



АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ИНСТИТУТ СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ РАЗВИТИЯ КАВКАЗА



ФОНД СТРАТЕГИЧЕСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ ГРУЗИИ

СЕРИЯ «ЭКОНОМИКА КАВКАЗА»

Теймураз БЕРИДЗЕ, Эльдар ИСМАИЛОВ,
Владимир ПАПАВА

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ КАВКАЗ И ЭКОНОМИКА ГРУЗИИ

Баку – «Нурлан» – 2004

Ответственный редактор серии:

Эльдар Исмаилов

Научный редактор:

Лео Чикава, член-корреспондент АН Грузии

Рецензенты:

Зияд Самедзаде, академик НАН Азербайджана

Автандил Силагадзе, член-корреспондент АН Грузии

Беридзе Т.А., Исмаилов Э.М., Папава В.Г.
Центральный Кавказ и экономика Грузии.
Баку, издательство «Нурлан», 2004 – 240 с.

ISBN 9952-8048-0-6

В монографии исследуются проблемы социально-экономического развития Кавказа. На основе переосмысления сформировавшихся взглядов о Кавказе дан анализ возможных перспектив интеграционных процессов в регионе. Подчеркивая особую роль Грузии в этих процессах, анализируется грузинский опыт посткоммунистической трансформации экономики, перехода к рынку.

Книга рассчитана на ученых и практических работников, интересующихся проблемами Кавказа и Грузии, переходной экономики, а также на преподавателей и студентов вузов экономического профиля.

© Азербайджанский Институт Стратегических
Исследований Развития Кавказа, 2004.

0405000000
Грифли няшр
N – 098 – 2004

© «Нурлан», 2004

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ (Э. Исмаилов)	7
ГЛАВА I. Центральный Кавказ и геополитические предпосылки экономических интеграционных процессов на Кавказе (Э. Исмаилов)	9
1.1. История вопроса	9
1.2. Модели кавказской интеграции	11
1.3. О понятии «Кавказ»	15
1.4. Пути интеграции Кавказа	20
1.5. Социально-политические предпосылки экономической интеграции Кавказа	21
ГЛАВА II. Международная экономическая функция Грузии (В. Папава)	28
2.1. Экономическая привлекательность Грузии	28
2.2. Геоэкономическая «картина» Грузии	30
2.3. «Фундамент» экономики Грузии	32
ГЛАВА III. Роль Грузии в формировании экономической системы в Центральном Кавказе (В. Папава)	35
3.1. Проблема интегрированности стран Центрального Кавказа в международное сообщество	35
3.2. Масштабы рынка и экономическое партнерство	40
3.3. «Кавказский тандем» в международной конкуренции	42
ГЛАВА IV. Начало экономических реформ в посткоммунистической Грузии (В. Папава, Т. Беридзе)	45
4.1. Общий фон начального этапа экономической реформы	45
4.2. Земельная реформа	49
4.3. Жилищная реформа	51
	3

4.4. Приватизация государственного капитала	52
4.5. Денежно-кредитная политика и реформа банковского сектора	55
ГЛАВА V. Основные макроэкономические тенденции Грузии в 1995-2003 годах <i>(Т. Беридзе, В. Папава)</i>	58
5.1. Экономический рост и другие параметры реального сектора	58
5.2. Денежно-кредитная система	62
5.3. Государственные финансы	65
5.4. Внешнеэкономические операции и валютный курс	67
5.5. Стартовые экономические условия для 2005-2010 годов	71
ГЛАВА VI. Внешнеторговая политика и проблема создания свободной экономической зоны в Грузии <i>(В. Папава, Т. Беридзе)</i>	75
6.1. Особенности внешнеторговой политики Грузии	75
6.2. Проблема создания свободной экономической зоны в Грузии	79
ГЛАВА VII. Измерение ненаблюдаемой экономики Грузии <i>(Т. Беридзе)</i>	88
7.1. Источники информации и методы оценки ненаблюдаемой экономики Грузии	88
7.2. Специальные обследования, как особый метод измерения ненаблюдаемой экономики	97
ГЛАВА VIII. Экономика коррупции в посткоммунистических странах и опыт Грузии <i>(В. Папава)</i>	102

8.1. Терминологический аспект проблемы	102
8.2. Макроэкономическая нестабильность и коррупция	103
8.3. Несовершенство рыночных институтов и коррупция	105
8.4. Институт частной собственности и коррупция	109
8.5. Об институтах антикоррупционной деятельности	112
ГЛАВА IX. Модели налогового федерализма и целесообразности их использования в Грузии (В. Папава)	114
9.1. Теоретические посылы налогового федерализма	114
9.2. Проблема налогового федерализма в Грузии	119
ГЛАВА X. Роль Международного валютного фонда в реформировании грузинской экономики (В. Папава)	124
10.1. МВФ в Грузии: достижения	124
10.2. МВФ в Грузии: ошибки	129
10.2.1. Ошибки политического характера	131
10.2.2. Ошибки методического характера	135
10.2.3. Ошибка методологического характера	143
10.2.4. Ошибки, вызванные растерянностью	147
10.2.5. Ошибка в ценообразовании	148
10.2.6. Ошибки, вызванные стандартным подходом	150
10.2.7. Ошибки, вызванные лоббизмом	151
10.2.8. Игнорирование неоправданных действий грузинской стороны	153
10.2.9. Ошибка тактического характера	153
10.2.10. Ошибки, вызванные превышением полномочий	157
10.3. МВФ – стратегический партнер Грузии	157

ГЛАВА XI. Экономические аспекты «Революции роз» (<i>В. Папава</i>)	158
11.1. Значение экономического роста и инфляции в формировании предреволюционной ситуации	158
11.2. «Бюджетный кризис» – экономическая составляющая предреволюционной ситуации	161
11.3. Основные макроэкономические задачи постреволюционного периода	166
11.4. Эффекты постреволюционного соблазна скорейшего достижения положительных результатов	170
ПОСЛЕСЛОВИЕ (<i>Т. Беридзе, Э. Исмаилов</i>)	174
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Феномен «некрэкономики» (<i>В. Папава</i>)	176
П 1.1. От «ошибочным путем развитой» экономики к некрэкономике	176
П.1.2. «Рутина» – основа воспроизводства некрэкономики	179
П.1.3. «Homo transformativus» и «постделец»	182
П.1.4. О завершении процесса посткоммунистической трансформации экономики	184
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Экономика Грузии в цифрах	188
Примечания	213

ПРЕДИСЛОВИЕ

Кавказ, до недавнего времени входивший в единое политическое пространство СССР, ныне стал ареной взаимодействия разных геополитических и экономических интересов¹. В отличие от других отделившихся регионов СССР – Прибалтики, Центральной Азии, западно-славянской части СССР – правовое и политическое положение кавказских стран относительно мирового сообщества оказалось неоднородным. Российский Кавказ утратил свою политику-правовую и социально-экономическую целостность: Северный Кавказ остался под юрисдикцией Российской Федерации, а три так называемые «Закавказские» республики восстановили свою государственную независимость. Ориентированные на Запад Азербайджан и Грузия сотрясаются изнутри этнополитическими конфликтами, в которых этнические меньшинства пользуются покровительством бывшей метрополии. Армения же, являясь фактически государством-сателлитом России, продолжает проводить ее политику на Кавказе.

Многомерность политического пространства Кавказа, значение региона как «кладовой» углеводородных ресурсов и транспортного коридора для вывоза центральноазиатской нефти и газа на мировой рынок, сложный ход становления государств – всё это привлекает к Кавказу внимание как научной общественности, так и политиков². Каждая страна, имеющая интересы на Кавказе (Россия, Турция, Иран, США, Европейские и Азиатские государства и др.), разрабатывает свою систему взглядов на этот регион и перспективы его развития³.

Каким бы ни был разброс мнений или подходов к сложившейся ситуации и перспективам развития интеграционных процессов на Кавказе, ключевой ныне вопрос – сохраняют ли силу традиционные (прежде всего российские) факторы, определяющие сложную судьбу Кавказа, или будущее за набирающими темпы новыми стратегическими приоритетами, – позволяет классифицировать системы взглядов по двум позициям:

будущее Кавказа в новой модификации старой интеграционной модели, или т.н. «Единый Кавказ» в новой политической системе отношений.

Зачастую под новыми стратегическими приоритетами подразумевают вытеснение одного традиционно приоритетного фактора влияния (российского) другими (западным, турецким, и др.). Эту дихотомию нередко называют сменой одного «старшего брата» другим.

Очевидно, что такая двуполосная систематизация интеграционных процессов на Кавказе выглядит упрощенной. В монографии в качестве постановки вопроса выдвигается принципиально новый взгляд на целостность и региональную структуру Кавказа.

Для понимания сегодняшней ситуации на Кавказе, а также для разработки принципов и основных направлений формирования регионального интеграционного сообщества важным условием является осмысление и обобщение прежде всего основных экономических тенденций развития как всего Кавказа, так и отдельных стран региона.

Каждая страна в регионе «выполняет» свою уникальную функцию, что требует специального исследования. Особого внимания заслуживает изучение состояния и перспектив развития их экономических систем; немаловажно и обобщение опыта рыночных реформ, проводимых в странах Кавказа.

Особая роль в процессах, протекающих на Кавказе, принадлежит Грузии, которая является как бы «связующим звеном» в политических и экономических взаимоотношениях в регионе. За годы независимости в стране проведены значительные преобразования⁴, которые «вписываются» как в общую картину посткоммунистических преобразований⁵, так и имеют свои национальные особенности⁶.

Целью настоящей монографии является переосмысление сформировавшихся взглядов о Кавказе, исследование основных экономических проблем интеграционных процессов в регионе и обобщение опыта рыночных преобразований в экономике Грузии – страны, претендующей на выполнение функции «связующего звена» на Кавказе.

ГЛАВА I

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ КАВКАЗ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА КАВКАЗЕ

1.1. История вопроса

Интеграционное движение народов Кавказа началось в конце XVIII века в связи с экспансионистской политикой Российской империи, приведшей к длительной русско-кавказской войне, в которой малочисленные народы Северного Кавказа вынуждены были объединиться для совместной борьбы за независимость¹. Первой крупномасштабной попыткой достижения этой цели явилось движение, начатое Шейхом Мансуром в 1785 году, которое, впрочем, не смогло привести к созданию устойчивого интеграционного образования народов Кавказа². Позже лишь Шейху Шамилю удается на этно-религиозном принципе создать устойчивое интеграционное сообщество на Северном Кавказе – Имамат, который просуществовал с 1834 г. по 1859 г.³

С распадом Российской империи в начале XX века на Северном Кавказе вновь усиливаются интеграционные процессы. Закономерным их следствием явилось создание вначале (1918-1920 гг.) независимой Горской Республики⁴. Затем, в 1921-1924 годах, была образована Горская Автономная Советская Социалистическая Республика, в составе РСФСР⁵. Обе эти интегрированные республики объединяли многие народы Северного Кавказа. В этот же период (апрель 1918 года) в южной части Большого Кавказа просуществовала всего лишь месяц Закавказская Демократическая Федеративная Республика⁶, распавшись на три независимых государства – Азербайджанскую

Демократическую Республику, Демократическую Республику Грузия и Араратскую Республику⁷.

С укреплением в России власти большевиков (коммунистов) интеграционные процессы на Кавказе принимают новый характер, а именно, в 1922 году формируется интеграционное объединение на политико-идеологическом принципе – Закавказская Советская Федеративная Социалистическая Республика (ЗСФСР), в состав которой вошли уже советские республики – Азербайджан, Грузия и Армения. ЗСФСР, являясь интеграционным образованием в составе более крупного объединения – СССР, по своей сути была лишь промежуточным механизмом, обеспечивающим более эффективное управление «Центра» (Москвы) этим «турбулентным» регионом. Выполнив свои основные функции (сглаживание межэтнических противоречий, создание основы экономической интеграции Закавказья с Россией и т.д.), ЗСФСР была упразднена в 1936 году⁸.

После упразднения Горской Автономной Советской Социалистической Республики и Закавказской Советской Федеративной Социалистической Республики основные экономико-правовые механизмы были ориентированы на интеграцию автономных республик Северного Кавказа в единый Северо-Кавказский экономический район⁹ и союзных республик Закавказья¹⁰ в единый Закавказский экономический район¹¹, а также этих районов между собой и центром. Они продолжали функционировать в составе единого народнохозяйственного комплекса СССР как целостные регионы вплоть до распада Советского Союза.

После развала СССР¹² вновь, как и в начале XX века, в южной части Большого Кавказа образовались три независимых государства – Азербайджанская Республика, Республика Армения и Республика Грузия, а на Северном Кавказе активизировались интеграционные процессы для объединения усилий в борьбе за независимость. Чечня,

объявив свою независимость в 1992 году, возглавила это движение¹³.

Таким образом, краткий исторический обзор интеграционных процессов на Кавказе показывает, что они происходят циклично и прямо связаны с возникновением экстремальных ситуаций в России. В этой ситуации усиление интеграционных процессов на Кавказе приводило к образованию хрупких сообществ, распадавшихся вследствие стабилизации ситуации в России и укрепления ее власти над регионом.

В конце XX - начале XXI столетий из-за сложившейся новой экстремальной социально-политической ситуации кавказские государственные образования впервые приобрели возможность интегрироваться в единый социально-экономический союз, отвечающий сущностным интересам развития региона в целом и каждого из его субъектов в отдельности. Эта задача может быть реализована лишь при условии разработки реалистичной модели кавказской интеграции.

1.2. Модели кавказской интеграции

В настоящее время нет недостатка в предлагаемых концептуальных моделях кавказской интеграции (Кавказский Общий Дом, Кавказский Общий Рынок, Соединенные Штаты Закавказья и др.). Число участвующих в них стран варьируется от «двойки» (Азербайджан, Грузия) до «восьмерки» (Азербайджан, Грузия, Армения, Турция, Россия, Иран, США и Евросоюз). Сочетания и последовательность участия отдельных государств в этих моделях различны, и каждая из них нацелена на решение определенных задач.

Выдвинутая сразу после распада СССР идея «Кавказского Общего Дома» (КОД)¹⁴ явилась, по существу, преемницей идеи «Свободного Кавказа» и представляет

собой ее модернизированный и приспособленный под новую геополитическую реальность вариант, преследующий цель достижения мира, стабильности и процветания на Кавказе.

Первым шагом в этом направлении стало создание в 1989 году Ассамблеи Горских Народов Кавказа, которая в 1991 году была трансформирована в Конфедерацию, объединившую чеченцев, кабардинцев, адыгейцев, абазинцев, абхазов и другие народы Северного Кавказа¹⁵.

На начальном этапе идея «Кавказского Общего Дома» («КОД») вызвала широкий резонанс среди северокавказских народов, которые представляли региональную интеграцию как объединение лишь Северного Кавказа. Однако отсутствие у автономных северокавказских образований ряда необходимых предпосылок (государственного суверенитета, недостаточности собственных ресурсов и др.) делало невозможной реализацию поставленной цели. Позже, по мере роста осмысления этих реалий, северокавказские политики все отчетливее стали осознавать необходимость расширения сотрудничества со своими непосредственными южными соседями – Азербайджаном и Грузией.

В последующем, в результате укрепления власти Москвы над автономными образованиями Северного Кавказа, стало ясно, что их самостоятельное участие в общекавказской интеграции отодвигается в более отдаленную историческую перспективу. С другой стороны, армянская политика в отношении Азербайджана сделала практически невозможным в ближайшей перспективе участие этой страны в общекавказском интеграционном объединении. Таким образом, хотя со временем идея «КОД» и приобрела широкое региональное значение, в реальности она стала практически нереализуемой.

Столь же нереалистична в нынешних условиях модель кавказской интеграции, в которой совместно выступали бы Азербайджан, Армения и Грузия¹⁶.

Возможность ее реализации блокируется оккупацией Арменией части территории Азербайджана¹⁷; не следует сбрасывать со счетов и проблемы, периодически провоцируемые армянскими сепаратистскими силами на территории Самцхе-Джавахетии в Грузии¹⁸. Очевидно, что Азербайджан объективно не может быть заинтересован в налаживании экономического сотрудничества с Арменией.

Одним из вариантов этой модели является идея создания «Соединенных Штатов Закавказья» («СШЗ»)¹⁹, которая на первых порах предполагает объединение Азербайджана и Грузии с последующим возможным подключением Армении. По мнению автора этой идеи, с помощью данного подхода возможно решение проблемы сепаратизма, являющейся основным тормозом развития Азербайджана и Грузии, путем вхождения в СШЗ Абхазии, Южной Осетии и Нагорного Карабаха на правах федеральных земель, но без права отделения.

Еще одним из вариантов интеграции Кавказа является модель «3+1», предложенная Россией, которая была оглашена на Кисловодском саммите в 1996 году. На встрече, где, помимо представителей Азербайджана, Грузии, Армении и России, участвовали также руководители автономных образований Северного Кавказа (кроме Чечни), российская сторона неоднократно заявляла об «интересах России в Закавказье» и о том, что Кавказ геополитически не может быть отторгнут от России. Предлагаемая российской стороной концепция кавказской интеграции «3+1», отражая, в основном, интересы одной стороны и не вполне соответствуя целям независимых кавказских государств, не смогла продвинуться дальше проектной стадии.

Наряду с этим, следует выделить также модели субглобальной интеграции, призванные ускорить реализацию планетарной функции Кавказа как центра, связывающего крупные региональные системы (например, Европейское Сообщество и Азиатско-Тихоокеанский

регион). Одним из вариантов данного типа является проект «3+3+2», (Россия-Турция-Иран + Азербайджан-Грузия-Армения+США-Евросоюз), обсуждавшийся на Стамбульском саммите государств – участников ОБСЕ в 1999 г.

Таким образом, анализ существующих моделей интеграции Кавказа позволил выделить следующие основные группы:

- Модели «КОД», включающие автономные республики Северного Кавказа (существует и такая точка зрения, что эти автономные республики должны участвовать в этой модели интеграции как независимые государства) и независимые государства Кавказа;
- Модели, объединяющие независимые государства Кавказа – Азербайджан, Грузию и Армению;
- Модель «3+1», объединяющая независимые республики Кавказа и Россию;
- Субглобальные модели, включающие три независимых кавказских государства, три сопредельные страны и другие мировые державы («3+3+2»).

Во всех этих проектах есть интересные моменты, и аргументы авторов в пользу жизнеспособности своих проектов выглядят весьма убедительно. Однако все они до сих пор остаются лишь абстрактными моделями, реализация которых по различным объективным и субъективным причинам не происходит, притом что идея кавказской интеграции активно поддерживается мировым сообществом. Представляется, что имеющиеся модели страдают одним общим недостатком, не позволяющим им стать полноценной концептуальной основой практических действий по «запуску» социально-экономического механизма

интеграции: он состоит в *неадекватном видении всей проблемы кавказской интеграции, ее структуры, механизмов и иницилирующего ядра.*

Разработка реалистичной модели кавказской интеграции, которая может быть положена в основу практических действий в этом направлении, диктует необходимость определения места и роли Кавказа в мировом политическом пространстве с учетом глобальных и региональных изменений²⁰, а также переосмысления понятийного аппарата и преодоления стереотипного способа политико-географического деления Кавказа.

1.3. О понятии «Кавказ»

Современное содержание геополитического понятия «Кавказ» своими корнями восходит к XVIII-XIX вв. – к периоду завоевания Кавказа Россией. Именно с ее приходом в Кавказский регион начинается его деление на Кавказ и Закавказье (за Кавказом). Позже, для обозначения территорий к северу от завоеванного Закавказья вводится понятие «Северный Кавказ».

Однозначно, категория «Закавказье» была продуктом российской внешнеполитической концепции, которая отражала подход метрополии к политико-административному делению завоеванного региона. Разумеется, при этом интересы народов региона, а также исторически сложившиеся в регионе экономические, культурные и иные связи зачастую приносились в жертву интересам Российской империи. Более того, категория Закавказья подспудно предполагала, что территории, находящиеся южнее Большого Кавказского хребта, не относятся к собственно Кавказу, располагаются за ним, т.е. вне его. Тем самым, эта категория фактически представляла собой выражение и в некоторой степени средство достижения политической цели Российской империи в

Кавказском регионе – разделение местных народов, проживающих в северной и южной частях завоеванного Кавказа.

Несомненно, категория «Закавказье» несла в себе не просто географический, а геополитический смысл. Это видно хотя бы из того, что «Закавказье» простиралось только до южных государственных границ Российской империи в Кавказском регионе и менялось в своих размерах вместе с их изменениями. Так, после того как Карсский пашалык Османской империи в 1878 году был завоеван Россией и преобразован в Карсскую область Кавказского Наместничества Российской империи, социально-политическая и экономическая жизнь этой области более 40 лет протекала в едином Кавказском политическом и социокультурном пространстве. Однако после потери Россией Карса, Ардагана и Баязета в российских политических и исторических документах они перестали упоминаться как кавказские. Эти области, провозгласив независимость, в ноябре 1918 года создали государство – «Юго-Западную Кавказскую (Карсскую) Демократическую Республику»²¹.

Отражая существующую геополитическую реальность, а именно, абсолютное доминирование России в Кавказском регионе, категория «Закавказье» использовалась вплоть до начала 90-х годов XX века.

Первой попыткой отказа от «русской» модели геополитического деления региона стала замена категории «Закавказье» на более корректную категорию «Южный Кавказ», включающую все те же республики – Азербайджан, Армению и Грузию.

Следует подчеркнуть, что понятие «Южный Кавказ», так же, как и предшествовавшая ему категория – «Закавказье», несет в себе «русский» геополитический смысл, поскольку обозначает часть Кавказского региона, добившуюся независимости от России, в отличие от

Северного Кавказа, оставшегося в составе Российской Федерации. Деление Кавказа на две эти части проводится опять-таки в соответствии с границами между Россией и независимыми странами Кавказа. Не случайно, что термин «Южный Кавказ» вошел в обиход и утвердился с момента распада СССР. Тем самым категория «Южный Кавказ» отразила важный аспект новой геополитической ситуации на Кавказе – возникновение здесь трех независимых государств.

Невозможно переоценить историческое значение этого события для дальнейших судеб народов всего Кавказа, ибо оно заложило фундамент для построения в перспективе единого Кавказа тем, что предоставило наиболее крупным кавказским народам собственную государственность и открыло дорогу для их консолидации.

В этой связи следует уточнить смысл понятия «кавказское государство». Во-первых, как и любое другое, это государство должно обладать необходимыми признаками государственности. Во-вторых, оно должно территориально располагаться на Кавказе. В настоящее время перечисленным условиям полностью соответствуют только Азербайджан, Армения и Грузия. Что касается России, то это государство может считаться сопредельным с Кавказским регионом, поскольку лишь малая часть его территории относится к Кавказу.

В свете этого можно выделить еще одну смысловую нагрузку понятия «Южный Кавказ». Это, возможно, не вполне осознанное стремление подчеркнуть кавказскую природу трех «южнокавказских» государств в противовес России, постоянно претендующей на статус «Кавказского государства» с определенной геополитической подоплекой.

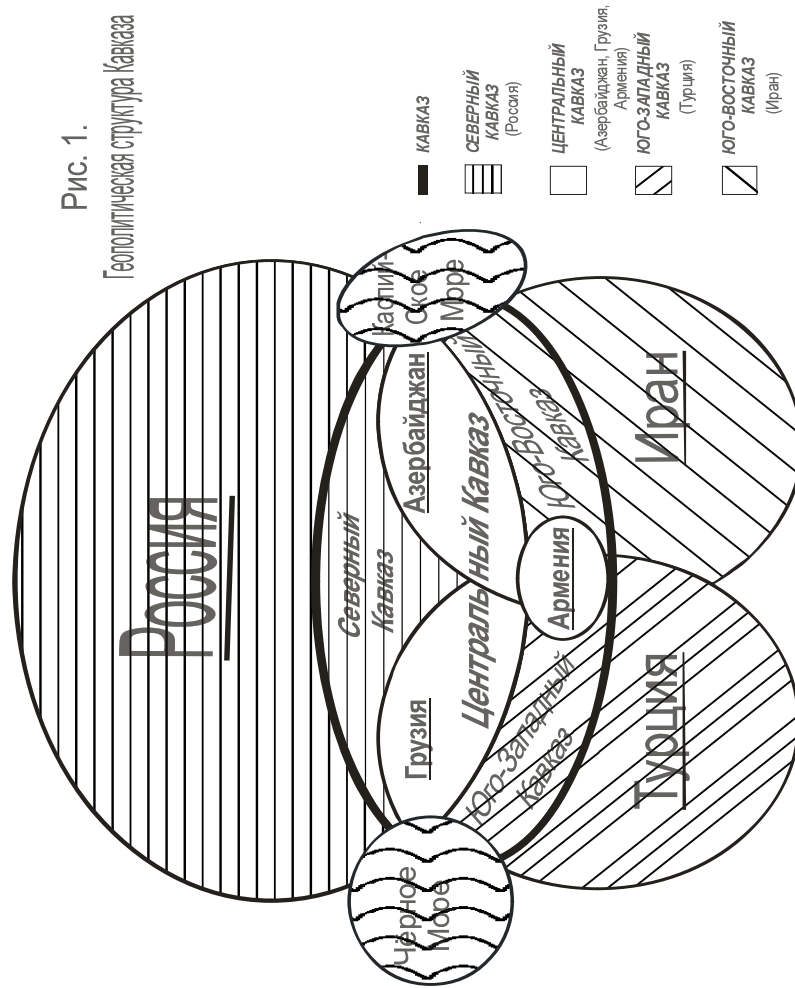
Тем не менее термин «Южный Кавказ» в нынешнем его значении, по нашему мнению, не вполне адекватно отражает изменение сущности и содержания геополитических процессов, происходящих на Кавказе. По

существо, здесь имеет место механическая замена одного понятия другим в рамках прежней, «российской» модели структуризации Кавказа, делящей его на Северный и Южный (Закавказье) в пределах постсоветского пространства. Данная модель страдает, на наш взгляд, двумя основными недостатками. Во-первых, она изжила себя, поскольку исчезла ее основа – геополитическая реальность периода монопольного доминирования России на Кавказе. Во-вторых, указанная модель базируется на неверном отражении исторически сложившихся социально-экономических, социокультурных и этнических параметров Кавказа. Речь идет о неправомерном сужении этих параметров за счет того, что в пределы Кавказского региона не включаются северо-восточные области Турции (илы Карс, Ардаган, Артвин, Игдыр, Агры и Ван) и северо-западные области Ирана (останы Восточный Азербайджан и Западный Азербайджан, Хамадан, Ардебиль, Занджан, Казвин и Гилян). Указанные области многие века до завоевания Россией Кавказа находились в одном социально-экономическом и этнокультурном ареале, где и в настоящее время проживают в основном кавказские народы, что позволяет считать их «кавказскими» областями этих стран, как и Кавказский регион России (Северный Кавказ).

В пользу данной позиции можно привести еще и тот факт, что Армения, считающаяся кавказским государством, также как и вышеуказанные области Турции и Ирана, находится вне Большого Кавказа. Вместе с тем, как территория Армении, так и северо-восточные районы Турции (Карс, Игдыр, Ардаган и др.) равноудалены от Большого Кавказа и частично расположены на территории Малого Кавказа.

Исходя из вышесказанного, нам представляется возможным предложить следующий способ структуризации Кавказского региона (см. рис.1):

1. **Центральный Кавказ**, включающий три независимых государства - Азербайджан, Грузию, Армению;
2. **Северный Кавказ**, состоящий из приграничных автономных государственных образований Российской Федерации;
3. **Южный Кавказ**, включающий приграничные с Азербайджаном, Грузией и Арменией или Турцией (**Юго-Западный Кавказ**) и северо-западные осланы Ирана (**Юго-Вослочный Кавказ**)²².



Предлагаемый вариант определения параметров Кавказа и деления его социально-экономического пространства, по нашему мнению, наиболее полно и точно воспроизводит современную геополитическую реальность в регионе, охватывает все его составные элементы (страны, области, автономные образования) и учитывает исторически сложившуюся специфику Кавказа как единого социокультурного образования. Тем самым, деление Кавказского региона на центральную, северную и южную части позволяет наметить принципиально новые, реалистичные пути развития интеграционных процессов на Кавказе.

1.4. Пути интеграции Кавказа

Предложенная методология определения параметров и структуры социально-экономического пространства Кавказа в отличие от традиционных подходов, охватывающих лишь территории постсоветского пространства (Северный Кавказ и Закавказье), предполагает также включение северо-западных областей Ирана и северо-восточных областей Турции. На первый взгляд, может показаться, что это еще более усложнит и без того архисложную геополитическую картину региона. Однако именно такая постановка вопроса позволяет восполнить целостность Кавказа «недостающими элементами» и тем самым достичь динамичного, стабильного и системного развития интеграционных процессов во всем регионе, т.е. мы предлагаем модель интеграции Кавказа («3+3»), объединяющую независимые государства Центрального Кавказа (Азербайджан, Армения, Грузия) и региональные державы (Иран, Россия, Турция).

1.5. Социально-политические предпосылки экономической интеграции Кавказа

Оценка современной геополитической картины Кавказа в рамках предложенной модели позволяет более точно определить общественно-политические предпосылки интеграции всего региона, выделить сущностные социально-экономические отношения между его составными частями.

Кавказ как целостный социально-экономический регион всегда находился и сейчас находится в сфере особых интересов региональных держав – Ирана, Турции и России²³, каждая из которых имеет свои интересы в этом регионе и по-своему представляет себе его целостность, влияла и влияет на процесс интеграции кавказских государственных образований и темпы их развития посредством своих политико-правовых и экономических рычагов. Вместе с тем соотношение сил региональных держав периодически изменялось, и, как правило, каждый раз в регионе монополюно доминировала лишь одна из них. Последним таким «монополистом» была Россия.

С учетом современных геополитических тенденций и обретения независимости тремя бывшими «закавказскими» республиками, в настоящее время впервые складывается ситуация, когда все региональные державы посредством участия их приграничных областей имеют равные возможности одновременного подключения в общекавказские интеграционные процессы. Это, в конечном счете, способствует превращению Кавказа из «яблока раздора» в область, где интересы всех региональных держав могут быть согласованы и, тем самым, появляется реальная

возможность разрешения существующих конфликтов и проблем на Кавказе. В результате значительно повышается вероятность реализации сущностных интересов региона в целом и каждой из его частей в отдельности.

В последнее десятилетие наиболее значительные изменения происходили в зоне Центрального Кавказа. Только в этой части Кавказа возникли и укрепили свою независимость кавказские государства – Азербайджан, Армения и Грузия, суверенитет которых позволяет им самостоятельно определять свои геостратегические ориентиры. Приоритетным направлением внешней политики Азербайджана и Грузии является сближение с Западом и Турцией, и эти страны более или менее успешно продвигаются по указанному пути. Армения же продолжает ориентироваться на Россию и в то же время проводит политику сближения с Ираном. Таким образом, можно констатировать наличие геостратегической разнонаправленности государств Центрального Кавказа, которое дает начало формированию в регионе разных политических альянсов (Турция-Азербайджан-Грузия и Россия-Иран-Армения)²⁴. Именно этим в значительной степени обусловлен высокий уровень этнополитической конфликтности Центрального Кавказа, где два государства – Азербайджан и Армения – находятся в состоянии войны, а Грузия сотрясается изнутри рядом сепаратистских движений (абхазское и южно-осетинское)²⁵.

Акцентируя внимание на общности геостратегических ориентиров Азербайджана и Грузии, следует отметить, что она способствует укреплению экономических и политических связей между этими странами. С другой стороны, экспансионистская политика Армении в отношении Азербайджана (в начале 90-х годов Арменией было изгнано 200 тыс. азербайджанцев, являющихся ее коренными жителями, и захвачено около 20 процентов территории Азербайджанской Республики)

обуславливает многие существующие разрывы социально-экономических связей и транспортных коммуникаций на Центральном Кавказе.

По существу, своей политикой в отношении Азербайджана Армения оставляет себя вне интеграционных процессов на Центральном Кавказе: проходящие через Кавказ транспортные артерии обходят Армению стороной. К тому же из-за географического положения Армении налаживание экономических связей между Центральным, Северным и Южным Кавказом, в принципе, может происходить помимо нее. Наличие общих границ (у Азербайджана – с Турцией, Россией, Ираном и выход к Каспию, а у Грузии – с Россией, Турцией и выход к Черному морю) способствует активизации экономических связей как каждой из этих стран между собой, так и Кавказа в целом с другими регионами планеты. По данной причине т.н. «планетарная» функция Кавказа с транспортно-географической точки зрения практически может реализоваться независимо от участия Армении в общерегиональной интеграции. Вместе с тем следует признать, что политика этого государства - прежде всего в отношении к Азербайджану - приводит к росту напряженности и нестабильности в регионе²⁶.

В иных (по сравнению с Центральным Кавказом) социально-политических условиях участия в общерегиональной интеграции находятся Северный и Южный Кавказ. Находясь в составе России, Турции и Ирана, эти части Кавказа объективно не имеют возможности самостоятельно участвовать в общекавказском интеграционном процессе. Поэтому при налаживании связей с государствами Центрального Кавказа они действуют в рамках, определяемых политикой и законодательством своих государств. В то же время между территориями Северного и Южного Кавказа имеются различия и в политических статусах: Северный Кавказ представлен

автономными республиками Российской Федерации, тогда как Южный Кавказ состоит из не обладающих политической автономией областей унитарных государств - Ирана и Турции. Иными словами, Северный Кавказ наделен сравнительно более широкими политико-правовыми возможностями для установления экономических, политических и культурных контактов со странами Центрального Кавказа. С точки зрения перспектив интеграционного процесса в регионе Северный Кавказ имеет перед Южным также то преимущество, что в недавнем прошлом вместе с Центральным Кавказом входил в единый народнохозяйственный комплекс СССР, а ныне пребывает в составе государства, входящего вместе с государствами Центрального Кавказа в Содружество Независимых Государств (СНГ). К тому же Южный Кавказ разделен государственной границей между традиционно соперничающими Турцией и Ираном, создающей определенные препятствия для интеграции его (Южного Кавказа) восточной и западной частей.

С другой стороны, Северный Кавказ, в отличие от Южного, является зоной высокого уровня конфликтности и нестабильности. С распадом СССР здесь вновь началось движение местных народов за независимость, которое в ряде случаев обернулось этнополитическими конфликтами. Наиболее острый из них – российско-чеченский – оказывает дестабилизирующее воздействие на весь Северный Кавказ и отчасти – на Центральный Кавказ. Последствия этого конфликта негативно отражаются на функционировании экономических связей и транспортных коммуникаций между районами Северного Кавказа, а также между ним и Центральным Кавказом.

Итак, анализ происходящих на современном Кавказе социально-политических процессов показал, что этот регион является неоднородным геополитическим и социально-экономическим пространством, характеризующимся:

1. неодинаковыми политико-правовыми возможностями участия его частей в общерегиональной интеграции (на Центральном Кавказе – независимые государства, на Северном Кавказе – автономные государственные образования, на Южном Кавказе – административные районы);
2. геостратегической разнонаправленностью своих частей, что обусловило в настоящее время повышенный уровень этнополитической конфликтности региона, разрыв внутрирегиональных экономических связей, наличие разломов в информационном и коммуникационном пространстве и т.д.

Современная ситуация на всем пространстве Кавказа не благоприятствует достижению общерегиональной интеграции. Тем не менее, *мы исходим из признания принципиальной возможности и неизбежности интеграции всего Кавказа, так как исторически социально-экономические связи между его народами способствовали формированию взаимоувязанной региональной экономики, общекавказских ценностей и ментальности.* Наряду с этим, в настоящее время в общественном мнении большинства государств Кавказа превалирует идея региональной интеграции, что находит свое отражение в высказываниях лидеров кавказских народов о необходимости формирования в регионе общекавказского дома²⁷.

Несмотря на историческую неизбежность и огромные потенциальные возможности интеграции всего Кавказа, необходимо иметь в виду, что данный процесс, отличающийся крайней противоречивостью, сложностью и длительностью, предполагает выделение следующих его основных уровней:

- Интеграция стран Центрального Кавказа;

- Интеграция Центрального Кавказа с Северным и Южным Кавказом в рамках сохранения существующих границ и незыблемости суверенитета всех государств региона.

На современном этапе региональная действительность в качестве логически и исторически первого шага предполагает установление интеграционных отношений между государствами Центрального Кавказа²⁸. Это обуславливается, прежде всего, тем, что именно здесь расположены кавказские государства, способные самостоятельно разрабатывать и реализовывать стратегию своего развития. Кроме того, мировое сообщество заинтересовано в мирном сосуществовании стран Центрального Кавказа, т.к. этот регион является узловым пунктом в системе транспортных артерий, соединяющих Запад с Востоком и Север с Югом. Названные условия позволяют странам Центрального Кавказа выступить инициаторами общерегиональной интеграции. Что же касается общекавказской интеграции (т.е. интеграции Центрального Кавказа с Северным и Южным Кавказом), то достижение этой цели возможно лишь в отдаленной перспективе и исключительно посредством одновременного вовлечения в интеграционные процессы России, Турции и Ирана.

Как уже отмечалось выше, иницирующим ядром общерегиональной интеграции является Центральный Кавказ. В первую очередь, имеются в виду Азербайджан и Грузия, так как только эти государства обладают всеми необходимыми предпосылками для начала создания прочного фундамента единого Кавказа. Среди них необходимо выделить основные:

- Всю историю азербайджанский и грузинский народ жили в условиях мира, без межнациональных конфликтов и каких-либо явных противоречий; в Грузии многие века и в настоящее время мирно

проживают азербайджанцы, а в Азербайджане – грузины;

- Основные природно-географические и социально-демографические параметры Азербайджана и Грузии (территория, население, и т.д.) примерно одинаковы;
- Азербайджан и Грузия имеют одинаковую направленность геополитических стратегий развития;
- Азербайджан и Грузия составляют ведущий транспортный коридор между Каспийским и Чёрным морями, значение которого резко возрастает в связи с реализацией проекта ТРАСЕКА;
- Совместное участие Азербайджана и Грузии в региональных политических и экономических союзах;
- Совместное участие Азербайджана и Грузии в строительстве и эксплуатации регионально значимых проектов: нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан и газопровода Баку-Тбилиси-Эрзурум;
- Принятая совместно Азербайджаном и Грузией в 1996 г. декларация «О мире, безопасности и сотрудничестве в Кавказском регионе» является фундаментом создания и развития экономических связей между ними.

Вышесказанное подтверждается еще и тем фактом, что, несмотря на существующие конфликты, интеграционные процессы на Центральном Кавказе набирают силу через все более развивающееся азербайджано-грузинское сотрудничество. На этой благоприятной почве складывается стратегическое партнерство Азербайджана и Грузии²⁹, которое является объективной основой начала движения в направлении экономической интеграции³⁰.

ГЛАВА II

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ ГРУЗИИ

2.1. Экономическая привлекательность Грузии

Грузия исторически стремилась быть не только географической частью Европы, но в силу того, что в прошлом такое стремление, к сожалению, было односторонним, эту заветную мечту не удалось реализовать.

В первые же годы восстановления государственной независимости, и особенно с 1992 года вновь естественно проявилось стремление к Европе¹.

С 1999 года Грузия – член Совета Европы и тем самым западная ориентация Грузии признана на международном уровне. Это явно крупное достижение, хотя пока не означает, что Грузия уже является неотъемлемой частью единой Европы, поскольку для этого необходимо стать членом Евросоюза; а для этого главное отвечать тем стандартам, которые предъявляются к странам-членам Евросоюза.

Для того, чтобы стать органической частью Европы, недостаточно одного стремления к этому; последнее – только необходимое условие, вместе с которым требуется и желание Европы признать Грузию своей органической частью, для чего нужно соблюсти как минимум два условия: во-первых, *Грузия должна соответствовать признанным западным стандартам демократии, защиты прав человека, развитости экономики*, и, во-вторых, – *присоединение Грузии к Европе должно быть выгодным (прежде всего экономически)*.

И все же, чем Грузия может быть выгодна для Европы и, тем самым, для всего остального мира

экономически? Отвечая на заданный вопрос, следует исходить из основных принципов рыночной экономики, поскольку именно рынок – основа экономической системы Европы и развитой части остального мира.

Прежде всего следует оценить рынок Грузии с точки зрения привлекательности. К сожалению, в целом эта оценка не является положительной, поскольку масштабы рынка Грузии настолько малы, что для удовлетворения существующего потребительского или производственного спроса на этом рынке вовсе не требуется вкладывать инвестиции с целью совершенствования и развития производства в Грузии: вполне достаточно удовлетворения этого спроса за счет импорта. Правильность высказанного соображения подтверждает опыт последних лет, когда стратегические инвесторы (кроме проектов трубопроводов) приезжали в Грузию, в основном, для ознакомления (а не для реальных действий), а инвестиции осуществляли фактически сравнительно мелкие компании, не говоря о сомнительности происхождения и целей некоторых из них; если, наряду с этим иметь в виду, что непосредственными соседями Грузии являются две такие обладающие довольно крупномасштабными рынками страны, как Россия и Турция, быть стратегическими инвесторами которых, учитывая величину рынков, при прочих равных условиях, выгодно само по себе, станет понятно, что спрос Грузии может быть удовлетворен прежде всего с помощью импорта из названных стран. Следовательно, Грузия сама по себе с точки зрения удовлетворения потребительского или производственного спроса, к сожалению, чисто экономически не может представлять интереса ни для Европы, ни тем более для всего остального мира².

Можно заключить, что по масштабам своего ресурсного или потребительского рынков Грузия настолько мала, что, при других равных условиях, не сможет только

лишь экономически заинтересовать весь остальной мир в осуществлении крупных инвестиционных проектов.

Выход из такой, вроде бы, безнадежной ситуации следует искать в *международной экономической функции* Грузии как независимого государства³.

Необходимо подчеркнуть, что в современном мире каждое государство наделено определенной функцией и, исходя из того, насколько последняя совместима с международными экономическими функциями других государств, определяется роль данного конкретного государства в мировом интеграционном процессе и уровень развития его экономики.

2.2. Геоэкономическая «картина» Грузии

В международных отношениях (в том числе и экономических) сложились две, ставшие сегодня уже классическими схемы – «Восток-Запад» и «Север-Юг».

Считается, что экономически и, с точки зрения наличия более или менее совершенных демократических институтов, Запад более развит, чем Восток. Естественно, такое представление в определенной степени носит условный характер, что наиболее наглядно проявляется на примере Японии, Кореи и некоторых других соседних им стран, которые по уровню экономического развития опережают многие западные страны.

Еще большей условностью характеризуется схема «Север-Юг», поскольку США, Канада и государства Северной Европы более развиты (как экономически, так и по демократическим институтам), чем соответственно находящиеся к югу от них страны. Из этой схемы несколько «выпадает» Россия, которой, как и многим посткоммунистическим странам, предстоит не мало сделать для развития демократических институтов и экономики.

Для выявления международной экономической функции Грузии необходимо определить ее место в данных схемах «Восток-Запад» и «Север-Юг».

Если «Запад» в целом, как уже отмечалось выше, может рассматриваться как экономически более развитый, нежели «Восток», то последний богаче природными ресурсами. Естественно, исходя из необходимости достижения равновесного состояния спроса и предложения согласно принципам открытой рыночной экономики, возникает необходимость в активизации двусторонних транспортных потоков в схеме «Восток-Запад», с помощью которых с Востока на Запад будут отправляться различные природные ресурсы, а с Запада на Восток – высококачественная готовая продукция потребительского или производственного назначения. Иными словами, в порядке дня – необходимость создания связывающего Европу с Азией такого транспортного коридора, который, с одной стороны, явится кратчайшим расстоянием (точнее, наиболее дешевым) для транспортной связи между этими двумя континентами, а, с другой стороны, при прочих равных условиях, максимально безопасным. Значительная часть именно такого коридора проходит по Центральному Кавказу, в частности через две страны – Грузию и Азербайджан⁴. Нужно также отметить, что при формировании любого транспортного коридора следует иметь в виду и исторический опыт, поскольку наши предки руководствовались теми же принципами (краткость расстояния и безопасность транспортировки), что и современники. Наглядный тому пример – исторический «Шелковый путь»⁵, на принципах которого и должен строиться «Новый шелковый путь»⁶.

В схеме «Север-Юг» в отношении Грузии как Север (Россия), так и Юг (исламский мир) богаты различными, в том числе дополняющими друг друга, ресурсами. Следовательно, двусторонние товарные потоки в направлении «Север-Юг» обладают определенной

перспективой, но их реальное введение в действие связано с решением такой острой проблемы, как будущее Абхазии в составе Грузии. Исходя из этого, введение в ближайшее время в действие проходящего через Грузию транспортного коридора «Север-Юг» прежде всего зависит от политических процессов разрешения данной проблемы.

В виде резюме можно заключить, что на сегодня из двух упомянутых схем «Восток-Запад» и «Север-Юг»⁷ экономически (и не только экономически) реальна относительно Грузии только первая.

В свете проекта транспортного коридора Европа-Кавказ-Азия Грузия приобретает очень важную международную экономическую функцию, поскольку становится значительной частью этого коридора. Именно поэтому она уже рассматривается для стратегических инвесторов как заслуживающая внимания страна, поскольку эффективность осуществленных в Грузии инвестиций уже не определяется масштабами рынка самой Грузии, или даже всего Центрального Кавказа, поскольку, с учетом транспортной артерии, можно эти масштабы значительно расширить одновременно в двух направлениях – Европы и Азии.

2.3. «Фундамент» экономики Грузии

В свете формируемого транспортного коридора Европа-Кавказ-Азия легко объяснить, почему было принято решение провести именно через Грузию одну из веток нефтепровода с целью транспортировки ранней каспийской нефти в направлении Запада. Понятно также, почему вариант нефтепровода «Баку-Тбилиси-Джейхан» является перспективным для транспортировки большой каспийской нефти. Именно нефтепровод обладает притягательной силой, которая обусловит заинтересованность стратегических инвесторов Грузией.

Проект нефтепровода стимулирует реальность вышеупомянутой схемы «Восток-Юг», что выражается прежде всего в перспективности связующего Азербайджан и Турцию газопровода.

Транспортный коридор Европа-Кавказ-Азия пропускает сегодня по железной дороге и через порты Грузии немало значительных грузов. Грузопотоки будут расти. Вскоре на повестку дня особо остро встанет вопрос строительства скоростной автомагистрали, без положительного решения которого невозможно наращивать объемы автоперевозок по территории Грузии.

Дееспособность транспортного коридора связана, прежде всего, с развитием транспорта как приоритетной отрасли национальной экономики, но будет огромной ошибкой «свести» идею коридора к судьбе только этой отрасли. Задача гораздо сложнее.

Транспортный коридор не сможет функционировать, если в стране не будут развиты телекоммуникационная система, энергетика, сеть гостиниц, объектов питания и других сфер обслуживания. А для этого требуется развитие всех других отраслей, необходимых для высокоэффективного функционирования перечисленных. Речь идет прежде всего о промышленности (из-за индустриального характера транспортного коридора) и сельском хозяйстве (с точки зрения обеспечения продовольствием).

Особо следует отметить строительство, фронт действия которого будет ежедневно расти наряду с процессом совершенствования транспортного коридора.

Нужно в качественно новом разрезе управлять процессами по охране природы и урбанизации в связи с транспортным коридором, чтобы, с одной стороны, коридор не стал источником разрушительного воздействия на окружающую среду, а, с другой, чтобы все население Грузии не оказалось размещенным лишь вдоль коридора. Вместе с тем следует иметь в виду, что при проектировании коридора

должно быть доведено до минимума изъятие земель сельскохозяйственного назначения.

Влияние транспортного коридора на национальную экономику не ограничивается только упомянутыми отраслями. Оно отразится на образовании (подготовка кадров для обслуживания коридора), здравоохранении (развитие объектов здравоохранения вдоль коридора и в соответствующих крупных агломерационных центрах), туризме (развитая транспортная и телекоммуникационная сеть даст стимул использованию богатых природных возможностей для туризма), науке (стимулирует прикладные научные работы в целях обеспечения соответствующего технического уровня коридора, «Новый шелковый путь» будет способствовать историческим, этнографическим, культурологическим, экономическим исследованиям), культуре («Новый шелковый путь» будет привлекательным с точки зрения ознакомления с культурой находящихся на этом «пути» стран).

Упомянутое непосредственное влияние транспортного коридора практически на все отрасли национальной экономики очевидно. Следовательно, транспортный коридор Европа-Кавказ-Азия – создает *«фундамент» экономики Грузии* и, таким образом, выходит за рамки непосредственно транспортной проблематики, поскольку охватывает всю национальную экономику, стратегию развития каждой ее отрасли. Иными словами, проблема транспортного коридора Европа-Кавказ-Азия имеет для Грузии общеэкономический, универсальный характер.

ГЛАВА III

РОЛЬ ГРУЗИИ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ЦЕНТРАЛЬНОМ КАВКАЗЕ¹

3.1. Проблема интегрированности стран Центрального Кавказа в международное сообщество

Экономика бывшего СССР характеризовалась высокой степенью интеграции экономик входящих в нее союзных республик и была основана на четком общесоюзном разделении труда. Этим объясняется, что сосуществование этих республик в едином экономическом пространстве – «едином народнохозяйственном комплексе», за долгие 70 лет наложило глубокий отпечаток на их экономические системы, сформировав их с ориентацией на единую экономику. После распада СССР все вновь образовавшиеся государства оказались перед необходимостью практически заново формировать независимые национальные экономические системы, каждая из которых представляла отдельные элементы единого в прошлом комплекса, взаимосвязанные по своей структуре, размещению производительных сил, используемым технологиям, принципам организации производства.

Сложившаяся после распада СССР ситуация была усугублена и тем обстоятельством, что с кризисом по существу столкнулась еще советская экономика, которая наглядно обнаружила неповоротливость командно-административных структур, оказавшихся неспособными быстро и эффективно реагировать на нововведения. Продолжительная мобилизация природных, трудовых и капитальных ресурсов на экстенсивной основе, нарастающая внеэкономическая нагрузка и связанное с этим постоянное снижение эффективности экономики привели в 80-е годы XX

века к ситуации, при которой даже для обеспечения нулевого роста необходимо было увеличивать долю накопления. В этот же период сформировались предпосылки дестабилизации и кризиса финансовой системы. Ход кризисных процессов активизировали и политические факторы периода 1989-1991 годов. В результате к моменту распада СССР были налицо спад производства и инвестиционной активности, разрушение хозяйственных связей между предприятиями, развал финансовой системы и потеря контроля над денежно-кредитной сферой, внешнеполитическое и валютное банкротство, распад государственно-политических и экономических структур.

Кроме того, разнообразие природно-климатических условий, высокий уровень обеспеченности природными и людскими ресурсами, ряд внешних факторов обусловили относительную замкнутость экономики СССР по отношению к мировому рынку. Материально-техническая база экономики СССР по сравнению с передовыми международными стандартами в целом была морально изношена. После развала единой экономической системы и появления финансовых затруднений как на уровне вновь образовавшихся государств, так и на уровне отдельных предприятий создалась ситуация, когда собственные возможности технологического обновления оказались практически мизерными. В результате морально устаревшее оборудование изнашивалось и физически. А это в свою очередь является главной причиной того, что большинство произведенных в постсоветских странах товаров оказались неконкурентоспособными (из-за низкого качества и (или) высоких издержек производства), что делает невозможным проникновение на мировые рынки и активное интегрирование в мировую экономическую систему. Эта осязаемая составляющая постсоветской экономики по сути является мертвой и ее «функционирование» обуславливается механизмами некрэкономии (см. Приложение 1).

Все вышеизложенное так или иначе относится ко всем бывшим республикам СССР и, в частности, – к региону Центрального Кавказа².

Сравнительно небольшую территорию Центрального Кавказа (186,1 тысячи квадратных километров) отличает большое разнообразие ландшафта и природно-географических условий. Кавказ в целом и Центральный Кавказ в частности всегда был, а в настоящее время в еще большей степени стал конгломератом противоречий. В последние годы это нашло подтверждение в политических процессах, происходящих в регионе, и в межнациональных и этнических конфликтах. Эти проблемы общественно-политической жизни народов Центрального Кавказа настолько масштабны по своей значимости, что их следует отнести не только к политическим, социальным и моральным явлениям, но и в не меньшей степени к экономическим³. Ведение военных действий (в том числе и на Северном Кавказе, в частности в Чечне, что особенно отрицательно влияет на ситуацию в Грузии), вызванные ими разрушения, жертвы, социальные проблемы, связанные с наличием большого числа беженцев, блокада транспортных артерий не могут не оказывать существенного влияния на экономическую ситуацию, реализацию производственных возможностей в государствах Центрального Кавказа.

В результате действия этих политических, экономических и других факторов практически все государства Центрального Кавказа в той или иной мере оказались ввергнутыми в глубокий кризис, охватывающий все сферы их жизнедеятельности, приведший к резкому сокращению производства, высокому уровню инфляции, падению уровня жизни населения. Например, в Грузии объем производства валового внутреннего продукта за 1989-1994 годы снизился в 3,6 раза; в Азербайджане объем производства ВВП в 1996 году составил 42 процента от уровня 1990 года; экономика Армении до 1994 года

находилась в тяжелом состоянии, в частности, в 1993 году объем ВВП составил одну треть от объема 1989 года. Начиная с 1994-1995 годов в государствах Центрального Кавказа благодаря активному проведению политики реформ, наблюдаются тенденции стабилизации и оздоровления экономики, однако последствия кризиса столь глубоки, что на их преодоление может уйти не один год, и здесь не обойтись без осуществления радикальной конструктивной внутриэкономической политики, а также оптимального сочетания интересов всех государств этого региона и активного привлечения иностранных инвестиций⁴.

Развитие экономики той или иной страны во многом зависит от того, насколько принимаются во внимание *внешнеэкономические факторы* в формировании собственной экономической политики. Особое значение имеет учет основных течений в международных отношениях и нахождение собственного места в мировой экономической системе. Это положение должно стать основополагающим при определении стратегических направлений экономического развития и приоритетных аспектов экономических реформ в странах Центрального Кавказа.

Экономический прогресс государств Центрального Кавказа прежде всего будет предопределен степенью и темпами их интегрирования с цивилизованным миром. Учитывая современное состояние экономики (и не только экономики) государств Центрального Кавказа⁵, задача интегрирования не может быть отнесена к числу легко разрешимых. Правда, нельзя не сказать, что регион Центрального Кавказа, несмотря на имеющиеся здесь место политические сложности, вовсе не оказался в изоляции от остального мира. Во-первых, он является составной частью Содружества Независимых Государств (СНГ), во-вторых, Азербайджан, Армения и Грузия являются членами Черноморского Экономического Альянса, в-третьих, все три государства Центрального Кавказа практически одновременно

подписали соглашения с Европейским Союзом о сотрудничестве и партнерстве, налаживаются также двусторонние торгово-экономические взаимоотношения со многими странами мирового сообщества. Однако все эти направления международной интеграции не могут восприниматься как достаточные условия вхождения региона в мировой рынок.

По мнению критически настроенных экспертов, СНГ на сегодняшний день переживает определенные сложности в интеграционных процессах⁶, к тому же оно, в силу известных причин, способствует поддержанию ограниченности интеграционных процессов рамками СНГ по определенной аналогии с той замкнутостью производственной кооперации, которой характеризовалась экономическая система СССР⁷.

Черноморский Экономический Альянс, хотя и обладает большими перспективами, а потому требует особого внимания, тем не менее является еще сравнительно новым межгосударственным региональным образованием и пока не обладает должной степенью интегрированности и активности взаимоотношений, чтобы оказывать существенное влияние на экономическое развитие государств – его участников⁸.

Сотрудничество с Евросоюзом и экономически развитыми Европейскими государствами на сегодняшний день не может осуществляться на равных партнерских началах. Здесь, скорее, идет процесс оказания помощи во внедрении демократических принципов построения общественно-политической жизни и рыночных механизмов ведения экономики⁹.

Кроме того, передовые страны мира во многих случаях занимают выжидательную позицию, наблюдая за ходом развития событий на Центральном Кавказе. Широко распространенной является точка зрения, что Центральный Кавказ – это «замороженная», но все еще «горячая точка»¹⁰, которая не обладает достаточной политической и

экономической стабильностью, чтобы активно привлекать экономических партнеров.

3.2. Масштабы рынка и экономическое партнерство

Вместе с тем нельзя не учитывать также, что относительно небольшие размеры стран Центрального Кавказа (в частности, население не превышает 17 миллионов) при прочих равных условиях определяют и соответственно малые размеры их рынков. Если абстрагироваться от существующих конфликтов в регионе и хотя бы теоретически рассматривать возможность существования единого рынка Центрального Кавказа, то уже и в этом идеализированном случае размеры данного рынка все равно останутся невелики и не смогут обладать большой привлекательностью для крупных инвестиций: этот рынок может быть «покрыт» инвестициями, осуществленными либо Россией, либо Турцией.

Все это свидетельствует о необходимости нахождения возможностей взаимодействия экономических субъектов из государств Центрального Кавказа в вопросах создания предпосылок для быстрого и устойчивого их развития и нахождения возможностей налаживания системы стратегического экономического партнерства (а не просто сотрудничества) на Центральном Кавказе¹¹. Только совместные (пусть для начала даже неформальные) усилия облегчат нахождение общих для региона сфер привлечения иностранных инвестиций¹².

Что же касается вопроса привлечения широкомасштабных инвестиций в регионе Центрального Кавказа, то здесь главной проблемой является снижение имеющего место высокого риска долгосрочных вложений, из-за которого инвестиционная деятельность на Центральном Кавказе остается малопривлекательной. В то же время в регионе имеются сферы, могущие быть объектами особой заинтересованности для иностранных инвесторов. В этом смысле достаточно назвать нефть Каспийского бассейна¹³ и Евро-Азиатский транспортно-коммуникационный коридор (ЕАТКК), связывающий Европу и Азию через регионы Центральной Азии и Центрального Кавказа¹⁴, чтобы

заключить, что Центральный Кавказ приобретает особую функцию, и «застолбить» свое присутствие в этом регионе для многих государств и ведущих компаний мира становится стратегической задачей.

Увеличение темпов экономического роста Азербайджана главным образом может быть обусловлено увеличением объема нефтедобычи и развития нефтеперерабатывающей отрасли.

В то же время как проблема развития нефтяной отрасли, так и будущее экономическое развитие всего Центрального Кавказа во многом зависят от налаживания транспортных артерий ЕАТКК. Практическая реализация этого плана началась с осуществления широкоизвестного проекта TRACECA.

TRACECA сегодня рассматривается как транзитный коридор, который дополнит и разовьет уже существующие маршруты, в первую очередь, европейские. В этой связи появляются возможности объединения транспортных систем Черного моря, Каспийского, Адриатического, Средиземного морей.

Не менее важным представляется и решение вопроса транспортировки энергоносителей по трубопроводному транспорту. В частности, азербайджано-грузинский маршрут транспортировки нефти стал одним из приоритетных крупномасштабных проектов в Грузии, привлекающим значительные иностранные инвестиции. Вместе с тем реализация данного проекта создает предпосылки для более активного инвестирования и в другие сферы экономики Азербайджана и Грузии, не говоря о повышении уровня безопасности в данном регионе¹⁵.

С другой стороны, этот проект не имел бы будущего, если бы не был задействован и проект транспортировки нефти из Азербайджана через Россию, ибо в условиях

конфликтов, когда нефтепроводы проходят через или вблизи «горячих точек», решающее значение имеет существование альтернативных трубопроводов. Следовательно, этот пример свидетельствует, что в вопросе транспортировки ранней нефти не только Азербайджан и Грузия являются стратегическими экономическими партнерами, но и Грузия и Россия (хотя, к сожалению, Россия это практически никогда не признавала) могут рассматриваться таковыми¹⁶.

Особое значение для экономики Армении имеет реализация проекта транспортного коридора через Грузию, Армению и Иран, имеющего принципиальное значение для развития стратегического партнерства между Грузией и Арменией¹⁷.

Исходя из вышесказанного, а также с учетом конфликтов на Кавказе, можно прийти к заключению, что именно Грузия имеет все возможности способствовать формированию в будущем экономической системы на Центральном Кавказе при условии тесного экономического партнерства с Россией.

3.3. «Кавказский тандем» в международной конкуренции

Рассматривая различные аспекты экономического развития целого географического региона и взаимоотношений государств, в нем расположенных, нужно также затронуть и вопрос возникновения экономического соперничества, конкуренции между отдельными странами региона. В теории рыночной конкуренции известны разные уровни ее проявления: на уровне фирм, на уровне отраслей, на уровне стран, на уровне региональных образований. Как правило, конкуренты должны характеризоваться более или

менее одинаковой экономической мощью и одинаковыми направлениями в выборе стратегических интересов, что и определяет пересечение их экономических притязаний. Конкурентоспособность страны зависит в первую очередь от того, насколько продуктивно используются национальные природные, трудовые, материальные и финансовые ресурсы. В то же время любая конкуренция – это в определенной степени стимул к совершенствованию. Не будь международной конкуренции, уровень продуктивности в каждой отдельной стране практически не зависел бы от положения в других странах, тогда как международные потоки товаров и капитала представляют собой возможность для повышения продуктивности использования ресурсов страны, устраняют необходимость самостоятельно производить все товары и услуги и специализироваться на тех отраслях экономики и сегментах рынка, где страна относительно более конкурентоспособна.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что в экономическом плане, например, Азербайджан и Грузия не являются стратегическими конкурентами. Это объясняется тем, что у Азербайджана есть нефть и газ, а у Грузии – морской выход в океан и непосредственное соседство с Турцией, обе страны находятся на «трассе» ЕАТКК, каждая из них обладает собственным, в ряде случаев уникальным производственным потенциалом. Все это определяет то положение, что Азербайджан и Грузия не могут рассматриваться как конкуренты, скорее они являются стратегическими экономическими партнерами.

Грузия заинтересована в том, чтобы каспийские нефть и газ (и не только) были транспортированы на Запад через ее территорию, что является одновременно и экономическим интересом Азербайджана, ибо в этом случае

всевозможные грузы с Востока на Запад и обратно пройдут и через его территорию.

В то же время отсутствие межстрановой экономической конкуренции между Грузией и Азербайджаном ни в коей мере нельзя воспринимать как причину отсутствия рыночных стимулов развития: у этих стран есть другие страны-конкуренты, а сами они, вместе взятые, должны расцениваться как экономические партнеры в межрегиональной конкуренции. Экономическое партнерство Азербайджана и Грузии может стать (что в определенной степени подтверждается и практикой) «магнитом» для притяжения и других субъектов не только Центрального, но и всего Кавказа (хотя, к сожалению, не все признают преимущества стратегического экономического партнерства в регионе).

В заключение особо подчеркнем, что стратегическое экономическое партнерство является тем «фундаментом», на котором можно и следует строить экономическую систему Центрального Кавказа.

ГЛАВА IV

НАЧАЛО ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКОЙ ГРУЗИИ

4. 1. Общий фон начального этапа экономической реформы

Грузия одной из первых республик бывшего СССР¹ в результате всеобщих выборов (1990 г.) обрела государственную независимость; был принят ряд важных законов (об экономической системе государства, о приватизации и др.), призванных обеспечить движение к рыночной экономике. Однако радикальная реформа не приобрела поступательного характера, более того - в ряде случаев имело место торможение. И объясняется это, на наш взгляд, прежде всего, причинами неэкономического характера. В частности, остро негативное воздействие оказала на Грузию экономическая самоизоляция: весной 1991 г. был взят курс экономического противостояния с Россией. В результате «изолированной» оказалась отнюдь не Россия, а сама Грузия. На период искусственного «блокадного» противостояния пришлось первая значительная «волна» разрыва существовавших в течение десятилетий экономических взаимосвязей Грузии с другими республиками бывшего СССР, тяжело отразилось на грузинской экономике и разрушительное землетрясение, произошедшее весной 1991 г.

С 1992 г. страну возглавил блок оппозиционных политических партий, который провозгласил курс на рынок и сделал первые шаги в этом направлении. Возвращение на роль руководителя государства Эдуарда Шеварднадзе

сыграло положительную роль в деле укрепления международных позиций Грузии.

Политические силы, возглавившие страну, встретили сопротивление сторонников предыдущего режима, что в конечном счете вылилось в гражданскую войну. К тому же в результате внутривластного противостояния Грузия отказалась от членства в Содружестве Независимых Государств (СНГ) в момент его создания.

Характеризуя общий фон начального этапа экономической реформы в Грузии, нельзя не сказать и о таком факторе, как военные конфликты в Абхазии и Южной Осетии. Принявшие форму вооруженного насилия сепаратистские движения в Абхазии и Южной Осетии отрицательно сказались на экономике грузинского государства не только самим фактом поглощения скудных ресурсов военными затратами, но и рядом обстоятельств специфически экономического свойства. В частности, по экспертным оценкам Грузия ежегодно теряет около 30 процентов валового внутреннего продукта (ВВП) в силу отсутствия этих регионов в экономическом пространстве страны:

Во-первых, по территории Абхазии проходила (оказавшаяся оторванной) главная железнодорожная артерия, которая связывала Грузию с Россией и другими странами. В результате пришлось с большой перегрузкой использовать железнодорожную линию, пролегающую через Азербайджан, а до этого – через Чечню по территории России. Война в Чечне блокировала и эту железнодорожную линию. С большими перебоями работала железная дорога и в Азербайджане во время военных действий с Арменией.

Во-вторых, автомобильная дорога через Южную Осетию, связывающая Грузию и Россию, вначале была полностью блокирована, а впоследствии стала основной трассой контрабандных грузопотоков из России в Грузию.

В-третьих, военное противостояние привело к тому, что из экономического потенциала Грузии полностью исключенными оказались Абхазия и Южная Осетия.

В-четвертых (и это, конечно, фактор по важности никак не последний), порожденный военным конфликтом многотысячный поток беженцев имеет тяжелейшие не только общесоциальные, но и сугубо экономические последствия.

С расширением военных действий было связано и бесконтрольное распространение оружия, отягчающее и без того крайне сложную криминогенную обстановку. Все это препятствовало проведению экономических реформ и отталкивало иностранных инвесторов.

Вступление в СНГ осенью 1993 г. представлялось единственной возможностью «де-юре» не потерять Абхазию и Южную Осетию.

Особое место в характеристике общего фона начального этапа экономической реформы занимают взаимоотношения между Грузией и Россией. В то время они были сведены к минимуму, а в значительной части и вовсе разорваны.

Необходимо отметить и то, что в начале 1993 г. Грузия не имела своей национальной валюты, что, естественно, не позволяло ей проводить самостоятельную денежно-кредитную и финансовую политику, а это в конечном счете сводило на нет выбор собственного варианта экономических реформ. Отсюда – и отчасти вынужденное и при том «слепое», и как следствие, неудачное копирование ее российского варианта² (сказанное не надо, конечно, истолковывать так, будто только самим фактом введения грузинской валюты могли разрешиться все проблемы реформы). Вынужденное пребывание в рублевой зоне обусловило сильную зависимость экономической ситуации в Грузии от «поставок» банкнот из России. А их непоставки (с начала же 1993 г. они были и вовсе прекращены) не

позволяли выдавать пенсии, стипендии, заработную плату, что еще более усиливало социальную напряженность.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что обций фон начального этапа, т.е. стартовые условия экономических реформ в Грузии априори не могли способствовать ее успешному проведению.

После распада СССР и его единого народнохозяйственного комплекса (ЕНХК) Грузия, практически как и все бывшие субъекты Союза, получила в наследство экономическую систему со специфически ориентированной отраслевой структурой, разорванными хозяйственными связями, разлаженными финансами при полном отсутствии опыта рыночных отношений и законодательной базы для формирования новых отношений в экономике. Экономические трудности усугубились и политическими процессами, проявившимися прежде всего в сепаратистских притязаниях. Негативную роль сыграли и ошибки, допущенные в начале 90-х годов прошлого столетия при осуществлении первых шагов постсоветской трансформации грузинской экономики³. Во второй половине 1994 г. начался процесс определенной стабилизации, выразившийся как в улучшении внутривнутриполитической ситуации в стране, так и в улучшении ее основных макроэкономических показателей⁴.

Основой комплексной экономической реформы стала разработанная в 1994 г. антикризисная государственная программа. Она предусматривала создание адекватной рыночной экономике законодательной базы, четко функционирующей финансово-кредитной системы, преобразование банковской сферы, трансформацию собственности, освобождение цен, совершенствование налоговой системы, либерализацию внешней торговли и др. В соответствии с этой программой был принят ряд законов и других нормативных актов, регулирующих ход экономических реформ, в частности, законы о приватизации государственной собственности, предпринимательстве, монопольной

деятельности и конкуренции, поддержке инвестиционной деятельности, аренде и арендных отношениях, собственности на сельскохозяйственные угодья и недра, о защите прав потребителей и ряд других.

Немаловажную роль в обеспечении определенных успехов в экономике сыграло достижение политической стабильности в стране. В 1995 г. была принята новая Конституция Грузии, на демократической основе были проведены президентские и парламентские выборы.

4.2. Земельная реформа

В 1992 г. руководство Грузии предприняло попытку получения поддержки со стороны населения путем проведения земельной и жилищной реформ⁵. Было принято правительственное постановление о реформе сельскохозяйственного землевладения. Наиболее важным здесь было то, что приусадебные участки безвозмездно переходили в частную собственность, причем сами нормы этих участков в равнинных местностях были увеличены до 0,75, а в горных – до 3 га⁶. Но вскоре (менее чем через два месяца) было принято новое постановление, согласно которому верхний предел (до которого мог быть увеличен передаваемый в частную собственность приусадебный участок) уже достиг в равнинных местностях 1,25, а в горных – 5 га. Этим же постановлением было определено, что по истечении двух лет с момента передачи земельного участка в частную собственность он мог стать объектом купли-продажи (что так и не было осуществлено в полной мере, в силу отсутствия соответствующих законов).

Реализация этих постановлений с самого начала стала пробуксовывать, что объяснялось рядом причин. Это прежде всего неготовность к приватизации земли из-за отсутствия адекватной нормативной базы (о наследстве, о купле-продаже и т.п.), неясности в механизмах обеспечения

сельскохозяйственной техникой, дороговизны транспортных услуг и т.п. Сказалось и нежелание местной бюрократии ослаблять свою власть.

Несмотря на все эти сложности стремление населения стать частными собственниками земли было велико. Существенную роль здесь сыграло и ухудшение общей экономической ситуации: в наличии собственного земельного участка люди увидели гарантию от угрозы обнищания и голодания. Ведь дело дошло до того, что даже в самом Тбилиси (на его окраинах) люди без какого-либо оформления правовых отношений обрабатывали пустующие земельные участки.

В результате проведенной земельной реформы только за 1992 г. в собственность населения были переданы 61 процент всей пашни Грузии и 56 процентов площадей под многолетние насаждения. При этом нежелание или неспособность многих новых собственников заняться сельскохозяйственным трудом привели к упадку значительных площадей с многолетними насаждениями, к опустошению многих сельскохозяйственных угодий.

В начале 1993 г. было принято правительственное постановление, согласно которому жителям городов и районных центров передавались в собственность пригородные сельскохозяйственные земли, в то время как уже имеющиеся дачно-садовые участки во многих случаях были еще не освоены.

Законодательно частная собственность на землю в Грузии была учреждена несколько позже: в 1996 г. были приняты законы о собственности и об аренде земель сельскохозяйственного назначения, а в 1998 г. – закон о частной собственности на земли несельскохозяйственного назначения, имеющиеся в пользовании частных лиц и юридических лиц частного права.

Несмотря на наличие весомой законодательной базы эффективность рынка земли в Грузии не велика, что

объясняется слаборазвитостью институциональных механизмов (в частности, процедур регистрации) передачи прав собственности на землю и т.д.

Думается, что главный вывод относительно результатов приватизации земли (впрочем, как и приватизации вообще) состоит в том, что этот процесс не должен был стать самоцелью. Цель же приватизации состоит в эффективной реализации соответствующей экономической функции объекта.

4.3. Жилищная реформа

Первые шаги по пути проведения жилищной реформы в 1992 г. диктовались преимущественно политическими соображениями: было принято постановление о безвозмездной передаче государственного жилья в частную собственность тем, кто его занимает. При этом устранялись все бюрократические препоны на пути правового оформления данной акции. Вместе с тем заметим, что даже с чисто социальных позиций такую реформу никак нельзя назвать оправданной (точнее, справедливой): квартиры очень различны по площади, местонахождению, благоустройству и т.п. К тому же долгое время открытой оставалась проблема собственности соответствующих коммуникаций (подъезды, лифты и т.п.), что отрицательно сказалось на их состоянии. Иначе говоря, непосредственный процесс приватизации жилья – лишь одна сторона медали, в то время как другая – в решении проблемы обслуживания и сохранения жилищного фонда долгое время оставалась проблематичной. Эта проблема была разрешена лишь через несколько лет путем установления коллективной ответственности жильцов за соответствующие жилищные помещения.

Стоит отметить, что несмотря на энергичную пропаганду преимуществ частного жилья, лишь

незначительная часть горожан поторопилась его приватизировать. В дальнейшем, после относительного законодательного урегулирования имущественных отношений между собственниками приватизируемых квартир и государством, ускорился процесс приватизации жилья.

Некоторое время ущемленными оказались и права владельцев кооперативных квартир: если долг государству еще не был погашен, нужно было это сделать до их оформления в частную собственность. Между тем за эти квартиры уже было внесено как минимум 40 процентов суммы, в которую они обошлись, тогда как имеющие государственное жилье таких затрат не несли вообще.

Таким образом, приватизация земли и жилья не принесла ожидаемого эффекта как населению, так и правительству.

4.4. Приватизация государственного капитала

Самым существенным препятствием на пути начала приватизации факторов производства, и в том числе капитала, был низкий уровень психологической готовности людей к этому процессу. В частности, долгое время распространенным был взгляд (что, к сожалению, иногда встречается и по сей день) на предпринимателей как на заведомых преступников или, по крайней мере, «нечистых на руку» людей. Другой живучий стереотип – отождествление страны и государства, национального богатства и государственной собственности. Соответственно целью приватизации капитала и сегодня считают «выкачивание» максимума денежных средств в пользу государства.

Поэтому необходимо было с самого начала преодолеть эти психологические барьеры, ведь массовое сознание не воспринимало простую, казалось бы, мысль о

том, что страна только тогда будет богатой, только тогда будет приумножаться ее национальное богатство, когда богатыми станут члены общества.

В Грузии первоначально официально (юридически) было признано использование всех форм приватизации государственного капитала (бесплатная раздача, аренда с выкупом, конкурсная продажа, аукцион, международный тендер), но, к сожалению, не все они были задействованы в равной степени.

Так, например, первый аукцион в Грузии состоялся еще осенью 1991 г. (был продан магазин одежды, впрочем, аукцион как таковой по сути и не состоялся: в нем участвовал только бывший директор магазина). После этого аукционы в Грузии возобновились только с весны 1993 г. На них в основном выставлялись подержанные автомобили, заправочные станции, объекты незавершенного строительства, мелкие торговые объекты и т.п. Конкурсная же форма приватизации в то время вовсе не использовалась.

С осени 1991 г. была приостановлена такая форма приватизации, как аренда с выкупом. Справедливости ради следует отметить, что в начале 1992 г. право на разрешение передачи объектов в аренду с выкупом было отдано достаточно высокой правительственной инстанции: Государственному комитету (впоследствии переименованному в министерство) управления государственным имуществом. Но только с весны 1993 г. эта форма приватизации была поэтапно задействована.

Основной причиной приостановления всех перечисленных форм приватизации были опасения бюрократии относительно заниженной стоимостной оценки приватизируемых объектов. Это было обусловлено установкой, согласно которой главной целью приватизации признавалось исключительно «выкачивание» денег в пользу государства. Здесь необходимо заметить, что на деле без рынка ценных бумаг априори более или менее точно

определить стоимость приватизируемого объекта едва ли возможно: такую задачу «решает» лишь рынок, и, разумеется, не априори.

Торможению процесса приватизации способствовала и ставка на ваучеризацию, в полном соответствии с российской схемой; этот путь, несмотря на его кажущуюся социальную привлекательность был по сути неоправданным как с экономической, так и социальной сторон⁷: большинство людей так и не смогли, не говоря о том, что и не захотели стать собственниками капитала, вследствие чего они предпочли «сброс» ваучеров за символично низкую цену, которые приобретали обладатели т.н. «тугих кошельков» (как правило, бывшее партийно-комсомольское руководство и директора предприятий), с тем, чтобы, получив удобный момент, приобрести «дешевый» приватизируемый объект. В Грузии это так и произошло: номинальная стоимость одного ваучера была установлена на уровне 30 дол. США, в то время как его цена на неформальном рынке была в 5-6 дол. США, в результате чего скупщикам приватизируемый капитал достался в 5-6 раз дешевле, чем была установленная его начальная стоимость, а население собственником капитала (как было заявлено в качестве основной цели ваучеризации) так и не стало. Относительно небольшая часть государственного капитала была приватизирована за счет ваучеров и иностранными резидентами; так, 80 процентов акций, закупленных за счет ваучеров, приходилось на резидентов Грузии, а остальные 20 процентов – на иностранных резидентов.

Начиная с 1994 г. процесс трансформации собственности как существенный элемент переходного периода к рыночной экономике в Грузии был возведен в ранг приоритетов в общей системе экономических преобразований; законодательно были задействованы все возможные формы приватизации (аукционы, конкурсы,

аренда с выкупом, передача трудовым коллективам части акций приватизируемых объектов бесплатно и части со скидкой). В результате к 1998 г. практически уже был завершен процесс так называемой «малой и средней приватизации».

Одновременно в широкомасштабном плане был развернут процесс акционирования средних и крупных предприятий. Здесь следует подчеркнуть, что руководство крупных государственных предприятий оппонировало институту «наблюдательного совета» (как правило, это выражалось в торможении процессов акционирования и преобразовывания в общества с ограниченной ответственностью (ООО); наиболее наглядный тому пример - преобразование Грузинской железной дороги в ООО). Позднее путем изменения законодательства институт наблюдательного совета был создан и в ООО. Лишь после ухода с политической арены Президента Э. Шеварднадзе в ноябре 2003 г. Грузинская железная дорога была преобразована в акционерное общество.

Несмотря на принятие более или менее адекватного законодательства задействовать вторичный рынок ценных бумаг в Грузии, к сожалению, так и не удалось.

С целью приватизации неперспективных предприятий в 1997 г. было принято решение о проведении специального аукциона с нулевой начальной стоимостью; покупатели взяли на себя обязанность покрыть накопленные к тому времени значительные долги предприятий⁸.

В 1997-1998 гг. начали проводиться международные тендеры с целью приватизации крупных энергетических объектов и объектов связи посредством привлечения иностранных инвесторов⁹.

Активно начался процесс трансформации собственности и в социальной сфере: реализация программы приватизации и коммерциализации объектов образования и здравоохранения.

4.5. Денежно-кредитная политика и реформа банковского сектора

Реформирование денежно-кредитной системы в Грузии началось в 1993 г.; была предпринята первая попытка выхода из рублевой зоны путем введения переходной валюты (купона). Однако эта мера не принесла ожидаемых результатов. На внутреннем рынке оставались в обращении как российский рубль, так и доллар США, а в результате кредитной эмиссии, осуществляемой центральным банком – Национальным банком Грузии (НБГ) грузинский купон подвергся девальвации (к осени 1994 г. 1 дол. США на рынке стоил 5,4 мл. купонов), которая в совокупности с гиперинфляцией (50-70 процентов в месяц) определила крайне низкий спрос на купоны¹⁰.

В результате проведения целенаправленной денежной политики, ориентированной на сокращение денежной массы и преодоление гиперинфляции, стало возможным введение в сентябре 1995 г. национальной валюты – лари, ставшее знаменательным событием в денежно-кредитной сфере, вслед за чем последовало замещение иностранной валюты национальной, резкое снижение инфляции и установление стабильного обменного курса национальной валюты по отношению к доллару США (1 дол. США стоил 1,3 лари)¹¹. С самого начала введения лари была реализована система его свободной конвертируемости в доллары США и российские рубли, что было достигнуто за счет финансовой поддержки НБГ кредитами Международного валютного фонда (МВФ), которыми пополнялись валютные резервы НБГ.

Основным инструментом денежно-кредитной политики были интервенции НБГ на рынке иностранной валюты, осуществляемые посредством Тбилисской межбанковской валютной биржи (ТМВБ). НБГ продавал иностранную валюту через ТМВБ с целью нейтрализации

инфляционных последствий чистого кредитования правительства банковской системой, поддерживая при этом достаточный уровень резервов. С осени 1998 г. в результате российского дефолта в Грузию увеличился приток из России обесцененных российских рублей и дешевых контрабандных товаров, в результате чего лари стал обесцениваться. НБГ постепенно сократил интервенции на ТМВБ, а позднее и вовсе их прекратил. К этому периоду курс лари обесценился на 70 процентов. В дальнейшем курс лари больше не поддерживался НБГ путем интервенций на ТМВБ. Стабильность лари обеспечивается «жесткой» денежно-кредитной политикой, проводимой НБГ, суть которой заключается в ограничении денежной массы, обеспечивающей годовой уровень инфляции в рамках 5-7 процентов; при этом процедуры рефинансирования были прекращены уже в конце 1993 г. (к этому моменту его ставка достигала 40 процентов), после чего НБГ проводятся кредитные аукционы.

К 1997 г. в Грузии практически завершился процесс приватизации государственных коммерческих банков, создана двухъярусная модель банковской сферы, которая на основе адекватной законодательной базы функционирует фактически по схеме, принятой в международной практике. Этому способствовали закон о НБГ, который был принят летом 1995 г., и закон о коммерческих банках, принятый весной 1996 г.

Вместе с тем подчеркнем, что, как и во многих странах с посткоммунистической экономикой, находящихся на ранних стадиях процесса реформ, банковский сектор Грузии все еще не вносит сколько-нибудь существенного вклада в процесс финансового посредничества. Несмотря на заметное улучшение условий для банковской деятельности, объем кредита, предоставляемого банками, остается незначительным ввиду высокого кредитного риска и отсутствия возможностей для надежных инвестиций.

ГЛАВА V

ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ ГРУЗИИ В 1995-2003 ГОДАХ

5.1. Экономический рост и другие параметры реального сектора

В первой половине 90-х годов разрушительное влияние на экономику страны оказало действие весьма неблагоприятных внутренних и внешних политических, экономических и социальных факторов. В результате произошло резкое снижение уровня производства, существенно ухудшилась макроэкономическая ситуация и благосостояние населения (статистическую картину Грузии см. в Приложении 2).

В начале 1990-х годов экономика Грузии, впрочем как и экономика других стран бывшего СССР и социалистического лагеря, характеризовалась глубокими кризисными явлениями, что, в первую очередь, выразилось в резком падении производства и высоких темпах инфляции, крайним свертыванием инвестиционной деятельности. Ускорился процесс износа производственно-технического оборудования предприятий. Резко сократилась доля накопления в национальном доходе, что ограничило возможность быстрого роста экономики страны. Следует подчеркнуть, что экономический спад в странах бывшего СССР нигде не принял таких масштабов, как в Грузии: в 1994 году реальный объем валового внутреннего продукта (ВВП) сократился по сравнению с уровнем 1990 года на 72 процента, валовой продукции промышленности – на 84 процента, продукции сельского хозяйства – на 46 процентов, инвестиций в основной капитал – на 95 процентов.

Политическая стабилизация в стране (с 1995 г.) дала

возможность начала полномасштабной экономической реформы¹, первым шагом которой стала финансовая стабилизация, ставшая по сути дела основой начала роста экономики страны².

Практически, только в 1995 году стали возможными приостановление спада производства и начало экономического роста: в 2003 году (ВВП) по сравнению с 1994 годом в реальном выражении возрос в 1,6 раза (на 63,3 процента) – среднегодовой рост за этот период был равен 5,2 процента³. За последние годы в целом были зафиксированы следующие темпы роста ВВП (см. Таблицу 5.1):

Таблица 5.1

Темпы роста ВВП в 1995-2003 годах (в процентах)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
К предыду щему году	103	111	111	103	103	102	105	105	111
К 1994 году	103	114	126	130	134	136	143	151	167

Отметим, что это весьма высокий показатель среднего темпа роста ВВП, который обусловлен экономическим подъемом в 1996-1997 годах. Последующие же годы (1998-2002 гг.) характеризовались сравнительно низкими темпами роста экономики. При этом в государственном секторе экономики выявилась тенденция сокращения ВВП, а в негосударственных институциональных секторах наблюдается довольно устойчивая тенденция роста. В частности, за последние восемь лет в среднем в 1,53 раза возросли: транспортные услуги и связь, строительство, сфера услуг (гостиницы,

кафе, рестораны и столовые); особенно высокими темпами роста (за восемь лет более чем в 8 раз) характеризуются финансово-посреднические услуги. В 1996-2003 годах доля созданной в вышеперечисленных отраслях экономики добавленной стоимости в ВВП страны увеличилась примерно в 2,5 раза.

Умеренными темпами рос объем торговли, хотя ее доля в созданной в стране добавленной стоимости остается весьма высокой – 13,3 процента.

Сравнительной нестабильностью характеризуются темпы роста в промышленности, где наиболее рельефно проявляются проблемы неконкурентоспособности промышленной продукции, что в итоге и создает основу некроэкономики (см. Приложение 1) в Грузии; несмотря на это и в промышленности за 1996-2003 годы имел место 33-процентный рост, который отстает от роста ВВП за тот же период в 1,9 раза. Нестабильным ростом характеризуются отрасли коммерческих и личных услуг, хотя за 1996-2003 годы здесь тоже отмечается темп роста двузначным показателем.

Весьма нестабильно развивалась самая крупная отрасль страны – сельское хозяйство. За последние восемь лет весомого роста в этой отрасли фактически не произошло, а доля созданной в ней добавленной стоимости в ВВП страны сократилась почти в полтора раза. Это объясняется, в первую очередь, недофинансированием данной отрасли.

Для анализа макроэкономических процессов важен индикатор уровня безработицы, который возрос с 56 процентов в 1997 году до 1214 процентов в последующих 1998-2003 годах. Это, в основном, обусловлено структурными изменениями в экономике страны: фактически начался процесс концентрации самозанятого населения в таких отраслях, как торговля, транспорт, сельское хозяйство, услуги, хотя при этом в каждой из этих

отраслей формируется тенденция сокращения самозанятых, в то время как в целом в экономике наблюдается рост занятости по найму.

Необходимо добавить, что относительно небольшие сельскохозяйственные крестьянские хозяйства вряд ли имеют возможность дальнейшего роста и, в частности, расширения за счет занятости; наоборот, эта избыточная рабочая сила, которая перестает работать в собственном хозяйстве как из-за уровня доходов, так и из-за низкоэффективных технологий, выходит на биржу труда, старается найти более эффективную работу. Со своей стороны, в отраслях с высокой долей самозанятости: в торговле, транспорте, в др. отраслях услуг в условиях напряженной конкуренции со стороны рабочей силы не расширяется объем участия индивидуальных предпринимателей. Исходя из этого, можно заключить, что вопросы по формированию устойчивых тенденций экономического роста и полной занятости в экономике страны связаны с дальнейшим реформированием структуры экономики.

С точки зрения характеристики социальных процессов в стране важное значение имеет анализ динамики уровня *благосостояния населения*. По оценкам данных, полученных на основе выборочного обследования домашних хозяйств, среднемесячная зарплата одного работника, работающего по найму, за последние годы возрастала, хотя в то же время уровень средних доходов (как денежных, так и неденежных) одного домашнего хозяйства пока еще ниже черты бедности и составляет ее 90-95 процентов. Более того, по данным 1999-2002 годов средний уровень реальных доходов несколько снизился, причинами чего являются невыданные в бюджетном секторе зарплаты, пенсии и др. пособия, а также причиненный в результате засухи в 2000 году ущерб большей части сельского населения.

Следует отметить дифференциацию населения по

уровням текущих доходов, накопленного состояния и потребительских расходов. Она значительно превышает предельный уровень по социальной стабильности и экономической безопасности страны. Например, доходы 10 процентов богатейшего населения в 2530 раз превышают доходы 10 процентов беднейшего населения (для сравнения, в США, например, в 13 раз).

Несмотря на то, что по видам экономической деятельности рост объема чистых налогов (косвенные налоги минус субсидии) опережал рост всей добавленной стоимости, все-таки место имеет хроническое отставание созданной в этой сфере добавленной стоимости. Параллельно с впечатляющим ростом чистых налогов на продукцию налицо снижение заполнения государственного бюджета доходами других налогов и неналоговых поступлений. В результате недостаточного финансирования бюджетной сферы, за прошедшие семь лет роста в этой сфере практически не отмечается, что является серьезным препятствием для роста последней как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

5.2. Денежно-кредитная система

Начиная с 1990 года денежно-кредитная система Грузии прошла этапы полного крушения и создания новой системы. К 1995 году стали возможными подготовка и осуществление полновесной реформы денежно-кредитной системы. Была сформирована двухступенчатая банковская система, в которой Национальный банк Грузии (НБГ) отвечает за проведение монетарной политики и регулирует деятельность коммерческих банков.

С 1995 года находящаяся в обращении масса наличных денег возросла в 2003 году в 3,6 раза.

В 2003 году по сравнению с 1995 годом средний рост наличных денег и денежной массы в широком смысле по

агрегатам М0, М2 и М3 составил, соответственно, 355, 335 и 487 процентов.

За тот же период по дефлятору ВВП темпы роста составили, соответственно, 197 и 160 процентов. Таким образом, как по монетарным, так и по индикаторам реальных секторов масштабы экономики за 1995-2003 годы возросли более чем в 2 раза.

К концу декабря 2003 года валютные резервы НБГ составили 190,9 млн. долларов США, что эквивалентно 6-недельному импорту. Этот уровень резервов в осуществлении внешних операций для обеспечения устойчивого положения страны составляет меньше половины необходимого уровня.

В долгосрочном периоде высоко положительной является корреляционная связь (0,9) между обменным курсом лари в долларах США и изменениями депозитов в национальной валюте. Сравнительно невысокая корреляционная связь (0,4) отмечается между внебанковскими наличными деньгами и изменениями депозитов в национальной валюте.

Из приведенных в Таблице 5.2 данных видно, что, несмотря на общую стабильность монетарной системы страны, степень доверия к национальной валюте (при сохранении нежелательной традиции оценки и расчетов при купле-продаже дорогостоящих предметов в долларах США), к сожалению, не столь высока и сохраняется тенденция долларизации экономики и, в частности, банковского сектора.

Таблица 5.2

**Доля депозитов в национальной валюте
в общих депозитных обязательствах**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Доля депозитов, в процентах	53,3	47,5	36,2	23,7	21,1	17,2	15,0	14,5

Аналогичные тенденции отмечаются и относительно займов. В частности, из выданных банками ссуд негосударственным учреждениям и предприятиям, а также частным лицам, в 1996 году 67,6 процента приходилось на долю национальной валюты. А в 2003 году эта доля снизилась до 11,8 процента.

Доля депозитов в М2 в декабре 2003 года по сравнению с предыдущим месяцем увеличилась на 0,1 процентных пункта. Это произошло в этом периоде из-за роста наличной денежной массы, находящейся вне банковской системы на 2,6 процента, и увеличения депозитов в национальной валюте на 3,2 процента.

В конце декабря 2003 года изменение структуры М2 вызвало изменение денежного мультипликатора m по данному агрегату (соотношение показателя денежного агрегата к национальным резервным деньгам) на 0,001 пункта.

При этом денежный мультипликатор по агрегату М3 в декабре 2003 года сократился с 1,919 процента предыдущего месяца до 1,912 процента.

По агрегатам М2 и М3 динамика денежного мультипликатора за 1996-2002 годы по среднегодовым показателям дается в Таблице 5.3.

Таблица 5.3

Среднегодовые показатели денежного мультипликатора

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
По М2	1,09	1,12	1,09	1,01	1,01	0,95	0,95	0,91
По М3	1,29	1,39	1,49	1,57	1,70	1,66	1,66	1,83

В силу долларизации депозитов мультипликатор возрастает по М3 и сокращается по М2.

В целом, уровень обоих мультипликаторов денег

слишком низок. Исходя из установленных НБГ резервных норм, их максимальное значение может достигнуть 6. Главным фактором такого низкого уровня мультипликатора, в первую очередь, является относительно низкое доверие к банковской системе по учетности и накоплению.

Этот факт находит подтверждение в результатах проведенного Государственным департаментом Грузии по статистике обследования населения и предпринимателей. В частности, 70 процентов предприятий и населения предпочитает осуществлять расчетные операции наличностью; при размещении сбережений менее 5 процентов населения считает возможным пользоваться банковскими услугами; только одна шестая часть предпринимателей считает ресурсом текущего и инвестиционного финансирования своей деятельности банковский кредит.

Исходя из этого, можно констатировать, что банковская система Грузии, несмотря на достигнутую стабильность, пока еще далека от полного выполнения функций финансового посредника. Одна из причин заключается в том, что население помнит те потери своих сбережений, размещенных в банковской и псевдобанковской (т.н. «пирамидальных») системах, которые произошли в первой половине 90-х годов как в результате гиперинфляции, так и из-за широко распространенной практики использования финансовых пирамид, имеющих, помимо прочего, и «богатый» опыт в истории человечества⁴.

Необходимо учесть, что значительная доля в экономике Грузии (около 40 процентов) приходится на неформальное производство в домашних хозяйствах, которые, как правило, не прибегают к банковским услугам при купле и продаже своей продукции. Не менее важным фактором является и по сей день существующая в предпринимательском секторе Грузии крупномасштабная скрытая деятельность.

5.3. Государственные финансы

Экономическая стабилизация, рост ВВП обусловили увеличение бюджетных доходов; в 1995-2003 годах в условиях 63-процентного реального роста ВВП (номинальный рост – 132 процента) доходы бюджета (в номинальном измерении) возросли в 4,9 раза, а соотношение налоговых поступлений к ВВП увеличилось с 7,3 процента до 15,8 процента. Сократилась доля полученных из заграницы трансфертов в формировании доходов бюджета (с 14,7 процента до 3,6 процента). Соотношение дефицита бюджета было доведено в 2003 году до 2,4 процента ВВП, вместо 5,4 процента в 1995 году.

По данным Министерства финансов Грузии в 2003 году из доходов консолидированного бюджета страны (консолидированный бюджет центральных, специальных государственных фондов и территориальных единиц страны) 89,9 процента приходится на налоговые доходы, 6,5 процента – на неналоговые, а 3,6 процента – на гранты. В 2003 году дефицит консолидированного бюджета был на уровне 15,3 процента.

Всего за последние восемь лет номинальный показатель доходов консолидированного бюджета увеличился в 4,7 раза, а темп реального роста, рассчитанного с использованием дефлятора ВВП, составил 2,5 раза.

Доходы государственного бюджета в 1996-2003 годах не превышали 16 процентов ВВП. По уровню сбора налогов относительно ВВП Грузия отстает почти от всех стран бывшего СССР. Основной причиной тому является начавшийся в Грузии в 1998 году и продолжавшийся до сих пор бюджетный кризис, исходящий из чрезмерной политизации экономики и институциональной несовренности исполнительной власти.

В 2003 году процентное соотношение всех расходов консолидированного бюджета к ВВП по сравнению с прошлыми годами уменьшилось (с 20,6 процента в 1998 году до 17,8 процента), а дефицит составил 2,4 процента ВВП и сопоставим с соответствующими показателями прошлых лет.

До 1998 года темп роста внешнего долга страны превышал темп роста ВВП, на протяжении 1996-98 годов место имел рост внешнего долга страны с 1275,7 млн. долларов до 1864,9 млн. долларов.

Величина расходов, взятых на обслуживание долга в 1998 году, составила 52 млн. долларов США, или 10 процентов доходов государственного бюджета. Исходя из международной практики, это почти в 2 раза превысило критическую норму (57 процентов). Исходя из этого, более актуальной является задача по увеличению налоговых доходов бюджета и ограничению дальнейшего роста задолженности новыми заемами.

Величина расходов, взятых на обслуживание внешнего долга в 2003 году, составила 34 млн. долларов США, или 5,6 процента доходов государственного бюджета.

5.4. Внешнеэкономические операции и валютный курс

Со второй половины 90-х годов платежный баланс страны претерпел существенные изменения. С 1997 года сокращался дефицит баланса текущих счетов. Это было обусловлено в определенной степени переходом с 1998 года на свободно плавающий режим формирования обменного курса национальной валюты – лари, в результате чего произошло постепенное снижение реального курса лари по отношению к иностранной валюте.

Улучшение баланса текущего счета было обусловлено тем, что после 1997 года экспорт рос, а импорт – сокращался. Показатель покрытия импорта экспортом

увеличился с 32,4 процента в 1997 году до 57,1 процента в 2003 году.

За последние годы ведущее место в экспорте занимают металлолом, натуральное виноградное вино, удобрения, ферросплавы, летательные аппараты, золото. В общем объеме импорта по-прежнему велика доля нефтепродуктов и природного газа.

Значительная часть внешнеторговых связей приходится на страны СНГ; а крупнейшими торговыми партнерами являются Россия и Турция.

Как было отмечено, с декабря 1998 года Национальный банк Грузии перешел на политику свободно плавающего валютного курса лари. В этих условиях в 1999-2003 гг. в результате достаточно жесткой денежно-кредитной политики стали возможными стабильность валютного рынка страны и обменного курса лари и приостановление инфляции.

Реальный валютный курс лари по отношению к доллару США в конце 2003 г. увеличился к уровню декабря 1998 года на 3,3 процента, а по отношению к российскому рублю за тот же период он снизился на 36,5 процента. Это в определенной степени способствовало улучшению платежного баланса страны с Россией, стабильности валютного курса лари и уровня цен.

В среднем курс лари за последние годы изменялся следующим образом (см. Таблицу 5.4):

Таблица 5.4

Среднегодовое процентное изменение номинального и реального валютного курса лари

	Доллар США/лари		Российский рубль/лари	
	номинальный	реальный	номинальный	реальный

1999 год по сравнению с 1998 годом	31,1	19,6	85,1	25,4
2000 год по сравнению с 1999 годом	1,5	2,3	15,5	0,1
2001 год по сравнению с 2000 годом	-4,4	-2,6	-1,3	-16,9
2002 год по сравнению с 2001 годом	-5,9	-2,2	1,5	-9,6
2003 год по сравнению с 2002 годом	2,3	4,9	0,0	-7,7

В Таблице 5.5 даны показатели изменения покупательной способности доллара США на внутреннем рынке страны за последние пять лет.

На внутреннем рынке Грузии покупательная способность доллара США с 1996 года до конца 1998 года была стабильной, в конце 1998 года после девальвации лари и перехода на политику свободного плавающего валютного курса лари, а также после временного увеличения покупательной способности доллара вновь формируется тенденция ее снижения. В целом за 1998-2003 гг. по сравнению с 1997 годом покупательная способность доллара в среднем возросла на 18,2 процента. В определенной степени этим фактором и объясняется нарастающий уровень долларизации за последние годы.

В приведенной таблице 5 показаны довольно большие изменения курса лари и уровня цен за последние годы, которые являются не менее важным фактором того же явления.

Таблица 5.5

Изменение покупательной способности доллара США с учетом изменения уровня обменного курса

и потребительских цен

		Индекс квартально- го измене- ния уровня цен	Лари /дол. США, средне- кварт./	Кварталь- ное измене- ние курса лари/ доллара США	Квартальное изменение покупательной способности доллара США	Кумуля- тивное из- менение покупатель- ной способ- ности доллара США
1995	IV	100	1,261	100	100	100
1996	I	108,6	1,2509	99,2	91,3	91,3
	II	104,8	1,2589	100,6	96,0	87,7
	III	99,6	1,2647	100,5	100,9	88,5
	IV	101,8	1,2749	100,8	99,0	87,6
1997	I	103,4	1,2881	101,0	97,7	85,6
	II	101,5	1,2985	100,8	99,3	85,1
	III	98,6	1,2952	99,7	101,2	86,1
	IV	103,4	1,3078	101,0	97,7	84,0
1998	I	102,3	1,3270	101,5	99,2	83,4
	II	99,6	1,3413	101,1	101,5	84,6
	III	96,0	1,3507	100,7	104,9	88,8
	IV	106,0	1,5502	114,8	108,3	96,2
1999	I	115,4	2,1939	141,5	122,6	117,9
	II	102,6	2,0425	93,1	90,8	107,0
	III	96,7	1,8771	91,9	95,0	101,7
	IV	103,2	1,9485	103,8	100,6	102,4
2000	I	101,8	1,9890	102,1	100,3	102,7
	II	99,4	1,9755	99,3	99,9	102,5
	III	101,0	1,9645	99,4	98,5	101,0
	IV	103,4	1,9725	100,4	97,1	98,1
2001	I	101,7	2,0457	103,7	102,0	114,1
	II	100,4	2,0589	100,6	100,3	114,4
	III	98,7	2,0678	100,4	101,7	116,4
	IV	101,8	2,1157	102,3	100,5	117,0
2002	I	104,4	2,2044	104,2	99,8	102,4

		Индекс квартально- го измене- ния уровня цен	Лари /дол. США, средне- кварт./	Кварталь- ное измене- ние курса лари/ доллара США	Квартальное изменение покупательной способности доллара США	Кумуля- тивное из- менение покупатель- ной способ- ности доллара США
	II	101,6	2,2199	100,7	99,1	101,5
	III	97,4	2,1885	98,6	101,2	102,7
	IV	101,9	2,1637	98,9	97,0	99,6
2003	I	103,3	2,1745	100,5	97,3	96,9
	II	100,5	2,1536	99,0	98,5	95,5
	III	99,3	2,1282	98,8	99,5	95,0
	IV	103,6	2,1275	100,0	96,5	91,7

5.5. Стартовые экономические условия для 2005-2010 годов

В 1996-1997 годах в экономике страны имел место высокий темп экономического роста, относительно повысился уровень жизни. Основными факторами роста за этот период явились политическая стабилизация, восстановление более или менее нормального функционирования государственных институтов, значительное улучшение криминального фона, налаживание стабильного сообщения на транспорте. Основным же экономическим фактором роста явились финансовая реформа и стабилизация денежно-кредитной системы.

В то же время действовали и негативно действующие факторы: несовершенство механизмов рыночной экономики и нормативной базы, неупорядоченность правовой системы, коррупция, низкий уровень сбора налогов, относительный дефицит доверия к банковской системе и др.

Детальный анализ причин замедления экономического роста страны связан с целым рядом объективных трудностей, из которых можно выделить некоторые основные – внутренние и внешние – факторы:

1. Главные факторы замедления экономического роста в Грузии заключаются в торможении развития рыночных механизмов⁵.

Рыночные механизмы в стране все еще находятся в процессе становления. Продолжается, хотя с определенными препятствиями, приватизация, в результате чего за последние годы экономическая активность в стране «переместилась» в частный сектор; при этом в нем удельный вес самозанятых превышает 60 процентов. Велик удельный вес самозанятых в сельском хозяйстве, торговле, транспорте. В этих отраслях мобилизация рабочей силы, с одной стороны, представляет определенный фактор экономической стабилизации, хотя в то же время ее сравнительно низкая эффективность и низкий удельный вес товарного

производства в сельском хозяйстве препятствуют развитию внутреннего рынка Грузии.

В деле повышения концентрации производства и эффективности труда серьезным препятствующим фактором является неразвитость финансового рынка страны:

- не развит рынок основных средств экономических субъектов. Несмотря на довольно масштабную приватизацию земель разного назначения, к сожалению, рынок этих ресурсов пока еще не сформирован;
- все еще в процессе формирования находится рынок ценных бумаг;
- большая часть финансовых операций, как в сфере обращения, так и накопления, происходит вне банковской системы;
- слишком низок уровень кредитования экономики страны и слабо действует денежный мультипликатор;
- не до конца сформирована банковская система как агент по аккумулированию сбережений населения и финансовому посредничеству.

В экономических ресурсах страны увеличивается доля импорта товара и услуг. Она увеличивается быстрее, чем предпринимательский сектор экономики: объем импорта товара и услуг в ВВП возрос с 32,6 процента в 1996 году до 45,1 процента в 2003 г.

Существующие проблемы в исполнении бюджета страны, рост просроченных государством задолженностей (внутренних и внешних) явились значительными препятствующими факторами роста экономики страны.

2. Международное разделение труда и включение Грузии в международную торговлю становится элементом развития и стабильности ее экономики. При этом данный процесс делает экономику страны более чувствительной по отношению к конъюнктуре мирового рынка. Действующие денежно-кредитные механизмы, механизмы валютной и фискальной политики не всегда обеспечивали защиту

национальной экономики от негативных экзогенных факторов (например, негативного влияния финансовоэкономического кризиса России в 1998 году).

С декабря 1998 года Национальный банк перешел на политику свободно плавающего валютного курса лари. В этих условиях в 1999-2003 гг. в результате жесткой денежно-кредитной политики стали возможными стабильность валютного рынка страны и обменного курса лари и замедление инфляции.

Реальный валютный курс лари по отношению к доллару США в конце 2003 года увеличился к уровню декабря 1998 года на 3,3 процента, а по отношению к российскому рублю за тот же период он снизился на 36,5 процента. Это опеределенно способствовало улучшению платежного баланса страны с Россией, стабильности валютного курса лари и уровня цен.

При этом, несмотря на стабильность валютного курса и цен, за последние годы углубляется уровень долларизации финансовой системы страны: рассчитанный в долларах США объем ссуд в иностранной валюте из банковской системы возрос в 6,3 раза, а объем депозитов – в 4,2 раза, в то время как ссуды и депозиты в национальной валюте в конце 2003 года по сравнению с декабрем 1997 года были равны, соответственно, 99,9 и 155,2 процента.

В экономике Грузии выявились, с одной стороны, позитивные структурные тенденции роста доли строительства, транспорта и связи, а, с другой стороны, роста частного сектора в ВВП.

При этом надо отметить, что в 1996-1997 годах впечатляющий – выраженный двузначным числом (на 11 процентов), рост сменился в 1999-2000 годах сравнительно вялым – 23-процентным – ростом, хотя в целом экономика страны сохранила выраженные в прошлых годах позитивные тенденции развития. В 2001 и 2002 гг. рост вновь несколько оживился и составил соответственно 4,7 и 5,3 процента, а в 2003 г. – 11,1 процента.

За последний период, при анализе замедления темпов экономического роста, наряду с другими факторами следует предусмотреть возникшую во второй половине 1998 года и неблагоприятную конъюнктуру:

1. финансовый кризис в Юго-Восточной Азии, а затем в России, оказавший кроме чувствительного ущерба, неблагоприятное воздействие на стабильность денежно-валютной системы Грузии;
2. неурожайность, вызванная засухой.

Следует также отметить воздействие на замедление темпа роста и других имманентных факторов. Несмотря на опережающий рост инфраструктурных отраслей – строительства, транспорта и связи, замедлился темп роста таких отраслей, как сельское хозяйство, промышленность и, частично, торговля. В повестку дня встал вопрос углубления реформ в этих отраслях и, вообще, в экономике.

Решение вышеназванных проблем, а также усовершенствование налоговой системы и углубление правовой реформы создадут условия для дальнейшей концентрации производства, внедрения новых технологий и на этой основе роста эффективности экономики.

ГЛАВА VI

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА И ПРОБЛЕМА СОЗДАНИЯ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ В ГРУЗИИ

6.1. Особенности внешнеторговой политики Грузии

Общеизвестно, что классические модели внешнеторговой политики базируются на идеях свободной торговли и протекционизма. Теоретически доказано преимущество первой из них (что, как правило, излагается и в учебниках по экономической теории¹ и международной экономической теории², не говоря о специальной научной литературе³), хотя практически ряд стран мира прибегают к внешнеторговой политике протекционистского характера: отличие состоит лишь в степени жесткости проводимых протекционистских мер и их содержании.

Следует отметить, что позиция преимущества свободной торговли перед протекционизмом для Грузии не нова: еще в XIX веке ее проповедовал известный грузинский писатель и общественный деятель Илья Чавчавадзе⁴. Несмотря на это, сегодня в Грузии большинство политиков (в том числе и экономистов) придерживаются идеологии протекционизма. Самыми последовательными оппонентами политики свободной торговли и тем самым полной интеграции страны в процесс международной конкуренции в основном были и остаются представители промышленности⁵ (с целью лоббирования этих идей даже была создана политическая партия и небольшой фракцией представлена в Парламенте страны). Выступая в защиту внутреннего рынка высокими таможенными тарифами, «промышленники», как правило, выдвигают следующие аргументы:

1. Промышленность, в силу своей специфики (хотя не до конца ясна эта «специфика»), требует существенной государственной поддержки, поскольку в ряде случаев затраты отечественных предпринимателей на производство ими продукции превышают цену аналогичных импортируемых товаров. Введение более высоких таможенных тарифов на некоторые товары приведет к росту цен на соответствующий импорт, что даст возможность реализации товаров отечественного производства (относительно невысокого качества), и обусловит увеличение доходов отечественных предпринимателей и налоговых поступлений в государственный бюджет;
2. Свертывание, а в отдельных случаях и полное закрытие, неконкурентоспособных отраслей промышленности приведет к росту уровня безработицы, что в свою очередь вызовет снижение доходов и покупательной способности населения, сокращение налоговых поступлений в государственный бюджет; и в конечном счете государство будет вынуждено увеличить расходы на проведение мер по снижению уровня безработицы.

Вопреки этим, на первый взгляд, убедительным аргументам, политика протекционизма на самом деле может оказать негативное воздействие на развитие промышленности страны.

Во-первых, практически невозможно определить приоритет какой-нибудь конкретной отрасли, «заслуживающей» государственной поддержки посредством обеспечения повышенного таможенного режима, так как почти все отрасли промышленности находятся относительно в одинаково отсталом техническом и сложном финансовом

положении. Например, если чайной промышленности дать таможенные привилегии, то это «развяжет руки» лоббистам виноделов; по цепочке лоббисты легкой промышленности «умеют» получить аналогичные привилегии; вслед за ними последуют лоббисты химической промышленности и т.д. В результате, весь сектор промышленности окажется защищенным высокими таможенными тарифами; как реакция и в остальных секторах экономики появится стремление достичь такого же благоприятного режима. В итоге вся экономика Грузии окажется в той или иной степени изолированной от остального мира.

Во-вторых, если предположить, что государство сможет ограничить распространение таможенных привилегий только на некоторые отрасли, это ослабит, если полностью не сведет на нет у них стимулы для снижения расходов на производство и улучшения качества товаров. Это, в свою очередь, в силу «цепной реакции» создаст аналогичные антистимулы развития промышленности и в других отраслях экономики Грузии, занимающихся снабжением этих привилегированных отраслей сырьем, полуфабрикатами и т.д. Хотя занятость в этих отраслях будет расти, но в силу трудности экспорта продукции неадекватного качества, предприятиям, их производящим, не даст возможность выплачивать рабочим более высокую заработную плату. Рост занятости такого типа служит наиболее наглядным примером экономической отсталости страны.

В-третьих, нельзя игнорировать и то, что навязанное потребление низкокачественных и относительно дорогих отечественных товаров приведет к снижению благосостояния населения. Сравнительный анализ международного опыта свидетельствует о том, что от упразднения торговых барьеров рост благосостояния населения колеблется в пределах от одного до десяти процентов от валового национального продукта (ВВП)⁶.

Как показывает международная практика, самая лучшая тарифная система на импорт - это унифицированный тариф, применяемый относительно всех импортируемых товаров, который не должен быть чрезмерно высоким⁷. В этом случае каждый сектор национальной экономики конкурирует на равных правах и на международном рынке, не нарушая эффективного влияния конкурентных отношений на конкурентоспособность отечественного производства. Ненулевые и относительно невысокие тарифы на импорт являются средством умеренной защиты отечественных предпринимателей от остального мира и одним из источников поступлений в государственный бюджет.

В суверенной Грузии первый законодательный документ, регулирующий внешнеторговые операции, был издан летом 1992 года касательно временных правил: запрещения, квотирования и лицензирования экспорта-импорта отдельных видов товара. Позднее эта система нетарифного регулирования внешней торговли постепенно упростилась⁸. Так, в 1995 г. система квотирования была вообще отменена, что явилось значительным толчком для доведения в течение последующих двух лет списка запрещенных или подлежащих лицензированию товаров до минимума (как принято в международной практике). Отметим, что до осени 1996 года в Грузии действовало правило обязательной регистрации внешнеторговых контрактов. Что же касается таможенных тарифов, то с 1992 года экспорт облагался 8, импорт 2, бартер 20 процентами от стоимости контракта. С осени 1994 года эта система была изменена: экспорт был освобожден от налогов, был введен фиксированный общий 12-процентный таможенный тариф на импорт, а на бартерные операции остались те же 20 процентов. Чуть позже был введен 12-процентный тариф и на бартерные операции. Впоследствии в тарифной политике Грузии появились элементы дифференциации: помимо 12-

процентной ставки были введены 5-процентный (например, на медикаменты) и нулевой (на некоторые средства производства) тарифы. В настоящее время уровень дифференциации таможенных тарифов (под давлением лоббистов промышленности) еще более повысился.

С целью стимулирования экспорта он был освобожден не только от таможенных тарифов, но и от налога на добавленную стоимость (НДС). Более того, от импортного тарифа было освобождено то импортируемое сырье, которое используется в производстве экспортных товаров. Процесс либерализации внешнеторговой политики логично завершился тем, что в 1999 году Грузия вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО)⁹.

Особо остро для экономики Грузии стоит вопрос о контрабанде, основные потоки которой в страну поступают через неконтролируемые центральными властями территории. Защита потребителей от импортных фальсифицированных товаров регулируется законом о защите потребительских прав, который был принят Парламентом Грузии еще весной 1996 года. Действие закона одинаково распространяется как на товары отечественного производства, так и на импортируемые.

6.2. Проблема создания свободной экономической зоны в Грузии

В последние годы идея свободной экономической зоны (СЭЗ) стала довольно популярной в странах постсоветского пространства¹⁰. Несмотря на то, что этой проблеме посвящены как научные, так и учебно-методические издания¹¹, к сожалению, она не всегда рассматривается в контексте внешнеэкономической политики в целом.

В мировой практике апробированы практически все организационные и функциональные структуры СЭЗ. С

концептуальной точки зрения различают два вида таких зон: одна основана на территориальном подходе и представляет собой четко определенную территорию, где установленный режим экономической деятельности распространен на всех резидентов СЭЗ; второй подход носит функциональный характер и представляет собой льготный режим, используемый по отношению к предпринимательской деятельности определенного вида независимо от того, где находится экономический агент. Классификация СЭЗ по признаку их хозяйственной специализации, как известно, определяет следующие основные виды зон: таможенные, торговые, промышленно-производственные, научно-технические и сервисные.

Классифицируя СЭЗ по организационному и функциональному признаку, видно, что они значительно отличаются друг от друга и по причине их создания, и с точки зрения уровня значимости для экономики страны. Например, развитые и обладающие большой территорией страны создают СЭЗ¹² прежде всего с целью реализации региональной политики. Наглядный пример этого – созданные в Великобритании зоны, размещенные в отдалении от основной территории страны, где центральному правительству трудно было реализовывать государственные функции регулирования и координации. Что касается стран с развивающейся и посткоммунистической переходной экономикой, СЭЗ довольно часто представляют полигоны для внедрения принципов открытой экономики. Такие страны часто не могут, а порой и не хотят полностью открывать свою экономику для иностранного капитала, проводить особую торговую или инвестиционную политику в масштабе всей национальной экономики, поэтому они осуществляют локальное «открытие» экономики посредством формирования зон. Создание СЭЗ в этих странах связано лишь с частичной либерализацией внешнеэкономической

деятельности и обеспечением гарантий для внешних и внутренних инвестиций, что подтверждает пример хотя бы Китая, где процесс создания зон начался еще в 70-х годах прошлого века и практически представлял эксперимент использования рыночных отношений¹³. Аналогичные намерения были у руководства бывшего СССР, когда во времена «Перестройки» стимулировалось создание СЭЗ (в частности, на Дальнем Востоке, в Казахстане, Прибалтике).

Рассматривая значимость СЭЗ для развития экономики страны, следует отметить, что уровень их влияния на национальную экономику в развивающихся странах, как правило, довольно ограничен, а в развитых странах этот вопрос вообще не стоит в повестке дня.

Наиболее активно процесс создания СЭЗ пришелся на период после Второй мировой войны (хотя их относительно примитивные аналоги известны и в XVII-XVIII веках), что было обусловлено экономической отсталостью многих стран мира, политической слабостью их правительств и ограниченностью финансовых возможностей. Именно на этот период приходится образование в Европе СЭЗ международного типа, наилучший пример которой Бенилюкс, а также первые шаги, предпринятые в направлении создания Еврообъединения (в частности, Европейское объединение стали и угля).

Создание СЭЗ в 60-70-х годах XX века было объективно обусловлено процессом распада крупных колониальных империй; однако их функционирование в странах Азии, Африки и Латинской Америки характеризовалось гораздо меньшим успехом, чем в Европе. Главная причина здесь заключается в том, что в этих странах априори не существовало первоначальной производственной и технологической базы, опыта и адекватной инфраструктуры. К тому времени, когда послевоенный кризис был уже преодолен и мировые интеграционные процессы достигли довольно высокого

уровня, вышеперечисленные факторы представляли серьезный барьер с точки зрения успешного функционирования СЭЗ в динамично развивающемся мире.

В 80-х годах прошлого столетия идею создания СЭЗ «подхватили» бывшие социалистические страны, что отчасти было вызвано началом кризиса административно-командной системы, и, естественно, в некоторых странах (Китай, СССР) СЭЗ воспринимались как своего рода «острова свободы» в едином социалистическом экономическом пространстве. При этом, например, в Китае основной акцент был сделан на производственные и научно-технические зоны (к середине 90-х годов XX века там функционировало множество зон, в том числе более 20 научных).

С меньшим успехом СЭЗ функционировали в России: они воспринимались как универсальное средство достижения множества целей, было распространено представление (что, к сожалению, имеет место и в Грузии), будто для создания СЭЗ в ее классическом значении достаточно объявить такой зоной тот или иной регион и учредить там ряд льгот, вследствие чего непрерывным потоком потечет иностранный капитал, автоматически решая социальные, экономические и другие проблемы региона, да и всей страны. В результате СЭЗ превратились в «черную дыру» для экономики России, через которую происходила утечка ресурсов страны. Эти ошибки наглядны с точки зрения нескольких аспектов: это формирование в пределах зон благодатной почвы для действия криминальных элементов и теневой экономики, активизация сепаратизма, что в конечном счете обуславливает формальный подход к созданию СЭЗ. Последний аспект непосредственно связан с экономической эффективностью СЭЗ и возможностями экономики страны. Это подтверждают и проведенные в 26 странах мира исследования, по данным которых необходимые для

привлечения иностранных инвестиций в СЭЗ затраты властей составляют в среднем 4 доллара на каждый доллар иностранной инвестиции. Например, объем инвестированных в четыре СЭЗ Китая иностранного капитала составил 4 миллиарда долларов США, тогда как осуществленные собственно Китаем инвестиции превысили 22 миллиарда долларов США.

В современной мировой экономике для крупных инвесторов налоговые и административные льготы вовсе не являются основным индикатором привлекательности вложения инвестиций. Им не менее важно наличие в СЭЗ развитой инфраструктуры (транспорта, производственных и складских зданий и сооружений, водоснабжения, энергоснабжения и др.), а также – масштабного рынка сбыта. Осуществление экономической деятельности на территории другого государства всегда связано с дополнительными расходами: несмотря на льготы и дешевизну рабочей силы, производимая в СЭЗ на начальном этапе их формирования продукция требует довольно высоких затрат, и для того, чтобы привлечь иностранных инвесторов, необходимо одновременное и взаимосвязанное действие различных факторов. Добиться этого, как ни парадоксально на первый взгляд, гораздо легче не локально, а посредством определения и последовательной реализации адекватных направлений и приоритетов экономической политики в целом.

На основе вышеприведенного сравнительного анализа создания и функционирования СЭЗ следует отметить, что в Грузии уже действуют СЭЗ определенного типа, располагающие более или менее адекватной нормативной базой (относительно широкий спектр определенных Таможенным кодексом таможенных режимов, двусторонние межгосударственные соглашения о свободной торговле и соглашение государств-членов СНГ «О создании зоны свободной торговли»¹⁴). Далее,

законодательство Грузии предусматривает ряд налоговых преференций, характерных и для свободных экономических зон. В частности, в соответствии с Законом Грузии «О таможенном тарифе и налоге» импорт ряда товаров, в т.ч. производственных установок, оборудования, технологических линий, сырьевых материалов, облагается таможенным налогом по льготной ставке (5 процентов вместо основной 12-процентной), от налога на импорт полностью освобожден импорт сырья, полуфабрикатов, тары и упаковочных материалов, которые предназначены для изготовления экспортной продукции, экспорт товаров практически всех видов освобожден от налога. Кроме того, ряд льгот учрежден и Налоговым кодексом; из них наиболее важные – нулевая ставка НДС и отмена акциза на экспорт. Вместе с тем, от НДС освобождены банковско-финансовые операции, включающие финансовые операции, осуществляемые как коммерческими банками, так и страховыми и небанковскими кредитными институтами, освобожден от налога импорт установок и оборудования производственного назначения, сырье для производства экспортных товаров. В дополнение к налоговым льготам в стране действует достаточно либеральная система нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Относительно существующего инвестиционного режима следует отметить, что, согласно Закону Грузии «О содействии и гарантиях инвестиционной деятельности», как на иностранные, так и на отечественные инвестиции распространяются абсолютно идентичные гарантии, охраняющие инвесторов от национализации и экспроприации их капитала. Иностранным инвесторам дано неограниченное право репатриации прибыли и других денежных или материальных средств, предоставляется возможность рассмотрения связанных с инвестициями споров с соблюдением международных правовых норм.

Кроме того, Грузия заключила соглашения о поощрении и взаимной охране инвестиций более чем с 20 странами мира, в т.ч. с США, КНР, Турцией, Израилем, Германией, Францией, Великобританией, Италией, Грецией, Болгарией, Румынией, рядом государств-членов СНГ (Украиной, Азербайджаном, Казахстаном, Молдовой, Узбекистаном, Арменией, Киргизстаном, Туркменистаном) и др. Эти соглашения и вышеназванный Закон представляют вместе важные правовые основы гарантирования инвестиционной деятельности.

Следует отметить и то, что после присоединения к Статье VIII Договора о Международном валютном фонде¹⁵ в Грузии отменены все ограничения на конвертацию национальной валюты и вывоз иностранной валюты за пределы страны. В результате принятых в последнее время в сфере валютной политики решений (прекращение интервенций Национального банка Грузии на валютном рынке) сформировался более или менее реальный курс национальной валюты, что, в отличие от его искусственного сдерживания, также стимулирует внешнеэкономическую деятельность.

Так как экономика Грузии основана на принципе открытости, который содержит целый ряд основополагающих характеристик СЭЗ, то из этого следует, что создание в Грузии СЭЗ классического типа по территориальному принципу лишено смысла. Вместе с тем необходимо учесть и следующие моменты¹⁶:

- В результате создания СЭЗ существует опасность, что будет иметь место снижение налоговых поступлений в государственный и местные бюджеты;
- Создание СЭЗ связано со значительными первоначальными инвестициями, возможностью которых Грузия на сегодня не располагает, что обусловит формальный характер их создания;

- СЭЗ уже существуют в соседних странах, и при отсутствии внутренних финансовых возможностей инвестирования, зоны Грузии с точки зрения наличия развитой инфраструктуры и создания производственной базы, а также объема внутреннего рынка не смогут надлежащим образом конкурировать с ними; следовательно, СЭЗ Грузии будут не очень привлекательными для крупных инвесторов (они привлекут внимание лиц, заинтересованных в краткосрочных спекулятивных капиталовложениях и отмывании «грязных денег»);
- Как показывает международная практика, в малых странах (особенно если их территориальное устройство базируется на этническом принципе) СЭЗ, как правило, не создаются; для таких стран более характерно объединение в международные экономические зоны, нежели расчленение и так небольшой территории (яркий тому пример – страны Бенилюкса);
- С территориальным аспектом связано и образование зон в пределах малых территорий, например, в морских портах; однако, и тут все не однозначно и очевидно: одно дело – когда СЭЗ создаются в нескольких портах большой страны (например, России), и совсем иное – формирование свободных зон на базе лишь двух портов Грузии, означающее фактически, что государство будет лишено возможности осуществлять свою морскую и соответственно внешнеэкономическую политику;
- Создание СЭЗ значительного положительного влияния на экономику страны оказать не сможет, ибо один из принципов построенной по территориальному принципу СЭЗ - относительная изоляция от остального пространства страны, когда экономические (и не только) связи между последней

и ее зоной приобретают характер международных экономических отношений.

Исходя из вышесказанного, *перспективным видом СЭЗ для Грузии можно считать научно-технические зоны, функционирующие в льготном экономическом режиме.* Свободные научно-технические зоны привлекательны и тем, что, в соответствии со своей спецификой, они меньше связаны с объемом рынка сбыта и наличием развитой инфраструктуры, для них менее характерны коррупционные явления и, соответственно, наличие «теневой» экономики. В то же время они могут выполнять положительную роль и в более эффективном использовании интеллектуального и научного потенциала страны, осуществлении реформы в сфере науки, коммерциализации результатов исследовательских работ. К сожалению, с учетом экономических и финансовых трудностей Грузии, создание таких зон относится к далекой перспективе.

Особо следует подчеркнуть, что вопрос налоговых льгот требует взвешенного подхода. Дело в том, что с лета 1995-го до ноября 1996 года в Грузии действовал Закон «Об иностранных инвестициях», предоставлявший исключительные льготы созданным при участии иностранных инвестиций предприятиям. В ноябре 1996 года он был заменен Законом «О содействии и гарантиях инвестиционной деятельности», которым указанные льготы были отменены, а права отечественных и иностранных инвесторов уравнены. По данным Государственного департамента статистики Грузии, за 1996 год, т.е. в период существования в Грузии льготного режима, суммарный объем вложенных в экономику Грузии иностранных инвестиций составил 44 миллиона долларов США, тогда как в 1997 году (который, как и предыдущий, был стабильным с макроэкономической точки зрения) эта сумма достигла 111 миллионов долларов США, что подтверждает вышеприведенные выводы.

Анализ экономических аргументов «за» и «против» идеи СЭЗ дает основание для вывода: «увлечение» идеей СЭЗ в Грузии имеет более политическую, нежели экономическую нагрузку.

ГЛАВА VII

ИЗМЕРЕНИЕ НЕНАБЛЮДАЕМОЙ ЭКОНОМИКИ ГРУЗИИ

7.1. Источники информации и методы оценки ненаблюдаемой экономики Грузии

С точки зрения фискального эффекта (подхода) экономическая деятельность, которая не поддается учету, чаще всего определяется как «теневая экономика», что несколько сужает природу данного феномена. С точки зрения статистического подхода используется термин «ненаблюдаемая экономика», что более полно отражает природу этого феномена. Согласно Руководству по национальным счетам ООН (1993 г.), в ненаблюдаемую экономику включены: а) легальное и продуктивное производство, но подпольное с целью укрытия налогов и правил уплат; б) нелегальное производство – продуктивное, но запрещенное законом; в) неформальное производство – производство некорпоративных предприятий в домашних хозяйствах, которое в силу своей специфики (размеров, нерегистрации) не поддается учету; г) производство товаров и услуг домашних хозяйств либо для конечного потребления, либо для капитализации. Так что, с точки зрения статистики все вышеназванные виды деятельности должны подпадать под анализ (фискальный эффект невозможно получить от нелегального подпольного производства), правда, нелегальное, запрещенное производство трудно поддается учету.

Проблематика ненаблюдаемой экономики не нова как в функционировании и развитии разных типов общества, так и в теории, отражающей это развитие. Более того, этот вопрос волновал правительства государств испокон веков, когда дело касалось сбора налогов, и будет еще долго (если не всегда) стоять в повестке дня. Поэтому вопрос состоит в минимизации негативного эффекта «теневой» (читай «ненаблюдаемой») экономики. Обычно при оценке этого эффекта используется показатель ее доли в объеме выпуска

экономики, а разброс этого показателя довольно широк, начиная от 6-7 процентов в развитых странах (в Италии – 14-18 процентов), кончая от 30 до 70 процентов в посткоммунистических и развивающихся странах.

В экономике Грузии, в особенности в ее предпринимательском секторе, высока доля ненаблюдаемой экономики. По оценкам 2000-2003 годов ее доля во всей экономике составляет одну треть, а в предпринимательском секторе – около 55 процентов. В силу такой масштабности этого явления существенное значение имеет точная оценка объема ненаблюдаемой экономики¹. Адекватность агрегатов Системы национальных счетов (СНС) существенно зависит от степени качества этих оценок.

Общее представление о ненаблюдаемой экономике Грузии можно получить из Таблицы 7.1.

Таблица 7.1

**Доля ненаблюдаемой экономики
в общем объеме выпуска экономики Грузии
(в процентах)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Общий выпуск экономики								
Ненаблюдаемая экономика	26,9	27,4	28,3	29,2	32,8	33,3	33,0	32,0
По декларированным данным регулярных статистических обследований	73,1	72,6	71,7	70,8	67,2	66,7	67,0	68,0
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Общий выпуск в предпринимательской сфере								
Ненаблюдаемая экономика	56,8	54,7	54,3	54,2	55,6	57,7	56,2	51,5
По декларированным данным регулярных статистических обследований	43,2	45,3	45,7	45,8	44,4	42,3	43,8	48,5

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100

В деле анализа и оценки ненаблюдаемой экономики Грузии важное значение имеет определение производства в рамках СНС-1993².

При анализе ненаблюдаемой экономики видно, что главной из нестатистических причин ее образования является объективно существующий низкий уровень учета и отчетности на малых предприятиях и в неформальном секторе (т.е. в некорпорированных предприятиях, принадлежащих домашним хозяйствам)³. В этой сфере часто невозможно четкое отделение доходов и затрат производственного характера от доходов их собственных домашних хозяйств и потребительских затрат.

На малых предприятиях эта объективная сложность переплетена с утаиванием реальных доходов, трудовых затрат и других показателей с целью уклонения от уплаты налогов или упрощения процедур при декларировании доходов.

Произведенная в неформальном секторе, часть продукции предназначается часто для собственного нерыночного потребления в домашних хозяйствах. Поэтому в этой сфере установление реального масштаба производства является одним из сложных вопросов измерения ненаблюдаемой экономики. В экономике страны в силу высокой доли неформального сектора эта проблема в Грузии особенно значительна – по существующим оценкам за последние годы на долю неформального сектора в экономике приходилось до 40 процентов общего выпуска продукции (см. Таблицу 7.2).

Таблица 7.2

Доля добавленной стоимости, созданной в неформальном секторе, в общей добавленной стоимости экономики Грузии (в процентах)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Добавленная стоимость в неформальном секторе	51	47	39	37	37	37	38
Добавленная стоимость в остальных секторах	49	53	61	63	63	63	62
Добавленная стоимость, всего (ВВП в базисных ценах)	100	100	100	100	100	100	100

В экономике страны в различных видах деятельности часто проблематичным является достаточно полный охват малых предприятий и индивидуальных предпринимателей регулярными статистическими обследованиями и получение достоверной информации. В силу этого анализируются показатели занятости, производится их сопоставление с показателями обследования рабочей силы соответствующего вида деятельности и экстраполяции экономических показателей на полную совокупность⁴.

С учетом опыта ряда стран, целесообразным является проведение сопоставления на наиболее возможном детальном уровне видов деятельности. Но часто при этом в результатах обследований предпринимательства и обследований рабочей силы имеет место несоответствие в классификации оценок, полученных из этих двух источников данных. Статистики-практики, особенно при обследовании рабочей силы, при присвоении кодов часто затрудняются принять правильное решение. Поэтому приходится довольствоваться внесением поправок на более агрегированном уровне. С другой стороны принимаются меры по повышению качества классифицирования,

совершенствования вопросников по обследованию рабочей силы.

Расчеты средней производительности занятых на малых предприятиях, уровня их зарплаты, показателей средних доходов самозанятых являются более существенной информацией для оценки объема деятельности самозанятых на малых предприятиях и в неформальном секторе (этот метод системно внедряется в Польше⁵). При таком подходе осуществляется опрос менеджеров, индивидуальных предпринимателей и работающих в неформальном секторе. В частности, путем опроса оцениваются производительность труда по найму в соответствующей сфере экономической деятельности, приемлемый уровень зарплаты, предельные уровни прибыльности собственного хозяйства. В результате появляется возможность расчета производства в соответствующих секторах деятельности, затрат, зарплаты, реального объема прибыли и, основываясь на показателях по занятости, определение объема ненаблюдаемой экономики.

Думается, что проведение в Грузии специального обследования по оценке производительности труда по найму и прибыльности собственного хозяйства, применение для уточнения полученных результатов по малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям, а также выпуска промышленной продукции предприятиями неформального сектора даст возможность существенно улучшить качество оценок ненаблюдаемой экономики.

При измерении ненаблюдаемой экономики следует учитывать и характер переходной экономики, что определяет целый ряд особенностей⁶.

По основным секциям видов деятельности оценки доли ненаблюдаемой экономики, отраженные в системе национальных счетов Грузии по их объемам, приведены в Таблице 7.3:

Таблица 7.3

**Доля ненаблюдаемого выпуска по основным видам
экономической деятельности**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	Доля ненаблюдаемого выпуска в валовом выпуске секций, процентов							
Промышленность	46	43	40	39	41	38	39	38
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство	9	9	9	9	11	9	8	7
Строительство	18	35	38	38	60	55	49	32
Транспорт	38	35	36	37	35	39	45	43
Связь	23	23	19	24	22	8	10	6
Торговля	66	60	57	56	56	70	68	68
Гостиницы и рестораны	62	61	60	64	67	71	70	71
Условная начисленная рента по использованию собственного жилища	-	-	-	-	-	-	-	-
Государственное управление	-	-	-	-	-	-	-	-
Чистые налоги	-	-	-	-	-	-	-	-
Другие отрасли	24	27	31	33	40	35	36	37
В экономике, всего	26,9	27,4	28,3	29,2	33,2	33,0	33,7	32,0

Данные регулярных статистических обследований подтверждают факт неполного охвата ненаблюдаемой экономики в Грузии, поэтому применяются данные по занятости, полученные при обследовании рабочей силы. Более конкретно: происходит сопоставление разных типов занятости (по найму), попавших в регулярное статистическое обследование по конкретным видам деятельности, с данными по занятости, полученными из обследований рабочей силы за соответствующий период.

При сопоставлении статистических данных видно, насколько полно охвачен регулярным статистическим

обследовании данный вид деятельности. В результате, на основе выявленного расхождения, необходимо произвести экстраполяцию показателей на объем, полученный регулярным статистическим обследованием. Естественно, при экстраполяции учитывается возможное специфическое структурное расхождение (по соотношению доходов и расходов и др. компонентов), оставшееся вне наблюдения. Естественно, эта поправка не охватывает вторую часть ненаблюдаемой экономики – в виде неполной и структурно искаженной информации. Для оценки второго компонента ненаблюдаемой экономики используется метод баланса поставок (ресурсов) и использования товаров и услуг.

При использовании этого метода происходит сопоставление поставок и потребления, или другого использования конкретных продуктов на основе данных предпринимательского сектора, домашних хозяйств и внешней торговли, анализ причин дисбаланса, определение скрытой части путем поправок и балансирование поставок и потребления.

Более подробно эти вопросы рассмотрим по секторам экономики Грузии.

Сельское хозяйство. Сельскохозяйственная деятельность в Грузии в основном сосредоточена в неформальном секторе. Маломасштабность сельскохозяйственного производства в домашних хозяйствах, отсутствие учета доходов и расходов, присущего неформальному сектору, усложняют определение объемов созданной в этой сфере продукции, добавленной стоимости и промежуточного потребления. С целью контрольной оценки производства используются средние показатели разработанных площадей, поголовья скота, урожайности и продуктивности.

Для окончательного определения объема ненаблюдаемой экономики используются балансы по ресурсам и

использованию сельскохозяйственной продукции, делаются поправки в пределах учета ресурсов и использования СНС.

Промышленность. Добыча полезных ископаемых и разработка карьеров сосредоточены, в основном, на крупных и средних предприятиях. Их деятельность достаточно полно охвачена регулярными статистическими обследованиями. Даже в сфере по добыче строительных инертных материалов чувствительная доля приходится на деятельность неформального сектора. При оценке ее объема для экстраполяции пользуются данными по samozанятости в неформальном секторе. При этом для уточнения оценок необходимо проведение специального обследования деятельности малых предприятий и неформального сектора в этой сфере, а также улучшение информационных источников по ресурсам и их использованию.

Для этих видов деятельности скрытое производство включает утаивание объема производства или других искажений в корпорированном секторе. Расчеты по неформальной промышленной деятельности домашних хозяйств производятся на базе данных обследования домашних хозяйств.

Проблематичным в этой сфере промышленности является охват малых предприятий и индивидуальных предпринимателей регулярными статистическими обследованиями, получение информации и обеспечение качества этой информации. В этом случае для полного охвата отдельных конкретных видов деятельности используется метод экстраполяции показателей на основе сопоставления показателей обследования рабочей силы с показателями занятости. При этом, как это было уже сказано выше, целесообразно осуществить сравнительный анализ показателей по занятости. Также необходимо проведение специального обследования продуктивности труда по найму и прибыльности собственного хозяйства, применение полученных результатов для уточнения выпуска

промышленной продукции малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями, а также предприятиями неформального сектора.

С другой стороны, в оценках производится корректировка объема продукции. Для такой корректировки наиболее эффективным является применение метода товарных потоков, который дает возможность провести сравнительный анализ по поставке и использованию ресурсов конкретных наименований продукции. На основе таких сопоставлений осуществляется, например, в сфере по выпечке хлеба, поправка полученных из регулярных статистических обследований показателей продукции.

Строительные работы и сфера услуг. Следует заметить, что достоверная статистическая оценка продукции строительства является сложной проблемой. Стоимость индивидуального (частного) строительства и ремонта часто не попадает в данные регулярных статистических обследований. Для оценок в этой сфере, с учетом международного опыта, начался учет на основе выданных разрешений на строительство.

В розничной торговле доминируют обычно малые хозяйственные единицы и домашние хозяйства. В них как обычно не существуют данные объема торговли (такое положение имеет место во многих странах), и поэтому для оценок объема торговли применяют метод товарных потоков: для товарных групп используются показатели их долей, попавших в каналы поставки и в розничную сеть. Для оценки объема торговли необходим учет норм торговых наценок.

Надо отметить, что важным источником информации в Грузии является действующая система обследования по услугам перевозки пассажиров и груза транспортными средствами. В результате обследования количества транспортных единиц полученная информация используется

для косвенной оценки общего объема по оказанным ими услугам в этой сфере.

Из общих услуг, предоставленных сферой образования и здравоохранения, внушительная часть приходится на долю государственного сектора. В государственном секторе информация о частных услугах обычно или не существует или существует в очень урезанном виде. Это было видно из проведенных в 2000 году специальных статистических обследований по образованию и здравоохранению. На сегодня результаты этих обследований являются основой оценки объема ненаблюдаемой экономики в этих сферах.

7.2. Специальные обследования как особый метод измерения ненаблюдаемой экономики

Основным источником для оценки ненаблюдаемого выпуска в сфере потребительских товаров и услуг являются данные о затратах населения на конечное потребление по разным категориям. Этот метод используется совместно с другими методами поправок, его применение усложняется в случае, если при формировании общих показателей по ресурсам или использованию по нескольким институциональным секторам возникает необходимость учета существующих компонентов (имеется в виду, что достоверно оценить один или несколько компонентов из регулярных источников информации довольно сложно). Поэтому и результат анализа сопоставимости не может быть достоверным. Также сложно определить полноту оценки продукции таких отраслей, которые используются в формировании основного капитала. Это обусловлено сложностью получения объективной оценки всех компонентов потребления. В таких случаях необходимо проведение специальных статистических обследований.

В результате сопоставления данных по ресурсам и их использованию получается достаточно четкая картина о

наличии ненаблюдаемой экономики. В случае возникновения трудностей при дезагрегировании видов деятельности, институциональными секторами или другими критериями, для установления объема ненаблюдаемой экономики возникает необходимость проведения специального, более детализированного статистического обследования разных видов деятельности или секторов экономики.

Проведение специальных обследований является одним из продуктивных направлений в грузинской статистической практике с целью получения уточненных оценок о ненаблюдаемой экономике. Планирование и проведение таких обследований осуществляется в тех сферах, где низок уровень качества данных текущих статистических обследований, или вообще не существуют такие данные, или на основе предварительного анализа ожидается высокий уровень ненаблюдаемой экономики.

В 1995-2001 гг. были предприняты успешные шаги для уточнения оценки ненаблюдаемой экономики, осуществления специальных детальных статистических обследований. В частности, в рамках программы TACIS при участии специалистов национальных счетов статистических служб Голландии, Греции и Польши был проведен ряд специальных обследований. В рамках этой программы была проведена серия специальных обследований ресторанов, микроавтобусов, бензозаправочных станций, строительства, по обслуживанию аграрных рынков и ярмарок, потребление табака, комплексные обследования по поставке и использованию услуг системы образования и здравоохранения. В результате этих обследований существенно были уточнены счета как производства национальных счетов, так и счета использования доходов, уточнены показатели по выпуску продукции и их использованию.

Так, например, сопоставление результатов обследований потребления табака и данных таможенной

статистики и производства показали, что данные по импорту табачных изделий должны быть скорректированы в сторону увеличения, по сравнению с декларируемыми, в 1,2 раза, а данные по производству табака – в 1,5 раза⁷.

Полученный по оценкам объем потребления табака (242 млн. лари) приблизительно в 4,5 раза превышает показатели его потребления, полученные из других специальных обследований (например, обследований домашних хозяйств).

Эти изменения, естественно, оказывают адекватное воздействие на расчеты ВВП. Поправка в счетах производства составляет приблизительно 1 процент в сторону роста общего показателя этого счета. Соответствующему пересмотру подлежат показатели счетов распределения доходов. Степень влияния на ВВП расчетов по затратам на потребление табака дает дополнительную поправку приблизительно на 3,2 процентных пункта в сторону увеличения. В динамике показатели потребления табачных изделий могут изменяться в малой степени, поэтому в 2000-2001 годах сокращение импорта и производства декларированных ресурсов указывает на рост теневой экономики в этой сфере.

По оценке проведенных специальных обследований ресторанов, кафе, баров и других объектов этой сферы обслуживания было установлено, что реальные показатели количества потребителей и средняя стоимость услуг в 3,8 раза превышает декларированные показатели текущих статистических отчетностей. Итоги обследования дали возможность внести соответствующие изменения в основные макроэкономические показатели. В частности, по данному сектору показатели по валовому выпуску и добавленной стоимости возросли в 3,4 раза. Соответственно внесены поправки и в расчеты по затратам.

Аналогично были проведены обследования бензозаправочных станций с целью уточнения показателя реального оборота. В результате обследования уточнены ресурсы этой

группы товаров, в частности, объем контрабанды бензина и нефтепродуктов.

По итогам выборочного обследования законных (и незаконных в том числе) строительных объектов, расположенных на территории г. Тбилиси, по произведенным расчетам объем реально осуществляемых строительного-монтажных работ составил 145 млн. лари, что в 2,02 раза превышает декларированные по текущему статистическому обследованию 1999 года строительными организациями идентичные показатели. В соответствии с данными этого обследования объем осуществленных инвестиций на строительных объектах за 1999 год составлял 197,4 млн. лари, что в 2,11 раза превышает декларированные данные. Соответствующие корректировки были внесены в объеме ВВП.

Результаты обследования услуг здравоохранения дали следующие результаты⁸. В первом квартале 2000 года затраты населения на медицинские услуги составили 51,5 млн. лари. По данным информации медицинских учреждений в указанный период денежные поступления от населения составили только 8,5 млн. лари, что в 6,1 раза меньше декларированной населением суммы. В первом квартале 2000 года населению Грузии было оказано в 4,2 раза больше медицинских услуг, чем это было зафиксировано в статистических отчетностях медицинских учреждений; приобретено в 3,1 раза больше медикаментов, материалов и оборудования медицинского назначения по сравнению с декларированными аптеками показателями.

Объем медицинских услуг был определен в 87,1 млн. лари за один квартал, что приблизительно в 6,8 раза увеличивает показатели по другим обследованиям по тем же услугам. На приобретение медикаментов и др. затраты оцениваются в объеме 72,9 млн. лари, что в 3,1 раза превышает показатели бюджетных обследований. На основе анализа по ресурсам и использованию медикаментов установлено, что показатели импорта, экспорта и производства фармацевтических товаров должны быть увеличены не менее, чем в 2 раза. По данным обследования

учреждений образования и затрат населения на оплату услуг, оказанных учреждениями образования, затраты на эти услуги в 1,9 раза превысили декларированные показатели, указанные по проведенному в январе-сентябре 2000 года обследованию⁹.

Данные обследования по услугам образования и приобретению учебных товаров резко отличаются от данных бюджетного обследования (на 64,8 млн. лари больше, или в 2,2 раза превышают уровень соответствующих показателей).

По данным обследования впервые была получена информация о затратах населения на учебу за рубежом, по расчетам на эти цели расходы составили 45,2 млн. лари.

Все вышеприведенные показатели служат для обоснования внесения корректировок в ВВП. В счетах производства по выпуску продукции (услуг) внесены корректировки в сторону увеличения по объему услуг образования и добавленной стоимости на 1 процент (в ВВП 2000 г. 59 млн. лари); по расходам на приобретение учебных товаров и учебу за рубежом скорректировано на 2,6 процента (в ВВП 2000 г. 152 млн. лари) в сторону увеличения.

Весьма интересные результаты получены в результате специального обследования ресурсов и использования табачных изделий, телевизоров и разных других бытовых товаров. По оценкам обследования в среднем две трети от импорта этих товаров являются нелегальными. Примерно на этом уровне находится и ненаблюдаемое производство табачных изделий в Грузии¹⁰.

На примере этих показателей видно, какое значение имеют результаты обследования по ненаблюдаемой экономике для СНС. На их базе дается оценка пропорции произведенной ненаблюдаемой продукции экономической деятельности отдельных отраслей, а сравнительный анализ показателей занятости, как было отмечено, дает возможность оценить полноту охвата экономики регулярными статистическими обследованиями.

В целях повышения адекватности СНС и качества оценки ненаблюдаемой экономики необходимо улучшение

качества источников статистики предприятий. Итоги обследований также подтверждают необходимость улучшения другого базового источника информации – системы обследований семейных бюджетов, хотя выборка, ротация, периодичность обследований и разработка показателей вполне соответствуют принятым в международной статистической практике передовым стандартам, однако требуют совершенствования самого инструментария исследования, контроля техники проведения обследований и качества показателей.

ГЛАВА VIII

ЭКОНОМИКА КОРРУПЦИИ В ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ И ОПЫТ ГРУЗИИ

8.1. Терминологический аспект проблемы

Коррупция – одна из наиболее острых проблем современности, и это однозначно обусловило актуальность ее рассмотрения на уровне международных организаций, в широких кругах политиков и ученых. На фоне глобализации коррупции,¹ по оценке президента Всемирного банка Джеймса Вулфенсона, мы имеем дело с «коррупционным раком»².

Необходимо отметить, что нередко научно-экономический анализ³ проблемы отодвинут на второй план и при разработке путей преодоления коррупции явно преобладают политический и юридический подходы, не говоря уже о рассчитанных на популистские эффекты предложениях.

Согласно одному из общепризнанных определений, приведенному в социологическом словаре Collins, коррупция – это отказ представителей власти от ожидаемых стандартов поведения с целью получения незаконной личной выгоды⁴. Это общее определение необходимо «свести» к сути коррупции в процессе посткоммунистического перехода к рынку; иначе говоря, задача заключается в правильном понимании экономической природы коррупции в посткоммунистических странах, вследствие чего можно будет создать действенный механизм ее ограничения.

Нужно также отметить, что коррупция, как таковая – явление вторичное и, не выявив вызвавшие ее

экономические причины, практически невозможно разработать дееспособный механизм ее ограничения.

Следует обратить внимание на один терминологический аспект. В частности, в связи с коррупцией, как правило, употребляется словосочетание: «борьба с коррупцией». По нашему мнению, это неоправдано, поскольку существуют вызывающие коррупцию экономические предпосылки, борьба с которыми, т.е. *борьба с экономикой*, просто *нонсенс*. Для уточнения отметим, что борьба (в данном случае совокупность направленных против коррупции юридических действий) возможна только против форм проявления коррупции, и в краткосрочный период это дает довольно наглядный эффект (точнее, псевдоэффект), но в действительности все останется прежним: изменятся лишь имена «действующих лиц» коррупции, однако экономические причины ее возникновения останутся неизменными. Вместе с тем, с учетом того, что в мировой практике нет прецедента полного преодоления коррупции, правильным, с терминологической точки зрения, будет использование словосочетания: «ограничение коррупции».

8.2. Макроэкономическая нестабильность и коррупция

Природа коррупции в странах, находящихся в процессе посткоммунистической трансформации, принципиально иная, нежели в развитых странах. Сам этот процесс уникален, поскольку соответствующая ему экономика уже не командная, но еще и «не совсем» рыночная, что отражается непосредственно на вызывающих коррупцию причинах и формах ее проявления.

Для изучения природы коррупции в посткоммунистических странах целесообразно вспомнить, что сама посткоммунистическая трансформация экономики состоит из двух дополняющих друг друга процессов, первый из которых, как

известно, это *достижение макроэкономической стабильности*, а второй – *формирование соответствующих рыночной экономике институтов*. Оба указанных процесса, будучи не доведенными до логического завершения, могут стать (как правило, так и получается) причиной, вызывающей коррупцию, при посткоммунистической трансформации экономики.

Отсутствие макроэкономической стабильности может проявиться в высоких темпах девальвации национальной валюты, инфляции и (или) в недоборе в значительных размерах имеющихся реально в экономике налоговых доходов. Все это создает, прежде всего, возможность получения т.н. «легких» денег.

В этом случае для руководителей государственной банковской системы и приближенных к ним лиц, имеющих доступ к государственным кредитам, складывается т.н. «не ограничиваемая законом» возможность обогащения на валютных или товарных операциях, пользуясь высокими темпами обесценения национальной валюты и роста цен⁵.

Грузия, к сожалению, имеет такой горький опыт – в 1992-1994 годах главной формой коррупции было получение именно «легких» денег⁶.

Если не изъяты налоги в пользу Государственного бюджета, это означает не что иное, как их оседание в карманах сборщиков налогов и их покровителей, а невыполненный бюджет создает благодатную почву для того, чтобы руководство казначейства в финансировании утвержденных Законом о бюджете расходов и в введении в действие механизма взаимозачетов в расчетах с бюджетом отдало предпочтение взяточдателю. А низкие налоговые доходы не смогут со своей стороны обеспечить соответствующий уровень оплаты труда занятых в бюджетном секторе, что служит объективной причиной инициирования коррупционных деяний высоких должностных лиц.

Следовательно, посткоммунистическая макроэкономическая нестабильность – это самый простой, легко заметный для общества и довольно мощный источник, «питающий» коррупцию.

Поскольку обуздание инфляции, достижение стабильности обменного курса национальной валюты и сохранение его можно за относительно небольшой период времени, все это создает возможность не только ограничения, но и практического искоренения коррупции в этой сфере. Огромный опыт в этом есть у Международного валютного фонда (МВФ) и всех посткоммунистических стран, которые, сотрудничая с ним, в интенсивном режиме, именно в кратчайший срок добились положительного результата.

Наилучший тому пример – Грузия, где в рамках созданной и осуществленной в 1994 году антикризисной программы в сотрудничестве с МВФ в 1995 году была успешно проведена денежная реформа⁷.

Намного сложнее оказалось установить порядок в фискальной сфере. Как подтверждает международный опыт, в мире практически не существует страны, где бы не имело места сокрытие доходов в целях уклонения от уплаты налогов⁸. Более того, это явление известно под названием «теневой экономики», поскольку, помимо таких преступных деяний, как, например, наркобизнес, неуплата налогов – самая главная составная часть нелегальной деятельности в любой стране с развитой рыночной экономикой.

В целях ограничения коррупции в этой сфере необходимо проведение значительных институциональных реформ.

8.3. Несовершенство рыночных институтов и коррупция

Как показывает мировая практика, реформирование фискальной сферы требует немалого времени, что объясняется сложностью создания системы современного администрирования в налоговой и таможенной системах, наличием соответствующего этому процессу налогового и таможенного законодательства, утверждением системы практически непрерывного образования населения в налоговых и таможенных вопросах.

Наиболее сложная для Грузии проблема возникла именно в этой сфере, поскольку реформа в целях совершенствования уровня администрирования в налоговой и таможенной системах была начата с большим опозданием⁹. И это «заслуга» не только Правительства Грузии, но и МВФ, и Всемирного банка (ВБ), которые, несмотря на имеющийся у них богатый международный опыт, не смогли сформулировать задачу приоритетности сравнительно раннего реформирования фискальной системы. Более того, в результате их рекомендаций, на основе проведенного с помощью и под наблюдением ВБ международного тендера в целях улучшения администрирования на таможне, была приглашена специализированная иностранная компания для осуществления предимпортного контроля, что, к сожалению, не принесло ожидаемых положительных результатов, поскольку для этого, при прочих равных условиях, необходимо было своевременное проведение вышеупомянутой реформы в Таможенном департаменте. В конечном счете, на Таможенный департамент была возложена явно пассивная роль в этой сфере деятельности, а контрабанда и соответственно коррупция не только не сократились, но и возросли по отдельным товарным потокам.

Еще более важна роль МВФ в отношении Налогового кодекса, проект которого теоретически был почти безупречен. Но, к сожалению, Налоговый кодекс с самого

начала не отражал существующего в налоговой и таможенной системах уровня администрирования. Наиболее наглядный пример такой оценки представляет рекомендованный Грузии МВФ тяжелый режим налогообложения табачных изделий, вообще не учитывающий действующую в соседних государствах систему налогообложения. В результате огромная часть этого бизнеса перешла, к сожалению, в «теневую экономику», и имеющиеся крупные масштабы коррупции в этой сфере возросли еще больше. Не менее впечатляющий пример представляет обложение налогом на добавленную стоимость (узаконенное также по рекомендации МВФ) сельскохозяйственных предприятий, имеющих годовой оборот свыше ста тысяч лари, препятствующее формированию крупных предприятий на селе. Допущенные Фондом такого рода ошибки были отягощены осуществлявшимся Правительством Грузии в практически непрерывном режиме внесением бессистемных изменений в Налоговый кодекс, что сделало совершенно неэффективным налоговое законодательство страны. На таком фоне неудивительно, что в Грузии в течение более четырех лет не был преодолен бюджетный кризис. Поэтому необходимо принять новый налоговый кодекс, который даст возможность минимизировать основу для проявления коррупции.

Для установления порядка в фискальной сфере также необходимо было восстановление Министерства финансов как единого финансового института (упразднение Министерства налоговых доходов и подчинение Налогового и Таможенного департаментов Министерству финансов произошло в 2002 г.), принятие реального Государственного бюджета, совершенствование казначейской службы и формирование транспарентного института государственных закупок.

Для формирования соответствующих рыночной экономике институтов требуется довольно продолжительное время. Отсутствие таких институтов, либо их несовершенство и слабость создают объективную возможность существования коррупции. Создание же некоторых рыночных институтов в форсированном темпе путем непосредственного копирования западных аналогов часто не оправдывает себя (в отдельных случаях имеет место ярко выраженный обратный эффект), что подтверждают в своих исследованиях многие видные ученые. Для Грузии сравнительно «безобидный» пример этого представляет подготовленный с помощью немецких экспертов Закон о банкротстве (по сути копия немецкой законодательной модели). Несмотря на одобрение иностранных экспертов, он с самого начала был мертворожденным, поскольку по этому закону ни одно в действительности обанкротившееся предприятие юридически не было признано банкротом. Однако даже после совершенствования этого закона введение его в действие может приостановить на неопределенный срок Закон о реструктуризации налоговой задолженности, проект которого был подготовлен с помощью экспертов ВБ и явно выражает интересы антиреформаторских сил. Последние стараются создать из банкротства (обычного явления в странах развитой рыночной экономики) «образ врага». В то же время нужно подчеркнуть, что функционирование фактически обанкротившегося предприятия сохраняет ущербный менеджмент в неизменном виде (уничтожает перспективу развития данного предприятия). По своей природе процедура реструктуризации налоговой задолженности предприятий носит коррупционный характер, поскольку от государственного чиновника зависит подготовка проекта о реструктуризации, предусматривающего сроки и иные условия. Вместе с тем упомянутые силы не первый год пытаются ввести механизм

списания налоговой задолженности, и если они все же смогут своего добиться, то это станет шагом к углублению коррупции в данной сфере.

Сложную обстановку еще больше усугубляет передача отраслевым министерствам права управления долей государственного имущества на предприятиях, причем это не просто возвращение к коммунистической системе управления экономикой, а усиление коррупции в этой сфере в условиях существующего механизма реструктуризации налоговой задолженности.

Наглядным примером явно выраженного отрицательного эффекта в результате копирования в форсированном режиме западных аналогов для создания соответствующих рыночной экономике институтов служит для Грузии Налоговый кодекс, о чем уже шла речь выше.

В целях ограничения коррупционных явлений, вызванных характерным для процесса посткоммунистической трансформации экономики институциональным вакуумом, необходимо выделить из институтов главнейший, без которого формирование рыночной экономики как таковой будет принципиально невозможно. А это, как известно, институт **частной собственности**.

8.4. Институт частной собственности и коррупция

Сложный процесс формирования института частной собственности в условиях посткоммунистической трансформации экономики – важнейший определяющий коррупцию фактор.

Основой укрепления института частной собственности служит создание либеральной законодательной среды для развития предпринимательства. Вместе с тем для каждого предпринимателя, как местного, так и иностранного, необходимы одинаковые условия, чтобы единственным

путем выявления «победителя» среди них была бы только конкуренция.

В странах посткоммунистической трансформации происходит *первоначальное накопление капитала* – давно имевшее место в развитых сегодня западных странах. К сожалению, в истории нет ни одного примера первоначального накопления капитала «чистыми руками», исключительно легальными путями. Этот процесс, как правило, протекает в «присутствии» с явлениями, которые в соответствии с современной терминологией известны под названием «коррупция».

В развитых странах не существует (или почти не существует) объективной экономической основы для коррупции, поскольку, во-первых, высокие должностные лица обеспечены довольно высокой зарплатой, а, главное, у них, как правило, уже есть накопленный (предками) капитал, который, при прочих равных условиях, служит гарантией их достойного существования, а, во-вторых, в этих странах уже сформированы практически более или менее совершенные институты, обеспечивающие возможность защиты прав рядовых граждан. Несмотря на это, в течение последних пяти лет там было зафиксировано немало печальных фактов изобличения в коррупции и смещения по этой причине с должности, к примеру, правительства Евросоюза и премьер-министра Японии. В этих странах в целях ограничения коррупции применяют, как правило, *административно-карательные меры*, которые, учитывая упомянутый контекст, вполне оправданы и, стало быть, понятны.

Использование исключительно административно-карательных мер в целях ограничения коррупции в процессе первоначального накопления капитала, безусловно, даст отрицательные результаты: *в случае использования только карательных мер процесс первоначального накопления капитала вновь вернется на свою исходную точку, и тем*

самым продлится «жизнь» коррупции. Вместе с тем следует иметь в виду, что в случае использования только карательных мер возобновившийся процесс первоначального накопления капитала будет осуществляться в более замаскированных формах, и, следовательно, проявляться как более уродливое явление.

В настоящее время в Грузии главная форма овеществления новоприобретенного капитала – строительство домов или создание иной недвижимости, в результате чего трудоустроено немалое число людей, закупаются строительные материалы, производство которых опять-таки обеспечивает рабочие места (т.е. срабатывает известный эффект мультипликатора Кейнса). Результаты проведения операций только административно-карательного характера не замедлят сказаться. Во-первых, из-за увеличения опасности изобличения (т.е. роста риск-фактора) повысится ставка взяток, во-вторых, добытые незаконным путем деньги уже не будут овеществляться в Грузии и произойдет их утечка за границу. Иными словами, не столько будет ограничена коррупция, сколько изменятся ее формы, а общество потеряет указанный косвенный эффект (нелегальную трудовую занятость) первоначального накопления капитала.

Наиболее простой путь ограничения коррупции, обусловленной процессом формирования института частной собственности, - узаконение имеющихся результатов первоначального накопления капитала. Этот путь, наряду с достижением макроэкономической стабильности и вышеупомянутыми мероприятиями по утверждению соответствующих рыночной экономике институтов представляет *чисто экономический подход к ограничению коррупции.*

Самый наглядный минус приведенного простейшего пути ограничения коррупции – *утверждение синдрома безнаказанности.*

Если учесть, что большая часть населения Грузии находится в социально трудном положении, легко догадаться, что такой путь является явно неприемлемым для той части населения, наиболее «шумное» крыло которой нетерпеливо требует (в некоторых случаях вполне справедливо) возможности т.н. социального реванша.

Необходимо отметить, что одним из основных стимулирующих мотивов т.н. «Революции роз» в Тбилиси 22-23 ноября 2003 года было именно достижение социального реванша со стороны обедневшей (и к тому же большей) части населения. Именно поэтому начатое сразу после «Революции роз» преследование коррумпированных представителей из окружения экс-президента со стороны населения получило одобрение.

Резюмируя сказанное, отметим, что необходимо сочетать чисто экономический подход к ограничению коррупции с такого типа мерами административно-карательного характера (юридически правильно выбранными), чтобы в стране не ухудшилась необходимая для развития бизнеса среда и, что не менее важно, неприкосновенным остался бы конституционно признанный важнейший принцип презумпции невиновности.

8.5. Об институтах антикоррупционной деятельности

Проблема ограничения коррупции требует четкого выделения институтов, непосредственной задачей которых будет ее решение.

Особая роль среди этих институтов возложена на правоохранительные органы (которые, как и, к сожалению, все общество, сами оказались пораженными этим «недугом»).

Проведение институциональных реформ с целью ограничения коррупции в правоохранительных органах должно обязательно сочетаться с материальным

стимулированием сотрудников. В противном случае занятые охраной правопорядка структуры могут сами стать инициаторами коррупции.

Поэтому требуется большая осторожность в связи с созданием т.н. независимого института, наделенного исключительными правами борьбы с коррупцией (в частности, осуществления уголовного преследования и следствия). В условиях недостаточной прочности институционального устройства государства такой институт сам может превратиться в «проводника» коррупции, чему немало примеров в мировой практике. Существование подобного института приемлемо лишь с координирующей функцией, который будет осуществлять мониторинг за проведением мероприятий по ограничению коррупции. В Грузии именно с такими функциями был создан Координационный совет по антикоррупционной политике и находящееся под ним соответствующее Бюро. Интересно, что после двух лет своего функционирования Бюро поставило перед Президентом Грузии вопрос о расширении функций в направлении его наделения правами уголовного преследования и следствия, что не нашло соответствующей поддержки. После «Революции роз» этот антикоррупционный институт был упразднен: было заявлено, что при наличии политической воли к борьбе против коррупции эту функцию успешно могут выполнять сами правоохранительные органы Грузии.

Вместе с тем после «Революции роз» правоохранные органы Грузии активнейшим образом начали действовать против уличенных в коррупции лиц, в результате чего государству были возвращены наворованные ими деньги, а их недвижимость была подвергнута конфискации.

Особое значение в ограничении масштабов коррупции придается принципу гласности. С этой целью необходимо регулярно публиковать информацию о расходовании государственными структурами бюджетных

средств, что обеспечит общественный мониторинг за этими расходами.

Подытоживая вышесказанное, подчеркнем, что коррупция – явление вторичное, а главным механизмом ее существенного ограничения должно быть преодоление бедности посредством экономического развития страны.

ГЛАВА IX

МОДЕЛИ НАЛОГОВОГО ФЕДЕРАЛИЗМА И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ГРУЗИИ

9.1. Теоретические посылки налогового федерализма

Начиная с 1998 года Грузия находится в налогово-бюджетном кризисе и поэтому важнейшей задачей является максимальное выявление и использование всех резервов, которые обеспечат рост налоговых поступлений в государственный бюджет (доля налоговых поступлений в валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет всего 15 процентов). С этой точки зрения особое значение придается выбору такой модели регионального устройства фискальной системы, которая обеспечит максимальные бюджетные поступления; в частности, речь идет о системе распределения налоговых поступлений между регионами и центром страны.

Общеизвестно, что налоговая система является органической подсистемой финансово-бюджетной системы и в значительной мере определяет доходную часть бюджета. Сам по себе территориальный аспект финансово-бюджетной системы в основном определяется территориальным устройством государства. Экономисты, как правило, используют термин «финансово-бюджетный федерализм», не смотря на то, каким является государство – федеративным или унитарным¹. Здесь же отметим, что и в юридической науке еще окончательно не решен вопрос о понятии «федеративного государства», а некоторыми

учеными-юристами и вовсе отвергается возможность его однозначного определения².

«Финансово-бюджетный федерализм» охватывает две стороны финансово-бюджетного устройства страны: регулирует распределение между центральными («центром») и территориальными («регионами») структурами власти, с одной стороны налоговых поступлений, а с другой – государственных источников финансирования расходов. В условиях федеративного устройства государства, в системе «регионов» выделяются субъекты федерации, которые условно будем называть «федеративными регионами».

«Налоговый федерализм», т.е. разделение налоговых полномочий между «центром» и «регионами» в унитарном государстве и между «центром», «федеративными регионами» и «регионами» – в федеративном государстве, является актуальной и к тому же сложнейшей проблемой экономической науки (и не только ее) и, можно сказать, что единой, и в то же время одинаково приемлемой модели не существует³. Несмотря на то, что современная экономическая наука еще не располагает более или менее весомыми аргументами по оптимальному разделению налоговых полномочий, отметим, что в унитарных государствах Запада гораздо меньший разброс возможных подходов разделения налоговых функций между «центром» и «регионами», чем между «центром», «федеративными регионами» и «регионами» в федеративных государствах⁴. В силу этого, понятно, почему «финансово-бюджетный федерализм» и, в частности, «налоговый федерализм» более актуален по отношению к федеральному, нежели к унитарному государству.

Выбор той или иной модели «финансово-бюджетного федерализма» зависит от того, какие функции будет выполнять центральная власть и какие функции будут делегированы субъектам федерации. Исходным в решении данной проблемы является определение так называемых «минимальных функций» центральной власти, без которых не сможет функционировать единое государство, как таковое⁵. К числу таких «минимальных функций» относятся оборона страны, создание единого правового пространства, внешние сношения, установление единого режима внешней торговли, эмиссия единой валюты и осуществление контроля за ее оборотом, макроэкономическая стабилизация, проведение мероприятий, обеспечивающих выравнивание социально-экономического развития регионов. Как показывает международный опыт, «любые другие» функции полностью или частично могут быть осуществлены субъектами федерации.

Центральной властью любого демократического (а также имеющего претензии на «демократичность») государства, как правило, декларируется ее готовность предоставить как можно больше самостоятельности территориальным органам власти, т.е. делегирование им «максимума функций», и точно так же эти последние часто публично фиксируют свою подчиненность центральным властям и стремление укрепления единства государства. Несмотря на это, как показывает практика, упомянутые заверения почти ни в одном федеративном государстве не реализованы полностью: всегда остается круг проблем, рассматриваемых с большей или меньшей степенью остроты между «центром» и «регионами» (в том числе особенно «федеративными регионами») по вопросам разделения государственных полномочий. В федеративных

государствах со сравнительно более длительной историей демократического развития круг дискуссионных вопросов сравнительно узок, а сама дискуссия менее остра.

В указанном противостоянии между «центром» и «регионами», как подтверждается международным опытом, используются следующие принципиальные подходы:

1. «Центр», как правило, практически не довольствуется только осуществлением «минимальных функций» (хотя это не декларируется) и пытается сохранить дополнительные рычаги воздействия на регионы. С этой целью в руках «центра» имеется такой механизм, каким являются трансферы из центрального бюджета с целью урегулирования проблем между ним и отдельными регионами. Исходя из этого, естественно, что «центр» часто пытается расширить «трансферную» систему.
2. По принципиально иному механизму действуют «регионы» (в особенности «федеративные регионы»). Они требуют увеличения остающейся в регионе части налоговых поступлений, как за счет охвата разных видов налогов, так и за счет увеличения в их пользу пропорций распределения конкретных налоговых поступлений. Это в свою очередь вызывает перенос на региональный уровень функций, которые должны осуществляться «центром». Кроме этих легальных методов «регионами» (как правило, «федеративными регионами») в отдельных случаях применяются и неконституционные механизмы. В частности, в одном из исследований, проведенных Международным валютным фондом, отмечено, что в некоторых федеративных государствах, где субъектами федерации, соблюдая соответствующие

законы, полностью и своевременно перечисляются в центральный бюджет свои доли, часто появляются субъекты федерации, противозаконно оставляющие на местах те налоговые доходы, которые принадлежат центральному бюджету; в подобных случаях «центр» в адекватном размере уменьшает законнонепослушному «федеративному региону» трансферы, но в этом противостоянии победителем все же остается «федеративный регион», так как подобное действие является его мощным финансовым рычагом для воздействия на проводимую «центром» политику; на основании этого делается вывод, что исходя из единых общегосударственных интересов, «центр» должен иметь возможность без получения согласия от субъектов федерации, собирать налоги непосредственно с участников экономической деятельности⁶.

Многие политики в Грузии руководствуются именно этим соображением, считая недопустимым оставлять на местах части налогов на добавленную стоимость, акцизов и таможенных налогов по долгосрочным нормативам⁷.

Экономическая наука, как уже отмечалось, пока еще не располагает строгими критериями, на основании которых четко было бы сформулировано – какой вид налога является по своей природе федеральным, а какой – местным. Единственное, что можно сказать – это то, что лишь по двум видам налога можно найти более-менее строгое теоретическое доказательство их «иерархической» природы; в частности, это – налог на собственность (вместе с землей) и таможенный налог. Первый из них считается местным (ввиду того, что накопление собственности происходит на

определенной территории), а второй – федеральным налогом (ввиду того, что таможенно имеет государство в целом, а не отдельные его регионы)⁸. Часто пытаются доказать, что федеральным налогом нужно считать также и налог на добавленную стоимость и акциз⁹, хотя теоретическая аргументация этого настолько искусственна, что ее действительно нельзя считать бесспорной.

Следует подчеркнуть, что в развитых странах с федеративным устройством государства используются разные схемы разделения налоговых полномочий и не существует единого критерия, по которому можно было бы выбрать наилучший из них (с точки зрения эффективности); в то же время надо учесть и то, что также не существует какой-либо экономической аргументации для утверждения, почему нельзя осуществить «центром» и «регионами» «одновременное взимание» любого налога¹⁰.

9.2. Проблема налогового федерализма в Грузии

С учетом международной практики и уровня познания экономической науки рассмотрим создавшуюся в Грузии конкретную ситуацию относительно налогового федерализма.

Целесообразно отметить и то, что в правительственных кругах Грузии довольно активно обсуждается подход, по которому строго по государственной иерархии должны быть разграничены налоги, когда, допустим, налог на добавленную стоимость будет считаться федеральным налогом и на все сто процентов поступит в центральный бюджет, а, например, подоходный налог будет считаться местным налогом и также на сто процентов поступит, соответственно, в

местный бюджет. В данном контексте следует подчеркнуть, что (как утверждается мировой практикой) во многих федеративных и унитарных государствах подоходный налог на сто процентов является федеративным (а не местным), а в некоторых из них он распределен между «центром» и «регионами»¹¹.

Подобный подход, по нашему мнению, представляет собой базу для построения простейшей модели «налогового федерализма». На первый взгляд он очень привлекателен, так как достаточно упрощена схема разграничения налоговых полномочий, что более или менее создает основание, практически исключающее объективную возможность утаивания субъектом федерации незаконного оставления на местах подлежащих перечислению в центральный бюджет налогов.

В то же время подход, когда разграничение налоговых полномочий происходит именно по видам налогов по принципу – «либо все, либо ничего», в конечном счете ведет к «налоговому сепаратизму», когда «налоговые интересы» субъектов федерации полностью будут изолированы от общегосударственных «налоговых интересов». Исходя из этого, разграничение налоговых полномочий с учетом указанного подхода можно назвать «моделью налогового сепаратизма»¹².

В силу вышесказанного можно сказать, что «модель налогового сепаратизма» помимо указанных недостатков практически неосуществима. Дело в том, что в реальной действительности регионы любой страны, с социально-экономической точки зрения, развиты неравномерно, в результате чего налоговые поступления по каждому их виду в разных регионах существенно отличаются друг от друга. А это означает, что при присвоении некоторым видам налогов

«титула» «региональный», вполне возможно, что в том или ином регионе будет изыматься настолько малая сумма, что потребуются пополнение из центрального бюджета в виде трансфера, а в каком-нибудь другом регионе по тому же виду налогов будет изыматься сумма, превышающая реальные потребности данного региона на текущие бюджетные расходы и будет целесообразным, если этот сверхдоход будет использоваться центральным бюджетом для осуществления вышеуказанного трансфера. Так, что принцип – «либо все, либо ничего» практически может привести к явному противоречию в деле сохранения и развития единства государства.

В Грузии на современном этапе государственного строительства, когда вопрос административно-территориального устройства государства до фактического восстановления территориальной целостности страны не может быть окончательно решен, очень большое значение придается тем экономическим рычагам, которые создадут «регионам» стимул к так называемому «региональному согласию», когда они в первую очередь экономически будут заинтересованы в укреплении единого государства Грузии и его потенциала.

В качестве таких рычагов может быть использована единовременная мобилизация налогов как в центральный, так и в местные бюджеты. Здесь напомним, что в экономической науке не существует какой-нибудь хотя бы более-менее весомой аргументации для утверждения того, что те или иные виды налогов не могут изыматься на том или ином уровне государственной иерархии¹³.

Более «аргументированное» обоснование имеется у налога на собственность как местного, и у таможенных налогов – как федеральных. Но следует иметь в виду, что физическое или юридическое лицо может владеть

недвижимым имуществом в различных регионах страны (и не только в ее пределах), становится проблематичным однозначное решение вопроса о мобилизации налога на собственность в местный или центральный бюджеты: по местонахождению собственности налог логически должен быть уплачен в местный бюджет, но так как эта собственность принадлежит либо физическому лицу, которое без каких-либо ограничений передвигается по территории собственной страны, или – юридическому лицу, которое может одновременно функционировать в нескольких регионах, не менее аргументированным нужно считать и то, что указанный налог должен быть мобилизован в центральный бюджет. Как подтверждает мировая практика, налог на собственность в некоторых унитарных государствах на все сто процентов является федеральным, а в федеральных государствах он распределен между иерархическими уровнями властей¹⁴.

То же самое можно сказать и по поводу таможенных платежей. В частности, так как таможня является субъектом центральной власти, то мобилизация таможенных платежей только лишь в центральный бюджет теоретически выглядит довольно аргументированно, но таможенно-пропускные пункты расположены в отдельных регионах (непосредственно у территориальных границ страны, в морских портах или аэропортах), что дополнительно «обременяет» эти регионы, поэтому не лишено смысла утверждение, что нужно оставлять хотя бы малую часть доходов, полученных из таможенных платежей, в местный бюджет.

Таким образом, в федеративных государствах действенным экономическим механизмом достижения «регионального согласия» является **единовременная**

мобилизация всех видов налогов в центральный и местные бюджеты; для установления пропорций распределения между ними, в первую очередь, необходимо предусмотреть статус субъекта федерации и в то же время соотношение количества объективно возможного сбора тех или иных видов налогов в каждом регионе с распределением бюджетных расходов между «центром» и «регионами».

Ввиду того, что Аджария имеет конституционно четкий статус автономной республики, это должно найти соответствующее отражение в налоговой системе всей страны.

С целью мобилизации дополнительных резервов налоговых поступлений для каждого региона страны вместе с определенным бюджетом, нормативами взносов в соответствующие бюджеты должны быть утверждены и повышенные нормативы, которые будут использованы в случае перевыполнения плана бюджетных поступлений.

Основанную на рассмотренном подходе систему, когда практически по всем видам налогов допускается распределение налоговых поступлений между «центром» и «регионами», мы называем «моделью налогового согласия»¹⁵. Она может выполнять значительную роль в укреплении единых государственных начал в процессе федеративного обустройства Грузии. При этом надо учесть и значение использования принципов «налогового согласия» в процессах мирного урегулирования Абхазской и Южно-Осетинской проблем.

Ни одна модель «финансово-бюджетного федерализма» не исключает нарушений бюджетного законодательства со стороны тех или иных законнонепослушных регионов страны (в первую очередь, как правило, «федеративных регионов»), когда ими незаконно будут оставляться на местах принадлежащие центральному бюджету налоговые доходы, но «модель

налогового согласия» принципиально уменьшает напряженность между «центром» и «регионами», что в иных равных условиях может свести до минимума указанные действия.

В заключение отметим, что сегодня Грузия институционально не готова к реализации полноценной «модели налогового согласия». Этому, в первую очередь, препятствует незавершенность территориального устройства Грузии. Поэтому сегодня по всем регионам Грузии последовательно надо начать реализовывать элементы «модели налогового согласия», что, в свою очередь, будет апробацией важных финансовых аспектов будущего территориального устройства всей страны.

ГЛАВА X

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА В РЕФОРМИРОВАНИИ ГРУЗИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

10.1. МВФ в Грузии: достижения

Миссия Международного валютного фонда (МВФ) впервые прибыла в Грузию в ноябре 1991 года. Этот визит носил в основном ознакомительный характер. В каждый следующий визит миссия МВФ оставляла руководству Грузии свои рекомендации, в первую очередь, по макроэкономической стабилизации. Власти Грузии (за некоторым исключением) не следовали этим рекомендациям¹, в результате чего в стране дезорганизовалась финансовая система: в 1993-1994 годах Грузия не имела утвержденный парламентом бюджет; имел место полный конституционный и законодательный вакуум; несовершенство действующих законов и, что главное, устанавливаемые налоговые льготы для самых разных организаций (церкви, театрам и т.п.) сделали невозможной мобилизацию хотя бы на минимальном уровне налоговых доходов; по отношению к временной валюте – грузинскому купону – у представителей власти (что впоследствии передалось населению) сформировался стойкий нигилизм; осуществленная Национальным банком Грузии (НБГ) кредитная или бюджетная денежная эмиссия (например, с целью заготовки сельскохозяйственной продукции²) в 1993-1994 годах обусловила гиперинфляцию (ежемесячная инфляция в этот период составила 50-70 процентов)³. Результаты проводимой в то время властями неадекватной финансово-экономической политики усугублялись участием в военных действиях абсолютно неподготовленной к ней страны (сначала в Южной Осетии, а затем в Абхазии).

В 1994 году по инициативе главы государства (Э. Шеварднадзе) создается т.н. «антикризисная программа», одной из исходных посылок которой было поднятие взаимоотношений между Грузией и МВФ на принципиально новый уровень; в частности, рекомендации последнего из категории желательного перешли в ранг обязательных для исполнения мероприятий, что принесло в конце концов свои положительные экономические результаты⁴.

С целью анализа деятельности МВФ в Грузии можно выделить два этапа⁵:

- *первый этап* (1991-1994 гг.) характеризуется тем, что МВФ дает властям страны важные рекомендации, хотя этот «непослушный ребенок» никак не внимает им;
- *второй этап* (с 1994 г. по настоящее время) характеризуется тем, что рекомендации МВФ становятся обязательными к исполнению, хотя отдельным представителям властей они не всегда понятны, не говоря о том, что они (рекомендации) порой противоречат их корыстным интересам, что периодически приводит к срывам соответствующих программ.

Самым весомым результатом деятельности МВФ в Грузии является то, что была создана финансовая система и достигнута макроэкономическая стабильность в стране. Более же конкретно необходимо отметить следующее⁶:

1. Создание законодательной базы финансового устройства страны;
2. Обуздание гиперинфляции посредством проведения НБГ «жесткой» денежно-кредитной политики, что создало возможность успешного осуществления денежной реформы (из обращения был изъят российский рубль, и новой, стабильной, национальной валюте «лари» была присвоена

- функция единственно законного средства оплаты);
3. Практическое завершение процесса либерализации цен (в котором особо сложным было освобождение цен на хлеб);
 4. Начиная с 1995 г. существование Государственного бюджета страны, утверждаемого Парламентом практически с начала каждого года;
 5. Формирование двухступенчатой банковской системы, разграничивающей функции НБГ и коммерческих банков; наряду с этим НБГ утверждены регулирующие нормативные параметры для коммерческих банков, посредством которых осуществляется государственный контроль над банковской системой;
 6. Завершение приватизации всех бывших государственных банков;
 7. Полная либерализация внешней торговли (в том числе стимулирование экспорта путем его освобождения от налога на добавленную стоимость (НДС) и таможенного налога и упразднения любого нетарифного регулирования внешней торговли);
 8. Осуществление реструктуризации внешних долгов и обеспечение таким путем возможности обслуживания внешних долгов Грузии; создание ей имиджа платежеспособной страны.

Необходимо также подчеркнуть, что МВФ занял активную позицию в отношении поддержки Всемирного банка (ВБ), требующего обеспечить приоритетность расходов на образование и здравоохранение в бюджете страны. Здесь же следует отметить и то, что МВФ

осуществляется систематическая поддержка программы ВБ по процессам структурной перестройки экономики страны.

Разумеется, этот перечень можно продолжить, но самый главный положительный результат сотрудничества МВФ с Грузией – это то, что до минимума сведены возможности использования элементов т.н. «народной самодеятельности», что, к сожалению, неоднократно имело место со стороны властей (например, «раздувание» внешних долгов путем использования искусственно увеличенных, т.н. клиринговых цен на туркменский газ, или введение различных режимов налогообложения для местных производителей зерна и муки и импортеров и официальная попытка добиться на это согласия от МВФ, или объявление о желании провести налоговую амнистию и представление в МВФ соответствующей программы, или «искажение» институционального устройства финансовой системы страны путем создания Министерства налоговых доходов и ослабления Министерства финансов «в угоду» отдельным должностным лицам, или непосредственное использование кредитов коммерческих банков для выполнения плановых заданий государственного бюджета, что тормозит процесс формирования рынка государственных ценных бумаг, или непосредственная раздача различных продуктов и оказание услуг взамен невыданных пенсий и т. п.). Если бы не активное давление со стороны МВФ, то, например, раздача муки вместо пенсий (и другие подобные действия) стала бы не одноразовым актом в отдельных регионах Грузии (в 1998-1999 гг.), а превратилась бы в общепринятую закономерность, что в конечном итоге разрушило бы экономику и финансы страны.

Основным «достижением» данной «народной самодеятельности» стало постепенное осложнение отношений с МВФ.

В 2000 г. при содействии Ассоциации Международного Развития США (USAID) в качестве

советника Президента Грузии была представлена кандидатура известного польского экономиста и политика Лешека Бальцеровича, одна из основных функций которого заключалась в помощи грузинскому правительству в переговорах с представителями МВФ. Данное решение несомненно заслуживало одобрения, особенно на фоне того, что абсолютное большинство грузинских экономистов-профессионалов были смещены экс-президентом Э. Шеварднадзе с ключевых позиций в правительстве, и министерствами финансово-экономического профиля стали руководить непрофессионалы с фрагментарными представлениями об экономике и финансах. К сожалению, советы и рекомендации Л. Бальцеровича и его команды не были приняты Правительством⁷ и в 2002 г. она покинула Грузию. Здесь же следует отметить, что в 2004 г. Президентом М. Саакашвили принято решение в качестве советника пригласить известного перуанского экономиста Эрнандо де Сото. Несмотря на печальный опыт в случае с Л. Бальцеровичем, и перуанского специалиста на ключевые экономические посты в Правительстве Грузии, к сожалению, будут встречать неэкономисты.

В результате деятельности МВФ в Грузии в 1996-1997 гг. сформировались высокие темпы роста экономики (рост валового внутреннего продукта (ВВП) в 1996 и 1997 гг., соответственно, составил 11,1 и 10,5 процентов) и умеренный уровень инфляции (после гиперинфляции в 1993-1994 гг. ее уровень в 1996 и 1997 гг., соответственно, составил 13,8 и 7,3 процента). А макроэкономическая стабильность – это то необходимое условие, без которого в стране не могут быть осуществлены крупные инвестиционные проекты. Действенные меры, рекомендованные МВФ для создания в Грузии благоприятного инвестиционного климата, при прочих равных условиях, имеют большое значение для претворения

в жизнь идеи о воссоздании обновленного «Великого Шелкового Пути».

Из вышесказанного можно заключить, что деятельность МВФ в Грузии в основном нацелена на развитие ее экономики, так как способствовала созданию и упрочению ее государственности надлежащей финансовой базой, утверждению рыночного мировоззрения у государственных чиновников, и искоренению псевдореформаторской «народной самодеятельности».

Естественно, что и МВФ не застрахован от ошибок вообще, и, в частности, в отношении конкретных стран. Например, интересный анализ ошибок, допущенных МВФ в отношении Польши и России, дается бывшим советником Министерства финансов Польши, членом известной группы Бальцеровича Станиславом Гомулкой⁸. К сожалению, и Грузия, в этом смысле, не явилась исключением.

10.2. МВФ в Грузии: ошибки

Упущения и просчеты МВФ в Грузии отличаются по своей природе и значению. Отметим, что часть этих ошибок имеет довольно общий характер (ибо они имели место не только в Грузии, но и в отношении ряда государств).

Здесь, правда, следует отметить, что правительственная команда Грузии, которая вела переговоры с МВФ на начальном этапе, практически не имела опыта проведения подобных переговоров, в лучшем случае слабо разбиралась в процедурах МВФ, чем осознанно (возможно, для упрощения своей работы) либо произвольно (что не менее вероятно), но достаточно профессионально пользовались (во всяком случае, так видится с сегодняшней точки зрения) члены миссии Фонда: для выделения очередного финансового транша в каждом отдельном случае правительственная сторона должна была брать на себя в качестве условия получения последующего транша такие

обязательства, выполнение которых в установленные сроки (как правило, предусматривающие ограниченные промежутки времени) было довольно сложным делом; в момент принятия на себя подобных обязательств отнюдь не всегда можно было осознать, перед какой сложности задачей окажется правительство при их выполнении. Реформаторы, используя непопулярные методы решения тех или иных проблем, как правило, ссылались на рекомендации МВФ и других международных финансовых институтов, чем у общественности, и особенно в среде предпринимателей формировали негативное отношение к этим организациям⁹.

Вместе с тем надо отметить, что все требования МВФ публично фиксируются как заявления правительства (а не как требования Фонда), на основании чего в любой дискуссионной ситуации эксперты Фонда, как правило, напоминают правительству, что это обязательства, взятые им, т.е. его собственная позиция, а не позиция МВФ. Необходимо также учитывать и то, что для проведения в жизнь соглашений, достигнутых с МВФ, всю ответственность брала на себя исключительно правительственная команда, ведущая переговоры. Да и то, как правило, не все члены (прежде всего, фискально-бюджетного блока этой команды) согласны были брать на себя ответственность; некоторые же члены Правительства (и Парламента) в лучшем случае не понимали (и, по всей видимости, даже и не хотели понимать), что означает выполнение обязательств, взятых по соглашениям с МВФ.

С учетом этого опыта работы с МВФ, возможно, легче понять, каких ошибок можно было бы избежать с самого начала, а какие практически были неизбежны.

Прежде чем приступить к анализу ошибок, необходимо дать следующие пояснения, которые должны облегчить понимание сути большинства из них. В частности, поскольку большинство ошибок, допущенных МВФ в Грузии, касается налоговой проблематики, необходимо

сформулировать те критерии, или конкретнее, дать характеристику той налоговой системы, на основании которой будет произведена оценка природы и значения каждой отдельной ошибки.

По мнению известного исследователя налоговой реформы в Великобритании Филиппа Чаппелля, идеальная налоговая система должна строиться на следующих шести основных принципах¹⁰:

1. *Простота* (Simplicity): цель системы должна заключаться в том, чтобы каждому индивиду самостоятельно (без помощи экспертов) быть в состоянии понять вопросы, связанные с налогами;
2. *Очевидность* (Plainness): налогообложение должно осуществляться по единой пропорциональной налоговой ставке (Single Flat Rate);
3. *Ставка* (Rate): налоговая ставка должна определяться из необходимого размера получаемого дохода; вместе с тем величина ставки должна быть такой, чтобы неуплата налога оказалась невыгодной для предпринимателя;
4. *Универсальность* (Universality): налог должен повсеместно применяться по единой ставке и не должно быть никаких льгот и привилегий; в то же время государственная поддержка может осуществляться специальными программами и грантами (например, для инвалидов), а не налоговыми льготами;
5. *Полнота охвата* (Comprehensiveness): налогом должны облагаться как доходы, так и расходы;
6. *Беспристрастность* (Even-handedness): налоги не должны вызывать искажения различных форм накопления и, в идеальном случае, не делать разницы между расходом и накоплением.

Естественно, что идеальной налоговой системы не существует, но ее значение для оценки достоинств и недостатков реальной налоговой системы очевидно.

Ошибки, допущенные МВФ в Грузии, мы будем рассматривать, в основном исходя из их экономического

содержания, и только после этого будет учитываться их хронологическая последовательность.

10.2.1. Ошибки политического характера

Критика деятельности МВФ, как правило, основывается на том, что он часто не учитывает историю стран, в которых работает, их культуру и национальные особенности. Ошибка именно такого рода с самого начала обнаружилась и в деятельности МВФ в Грузии. В частности, мы имеем в виду совет Фонда оставаться в «рублевой зоне» и не вводить национальную валюту. Этот совет был дан Правительству Грузии в феврале 1992 г. Трудно полностью разобраться в тех мотивах, которыми руководствовался МВФ, давая такие рекомендации. В лучшем случае мы должны предположить, что он с осторожностью относился к все еще влиятельным силам России, имеющим в то время ярко выраженные имперские амбиции, почему и не спешил осуществить революционный прорыв в валютное пространство разваливающейся империи. Но если вспомним, что этот совет, кроме, естественно, России, распространялся и на все бывшие советские республики, за исключением Прибалтийских стран (Эстонии, Латвии, Литвы), можно предположить, что Фонду было бы легче работать с единственным эмитентом валюты, а не с двенадцатью, для чего достаточным было бы создание одной миссии, а не двенадцати, и, соответственно, была бы и экономия расходов; здесь немаловажно отметить, что кредиты МВФ доступны только тем странам, которые имеют собственные валюты¹¹.

Подобное поведение Фонда в отношении стремления сохранения «рублевой зоны» можно объяснить тем, что МВФ скептически относился к техническим возможностям образовавшихся после распада СССР государств, желающих ввести свои собственные валюты, и при этом считал, что валютной реформе обязательно должна предшествовать

подготовка страны к реальной макроэкономической стабилизации (что, по нашему мнению, является принципиально невозможным при отсутствии у страны собственных денежных механизмов макроэкономического регулирования); как следствие МВФ опасался быть виновником возможного краха новой валюты¹².

Оппоненты, радикально настроенные против МВФ, считают, что эта ошибка была результатом того, что Фонд и руководство стран – «доноров», его членов, не разобрались (или даже не пытались разобраться) в той политической ситуации, которая создалась при распаде СССР, что они не смогли (или не захотели) проанализировать историю этого государства, не прониклись национальными и культурными особенностями, которые направили Грузию и некоторые другие бывшие советские республики на путь достижения реальной национальной независимости. По нашему мнению, такая оценка явно преувеличена, и действия МВФ, как было указано выше, должны объясняться лишь осторожностью по отношению к России. Если бы не жесткие меры, принятые самой Россией, в соответствии с которыми она прекратила «снабжение» Грузии и других бывших советских республик банкнотами российских рублей, можно предположить, что МВФ не торопился бы изменить свое отношение к «рублевой зоне»¹³. Здесь же можно отметить, что НБГ на первой же встрече (в ноябре 1991 г.) поставил вопрос об обязательном введении национальной валюты, представил все необходимые расчеты и эскизы банкнот и монет и попросил помощи в подготовке и проведении денежной реформы. К сожалению, эта просьба не была учтена, чему, помимо вышесказанного, по-видимому, способствовали военные действия, развивавшиеся в Грузии зимой 1991-1992 гг.

1993 год Грузия встретила практически неподготовленной к введению собственной национальной валюты. Это в известной степени было обусловлено и действиями

МВФ, но переложить всю ответственность за это на Фонд было бы несправедливо, так как Правительство Грузии, во-первых, вообще не внимало советам Фонда, а во-вторых, оно само находилось в плену иллюзий – остаться на некоторое время в «рублевой зоне», что, при прочих равных условиях, ярко проявилось в его нигилистическом отношении к собственной временной валюте – грузинскому купону.

Эту ошибку в Грузии МВФ «исправил» осенью 1995 г., когда по согласованному с ним плану и при его финансовой поддержке была успешно проведена денежная реформа – был введен «лари».

Не менее значительная ошибка в отношении Грузии была допущена МВФ при решении проблемы правопреемственности относительно государственных внешних долгов и активов бывшего СССР.

В 1993 г. между Россией и Грузией было подписано Соглашение (известное под условным названием «нулевого варианта»), согласно которому правопреемником всех государственных внешних долгов и активов бывшего СССР стала Россия. По неизвестным причинам в подписанном тексте Соглашения не содержатся (а, точнее, из него «выпали») статьи о судьбе Алмазного фонда бывшего СССР и о депозитах частных и юридических лиц Грузии во Внешэкономбанке СССР, которые были в парафированном тексте Соглашения.

К сожалению, в течение семи лет МВФ никак не вмешивался в урегулирование этого спорного вопроса, хотя из-за указанного разногласия между парафированным и подписанным текстами Соглашения Грузия отказывалась его ратифицировать; а это могло стать, согласно правилам МВФ, серьезной помехой для предоставления им кредитов России из-за неурегулированности ее внешних долгов.

По истечении семилетнего периода, когда на повестку дня встал вопрос о реструктуризации долгов Грузии России (накопленных после распада СССР), под

давлением последней и при молчаливом согласии МВФ Грузия была вынуждена ратифицировать данное Соглашение, тем самым поставив под сомнение вопрос о возможности восстановления справедливости относительно вышеуказанных статей, «выпавших» из парафированного текста соглашения.

В 2004 г., при очередной реструктуризации внешних долгов Грузии, Россия потребовала от нее дополнительного официального подтверждения того, что юридические лица Грузии, имевшие счета во Внешэкономбанке СССР, не предъявят свои претензии к российской стороне. При очередном молчаливом согласии МВФ не в пользу Грузии она вынуждена была пойти на это.

10.2.2. Ошибки методического характера

После приобретения государственной независимости в Грузии началось формирование ряда государственных институтов. Одним из таких была налоговая система: необходимо было принять налоговое законодательство, создать налоговую и таможенную службы, укомплектовать их квалифицированными кадрами. Здесь следует учесть и то, что население Грузии, ее предприниматели не имели культуры уплаты налогов в условиях рыночной системы, и чувство ответственности за это практически отсутствовало. Другими словами, ни налогоплательщик должным образом не знал, **что и как** должен заплатить, ни сборщик налогов полностью не понимал, **что и как** должен собирать. Естественно, что при таких обстоятельствах налоговая система с самого начала не была застрахована от недостатков, ошибок и, как следствие – от коррупции.

Следуя элементарной логике, на начальном этапе перехода к рыночной экономике налоговая система должна быть максимально простой. В целом это мнение разделяется и МВФ; в частности, один из его ведущих экспертов Лейф Мутен отмечает, что в процессе переходного периода налогообложение должно быть простым¹⁴.

Совершенствование налоговой системы должно проходить поэтапно, по мере распространения налогового просвещения и повышения налоговой культуры.

Исходя из этой логики, сразу же при создании финансовой системы независимой Грузии совершенно неоправданно было заменять налог с оборота на НДС. Дело в том, что в командной экономике налог с оборота по своей природе вовсе не является налогом; он представлял собой заранее установленную правительством разницу между розничной ценой товара и ценой производителя (или оптовой)¹⁵. Что касается НДС, его экономическое содержание, практика исчисления и механизма взимания

довольно сложны. Намного оправданнее было бы применение косвенного налога другого рода, администрирование которого явно проще. В частности, таким является налог с продаж (или налог с оборота по адвалорной ставке), который оплачивается на конечном этапе покупки, из-за чего механизм установления этого налога является достаточно прозрачным для налогоплательщика и легко администрируемым для сборщика налога. Именно такая практика была применена, например, в Румынии¹⁶.

Следует отметить и то, что НДС по своей экономической природе является более оправданным, чем налог с продаж, так как в этом случае налогообложению подвергаются все стадии экономической деятельности и тем самым налоговое бремя распространяется на все эти стадии. Несмотря на это, в США, стране, имеющей богатую налоговую культуру, и сегодня еще применяется налог с продаж и практически перманентно продолжается дискуссия на тему, насколько оправданно будет введение НДС¹⁷.

В странах Западной Европы НДС был введен по прошествии довольно долгого периода после утверждения рыночных отношений. Например, в Великобритании и других странах Европы он был введен лишь в 1973 г.¹⁸, т.е. тогда, когда страна имела уже многовековую (!) историю развития рыночной системы. В то же время должно быть отмечено и то, что с момента разработки НДС до того времени, когда этот налог нашел широкое признание, прошло значительное время. В частности, этот вид налога был разработан французским экономистом М.Лоре в 1954 году, и странам Евросоюза потребовалось почти двадцать лет для его закрепления в налоговой практике.

Сегодня на практике НДС является одним из обязательных условий для вступления в Евросоюз (например, Финляндия была вынуждена в июле 1994 года (!) ввести у себя НДС для того, чтобы вступить в Евросоюз)¹⁹.

Именно стремление к членству в Евросоюзе и является тем основным мотивом, из-за которого вводят НДС посткоммунистические страны²⁰.

Следует отметить, что МВФ разработал 18-месячный график введения НДС²¹. В отдельных странах этот график был даже растянут; например, в Румынии для введения НДС оказался необходимым период в два с половиной года²². По оценке ведущего специалиста МВФ в фискальных вопросах Вито Танзи, если в стране не применяется единый налог с продаж, то в этом случае для введения НДС нужно не менее двух лет; этот период может ограничиться одним годом, если переход на НДС осуществляется с уже действующей системы налога с продаж²³. Если мы учтем и то, что компьютерное и телекоммуникационное обеспечение администрирования НДС, по оценке самого МВФ, требует от пяти до десяти лет²⁴, станет понятно, что введение данного вида налога и утверждение его в фискальной практике – процесс весьма трудоемкий и длительный.

На фоне всего вышесказанного следует признать ошибкой грузинского правительства скачкообразный переход от т.н. «коммунистического» механизма взимания налога с оборота на систему обложения НДС. Таким образом, был нарушен первый принцип вышеприведенной идеальной налоговой системы – простота, в силу чего были потеряны весьма значительные налоговые поступления, а в обществе сформировалось негативное отношение к НДС и создалась некоторая почва для коррупционных действий.

Упущением МВФ оказалось то, что в отличие от Правительства Грузии, Фонд непосредственно знал, с какими трудностями было связано применение НДС, и, исходя из этого, его рекомендацией должно было быть временное введение налога с продаж и параллельно – проведение подготовительной работы для обеспечения перехода на механизм взимания НДС, что не было осуществлено. Аргументированность этого замечания с

нашей стороны усиливает и то, что в подготовленном специалистами МВФ «Руководстве налоговой политикой», которое прежде всего предназначается для экономистов, работающих в составе миссий Фонда, четко и однозначно зафиксировано, что введению НДС должна предшествовать работа по просвещению налогоплательщиков и обучению сборщиков налогов; поэтому Фонд в отдельных случаях, до введения данного вида налогообложения, рекомендует усовершенствовать структуру налогов с оборота и с продаж²⁵. К сожалению, МВФ не дал такой рекомендации властям Грузии.

По отношению к НДС еще большей ошибкой нужно считать обложение этим налогом сельскохозяйственного производства, так как не существует никакого объективного основания администрирования этого налога в сельской местности.

Согласно мнению, сформировавшемуся в МВФ, в процессе посткоммунистической трансформации сельское хозяйство большинства стран представлено, в основном, крупными государственными и кооперативными предприятиями, где, в принципе, возможно наладить учет добавленной стоимости и обеспечить соответствующее налогообложение; мелкие фермеры освобождены от НДС и подлежат обложению этим налогом с того момента, когда их годовой оборот превышает определенный законом верхний предел²⁶. Согласно этой рекомендации, по настоянию МВФ в Грузии было введено налогообложение сельскохозяйственного производства НДС. Сначала верхний предел годового оборота, выше которого сельскохозяйственное предприятие облагалось этим налогом, был установлен на уровне \$2300, затем его увеличили до \$10000, и максимального значения достиг на уровне \$50000.

Здесь мы должны подчеркнуть то обстоятельство, что, как сказано в вышеупомянутом «Руководстве налоговой

политикой», подготовленном МВФ, Фонд определяет те сферы, в которых, по его же рекомендации, не должен применяться НДС из-за сложности его администрирования; в частности, одной из этих сфер признан сельскохозяйственный сектор; здесь же отмечено, что МВФ отказался от этой типичной для него практики только в отношении посткоммунистических стран, ибо там сохранились крупные сельскохозяйственные предприятия²⁷.

При применении этой схемы в Грузии не было учтено, что практически сразу же после приобретения страной независимости крупные сельскохозяйственные предприятия (государственные и коллективные) распались, и ныне аграрный сектор представлен в основном мелкими хозяйствами. Естественно, при таких условиях, во-первых, вся отрасль осталась вне косвенного налогообложения, а во-вторых, создался мощный налоговый антистимул укрупнения сельскохозяйственных предприятий и, соответственно, – росту экономической эффективности сельского хозяйства. Исходя из постулатов идеальной налоговой системы, в этом случае нарушен и первый принцип – простота, и четвертый – универсальность.

Позиция Правительства Грузии в связи с целесообразностью замены НДС в сельском хозяйстве на увеличенный налог на землю (простота которого с точки зрения администрирования очевидна и по своей сути практически застрахована от коррупции) принципиально не разделялась экспертами МВФ. Свое негативное отношение к этой проблеме они мотивировали тем, что, во-первых, все отрасли экономики должны облагаться НДС, так как этот вид налога наиболее «развит» и прост из всех видов косвенных налогов²⁸; во-вторых, при увеличении налога на землю на величину, эквивалентную НДС, эксперты МВФ признались в «беспомощности» в разработке механизма перерасчета на последующих стадиях НДС, уплаченного производителем на предшествующей стадии.

Еще один просчет МВФ методического характера представляет его совет, а впоследствии – требование, чтобы грузинские власти отменили освобождение от налога той части прибыли, которая приходилась на реинвестирование. Тем в стране, имеющей огромный дефицит инвестиций, резко ограничивается стимул к изысканию финансовых ресурсов для развития предприятий. Правда, в 1995 году, когда МВФ потребовал упразднения упомянутой налоговой льготы, фактический уровень ее использования был явно низок из-за значительного падения производства в предшествующем периоде, но само упразднение этой льготы «стерло» с горизонта производителей хотя бы отдаленную перспективу использования финансовых стимулов для изыскания собственных возможностей для реинвестирования. Здесь же следует подчеркнуть и то обстоятельство, что освобождение от соответствующего налога инвестиционной части прибыли в определенной мере способствует упорядочению проблемы учета прибыли и, в конечном итоге, НДС, что отразится на росте налоговых поступлений. К сожалению, отмена освобождения от налогообложения инвестиционной части прибыли соответственно негативно повлияла и на уровень учета налогооблагаемой базы вообще.

Неменьшего внимания заслуживает и позиция МВФ в отношении подоходного налога; в частности, имеется в виду его прогрессивный характер. Для пояснения сущности проблемы необходимо напомнить, что в условиях «коммунистического» прошлого все работники были заняты на государственных предприятиях и организациях, и, естественно, что подоходным налогом облагалась только зарплата, для чего достаточно было произвести начисление налога на фонд зарплаты предприятия вместо того, чтобы производить налогообложение каждого отдельного работника. В условиях рыночной экономики, когда, с одной стороны, население занято не только (и не настолько) в

государственном, но и в частном секторе (даже в большей степени), а с другой стороны, кроме зарплаты появились такие доходы, как проценты, рента, дивиденды и т.п., на повестку дня встала проблема налогообложения доходов каждого отдельного индивида.

Использование прогрессивного налога требует задействования достаточно сложного административного механизма, который опирается на введение системы персональных деклараций о доходах, когда в конце календарного года каждый индивид должен подсчитать полученный им в течение года доход из всех источников, и, соответственно, сумму, которая уже обложена подоходным налогом; затем, применяя прогрессивную шкалу, он должен вычислить дополнительно облагаемую налогом сумму и заплатить ее. Естественно, при отсутствии налоговой культуры или даже в условиях ее низкого уровня, население не выполняет этой процедуры, да и сама налоговая служба не готова к ее реализации. Таким образом, в этих условиях прогрессивный подоходный налог усиливает в каждом налогоплательщике менталитет неплательщика, т.е. нарушения налогового законодательства. В этом случае из принципов идеальной налоговой системы нарушены первый – простота, и второй – очевидность.

Для администрирования намного проще и поэтому прозрачнее система пропорционального подоходного налога («Flat Tax») ²⁹, когда все индивидуальные доходы облагаются единой налоговой ставкой и нет необходимости каждому физическому лицу проводить собственные дополнительные перерасчеты.

Из вышесказанного понятно, в чем суть ошибки, допущенной МВФ в Грузии, когда он требовал внедрения системы прогрессивного подоходного налога. Причина же этой ошибки тем более непонятна, поскольку ведущие эксперты Фонда Вед Ганди и Дубравко Михальек считают, что на начальном этапе оправдано применение системы

единого пропорционального подоходного налога³⁰, а Лейф Мутен, в свою очередь, отмечает, что система прогрессивного подоходного налога может создать антистимул в отношении к труду и риску и негативно повлиять на выполнение налогового законодательства³¹.

С решением первой из трех вышерассматриваемых проблем, т.е. с заменой НДС на налог с продаж, уже ничего нельзя сделать. Дело в том, что к настоящему времени Правительство Грузии получило в достаточно большом объеме техническую помощь от МВФ для улучшения взимания НДС, на основе чего относительно улучшились показатели сбора этого налога. Но главное все-таки в том, что имея целью (с учетом долгосрочной перспективы) вступление Грузии в члены Евросоюза, как было указано выше, было бы совершенно неоправданным на этом этапе отказаться от НДС.

Весьма сомнительным, на наш взгляд, представляется также изменение позиции МВФ в связи с налогообложением сельскохозяйственного производства НДС. Однако небольшой шанс на смену позиции все же есть, учитывая то, что позицию Фонда в этом вопросе не разделяют как частные эксперты из Германии³², так и эксперты Евросоюза³³; они так же, как и правительство Грузии, считают более оправданным увеличение земельного налога.

Что же касается освобождения от налога на прибыль ее части, используемой для реинвестирования, оно должно стать темой переговоров с МВФ, тем более, если учесть, что, по мнению одного из ведущих экспертов Фонда Кристера Андерссона, одним из важнейших мероприятий по повышению эффективности налоговой политики является инвестиционный кредит³⁴. Несмотря на это, все же сомнительно, что в условиях бюджетного кризиса, охватившего Грузию, легко будет подтолкнуть МВФ к этому шагу, хотя переговоры обязательно должны быть продолжены, ибо, если согласия не удастся достигнуть,

стимулирование развития производства и, в конечном итоге, рост поступлений в бюджет вновь останутся трудноразрешимой задачей.

Несмотря на явную целесообразность перехода от системы прогрессивного подоходного налога к пропорциональному (что, как было сказано выше, отмечают и эксперты самого МВФ) МВФ с этим принципиально не соглашался: из-за того, что переход от пропорциональной системы налогообложения на прогрессивную вообще считается сложнейшим политическим шагом, Фонд не давал согласия на возвращение к пропорциональному подоходному налогу. Тем не менее, данная точка зрения была полностью разделена советником Президента Грузии в 2000-2002 гг. Лешекон Бальцеровичем, хотя была отклонена Правительством Грузии, и это его решение было полностью поддержано МВФ. В 2004 г. данный вопрос вновь приобрел актуальность, и на волне международной поддержки Грузии после «Революции роз» имеет больше шансов на положительное решение.

10.2.3. Ошибка методологического характера

В 1995 г. перед президентскими и парламентскими выборами в Грузии нами был разработан метод «социального стимулирования» экономических реформ³⁵, одной из важнейших составляющих частей которого являлся подход «налоговой терапии»³⁶. Согласно этому подходу, одним из стимулов развития производства должно было стать облегчение налогового бремени путем сокращения налоговых ставок.

Методологической основой «налоговой терапии» является сформулированная нами теоретическая конструкция «лафферо-кейнсианского синтеза». В частности, была обоснована возможность развития производства при

введении низких налоговых ставок на примере одновременного роста предложения и спроса.

В соответствии с исходным положением теории предложения снижение (увеличение) налоговых ставок до определенного уровня способствует (препятствует) развитию производства и увеличению (сокращению) налоговых поступлений в бюджет страны³⁷.

Суждение о том, высоки или низки налоговые ставки, бессмысленны, если рассмотрение их ведется вне сопоставления с уровнем совершенства налоговой администрации. Эта позиция полностью разделяется и МВФ³⁸.

В 1995 г. в Грузии сложилась очень тяжелая криминогенная ситуация, в силу чего при прочих равных условиях совершенствование налоговой администрации практически было невозможно. Одной из составляющих частей метода «социального стимулирования» как раз и было оздоровление криминогенной ситуации. Разработанные в то время предложения в рамках «налоговой терапии» максимально соответствовали уровню развития тогдашней налоговой администрации.

Кроме вышеупомянутых положительных эффектов, главной целью «налоговой терапии» является сокращение масштабов «теневой экономики» и коррупции. Ее значимость в налоговых реформах, проводимых в развивающихся странах, не вызывает сомнения³⁹. Здесь же следует отметить, что в принципе это мнение разделяется и МВФ, когда один из его ведущих экспертов Аллан Тейт пишет, что в случае пятипроцентного налога уклонение от уплаты его не более соблазнительно, чем в случае 10-процентного и, тем более, 15-20-процентного налога, если учесть соответствующие штрафные санкции⁴⁰. Мнение, что высокая эффективность налоговой системы в условиях сравнительно низких налоговых ставок все-таки достижима, разделяется и другим ведущим экспертом МВФ Кристером

Андерсоном⁴¹. Со своей стороны, нам следует еще раз подчеркнуть, что целесообразность низких налоговых ставок, как было указано выше, представляет собой третий принцип идеальной налоговой системы. Здесь же необходимо учесть и то, что, как считает Филипп Чаппелл, налоги, имеющие высокие ставки, – плод раздумий Карла Маркса для ослабления власти буржуазии⁴².

В рамках подхода «налоговой терапии» были сформулированы конкретные предложения по поводу либерализации налоговой системы Грузии, которые были переданы в 1995 году экспертам МВФ, и на которые ими дано было отрицательное заключение: раз в мире не существует однозначного подтверждения тому, что уменьшение налоговых ставок обязательно повлечет за собой рост поступлений в бюджет, то и в Грузии делать это нецелесообразно. В основу этого заключения были положены результаты «Налогового акта оздоровления экономики» («The Economic Recovery Tax Act») Президента США Рональда Рейгана, принятого в 1981 году, когда после введения уменьшенных налоговых ставок дефицит бюджета страны не уменьшился, а, наоборот, вырос⁴³. В связи с подобным подходом следует отметить исследование украинских экономистов В.Вишневого и Д. Липницкого, согласно которому тот факт, что в США сокращение налоговых ставок повлекло за собой увеличение бюджетного дефицита, вовсе не является подтверждением непригодности «теории предложения»; по их мнению, вопрос должен быть поставлен в отношении каждого конкретного государства и в разрезе определения того минимально необходимого временного отрезка, когда уменьшение налоговых ставок вызовет рост бюджетных поступлений⁴⁴. Достоинством этого исследования надо считать то, что в нем определены те условия, в случае выполнения которых вслед за уменьшением налоговых ставок последует расширение производства и рост

бюджетных поступлений; вместе с тем, вероятность выполнения этих условий сравнительно высока именно в посткоммунистических странах⁴⁵.

Достойно сожаления и то, что большинство представителей грузинской стороны не разделяли идеологию «налоговой терапии»; естественно, что, когда речь идет о решении сложнейшей проблемы важного теоретического и практического значения, нужна демонстрация единства правительственной позиции, что, конечно, является недостаточным, но явно необходимым условием для достижения успехов в переговорах с МВФ. Несмотря на такой неблагоприятный настрой, в 1996 году по соглашению с МВФ все-таки удалось добиться уменьшения ставок только по некоторым видам налогов и платежей.

С целью определения величины роста налоговых поступлений, вызванного исключительно уменьшением ставки того или иного вида налога, фактический показатель поступлений в бюджет от данного налога должен быть скорректирован в сторону уменьшения путем исключения темпов роста экономики, уровня инфляции и темпов увеличения налоговых поступлений по тем видам налогов, ставки которых остались на прежнем уровне. Последняя корректировка необходима для исключения фактора улучшения налогового и таможенного администрирования. В результате реализации предложений, сформулированных в рамках подхода «налоговой терапии», мы получили следующую картину: в 1997 году платежи от юридических лиц в фонд социального обеспечения и медицинского страхования за счет уменьшения ставки с 37 до 27 процентов выросли до 41 процента, платежи в фонд занятости за счет уменьшения ставки с 3-х до 1-го процента – на 1 процент, поступления в бюджет за счет снижения акцизной ставки на пиво со 100 процентов до 15 – на 26,4 процента, за счет снижения налога на импорт некоторых товаров с 12 процентов до 5 процентов – на 34,6 процента⁴⁶. Как видим, даже сильно урезанный

вариант «налоговой терапии» явно оправдал себя, исходя из чего можно предположить, что в случае, если бы МВФ ее поддержал, еще в 1997 г. можно было достичь более впечатляющих результатов в деле мобилизации налоговых поступлений. Другим примером справедливости «налоговой терапии» служит повышение с 1 января 2000 г. стоимости акцизной марки на сигареты с фильтром на 60 процентов и без фильтра на 110,5 процента, сделанное под давлением МВФ, в результате чего соответствующие налоговые поступления сократились на 36,9 процента⁴⁷.

Несмотря на непростые взаимоотношения Грузии с МВФ вопрос о полной реализации «налоговой терапии», в том числе и с применением российского опыта, нельзя считать снятым с повестки дня. Особенно важно уменьшение ставки платежей в фонд социального обеспечения и медицинского страхования, так как действующий сегодня их уровень слишком высок (в сумме – 32 процента), тем более, что еще несколько лет назад существовало принципиальное согласие МВФ на их уменьшение (открытым оставался лишь вопрос об уровне уменьшения и сроке введения этих изменений). К сожалению, МВФ (уже в который раз) изменил позицию, считая, что данная ставка этих платежей в Грузии не является высокой⁴⁸.

10.2.4. Ошибки, вызванные растерянностью

Несмотря на то, что практически ни у кого нет сомнений в высокой квалификации экспертов МВФ, по меньшей мере два раза в Грузии была зафиксирована их определенная растерянность.

В 1995-1996 гг. со стороны МВФ несколько раз прозвучало, что было бы целесообразно ввести минимальные расчетные цены на таможне, чем должны были исключить со стороны импортеров практику искусственного

уменьшения договорных цен с целью усечения налоговой базы. Правда, эта рекомендация не носила обязательного характера и в то же время ограничивалась довольно общими и несколько туманными формулировками; но она, при прочих равных условиях, инициировала принятие соответствующего законодательного акта в Парламенте Грузии, чем был определен механизм пересмотра и установления таких цен, и для ограниченного перечня товаров эта система была даже задействована. Это значительно осложнило взаимоотношения страны с ВБ (поскольку он был категорически против упомянутой системы) и создало проблемы, связанные со вступлением в члены Всемирной торговой организации (ВТО). В такой обстановке уже и сам МВФ зафиксировал свое отрицательное отношение к этой системе и потребовал ее отмены. А для достижения этого понадобились значительные политические усилия и больше года времени.

Гораздо более впечатляюще выглядит ошибка, вызванная растерянностью МВФ в связи с введением акцизных марок. В частности, сначала эксперты Фонда были категорически против введения акцизных марок, а потом напротив категорично потребовали их введения.

В 1995-1996 гг. Правительство Грузии практически постоянно ставило вопрос о введении акцизных марок, но позиция МВФ была однозначно отрицательной, так как эксперты Фонда считали, что Правительство не сможет исключить проблему фальсификации этих марок (что практически может иметь место в любой стране). Но в 1998 г. уже сам МВФ выступил с рекомендацией ввести акцизные марки на табачные изделия и алкогольные напитки. В 1999 г., после введения акцизных марок, среднемесячные налоговые поступления от импортных сигарет выросли в 3,2 раза непосредственно за счет введения этих марок, а от отечественных – в 19,2 раза⁴⁹. На этой основе можно

заключить, что бюджет страны потерял в течение предшествующих лет весьма значительные суммы.

10.2.5. Ошибка в ценообразовании

С целью улучшения сбора налоговых поступлений от реализации алкогольных напитков и отмены минимальных расчетных цен на таможне, по соглашению с МВФ и ВБ было решено ввести фиксированный налог на эти напитки взамен т.н. «адвалорного» («ad valorem»), т.е. определенного на основании процентной ставки налога.

При определении фиксированной налоговой ставки для каждого конкретного вида товара на его мировую цену начисляются «адвалорные» налоги и размер исчисляемого налога получается вычитанием из данной величины первоначальной цены. В соответствии с принятыми в международной торговле правилами, как отечественный, так и импортный товар должны облагаться налогами в одинаковом режиме, в силу чего «адвалорный» налог был заменен на фиксированный налог с алкогольных напитков как импортного, так и отечественного производства. Поскольку в отличие от отечественного производства импорт дополнительно облагается таможенным налогом, это, естественно, нашло отражение и в условиях нового режима налогообложения.

Грузинской стороной было предложено, чтобы при исчислении размера фиксированного налога для импорта начальная цена алкогольных напитков была бы увеличена на 10 процентов. Это обусловлено тем, что импорт сам по себе невозможен без транспортировки товара до границы страны, расход на которую, с учетом страховки, удорожит товар не менее, чем на 10-15 процентов. Необходимо подчеркнуть то обстоятельство, что при обложении импорта «адвалорным» налогом упомянутая разница в цене, вызванная факторами

транспортировки и соответствующей страховки, была отражена в абсолютном размере налога.

При определении размера фиксированного налога целесообразность учета упомянутых факторов разницы в цене была проигнорирована МВФ. Соответствующая миссия исходила из того, что это якобы может стать поводом для дополнительных протекционистских мероприятий (как будто импорт возможен без транспортировки товара до границы страны). Сегодня поставить этот вопрос на повестку уже принципиально невозможно, так как после вступления Грузии в члены ВТО любое изменение, связанное с налогообложением импорта, должно находиться в рамках тех обязательств, которые приняла страна при вступлении в члены этой организации.

10.2.6. Ошибки, вызванные стандартным подходом

Известно, что с целью решения тех или иных задач в любой конкретной стране, где МВФ имеет программу, используются устоявшиеся стандартные схемы. Так, самым курьезным примером этого в отношении Грузии является зафиксированное в проекте одного из меморандумов, подготовленных экспертами Фонда в конце 90-х годов прошлого столетия, положение о том, что среди достигнутых Грузией успехов особого внимания заслуживает полное преодоление неграмотности (!?) в стране. Эта фраза явно была без изменений перенесена из трафаретных записей, подготовленных Фондом, для использования, по всей вероятности, в какой-нибудь отсталой (с точки зрения грамотности) стране.

Весьма существенной ошибкой, вызванной стандартным подходом, является подготовленный Министерством финансов Грузии при активном участии экспертов МВФ и утвержденный Парламентом Грузии в конце 1997 г. Налоговый Кодекс. Сам по себе факт принятия

Налогового Кодекса является важным событием, но он был составлен «тяжелым» языком (по всей видимости, из-за шаблонного перевода стандартного оригинала), что местами был непонятен не только рядовому налогоплательщику, но зачастую и специалистам; в то же время отдельные процедуры, регулируемые Налоговым Кодексом, были настолько усложнены, что с целью избежания «путаницы» предприниматели готовы были пойти на коррупционные сделки с чиновниками. Здесь же нужно подчеркнуть и то, что, по признанию самого МВФ, одной из причин низкого уровня налоговых поступлений могут стать усложненные процедуры, связанные со сбором налогов⁵⁰, что, к сожалению, не было учтено соответствующей миссией МВФ.

При анализе Налогового Кодекса Грузии нетрудно заметить то, что в нем были нарушены все шесть принципов вышеприведенной идеальной налоговой системы, и что самое худшее, на наш взгляд, это пренебрежение главным принципом – простотой.

Значительная часть грузинского истеблишмента, ученых и предпринимателей считает, что одной из причин начавшегося в 1998 г. в Грузии налогово-бюджетного кризиса является именно Налоговый Кодекс, содержащий в себе неточности, неясности, что предопределило неадекватность его восприятия. Мы далеки от того, чтобы полностью разделить эту позицию, но оппоненты опираются на тот факт, что, как было отмечено, Налоговый Кодекс был принят в конце 1997 г., а кризис начался практически в первой половине 1998 г.

Несмотря на попытки некоторых представителей грузинской стороны добиться принципиального пересмотра Налогового Кодекса, позиция МВФ оставалась непоколебимой, ибо *институциональный патриотизм* не позволял его представителям признать собственные ошибки. Несмотря на это, все-таки существует определенный шанс, что Налоговый Кодекс будет пересмотрен в сторону его упрощения, на что акцент делает Президент М. Саакашвили. В частности, дело в том, что недовольство Кодексом высказали и иностранные предприниматели, действующие в

Грузии, что нашло свое отражение в проекте изменений, подготовленных «Торговой Палатой США в Грузии». Так как недовольство Налоговым Кодексом, так сказать, вышло за «национальные рамки» и ширится число иностранных предпринимателей, участвующих в лоббировании его изменений, тем самым растет вероятность того, что МВФ придется согласиться с мнением о целесообразности существенного упрощения налогового законодательства в Грузии.

10.2.7. Ошибки, вызванные лоббизмом

С целью иллюстрации вышеприведенного суждения о возможностях лоббирования можно использовать пример изменения налогообложения деятельности объектов электроэнергетики.

В течение довольно длительного периода в электроэнергетике Грузии, согласно налоговому законодательству, при обложении НДС исходили непосредственно из размера суммы, изъятой у потребителей в качестве платы за потребление электроэнергии. Летом 1999 г. по инициативе Министерства финансов Грузии, с целью задействования резервов роста бюджетных поступлений, были подготовлены изменения в Налоговый Кодекс. Одним из таких резервов было признано изменение механизма обложения НДС в электроэнергетике: в частности, налогообложению стало подлежать освобожденное до того времени предложение электроэнергии. Это, естественно, должно было стать достаточно сильным стимулом для взимания полной стоимости электроэнергии от потребителей; при этом необходимо учесть то обстоятельство, что к тому времени собственником Тбилисской электрораспределительной сети «Теласи» уже являлась американская компания «AES», которая по договору о приватизации взяла на себя обязательство улучшить дело взимания стоимости потребленной

электроэнергии. Естественно, что подобное изменение в Налоговом Кодексе не должно было вызвать недовольство МВФ - и сначала и не вызвало. Напротив, этот и другие подобные шаги были признаны как стремление грузинского Правительства к мобилизации дополнительных бюджетных поступлений.

Последующий ход событий показал, что не только грузинские региональные электроэнергетические компании, даже «AES-Теласи» не сумела добиться принципиального улучшения ситуации во взимании стоимости потребленной электроэнергии. В такой обстановке введение нового механизма обложения НДС могло привести эти компании к разорению из-за роста задолженности государственному бюджету. Именно тогда началось явное и неприкрытое лоббирование на международном уровне восстановления в Налоговом Кодексе старого режима освобождения от обложения НДС для электроэнергетики. Достояна удивления позиция МВФ в этом случае: Фонд, который практически всегда был безапелляционным противником налоговых освобождений, в данной конкретной ситуации сам оказался требующим возврата к старому режиму освобождения от обложения НДС электроэнергетики.

10.2.8. Игнорирование неоправданных действий грузинской стороны

Наиболее позитивным результатом деятельности МВФ в Грузии является создание и развитие ее банковской системы. Заслужено МВФ следует признать то, что согласно его рекомендациям было достигнуто размежевание функций НБГ и коммерческих банков. На этом фоне совершенно непонятны, во-первых, выдача Национальным Банком Грузии, в обход одобренного МВФ банковского законодательства, гарантийных писем непосредственно на

продовольственные кредиты, и, во-вторых, игнорирование этого факта со стороны МВФ.

Опыт деятельности МВФ в Грузии подтверждает, что достаточно было грузинской стороне допустить какой-либо просчет в экономической политике, особенно в выдаче государственных гарантий, как в ходе переговоров раздавалась острая критика этой ошибки (что отражалось в составленных Фондом меморандумах). В случае же упомянутой ошибки, допущенной НБГ, из-за которой страна взяла на себя дополнительные финансовые обязательства на миллионы долларов, МВФ ограничился весьма умеренным замечанием, что, мол, НБГ не должен продолжать практику выдачи подобных гарантий, и не более того.

10.2.9. Ошибка тактического характера

Влияние разразившегося в России в августе 1998 года финансового кризиса (прогноз которого МВФ к всеобщему удивлению не был сделан⁵¹) Грузия ощутила на себе уже в начале сентября. В результате острого дефицита долларов США на российском рынке в странах СНГ значительно возросла потребность в долларах. Это наиболее остро проявилось в тех странах, для которых Россия являлась особенно значительным торговым партнером.

Для Грузии, при прочих равных условиях, ситуация осложнилась и тем, что расположенные на ее территории российские военные базы были использованы для бесконтрольного ввоза обесцененных рублевых банкнот с целью покупки долларовых банкнот и вывоза их в Россию, а через Цхинвали, практически не подчиняющийся государственному контролю Грузии, усилился импорт российских дешевых контрабандных грузов с целью вывоза в Россию долларов США. Все это отрицательно повлияло на курс национальной валюты Грузии – лари, который НБГ в то время регулировал осуществлением валютных интервенций

на межбанковской бирже. Сложилась ситуация, когда для поддержания стабильности курса лари НБГ пришлось расходовать имеющиеся в резерве доллары, что, естественно, не могло продолжаться долго из-за постепенного исчерпания этого резерва.

В создавшемся положении рекомендацией МВФ было то, чтобы НБГ не продолжал бы больше валютных интервенций и прекратил бы регулирование курса лари, что обеспечило бы сохранение существующего у НБГ долларового резерва. Следование этой рекомендации привело бы страну к печальным результатам: прекращение регулирования курса лари незамедлительно вызвало бы его резкое падение, вслед за этим последовала бы паника на валютном рынке, что, в свою очередь, дополнительно сбросило бы курс лари. В такой обстановке началось бы паническое изъятие вкладов из коммерческих банков, что привело бы к банкротству их большинства и, соответственно, – разорению тех фирм и той части населения, чьи денежные средства были вложены в эти банки.

Неоспоримой заслугой НБГ и в целом грузинского Правительства необходимо признать то, что они не разделили эту, явно ошибочную с точки зрения тактики, рекомендацию МВФ и постепенной девальвацией лари сигнализировали банкам и всему населению в целом о необходимости перевести имеющиеся у них денежные суммы из лари в доллары. Эта операция обошлась НБГ в десятки миллионов долларов, но к тому моменту, когда он прекратил валютные интервенции на межбанковской бирже, курс лари был девальвирован уже настолько, что его скачкообразное падение не было слишком большим и, что главное, угрожающим для коммерческих банков (так как у них оставалось минимальное количество лари). Подобные тактические шаги создали объективную возможность того, что, несмотря на разрушительное воздействие волны российского кризиса, ни один коммерческий банк в Грузии не обанкротился по этой причине. Эксперты же МВФ

главным образом заострили свое внимание на том, что НБГ потерял значительную часть своего резерва стабильной валюты.

10.2.10. Ошибки, вызванные превышением полномочий

Исходя из разграничения компетенций между Бреттон-Вудовскими институтами, МВФ не раз подтверждал, что существуют такие сферы, как, например, реформа государственных предприятий, реформа государственной службы, права собственности, обеспечение выполнения договоров и государственные закупки, где он должен опираться на другие более компетентные учреждения, главным образом, на ВБ⁵². Поэтому вызывает удивление чуть ли не безапелляционно зафиксированная со стороны МВФ в сентябре 1999 года позиция о том, что в Грузии в кратчайшие сроки следует создать новый государственный институт – независимый антикоррупционный департамент, наделенный широкими полномочиями преследования.

Согласно утвержденному Исполнительным Советом МВФ от 25 июля 1997 года Рекомендательному письму, вопросы управления и, в том числе, коррупции, должны быть рассмотрены Фондом исключительно из экономических соображений в рамках имеющегося у него мандата⁵³.

Очевидно, что МВФ в этом вопросе практически превысил свои полномочия. Только после того, как ВБ, опираясь на международный опыт, из-за институциональной неподготовленности Грузии выразил свое отрицательное отношение к созданию независимого антикоррупционного департамента, наделенного широкими полномочиями преследования, МВФ «смягчил» свое требование, связанное с его созданием, и акцент был перенесен на задействование преимущественно экономических рычагов для преодоления коррупции в финансовой системе.

Ошибка, вытекающая из превышения полномочий МВФ, имела место и осенью 2000 г., когда по его настоянию Правительство Грузии с целью решения проблемы

просроченной задолженности энергетического сектора страны взяло обязательство повысить тариф на электроэнергию в размере 0,15-0,35 центов США за квт/ч.

Дело в том, что под давлением ВБ и при его поддержке МВФ в Грузии с 1997 года функционирует Национальная регулирующая энергетическая комиссия (НРЭК), которая по замыслу должна быть независимой (т.е. не подчиняться Правительству), и одной из основных функций которой является самостоятельное введение тарифной политики в энергетическом секторе по принципам рыночной экономики. Следовательно, Правительство не имело права (и это, конечно, известно МВФ) брать на себя обязательства по поводу изменения тарифов на электроэнергию. К сожалению, независимая по закону НРЭК Грузии «с помощью» фактически оказалась зависимой от обязательств ее Правительства.

Примером ошибки, вытекающей из превышения полномочий МВФ, является и вмешательство его постоянного представителя в Грузии в подборе самого послушного и этим удобного ему кандидата на пост министра финансов после т.н. «Революции роз» в конце ноября 2003 г. Тем самым любые заявления МВФ о невмешательстве в кадровую политику национальных правительств в отношении Грузии окончательно обесценены.

10.3. МВФ – стратегический партнер Грузии

На данном, довольно сложном, этапе своего развития Грузия сделала правильный, на наш взгляд, выбор – вектор в сторону Европы, Запада⁵⁴. Это очень сложный и долгий путь, и достижение позитивных результатов на нем возможно исключительно только поэтапным утверждением европейской системы ценностей, что подразумевает весь спектр нашего бытия и, в том числе, финансово-экономическое устройство страны.

Сегодня нет альтернативы сотрудничеству с МВФ, и, согласно международному финансовому порядку, Грузии изначально предназначено исполнить роль страны-«реципиента», определенную этим порядком. В противном случае Грузия не получит той многосторонней помощи, которая так необходима ей для достижения реальной государственной и экономической независимости. Без политической и финансовой поддержки Запада сохранение государственной независимости для Грузии с ее посткоммунистической экономикой и временно потерянными территориями будет практически невозможным.

Несмотря на вышеприведенный анализ позитива и негатива в действиях МВФ, он является надежным финансовым гарантом в деле создания здоровой финансово-экономической системы в Грузии. Если учесть и то, что на сегодняшний день МВФ во многом поменял цели своих программ и тактику действий, что должно послужить преодолению бедности и обеспечению экономического роста⁵⁵ (разработка этой программы в Грузии была начата в 2001 г. и завершилась в 2003 г.⁵⁶), то активизация сотрудничества с Фондом должна быть признана бесспорной. МВФ – стратегический партнер Грузии, и он должен остаться таковым и тогда, когда Грузия преодолеет роль страны-«реципиента», так как у нее нет другой реальной альтернативы тому, чтобы стать неотделимой составной частью цивилизованного мира.

ГЛАВА XI

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ «РЕВОЛЮЦИИ РОЗ»

11.1. Значение экономического роста и инфляции в формировании предреволюционной ситуации

В истории независимой Грузии значительные события произошли осенью 2003 г., когда в течение двух дней – 22-23 ноября свершилась т.н. «Революция роз». Она была предопределена многими объективными и субъективными факторами, в том числе и экономическими, имеющими сложные социальные последствия.

С целью характеристики общей макроэкономической ситуации в предреволюционной Грузии¹ (см. Главу 5), следует отметить, что единственной сферой, в которой макроэкономические индикаторы свидетельствовали о стабильности, была денежно-кредитная система: в результате жесткой денежно-кредитной политики, проводимой Национальным банком Грузии (НБГ), обменный курс грузинской национальной валюты – «лари» за последние годы оставался стабильным, а инфляция умеренной². Значительная девальвация лари (на 70 процентов) произошла лишь во второй половине 1998 г. в силу российского дефолта августа 1998 г.; что же касается уровня инфляции, то после 1996 г. только в 1998-1999 гг. он достиг 11 процентов³ (и то как следствие влияния российского дефолта), а в остальных годах не превышал 7 процентов в год (для сравнения отметим, что в 1993-1994 гг. уровень инфляции в Грузии достигал 50-70 процентов в месяц, но уже в 1995 г. – едва превысил 57 процентов в год)⁴ (см. Табл.).

**Годовые темпы роста ВВП и инфляции
в Грузии в 1995-2003 гг.
(в процентах)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Годовые темпы роста ВВП	103	1101	111	103	102	105	105	106	111
Годовые индексы потребительских цен	157	114	107	111	111	105	103	105	107

В течение последних лет сформировалась относительно устойчивая тенденция экономического роста: на фоне почти трехкратного падения производства в 1989-1994 гг., самые высокие темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) были зафиксированы в 1996-1997 гг. (соответственно, 111,2 и 110,5 процента)⁵; «скромными» темпы роста ВВП было в в 1998-2000 гг. (соответственно, 103,1, 102,9 и 101,8), но в 2001-2002 гг. они относительно выросли (соответственно, 104,8 и 105,5).

Особо следует отметить 2003 г., когда темп роста ВВП достиг значительного уровня – 111,1 процента, что, прежде всего, было результатом начала строительства нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан; вместе с тем, рост промышленного сектора, а также сектора связи и коммуникаций и сферы услуг сыграл не последнюю роль в этом деле. Необходимо также отметить, что рост (практически во всех секторах экономики Грузии) практически был и за счет «теневой» деятельности; в частности, доля «необлагаемой экономики» в ВВП Грузии составила 65-70 процентов⁶.

Небезынтересно отметить, что темп роста ВВП за первые шесть месяцев 2003 г. по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. составил также 9,5 процента; иначе говоря,

темпа роста ВВП за первое полугодие 2003г. равен годовому показателю темпа роста, что свидетельствует о нейтральном характере влияния «Революции роз» на рост экономики, и это вполне объяснимо: скоротечность «Революции роз» не смогла бы отрицательно повлиять на реализацию международного проекта строительства нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан и на другие тенденции экономического развития.

Что же касается т.н. «инфляционной составляющей» «Революции роз», то необходимо отметить, что и в этом плане ситуация не была критической; в частности, согласно Индикативному плану экономического и социального развития Грузии в 2003 г. годовой темп инфляции прогнозировался в пределах 5-7 процентов, хотя за январь-октябрь 2003 г. темп инфляции был крайне низким – 1,9 процента; в течение одного месяца – ноября, в условиях революционных событий темп инфляции составил 4,8 процента, что естественным образом было вызвано политической нестабильностью и, отчасти, заявлениями прежнего Правительства о сокращении предложения на грузинском рынке и о неизбежном повышении цен на предметы потребления в силу ноябрьских событий, что усилило инфляционное ожидание среди населения. Но, в силу того, что новое, послереволюционное Правительство получило полное доверие от населения, и вследствие продолжения проведения жесткой денежно-кредитной политики НБГ фактический темп инфляции за 2003 г. составил 7 процентов, т.е. не превысил его ожидаемый верхний предел, предусмотренный Индикативным планом 2003 г.

Подытоживая сказанное об «инфляционной составляющей» «Революции роз», можно заключить, что она (революция) фактически «уложила» в «запланированной» инфляции, что говорит о том, что «Революция роз» населению Грузии вовсе не «обошлась» дорого.

Если темпы экономического роста были более или менее удовлетворительными, а темпы инфляции умеренными, то естественным образом встает вопрос о том, что же было «макроэкономической составляющей» «Революции роз»?

11.2. «Бюджетный кризис» – экономическая составляющая предреволюционной ситуации

Ряд экономистов и политиков в Грузии считают, что одной из основных причин «Революции роз» является *экономический кризис*⁷. Несмотря на определенную привлекательность и простоту такого объяснения предреволюционной ситуации в экономике Грузии, вряд ли его можно признать корректным.

К такому выводу можно прийти без особого труда, если вспомнить, что в экономической теории различают два вида экономического кризиса – *кризис перепроизводства* и *кризис недопроизводства*⁸.

В условиях кризиса перепроизводства, как известно, предложение настолько превышает спрос, что растет масса нереализованной продукции, а цены резко падают; в результате закрываются предприятия, значительно растет безработица.

Что же касается кризиса недопроизводства, то в этом случае спрос существенно превышает предложение, из-за чего значительно растут цены, что в итоге стимулирует повышение последнего (предложения).

Приведенный выше анализ об относительно стабильном экономическом росте и умеренной инфляции за последние годы однозначно свидетельствует о том, что в Грузии симптомы кризисов перепроизводства, либо недопроизводства не наблюдаются.

Для того, чтобы проникнуть в сущность макроэкономических предпосылок «Революции роз», необходимо

обратить внимание на бюджетные проблемы страны. В частности, внимание следует сосредоточить на 1998 г., который примечателен не только девальвацией национальной валюты «лари» (что, как было отмечено выше, было результатом отрицательного влияния российского дефолта августа 1998 г.), но и началом процесса существенного разрыва в государственном бюджете, когда фактические его доходы значительно отставали от запланированного уровня. Наиболее наглядным примером значительного разрыва в государственном бюджете является 1999 г., когда он составил порядка 150 миллионов долларов США, что было около 30 процентов от запланированных государственным бюджетом доходов.

По нашему мнению, этот процесс, длившийся вплоть до 2003 г., наиболее удачно квалифицировать как **«бюджетный кризис»**. Составляющими недополучения запланированных государственным бюджетом доходов являются:

1. Недополучение запланированных в государственном бюджете налоговых доходов;
2. Недополучение запланированных в государственном бюджете неналоговых доходов, например, от приватизации государственного имущества;
3. Недополучение льготных кредитов и грантов от международных финансовых институтов и стран-доноров.

Каждая из этих составляющих недополучения бюджетом доходов имеет свои причины. Здесь же необходимо отметить, что первая из них (т.е. недополучение запланированных в государственном бюджете налоговых доходов) имеет огромное влияние на две остальные.

Как было отмечено, существенные прорехи начиная с 1998 г. сформировались по налоговой части доходов Государственного бюджета. Заслуживает внимания и тот факт,

что Налоговый Кодекс был принят Парламентом Грузии в конце 1997 г., что многим политикам и экспертам в Грузии дает небезосновательный повод объявить налоговое законодательство побудительной силой возникновения «бюджетного кризиса»⁹ (см. Главу 10).

Проект Налогового Кодекса был представлен Правительству Грузии экспертами Международного валютного фонда (МВФ), за основу которого был взят т.н. модельный налоговый кодекс, разработанный специалистами МВФ с учетом достижений теории и международного опыта налогообложения. В этом плане фактически «безупречное» налоговое законодательство, которое было сконструировано на естественном для многих стран предположении о контролируемости правительствами этих стран всего периметра границы соответствующими пограничными и таможенными службами, никак не отражало сложившуюся в Грузии ситуацию: Правительство страны, к сожалению, не может контролировать территории Абхазии и Южной Осетии, через которые и сформировались основные каналы поступления контрабандных товаров из России в Грузию. Помимо этого основного недостатка, импортированный МВФ Налоговый Кодекс имел и некоторые другие недостатки смыслового и языкового характера, что еще более усложняло администрирование сбора налогов. Под традиционным прессом МВФ, используемым для предоставления стране очередного финансового транша, властям Грузии пришлось принять неподходящее для страны налоговое законодательство, основные изъяны которого изначально были очевидны.

К ухудшению и так «ущербного» Налогового Кодекса свою руку приложили и представители властей Грузии, которые всего за несколько лет внесли в него тысячи поправок и изменений, которые в итоге его (Налоговый Кодекс) превратили в полностью запутанный

документ, что способствовало усилению коррупции в сфере налогообложения.

Неоднократные попытки уговорить МВФ дать согласие на создание нового налогового законодательства были безуспешны: т.н. «*институциональный патриотизм*» традиционно не позволяет им признать собственные ошибки¹⁰.

Планирование налоговых поступлений в государственный бюджет на основе такого налогового законодательства уже с самого начала подразумевало нереалистичность соответствующих плановых показателей. К тому же коррупционные интересы представителей властей, легко «покрываемые» недостатками Налогового Кодекса, усугубили процесс формирования разрыва между фактическими и запланированными налоговыми доходами.

Примечательной особенностью грузинского феномена «бюджетного кризиса» является т.н. «*бюджетная война*» между центром и регионом (Аджарской автономной республикой), которая длилась около десяти лет и согласно которой власти автономной республики не перечисляют в центральный бюджет законом установленную часть налоговых доходов, собранных на ее территории¹¹. Причиной тому, согласно заявлениям руководства автономии, являлось недополучение из центрального бюджета причитающейся автономной республике трансферов из центрального бюджета. Как бы там ни было, в любом случае «страдал» центральный бюджет и в итоге недополучали трансферы практически все регионы Грузии (см. Главу IX), что в итоге обостряло протекающий в стране «бюджетный кризис».

Помимо вышеназванных проблем с целью фиктивного исполнения доходной части бюджета представители властей прибегали к разного рода махинациям, в частности, широко практиковались такие методы, как предварительное изымание налогов с фирм, «прокрутки» бюджетных средств из одних статей в другие,

возвращение уплаченных бюджету средств соответствующему налогоплательщику на основе фальсифицированных документов, фиктивные взаимозачеты, искусственное завышение цен на государственные закупки и т.д.

Из-за провалов в планировании ожидаемых налоговых доходов Правительство Грузии стремилось компенсировать недополучение этих доходов путем искусственного увеличения плановых показателей неналоговых доходов в государственной бюджет. Например, в доходной части Государственного бюджета, как правило, искусственно завышались показатели возможной выручки от приватизации государственного имущества; практически эти показатели оказывались не реализуемыми, что в итоге приводило к недополучению запланированных в государственном бюджете неналоговых доходов.

Что же касается недополучения льготных кредитов и грантов от международных финансовых институтов и стран - доноров, то это прежде всего было связано с недееспособностью Правительства Грузии начиная с 1999 г. в постоянном режиме поддерживать программы МВФ. Особенно остро этот вопрос встал в 2002 г., ибо начиная с этого периода Грузия не имела программы с МВФ, что, с одной стороны, практически блокировало финансовую помощь стране от других международных финансовых институтов и стран-доноров, а с другой – усложняло проблему внешних долгов, которые составляли около 50 процентов от ВВП и обслуживание которых без их реструктуризации в Парижском клубе было невозможно, хотя его «двери» без программы с МВФ для Грузии закрыты.

Отсутствие программы с МВФ было результатом неспособности Правительства Грузии принять реалистичный Государственный бюджет и выполнить его, а также

приостановление практически всех реформ в направлении демократизации общества и формирования рынка.

В июне 2003 г. Президент Грузии Эдуард Шеварднадзе своим указом утвердил Программу экономического развития и преодоления бедности Грузии¹², рассчитанную на 2003-2015 гг., которая разрабатывалась правительственными организациями совместно с представителями неправительственных организаций и академических кругов Грузии, с привлечением на последнем этапе разработки экспертов из международных организаций и стран-доноров. К сожалению, из-за отсутствия политической воли Правительство не смогло даже начать реализацию этой программы, что до крайности осложнило отношения с МВФ и другими международными донорами.

В результате провалов Правительства по всем направлениям бюджетного процесса разрыв в государственном бюджете 2003 г. составил порядка 90 миллионов долларов США, т.е. 15 процентов от запланированных государственным бюджетом доходов. Суммарная задолженность накопленного в течение протекания «бюджетного кризиса» населению в качестве невыданных зарплат в государственном секторе и пенсий к концу 2003 г. достигла около 120 миллионов долларов США, из них около 70 миллионов долларов США приходится на задолженность по пенсиям (при месячной пенсии менее 7 долларов США).

При таких финансово-экономических проблемах результат был один: степень бедности в Грузии была зафиксирована на уровне 52 процентов.

Именно в результате обострения социальных проблем населения Грузии сформировался фон для всеобщего недовольства правлением Шеварднадзе, что и привело к созданию в стране революционного фона.

11.3. Основные макроэкономические задачи

постреволюционного периода

Постреволюционный период особо примечателен и тем, что началась активная борьба против коррупции. Многие коррумпированные чиновники вернули государству определенную часть тех денег, которые были ими «заработаны» коррупционными путями. Эти неналоговые доходы государственного бюджета расширяют текущие возможности Правительства обслуживать взятые им обязательства перед населением, хотя необходимо учесть и то, что такие поступления в бюджет носят разовый характер и в будущем делать на них ставку нельзя (см. Главу VIII).

Необходимо отметить, что основные положительные макроэкономические тенденции сохранились и в начале 2004 г. Так, темп роста ВВП за первый квартал 2004 г. по сравнению с аналогичным периодом 2003 г. составил 9,5 процента, при уровне инфляции – 1 процент. Лари по отношению к доллару США девальвировался на 11,6 процента, т.е. спрос на лари увеличился, что имеет следующее объяснение: во-первых, для отмеченного возвращения государству ворованных денег, которые в основном хранились в долларах США, необходимо было их конвертировать в лари; во-вторых, из-за принятия Парламентом Грузии государственного бюджета на 2004 г. только в начале мая 2004 г. (это, прежде всего, было обусловлено началом работы нового Парламента лишь в конце апреля 2004 г.) Министерство финансов, согласно грузинскому законодательству, в течение первых четырех месяцев 2004 г. могло расходовать только одну двенадцатую часть провального государственного бюджета 2003 г., что значительно отставало от доходов, аккумулированных в нем; в-третьих, инвесторы с целью расширения фронта строительства нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан в феврале решили продать относительно значительную сумму

долларов США, хотя спрос на них в то время значительно отставал от такого предложения.

По инициативе Президента Грузии в феврале 2004 г. Парламент путем введения института Кабинета министров изменил конституционную модель страны, что обусловило переходный период в Правительстве Грузии (оно было занято чисто организационными вопросами). Тем не менее, усилиями Министерства финансов были сделаны первые шаги в направлении установления финансового порядка в стране; в частности, были упразднены практически все вышеуказанные противоправные действия фиктивного исполнения доходной части бюджета.

После событий 6 мая 2004 г. в Аджарской автономной республике появились принципиально новые возможности налаживания нормального бюджетного процесса в отношении с этим регионом Грузии, вследствие чего налоговые доходы государственного бюджета могут существенно увеличиться.

При формировании проекта государственного бюджета на 2004 г. новым Правительством за основу расчетов были взяты 6-процентный прогнозный темп роста ВВП, а уровень инфляции в размере 5 процентов. Необходимо отметить, что данный темп роста ВВП ниже, чем это учитывается в оптимистическом сценарии Программы экономического развития и преодоления бедности Грузии, согласно которому этот показатель должен быть на уровне 8 процентов. Этот факт заслуживает особого внимания и тем, что, как было отмечено выше, темп роста ВВП за первый квартал 2004 г. по сравнению с аналогичным периодом 2003 г. составил 9,5 процента, из чего следует, что прогнозы Правительства в области экономического роста, к сожалению, не столь оптимистичны, как это следовало бы ожидать.

Нереалистичным является и обменный курс лари, заложенный в государственном бюджете 2004 г. В

частности, в нем учтен среднегодовой курс, когда 1 доллар США был равен 2,15 лари, хотя с февраля 2004 г. 1 доллар США колеблется в рамках 1,90-1,95 лари. Следовательно, соответствующие параметры государственного бюджета налоговых доходов по таможенному департаменту заведомо запланированы некачественно.

На этом фоне сверхоптимистическим представлялся прогноз Правительства на увеличение на 26 процентов в 2004 г. по сравнению с 2003 г. собранных на территории Грузии налогов всех видов.

Для вывода страны из «бюджетного кризиса» особое значение имеет принятие качественно нового налогового кодекса, который учел бы общепризнанные принципы облегчения налогового бремени и упрощения системы налогообложения¹³, о чем сразу же после революции свои советы давали и многие иностранные эксперты¹⁴. Примечательно, что такой подход еще до революции был инициирован Президентом Грузии Михаилом Саакашвили, на что он позже получил общее согласие от МВФ и исходя из чего была сформирована специальная правительственная комиссия по разработке проекта нового налогового законодательства. В лучшем случае, его принятие Парламентом Грузии будет возможно к осени 2004 г., из чего следует, что новый налоговый кодекс сможет «заработать» лишь с начала 2005 г. Следовательно, основной «источник» «бюджетного кризиса» не будет упразднен в 2004 г. и в таком случае излишний «бюджетный оптимизм» Правительству сможет оказать лишь «медвежью услугу», хотя разрешение аджарской проблемы сможет сыграть значительную роль в выполнении показателей налоговых поступлений, запланированных в Государственном бюджете 2004 г.

В июне 2004 г. МВФ возобновил программу с Грузией, что открыло ей двери Парижского клуба для начала переговоров по реструктуризации внешних долгов.

Особенно важно то, что донорами было принято решение о предоставлении Грузии в течение трех последующих лет льготных кредитов и грантов на сумму 1 млрд. долларов США (возвращение кредитов предусмотрено только через 15 лет). В дополнение к этому в рамках «Программы вызовов тысячелетия» («Millennium Challenge Account») со стороны США Грузии будет предоставлена финансовая помощь в рамках 400 млн. долларов США.

Одной из первоочередных задач Правительства является обновление Программы экономического развития и преодоления бедности Грузии, что позволит ей в более полном масштабе получить международную финансовую помощь с целью углубления реформирования грузинской экономики.

11.4. Эффекты постреволюционного соблазна скорейшего достижения положительных результатов

Сразу же после революции перед Правительством Грузии встал постреволюционный соблазн как можно быстрее показать населению положительные плоды революции. Вместе с тем, когда такое, вполне естественное желание не подкреплено соответствующими знаниями (практически на все высшие должности в Правительстве в сфере экономики и финансов назначены, как и в дореволюционное время, неэкономисты), то налицо многие необдуманные и явно ошибочные шаги. Наиболее яркими примерами тому служит освобождение от земельного налога земельных участков, не превышающих 5 гектаров, или же стремление Правительства ввести налог на внешние признаки имущества.

Освобождение от земельного налога отмеченных участков прежде всего было обусловлено желанием постреволюционного Правительства упрочить политическую позицию за счет поддержки почти миллиона избирателей, имеющих в собственности небольшие земельные участки. Вместе с тем такое решение будет препятствовать укреплению сельскохозяйственного производства, что в итоге отрицательно повлияет на возможности повышения эффективности в этой отрасли. Немаловажно отметить и то, что в будущем введение этого налога на отмеченные небольшие земельные участки в принципе будет практически невозможным: будущие кандидаты в президенты или в депутаты Парламента не пойдут на потерю указанного миллиона избирательных голосов. В результате отрицательный эффект от разукрупнения сельскохозяйственных земель, к сожалению, останется для Грузии долговечной проблемой.

Еще в декабре 2003 г. Правительство обнародовало готовность ввести налог на внешние признаки имущества, целью которого должно было стать перераспределение богатства от богатых к бедным. Механизм этого налога должен был основан на определении законодательным

путем того, что является внешними признаками богатства (например, жилье, превышающее законом установленную площадь и построенное не ранее, чем за установленный законом отрезок времени, или же автомобили высшего класса, выпущенные также не ранее, чем за установленный законом отрезок времени, не говоря о летательных аппаратах, судах и яхтах). К счастью, этот «Робингудовский» подход не был реализован, ибо в условиях современных масштабов глобализации результатом такой системы налогообложения была бы утечка отечественных капиталов.

Были допущены ошибки и в институциональном устройстве Правительства. В частности, из-за стремления к сокращению размеров правительства было принято решение все государственные департаменты подчинить министерствам. В результате такого унифицированного подхода Государственный департамент по статистике был подчинен Министерству экономики, что создает наглядную ситуацию конфликта интересов: статистика должна предоставлять информацию о работе Правительства и прежде всего Министерства экономики, которое ответственно за проводимую в стране экономическую политику, следовательно, государственная статистическая служба должна быть независима от правительства. К сожалению, эта хорошо известная истина не была учтена в отношении Государственного департамента по статистике.

Другим примером ошибки в институциональном устройстве Правительства является упразднение Министерства инфраструктуры и его слияние с Министерством экономики (после чего последнее переименовали в Министерство экономического развития). Еще до «Революции роз» Министерство управления государственным имуществом было упразднено и на его основе было создано Агентство под тем же названием, которое подчинили Министерству экономики; после революции на основе объединения министерств транс-

порта и коммуникаций, и строительства и урбанизации было создано Министерство инфраструктуры. После всех этих преобразований создалась ситуация, когда Министерство экономического развития одновременно должно выработать и осуществлять государственную политику в транспорте и телекоммуникациях, управлять соответствующими предприятиями (ибо большинство из них все еще находится в государственной собственности) и проводить их приватизацию. И в этом случае налицо очевидный конфликт интересов.

Некомпетентность многих представителей экономического блока Правительства проявляется и в некоторых их намерениях. В частности, единственным методом приватизации оставшихся в государственной собственности предприятий признается аукцион и при этом не принимается во внимание то обстоятельство, что после такой приватизации объект может потерять свою изначальную функцию (например, продав на аукционе больницу или поликлинику, вероятнее всего, что в соответствующем здании начнет функционировать более прибыльное заведение – казино, ресторан и т.п., в результате чего прилегающий жилой район может оказаться без необходимой стационарной службы медицинского обслуживания).

Не менее курьезным представляется и другой пример, когда сразу же после принятия решения донорами о предоставлении Грузии в течение трех последующих лет льготных кредитов и грантов на сумму 1 млрд. долларов США (возвращение кредитов, как было отмечено выше, предусмотрено только через 15 лет) представителями Правительства было заявлено, что уже через три года Грузия сама станет донором. При такой постановке вопроса следующие вопросы как бы сами (логическим образом) напрашиваются: за чей счет собирается Грузия за такой короткий период стать донором? Если через три года у Грузии появятся «лишние» деньги, то тогда почему

кредиторы должны ждать еще 12 лет, чтобы вернуть свои деньги и притом по льготным процентам? Ответы на эти вопросы, к сожалению, конечно же, не в пользу Правительства Грузии.

Все эти примеры свидетельствуют о том, что в условиях постреволюционного соблазна как можно быстрее показать населению положительные плоды революции необходимо сохранить трезвость ума в решении многих жизненно важных проблем, ибо экономика скороспелых и необдуманных решений, как известно, еще никому не прощалась.

В заключение отметим, что «Революция роз» создала для Грузии качественно новые возможности ускоренного экономического (и не только) развития, и будет непростительной ошибкой, если этот исторический шанс не окажется должным образом реализованным.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Сформировавшийся в научной литературе взгляд на Кавказ, как правило, исходит из сложившегося еще в советское время понимания этого региона. Введение понятия «Центрального Кавказа» расширяет этот взгляд и, по мнению авторов, создает предпосылки для адекватного понимания процессов, протекающих в Кавказском регионе.

Современный мир характеризуется расширением масштабов глобализации и определением в этом процессе места Центрального Кавказа во многом зависит от экономических (и не только) взаимоотношений как между странами региона, так и этих стран с другими странами мира. А это, не в последнюю очередь, зависит от уровня экономического развития каждого из них, от готовности налаживания таких экономических отношений, которые со временем «перерастут» в интеграционные процессы.

Анализируя экономику Грузии, читателю предлагается осмысление тех реформ (со всеми сложностями), которые проводила эта посткоммунистическая страна в течение почти пятнадцатилетнего периода перехода к рынку.

Исследуя экономику любой «малой» страны, прежде всего надо исходить из ее международной функции (ибо учет последней как исходного момента для «большой» страны может иметь не столь важное значение) относительно Грузии (хотя следует иметь в виду, что каждая страна вносит свою специфику в развитие теории и практики переходной экономики). Исходя из того, что международной экономической функцией Грузии является транспортный коридор, связывающий Европу и Азию, в работе дан анализ ряда конкретных социально-экономических проблем. Это и экономико-исторический контекст начала реформ; и первые результаты

экономических реформ; анализ экономических отношений в целом в Центральнокавказском регионе. Отдельного внимания заслуживает внешнеторговая политика Грузии, основывающаяся на принципах открытости национальной экономики.

Как известно, проблема теневой экономики (статистики определяют ее как «ненаблюдаемую экономику», т.к. ряд видов деятельности практически невозможно количественно определить – например, противозаконная, подпольная деятельность) на сегодняшний день наиболее актуальна для переходных стран; соответствующим образом анализируется опыт Грузии в этой сфере, что представляет интерес не только для исследователей, но и, в первую очередь, для политиков, которые призваны решить эту проблему. С точки зрения формирования адекватной социально-экономической политики интерес представляет практика проведения политики в сфере налогообложения, образования и здравоохранения.

Особо следует отметить критический анализ положительных и отрицательных сторон деятельности Международного валютного фонда в деле реформирования экономики Грузии.

Анализируя экономическую сторону предпосылок и основных результатов «Революция роз», подчеркивается, что она создала все необходимые международные гарантии для углубления реформирования и ускорения развития Грузии.

Авторы с искренней благодарностью воспримут все дельные замечания и пожелания, что и будет своеобразным ответом на вопрос: насколько данная книга инициировала будущие исследования по данной проблематике.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ФЕНОМЕН «НЕКРОЭКОНОМИКИ»

П 1.1. От «ошибочным путем развитой» экономики к некроэкономике

Экономика, функционирующая на рыночных принципах, изучена достаточно основательно. На должном уровне разработана и экономическая теория, отражающая ее развитие. Несмотря на это, современные реалии и прежде всего процесс посткоммунистической трансформации поставили на повестку дня ряд нерешенных проблем. Целью настоящего Приложения является вычленение такого сегмента посткоммунистической экономики, который не только не является объектом исследований экономической теории, но можно сказать, что сам факт его существования даже не был замечен экономистами.

Посткоммунистический переходный период от командной экономики к рыночной содержит в себе и такой новый феномен, который до сих пор не был объектом специальных исследований, так как не был вычленен как самостоятельная часть экономики. С целью ее идентификации необходимо учесть качество материально-технической базы командной экономики.

Командная экономика, как известно, по своей природе в корне исключает конкурентные отношения в любых формах ее проявления. Большинство стран с такой экономикой были объединены в единое экономическое пространство (наиболее наглядным примером тому служил Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), который существовал около сорока лет и в рамках которого действовал единый координационный орган). Что же касалось экономического сотрудничества со странами рыночной экономики, то оно осуществлялось в

ограниченных масштабах и регулировалось исключительно на межправительственном уровне.

Отрицание конкуренции в командной экономике уничтожило единственный действенный стимул экономического развития, в результате чего, как правило, производилась низкокачественная продукция, цена которой была искусственно занижена за счет дотаций из государственного бюджета. Основным же источником поступлений в государственный бюджет СССР была выручка от продажи алкогольных напитков и практически единственным путем получения стабильной иностранной валюты была продажа сырья (прежде всего нефти) странам с развитой рыночной экономикой.

На основе изучения и обобщения основных черт сформировавшейся при коммунистическом режиме в Польше экономической системы проф. А. Липовски приходит к заключению, что когда весь мир поделен на «развитые» и «развивающиеся» страны, ни к одной из них страны с командной экономикой не могут относиться; для их характеристики он вводит термин «**ошибочным путем развитые**» («Misdeveloped») страны. В них¹:

- доля промышленности в валовом внутреннем продукте весьма высока из-за низкой доли внутренней и внешней торговли и обслуживания;
- значительная часть промышленного производства приходится на производство средств производства, за счет низкого объема производства предметов потребления;
- крайне низок объем производства конкурентоспособной на международном уровне продукции;
- в широких масштабах производится не нужная для потребителя продукция;

- чрезмерно высока доля производства устаревшей продукции в промышленном производстве.

Свержение коммунистического режима и крушение командной экономики «оголило» перед мировым рынком экономику посткоммунистических стран: за некоторым исключением (в частности, некоторых объектов гидроэнергетики, нефте- и газодобычи и первичной переработки сырья), продукция, произведенная в этих странах, из-за ее низкого качества, или (и) дороговизны оказалась неконкурентоспособной по сравнению с международными стандартами. Рынка для такой продукции не существует и в принципе не может существовать. Экономику такого типа, по нашему мнению, можно назвать «*мертвой*», т.е. **некроэкономикой**², а теорию, изучающую ее, – *некроэкономической теорией, некроэкономиксом*³.

Вышеотмеченный процесс «оголения» командной экономики А. Липовски характеризует антонимом термину «инвестиция» – «дайвестицией»⁴, под которым понимается «снятие» с посткоммунистической экономики перечисленных патологий «ошибочным путем развитой» экономики⁵, в результате чего, по нашему мнению, и формируется некроэкономика.

Естественно, что когда какая-то часть экономики «мертвая», то оставшаяся ее часть будет «жизнеспособной», которую условно назовем **витальной экономикой**, или **витаэкономикой**, а теорию, изучающую ее, *витаэкономической теорией, витаэкономиксом*, что по своему содержанию не что иное, как экономическая теория, экономикс в общепринятом понимании.

Первый вопрос, на который следует дать ответ – что общего и чем отличается некроэкономика от витаэкономики?

В некроэкономике так же, как и в витаэкономике можно производить продукт, т.е. практически может иметь место *предложение*, но в отличие от продукта, произведенного в

витаэкономике, на продукт, произведенный в некроэкономике, из-за его низкого качества или (и) дороговизны никакого спроса нет. Следовательно, *некроэкономика исключает любой рациональный акт купли-продажи*, по своей сути исключено существование и равновесной цены.

Если определенный сегмент экономики «мертвый» (т.е. невозможно его «оживление»), тогда, в принципе, и проблемы не должно быть: по здравому смыслу «мертвая» экономика не может иметь никакого влияния на ее «живую» часть. В условиях рыночной экономики это именно так: неконкурентоспособное производство так «исчезает», что фактически не создает никакой проблемы для остальной части экономики. Именно этим можно объяснить «ограниченность» ареала исследований экономической теории проблемами рыночной экономики, ибо в ней некроэкономика как таковая в принципе отсутствует.

В корне иная ситуация в странах, находящихся в процессе посткоммунистической трансформации. *В них некроэкономика сформировалась на основе материально-технической базы командной экономики.*

Таким образом, можно констатировать, что основной отличительной чертой посткоммунистической экономики от других моделей экономики является некроэкономика.

П 1.2. «Рутинa» – основа воспроизводства некроэкономики

С целью раскрытия механизма взаимовлияния некроэкономики и витаэкономики посткоммунистическую экономику можно представить в следующем виде:

1. Некроэкономика в государственном секторе;
2. Витаэкономика в государственном секторе;
3. Приватизированная некроэкономика;
4. Приватизированная витаэкономика;
5. Витаэкономика, созданная новыми частными инвестициями.

В первую группу, как правило, входят по преимуществу крупные и средние объекты промышленности, которые, исходя из предназначения видов продукции, производимых в них, оценены как стратегические, хотя из-за ее неконкурентоспособности эти предприятия в условиях рынка являются «мертвыми».

Основой витеакономики, находящейся в государственном секторе, являются предприятия преимущественно энергетики (прежде всего производство и передача электроэнергии, добыча и предложение нефти и газа), транспорта и связи. В случае их приватизации они переходят в четвертую группу – в приватизированную витеаэкономикку. Эта группа также может включать некоторые средние и преимущественно малые объекты промышленности (до их приватизации).

В третью группу входят предприятия из первой группы после их приватизации. Изменение формы собственности само по себе вовсе не означает автоматическое задействие неработающих предприятий, ибо состояние «покойника» не меняется от того, чьим он является – государства или частной фирмы. *Игнорирование этого факта и является основной причиной относительной дискредитации процесса приватизации*, когда ей, особенно на ее начальной стадии безотносительно и изолированно от процесса инвестирования вменялась функция задействия неработающих предприятий независимо от того, «живым» или «мертвым» было каждое конкретное предприятие в действительности.

Последняя, пятая группа, охватывает наиболее «здоровую» часть посткоммунистической экономики, которая является вновь созданной по принципам рыночной экономики за счет частных инвестиций. Несмотря на это и здесь есть определенные проблемы, которые требуют адекватного осмысления. В частности, дело касается некоторых иностранных инвестиций, за счет которых в посткоммунистических странах привлекаются не новейшие, а

бывшие в употреблении, относительно устаревшие (точнее, морально устаревшие по мировым стандартам) технологии, которым, по нашему мнению, больше подходит название «секондхэнд инвестиций» («secondhand shop» по русскому аналогу – магазин подержанных вещей, или «комиссионка»); произведенная на их основе продукция конкурентоспособна только в рамках «возникающих рынков» («emerging markets»), и то в ограниченном интервале времени – до проникновения на эти «рынки» конкурентоспособных по мировым стандартам товаров.

Следующий вопрос, который важен для обсуждения: что обуславливает стабильное существование некроэкономики в посткоммунистических странах?

По нашему мнению, ответ на этот вопрос можно найти исходя из эволюционной теории экономических изменений⁶. Основным «инструментом» этой теории является понятие «рутины» («routines»), под которым подразумеваются сформировавшиеся правила и способы поведения фирм, которые регулируют его (поведения) воспроизводство⁷. Необходимо отметить, что в русскоязычном переводе вместо термина «рутина» используется и термин «стереотипы»⁸, хотя, по нашему мнению, более целесообразно сохранить термин «рутина», используемый в оригинале.

Именно «рутина», сформировавшаяся в течение многих десятилетий в недрах командной экономики, и является основным фактором того, что «заставляет» «мертвые» предприятия *работать уже в несуществующем режиме командной экономики*, в результате чего их склады заполнены неконкурентной продукцией, а из-за принципиальной невозможности ее реализации накапливаются безнадежные долги государственному бюджету, социальным фондам, энергетическому сектору, другим предприятиям. В результате создается запутанная сеть взаимной задолженности предприятий⁹.

Согласно традициям, установившимся в командной экономике, когда предприятие накапливало долги (в том числе и осознанно), его директор в вышестоящих государственных органах (в руководящих структурах коммунистической партии, Госплана, Министерстве финансов) ставил вопрос об их списании и, как правило, достигал цели. Исходя из этого, при условии существования практически неограниченной (точнее, гарантированной) возможности списания долгов, их накопление не воспринималось как опасное для руководства предприятий. *Данный механизм списания долгов является той закрепившейся «рутиной», которая, к сожалению, периодически проявляется в посткоммунистических странах в различных вариациях «налоговой амнистии»¹⁰.*

II. 1.3. «Homo transformativus» и «постделец»

Человеческий фактор, как правило, имеет решающее значение практически в любом экономическом процессе. «Рутин», воспроизводящая некроэкономику, обусловлена поведением того человека, который находится в переходном процессе от сформировавшегося в условиях командной экономики «homo soveticus» (т.е. человека, подавленного государством и полностью зависимого от него)¹¹ к типу человека, характерного для рыночной системы – «homo economicus» (т.е. человека, побудительными мотивами которого являются получение максимальной полезности в домашнем хозяйстве и – максимальной прибыли в фирме), с учетом всех изменений, которым подверглась эта категория в послесмитовской эпохе¹².

Следует отметить, что согласно мнению акад. Л.И. Абалкина «в целом для российской школы экономической мысли характерно признание примата общего, народнохозяйственного подхода над деятельностью и мотивацией индивидуума, создания социально-политических и духовно-нравственных начал развития инициативы и

предпринимательской этики», вследствие чего неудивительно, что «отрицание концепции «экономического человека» и попыток рассматривать его изолированно от общества, от среды его обитания можно считать отличительной чертой российского мировоззрения»; если к сказанному добавить, что «... В.И. Ленин с его учением ... воспроизводил традиции отечественной экономической мысли»¹³, то, исходя из данной постановки вопроса, придется признать, что «homo soveticus» зарождался в недрах российского мировоззрения.

Тип человека, осуществляющего процесс посткоммунистической трансформации, иначе говоря, «главный герой», квалифицирован нами как *«homo transformativus»*, т.е. человек, который не смог полностью освободиться от страха перед государством и от привычки существования за его счет, хотя в то же время он постепенно начинает действовать, исходя из своих частных интересов достижения максимальной полезности и прибыли¹⁴.

В предпринимательстве «homo transformativus» приобретает особенную форму, корни его уходят в командную экономику.

Даже в условиях командной экономики рыночная экономика (а точнее, ее отдельные элементы) все равно не была на сто процентов исключена. Она была настолько подавлена государством, что существовала лишь в «теневом» секторе¹⁵. В условиях командной экономики ни один директор (за редким исключением) в принципе не мог руководить предприятием не нарушая законы, установленные существующим режимом, так что в отдельных случаях имело место использование элементов рыночной экономики и потому эта деятельность относилась к «теневому» сектору¹⁶. Несмотря на это, такие директора в условиях командной экономики не стали и принципиально не могли стать предпринимателями рыночного типа, ибо их поведение было сковано политическим прессом существующего коммунистического режима. Именно

этим можно объяснить то обстоятельство, что эти директора предприятий, использовавшие в своем поведении элементы рыночного типа, назывались не «предпринимателями»¹⁷, а «дельцами».

После крушения командной экономики «бывшие» дельцы в большинстве случаев сумели сохранить за собой места директоров в государственном секторе, а при их приватизации воспользовались правами трудовых коллективов и стали собственниками соответствующих предприятий¹⁸, и независимо от того, нанимали они менеджеров или нет, особенно на начальном этапе постприватизационного периода, старались своим «мышлением дельца» управлять деятельностью этих предприятий¹⁹.

Как «homo transformativus» это еще не «homo economicus», так и бывшие дельцы не могли превратиться в предпринимателей. «Homo transformativus» в предпринимательской сфере приобретает «титул» *постдельца* (из-за исключительно советского происхождения этого феномена и в английском целесообразно сохранить русское звучание – «Post-Delets»²⁰).

Именно постдельцы стоят «за спиной» некроекономики как в государственном, так и частном секторе, именно они являются «инициаторами» поведения, соответствующего «рутине» командной экономики. Постдельцы, используя старые «связи», проникают в государственные структуры (как в парламент, так и в правительство) и своим влиянием стараются политически оправдать и продлить существование некроекономики.

Однозначно можно сказать, что некроекономика служит интересам постдельцов, и пока они не будут «замещены» на базе соответствующих институциональных реформ предпринимателями, некроекономика всегда будет иметь серьезную почву существования.

П 1.4. О завершении процесса посткоммунистической трансформации экономики

Отрицательное влияние некроэкономики на развитие посткоммунистических стран не вызывает сомнения. Следовательно, необходимо выявить и задействовать тот механизм, который решит проблемы «мертвых» предприятий в «автоматическом» режиме, характерном для рыночной экономики. Иными словами, данный механизм должен обеспечить повсеместное распространение рыночных принципов экономического устройства. Ключ к решению проблемы лежит в вышеупомянутой эволюционной теории экономических изменений.

Особого внимания со стороны государства требует пятая группа фирм посткоммунистической экономики – частный сектор, созданный исключительно за счет частных инвестиций. Государство должно содействовать его укреплению и расширению, заботиться о создании той стабильной политической и макроэкономической среды, когда за счет частных инвестиций будут возникать новые фирмы. Нужно учитывать, что «рутина», сформировавшаяся в этой группе фирм, по своему характеру будет рыночной и тем самым никакой «некроэкономической» опасности для общества не будет представлять.

Основным приоритетом экономической политики посткоммунистического государства должно стать сужение ареалов первой и третьей групп за счет повсеместного расширения пятой группы. Несмотря на естественную «непривлекательность» тех фирм из пятой группы, которые создавались за счет «секондхэнд инвестиций», они в условиях существования надлежащей законодательной базы также практически не могут стать источником создания некроэкономики, так как их (фирм) формирование происходит по принципам рыночной экономики, из-за чего соответствующая ей «рутина» при потере

конкурентоспособности обеспечивает «уход» с арены фирмы, ибо она подчиняется рыночным механизмам.

Что же касается второй и четвертой групп, то независимо от того, принадлежит ли данное конкретное предприятие все еще государству или уже приватизировано, оно безотлагательно требует привлечения новых инвестиций²¹ за счет продажи соответствующей доли собственности или по крайней мере путем передачи права управления на долгосрочный период стратегическому инвестору; в противном случае значительно возрастает вероятность того, что витаэкономика из второй и четвертой групп перерастет в некроэкономику, соответственно, в первой и третьей группе.

Как отмечалось выше, приватизация сама по себе вовсе не приводит автоматически к уничтожению некроэкономики. Следовательно, для обеспечения функционирования стратегических по своему назначению предприятий из первой группы у государства есть только один выход: проведение открытого (в том числе международного) тендера с целью выявления стратегического инвестора, которому конкретный «мертвый» объект (а точнее, право начать соответствующее стратегическое для данной страны производство в стенах «мертвого» объекта) будет передан с правом управления на долгосрочной основе. Не исключено, что этот шаг может оказаться стратегическому инвестору недостаточным, и тогда государству необходимо пойти на приватизацию данного объекта, даже при символической цене, ибо «мертвое» предприятие дорого стоить не может.

Абсолютно никакой перспективы нет у третьей группы – приватизированной некроэкономики.

Единственной правильной оценкой подавляющей части материально-технической базы некроэкономики является то, что это не что иное, как металлолом. Следовательно, уничтожение (в прямом смысле)

некрэкономике возможно путем непосредственной продажи металлолома, в том числе путем экспорта, ибо этот экспорт его (металлолома) владельцу дает доход в твердой валюте, что в принципе может быть использовано для создания витаэкономики (хотя и в меньших масштабах).

«Рутина», соответствующая командной экономике, сохраняется, т.к. тормозится признание того факта, что «мертвые» машины и оборудование – это всего лишь металлолом. Отсутствие этого признания мешает (а порой и побуждает запрещать) торговать им (тем более это касается его экспорта). В итоге продлевается существование некрэкономике.

Теоретически ясно, что действенный механизм уничтожения некрэкономике непосредственно связан с законодательством о банкротстве. Пример Грузии показывает, что хотя в стране закон о банкротстве, проект которого был подготовлен иностранными экспертами на основе обобщения мирового опыта, был утвержден парламентом несколько лет тому назад, к сожалению, он оказался «мертворожденным», т.е. *«некрозаконом»*, ни одно фактически обанкротившееся предприятие в Грузии не обанкротилось юридически. Объясняется это тем, что этот закон не «вписался» в существующие в стране институты.

То, что происходит с законом о банкротстве в Грузии, является наглядным подтверждением того, что многие новые институты в посткоммунистических странах создаются по западным образцам путем сознательной непосредственной имитации западных оригиналов²². В результате институты, соответствующие развитой рыночной экономике, в посткоммунистических странах зачастую нежизнеспособны, а в худшем случае могут инициировать и негативные эффекты. Здесь уместно вспомнить, что Международный валютный фонд часто подвергается справедливой критике по поводу форсированного и в то же время упрощенного подхода к

институциональным реформам, в результате чего страдает процесс утверждения рыночной экономики²³.

Искоренение некроэкономики возможно исключительно путем создания институтов, способствующих процессу демократических преобразований. Безошибочным же индикатором завершения процесса посткоммунистической трансформации явится ликвидация самого феномена некроэкономики. А это для европейских стран с «пост-посткоммунистической экономикой» приоткрывает двери Европейского союза²⁴.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ЭКОНОМИКА ГРУЗИИ В ЦИФРАХ¹

ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
тыс. человек							
Экономически активное население – всего	1999,4	2025,8	2009,5	2051,6	2113,3	2104,1	2050,4
в том числе:							
занятые	1847,9	1731,1	1732,6	1839,3	1877,7	1839,2	1814,5
из них:							
наемные	673,3	747,6	731,5	684,3	654,3	650,9	618,5
самозанятые	1070,9	969,3	982,8	1042,9	1135,9	1184,9	1194,7
Безработные ²	151,5	294,7	276,9	212,2	235,6	265,0	235,9
в процентах к итогу							
Экономически активное население – всего	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:							
занятые	92,4	85,5	86,2	89,7	88,9	87,4	88,5
из них:							
наемные	33,7	36,9	36,4	33,4	31,0	30,9	30,2
самозанятые	53,6	47,8	48,9	50,8	53,8	56,3	58,3
Уровень безработицы	7,6	14,5	13,8	10,3	11,1	12,6	11,5

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАНЯТЫХ ПО СЕКТОРАМ
ЭКОНОМИКИ**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
тыс. человек							
Всего занято в экономике	1848	1731	1733	1839	1878	1839	1815
В том числе:							
в госсекторе	627	530	469	476	450	422	409
в негоссекторе	1221	1201	1264	1363	1428	1417	1406
в процентах к итогу							
Всего занято в экономике	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
в госсекторе	33,9	30,6	27,1	25,9	24,0	22,9	22,5
в негоссекторе	66,1	69,4	72,9	74,1	76,0	77,1	77,5

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАНЯТЫХ ПО ВИДАМ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
тыс. человек						
Занятые – всего	1731,1	1732,6	1839,3	1877,7	1839,2	1814,5
В том числе:						
Сельское, лесное и охотничье хозяйство	837,7	903,2	957,4	989,9	988,4	996 ¹⁾³
Рыболовство	1,8	1,2	0,8	0,7	0,6	-
Горнодобывающая промышленность	5,9	6,1	6,6	7,3	5,2	2,8
Обрабатывающая промышленность	121,2	111,2	109,3	102,4	85,3	88,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	23,7	21,0	30,6	29,2	26,6	19,8
Строительство	25,5	24,9	33,7	35,3	34,1	40,1
Оптовая и розничная торговля, бытовые услуги	159,0	153,7	183,8	181,5	215,4	198,6
Гостиницы и рестораны	15,8	15,4	15,8	16,0	15,1	16,6

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Транспорт, складское хозяйство и связь	75,7	68,5	75,6	83,1	78,3	76,9
Финансовое посредничество	13,1	10,9	9,5	10,2	7,7	9,8
Операции с недвижимым имуществом, коммерческая деятельность	43,1	40,3	39,6	38,7	20,4	32,3
Государственное управление и оборона; социальное страхование	114,5	107,4	111,3	105,6	108,5	91,4
Образование	144,4	138,5	120,1	138,7	129,7	135,7
Здравоохранение и социальные услуги	82,8	77,9	89,8	85,3	63,4	49,1
Прочие коммунальные, социальные услуги	47,8	42,5	47,6	46,5	52,0	45,2
Частные домашние хозяйства	15,0	6,9	3,4	4,2	8,2	7,8
Экстерриториальные организации	1,9	1,9	2,0	2,0	0,3	3,4
Неидентифицированные	2,2	1,1	2,4	1,3	0,0	0,0
в процентах к итогу						
Занятые – всего	100	100	100	100	100	100

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
В том числе:						
Сельское, лесное и охотничье хозяйство	48,4	52,1	52,1	52,7	53,8	54,9 ⁴
Рыболовство	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	
Горнодобывающая промышленность	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2
Обрабатывающая промышленность	7,0	6,4	5,9	5,4	4,6	4,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,4	1,2	1,7	1,6	1,4	1,1
Строит-во	1,5	1,4	1,8	1,9	1,9	2,2
Оптовая и роз-ная торг; быт. услуги	9,2	8,9	10,0	9,7	11,7	10,9
Гостиницы и рестораны	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9
Транспорт, складское хозяйство и связь	4,4	4,0	4,1	4,4	4,3	4,2
Финансовое посредничество	0,8	0,6	0,5	0,5	0,4	0,5

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Операции с недвижимым имуществом, коммерческая деятельность	2,5	2,3	2,2	2,1	1,1	1,8
Государственное управление и оборона; социальное страхование	6,6	6,2	6,1	5,6	5,9	5,0
Образование	8,3	8,0	6,5	7,4	7,1	7,5
Здравоохранение и социальные услуги	4,8	4,5	4,9	4,5	3,4	2,7
Прочие коммунальные, социальные услуги	2,8	2,5	2,6	2,5	2,8	2,5
Частные домашние хозяйства	0,9	0,4	0,2	0,2	0,4	0,4
Экстерриториальные организации	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2
Неидентифицированные	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0

**ЧИСЛЕННОСТЬ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ
В СЛУЖБАХ ЗАНЯТОСТИ ИЩУЩИХ РАБОТУ И
БЕЗРАБОТНЫХ ГРАЖДАН
(на конец года)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ⁵	2003
Численность зарегистрированных ищущих работу, тыс. человек	62	147	102	104	122	115	39	49
Зарегистрированные безработные, тыс. человек	58	143	99	103	117	110	37	46
в том числе женщин	21	78	55	56	62	61	17	22
Доля женщин в общей численности зарегистрированных безработных, %	36	55	55	55	53	56	45	47
Численность безработных, получающих пособие (тыс. чел.)	8	5	2	2	3	5	2	1
Величина среднемесячного пособия на 1 безработного, долларов США	6	7	5	5	6	6	6	7
Доля зарегистрированных безработных (от общего числа экономически активного населения), %	2	5	4	5	3	5	1	2

**СРЕДНЕГОДОВАЯ НОМИНАЛЬНАЯ ЗАРПЛАТА
ЗАНЯТЫХ В ЭКОНОМИКЕ ПО ВИДАМ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
(долларов США)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Экономика – всего	39,8	33,5	36,6	45,7	53,2	58,7
Сельское, лесное и охотничье хозяйство	11,3	13,6	15,0	16,0	19,8	22,2
Горнодобывающая промышленность	38,0	26,2	60,4	74,2	90,0	101,9
Обрабатывающая промышленность	37,9	27,2	50,3	58,3	67,2	71,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	82,0	85,2	94,7	102,4	100,7	116,6
Строительство	81,2	70,0	74,5	70,4	82,5	96,1
Оптовая и розничная торговля; бытовые услуги	18,5	18,7	23,8	27,7	34,1	39,8
Гостиницы и рестораны	20,7	12,4	20,5	24,2	24,1	26,4
Транспорт, складское хозяйство и связь	55,7	41,6	52,3	68,1	80,4	89,1
Финансовое посредничество	85,5	124,7	259,9	206,9	201,3	247,2
Операции с недвижимым имуществом и коммерческая деятельность	24,3	27,7	37,6	42,6	43,1	51,4
Государственное управление и оборона, социальное страхование	47,4	42,1	44,8	51,1	66,2	61,5
Образование	33,3	21,9	23,0	22,0	26,5	31,9
Здравоохранение и социальные услуги	18,5	17,3	16,2	22,0	26,0	35,8
Коммунальные и социальные услуги	29,2	27,2	33,9	36,3	38,5	33,6

**СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЙ ДОХОД ОДНОГО
ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА**
(долларов США)

	2000	2001	2002	2003
Доходы – всего	93,4	98,8	105,9	112,9
Денежные доходы и трансферты – всего	54,7	63,0	71,3	80,1
Доходы от наемного труда	22,2	25,4	26,9	28,1
Самозанятость	10,9	11,7	13,5	15,0
Поступления от продажи сельскохозяйственных продуктов	10,6	10,3	13,5	14,4
Доходы от собственности (от аренды, процент от вклада и др.)	0,7	0,8	0,5	0,7
Пенсии, стипендии, материальная помощь	4,3	5,9	5,7	3,9
Поступления из заграницы	1,9	4,1	5,1	8,6
Денежные поступления от родственников	4,2	4,6	6,0	9,4
Неденежные поступления	38,7	35,8	34,6	32,8
Другие денежные средства	13,6	9,0	20,8	19,4
Продажа собственности	3,5	3,4	4,1	3,9
Использование сбережений или заем	10,1	5,5	16,7	15,6
Денежные средства – всего	68,3	71,9	92,1	99,5
Денежные и неденежные средства – всего	107,0	107,8	126,7	132,4

**СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ ОДНОГО
ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА**
(долларов США)

	2000	2001	2002	2003
Потребительские расходы – всего	138,5	133,2	136,1	135,2
Потребительские денежные расходы – всего	99,7	97,4	101,5	102,4
продукты питания, напитки и табачные изделия	51,1	51,5	52,9	54,4
одежда и обувь	6,4	5,9	5,8	6,2
товары домашнего обихода	13,7	12,4	3,6	3,5
расходы на здравоохранение	5,2	5,5	7,4	6,4
топливо и электроэнергия	8,0	8,3	9,4	9,3
транспортные услуги	6,9	6,0	12,0	10,3
образование, культуру и отдых	3,5	3,5	6,2	2,9
другие потребительские расходы	4,7	4,4	4,3	9,3
Потребление натурой – всего	38,7	35,8	34,6	32,8
Другие расходы – всего	13,2	13,1	23,5	23,2
сельскохозяйственные расходы	2,8	2,8	3,3	3,1
трансферты	0,2	0,3	2,7	4,2
сбережения или отдача в долг	10,1	9,9	10,9	12,2
на приобретение собственности	0,0	0,0	6,7	3,7
Денежные расходы – всего	112,9	110,5	125,0	125,6
Расходы – всего	151,6	146,3	159,6	158,4

**СЕТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И
ЧИСЛЕННОСТЬ УЧАЩИХСЯ (СТУДЕНТОВ)
(на начало учебного года)**

	Число учреждений						Численность учащихся (тыс. чел.)					
	1998/ 1999	1999/ 2000	2000/2 001	2001/ 2002	2002/ 2003	2003/ 2004	1998/ 1999	1999/ 2000	2000/ 2001	2001/ 2002	2002/ 2003	2003/ 2004
Дош- кольные учреж- дения	1241	1229	1195	1198	1213	1225	74	74	73	73	73	74
Гос. общеобр. школы	3237	3201	3201	3199	3174	3175	723	714	705	688	671	655
Негос. обще- обр. школы	...	104	123	109	131	156	...	11	12	11	15	17
Начальн ые профес. учебные зав.	89	84	82	81	78	38	19	17	14	12	11	9
Гос. средние профес. учебные зав.	83	85	85	85	85	85	32	30	27	25	23	20
Негос. средние профес. учебные зав.	58	58	55	56	56	65	7	7	5	5	6	5
Гос. выс- шие учебные зав.	24	24	26	26	26	26	90	95	106	116	122	124
Негос. высшие учебные зав.	154	162	145	153	153	150	38	40	33	32	31	29
Учебн. зав., имеющ. аспи- рантуру	66	69	53	62	75	75	2	2	2	2	2	2

**ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
(на конец года)**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Численность врачей:							
всего, тыс. человек	22	21	22	21	20	20	21
на 10000 человек населения	45	44	46	45	42	44	49
Численность среднего медицинского персонала:							
всего, тыс. человек	30	29	29	26	23	23	22
на 10000 человек населения	62	60	61	58	50	51	51
Число больничных учреждений	298	288	246	229	251	251	248
Число больничных коек, тыс.	24	24	23	21	20	16	18
Длительность пребывания одного больного в больничном учреждении, дней	11	12	11	10	10	10	9
Число амбулаторно-профилактических учреждений	1109	1009	1073	1015	1055	1045	1100
Мощность амбулаторно-профилактических учреждений (прием больных в одну смену), тыс.	978	100	97	96	94	98	94
Число обращений к врачам в амбулаторно-профилактических учреждениях в течение года (включая профилактику), тыс.	6194	5952	6192	5499	5697	6051	6678

ОБЪЕМ И ИЗМЕНЕНИЕ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Валовой внутренний продукт в текущих ценах, млн. долларов США	3062	3509	3608	2838	3046	3206	3399	3995
Валовой внутренний продукт (в сопоставимых ценах), в % к предыдущему году	111	111	103	103	102	105	106	111
Производство валового внутреннего продукта на душу населения, долларов США	629	734	763	605	654	694	741	877

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Число действующих предприятий, тыс.	3,6	3,5	3,3	3,0	3,0	3,2
Численность занятых, тыс. чел.	120,7	117,1	95,8	88,4	78,5	77,3
Объем промышленной продукции ⁶						
млн. долларов США	875,8	869,8	971,0	1006,5	1066,4	1180,7
В процентах к предыдущему году	98,5	104,8	106,1	98,9	104,9	110,6

ПРОДУКЦИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

(в постоянных ценах; млн. долларов США)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Сельское хозяйство, рыболовство и лесное хозяйство – всего	1536,4	1477,3	1391,7	1046,5	940,2	1014,3	1010,2	1153,5
в том числе:								
растениеводство	754,0	728,3	663,9	535,4	395,9	460,0	464,5	548,0
животноводство	613,8	589,2	570,0	401,1	409,8	437,7	463,8	483,7

ИНДЕКСЫ ОБЪЕМА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

(в постоянных ценах;
в процентах к предыдущему году)

Год	Всего	в том числе:	
		продукция растениеводства	продукция животноводства
1996	106,0	108,0	103,2
1997	103,9	101,0	107,3
1998	93,4	89,1	98,7
1999	106,9	111,9	101,2
2000	88,0	79,0	100,2
2001	108,2	110,7	106,0
2002	98,9	93,6	104,4
2003	110,8	118,8	103,2

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
УГОДИЙ ПО ТИПАМ**
(тыс. гектаров)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Сельскохозяйственные угодья – всего	2988,6	2991,1	3017,6	3018,5	3019,7	3022,7	3023,5	3025,8
в том числе:								
пашня	781,1	785	791,9	790,4	792,9	795,3	798,7	801,8
многолетние насаждения	284,6	277,5	269,8	270,1	269,3	267,9	264,9	263,8
сенокосы и пастбища	1922,9	1928,6	1936,5	1938,6	1938,1	1939,7	1940,1	1940,4
земли под пар	-	-	-	-	-	-	-	-
здания и подворья	-	-	19,4	19,4	19,4	19,8	19,8	19,8

**ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИНВЕСТИЦИЙ И
СТРОИТЕЛЬСТВА**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
в фактических ценах; млн. долларов США							
Ввод в действие основных фондов	90,9	107,0	310,6	151,4	113,4	185,5	225,6
Инвестиции в основной капитал	205,0	367,7	180,6	176,7	193,0	222,5	439,9
Объем подрядных работ	88,6	123,5	88,3	88,6	114,4	150,9	195,3
в процентах к предыдущему году							
Ввод в действие основных фондов	99	118	365	46	76	168	117,3
Инвестиции в основной капитал	152	180	62	102	111	118	191,3
Объем подрядных работ	172	140	97	94	131	135	129

**ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ
КАПИТАЛ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
в фактически действующих ценах; тыс. долларов США						
Иностранные инвестиции в основной капитал – всего	288005	8366	60141	67672	36552	252833
В том числе:						
Сельское хозяйство, лесное и охотничье хозяйство	-	2982	269	175	148	80
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	1434	1028	11449	-	4136	-
Обрабатывающая промышленность	25370	5013	3485	-	1535	-
Электроэнергия, газ и водоснабжение	52326	24535	3778	28785	-	-
Строительство	1389	-	-	5814	1037	20236
Оптовая и розничная торговля, бытовые услуги	6157	124	-	223	3829	-
Гостиницы и рестораны	4269	2713	9774	8548	11735	4178
Транспорт, складское хозяйство и связь	195499	46047	24626	16566	1720	221499
Финансовое посредничество	-	-	-	-	60	1661
Операция с недвижимым имуществом, коммерческая деятельность	-	-	317	78	7793	2100
Гос. управление и оборона, обязательное социальное страхование	1369	500	3703	6506	1344	1400
Образование	-	714	454	-	-	-
Здравоохранение и социальные услуги	-	-	257	29	2267	589

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Коммунальные и социальные услуги	193	-	2029	947	949	1090
в процентах к итогу						
Иностранние инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
Сельское хозяйство, лесное и охотничье хозяйство	-	4	0,4	0,3	0,4	-
Горнодобывающая промышленность	0,5	1,2	19	-	11	-
Обрабатывающая промышленность	9	6,0	6	-	4	-
Электроэнергия, газ и водоснабжение	18	29	6	43	-	-
Строительство	0,5	-	-	9	3	8
Оптовая и розничная торговля, бытовые услуги	2,1	0,2	-	0,3	10,5	-
Гостиницы и рестораны	1,5	3,2	16,3	12,6	32,1	1,7
Транспорт, складское хозяйство и связь	68	55	41	25	5	88
Финансовое посредничество	-	-	-	-	0,2	0,7
Операция с недвижимым имуществом, коммерческая деятельность	-	-	0,5	0,1	21,3	0,8
Гос. управление и оборона, социальное страхование	0,5	0,6	6,1	9,6	3,7	0,6
Образование	-	0,9	0,8	-	-	-
Здравоохранение и социальные услуги	-	-	0,4	-	6,2	0,2
Коммунальные и социальные услуги	0,1	-	3,4	1,4	2,6	0,4

**ТОВАРОБОРОТ ПО ВИДАМ ТРАНСПОРТА
ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ
(млн. т-км)**

Годы	Всего	в том числе:			
		железнодорожный	автомобильный	морской	воздушный
1980	74281,6	19639,7	2355,0	52261,8	25,1
1985	74915,6	17829,4	3017,5	54041,4	27,3
1990	79937,6	15476,7	2577,6	61854,9	28,4
1991	66584,8	12116,7	1652,5	52788,7	26,9
1992	40927,7	3511,9	387,7	37018,9	9,2
1993	34611,2	1553,6	121,4	32931,5	4,7
1994	26680,2	954,8	83,6	25637,8	4,0
1995	15519,3	1246,0	130,0	14138,3	5,0
1996	7412,7	1141,4	131,3	6132,0	8,0
1997	5987,7	2006,2	303,5	3671,4	6,6
1998	10390,0	2573,7	385,0	7421,9	9,4
1999	9045,8	3160,4	420,0	5460,3	5,1
2000	5001,7	3912,1	475,0	611,7	2,9
2001	5077,3	4480,6	520,0	74,0	2,7
2002	5768,7	5074,5	543,0	148,3	2,9
2003	6105,6	5447,8	562,0	91,5	4,3

**ПАССАЖИРООБОРОТ НЕКОТОРЫХ ВИДОВ
ТРАНСПОРТА**
(млн. пассажиро-км)

Годы	Всего	в том числе:						
		железнодорожный	автомобильный	троллейбусный	метрополитен	трамвай	морской	воздушный
1980	15500,6	3622,0	6134,0	606,1	912,0	208,8	36,7	3981,0
1985	18349,6	3724,0	8169,0	552,2	926,7	250,7	41,0	4686,0
1990	17823,0	2457,0	8335,0	379,8	1173,8	156,4	24,0	5297,0
1991	15176,1	2135,0	7110,0	274,9	1070,7	106,5	6,0	4473,0
1992	5793,2	1210,0	2147,0	132,8	1009,9	62,5	3,0	1228,0
1993	4062,5	916,9	1204,4	140,1	1166,1	62,0	-	573,0
1994	4035,1	1164,5	1463,5	38,2	883,2	15,4	2,6	467,7
1995	4035,6	371,1	1907,3	47,5	910,1	32,9	-	766,7
1996	4053,9	380,3	2049,9	67,2	993,0	36,9	0,2	526,2
1997	5015,7	293,7	3400,0	93,9	729,4	50,5	1,2	447,0
1998	5523,6	396,9	3910,0	85,7	616,9	43,1	-	471,0
1999	5722,9	355,1	4310,0	92,0	574,8	45,1	-	345,9
2000	6002,0	452,9	4500,0	90,5	674,6	46,2	-	237,8
2001	6189,8	400,9	4764,3	106,0	622,7	55,4	-	240,5
2002	6413,1	400,6	4920,0	145,1	614,4	35,7	-	297,3
2003	6708,6	395,5	5150,0	114,6	622,8	25,4	-	400,3

**ОБЪЕМ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА,
УСЛУГ ГОСТИНИЦ И РЕСТОРАНОВ**

	1999	2000	2001	2002	2003
в фактических ценах; млн. долларов США					
Розничная торговля	756,7	897,6	1341,8 ⁷	1419,2 ⁷	1575,2 ⁷
Ремонт автомобилей, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	4,6	4,5	2,8	2,4	2,8
Гостиницы	17,4	17,9	25,5	25,4	31,8
Рестораны	21,0	21,9	21,1	13,7 ⁸	15,5 ⁸
Из всего объема негосударственный сектор					
Розничная торговля	748,6	894,3	1339,6	1377,0	1573,8
Ремонт автомобилей, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	4,3	4,4	2,8	2,3	2,7
Гостиницы	7,7	6,0	14,6	14,5	16,7
Рестораны	20,2	21,6	18,6	11,3	13,8
в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году					
Розничная торговля	104,4	111,9	107,3	103,7	108,7
Ремонт автомобилей, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	111,2	95,9	102,1	107,3	111,0
Гостиницы	135,6	100,2	147,8	101,8	124,5
Рестораны	116,3	104,6	111,7	111,6	116,9

ГОДОВЫЕ ИНДЕКСЫ ЦЕН
(процент)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Индекс потребительских цен							
среднегодовой к среднегодовому предыдущего года	107,1	103,6	119,2	104,0	104,7	105,6	104,8
декабрь к декабрю предыдущего года	107,3	110,7	110,9	104,6	103,4	105,4	107,0
к среднегодовому 1995 г/	149,3	154,6	184,3	191,7	200,7	211,9	222,0
декабрь к декабрю 1994 г/	192,1	212,6	235,8	246,7	255,1	268,9	287,6
Индекс цен производителей промышленной продукции							
среднегодовой к среднегодовому предыдущего года	...	102,3	115,7	105,8	103,6	106,0	102,3
декабрь к декабрю предыдущего года	...	103,7	115,7	102,4	108,9	101,5	105,4
к среднегодовому 1997 г.	...	102,3	118,4	125,1	129,8	137,5	140,6
декабрь к декабрю 1997 г.	...	103,7	119,9	122,8	133,8	135,8	143,2

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ГРУЗИИ

(тыс. долларов США)

	Внешнеторговый оборот – всего	в том числе:	
		Экспорт	Импорт
1	2	3	4
1997			
Внешняя торговля Грузии	1 181 510	239 787	941 723
в том числе со странами СНГ	476 361	137 652	338 709
из них:			
Азербайджан	140 905	25 101	115 804
Армения	40 740	18 946	21 794
Беларусь	3 821	1 061	2 761
Казахстан	6 571	3 813	2 758
Киргизия	863	179	683
Молдова	707	275	432
Россия	193 235	68 701	124 534
Таджикистан	673	669	3
Туркменистан	19 237	5 734	13 503
Узбекистан	5 524	4 758	766
Украина	64 086	8 414	55 671
1998			
Внешняя торговля Грузии	1 072 732	192 346	880 387
в том числе со странами СНГ	370 691	107 188	263 503
из них:			
Азербайджан	92 004	18 475	73 529
Армения	27 887	17 832	10 055
Беларусь	3 700	923	2 778
Казахстан	9 437	2 424	7 013
Киргизия	854	193	662
Молдова	435	146	288
Россия	182 417	55 243	127 173

	Внешнеторговый оборот – всего	в том числе:	
		Экспорт	Импорт
1	2	3	4
Таджикистан	534	521	13
Туркменистан	11 403	1 367	10 036
Узбекистан	2 370	1 628	742
Украина	39 649	8 435	31 215
1999			
Внешняя торговля Грузии	824 134	238 168	585 966
в том числе со странами СНГ	316 354	107 244	209 110
из них:			
Азербайджан	60 712	19 201	41 511
Армения	26 853	15 008	11 845
Беларусь	1 770	570	1 200
Казахстан	2 293	1 675	619
Киргизия	498	159	339
Молдова	280	126	154
Россия	144 564	44 625	99 939
Таджикистан	1 057	1 055	2
Туркменистан	34 962	12 906	22 056
Узбекистан	5 375	1 017	4 358
Украина	37 990	10 903	27 088
2000			
Внешняя торговля Грузии	1 044 059	325 561	718 498
в том числе со странами СНГ	367 615	129 628	237 987
из них:			
Азербайджан	76 770	20 080	56 690
Армения	29 444	13 633	15 812
Беларусь	1 532	649	883
Казахстан	13 762	4 031	9 731
Киргизия	318	43	275
Молдова	396	222	174

	Внешнеторговый оборот – всего	в том числе:	
		Экспорт	Импорт
1	2	3	4
Россия	167 400	68 607	98 792
Таджикистан	131	113	18
Туркменистан	23 919	10 615	13 304
Узбекистан	7 595	660	6 935
Украина	46 347	10 975	35 372
2001			
Внешняя торговля Грузии	1 070 912	317 347	753 565
в том числе со странами СНГ	399 094	144 719	254 375
из них:			
Азербайджан	83 161	9 976	73 185
Армения	22 794	12 508	10 286
Беларусь	3 141	1 523	1 617
Казахстан	9 565	4 303	5 263
Киргизия	230	0	230
Молдова	380	149	231
Россия	167 868	74 399	93 469
Таджикистан	445	324	122
Туркменистан	46 517	28 878	17 638
Узбекистан	2 641	1 145	1 496
Украина	62 351	11 513	50 838
2002			
Внешняя торговля Грузии	1 141 714	349 405	792 309
в том числе со странами СНГ	459 824	169 314	290 510
из них:			
Азербайджан	109 142	29 248	79 894
Армения	29 559	20 994	8 565
Беларусь	3 111	2 457	654
Казахстан	8 253	2 970	5 283

	Внешнеторговый оборот – всего	в том числе:	
		Экспорт	Импорт
1	2	3	4
Киргизия	265	78	187
Молдова	467	131	336
Россия	182 580	60 960	121 620
Таджикистан	524	522	2
Туркменистан	51 353	36 734	14 619
Узбекистан	2 944	2 568	376
Украина	71 626	12 654	58 973
2003			
Внешняя торговля Грузии	1 613 913	475 556	1 138 358
в том числе со странами СНГ	607 379	239 093	368 286
из них:			
Азербайджан	110 437	16 660	93 778
Армения	52 298	41 093	11 205
Беларусь	3 934	1 989	1 945
Казахстан	14 086	4 330	9 756
Киргизия	815	522	293
Молдова	1 167	166	1 002
Россия	243 111	84 022	159 088
Таджикистан	580	554	27
Туркменистан	68 307	58 400	9 907
Узбекистан	2 156	1 137	1 019
Украина	110 487	30 221	80 266

ПРИМЕЧАНИЯ

ПРЕДИСЛОВИЕ

¹ Например, Гаджиев К.С. Геополитика Кавказа. М., 2003; Дегоев В.В. Большая игра на Кавказе: история и современность. М., 2001; Дугин А.Г. «Кавказский вызов». Основы геополитики. Геополитическое будущее России. Мыслить пространством. М., 2000; Кулиев Г. Геополитические коллизии Кавказа. // Центральная Азия и Кавказ, 1999, № 4.

² Например, Марданов М.Д., Исмаилов Э.М.. Кавказ: История, современность и геополитические перспективы. Баку, 1998.

³ Белый А.В., Ремакль Э. Россия и Западная Европа: геополитические интересы в Кавказско-Каспийском регионе. В кн.: Европа и Россия: Проблемы южного направления. Средиземноморье-Черноморье-Каспий. М., 1999; Россия и Закавказье: поиски новой модели общения и развития в изменившемся мире. Материалы «круглого стола». М., 1999; Нахаванди Ф. Россия, Иран и Азербайджан. Исторические истоки внешней политики Ирана. В кн.: Спорные границы на Кавказе. М., 1996; де Пау Ф. Политика Турции в Закавказье. В кн.: Спорные границы на Кавказе. М., 1996; Чернявский С. Западная активность в Закавказье. // Международная жизнь, 1998, № 6; Чернявский С. Южный Кавказ в планах НАТО. // Международная жизнь, 1998, № 9; Чернявский С. Кавказская стратегия Вашингтона. // Международная жизнь, 1999, № 1.

⁴ Например, Папава В. Политическая экономия посткоммунистического капитализма и экономика Грузии. Тбилиси, 2002 (на грузинском языке).

⁵ Например, наиболее обобщающим исследованием закономерностей посткоммунистического перехода к рынку является: A Decade of Transition. The MONEE Project CEE/CIS/Baltics. Regional Monitoring Report No. 8 – 2001. Florence, 2001.

⁶ Более подробно вопрос о национальных моделях рыночных преобразований обсуждается в работе: Сидорович А. Формирование национальной модели экономики в переходных обществах. В кн.: Социально-экономические модели в современном мире и путь России; книга 1: Трансформация постсоциалистического общества. Под ред. К.И. Микульского. М., 2003.

ГЛАВА I

¹ Например, Кокиев Г. Военно-колониционная политика царизма на Северном Кавказе. // Революция и горец, 1929, № 5 (7); Нарочницкий

А.Л. История народов Северного Кавказа (конец XVIII в.–1917 г.). М., 1998; Пиотровский Б.Б. История народов Северного Кавказа с древнейших времен до конца XVIII в. М., 1998.

² Например, Скитский Б.В. Социальный характер движения имама Мансура. Орджоникидзе. 1933; Смирнов Н.А. Шейх Мансур и его турецкие вдохновители. // Вопросы истории, 1950, № 10.

³ Например, Гаммер М. Шамиль. Мусульманское сопротивление царизму. Завоевание Чечни и Дагестана. М., 1998; Дегоев В.В. Имам Шамиль: пророк, властитель, воин. М., 2001; Магомедов Р.М. Борьба горцев за независимость под руководством Шамиля. Махачкала, 1939.

⁴ Таха- Годи А. Революция и контрреволюция в Дагестане. Махачкала, 1927, с. 61-62, 165-169; Из истории Горской Республики: Рукописный фонд института ИАЭ ДНЦ РАН – сайт: www.cheohen.org.

⁵ Например, Горская Автономная Советская Социалистическая республика (ГАССР). В кн.: Большая Советская Энциклопедия, Т. 7. М., 1971; Мезлукаев Р.С. К истории Горской Автономной Советской Социалистической Республики. В сб.: Известия Северо-Осетинского научно-исследовательского института, Т. 20. Орджоникидзе, 1957.

⁶ Например, Закавказский Сейм. В кн.: Советская историческая энциклопедия, Т. 5. М., 1964; Арнольд С.Т. Материалы по истории отпадения Закавказья от России. Тифлис, 1923; «Закавказский Сейм». Стенографический отчет. 9 апреля 1918 г.; А. Балаев. Распад Закавказской Федерации. В кн. Азербайджанское национальное движение в 1917-1918 гг. Баку, 1998.

⁷ Азербайджанская Демократическая Республика (1918-1920). Баку. 1998 г. Парламент (стенографические отчеты). Законодательные акты (Сборник документов). Внешняя политика. (Документы и материалы). Армия (Документы и материалы); Газета «Свободная Грузия», 17 апреля 2004 г., № 64-65; 15 мая 2004 г. № 79-80; Саркисян Г.Х., Худивердян К.С. Юзбашян, К.Н. Потомки Хайка. Очерк истории и культуры Армении с древнейших времен до становления Третьей республики. Ереван. 1998, с. 217-234.

⁸ Например, Азизбекова П., Мнацаканян А., Траскунов М. Советская Россия и борьба за установление и упрочение власти Советов в Закавказье. Баку, 1969; Закавказская Социалистическая Федеративная Советская Республика (ЗСФСР). В кн.: Большая Советская Энциклопедия, Т. 9. М., 1972.

⁹ Например, Северо-Кавказский экономический район. В кн.: Большая Советская Энциклопедия, Т. 23. М., 1976.

¹⁰ Например, Минц А.А. Республики Закавказья. М., 1969.

¹¹ Например, Закавказский экономический район. Отв. ред. А.А. Адамеску, Е.Д. Силаев. М., 1973.

¹² Лундестад Г. Крушение Советского Союза. В кн.: Восток, Запад, Север, Юг. Основные направления международной политики. 1945-1996 гг. М., 2002.

¹³ Например, Нухаев Х.-А. «Мы не заинтересованы в поражении России...». Баку, 2002; Нухаев Х.-А. Россия и Чечня: Мир по формуле «Победа-Победа». Баку, 2002; Нухаев Х.-А. Универсальная формула мира. Баку, 2002; Нухаев Х.-А. Чеченцы скорее изменят мир, чем изменят свободе. Баку, 2002.

¹⁴ Например, Алиев Р. «Кавказский дом». Концептуальная основа урегулирования конфликтов в регионе. // Кавказ, 1997, № 1; Мамедов Р. Кавказский общий дом. // Кавказ, 1997, № 2; Халаддин И. Кавказский дом: миф и реальность. // Кавказ, 1997, №1.

¹⁵ Яндарбиев З. Новая «Кавказская конфедерация». // Кавказ, № 2.

¹⁶ Например, Гобл А. Геополитика постсоветского юга Кавказа // Кавказ, 1997, № 2.

¹⁷ Например, Исмаилов М.А. Правда об армянской агрессии. Баку, 1996.

¹⁸ Дарчиашвили Д. Южная Грузия: вызовы и задачи безопасности. // Центральная Азия и Кавказ, 2000, № 1; Metreveli E. The Benefits of Frozen Tension: The Political Economy of Javakheti. Tbilisi, 2004.

¹⁹ Теуб оглы Р. Соединенные Штаты Закавказья. // Зеркало, 2000, 15 апреля.

²⁰ Ковальский Н.А. Реструктуризация геополитического пространства от Гибралтара до Каспия в 70-е гг. В кн.: Европа и Россия: проблемы южного направления. Средиземноморье-Черноморье-Каспий. М, 1999.

²¹ Например, Гаджиев А. Из истории образования и падения Юго-Западной Кавказской (Карской) Демократической Республики. Баку, 1992; Гаджиев А. Демократические республики Юго-Западного Кавказа (Карская и Араз-Тюркская республика). Баку, 2004.

²² Э.Исмаилов, З.Кенгерли. О категории Кавказ. // Доклады Национальной Академии Наук Азербайджана. 2002. том LVIII, № 5-6; Исмаилов Э., Кенгерли З. Кавказ в глобализирующемся мире: новая модель интеграции. // Центральная Азия и Кавказ, 2003, № 2.

²³ Например, Россия и Закавказье в современном мире. Под ред. Р.М. Авакова и А.Г. Лисова. М., 2000; Россия и Закавказье в современном мире. Под ред. Р.М. Авакова и А.Г. Лисова. М., 2002; Нахаванди Ф. Россия, Иран и Азербайджан. Исторические истоки внешней политики Ирана. В кн.: Спорные границы на Кавказе. М., 1996.

²⁴ Например, Петросян С. Россия, Армения, Иран: Диалог цивилизаций. // Центральная Азия и Кавказ, 1999, № 4.

²⁵ Например, Гогелиани Т. Роль Запада в урегулировании Грузино-Абхазского конфликта. // Центральная Азия и Кавказ, 2003, № 2; Дарчиашвили Д. Южная Грузия: вызовы и задачи безопасности. //

Центральная Азия и Кавказ, 2000, № 1; Диасамидзе Т. Региональные конфликты в Грузии – Юго-Осетинская Автономная Область, Абхазская АССР (1989-2001 гг.). Тбилиси, 2002.

²⁶ Дж. Эйвазов. Безопасность Кавказа и стабильность развития Азербайджанской Республики. Баку, 2004.

²⁷ Декларация о мире, безопасности и сотрудничестве в кавказском регионе. // Кавказ, № 2.

²⁸ Исмаилов Э. О геополитических предпосылках экономической интеграции Центрального Кавказа. // Известия АН Грузии – серия экономическая, 2002, Т. 10, № 3-4; Исмаилов Э. Финансово-кредитный механизм экономической интеграции Кавказа. VI World Congress for Central and East European Studies: Abstracts. 2000, Tampere, Finland, page 490.

²⁹ Папава В. О характере и перспективах развития стратегического экономического партнерства на Южном Кавказе. В сб.: Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2002; Папава В., Какабадзе В. Стратегическое экономическое партнерство на Кавказе; Моллазаде А. Безопасность Южного Кавказа и региональное сотрудничество. // Центральная Азия и Кавказ, 1999, № 4 // Зовнішня Торгівля, 2000, № 2; Papava V. Strategic Economic Partnership in Caucasus. // Caucasicca. The Journal of Caucasian Studies, 1998, Vol. 2; Papava V. On the Possibilities and Prospects for the Formation of an Economic System in the Southern Caucasus. In: Central Asia and South Caucasus Affairs: 2002. Ed. By B. Rumer and Lau S.Y. Tokyo, 2002; Papava V., Gogatadze N. Prospects for Foreign Investments and Strategic Economic Partnership in the Caucasus. // Problems of Economic Transition, 1998, Vol. 41, No. 5;

³⁰ Папава В. О формировании экономической системы на Южном Кавказе. // Общество и экономика, 2002, № 1; Papava V. On the Possibilities and Prospects for the Formation of an Economic System in the Southern Caucasus. In: Central Asia and South Caucasus Affairs: 2002. Ed. By B. Rumer and Lau S.Y. Tokyo, Papava, 2002.

ГЛАВА II

¹ Комиссина И.Н. Грузия и Западная Европа: курс на интеграцию. В кн.: Грузия: проблемы и перспективы развития. Т. 1. Под ред. Е.М. Кожокина. М., 2001; Rondeli A. The Choice of Independent Georgia. In: The Security of the Caspian Sea Region. Ed. by G. Chufirin. New York, 2001.

² Папава В., Какабадзе В. Стратегическое экономическое партнерство на Кавказе. // Зовнішня Торгівля, 2000, № 2; Papava V. Strategic Economic

Partnership in Caucasus. // *Caucasica. The Journal of Caucasian Studies*, 1998, Vol. 2; Papava V., Gogatadze N. Prospects for Foreign Investments and Strategic Economic Partnership in the Caucasus. // *Problems of Economic Transition*, 1998 Vol. 41, No. 5.

Необходимо отметить, что относительно малые размеры рынка не являются достаточными для заключения о непривлекательности в инвестиционном плане соответствующей страны (Alesina A. Its the Size of the Market, not the Country that Counts. http://www.project-syndicate.cz/commentaries/commentary_text.php?id=141).

³ Папава В. Об особенностях международной экономической функции Грузии. // *Центральная Азия и Кавказ*, 2002, № 2; Papava V. On the Special Features of Georgia's International Economic Function. // *Central Asia and the Caucasus*, 2002, No. 2; Папава В. Грузия: международные экономические функции. // *Восточная Европа, Россия и Центральная Азия*, 2002, № 2 (на китайском языке).

⁴ Gegeshidze A.M. The South Caucasus: Getting Close to Europe? // *Marco Polo Magazine*, 1999, No. 1; Rondeli A. TRACECA: a Tool for Regional Cooperation in the Caucasus. // *Marco Polo Magazine*, 1999, No. 1; Shevardnadze E. Great Silk Route. TRACECA-PETRA. Transport Corridor Europe-Caucasus-Asia. The Eurasian Common Market. Political and Economic Aspects. Tbilisi, 1999.

⁵ См., например, Elisseeff V. *The Silk Roads: Highways of Culture and Commerce*. New York, 2000; Foltz R.C. *Religions of the Silk Road: Overland Trade and Cultural Exchange from Antiquity to the Fifteenth Century*. New York, 1999; Liu X. *The Silk Road: Overland Trade and Cultural Interactions in Eurasia*. Washington, 1998.

⁶ Асадов Ф. Нефтяные караваны XXI века на Великом шелковом пути: перспективы Азербайджана и Казахстана. // *Центральная Азия и Кавказ*, 2000 № 6; Гегешидзе А. Еще раз о Великом шелковом пути. // *Центральная Азия и Кавказ*, 1999, № 3(4); Гошадзе Г., Шарадзе О. Евразийский транспортный коридор. // *Общество и экономика*, 1998, № 2; Мартиросян А. Великий шелковый путь: этапы восстановления. // *Центральная Азия и Кавказ*, 2000, № 6; Митяев В.Г. Грузия на Великом шелковом пути. В кн.: *Грузия: проблемы и перспективы развития*. Т. 1. Под ред. Е.М. Кожокина. М., 2001.

Особого внимания заслуживают интересы России, непосредственно связанные с развитием «шелкового пути» (см. Чернявский С. «Великий шелковый путь» и интересы России. // *Мировая экономика и международные отношения*, 1999, № 6).

⁷ О современном состоянии транспортного коридора «Север-Юг», см., например, Мухин А., Месамед В. *Международный транспортный*

ГЛАВА III

¹ В литературе используется термин «Южный Кавказ», что соответствует термину «Центральный Кавказ», вводимому в научный оборот Э. Исмаиловым (см. Главу I настоящей монографии, а также: Исмаилов Э. О геополитических предпосылках экономической интеграции Центрального Кавказа. // Известия АН Грузии – серия экономическая, 2002, Т. 10, №№ 3-4; Исмаилов Э., Кенгерли З. Кавказ в глобализирующемся мире: новая модель интеграции. // Центральная Азия и Кавказ, 2003, № 2).

² Закавказский экономический район. Отв. ред. А.А. Адамеску, Е.Д. Силаев. М., 1973; Gachechiladze R.G., Nadzhafaliyev M.A., Rondeli A. D. The Regional Development Problems of Transcaucasia. // Geoforum, 1984, Vol. 15, No. 1.

³ Например, Максоев М. Некоторые экономические проблемы Кавказского региона. // Общество и экономика, 1998, № 2; Asatiani R. Issues of Economic Development of the Caucasus. // *Caucasica. The Journal of Caucasian Studies*, 1998, Vol. 1.

Проблемы безопасности в регионе (например, Эйвазов Дж. Безопасность Кавказа и стабильность развития Азербайджанской Республики. Баку, 2004; Security Sector Governance in Southern Caucasus – Challenges and Visions. Study Groups Regional Stability in Southern Caucasus Security Sector Reform. Ed. by A.H. Ebnöther and G.E. Gustenau. Vienna, 2004) во многом зависят от экономических аспектов развития стран Южного Кавказа (например, Becker A.S. Some Economic Dimensions of Security in Central Asia and South Caucasus. In: *Faultlines of Conflict in Central Asia and the South Caucasus: Implications for the U.S. Army*. Ed. by O. Oliker and T.S. Szayna. Santa Monica, 2003).

⁴ Например, Herzig E. *The New Caucasus. Armenia, Azerbaijan and Georgia*. London, 1999, pp. 119-146.

См. также Беридзе Т., Папава В. Об основных макроэкономических тенденциях Грузии в 1995-2002 годах. В кн.: *Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы*. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003; Егизарян А. О стратегии устойчивого экономического развития Армении на долгосрочную перспективу. В кн.: *Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы*. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003; Расулов Ф. Социально-экономическая ситуация и перспективы экономического развития Азербайджана. В кн.:

Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003.

⁵ Например, Rondeli A. Nation-building in the Post-Soviet South Caucasus. In: *The OSCE and the Multiple Challenges of Transition. The Caucasus and Central Asia*. Ed. by F. Sabahi and D. Warner. Hants, 2004; Çağla C. Foundations for Nation-State in Azerbaijan. // *Turkish Review of Eurasian Studies*, 2003, No. 3.

⁶ Например, Козик Л.П., Кохно П.А. СНГ: реалии и перспективы. М., 2001; 10 лет Содружества независимых государств: иллюзии, разочарования, надежды. М., 2001; Шульга В.А. (рук. авт. колл.). Экономика СНГ: 10 лет реформирования и интеграционного развития. М., 2001; Шумский Н. Общее экономическое пространство государств содружества: оптимальный формат. // *Мировая экономика и международные отношения*, 2004, № 2.

⁷ Например, Olcott M.B., Åslund A., Garnett S.W. *Getting it Wrong. Regional Cooperation and the Commonwealth of Independent States*. Washington, 1999.

⁸ Например, *History of Economic Cooperation in the Black Sea Area During the 20th Century*. Ed. by N.N. Constantinescu. Bucharest, 1997.

⁹ Например, Alieva L. South Caucasus: Going West. In: *A New Euro-Atlantic Strategy for the Black Sea Region*. Ed. by R.D. Asmus, K. Dimitrov, J. Forbrig. Washington, 2004; Gegeshidze A.M. The South Caucasus: Getting Close to Europe? // *Marco Polo Magazine*, 1999, № 1; Japaridze T., Rondeli A. Europe is on Georgia's Mind. In: *A New Euro-Atlantic Strategy for the Black Sea Region*. Ed. by R.D. Asmus, K. Dimitrov, J. Forbrig. Washington, 2004; Shugarian R. From the Near Abroad to the New Neighborhood: The South Caucasus on the Way to Europe. In: *A New Euro-Atlantic Strategy for the Black Sea Region*. Ed. by R.D. Asmus, K. Dimitrov, J. Forbrig. Washington, 2004.

В этом направлении не менее важны возможности расширения сотрудничества стран Южного Кавказа с НАТО (см.: Кунэ Ф. НАТО и Южный Кавказ. Тбилиси, Кавказский институт мира, демократии и развития, 2003; Skonieczka J. The Black Sea Region: A Role for NATO? In: *A New Euro-Atlantic Strategy for the Black Sea Region*. Ed. by R.D. Asmus, K. Dimitrov, J. Forbrig. Washington, 2004).

¹⁰ Например, Южный Кавказ – нестабильный регион «замороженных» конфликтов. Материалы международной конференции по Кавказу Фонда Фридриха Эберта, Берлин, 26-27 ноября 2001 г. Тбилиси, 2002; де Ваал Т. Угрозы безопасности на Южном Кавказе. // *Вестник Европы*, 2003, Т. VII-VIII; Рондели А. Южный Кавказ и Россия. Взгляд из Тбилиси. // *Вестник Европы*, 2003, Т. VII-VIII; Языкова А. Государства Южного Кавказа в новом геополитическом измерении. Взгляд из Москвы. //

Вестник Европы, 2003, Т. VII-VIII; Российско-грузинские отношения. Абхазский ракурс. Под ред. В. Кешелава. Тбилиси, 2004; Socor V. Frozen Conflicts: A Challenge to Euro-Atlantic Interests. In: A New Euro-Atlantic Strategy for the Black Sea Region. Ed. by R.D. Asmus, K. Dimitrov, J. Forbrig. Washington, 2004; de Waal T. Black Garden. Armenia and Azerbaijan through Peace and War. New York, 2003.

См. также: Дубнов В. Южный Кавказ: миф и драма. В кн.: Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003; Малышева Д. Центральная Азия и Южный Кавказ в «постиракском» геополитическом контексте. В кн.: Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003; Рондели А. Россия и Грузия: асимметричное соседство. В кн.: Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003.

¹¹ Папава В. О формировании экономической системы на Южном Кавказе. // Общество и экономика, 2002, № 1; Папава В. О характере и перспективах развития стратегического экономического партнерства на Южном Кавказе. В сб.: Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2002; Папава В., Какабадзе В. Стратегическое экономическое партнерство на Кавказе. // Зовнішня Торгівля, 2000, № 2; Исмаилов Э., Амирбеков Ф. Кавказская универсальная биржа: механизм интеграции Центрального Кавказа. // Известия АН Грузии – серия экономическая, 2002, Т. 11, № 4; Papava V. Strategic Economic Partnership in Caucasus. // Caucasic. The Journal of Caucasian Studies, 1998, Vol. 2; Papava V. On the Possibilities and Prospects for the Formation of an Economic System in the Southern Caucasus. In: Central Asia and South Caucasus Affairs: 2002. Ed. by B. Rumer, Lau S.Y. Tokyo, 2002; Papava V., Gogatadze N. Prospects for Foreign Investments and Strategic Economic Partnership in the Caucasus. // Problems of Economic Transition, 1998 Vol. 41, No. 5.

¹² Например, Резникова О. Перспективы притока прямых иностранных инвестиций в экономику государств Центральной Азии и Кавказа. В кн.: Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003; Юданов Ю. Закавказье: оценки инвестиционной привлекательности. // Мировая экономика и международные отношения, 1999, № 11.

¹³ Например, Асадов Ф. Нефтяные караваны XXI века на Великом шелковом пути: перспективы Азербайджана и Казахстана. // Центральная Азия и Кавказ, 2000, № 6; Тевзадзе З. Экспортные маршруты и проблемы транспортировки каспийской нефти. // Центральная Азия и Кавказ, 2004, № 1; Цалик С. Каспийские нефтяные доходы: кто окажется в выигрыше? Нью-Йорк, 2003.

¹⁴ Гегешидзе А. Еще раз о Великом шелковом пути. // Центральная Азия и Кавказ, 1999, № 3(4), с. 172; Гошадзе Г., Шарадзе О. Евразийский транспортный коридор. // Общество и экономика, 1998, № 2; Мартиросян А. Великий шелковый путь: этапы восстановления. // Центральная Азия и Кавказ, 2000, № 6; Митяев В.Г. Грузия на Великом шелковом пути. В кн.: Грузия: проблемы и перспективы развития. Т. 1. Под ред. Е.М. Кожокина. М., 2001.

¹⁵ Например, Maisaia V. The Caucasus-Caspian Regional Security Agenda in the 21st Century: Caspian Oil Geopolitics and Georgia. Tbilisi, 2002.

¹⁶ О значении и возможностях партнерства России и стран Южного Кавказа см, например: Россия и Закавказье: реалии независимости и новое партнерство. Под ред. Р.М. Авакова, А.Г. Лисова. М., 2000, с. 171-207; Экономические стратегии стран СНГ и Россия. Под ред. А.Н. Барковского. М., 2003.

На фоне исторической обусловленности экономических отношений Грузии с Россией (см., Иванов Э.М. Экономические отношения Грузии с Россией. В кн.: Грузия: проблемы и перспективы развития. Т. 1. Под ред. Е.М. Кожокина. М., 2001, с. 176-182) значение и возможность партнерства между ними приобретает особую актуальность.

Необходимо отметить, что возможности стратегического партнерства в регионе во многом зависят от «выравнивания» инвестиционного климата в России (Marshall Z.B. Russia's Investment Outlook. In: Russian-Eurasian Renaissance? U.S. Trade and Investment in Russia and Eurasia. Ed. by J.H. Kalicki, E.K. Lawson. Stanford, 2003) и странах Южного Кавказа, а также в странах Центральной Азии (Starr S.F. The Investment Climate in Central Asia and the Caucasus. In: Russian-Eurasian Renaissance? U.S. Trade and Investment in Russia and Eurasia. Ed. by J.H. Kalicki, E.K. Lawson. Stanford, 2003).

В данном контексте особое значение приобретает учет российского фактора в западных стратегиях в отношении Южного Кавказа и черноморского региона (например, Lagabee F.S. The Russian Factor in Western Strategy toward the Black Sea Region. In: A New Euro-Atlantic Strategy for the Black Sea Region. Ed. by R.D. Asmus, K. Dimitrov, J. Forbrig. Washington, 2004).

¹⁷ Слабозадействованная (из-за блокирования железнодорожной связи Россия-Грузия-Армения) в настоящее время транспортная артерия, связывающая Россию со странами Южного Кавказа в будущем (при разрешении конфликта в Абхазии) может рассматриваться как составная часть транспортного коридора «Север-Юг» (Мухин А., Месамед В. Международный транспортный коридор «Север-Юг»: проблемы и перспективы. // Центральная Азия и Кавказ, 2004, № 1).

ГЛАВА IV

¹ Например, Gachechiladze R. *The New Georgia. Space, Society, Politics.* London, 1995.

² Papava V. *The Georgian Economy: From «Shock Therapy» to «Social Promotion».* // *Communist Economies and Economic Transformation*, 1996, Vol. 8, No. 8; Papava V. *The Georgian Economy: Main Directions and Initial Results of Reforms.* In: *Systemic Change in Post-Communist Economies. Selected Papers from the Fifth World Congress of Central and East European Studies*, Warsaw, 1995. Ed. by P.G. Hare. London, 1999.

³ Например, Папава В., Беридзе Т. Проблемы реформирования грузинской экономики. // *Российский экономический журнал*, 1994, № 3; Gurgенidze L., Lobzhanidze M., Onoprishvili D. *Georgia: From Planning to Hyperinflation.* // *Communist Economies and Economic Transformation*, 1994, Vol. 6, No. 2.

⁴ Папава В., Беридзе Т. Экономические реформы в Грузии. // *Российский экономический журнал*, 1998, № 1; Папава В. О ходе реформ и перспективах развития экономики Грузии. // *Общество и экономика*, 1998, № 2; Papava V. *The Georgian Economy: Problems of Reform.* // *Eurasian Studies*, 1995, Vol. 2, No. 2; Wang J.-Y. *From Coupon to Lari: Hyperinflation and Stabilization in Georgia.* // *Caucasica. The Journal of Caucasian Studies*, 1998, Vol. 1; Wellisz S. *Georgia: A Brief Survey of Macroeconomic Problems and Policies. Studies & Analyses 87.* Warsaw, 1996.

⁵ Папава В., Беридзе Т. Проблемы реформирования грузинской экономики.

⁶ Здесь и далее используются материалы Государственного департамента Грузии по статистике.

⁷ О нерыночном характере данного метода приватизации см.: Папава В. О приватизации основных факторов производства. // *Правила игры. Fair Play.* 1992, № 3; Эллерман Д. Ваучерная приватизация как инструмент холодной войны. // *Вопросы экономики*, 1999, № 8; Papava V. *Marxist Points of View on the Soviet Communist Economic System and the Manifestation of Egalitarianism in Post-Communist Economic Reform.* // *International Journal of Social Economics*, 1995, Vol. 22, No. 6.

⁸ Джугели Э., Гварамадзе И. «Нулевые» аукционы: цели и анализ результатов. CASE, Исследования и анализ, 140, Варшава, 1998.

⁹ Приватизация за любую цену. Анализ опыта Республики Грузия в 1997-1998 годах. Под ред. В. Панькува и Б. Гончаж. CASE, Исследования и анализ, 141, Варшава, 1998.

¹⁰ Gurgenidze L., Lobzhanidze M., Onoprishvili D. Georgia: From Planning to Hyperinflation.

¹¹ Papava V. «Social Promotion» of Economic Reform in Georgia. // Economic Systems, 1996, Vol. 20, No.4; Wang J.-Y. From Coupon to Lari: Hyperinflation and Stabilization in Georgia.

ГЛАВА V

¹ Например, Папава В., Беридзе Т. Проблемы реформирования грузинской экономики. // Российский экономический журнал, 1994, № 3; Папава В., Беридзе Т. Экономические реформы в Грузии. // Российский экономический журнал, 1998, № 1; Папава В. О ходе реформ и перспективах развития экономики Грузии. // Общество и экономика, 1998, № 2; Papava V. The Georgian Economy: Problems of Reform. // Eurasian Studies, 1995, Vol. 2, No. 2; Papava V. The Georgian Economy: From «Shock Therapy» to «Social Promotion». // Communist Economies and Economic Transformation, 1996, Vol. 8, No. 8; Papava V. «Social Promotion» of Economic Reform in Georgia. // Economic Systems, 1996, Vol. 20, No.4; Papava V. The Georgian Economy: Main Directions and Initial Results of Reforms. In: Systemic Change in Post-Communist Economies. Selected Papers from the Fifth World Congress of Central and East European Studies, Warsaw, 1995. Ed. by P.G. Hare. London, 1999.

² Папава В., Беридзе Т. Об основных макроэкономических тенденциях Грузии в 1995-2002 годах. В сб.: Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы – 2003. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003.

³ Здесь и далее используются материалы Государственного департамента Грузии по статистике.

⁴ Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы. М., 1998, с. 70-119.

⁵ Папава В. Об основных причинах «затягивания» переходного периода в Грузии. В сб.: Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы – 2003. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003.

ГЛАВА VI

¹ Например, Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Т. 2. М., 1992, с. 320-340; Самуэльсон П.А.,

Нордхаус В.Д. Экономика. М., 1999, с. 715-735; Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993, с. 687-709;

² Например, Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. М., 1997, с. 222-246; Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992, с. 131-171.

³ Например, Новиков Я.А. Протекционизм. В кн.: Зablуждения протекционизма. М., 2002; Портер М. Международная конкуренция. М., 1993; Портер М. Конкуренция. М., 2000; Самнер У. Протекционизм, или Теория происхождения богатства от непроизводительного труда. В кн.: Зablуждения протекционизма. М., 2002; Томас В., Нэш Дж., и др. Внешнеторговая политика: опыт реформ. М., 1996; Bhagwati J. Protectionism. Cambridge, 1995; Barriers to Trade with the Economies in Transition. OECD. Paris, 1994; The Effects of Protectionism on a Small Country. The Case of Uruguay. Ed. by M. Connolly and J. de Melo. Washington, 1994; Michalopoulos C., Tarr D.G. Trade Performance and Policy in the New Independent States. Washington, 1996; Policymaking in the Open Economy. Concepts and Case Studies in Economic Performance. Ed. by R. Dornbush. Washington, 1993; Trade Policy Issues. Ed. by C.-H. Wong and N. Kirmani. Washington, 1997.

⁴ В 1887 году им была опубликована специальная статья, посвященная доказательству преимуществ политики свободной торговли в Грузии: Чавчавадзе И. Таможенная политика в Европе, фритредерство и протекционизм. В кн.: И. Чавчавадзе. Полное собрание сочинений в десяти томах. Т. VII. Тбилиси, 1956 (на грузинском языке).

Необходимо отметить, что проблемы протекционизма и свободной торговли в XIX столетии волновали не только экономистов, но и других выдающихся деятелей науки и культуры; помимо приведенного примера из грузинской истории особо следует выделить и интерес к данной проблеме великого русского химика Дмитрия Ивановича Менделеева (см., например, Прасолов А.В. Об одном из возможных подходов к анализу протекционизма. // Экономика и математические методы, 1999, Т. 35, № 2).

⁵ Международный валютный фонд – добро или зло? Грузии грозит опасность экономического колониализма. Под ред. В. Харчилавы. Тбилиси, 1998 (на грузинском языке); Топадзе Г. Грузия в петле неоколониализма. Тбилиси, 2003 (на грузинском языке).

Необходимо подчеркнуть, что заинтересованность промышленников внешнеторговой политикой непосредственно вытекает из того общеизвестного положения (например, Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика, с. 276-296), что от нее во многом зависит промышленная политика, в т.н. широком понимании (Алиев Б.Х. Промышленная политика и экономика. М., 2000,

с. 10). Вместе с тем отметим, согласно международной практике во многих странах мира наиболее сильными лоббистами протекционистской политики являются представители сельского хозяйства (например, Бальцерович Л. Либерализм или протекционизм? // Квали, 2000, № 7-8 (на грузинском языке); Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику. СПб, 1995, с. 223-244).

⁶ Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей, с. 124.

⁷ Escolano J. International Trade Taxes. In: Tax Policy Handbook. Ed. by P. Shome. Washington, 1995.

⁸ Papava V., Beridze T. Industrial Policy and Trade Regime in Georgia. // Eurasian Studies, 1996/97, Vol., 3, No. 4.

⁹ Санадзе С., Саркисян А. Интеграция Грузии в ВТО и новые таможенные тарифы (макроэкономический аспект). // Экономика, 2004, № 3; Kavadze A., Ukleba M., Katamadze V. Georgia's Path to the Multilateral Trading System. Tbilisi, 2003.

¹⁰ Например, Рудый К. Свободные экономические зоны в Республике Беларусь. // Мировая экономика и международные отношения, 2004, № 4.

¹¹ Например, Авдокушин Е.Ф. Свободные (специальные) экономические зоны. М., 1993; Данько Т.П., Округ З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве. М., 1998; Игнатов В., Бутов В. Свободные экономические зоны. Методические и организационные основы. Правовой и налоговый режим. Нормативная база. М., 1997; Леусский А. Экономика зон свободного предпринимательства. Л., 1991; Смородинская Н., Белова Г. и др. Свободные экономические зоны: уроки мировой практики. М., 1993.

¹² Например, Зименков Р. Свободные экономические зоны: американский опыт. // Российский экономический журнал, 1998, № 3.

¹³ Thurgow L.C. The Future of Capitalism. How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World. New York, 1996, pp. 53-58.

¹⁴ Шумский Н. Формирование зоны свободной торговли государств содружества. // Вопросы экономики, 1999, № 12.

¹⁵ См., например, Эбке В.Ф. Международное валютное право. М., 1997, с. 322-324.

¹⁶ Папава В. О целесообразности формирования свободных экономических зон и опыт Грузии. В сб.: Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект, часть I. Донецк, 2002.

ГЛАВА VII

¹ Влум А., Маник Л., Шреста М. Исчерпывающие показатели ВВП и неучтенной экономики. Рабочий документ МВФ. Вашингтон, 2000; Измерение ненаблюдаемой экономики. 2003: Руководство. М., 2003..

² Система национальных счетов, 1993. Т. 1, 2. Брюссель/Люксембург, 1998.

³ Люттикхаузен Р., Каземир Б. Системный подход к деятельности, относящейся к теневой и неформальной экономике. Документ NOT/03 (рабочий семинар, Кишинев, 5-9 июля 1999 г.), Кишинев, 1999; Влум А., Маник Л., Шреста М. Исчерпывающие показатели ВВП и неучтенной экономики.

⁴ Бергер К. Методы измерения теневой экономики в практике избранных Европейских стран, Варшава, 1999.

⁵ Там же; Zienkowski L. Polish Experience in Estimating Hidden Economy. Paper Submitted to the Joint UNECE/ Eurostat/OECD Meeting on Accounts, Geneva, 30 April – 5 May, 1996. Geneva, 1996.

⁶ Рамки для измерения неучтенной экономической деятельности в странах с переходной экономикой. ОЭСР. Париж, 1997.

⁷ Consumption of Tobacco Products in Georgia. Report of the Survey «Consumption of Tobacco Products before and after Introduction of Excise Stamps». State Department for Statistics of Georgia. Tbilisi, 2000.

⁸ Medical Service in Georgia. Survey Report on Population's Health Care Expenditures and Unrecorded Medical Service. State Department for Statistics of Georgia. Tbilisi, 2000.

⁹ Education Services in Georgia. Report on the Survey of the Unobserved Economy in Educational System of Georgia. State Department for Statistics of Georgia. Tbilisi, 2001.

¹⁰ Nadareishvili M., Pkhakadze V., Tsakadze R. Supply and Use of Tobacco goods in Georgia. Survey Report on Supply and Use of Tobacco Goods, TV Sets and other Consumer Commodities. Tbilisi, 2002.

ГЛАВА VIII

¹ Corruption and the Global Economy. Ed. by K.A. Elliott. Washington, 1997.

² Mauro P. Why Worry About Corruption? // Economic Issues, 6. Washington, 1997, pp. 1, 3.

³ Например, Гоциридзе Р., Канделаки О. Влиятельные группы и коррупция: Угроза национальной безопасности Грузии. Тбилиси, 2001; Левин М. И., Цирик М. Л. Коррупция как объект математического моделирования. // Экономика и математические методы, 1998, Т. 34, Вып. 3; Левин М. И., Цирик М. Л. Математические модели коррупции. //

Экономика и математические методы, 1998, Т. 34, Вып. 4; Полтерович В.М. Факторы коррупции. // Экономика и математические методы, 1998, Т. 34, Вып. 3; Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. М., 2003; Савватеев А.В. Роль экстерналий в формировании равновесного уровня коррупции в производстве. Научный доклад № 2К/04. М., 2000; Тимофеев Л. Институциональная коррупция. М., 2000; Chander P., Wilde L. Corruption in Tax Administration. // Journal of Political Economy, 1992, No. 49; Informal Finance in Low-Income Countries. Ed. by D.W. Adams, D.A. Fitchett, Boulder, 1992; Mauro P. The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure: A Cross-Country Analysis. In: Corruption and the Global Economy. Ed. by K.A. Elliott. Washington, 1997; Negru I., Ungurean S. Corruption and Transition Economics. // Proceedings of the Georgian Academy of Sciences – Economic Series, 2001, Vol. 9, No. 1-2; Tanzi V. Corruption: Arm's-Length Relationships and Markets. In: The Economics of Organized Crime. Ed. by G. Fiorentini, S. Peltzman. Cambridge, 1995; Waller C.J., Verdier T., Gardner R. Corruption: Top Down or Bottom Up? // Economic Inquiry, 2002, Vol. 40, No. 4; Anticorruption in Transition. A Contribution in the Policy Debate. Washington, 2000.

Авторская позиция по экономическим аспектам коррупции представлена в статьях: Папава В. Экономический манифест ограничения коррупции в Грузии. // Свободная Грузия, 2001, № 100, 4 сентября; Папава В. Об экономике коррупции в посткоммунистических странах. // Общество и экономика, 2001, № 9; Папава В. Об особенностях экономики коррупции в условиях посткоммунистических реформ (на примере Грузии). // Реформа, 2002, № 2; Papava V. Economic Approach to the Restriction of Corruption in Georgia. // Georgian Economic Trends, 2000, № 3-4.

⁴ Джери Д., Джери Дж. Большой толковый социологический словарь (Collins). Т.1. М., 1999, с. 322.

⁵ См., например, Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике. // Вопросы экономики, 1996, № 8.

⁶ Папава В. Международный валютный фонд в Грузии: достижения и ошибки. Тбилиси, 2001, сс. 9-10.

⁷ Папава В., Беридзе Т. Экономические реформы в Грузии. // Российский экономический журнал, 1998, № 1; Папава В. О ходе реформ и перспективах развития экономики Грузии. // Общество и экономика, 1998, № 2.

⁸ Например, Свенссон Б. Экономическая преступность. М., 1987.

⁹ Об измерении коррупции в налоговых и таможенных службах см.: Шеварднадзе К., Чечелашвили Р., Чочели В., Хадури Н. Индексы налоговой коррупции Папава. Тбилиси, 2000; Papava V. Indexes of Tax

Corruption. In: Bulletin of the International Statistical Institute. 53 Session. Contributed Papers. Tome LIX. Book 3. 22-29 August 2001, Seoul, Republic of Korea. Seoul, 2001.

ГЛАВА IX

¹ Хьюитт Д., Михальек Д. Финансово-бюджетный федерализм. В кн.: Налогово-бюджетная политика в странах с экономикой переходного периода. Под ред. В. Танзи. Вашингтон, 1993, с. 392.

² Например, Гогиашвили Г. Сравнительный федерализм. Тбилиси, 2000, с. 23-28 (на грузинском языке); Хубуа Г. Федерализм как нормативный принцип и политический порядок. Тбилиси, 2000, с. 212-216 (на грузинском языке).

³ Хьюитт Д., Михальек Д. Финансово-бюджетный федерализм, с. 395.

⁴ Там же, с. 410; Налоги и налогообложение. Под ред. И.Г. Русаковой и В.А. Кашина. М., 1998, с. 235-456.

⁵ Оптимальный размер государства в целом можно считать одинаковым для различных обществ (Balcerowicz L. Toward a Limited State. Washington, 2003).

⁶ Хьюитт Д., Михальек Д. Финансово-бюджетный федерализм, с. 400.

⁷ См., напрмер: Доклад о скорректированном государственном бюджете Грузии на 2000 год. Бюджетный оффис Парламента Грузии. Тбилиси, 2000, с. 4 (на грузинском языке).

⁸ Хьюитт Д., Михальек Д. Финансово-бюджетный федерализм, с. 410.

⁹ Там же, с. 400-401.

¹⁰ Там же, с. 410.

¹¹ Norregaard J. Intergovernmental Fiscal Relations. In: Tax Policy Hand book. Ed. by P. Shome. Washington, 1995, p. 250.

¹² Папава В. Налоговый федерализм: согласие, или сепаратизм? Тбилиси, 2000 (на грузинском языке); Papava V. Tax Federalism Concept: Concensus versus Separatism. // Georgian Economic Trends, 2001, № 3-4.

¹³ Хьюитт Д., Михальек Д. Финансово-бюджетный федерализм, с. 410.

¹⁴ Norregaard J. Intergovernmental Fiscal Relations, p. 250.

¹⁵ Папава В. Налоговый федерализм: согласие, или сепаратизм?; Papava V. Tax Federalism Concept: Concensus versus Separatism.

ГЛАВА X

¹ Гоциридзе Р. Экономика, политика, жизнь. Тбилиси, 1999 (на грузинском языке).

² Там же, с. 259-260.

³ Gurgenidze L., Lobzhanidze M., Onoprishvili D. Georgia: From Planning to Hyperinflation. // Communist Economies & Economic Transformation, 1994, Vol., 6, No. 2.

⁴ Базилия Т., Бакрадзе П., Бегиашвили Г. и др. Экономическая реформа в Грузии. Первые результаты реформы. Тбилиси, 1998 (на грузинском языке).

⁵ Папава В. Международный валютный фонд в Грузии: достижения и ошибки. Тбилиси, 2001; Папава В. О некоторых ошибках Международного валютного фонда в Грузии. // Вопросы экономики, 2002, № 3; Papava V. Splendours and Miseries of the IMF in Post-Communist Georgia. Laredo, 2003; Papava V. On the Role of the International Monetary Fund in the Post-Communist Transformation of Georgia. // Emerging Markets Finance & Trade, 2003, Vol. 39, No 5.

⁶ Папава В., Беридзе Т. Проблемы реформирования грузинской экономики. // Российский экономический журнал, 1994, № 3; Папава В., Беридзе Т. Экономические реформы в Грузии. // Российский экономический журнал, 1998, № 1; Папава В. О ходе реформ и перспективах развития экономики Грузии. // Общество и экономика, 1998 № 2; Papava V. The Georgian Economy: Problems of Reform. // Eurasian Studies, 1995, Vol., 2, No. 2; Papava V. The Georgian Economy: From «Shock Therapy» to «Social Promotion». // Communist Economies & Economic Transformation, 1996, Vol. 8, No. 8; Papava V. The Georgian Economy: Main Directions and Initial Results of Reforms. In: Systemic Change in Post-Communist Economies. Selected Papers from the Fifth World Congress of Central and East European Studies, Warsaw, 1995. Ed. by P.G. Hare. London, 1999.

⁷ Papava V. Leszek Balcerowicz and Georgia. Tbilisi, 2002.

⁸ Gomulka S. The IMF-Supported Programs of Poland and Russia, 1990-1994: Principles, Errors and Results. CASE, Studies & Analyses 36. Warsaw, 1995, pp. 14-19.

Относительно стран Юго-Восточной Европы интересный анализ дан в статье: Bateman M. Imposing Ideology as “Best Practise”: The Problematic Role of the International Financial Institutions in the Reconstruction and Development of South East Europe. In: Through Economy to Democracy and Security? An Integrated Approach to Stability in South East Europe. 7th Workshop of the Study Group “Regional Stability in South East Europe”. Vienna, 2004.

⁹ Месхия Я. Современные проблемы финансовой политики Грузии. В кн.: Финансово-экономические проблемы переходного периода в Грузии. Т. III. Тбилиси, 1999, с. 12 (на грузинском языке).

¹⁰ Chappell P. The Assault on Fiscal Privilege. A Simpler System with Lower Tax Rates. In: P. Chappell, J. Kay, B. Robinson. Which Road to Fiscal Neutrality. London, 1990, pp. 41-44.

¹¹ Например, Lavigne M. The Economics of Transition. From Socialist Economy to Market Economy. New York, 1995, p. 207.

- ¹² Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. Москва, 1996, с. 142.
- ¹³ См., например, Домбровски М. Причины распада рублевой зоны. CASE, Исследования и анализы, 58. Варшава, 1995.
- ¹⁴ Мутен Л. Реформа подоходного налога в странах, стоящих на пути перехода к рыночной экономике. В кн.: Налогово-бюджетная политика в странах с экономикой переходного периода. Под ред. В. Танзи. Вашингтон, 1993, с. 215.
- ¹⁵ Например, Ганди В.П., Михальек Д. Налоговая политика в социалистических странах, находящихся на переходном этапе: масштабы реформ. В кн.: Налогово-бюджетная политика в странах с экономикой переходного периода. Под ред. В. Танзи. Вашингтон, 1993, с. 170; Ганди В.П., Мутен Л. Румыния. Оценка размеров налога с оборота и подоходного налога. В кн.: Переход к рынку: Изучение реформ в налогово-бюджетной сфере. Под ред. В. Танзи. Вашингтон, 1994, с. 137.
- ¹⁶ Ганди В.П., Мутен Л. Румыния. Оценка размеров налога с оборота и подоходного налога, с. 137–139.
- ¹⁷ Например, Slemrod J., Bakija J. Taxing Ourselves: A Citizen's Guide to the Great Debate Over Tax Reform. Cambridge, 1996, pp. 209–215.
- ¹⁸ Например, Финансы: Оксфордский толковый словарь. Под ред. Б. Батлера и А. Айзека. М., 1997, с. 442.
- ¹⁹ Сутырин С. Ф., Погорлецкий А. И. Налоговое планирование в мировой экономике. Санкт-Петербург, 1998, с. 32.
- ²⁰ Тейт А. Введение налогов на добавленную стоимость. В кн.: Налогово-бюджетная политика в странах с экономикой переходного периода. Под ред. В. Танзи. Вашингтон, 1993, с. 222.
- ²¹ Там же, с. 226-232.
- ²² Ганди В.П., Мутен Л. Румыния. Оценка размеров налога с оборота и подоходного налога, с. 141.
- ²³ Tanzi V. Fiscal Restructuring and the Tax System. In: Structural Adjustment and Macroeconomic Policy Issues. Papers Presented at a Seminar Held in Lahore, Pakistan, October 26-28, 1991. Mod. by V.A. Jafarey. Washington, 1992, p. 49.
- ²⁴ A Study of the Soviet Economy. Vol.3, IMF, IBRD, OECD, EBRD. Paris, 1991, Ch.V.4.
- ²⁵ Tax Policy Handbook. Ed. by P. Shome. Washington, 1995, p. 280.
- ²⁶ Тейт А. Введение налогов на добавленную стоимость, с. 234.
- ²⁷ Tax Policy Handbook, p. 280.
- ²⁸ Например, Lessons of Tax Reform. Washington, 1991, p. 31.
- ²⁹ Hall R.E., Rabushka A. The Flat Tax. Stanford, 1995.

- ³⁰ Ганди В.П., Михальек Д. Налоговая политика в социалистических странах, находящихся на переходном этапе: масштабы реформ, с. 188.
- ³¹ Мутен Л. Реформа подоходного налога в странах, стоящих на пути перехода к рыночной экономике, с. 199.
- ³² Хорн В., Цурек М. Влияние введения 20%-ного НДС на сельское хозяйство Грузии: анализ. Бонн, 1998, с. 10 (на грузинском языке).
- ³³ Национальная политика обеспечения Грузии продовольствием. Программа продовольственного обеспечения Еврокомиссии, RESAL – Сеть продовольственного обеспечения Евросоюза. Тбилиси, 1999, с. 67 (на грузинском языке).
- ³⁴ Андерссон К. Соображения эффективности в налоговой политике. В кн.: Налогово-бюджетная политика в странах с экономикой переходного периода. Под ред. В. Танзи, Вашингтон, 1993, с. 125.
- ³⁵ Papava V. The Georgian Economy: From «Shock Therapy» to «Social Promotion»; Papava V. The Georgian Economy: Main Directions and Initial Results of Reforms.
- ³⁶ Papava V. The Georgian Economy: From «Shock Therapy» to «Social Promotion», pp. 263–267; Papava V. The Georgian Economy: Main Directions and Initial Results of Reforms, pp. 285–291.
- ³⁷ Canto V.A., Joiness D.H., Laffer A.B. Foundations of Supply-Side Economics: Theory and Evidence. New York, 1983.
- ³⁸ Tax Policy Handbook, pp. 267-272.
- ³⁹ Tax Reform in Developing Countries. Ed. by W. Thirsk. Washington, 1997, pp.12, 15.
- ⁴⁰ Tait A. A. Value Added Tax: International Practice and Problems. Washington, 1988, p.18.
- ⁴¹ Андерссон К. Соображения эффективности в налоговой политике, с.129.
- ⁴² Chappell P. The Assault on Fiscal Privilege. A Simpler System with Lower Tax Rates, p.43.
- ⁴³ Например, Наумов А.А. Бюджетная политика США в конце столетия. // США. Канада. Экономика, политика, культура, 1999, № 12, с. 23; Krugman P. The Accidental Theorist: and Other Dispatches from the Dismal Science. New York, 1998, p. 48; Slemrod J., Bakija J. Taxing Ourselves: A Citizen's Guide to the Great Debate Over Tax Reform. Cambridge, 1996, p. 28; Steinmo S., 1993. Taxation and Democracy. Swedish, British, and American Approaches to Financing the Modern State. New Haven, 1993, pp. 163-164.
- ⁴⁴ Вишневецкий В., Липницкий Д. Оценка возможностей снижения налогового бремени в переходной экономике. // Вопросы экономики, 2000, № 2, с. 107-108.
- ⁴⁵ Там же, с. 110-111.

- ⁴⁶ Папава В. Международный валютный фонд в Грузии: достижения и ошибки, с. 46.
- ⁴⁷ Там же.
- ⁴⁸ Georgia: Tax Policy Review. Washington, , 2000, pp. 29-32.
- ⁴⁹ Папава В. Международный валютный фонд в Грузии: достижения и ошибки, с. 48.
- ⁵⁰ Надежное управление. Роль МВФ. Вашингтон, 1997, с. 10.
- ⁵¹ Зевин Л. МВФ и Россия: 8 лет трудного диалога. // Мировая экономика и международные отношения, 2001, № 4, с. 17-18.
- ⁵² Надежное управление. Роль МВФ, с. 7.
- ⁵³ Там же, с. 5.
- ⁵⁴ Например, Папава В. Об особенностях международной экономической функции Грузии. // Центральная Азия и Кавказ, 2002, № 2; Gegeshidze A.M. A Strategic Vision for Georgia. // The Washington Times, 2002 September 13; Rondeli A. The Choice of Independent Georgia. In: The Security of the Caspian Sea Region. Ed. by G. Chufrin. New York, 2001.
- ⁵⁵ Например, Georgia: Economic and Social Challenges of the Transition. Ed. by V. Papava, E. Chikovani. // Problems of Economic Transition, 1997, Vol. 40, No. 7/8. Papava V. Trends in Poverty and Well-Being in the 90's of Georgia. Background Paper Prepared for the Regional Monitoring. Report No. 8: A Decade of Transition. Florence, 2000; http://66.102.7.104/search?q=cache:3FBKyYuBZJkJ:www.unicef-icdc.org/research/ESP/CountryReports2000_01/Georgia00pov.pdf+Vladimer+Papava&hl=en&ie=UTF-8; Tarkhan-Mouravi G. Poverty in a Transitional Society: Georgia. UNDP Discussion Paper, Series 6. Tbilisi, 1998.
- ⁵⁶ Economic Development and Poverty Reduction Program of Georgia. Tbilisi, 2003.

ГЛАВА XI

¹ Например, Беридзе Т., Папава В. Об основных макроэкономических тенденциях Грузии в 1995-2002 годах. В сб.: Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы – 2003. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003.

² Например, Какулия Р. Реформа денежно-кредитной системы Грузии. // Общество и экономика, 1998, № 2; Месхия Я., Яшвили Р. Денежно-кредитная политика Грузии. // Вопросы экономики, 1998, № 9; Papava V., Chocheli V. Financial Globalization and Post-Communist Georgia. New York, 2003, pp. 10-17.

³ Здесь и далее используется информация Министерства финансов и Государственного департамента статистики при Министерстве экономического развития Грузии.

⁴ Папава В., Беридзе Т. Экономические реформы в Грузии. // Российский экономический журнал, 1998, № 1; Gurgenidze L., Lobzhanidze M., Onoprishvili D. Georgia: From Planning to Hyperinflation. // Communist Economies & Economic Transformation, 1994, Vol. 6, No. 2; Papava V. The Georgian Economy: Problems of Reform. // Eurasian Studies, 1995, Vol. 2, No. 2. Papava V. The Georgian Economy: From “Shock Therapy” to “Social Promotion”. // Communist Economies & Economic Transformation, 1996, Vol. 8, No. 8; Papava V. The Georgian Economy: Main Directions and Initial Results of Reforms. In: Systemic Change in Post-Communist Economies. Selected Papers from the Fifth World Congress of Central and East European Studies, Warsaw, 1995. Ed. by P. G. Hare. London, 1999; Wang J.-Y. From Coupon to Lari: Hyperinflation and Stabilization in Georgia. // Caucasia. The Journal of Caucasian Studies, 1998, Vol. 1; Wellisz S. Georgia: A Brief Survey of Macroeconomic Problems and Policies. Studies & Analyses 87. Warsaw, 1996.

⁵ Например, Папава В. О ходе реформ и перспективах развития экономики Грузии. // Общество и экономика, 1998, № 2.

⁶ Чочели В. «Синдром теневой экономики»: низкое налоговое бремя – низкий уровень экономического роста. // Известия АН Грузии – серия экономическая, 2003, Т. 11, № 1-2 (на грузинском языке).

⁷ Например, Гоциридзе Р., Канделаки О. Грузия: половинчатость реформ как фактор экономического кризиса. // Центральная Азия и Кавказ, 2001, № 6.

⁸ Например, Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Современная экономическая энциклопедия. СПб, 2002, с. 789.

⁹ Папава В. О некоторых ошибках Международного валютного фонда в Грузии. // Вопросы экономики, 2002, № 3, с. 101-108; Papava V. Splendours and Miseries of the IMF in Post-Communist Georgia. Laredo, 2003, pp. 31-40; Papava V. On the Role of the International Monetary Fund in the Post-

Communist Transformation of Georgia. // *Emerging Markets Finance & Trade*, 2003, Vol. 39, No.5, pp. 13-21.

¹⁰ Папава В. О некоторых ошибках Международного валютного фонда в Грузии, с. 110; Papava V. Splendours and Miseries of the IMF in Post-Communist Georgia, p. 43; Papava V. On the Role of the International Monetary Fund in the Post-Communist Transformation of Georgia, p. 22.

¹¹ Например, Gegeshidze A. Georgia's Regional Vulnerabilities and the Ajaria Crisis. // *Insight Turkey*, 2004, Vol. 6, No. 2.

¹² Economic Development and Poverty Reduction Program of Georgia. Tbilisi, 2003.

¹³ Chappell P. The Assault on Fiscal Privilege. A Simpler System with Lower Tax Rates. In: P. Chappell, J. Kay, B. Robinson. Which Road to Fiscal Neutrality, London, 1990.

¹⁴ Phillips D.L. Stability, Security, and Sovereignty in the Republic of Georgia. New York, 2004, p. 9.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

¹ Lipowski A. Towards Normality. Overcoming the Heritage of Central Planning Economy in Poland in 1990-1994. Warsaw, 1998, p. 9.

² Папава В. Некрозэкономика – феномен посткоммунистического переходного периода. // *Общество и экономика*, 2001, № 5; Papava V. Necroeconomics – A Phenomenon of the Post-Communist Transition Period. // *Problems of Economic Transition*, 2001, Vol. 44, No. 8.

Необходимо отметить, что наиболее «приближенным» к понятию «некроекономики» является понятие «виртуальной экономики» (Gaddy C., Ickes B. Russia's Virtual Economy. // *Foreign Affairs*, 1998, Vol 77, No. 5; Gaddy C., Ickes B. A Simple Four-Sector Model of Russia's 'Virtual Economy'. Mimeo, Washington, 1998; Woodruff D.M. It's Value That's Virtual: Bartles, Rubles, and the Place of Gazprom in the Russian Economy. // *Post-Soviet Affairs*, 1999, Vol. 15, No. 2).

³ Papava V. Necroeconomics – the Theory of Post-Communist Transformation of an Economy. // International Journal of Social Economics, 2002, Vol. 29, No. 9-10.

⁴ Drucker P.F. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. New York, 1986; Teylor M.L. Divesting Business Units. Toronto, 1988.

⁵ Lipowski A. Towards Normality. Overcoming the Heritage of Central Planning Economy in Poland in 1990-1994, pp. 31-32.

⁶ Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.

Интересный сравнительный анализ эволюционной теории и т.н. «ортодоксальной» экономической теории дается в статье: Маевский В. О взаимоотношении эволюционной теории и ортодоксии (концептуальный анализ). // Вопросы экономики, 2003, № 11.

⁷ Мюррел П. Эволюция экономической теории и экономических реформ в странах с централизованным плановым хозяйством. В кн.: Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. Под ред. Н.А.Макашевой. М., 1994, с. 69.

⁸ Там же; Садыгов Ш.М. Макроэкономическое управление и магистральные модели. Баку, с.12-15.

⁹ Например, Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. М., 1996, с. 256-264.

¹⁰ Например, Николаев И. Перспективы налоговой амнистии в России. // Общество и экономика, 2002, № 6; Шульга И. Опыт налоговой амнистии в Казахстане. // Общество и экономика, 2002, № 6.

¹¹ Например, Бузгалин А.В. Переходная экономика: курс лекций по политической экономии. М., 1994, с. 250-253.

¹² Например, Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. Санкт-Петербург, 1998, с. 57-201; Бункина М.К., Семенов А.М. Экономический человек. М., 2000.

¹³ Абалкин Л.И. Поиск самоопределения. Отечественная школа экономической мысли на рубеже веков. // НГ-Политэкономика (Приложение к «НГ»), № 15 (56), 5 ноября 2000 г.

¹⁴ Папава В. Доктрина рыночного равенства: вопросы теории и ее приложения к процессу посткоммунистической трансформации. // Общество и экономика, 1999, № 12; Papava V. The Georgian Economy

from «Shock Therapy» to «Social Promotion». // *Communist Economies & Economic Transformation*, 1996, Vol. 8, No.8; Papava V. The Georgian Economy: Main Directions and Initial Results of Reforms. In: *Systemic Change in Post-Communist Economies. Selected Papers from the Fifth World Congress of Central and East European Studies*, Warsaw, 1995. Ed. by P.G.Hare. London, 1999.

¹⁵ Например, Шохин А.Н. Социальные проблемы Перестройки. М., с. 57-83.

¹⁶ Именно из-за этого таких руководителей предприятий называли «теневиками» (см., например, Самсин А.И. Основы философии экономики. М., 2003, с. 184).

¹⁷ Экономика СССР характеризовалась как «хозяйство без предпринимателя» (Гинс Г.К. Предприниматель. Frankfurt a. Main, 1992, с. 119).

¹⁸ Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике. // *Вопросы экономики*, 1996, № 8.

¹⁹ Например, Некипелов А. Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе. В кн.: *Социально-экономические модели в современном мире и путь России; книга 1: Трансформация постсоциалистического общества*. Под ред. К.И. Микульского. М., 2003, с. 127).

²⁰ Papava V., Khaduri N. On the Shadow Political Economy of the Post-Communist Transformation. An Institutional Analysis. // *Problems of Economic Transition*. 1997, Vol. 40, No. 6.

²¹ Папава В., Месхия Я. Проблемы активизации инновационно-инвестиционной политики в Грузии. В кн.: *Инновации и экономический рост*. Под ред. К. Микульского, М., 2002.

²² Шаванс Б., Маньян Э. Постсоциалистические траектории и западный капитализм. // *Мировая экономика и международные отношения*, 1999, № 12.

²³ Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов). // *Вопросы экономики*, 1999, № 7; Stiglitz J. Whither Reforms? Ten Years of the Transition. // *Annual Bank Conference on Development Economics*, April 28-30, 1999. Washington, 1999.

²⁴ Папава В. Об основных причинах «затягивания» переходного периода в Грузии. В сб.: Центральная Азия и Южный Кавказ. Насущные проблемы – 2003. Под ред. Б. Румера. Алматы, 2003.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

¹ Данные таблицы составлены в Государственном департаменте статистики при Министерстве экономического развития Грузии.

² По методологии Международной организации Труда (МОТ).

³ Включая «Рыболовство».

⁴ Включая «Рыболовство».

⁵ Показатели снижены по сравнению с предыдущим годом в связи с реорганизацией службы занятости и перерегистрацией безработных.

⁶ С учетом скрытого и неформального производства.

⁷ По декларированным данным статистических обследований и экспертным оценкам.

⁸ По основному виду деятельности.

**Теймураз БЕРИДЗЕ, Эльдар ИСМАИЛОВ,
Владимир ПАПАВА**

**ЦЕНТРАЛЬНЫЙ КАВКАЗ
И ЭКОНОМИКА ГРУЗИИ**

Баку – «Нурлан» – 2004

Дизайнер: Вагиф Надиров
Подписано в печать: 01.09.2004
Формат 60x84 1/16.
Объем: 15 п.л.
Заказ № 435
Тираж: 1000

Издательство «Нурлан».
Директор: проф. Н.Мамедли
Тел: 497-16-32, 850-311-41-89
Адрес: Баку, Ичери Шехер,
3-й Магомаевский переулок 8/4