



РОССИЯ XXI ВЕК

исследование дилетанта

Продолжение. См. начало в № 15 нашего журнала

ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ЭКОНОМИКА

2. МАЛЫЙ БИЗНЕС

Сегодня ругать 90-е годы считается хорошим тоном в российской политике. Громче всех слышатся голоса тех, кто, как раз, в эти годы составил свой политический или финансовый капитал. Ругать необходимо, ибо только так, с точки зрения политтехнологов, можно внушить россиянам, что сегодня они живут лучше. Факт, что десятилетие было чрезвычайно сложным, переломным для России неоспорим. Как, однако, и то, что нынешняя российская жизнь не берёт своего начала в году 2000-м, а закономерно вытекает из событий, происходивших до этого. Пришедшие к власти в результате развала СССР и рождения возобновлённого российского государства люди, к сожалению, не всегда оказывались на высоте тех позиций, которые по воле стихии они занимали. И если в политическом строительстве нового государства проблем было немного – существовал целый класс профессиональных политиков, знавших что делать и умевших

как, то с экономикой дела обстояли гораздо хуже. Предстояло построить экономику, кардинально отличную от той, которая была в СССР, но этого делать никто не умел. За дело взялись молодые тогда, но радикально мыслящие, с их точки зрения, люди, среди которых быстро выделились Гайдар и Чубайс. Читая недавнее интервью последнего, я с сожалением констатировал для себя, что Анатолий Борисович до сих пор не понял, какие гигантские ошибки ими были совершены тогда. Напротив, он продолжает совершенно комично гордиться тем, какими они были и как гениально действовали: «*Это открыл Глазков, что, конечно, для москвичей было бы слабым пересказом известных работ Новожилова и предметом гомерического хохота, а для нас это было настоящее открытие, которое меня, например, потрясло совершенно*» - говорит он об одном экономическом понятии. Понятно, что в Советском Союзе настоящей экономике не учили, её никто не знал и не имел возможности изучать по за-

**Борис
Николаевич
Ельцин**

(1 февраля 1931 — 23 апреля 2007) — советский партийный и российский политический и государственный деятель, первый Президент России. Избирался Президентом два раза — 12 июня 1991 года и 3 июля 1996 года, занимал эту должность с 10 июля 1991 года по 31 декабря 1999 года.

падным учебникам. С другой стороны, то, что предлагалось изучать как экономическое знание, отвергалось молодым поколением, как неверное. В итоге, они не знали ни того, ни другого. Именно поэтому какие-то озарения того или другого коллеги вызывают и до сих пор такой детский восторг у Чубайса. Но если ежедневное «изобретение велосипеда» позволительно для кабинетного учёного, который может быть горд тем, что получил с помощью своего интеллекта те же результаты, что и ранее более авторитетные учёные, то такая позиция недопустима для людей, реально управляющих экономикой огромной страны, да ещё в переходный период! Да, они были экономическими радикалами, но по сравнению с кем? С семидесятилетними старцами, академиками, у большинства из которых не было элементарного высшего образования? По сравнению с Аганбегяном, который вспоминал, что держал секретаршу с филологическим образованием, потому что сам не умел грамотно писать по-русски? «...они находились внутри этой системы и психологически, и социально, и идеологически. А нам эта система была по фигу, мы видели, что все это никуда не ведёт и ничего не решает» - откровенничает Чубайс по их поводу, и, видимо, в эйфории от нахлынувших воспоминаний не замечает, что произносит чудовищную для политического деятеля фразу: «нам эта система была по фигу»! Вот корень всех совершённых в 90-е годы экономических ошибок. Если бы, опираясь на советскую экономику, они модернизировали её, страна не испытала бы такого гигантского стресса, к которому привело разрушение старой модели и строительство на пустом месте новой. Считая себя новаторами, они действовали, как раз, теми же методами, как те, кого они критиковали. Чтобы управлять экономикой, они просто обязаны были также обладать максимальным количеством самых современных экономических знаний. Таких, которые ещё не переведены в виде монографий или учебников на русский язык, но которые можно услышать вживую в любом хорошем университете США или Европы. Чего это стоило для человека с хорошим базисом? От силы год за партой в Гарварде или Стэнфорде, по прошествии которого, Россия

получила бы экономистов, представлявших себе, хотя бы, векторы дальнейшего движения страны по пути экономических преобразований.

Хотя начиналось всё не так уж плохо. Позволю себе привести здесь выдержки из документа, которые должны были лечь в основу новой экономической политики России.

«УКАЗ

от 29 января 1992 г. N 65

О СВОБОДЕ ТОРГОВЛИ

...

2. Установить, что товары, ввозимые гражданами на территорию Российской Федерации или пересылаемые в их адрес, таможенными пошлинами не облагаются.

...

4. Установить, что предприятия и граждане осуществляют торговлю (в том числе с рук, лотков и автомашин) в любых удобных для них местах, за исключением проезжей части улиц, станций метрополитена и территорий, прилегающих к зданиям государственных органов власти и управления. Предприятия и граждане, осуществляющие торговлю, несут ответственность за качество реализуемых товаров в соответствии с действующим законодательством.

Президент Российской Федерации
Б.ЕЛЬЦИН»

Если бы вслед этому Указу не последовало гайдаровско-чубайсовской приватизации, Россия сегодня была бы мало похожа на то, что мы видим перед собой. Подчёркивая постоянно, что он является учёным-экономистом, и никогда не стремился в политику, Чубайс, тем не менее, совершил то, что в одиночку не смог бы сделать ни один, ни другой. Он взялся решить политические проблемы России средствами экономики: «*Политическая конструкция в том, что мы отдали собственность тем, кто был к ней ближе. Бандиты,*

**Анатолий
Борисович
Чубайс**

(16 июня 1955)

— советский и российский политический и хозяйственный деятель. С ноября 1991 года Анатолий Чубайс с небольшими перерывами занимает различные ключевые посты в государстве, активно участвует в общественно-политической деятельности России. Являлся одним из главных идеологов и руководителей экономических реформ в России 1990-х годов и реформы российской электроэнергетической системы в 2000-х годах.





Гавриил Харитонович Попов

(31 октября 1936) — советский экономист и российский политический деятель. Один из видных лидеров демократического движения в СССР и России в конце 1980-х—начале 1990-х годов, являлся сторонником демократических преобразований в стране. Председатель Московского городского Совета народных депутатов (1990—1991), первый мэр Москвы (1991—1992). После отставки с поста мэра — создатель и президент Международного университета в Москве.

*секретари обкомов, директора заводов. Они её и получили. Именно это предотвратило кровь. Потому что если мы попытались бы не отдать им эту собственность, то они бы её все равно взяли. Только они бы её взяли вообще без каких-либо легитимных процедур. А так они её взяли с легитимными процедурами. И это, как это ни смешно, придало некоторую политическую стабильность конструкции». Раньше мне казалось, что мудрость это свойство, приходящее к человеку с наступлением определённого возраста. Читая такие, в частности, тексты я понял, что приходит она не ко всем автоматически. Цитата не только показывает, насколько слабы были они как в экономических, так и в политических вопросах, но и то, что после двадцати лет, Чубайс всё ещё не осознал, что, по крайней мере, гордиться этим не следует. Формат данного труда не предусматривает детального разбора приватизации и вообще экономической политики того времени, нам важны эти аспекты лишь как указатель на стартовую позицию, с которой Россия могла начать динамично развиваться, но, к сожалению, не получила такой возможности. В завершение темы ошибок 90-х годов приведу ещё одну цитату деятеля тех лет, близкого к экономике и власти того времени, Гавриила Попова: *«Реализация гайдаровских принципов организации экономики привела к тому, что мы отброшены на 35 лет назад, провалу в четыре раза потенциала экономического состояния. Породила класс олигархов. Якобы предотвращенная Гайдаром в 1991 году гражданская война на самом деле после его реформ только началась. Он создал несправедливость и недоверие, которые разъедают страну до сих пор».**

А что нужно было делать? Все основополагающие экономические принципы заложены в Указе, который я частично процитировал выше. Ещё при Горбачёве в СССР появились кооперативы, как прообразы *малых предприятий* (поясню сразу, что я подразумеваю под малым предприятием: это бизнес с количеством наёмных работников не более 100 человек, управляемый владельцем или владельцами и имеющий годовой оборот не более 10-15 миллионов долларов США). Отношение к ним было неоднозначным, в

силу того, что все идеологические силы на протяжении долгих лет были направлены на то, чтобы доказать порочность частной собственности и неприемлемость для советского человека владения чем-либо большим, чем необходимые для жизни вещи. И хотя в коммунизм в 80-е уже никто не верил, но и к «частникам» относились с недоверием, а часто и с презрением. Нередко приходится слышать, что на изменение психологии людей требуются годы и поколения. Особенно часто такие мнения звучат в разговорах, касающихся «особой российской ментальности». На самом деле, как раз, психология человека способна изменяться молниеносно, гораздо быстрее, чем, скажем, его моторные функции. Однако, почвой для перемен может быть только изменившаяся реальность. Если кому-то кажется, что психология российских граждан остаётся на уровне советских времён, то это может означать только то, что жизнь с тех пор не сильно изменилась. Для некоторых слоёв российских граждан, и для некоторых регионов, она не изменилась вообще.

Кооперативы, в форме малых предприятий, должны были стать основой экономики новой России, если бы им позволили. Именно в этой стране и в то время ситуация позволяла влиять на то, какой станет экономика в наибольшей степени. Вокруг была сплошная государственная собственность и наёмный труд. Ни конкуренции, ни рынка, ни крупных собственников, ни других мешающих развитию малого бизнеса препятствий, и в то же время, огромный дефицит товаров и услуг. Идеальная почва для динамичного развития! Тем не менее, даже к сегодняшнему дню доля малых предприятий в ВВП страны не превышает 10-12%. В том время, как в развитых странах она составляет 50-60%. По статистическим данным, на тысячу жителей России приходится около семи малый предприятий, тогда как в Европе и США — от 30 до 35. В сфере малого бизнеса в России работает лишь 19% трудящихся, а в Европе — 70%. В соседней Финляндии малые предприятия составляют 97% всех предприятий страны. Конечно, и в этой стране государство больше заботится о том, чтобы «Nokia» не перевела свой главный офис в другую страну, как

компания уже сделала с производством. Но, даже являясь ещё несколько лет назад одной из десяти крупнейших компаний в мире (в 2010 году лишь на 120-м месте), «Nokia» платит в бюджет страны всего 2% собираемых налогов.

Развитие малых предприятий является самым разумным экономическим решением для любой страны. И если в развитых странах «поезд уже ушёл», то есть, политики уже не могут влиять на то, из каких предприятий состоит экономика, то Россия имела счастливый шанс, и упустила его, двадцать лет назад. Преимущества малых предприятий очевидны.

1. Малое предприятие, как правило, управляется владельцем. Близость работодателя к наёмным рабочим помогает создать, с течением времени, наиболее ответственное отношение к продуктам своего труда. Мелкий предприниматель, а не пролетариат является единственным сознательным тружеником во всей цепочке производственных отношений. Главное заблуждение Маркса состоит в том, что он увидел, причём абсолютно бездоказательно, в пролетарии черты будущего сознательного труженика, в то время, как именно такой сознательный уже чинил ему ботинки и шил костюм. Утопия марксистов доказана не только серией неудачных опытов строительства рабоче-крестьянских государств, но и чисто философски: никогда человек, продающий свою рабочую силу за деньги, не будет трудиться сознательно. На такой труд способен лишь человек, который не связывает результаты своего труда с размерами и формами компенсаций. Это не горький упрек рабочему классу, а лишь холодная истина. Как мы знаем из учебников для начинающих предпринимателей, любой бизнес начинается с идеи. Это очень важный аспект в дальнейших рассуждениях, ибо именно эта «идея» и является основным мотивом труда мелкого предпринимателя. Если наёмный рабочий, пусть даже директор предприятия, идёт утром на работу, потому что иначе ему не заплатят, то мелкий предприниматель всегда имеет возможность, как вла-

делец своего бизнеса, туда не ходить. Но так ли происходит на самом деле? Ни в одной стране нет законов, обязывающих предпринимателя соблюдать рабочее время. И, тем не менее, именно мелкий предприниматель, чаще всего, приходит на работу первым, а уходит последним. Не говоря уже о том, что для него физический уход с работы совсем не означает окончания рабочего дня, как это чаще всего происходит с наёмными сотрудниками. Таким образом, Россия, которая в своё время не сделала ставку на развитие малого бизнеса, потеряла возможность воспитать поколение ответственных тружеников, которое сменило бы вкось и вкось воспитанных советских граждан. России сегодня как никогда не хватает именно людей, сознательно относящихся к своим трудовым обязанностям и результатам своего труда.

2. Малое предприятие всегда локально. Давайте проанализируем, что происходит в современных экономиках. Основой любого бизнеса является извлечение дополнительной стоимости, то есть, прибыли. Крупный бизнес характерен тем, что собственник не участвует в деятельности компании, а основной целью деятельности компании является максимизация прибыли. Извлечение максимальной прибыли неминуемо приводит, с одной стороны, к потребности постоянного расширения рынка сбыта, то есть, к экспансии на территории конкурентов, а с другой, к поиску путей снижения издержек собственного производства, то есть, к поискам более дешёвой рабочей силы. В последние десятилетия это привело к глобализации экономики, когда местом извлечения прибыли для крупных предприятий стал весь мир. Однако, вместе с этим глобализировались и негативные стороны рыночной экономики, в частности, периодические кризисы. Малое предприятие всегда действует на своей

Лео Костылев:

«Поясню сразу, что я подразумеваю под малым предприятием: это бизнес с количеством наёмных работников не более 100 человек, управляемый владельцем или владельцами и имеющий годовой оборот не более 10-15 миллионов долларов США».





Nokia потребовала и добила от правительства Финляндии отменить закон, согласно которому компаниям запрещается отслеживать электронную почту сотрудников. В противном случае мобильный гигант обещал покинуть страну. Это означает, что страна может потерять 1,3 млрд евро ежегодных налогов и 16 тыс. рабочих мест. Сама компания и премьер-министр Финляндии, однако, опровергли информацию о подобном ультиматуме.

Руководство компании получило право отслеживать в автоматическом режиме информацию о получателях и отправителях электронной почты сотрудников, размере сообщений, времени отправки, типа приложений.

территории. Ресурсы мелкого бизнеса не предполагают переноса производств в страны с более дешёвой рабочей силой, и рынок сбыта малого предприятия находится вокруг него. Это гарантирует государству, пусть небольшие, но стабильные налоговые поступления. Если же государство поощряет развитие малого бизнеса, то из многих маленьких налогов составляет большая налоговая база. Поскольку малое предприятие привязано к рынку сбыта, то, с появлением финансовой возможности, оно неминуемо начнёт вкладывать деньги в развитие инфраструктуры места своего нахождения. Например, чиновники и крупные предприниматели не заинтересованы в развитии системы образования, поскольку своих детей они отправят учиться туда, где образование на хорошем уровне. А мелкий предприниматель кровно заинтересован в развитии школ и институтов вокруг места своего проживания. Для крупного предприятия сегодня, практически, безразлично, где находится главный офис. Штаб «Газпрома» в Москве так же далёк от мест добычи газа, как Лондон или Гонконг. Не стоит обольщаться - главные квартиры российских крупных предприятий будут находиться в Москве ровно до тех пор, пока единый подоходный налог в России составляет 13%, и не зависит от доходов. Но долго ли ещё просуществует это унаследованная от СССР «уравниловка» налогов? Для той страны, где разница доходов россиян не превышала 10-кратных размеров, она была вполне логичной и справедливой, теперь же, когда доходы медсестры из Твери в 10 миллионов раз меньше зарплаты генерального директора московского банка, система налогообложения держится ровно до той даты, когда в российской власти появится первый честный человек (доживём ли?). Как только система налогообложения изменится, государство будет вынуждено предоставлять крупному бизнесу дополнительные льготы и скидки, чтобы главные конторы продолжали оставаться на местах. Так уже происходит в других странах, например, в Финляндии под нажимом «Nokia» парла-

мент был вынужден принять закон, который так и вошёл в обиход под названием «Lex Nokia». Мелкий бизнес не нуждается в помощи государства, лишь бы оно не мешало. У мелкого бизнеса нет тех амбиций, которые характерны для крупного. Мелкий бизнес всегда здесь и сейчас, чем и полезен для общества и государства.

3. Крупный бизнес всегда нуждается в помощи государства. А государство научилось пользоваться этим. Слияние интересов крупного бизнеса и чиновников привело в развитых странах к образованию новой формы государственного управления - бюрократическо-капиталистическому. Произошло это слияние и в России, хотя и в силу иных обстоятельств и на иных основах. Однако, если в развитых странах Запада этот процесс произошёл уже после того, как был достигнут определённый уровень благосостояния для всего общества, то Россия идя семимильными шагами, стадию повышения уровня жизни народа перешагнула, как необязательную. Тем не менее, если государство не мешает мелкому предпринимателю спокойно работать, тот, в свою очередь, лоялен государству и власти. Если же учесть, что мелкий предприниматель является самой «осёдлой» частью населения страны, то, кроме всего прочего, государство получает в его лице примерного гражданина. Он заинтересован в том, что происходит в его стране, городе, районе, квартале, доме. Он политически активен и самостоятелен, как в материальном, так и в духовном плане.

Из всего вышесказанного можно сделать лишь один вывод. Мелкий предприниматель является основой свободного динамично развивающегося государства, основанного на принципах демократии, а мелкий бизнес - основа для его (государства) благосостояния и процветания. К сожалению, правители России не осознали этого факта, что является прямым следствием узости их кругозора. Нынешняя политическая элита выросла в самые тяжёлые для страны времена. Обучаясь в высшей школе, они уже не стремились из-

учать труды основоположников марксизма-ленинизма, ошибочно отождествляя философские трактаты классиков с реалиями советской действительности, а доступа к более современным или альтернативным источникам информации у них просто не было. Российские политики, судя по их заявлениям, заинтересованы в появлении в России как можно более многочисленного слоя, так называемого, «среднего класса», но не выгучили в молодости, что под средним классом (англ.: middle class, нем.: Mittelstand), как Маркс, так и его оппоненты понимали, как раз, мелкую буржуазию. Даже террорист, по своему мировоззрению, Ленин, при всей своей классовой ненависти к представителям любой буржуазии, в том числе и мелкой, всё же писал: *«Уничтожить классы... значит также уничтожить мелких товаропроизводителей, а их нельзя прогнать, их нельзя подавить, с ними надо ужиться»* (разрядка Ленина). Мелкий предприниматель – это человек, воплотивший в жизнь свою идею, сделавшей из неё рабочее место для себя и, может быть, ещё небольшой группы людей. Это человек, который всегда работает по призванию, а не для поддержания своего физического существования. Это та единственная созидательная сила общества, которая работая на себя, создаёт основу благосостояния всего социума в целом. Это свободный труженик, а значит, свободный гражданин - основа гражданского общества.

2. ИНФЛЯЦИЯ

«В механизм рыночной экономики встроены естественные силы оживления. Например, в период экономического спада уменьшаются цены на некоторые виды товаров. Но начиная с какого-то момента их падение становится поводом для увеличения числа покупок, то есть растёт спрос» – утверждает польский экономист Лешек Бальцеревич. А в России этого не происходит! Здесь наблюдается небывалый экономический спад, а цены только растут. Мало того, существует простая до гениальности схема зависимости экономических показателей:

$$P \times Q = M \times V$$

где, действующая масса платёжных средств M (денежная масса), умноженная на

скорость их оборота V (сколько раз каждый рубль используется для платежа, например, в течение года - у нас V примерно равен 7) всегда равен произведению уровня цен P на объём потреблённых за этот период товаров и услуг Q . Исходя из этой зависимости, в западных странах в периоды экономического спада замедление скорости оборота платёжных средств влечёт за собой уменьшение показателя P (произведение уровня цен), или, говоря проще, к снижению цен. В России же баланс поддерживается по одну сторону знака равенства – снижение объёма потреблённых товаров (Q) компенсируется повышением уровня цен (P). Поэтому и последствия кризиса в России ощущаются всеми по-разному: те, кто обладают большими денежными массами за счёт повышения цен на свои товары или услуги поддерживают скорость оборачиваемости своих ресурсов, несмотря на снижение потребления. Безусловно, так могли бы делать и в развитых странах, если бы правительства не опасались активных протестов со стороны своих граждан.

С начала 2010 года в правительстве стало модным говорить о недопустимости «государственного протекционизма». Однако, как обычно, слова эти плохо сочетаются с действительностью. Я даже не имею в виду огромную финансовую поддержку банков, или, например, АвтоВАЗа. Они, в какой-то степени, являются оправданными, особенно, что касается банков. Но как иначе назвать высокие, и всё растущие импортные пошлины? Россия - страна, которая производит поразительно мало, и лишь в некоторых отраслях может похвастаться настоящей рентабельностью. В основном, это и будут, как раз, те самые сырьевые отрасли. В целом, в Россию вводится до 60% товаров по официальным данным. Если же учесть долю серого в чёрную полосочку импорта, то составит не меньше 70%. При такой структуре экономики, не просто непростительно, а преступно назначать импортные пошлины. Они никак не могут служить цели восстановления конкурентоспособности отечественного рынка, но являются лишь дополнительным косвенным налогом. Причём налогом на ВСЁ и со ВСЕХ. Выгоду от искусственного удорожания иностранных товаров может использовать лишь небольшая группа предпринимателей, выпу-



Лешек Бальцеревич (польск. Leszek Balcerowicz) (19 января 1947) — польский экономист и политик.

Организатор и идейный вдохновитель польских экономических реформ (так называемой «шоковой терапии» или «План Бальцеревича») — преобразования страны с плановой экономикой в страну с рыночным хозяйством. «План Бальцеревича» предполагал строгое ограничение инфляции, приведение к равновесию в течение года государственного бюджета, товарного и денежного рынков, перевод всех сфер экономики на рыночные начала. Для этого повышались розничные цены, сокращались бюджетные дотации, ограничивались денежные доходы, а для предприятий вводилась частичная внутренняя обратимость злотого и устанавливался его единый курс.



По данным газеты «Коммерсантъ» октябрьский прирост индекса был ниже, чем в сентябре 2010 года (0,5%), тем не менее прогнозы о приросте инфляции за год ориентировочно в 8% выглядят полностью обоснованными — с начала года индекс вырос на 6,8%, за ноябрь—декабрь с естественным для конца года повышенным инфляционным фоном оставшиеся 1,2% прироста индекса практически гарантированы.

скающих аналогичную продукцию в России. Но и их эта мера государственного протекционизма, в основном, стимулирует к НЕ модернизации собственного производства, НЕ повышению производительности труда и НЕ снижению себестоимости продукции за счёт снижения издержек. Все эти факторы являются не факторами развития, а скорее, факторами застоя и, в конечном итоге, прекращения бизнеса. Декларируя требование о снижении уровня инфляции, простым записыванием в бюджеты следующих лет более низких цифр никак не добиться желаемого результата. Особенно, если государство собирается продолжать, в частности, взимать импортную пошлину. Нормальным в условиях экономической стабильности является повышение цен производителя в пределах 2-3% в год. Это повышение соответствует уровню годовой инфляции, ставкам кредитования бизнеса, и, соответственно, индексации зарплат в большинстве развитых стран. Такое незначительное, казалось бы, повышение цен импорта оборачивается для России большими затратами. Большинство пошлин исчисляются в виде процента от стоимости товара, доставленного на территорию России. При возрастании цены товара, растёт пропорционально и абсолютная величина пошлины на этот товар, а за ней и величина НДС, исчисляемого из стоимости товара, доставленного до получателя плюс пошлины. Поскольку государство всеми доступными методами оградило себя от мелких импортёров, то придётся предположить, что большинство товаров ввозится в Россию крупными и значительными партиями, а значит, скорее всего, на кредитные деньги. Высокие ставки кредитов в совокупности с растущими затратами на импорт приводят к безудержному росту инфляции.

Тем не менее, бороться с инфляцией **ОЧЕНЬ** легко, если только есть воля к такой борьбе. Уровень российской инфляции зависит от трёх основных показателей, на каждый из которых у государства достаточно инструментов влияния. Это импортные пошлины, ставка рефинансирования Госбанка РФ и тарифы «естественных» монополий. Отменой пошлин, снижением ставки рефинансирования до уровня западных стран, а также запрещением повышения цен на коммунальные услуги государство быстро и безболезненно свело бы инфляцию ровно к тому уровню, которого оно, якобы, желает достичь. Теперь очень важный момент! Сам собой напрашивается вопрос: если государство до сих пор не приняло ни одной из этих мер, хочет ли оно снижения инфляции, развития российской экономики, установления нормальных рыночных отношений в стране? Ответ на него мы будем искать в другой главе нашего исследования, посвящённой политической системе российского государства.

Я выделил вопрос снижения уровня инфляции в отдельную часть главы «Экономика» потому, что считаю её одним из ключевых рычагов экономики. Низкий процент инфляции не только приведёт к более плавному росту цен, но обеспечит интенсивное развитие бизнеса, а также оживит внутреннее потребление на российском рынке (за счёт снижения ставки кредитования). Вместе с развитием малого бизнеса это даст России возможность повышать благосостояние её граждан, и в меньшей степени зависеть от негативных экономических процессов, происходящих за её пределами.

Продолжение следует. В следующем номере читайте: Часть II. Экономика. 4. Бюджет и макроэкономика



Russia. XXI century

In continuation of his studies about "Russia. XXI century" IAPP president Leo Kostylev talks about opportunities to defeat corruption in our country. And he offers his own way to struggle against it: "As long as it is completely natural for Russian citizen not to obey Russian laws, the only effective measure against corruption is systematic and gradual extermination of massive scale corruption situations".

