому что если вы что-то продаете за доллары, вы эти доллары меняете по высокому курсу. И у вас рублей оказывается вдвое больше, чем, если бы вы торговали на внутреннем рынке. Поэтому после девальвации все бросились экспортировать, даже те, кто в жизни не экспортировал. Экспорт по физическому объему стал расти - по 10% в год. А поскольку экспорт составляет 30% всей нашей продукции, то получается огромный прирост, вытягивающий за собой все смежные отрасли.

С импортом из дальнего зарубежья - обратная картина. Как только доллар подорожал в 4 раза, импортные цены мгновенно выросли. А наши внутренние цены увеличились в 1,8 раза. К тому же на 25% снизились реальные доходы населения. Предприятия потеряли часть денег в результате дефолта. Кто будет покупать импортные товары по таким ценам? Неизбежно в 1998-1999 гг. импорт сократился почти в 2 раза, а потребительских товаров - в 3 раза, Высвободились огромные ниши. Импортные товары, ранее вытеснившие отечественные, перестали покупаться. Эти ниши заняли наши товары, тем более, что в результате кризиса производственные мощности не были загружены и легко могли включиться в производство таких товаров.

Поэтому наблюдался феноменальный рост легкой промышленности: в 1999 г. - на 20%, в 2000 г. - на 22% (за два года рывок почти в 1,5 раза). Машиностроение - по 17% в год (34% за два года). Лес - полностью прекращаются закупки финской бумаги, картон и упаковочная тоже производятся на российских заводах; деревообработка и целлюлозно-бумажная промышленность за два года вырастают почти на 30%. Химия и нефтехимия - мы прекращаем покупать краски, лаки, многие виды пластмасс – рост-35%.

Наш рост связан с «двойной тягой»: экспорт - одна «тяга», импортозамещение - другая. Поэтому наша промышленность, сократившись на 5% в 1998 г., в 1999 г. делает рывок на 11, в 2000 г. - на 11,9%. Огромные, совершенно невиданные темпы. Заметим, топливная промышленность в эти годы не растет и заметного влияния на темпы роста не оказывает. В 1999 г. она выросла всего на 2,4, а в 2000 г. - на 5%. По сравнению с обрабатывающей промышленностью прирост в несколько раз меньший.

С 2000 г. фактор девальвации усиливается благодаря очень высоким закупочным ценам на российские экспортные продукты. Если за 100% принять все, что продает Россия, то примерно 38% - это нефть и нефтепродукты, 18 - природный газ, 15 - черные и цветные металлы. Итого, топливо и металлы - 70%. Еще 3% - лес и лесопродукты, 3 - удобрения и другая химия, 2 - алмазы, 1 - золото, 1% - уран. Еще 2% в прошлом году - зерно. Итого, 80%. Еще 5% - вооружение (5,2 млрд в прошлом году). И 15% - все остальное.

Так вот, топливо, материалы и сырье в последние годы резко подорожали. По сравнению с 1999 г. экспортные цены в 2000 г. повысились на 28%, плюс на 10% вырос физический объем экспорта. Поэтому весь экспорт за 2000 г. вырос на 41 % и превысил гроссмейстерский рубеж в 100 млрд дол. До этого экспорт приносил 74-75 млрд дол. В 2001-2003 гг. цены в основном сохраняются. В 2001-2002 гг. они немного понизились, но в 2003 г. еще выросли. Это легко видно на цене нефти - главного экспортного товара России. Баррель (бочка в 159 кг) в 1998 г. стоил 9 дол., в 1999 г. - 13, в 2000 г. - 27, в 2001 г. - 22, 2002 г. - 24, 2003 г. - 28 дол. (возможно, к концу года будет 29 дол.). В этом году средняя цена кубометра экспортного газа повысилась на 15%. Таким образом, с 2000 г. наша страна получает на мировом рынке «подарок» в виде высоких закупочных цен. За четыре года мы получили 110 млрд дол.

Заметим, что и девальвация рубля, и благоприятная торговая конъюнктура - это факторы нерукотворные, стихийные, они не созданы нашими политиками и экономистами. Наше правительство вело неправильную политику весь 1998 г., противясь девальвации. Мы истратили 30 млрд дол., в том числе 2/3 наших золотовалютных резервов, чтобы предотвратить девальвацию, пытаясь удержать курс доллара в 6 руб. 20 коп. Всего валютные спекулянты, в основном западные, получили 30 млрд дол. - это в 1,5 раза больше, чем был наш федеральный бюджет. Помимо того, что наши золотовалютные резервы сократились с 24 млрд до 9 млрд дол., были взяты еще два займа у Международного валютного фонда. Но удержать курс все же не смогли.

В дальнейшем заслуга нашего правительства заключалась в том, что оно не мешало этим факторам - девальвации и торговой конъюнктуре. За исключением одного случая - правительство приняло решение с 1 января 2002 г. устранить при уплате налога на прибыль инвестиционную льготу. В результате инвестиции упали с 17% в 2000 г. и 10% в 2001 г. до 2,6% в 2002 г. Это пока негативно не сказалось на темпах экономического роста, но скажется позже. Других крупных ошибочных решений, мне кажется, не было.

Возник огромный приток валюты в страну - напомню, что раньше 3/4 валюты предприятия и организации обязаны, были сдавать на валютную биржу, и их обязан был покупать Центральный банк. Сейчас эта цифра уменьшена до 50%. Готовится новое, либеральное валютное законодательство, где, возможно, откажутся от обязательной продажи валюты вообще. Половина валюты, пришедшей в страну (а объем экспорта в 2003 г. составит 130 млрд дол.), идет государству, которое, наряду с другими налогами, берет достаточно высокий экспортный налог. Поэтому государство резко разбогатело. Когда наш федеральный бюджет был равен 20 млрд дол., говорили, что это меньше бюджета Нью-Йорка, Голландии и т. д. Но в 2004 г. он приближается к 100 млрд дол., то есть увеличился в 5 раз.

С того момента, как выросли экспортные цены, мы познакомились с новым словом - «профицит». До 2000 г. расходы бюджета превышали доходы, и он был дефицитным, как почти во всех странах мира. Большинство стран никогда в своей истории профицитного бюджета не знало. Обычно все бюджеты дефицитные - и в США, и в Европе, правда, дефицит небольшой - 2-3%. Та валюта, которая приходила, покупалась Центральным банком. Поэтому у него минимум был 9 млрд дол., на 1 января 2003 г. золотовалютные резервы увеличились до 48 млрд, а в течение года они превысили 66 млрд дол.

2.3 Внешняя торговля

У России значительное положительное сальдо во внешней торговле. Благодаря этому рубль укрепляется. Большие золотовалютные резервы, профицит бюджета дают возможность исправно выплачивать долги. Надо сказать, что в 1998 г. страна была в критическом положении. Внешний государственный долг составлял 158 мрлд дол., из них 103 млрд составляли долги Советского Союза, и за семь лет правления Б. Н. Ельцина набралось 55 млрд дол. новых долгов. К маленькому валовому внутреннему продукту того времени отношение внешних долгов составляло 140% ВВП, в то время как критическая допустимая величина, по международным стандартам, не должна превышать 60% ВВП. С того времени многое изменилось. Лондонский клуб кредиторов простил нам 10 млрд долгов СССР, и мы исправно в течение пяти лет выплачивали долги и проценты по ним, не беря новых долгов. Сейчас долг России составляет 115 млрд дол., а ВВП России - примерно 13 трлн руб, или около 400 млрд дол. по официальному курсу. То есть, государственный долг по отношению к ВВП - менее 30%. Причем 2003 г. - самый критический, мы выплачиваем 17,3 млрд дол. долга. Частично долг 2004 г. тоже выплачивается в этом году, поэтому будет довольно сильное снижение объема долгов.

Поскольку покупается много валюты - Центральный банк вынужден печатать много денег. Сумма денег в обращении за все эти годы увеличивалась на 40%. И в некоторые годы, например в 2003-м, немножко больше. Этот рост не привел к заметному увеличению инфляции, потому что хозяйство раскручивалось, требовалось все больше наличных денег. Затем денежная масса выталкивала бартер, который был широко распространен раньше (он составлял до 50% всей выпускаемой продукции, а сейчас меньше 10%). И, наконец, люди стали больше сберегать.

Финансовое положение страны достаточно прочно. У России большие резервы, и по линии госбюджета, который образует так называемый стабилизационный фонд, и по линии золотовалютных резервов Центрального банка.

Итак, в 1999-2000 гг., когда особенно выросли экспорт и импортозамещающие отрасли, был максимальный темп, особенно с учетом восстановительного роста. А потом фактор девальвации с каждым годом стал утрачивать свое значение. Доллар перестал расти. С 1998 г. по нынешнее время он вырос меньше чем на 20%, с 25 до примерно 29,8 руб. А цены продолжали с каждым годом увеличиваться совсем другим темпом. В 1999 г. цены выросли на 37%, в 2000 г. - еще на 20, в 2001 г. - еще на 19, в 2002 г. - еще на 15, в 2003 г. - примерно на 12-13%. Другими словами, доллар вырос на 20%, а цены - в 2,5 раза! Постепенно положительный эффект от девальвации исчез. Если сравнить курс доллара и цены в среднем до дефолта и сейчас, то курс доллара за это время изменился в 4,8 раза, а цены выросли в 4,7 раза.

Это сразу же сказалось на росте импорта. В 1998-1999 гг. он вдвое упал. Но как только цены стали расти, а доллар стабилизировался, и реальные доходы стали расти, так импорт тут как тут. В 2000 г. он вырос на 14%, в 2001 г. - на 20, в 2002 г. - на 13, в 2003 г. - пока растет на 22%, В 3-4 раза быстрее отечественного производства. Естественно, он вытесняет наших производителей. И все постепенно возвращается по большинству отраслей на круги своя.

Легкая промышленность: за 2000г. - рост на 22%, за 2001 г. - всего на 5, а уже в 2002 г. - минус 3, 2003 г. - минус 1%. А спрос на продукцию легкой промышленности продолжает расти на 10-15% в год. Он удовлетворяется импортом.

Машиностроение: Огромный взлет в 2000 г. - 16%, а дальше в 2001 г. - 7, в 2002 г. - 2 и в 2003 г. -опять 7%. Новый рост связан с архивыгодной экономической конъюнктурой этого года.

Химия: 1999 г. - 22%, 2000 г. - 14%, а дальше? Импорт начинает вытеснять: 2001 г. - 6,5, 2002 г. -2, 2003 г. - 5%.

Бумага: 1999 г. - 17%, 2000 г. - 10%, 2001 г. -2,6%, 2002 г. - 2,4%, 2003 г. - 2,7%, опять импорт все вытесняет.

Только пищевая промышленность развивается так, как будто импорта нет. Почему? Потому что в пищевую промышленность пришел большой капитал, она технически перевооружилась, обновила фонды. И западному импортеру ничего не остается делать, как переносить капитал в Россию и строить здесь предприятия пищевой отрасли или покупать наши пищевые предприятия. Характерный пример - пивная отрасль. Россия - одна из немногих стран мира, которая почти полностью вытеснила импорт, у нас импортного пива, привезенного из-за рубежа, - 1,5%. 98,5% производится в России, причем технический уровень нашей пивной промышленности, по мнению иностранных экспертов, выше других стран, просто потому что наши заводы строились позже, сразу на современном уровне. То же относится к шоколадной промышленности, мясной, молочной и т. Д

2.4 Внутренняя торговля

Другая сфера, где мы не позволяем импорту пройти, - сотовая связь. На отечественном сотовом рынке три игрока - МТС, «ВымпелКом» и «Мегафон». Иностранного капитала в них почти нет. И к декабрю этого года количество сотовых телефонов превысило количество стационарных и составило 70 млн трубок. Больше 50% российского населения имеет сотовые телефоны. В Москве эта цифра близка к 90%. Телефонизация распространяется на периферию темпом от 40 до 90% в год, поскольку на регионы крупные игроки вышли только три года назад.

Поэтому есть несколько развивающихся отраслей, но в целом темпы промышленности пошли вниз. И с 11-12% среднегодового темпа в 1999-2000 гг. промышленность снизилась до 5% в 2001 г., до 4% - в 2002 г. Немного более 6% прогнозируется в 2003 г. Темпы упали в 2-3 раза. На самом деле они упали существенно больше!

За счет чего поддерживаются такие темпы? За счет топливных отраслей. Если в 1999-2000 гг., как я говорил, темпы роста топливной промышленности были небольшими, то в 2001 г. - 6%, в 2002 г. - 7, в 2003 г. - 10\*%, что почти вдвое превышает рост промышленного производства. Топливные отрасли - это треть промышленности, и они завышают общий рост. А растет эта отрасль исключительно из-за благоприятной конъюнктуры. Смотрите, как растет добыча нефти: 0,4% в 1999 г., 6 - в 2000 г., 8 - в 2001 г., 9 - в 2002 г., 11,5% - в 2003 г. Феноменальные темпы! Со времен освоения Западной Сибири таких темпов не было. Но если этот фактор исключить, то снижение темпов общего роста промышленности очень существенное.

Таким образом, мы приходим к очень неутешительному выводу о том, что факторы экономического роста, которые толкают нас вперед, исчерпываются. Фактор восстановительного роста прекратился, фактор девальвации прекратился, остался только фактор высокой конъюнктуры. Но высокая конъюнктура не бывает вечной. Ее причина сегодня - проблема Ирака. Была война, нефтяная промышленность перестала экспортировать, теперь ее нужно восстановить. Но возможности для этого есть. Запасы нефти в Ираке превышают запасы в России, Ирак занимает второе место в мире по разведанным запасам нефти после Саудовской Аравии. Нефть в очень хороших месторождениях, добыча экономически эффективна, и уже со 2-й половины следующего года Ирак начнет резко увеличивать добычу нефти и экспорт ее в США. Цены начнут падать. Средняя цена барреля нефти за длительный период - 16-18 дол. По мнению экспертов, она будет достигнута в 2005 г., а дальше может даже понижаться - до 14, а то и 12 дол. Тогда нас ждет стагнация. Если мы не мобилизуем новые факторы экономического роста.

3.Перспективы

Поэтому страна стоит на перепутье. Можно скатиться под гору, если продолжать ту же экономическую политику, или начать идти в гору, если мобилизовать рукотворные факторы экономического роста. Теперь все зависит от политики. Как говорят журналисты, наступил «момент истины». Сейчас и в политическом плане время выборов, а это всегда время разработки стратегии и оценки перспектив. Больше всего мы сейчас нуждаемся в стратегии. Известно изречение Сенеки, что для корабля, который не знает, в какую гавань плыть, ни один ветер не будет попутным. И для страны, которая не знает, чего она хочет, ничего хорошо предсказать нельзя.

Президент РФ В. В. Путин в своем послании Федеральному собранию (май 2003 г.) попытался изложить некоторые стратегические подходы. Прежде всего, он попытался сформулировать цель долговременного развития России: Россия должна войти в состав самых развитых стран мира.

Это означает, что нужно в исторически обозримый срок, например за 20-30 лет, войти в клуб развитых стран по основным экономическим и социальным показателям. Развитые страны - те, где валовой внутренний продукт на душу населения (сейчас он считается основным экономическим показателем) в среднем превышает 10 тыс. дол. К таким странам относятся: Чехия, Словения, Португалия, Греция, Израиль, Южная Корея и Тайвань - это нижняя группа стран, до 15 тыс. дол. К ней близко подошли Польша и Венгрия. Затем средняя группа - 15-25 тыс. дол.: Испания, Италия, Франция, Великобритания, Бельгия и др. И верхняя группа, выше 25 тыс. дол.: Германия, Япония и США (31 тыс.), Швейцария и еще ряд стран.

Где Россия? Есть два метода счета валового внутреннего продукта России в долларах. Первый: берем ВВП в рублях и делим на курс рубля и доллара. Получаем 400 млрд дол. ВВП России в следующем году - 500 млрд (15 трлн руб.). Делим эти 400 или 500 млрд дол. на 144 млн чел. российского населения, получаем 3 тыс. дол. на человека. Это один метод. Но он не характеризует объем валового продукта в долларах США, потому что основан на валютном курсе, а валютный курс - это рыночная категория, он «плавает» в обе стороны, тем более что речь идет об отношении слабого, неконвертируемого рубля страны с 13-15%-й инфляцией, к самой сильной валюте мира, валюте страны с 1%-й инфляцией и т. д. Пользоваться валютными курсами для такого сравнения некорректно. Это видно из курса доллара и евро: не так давно он был 0,8 дол. за евро, а сейчас 1,2 - изменился на 30%. Но в соотношениях ВВП на душу на населения за эти полтора года не изменилось ничего. Это чисто рыночные колебания, обновленные другими вещами.

Поэтому есть другой метод - по паритету покупательной способности (ППС). Эксперты Мирового банка сравнивают объемы валового внутреннего продукта по составным частям 180 крупных стран мира с учетом цен соответствующих стран. При таком сравнении получается, что ВВП России немножко больше 1 трлн руб. На первом месте ВВП США - 10 трлн дол., на втором месте Китай - 4 трлн дол., потом Япония, Индия, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Бразилия и на почетном десятом месте - Россия. Если подсчитать ВВП на душу населения, получается 7 тыс. дол. Значит, уровень России в 1,5 раза ниже нижней планки таких стран, как Греция, Португалия, Израиль и др.

Развитые страны - это 35 стран мира. Россия по ВВП уступает как этим странам, так и постсоциалистическим странам Европы (Хорватии, Словакии, Болгарии, Румынии, Польше, балтийским странам), а также Мексике, Бразилии, Аргентине, Арабским Эмиратам, и занимает почетное 54-е среди 180 стран мира, то есть входит в первую треть. Но если мы хотим войти в так называемый «золотой миллиард» (так называют население наиболее развитых стран), то нужно за 20-30 лет развиваться в 1,5 раза быстрее, чем развитые страны. Последние наращивают свою экономику в среднем по 3% в год за длительный период, нижняя группа развитых стран - по 4% в год. При 6%-м росте ВВП на душу населения где-то через 20 лет мы бы догнали Португалию, Грецию, Тайвань. Но чтобы войти в круг самых развитых стран, нужно лет 30. Это по основному экономическому показателю, который во многом определяет и общий уровень жизни, потому что 80% ВВП - это материальные блага для жизни.

3.1 Социальные показатели

Есть и другие социальные показатели. Например, индекс социального развития. Он учитывает показатели реальных доходов, уровня образования, здравоохранения, продолжительности жизни. По продолжительности жизни мы, к сожалению, не входим даже в первую сотню стран мира, занимая 102-е место. Сказывается очень низкая продолжительность жизни мужчин, чья смертность от сердечнососудистых заболеваний увеличилась за последние 10 лет в 1,5 раза, от убийств - в 2 раза, от самоубийств - в 2 раза, от отравления алкоголем - в 3 раза. 30 тыс. чел. гибнет на российских дорогах и т. д. Поэтому средняя продолжительность жизни мужчин - менее 60 лет. Женщины у нас живут в среднем на 13 лет дольше мужчин (в мире в целом -на 4 года). И только в единственной стране - Индии - средняя продолжительность жизни на 3 года уступает России (но мужчины у них на пару лет живут подольше).

Во многом низкая продолжительность жизни объясняется очень плохим состоянием нашего здравоохранения. По оценкам Всемирной организации здравоохранения, мы находимся где-то на 120-м месте. По грубым оценкам, мы тратим на здоровье по 3 дол. в месяц, а в Америке - по 300. По образованию мы, по-видимому, входим в первую двадцатку, но каждый год отступаем назад. В целом по индексу социального развития Россия на 73-м месте (а не на 54-м, которое страна занимает по объему ВВП на душу населения).

Поэтому чтобы войти в клуб развитых стран, России необходимо не просто экономически развиваться, а развиваться с креном в социальные показатели.

За пять лет, когда действовали нерукотворные факторы экономического развития, можно было сделать неплохой задел. И он был сделан, но, по оценке Андрея Илларионова, советника президента, с которым я согласен, это время можно было использовать эффективнее (если сказать очень мягко).

3.2Что же правительством сделано?

Первое - начато формирование рынка капиталов, что позволит увеличить инвестиции, обновить со временем фонды. А именно правительство создало «длинные деньги» в виде накопительных пенсий - 5 млрд дол., значительная часть которых может быть использована в длительных инвестициях. Принят ряд решений по улучшению фондового рынка, специальные решения об инвестиционных компаниях, в результате которых вырос объем паевых фондов. Снижается инфляция, снижается ставка рефинансирования, и Центральный банк подумывает о рефинансировании наших банков, в том числе с целью, чтобы они давали инвестиционные кредиты. Довольно далеко продвинулось развитие ипотеки, пакет законов уже принят, а другие на выходе и, видимо, за 2-3 года ипотека будет раскручена, это очень большой рост инвестиций. Растут потребительские кредиты, в том числе на покупку машин. Уже 10% наших машин покупается в кредит (за рубежом - 90%). Главный фактор экономического роста - инвестиции. У нас очень низкая амортизация - 18%. Она не позволяет устойчиво развиваться и в массовом масштабе начать обновление фондов.

Другой фактор - сокращение доли государства в валовом внутреннем продукте. Если доля государства сократится, то увеличится доля частного бизнеса, и полученные дополнительные средства частный бизнес в значительной мере использует на развитие. В то время как государство свои деньги использует главным образом не на развитие, а на текущие выплаты. А доля государства уменьшается, потому что проводится налоговая реформа. Она уже привела к снижению доли налогов в валовом продукте, но наиболее крупный шаг осуществится с 1 января 2004 г., когда будет отменен налог с продаж. НДС снизится с 20 до 18%. Решен вопрос, что с 2005 г. существенно снизится единый социальный налог. Тем самым предприятия и организации получат внушительную сумму. На 2003 г. эта сумма -600 млрд руб., или 20 млрд дол. Значительная часть их пойдет на инвестиции. Андрей Илларионов считает этот фактор главным среди тех, которые определят в будущем наш экономический рост.

Следующий важный вопрос. Импорт вытесняет отечественные товары. Мы можем увеличить платежеспособный спрос, для удовлетворения которого, казалось бы, потребуются наши товары. Но это место пока занимает импорт. Наши товары неконкурентоспособны. Поэтому зарплату и переложить на плечи населения, доходы которого создать конкурентную среду и создать конкурентные преимущества для наших товаров по признаку «качество - цена», А для этого нужно обновить фонды и т. д. В этой связи реорганизация естественных монополий - очень важное дело. Далеко продвинулась реформа РАО ЕЭС уже продемонстрировала крайне неожиданные показатели. А именно; оптовый рынок энергии предлагает более низкую цену, чем государственные тарифы. Вещь совершенно необычная. Все думали, что будет повышение цен, а оказывается, что настоящая конкуренция не вызывает повышения цен. Скажем, сотовая связь каждый год удешевляется, хотя прибыль и капитализация фирм, которые ее предоставляют, растут из-за объема продаж. То же самое происходит и с электроэнергией. Начинает реформироваться, и уже стала лучше железная дорога. Готовится реорганизация «Связьинвеста» и «Ростелекома». Наверное, со временем это ждет и «Газпром» - главную нашу естественную монополию. Таким образом, постепенно будет создаваться конкурентная среда, которая крайне важна для обеспечения экономического роста.

Какие наиболее крупные вопросы не решаются правительством? Это вопросы создания социальных стимулов экономического развития. Дело в том, что в стране очень низкая зарплата, а низкая зарплата всегда связана с низкой производительностью. И у нас проводятся социальные реформы без реформы зарплаты, а все социальные выплаты пытаются повесить на предприятия. Но чем больше забирать у предприятия, тем меньше останется ему для развития. В Америке 70% налогов берут с населения, а только 3% - с бизнеса. Благодаря этому бизнес может инвестировать и развиваться. У нас с населения берется меньше 15%, а 85% - с бизнеса. И это продолжается, все накопительные пенсии - с предприятия, хотели реорганизовать жилищно-коммунальное хозяйство опять же за счет предприятий.

Нужно перестраиваться. В несколько приемов повысить зарплату и переложить на плечи населения, доходы которого повысятся, полную оплату жилья, коммунальных услуг, нужно ввести налог на недвижимость, чтобы богатый больше платил. Нужно, чтобы люди участвовали в накопительных пенсиях, в страховых взносах на медицину и т.д. Для того нужны реформы и повышение зарплаты.

Очень важно минимум зарплаты довести до прожиточного минимума. На последних заседаниях Думы большинство депутатов высказалось за это.

Возможности нашего экономического роста большие, но к сожалению возможность не определяет действительность.

Причины неудач.

Таблица 2

Крупнейшие финансово-промышленные группы России:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Главный владелец  | Головная компании  | Продажи, млн руб.  |
| 1  | Алекперов, Маганов, Кукура  | Лукойл  | 384 100  |
| 2  | Абрамович  | Сибнефть, Миллхаус  | 183 600  |
| 3  | Богданов  | Сургутнефтегаз  | 154 700  |
| 4  | Потанин, Прохоров  | Интеррос  | 129 900  |
| 5  | Ходорковский, Лебедев  | ЮКОС  | 101 600  |
| 6  | Фридман, Хан  | Альфа  | 93 781  |
| 7  | Каданников  | Автоваз  | 93 366  |
| 8  | Мордашов  | Северсталь  | 71 041  |
| 9  | Дерипаска  | Базисный элемент  | 62 487  |
| 10  | Вексельберг, Балескул  | Ренова  | 52 937  |
| 11  | Блзватник  | Аксес  | 52 937  |
| 12  | Абрамов  | Евраэ  | 50 542  |
| 13  | Рашников  | Магнитогорский МК  | 48 244  |
| 14  | Лисин  | Новолипецкий МК  | 38 783 |
| 15  | Попов, Мельниченко  | МДМ  | 38 618  |
| 16  | Тахаутдинов  | Татнефть  | 34 741  |
| 17  | Махмудов, Казицин  | УГМК  | 29 705  |
| 18  | Зузин  | Мечел  | 27 528  |
| 19  | Евтушенков, Новицкий, Гончарук  | Система  | 26 483  |
| 20  | Смушкин, Зингаревич  | Илим ЛПК  | 20 046  |
| 21  | Якобошвили, Пластинин, Дубин  | ВиммБилльДанн  | 12 779  |
| 22  | Бендукидзе  | ОМЗ  | 8 829  |
| Г 23  | Яновский  | Металлсинвест  | 8 108  |

Таблица 3

ВВП на душу населения (% к США в 1999г.):

|  |  |
| --- | --- |
| Страны зоны евро | 68 |
| Дания | 83 |
| Нидерланды | 79 |
| Япония | 74 |
| Германия | 73 |
| Португалия | 51 |
| Венгрия | 34 |
| Польша | 27 |
| Мексика | 25 |
| Турция | 18 |
| РоссияИсточник: Россия и страны Мира.Госкомстат России .M. – 2002. – С 91 | 18 |

В России никак не складывается автоматический механизм перемещения имеющихся накоплений и инвестиционных ресурсов в отрасли обрабатывающей промышленности, сельское хозяйство, экономическую инфраструктуру, науку и образование. Частные деньги либо уходили за рубеж, либо вкладывались во всякого рода финансовые спекуляции, торговлю и отчасти (но лишь отчасти!) в энергосырьевые отрасли. Производство машиностроительной продукции, например, сократилось за годы реформ на 2/3, и даже после 1998 г. никак не может выйти из коматозного состояния.

Российский бизнес в период реформ привык работать не из общепринятых в мире 5-15% годовой прибыли (между тем только такой уровень прибыльности, да и то в лучшем случае, может обеспечить большинство предприятий обрабатывающей промышленности), а из заоблачных 100-300% и более. Государство приучило наших инвесторов к такой невиданной в цивилизованном мире норме доходности на капитал, в частности для обслуживания долговой пирамиды ГКО под доходность 100-200% и 6oлee. Неудивительно, что и до сих пор свободные финансовые средства в России идут куда угодно, но только не туда, где он» больше всего нужны стране.

Между тем основные фонды страны стремительно разрушаются, новые предприятия практически не строятся, инфраструктура стареет и выхолит из строя. Вне всяких теорий и идеологий очевидно, что без государственного вмешательства, государственных денег, государственной структурной политики мы физически в ближайшие несколько десятилетий обойтись не сможем. Однако даже весьма робкие попытки создать национальный бюджет развития и дееспособный банк развития, а также предложения о развитии на государственные деньги отраслевых инвестиционных институтов все еше встречаются в штыки и во властных структурах, и в бизнес-сообшестве.

4.Система налогов и цен

Российское общество должно решить для себя один из фундаментальных вопросов нашего настоящего и будущего: нужно ли нам и можем ли мы позволить себе иметь в стране полностью европейскую систему цен на все товары и услуги, в особенности на электричество, нефть и газ, железнодорожные тарифы, жилищно-коммунальное хозяйство и пр. Причем речь идет не о межценовых пропорциях, а об абсолютном уровне соответствующих цен. В настоящие время электричество у нас в 10 раз дешевле, чем в большинстве стран Европы, газоснабжение — в 6 раз, бензин - в 3-4 раза, железнодорожные тарифы на одинаковые расстояния - тоже примерно на столько же и т.д.

Между тем давление в сторону резкого повышения внутренних цен на этот круг товаров и услуг сегодня заметно усиливается. И не только изнутри, от наших олигархов, но и, что особенно болезненно, извне, в первую очередь от наших партнеров из Евросоюза. У последних аргумент, по существу, один: такой уровень российских внутренних цен — «нечестная» конкуренция, скрытое государственное субсидирование отечественных производителей и экспортеров. При этом без малейших угрызений совести за пределами дискуссии без ответа оставляется вопрос: почему для Евросоюза, где, например, действующая цена на бензин находится на уровне 1-1,2 долл. зa литр, внутренняя цена на бензин в США порядка 40 центов есть «честная» конкуренция, а 30-35 центов за литр в России - «нечестная»? Почему внутренняя цена на электричество в Норвегии в 3-4 раза ниже соответствующей цены, скажем, в Италии или в Германии, есть «честная» игра, а российская цена - «нечестная»? И почему примерно 60 млрд долл. нынешних ежегодных субсидий в странах ОЭСР на поддержку энергосектора (что почти равно всему российскому бюджету) - вполне естественный и законный рыночный феномен, а природные преимущества России в производстве энергоресурсов есть нечто неестественное и незаконное?

Любому здравомыслящему человеку ясно, что европейский тариф на электричество в очень быстром времени погубит в России все энергоинтенсивные отрасли промышленности. Ясно и то, что по европейской цене на газ мы не сможем «протопить» в условиях сурового российского климата 2Л страны. Европейская цена на бензин полностью парализует наши автомагистрали. Европейские энерготарифы, если они будут введены, разрушат наше ж ил и ш нокоммунальное хозяйство и остановят транспорт на электрической тяге. Не может существовать наша страна на уровне европейских железнодорожных тарифов: по европейской цене от Москвы до Владивостока ни пассажиры, ни грузы дальше Каширы не уехали бы.

Можно предположить, что со временем, с образованием единого европейского экономического пространства и дальнейшим открытием экономики страны структура внутренних цен в России будет во многом похожа на что-то усредненное общеевропейское. Но при одном и непременном условии: цена главного рыночного товара - труда, рабочей силы - должна быть тоже более или менее близка к уровню, характерному для ведущих промышленных стран. Сегодня именно это и есть главная ценовая диспропорция в экономике России: за аналогичный по интенсивности и уровню квалификации труд наемный Работник в России вот уже четыре поколения подряд получает зарплату в десятки, а во многих сферах и в сотни раз меньшую, чем повсюду в индустриальном мире. И если в ВВП развитых стран доля заработной платы находится сейчас на уровне 70-75%, то у нас она замерла где-то у отметки 30%.

Подобное положение не только негативно влияет на перспективы экономического роста страны; оно в первую очередь объясняет сложившийся в экономике порочный круг «низкий платежеспособный спрос -низкое предложение - низкий платежеспособный спрос». Эта модель парализует творческие, созидательные силы человека и, значит, его конкурентоспособность как работника. Это положение исключительно опасно ещё и с точки зрения социально-политической стабильности общества, особенно если иметь в виду неуклонно углубляющийся в последние годы разрыв в доходах между преуспевающей и беднейшей его частью. Как известно, за критерий социальной безопасности (отсутствие революций, всеобщих забастовок, массовых протестных движений и пр.) в индустриапьном мире принято соотношение доходов между низшими и высшими по доходам 10% населения на уровне 1:5-6. У нас же оно, по ряду официальных оценок, достигает 1:14, а неофициальных 1:60. Порог социальной безопасности в стране, таким образом, пройден, и никто не возьмется сегодня предсказать, что может прийти в недалеком будущем на смену нынешней всеобщей социальной апатии се населения.

4.1Доверие людей и стабильность в обществе

Нам нельзя и дальше иметь «экономику недоверия» экономику без кредита. За счет только своих средств никто в мире не жил и не живет, все к своим средствам так или иначе привлекают заемные.

В России же кредит — это до сих пор в основном спекулятивные вложения. В инвестициях российских компаний и предприятий соотношение собственных средств и привлеченных кредитов составляет сегодня примерно 12:1, в то время как в развитых странах оно близко к обратному. В активах российских банков кредиты на срок более одного года до сих пор не превышают 3-4%.

Причина сложившегося положения прежде всего в недоверии населения и инвесторов к государству, частным банкам и рублю как таковому. Это естественная расплата за тотальные конфискации сбережений и населения, и предприятий, и портфельных инвесторов в 1992 и 1998 гг. Только тогда можно будет поверить, что наша экономика выздоравливает, и мы превращаемся в нормальную страну с нормальной рыночной экономикой, когда население достанет накопленные деньги «из-под матрацев» и понесет их либо в банк, либо на фондовую биржу. А по появившимся в последнее время оценкам, таких спрятанных сбережении в России накопилось сегодня от 80 до 160 млрд долл.

Самая важная задача нашего руководства сейчас - восстановить подорванное доверие людей и к правительству, и к финансово-кредитной системе, и к рублю как платежному средству. А по-другому говоря, главная социальная проблема с точки зрения развития - это восстановить доверие вообще к жизни.

При всей кажущейся простоте подобного шага руководству страны, видимо, необходимо набраться мужества и не только открыто признать ошибочность, вредоносность конфискаций 1992 и 1998 гг. но и дать соответствующие заверения (или принять в парламенте соответствующий закон) о недопустимости ничего подобного в будущем. Думается, было бы также правильно, если уровень гарантий по банковским вкладам был бы существенно повышен за счет государственных обязательств, поскольку надежда на частные банки не только по субъективным, но ещё более по объективным причинам здесь весьма слаба. Настало время отказаться от иллюзий, что развитие банковской системы в стране — дело исключительно самой банковской системы. Без прямого участия государственных денег создание и развитие эффективной трехэтажной банковской системы (Центробанк — универсальные коммерческие банки - инвестиционные банки и учреждения) физически невозможны.

4.2Налоги толкают бизнес в «тень»

Разлад между словом и делом продолжает сохраняться и ещё в одной важнейшей (может быть даже самой важной) сфере экономической политики - в отношении государства к малому и среднему предпринимательству. И дело здесь не только в том. что провозглашенные декларации и принятые в последнее время разнообразные постановления не дают должного эффекта. Вопреки всему налоговый пресс на малый и средний секторы в реальности пока лишь усиливается и не лает возможности выйти ему «из тени». Административные сложности при регистрации и лицензировании нового дела становятся все более труднопреодолимыми: ещё 10 лет назад средний срок для его открытия укладывался в три месяца, сейчас на это нужен год. Произвол, многочисленные бюрократические и правоохранительные проверки и поборы возрастают. Целенаправленной льготной кредитной поддержки малого и среднего бизнеса фактически нет. Государственный рэкет и коррупция если и потеснили несколько криминальный контроль, то для самих бизнесменов жизнь ни в какой мере от этого легче не стала. Государство на всех его уровнях продолжает войну с такими проявлениями предпринимательской активности населения, как мелкая торговля, кустарное производство, рынки, многомиллионная армия «челноков» и т.д. В этих условиях надо действительно быть семи пядей во лбу или обладать исключительной изворотливостью, чтобы открыть и сохранить даже небольшое дело. А таких людей у нас немного. Предпринимательские способности в мире имеют 5-6% населения, а у нас этот слой всячески вытаптывали почти весь прошлый век.

Но еще большим препятствием является упорно сохраняемый с советских времен менталитет нашего политического класса с его преувеличенным вниманием ко всему гигантскому и пренебрежением ко всему малому, тем более индивидуальному. Если в передовых странах мира малый и средний бизнес создает 60-80% ВВП. то у нас на него приходится не более 10%, а число малых предприятий (в 10 примерно раз меньшее, чем в США) продолжает лишь сокращаться. И простая мысль, что главным работодателем, рыночным субъектом и источником научно-технического прогресса во всем мире был и остается малый и средний бизнес, у нас так и не стала основой национальной экономической стратегии.

Проблема малого и среднего бизнеса неразрывно связана ещё с одним негативным явлением в экономике - углубляющимся разрывом между официальной, «видимой» экономикой, выплачивающей налоги и отражаемой в статистике, и «теневым сектором», остающимся вне налоговой системы и вне статистики. Между тем, по многочисленным оценкам, на «теневой сектор» приходится сегодня до 50% экономической активности в стране и соответственно всего ее ВВП.

Уверен, никаких однозначных рецептов решения этой серьезнейшей проблемы не может сегодня предложить никто. Но о ней надо говорить, над ней надо думать. В этой проблеме как в фокусе, сходятся все наши нынешние недостатки и несовершенства — юридические, административные, правоохранительные, налоговые, денежно-кредитные.

**Список литературы**

Экономика: Учебник / Под ред. доц. А. С. Булатова. 10-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство БЕК, 2002. — 816 с.

Фишер С., Дорнбун Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 7-го изд. — М.: Дело, 2003. — 864 с.

Экономист. – 2004. – №10 – с.35-41

Проблемы теории и практики упр. – 2004. – №5 – с.28-33

Проблемы теории и практики упр. – 2004. – №6 – с.38-43

Финансы. – 2004. – №12 – с.56-57

ЭКО. – 2004. – №1 – с.2-19

Эхо Планеты. – 2004. – №1-2 – с.14-15

Эхо Планеты. – 2004. – №2 – с.14-15

Деньги и кредит. – 2004. – №8 – с.15-20

Экономист. – 2004. – №8 – с.24-31

Экономист. – 2004. – №9 – с.37-50

Экономист. – 2004. – №8 – с.51-55

ЭКО. – 2002. – №8 – с.38-53

Экономист. – 2002. – №11 – с.21-27

Проблемы теории и практики упр. – 2003. – №1 – с.36-40

О-во и экономика. – 2002. – №10 – с.104-131

О-во и экономика. – 2002. – №11 – с.104-131

Вопросы экономики. – 2002. – №9 – с.4-17

ЭКО. – 2002. – №2 – с.37-44

Вопросы экономики. – 2003. – №5 – с.4-18

Вопросы экономики. – 2002. – №5 – с.4-25

О-во и экономика. – 2002. – №2 – с.31-71

Госкомстат России .M. – 2002. – С 91