

6755
2001

ISSN 1512-0961

საქართველოს
აкадеმიის
გამომცემლობა

საქართველოს მეცნიერებათა აკადემია
THE GEORGIAN ACADEMY OF SCIENCES
АКАДЕМИЯ НАУК ГРУЗИИ

მ ა ც ნ ე
PROCEEDINGS
ИЗВЕСТИЯ

ეკონომიკის სერია
ECONOMIC SERIES
СЕРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ



ტომი
VOLUME 9
TOM

2001 № 3

თბილისი * TBILISI * ТБИЛИСИ

მთავარი რედაქტორი
პ.პაპავა



სარედაქციო კოლეგია

რ. აბესაძე, თ. აქუბარდია (პასუხისმგებელი მდივანი), თ. ბერიძე, ჰ. გიორგაძე, მ. დამბროვსკი (პოლონეთი), ა. თეთრაული, მ. კაკულია, ა. კურატაშვილი, ა. კრედისოვი (უკრაინა), ე. ისმაილოვი (აზერბაიჯანი), ვ. მაუ (რუსეთი) ი. მესხია, კ. მიკულსკი (რუსეთი), ჯ. ო'ბრაიენი (აშშ), ნ. პაიჭაძე, კ. პოტელი (ბელგია), ზ. სამედ-ზადე (აზერბაიჯანი), ა. სილაგაძე, შ. ტაბატა (იაპონია), ჯ. ტყესტრომი (აშშ), ა. ფილიპენკო (უკრაინა), თ. ჩიქვაიძე, ლ. ჩიქავა, გ. წერეთელი (მთავარი რედაქტორის მოადგილე), ნ. ჭითანავა, მ. ჯიბუტი, ლ. ყორღანაშვილი.

EDITOR-IN-CHIEF

V. PAPAVA

EDITORIAL BOARD

R. Abesadze, T. Akubardia, T. Beridze, L. Chakava, N. Chitanava, A. Filipenko (The Ukraine), H. Giorgadze, M. Djibuti, M. Dabrowski (Poland), E. Ismailov (Azerbaijan), M. Kakulia, A. Kuratashvili, A. Kredisov (The Ukraine), V. Mau (Russia), I. Meskhia, K. Mikulski (Russia), J. O'Brien (USA), N. Paichadze, C. Potelle (Belgium) Z. Samed-Zade (Azerbaijan), A. Silagadze, Sh. Tabata (Japan), J. Tedstrom (USA), A. Tetrauli, G. Tsereteli (Deputy Editor in-Chief).

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В. ПАПАВА

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Р. Абесадзе, Т. Акубардия, Т. Беридзе, Г. Гиоргадзе, М. Домбровски (Польша), М. Джибути, М. Какулия, А. Кураташвили, Л. Корганашвили, А. Кредисов (Украина), Э. Исмаилов (Азербайджан), В. Мау (Россия), Я. Месхия, К. Миккульский (Россия), Дж. О'Брайен (США), Н. Паицадзе, К. Потель (Белгия), З. Самед-заде (Азербайджан), А. Силагадзе, Ш. Табата (Япония), Дж. Тедстрем (США), А. Тетраули, А. Филипенко (Украина), Г. Церетели (зам. главного редактора), Л. Чикава, Т. Чикваидзе, Н. Читанова.

380007, თბილისი, ქიქოძის 14, საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის
პ. გუგუშვილის სახელობის ეკონომიკის ინსტიტუტი
ტელ: (995-32) 996-853, ფაქსი: (995-32) 998-389

P. Gugushvili Institute of Economics, The Georgian Academy of Sciences,
14, Kikodze street, Tbilisi, 380007, Georgia
Tel: (995-32) 996-853, Fax: (995-32)998-389

Институт Экономики им. П. Гугушвили АН Грузии,
ул. Кикодзе, 14, Тбилиси, 380007, Грузия
тел (995-32) 996-853, факс (995-32) 998-389

E-mail: papavavladimer@posta.ge
<http://georgia-gateway.org/scientific/journal/Matsne-Proceedings>

საქართველოს მეცნიერებათა აკადემია
THE GEORGIAN ACADEMY OF SCIENCES
АКАДЕМИЯ НАУК ГРУЗИИ



მ ა ც ბ ე
PROCEEDINGS
ИЗВЕСТИЯ

ეკონომიკის სერია
ECONOMIC SERIES
СЕРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

ტომი
VOLUME 9 № 3
TOM

ჟურნალი დაარსდა 1992 წლის ოქტომბერში
The journal is established in October, 1992
Журнал основан в октябре 1992 г

გამოდის წელიწადში 4-ჯერ
The journal is published 4 times a year
Выходит 4 раза в год

თბილისი "მეცნიერება"
TBILISI "METSNIEREBA"
ТБИЛИСИ "МЕЦНИЕРЕБА"
2001

ვახტანგ სართანია	
განათლების სისტემა: თანამედროვე მოთხოვნები	71
გიორგი წერეთელი, ბიბილაშვილი ნანა	
პოსტ-კომუნისტურ ქვეყანაში უმუშევრობის	
სოციალურ-ეკონომიკური შედეგების განსაზღვრის საკითხები	96
მირიან გოგიაშვილი, ვლადიმერ უგულავა, ლევან თოთაძე	
ანტიკორუფციული პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები	
და მათი გადაჭრის გზები საქართველოს მაგალითზე	98
ირაკლი კოვზანაძე	
ლიკვიდობის ცნების განსაზღვრისათვის	109
მერაბ კაკულია	
გაცვლითი კურსის რეჟიმის ცნებისა და კლასიფიკაციის საკითხისათვის	123
მარეკ დამბროვსკი, მაგდალენა ტომჩინსკა	
გარდამავალი პერიოდის საგადასახადო რეფორმა –	
განსხვავებული გზები და სამომავლო პერსპექტივები	176
ანა ახვლედიანი	
საერთაშორისო ვაჭრობა და ეკონომიკური ზრდა	
პოსტ-კომუნისტურ საქართველოში	188

CONTENTS

Vakhtang Sartania	
System of Education: Modern Requirements	78
Tsereteli Giorgi, Bibilashvili Nana	
The Problems of Defining Socio-Economic Results of	
Unemployment in Postcommunist Countries	
Giorgi Shikhashvili	97
Theological Consideration of Ecological and Economical Activity-	
the Base of Sustainable Development	40
Mirian Gogiashvili, Vladimer Ugulava, Levat Totadze	
Main Directions of Anti-Corruption Policy and Ways of Its Solition	
on Georgia's Example	107
Irakli Kovzanadze	
For The Definition of the Conception Liquidity	121
Merab Kakulia	
For The Issue of The Exchange Rate Regime and Its Classification	137
Marek Dambrowski, Magdalena Tomczynska	
Tax Reforms in Transition Economies – A Mixed Record	
and Complex Future Agenda	140
Anna Akhvlediani	
International Trade and Economic Growth in Post – Communist Georgia	178

СОДЕРЖАНИЕ

Вактанг Сартания	
Система образования: Современные Требования	79
Георгий Церетели, Нана Бибилашвили	
Вопросы определения социально – экономических результатов	
безработицы в посткоммунистических странах	81
Мирин Гогияшвили, Владимир Угулава, Леван Тотадзе	
Основные направления антикоррупционной политики Грузии	107
Иракли Ковзанадзе	
Об определении понятия ликвидности	122
Мераб Какулия	
К вопросу о сущности режима обменного курса и его классификации	138
Мареk Домбровский, Магдалене Томчинска	
Налоговая реформа переходной экономики – различные пути и перспективы	177
Анна Ахвледяни	
Международная торговля и экономический рост	
в посткоммунистической Грузии	189

განათლების სისტემა: თანამედროვე მოთხოვნები

ვახტანგ სართანია

სულხან-საბა ორბელიანის სახელობის
თბილისის სახელმწიფო პედაგოგიური უნივერსიტეტი
380079, თბილისი, ჭავჭავაძის პრ. 32
შემოვიდა 2001 წლის 26 სექტემბერს

რეზიუმე. განათლების თანამედროვე სისტემამ უნდა უზრუნველყოს სასწავლო პროცესის ისეთი ორგანიზაცია, რომ მასში გათვალისწინებული იყოს საზოგადოების როგორც მიმდინარე, ასევე პერსპექტიული მოთხოვნები. ამასთან ერთად განათლების სისტემამ უნდა მოახდინოს საზოგადოების განვითარების უზრუნველყოფა მოსწავლე ახალგაზრდობის პირადი ინტერესების რეალიზაციის გზით.

იმისათვის რომ ახალგაზრდობამ შეძლოს XXI საუკუნის მოთხოვნების შესაბამისი განათლების მიღება გლობალური ეკონომიკის ფონზე, განათლების სისტემამ უნდა უზრუნველყოს საზოგადოება ისეთი სპეციალისტებით, რომელთაც ექნებათ ადაპტაციის უნარი მუდმივად ცვალებადი ეკონომიკური პირობებისა და შრომის ბაზარი წარმოადგენს ამ სისტემის შეფასების ერთ-ერთ საშუალებას, ხოლო მისი სეგმენტების კვლევა კი – სასწავლო პროცესის სრულყოფის აუცილებელ პირობას. საქართველოს საგანმანათლებლო სისტემაში აიასახება ის სიძნედეები, რაც დამახასიათებელია ჩვენი ქვეყნის საბაზრო სისტემაზე გადასვლასთან, და გარდა ამისა, მსოფლიო ეკონომიკის პირობებთან ადაპტაციის პრობლემები. რეფორმები განათლების სფეროში უნდა ემსახურებოდეს ისეთი კადრების მომზადებას, რომელთაც შესაძლებლობა ექნებათ იპოვონ თავიანთი ადგილი საბაზრო ეკონომიკის პირობებში და ხელი შეუწყონ დემოკრატიული საზოგადოების აღმშენებლობას.

განათლება საკმაოდ რთული და მრავალმხრივ ურთიერთობათა სისტემაა. იგი გულისხმობს ისეთ ნორმირებულ საზოგადოებრივ ორ-

92319

საქართველოს
პარლამენტის
მდივანური
ბიბლიოთეკა

განიზაცია, რომელიც უზრუნველყოფს კაცობრიობის მიერ შემუშავებული ცოდნის მუდმივად გადაცემას მომდევნო თაობებზე და ხელს უწყობს მათ სოციალიზაციას. განათლების სისტემა სისტემატიზირებული ცოდნის ათვისების, გონების, ნიჭის, შემეცნებითი უნარის ფორმირების პროცესია ინდივიდების მიერ მიღებული ცოდნის პრაქტიკულ საქმიანობაში გამოყენების მიზნით. იგი ადამიანის სოციალური ფუნქციის განვითარების საშუალებაა. ადამიანების მსოფლმხედველობა და კრიტიკული უნარი ვლინდება მათი საქმიანობის სხვადასხვა სფეროში. ყოველივე ეს კი ეკონომიკურ უზრუნველყოფას იღებს საზოგადოების მიერ განათლებაში ინვესტირების გზით.

განათლების მატერიალური და ფორმალური კონცეფციები წარსულიდან მოდის. ყოველი ისტორიული ეტაპი დაკავშირებული იყო საზოგადოების მოთხოვნების განხორციელებასთან, რომლის შესაბამისად განსხვავდებოდა განათლების სისტემები, ცოდნის გადაცემის მეთოდები, ორგანიზაციის წესები, მისი სოციალური ფუნქციები და ბუნებრივია, მასში ინვესტირების მიზნებიც.

განათლების თითოეული პედაგოგიური კონცეფცია სხვადასხვა მიზანს უყენებდა ადამიანის ფორმირებას. ერთ შემთხვევაში იგი შეიძლებოდა ყოფილიყო საზოგადოების მიზნის მიღწევის საშუალება, მეორე შემთხვევაში კი ადამიანი საზოგადოების მიზანს შეადგენდა. მიუხედავად განსხვავებული მიზნებისა, განათლება ყოველთვის იყო მეცნიერების პედაგოგიურად ადაპტირებული საფუძვლების სისტემა, რომელსაც სასწავლო დაწესებულებებში ასწავლიდნენ, მაგრამ ისტორიულად ადამიანის ისეთი თვისებები, როგორცაა შემოქმედებითი უნარის გამოვლენა, თავისუფალი არჩევითობის რეალიზაცია, სამართლიანი დამოკიდებულება და სხვ., დღემდე ყურადღების გარეშე რჩებოდა. ისტორიულად არსებულ განათლების სისტემებში სწავლება იყო ადამიანის, როგორც წარმოების ფაქტორის, ფორმირების პროცესი და არ გულისხმობდა მის მომზადებას დამოუკიდებელი, სრულყოფილი ცხოვრებისათვის. მას არ შეეძლო უზრუნველყო ინდივიდების ის თანასწორი და დემოკრატიული თვისებები, რომლებიც თანამედროვე ეპოქამ დააყენა დღის წესრიგში.

განათლების განვითარების კონფორმისტული გადაწყვეტა აქცენტირებას ახდენდა ცოდნის მიწოდებაზე და გულისხმობდა ამ ცოდნის ათვისებით ადამიანების მიერ საკუთარი ადგილის ავტომატურად დამკვიდრების შესაძლებლობას არსებული საზოგადოების სტრუქტურაში. ამისათვის კი საკმარისი იყო მხოლოდ ცოდნის შექმ-

ნა და მეტი არაფერი. ამ შემთხვევაში განათლების სისტემა უზრუნველყოფდა მხოლოდ ცოდნის გადადენას მომავალ თაობებზე.

თანამედროვე პერიოდში ეს საკმარისი უკვე აღარ არის. საზოგადოების ცხოვრების პირობები მოითხოვს არა მარტო ცოდნის ათვისებას, არამედ ისეთი უნარის გამოვლენას, როგორცაა შემოქმედებითობა, დამოუკიდებლობა, თანამშრომლობა, პასუხისმგებლობა, ნებისყოფა, სამართლიანობა და სხვა. ამასთანავე იგი ადამიანის სოციალური ფუნქციების განხორციელებას ითვალისწინებს. განათლების სფერო სოციალიზებული ხდება იმდენად, რამდენადაც განსაზღვრავს მომავალი ადამიანების ქცევის ხასიათს და საზოგადოების მხადყოფნას სოციალურ-ეკონომიკური პროგრესისათვის. იგი უზრუნველყოფს ადამიანის პირადი თვისებების ტრანსფორმაციას სოციალურ ფენომენად სწავლების ფორმების ორგანიზაციული მოწყობის გზით.

სოციალური გამოცდილების ახალი ელემენტების ათვისება ადამიანს შესაძლებლობას აძლევს, არა მარტო წარმატებით დაიმკვიდროს ადგილი საზოგადოებაში, არამედ იყოს კარგი შემსრულებელი, იმოქმედოს დამოუკიდებლად და შეადგენდეს არსებული სოციალური სისტემის არა პასიურ ნაწილს, არამედ შეეძლოს მისი სრულყოფაც. ამისათვის კი განათლების სისტემა უნდა ამზადებდეს ისეთ სამუშაო ძალას, რომელსაც შეეძლება თავისი წვლილის შეტანა საზოგადოებაში.

ამდენად, განათლების სისტემა, ერთის მხრივ, უნდა უზრუნველყოფდეს სასწავლო-შემეცნებითი საქმიანობის ორგანიზაციას, რომელიც ასახავს საზოგადოების მიმდინარე და პერსპექტიულ მოთხოვნებს, მეორეს მხრივ, კი - წარმოადგენდეს ინდივიდების მიერ თავიანთი პირადი ინტერესების სოციალიზაციის გზით საზოგადოების განვითარების საქმიანობის განხორციელების საფუძველს.

განათლების ფორმირების წყარო ყოველ ქვეყანაში იყო არსებული კულტურის დონე და სოციალური გამოცდილება, ამიტომ განსხვავებული იყო ქვეყნების განათლების სისტემები. მე-20 საუკუნემდე საგანმანათლებლო სკოლებს არსებითად შემეცნებითი მნიშვნელობა ჰქონდათ. მასზე ხელი მიუწვდებოდათ ელიტირებული ფენებს და დაქვემდებარებული იყო რელიგიურ თუ სახელმწიფო ხელისუფლების ინტერესებს. მე-20 საუკუნეში მან მასობრივი ხასიათი შეიძინა და რეფორმირების ძირითადი მოთხოვნები ეკონომიკის განვითარების საჭიროებებმა უკარნახა. ამ მიზნით მსოფლიოს მრავალ ქვე-

ყანაში საგანმანათლებლო სისტემები აიგო ბაზრის მოთხოვნებისა და შიდა დარგობრივი სტრუქტურის შესაბამისად. განათლება გახდა საკმაოდ მომგებიანი საექსპორტო სფერო. თანამედროვე პერიოდში კი შესაძლებელია ხალხთა კულტურისა და სოციალური გამოცდილების დაახლოების საფუძველზე დაინერგოს პროგრესული განათლების სისტემები და განხორციელდეს სწავლების ინტეგრაცია. ამ მიზანს ემსახურება სტუდენტების და თანამშრომლების ურთიერთგაცვლა, სასწავლო გეგმების და პროგრამების შეთანხმება და სრულყოფა, ერთობლივი კვლევების ჩატარება და სხვ.

საქართველოს უახლოეს წარსულში განათლება ადამიანს მხოლოდ როგორც წარმოების ფაქტორს განიხილავდა და მისი აქტიური ადამიანისეული პოზიციის გამომუშავება განათლების სფეროს მიღმა ხდებოდა. არსებული განათლების სისტემა მიჩნეული იყო ერთადერთ პროგრესულ მოვლენად, რომელიც ადამიანების მოზადებას და სწავლებას განიხილავდა ამ საზოგადოებაში დამკვიდრებული ღირებულებების განმავითარებელ სუბიექტებად და წარმოების ფაქტორად. თვით ადამიანი როგორც მიზანი, დათრგუნული იყო. შესაბამისად სწავლების სისტემაც განსხვავებული იყო ყოველივე იმისაგან, რაც მსოფლიოს დანარჩენ ქვეყნებში არსებობდა. საქართველოს დამოუკიდებლობის აღდგენამდე არ შეექმლო მსოფლიო გამოცდილების გაზიარება

ამჟამად ახალი სოციალური ორიენტაციების გაბატონებისას არსებული სისტემა ძირეულად იცვლება, მიმდინარეობს რეფორმები, შესაბამისად იცვლება ადამიანის ადგილი საზოგადოებაში და მისი შრომასთან დამოკიდებულების ხასიათი, დემოკრატიის და თანასწორობის შესაძლებლობები.

საქართველოში საგანმანათლებლო გარემო ყალიბდება იმ ურთიერთობების ფონზე, რომელიც მემკვიდრეობით ძველი ეკონომიკური სისტემისაგან იქნა მიღებული და მისი გარდაქმნის პირობას, უპირველეს ყოვლისა, საბაზრო ეკონომიკის ადექვატური განათლების სისტემის ახალი ინსტიტუტების ფორმირება შეადგენს. განათლების სისტემაში აისახება საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის სირთულეები და მსოფლიო ეკონომიკასთან მისი ადაპტაციის პრობლემები. ამ სისტემის წარმატებების შემოწმების ერთ-ერთი გზაა შრომის ბაზარი. მისი სეგმენტების გამოკვლევა სწავლების დახვეწის აუცილებელი პირობაა. იგი პროფესიული ცვლილებებისა და ეკონომიკის მოთხოვნების გამოვლენის კატალიზატორია. ეკონომიკის დარ-

გობრივი სტრუქტურის ფორმირება და მისი განვითარების ტენდენციები ავლენენ ერთობლივი სამუშაო ძალის პროფესიული სტრუქტურის ცვლილებებს.

საქართველოში განათლების სისტემის რეფორმებს, რომელიც შეიძლება ითქვას, რომ მხოლოდ საწყის სტადიაზეა, არაერთგვაროვანი შეფასება აქვს ქართველი პედაგოგებისა და განათლების სისტემის მოღვაწეებისაგან. უარყოფითად ფასდება განათლების სისტემის დღევანდელი მდგომარეობა. მკვლევარა ერთი ნაწილი მიიჩნევს, რომ "განათლების სისტემა საქართველოში მწვავე კრიზისს განიცდის" [1, გვ. 26]. მხედველობაში აქვთ განათლების ინსტიტუტების მძიმე ფინანსური და მატერიალური მდგომარეობა, პედაგოგთა დაბალი კვალიფიკაცია, კორუფცია, მმართველობის ცენტრალიზებული სტილი და სხვ. სხვები აქცენტს აკეთებენ რეფორმების ეროვნულ იდეოლოგიაზე და მისი განხორციელების მეცნიერულობაზე. განათლების სფეროს მუშაკთა მეორე ნაწილი თვლის, რომ "საქართველოში განათლების რეფორმა თავიდანვე განწირული იყო, რადგან თავად სახელმწიფოში არ არის ფორმირებული განათლების რეფორმის წარმატების ისეთი საფუძველი, როგორც არის ეროვნული იდეოლოგია, ეროვნულ ფასეულობათა იერარქია.. რეფორმების განხორციელებას ჩამოაცილეს მეცნიერულობა" [2, გვ. 35]. არსებობს სხვა შეფასებებიც, რომელიც ეხება რეფორმების განხორციელების ტემპს, მართვის ტიპს, სახელმწიფოს როლს და ა.შ.

საყოველთაოდაა ცნობილი ანბანური ჭეშმარიტება, რომლის თანახმად, კარგად ორგანიზებული განათლების სისტემა არის ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების აუცილებელი პირობა. ეს დარგი პერმანენტულად უნდა განიცდიდეს გარდაქმნასა და განვითარებას, რათა შეასრულოს მასზე დაკისრებული ფუნქცია. ამ მიზნით გარკვეული გამიზნული მოქმედებაა საჭირო, რათა პროცესებმა უსისტემო, არათანმიმდევრული, სტიქიური სახე არ მიიღოს.

განათლების სფეროს მრავალი მკვლევარი დამეთანხმება, რომ საქართველოში განათლების საკანონმდებლო და მარეგულირებელი ბაზა არის მოუწესრიგებელი და არ არსებობს ეფექტური კოორდინაცია სასწავლო დაწესებულებებს, ბაზრის აგენტებსა და სახელმწიფო განათლების ორგანოებს შორის. არსებობს ფინანსური მართვის გამოცდილებისა და ეფექტური ეკონომიკური პროგრამების ნაკლებობა, რაც განათლების სისტემის დაგეგმაში, სასწავლო დაწესებულებების სტრუქტურირებასა და სრულყოფაში ქმნის პოზიტი-

ური შედეგების მიღების რისკს. არ არსებობს მექანიზმი რომლის საშუალებითაც მოხდება განათლების სისტემის ეფექტიანობის შეფასებები ყველა დონეზე, მომრავლდა საეჭვო ხასიათის სასწავლო დაწესებულებები. ამასთან განათლების მრავალი დაწესებულება სამინისტროებისადმი პირდაპირ დაქვემდებარებაში რჩება და კვლავინდებურად ძლიერია ცენტრის როლი სკოლების მართვაში. ყოველი ამ პრობლემის გადაჭრა მხოლოდ შექმნის გარემოს იმისათვის, რომ ამუშავდეს საბაზრო მოთხოვნები და მოხდეს ისეთი ადამიანების ფორმირება, რომლებსაც ექნებათ ინოვაციური მიდგომები და მოქნილები იქნებიან პროფესიული საქმიანობის ცვლაში. სწორედ ასეთ ახალი ტიპის სამუშაო ძალაზე იქმნება მოთხოვნა ეკონომიკის დარგებში. სწორედ ამას უნდა ემსახურებოდეს რეფორმირების პროცესი.

საქართველოს დღევანდელი ვითარება კი სრულიად საწინააღმდეგოს ამტკიცებს. ის, თუ რამდენად აკმაყოფილებს საშუალო სპეციალური და უმაღლესი განათლების სისტემა ბაზრის მოთხოვნებს, შეიძლება მსჯელობა მხოლოდ კუსდამთავრებულთა სამუშაოზე მოწყობის მაჩვენებლებით ცალკეული სპეციალობების მიხედვით, მაგრამ სამწუხაროდ, საქართველოში ასეთი სტატისტიკა არ მუშავდება, ხოლო რაც არის, ის არ იძლევა წარმოდგენას რეალური მდგომარეობის შესახებ. თუ იმასაც გავითვალისწინებთ, რომ დასაქმებულთა რაოდენობაში თვითდასაქმებულები 70 პროცენტს შეადგენენ, მაშინ საფიქრელია, რომ საქართველოს განათლების სისტემაში მომზადებულ სპეციალისტებს მოთხოვნა შრომის ბაზარზე ძალიან დაბალია. ამ გარემოებას ადასტურებს მსოფლიო ბანკის ერთ-ერთ დოკუმენტში მოყვანილი საქართველოში 1991-1996 წლებში რეგისტრირებულ უმუშევრებში უმაღლესი დონის სპეციალისტთა ხვედრითი წილის მაჩვენებელი, რომელიც 71-80 პროცენტს შეადგენს, მაშინ როდესაც ანალოგიური მაჩვენებელი ბელორუსიაში არის - 8-17 პროცენტი, თურქეთში - 5-6 პროცენტი, რუსეთში - 3-4 პროცენტი, პოლონეთში - 3-5 პროცენტი, ჩეხეთში - 1-2 პროცენტი, ლატვიაში - 7-11 პროცენტი, ყირგიზეთში - 10-30 პროცენტი [3, გვ.121-122].

დაბალია და შეიძლება ითქვას, რომ უმნიშვნელოა ქართული კადრების საექსპორტო შესაძლებლობები. განათლების სისტემა არ არის საექსპორტო დარგი, პირიქით, რიგ სერიოზულ დაწესებულებებში არსებობს უცხოეთის სასწავლებლებში მომზადებული კადრების იმპორტზე მოთხოვნა.

განათლების სისტემის დღევანდელი ფუნქციები საბაზრო პირობებში განხვავებულია იმისაგან, რაც მას ჰქონდა საქართველოს დამოუკიდებლობის აღდგენამდე. საბაზრო ეკონომიკის მოთხოვნაა განათლების სისტემა მიმართული იყოს ახალგაზრდობის მომზადებისაკენ მუდმივი პროფესიული მობილურობისათვის, რადგან უნდა ვივარაუდოთ, რომ აქტიური ცხოვრების პერიოდში მუშაკებს მოუხდებათ პერიოდულად ერთი სამუშაო ადგილიდან მეორეში გადასვლა და საქმიანობის შეცვლა გამომდინარე შრომის ბაზრის მდგომარეობიდან. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში კურსდამთავრებულებმა უნდა იცოდნენ, თუ როგორ უნდა გამოიყენონ ცოდნა შრომის ბაზრის დინამიურობის დროს. ეს კი საჭიროებს განათლების სისტემის ფუნქციონირებას ცვლილებებს, რომლებიც ადრე ორიენტირებული იყო სახელმწიფოს საჭიროებებზე, ამჟამად კი მან უნდა დააკმაყოფილოს ბაზრის მოთხოვნები.

იმასათვის, რომ განათლების სისტემამ უზრუნველყოს საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის ამოცანები, ამისათვის საჭიროა ადრე არსებული ტრადიციული სწავლების და დაზეპირების ნაცვლად განვითაროს ინოვაციური სასწავლო ტექნოლოგია და შემეცნებითი თვისებები. ეს კი მოითხოვს ნოვატორული სასწავლო დაწესებულებების შექმნას. სწავლება უნდა გადაერთოს ფაქტების სტიქიური დამახსოვრიდან, რომელიც პრაქტიკულად არ მოითხოვს მუშაკის მობილურობის უნარის გამოჩენას, მის შემეცნებით, განზოგადებით აღქმამდე.

გლობალიზაციისათვის დამახასიათებელი ღირებულებების განვითარებამ, საქართველოს განათლების სისტემის საერთაშორისო ასპარეზზე მონაწილეობის აუცილებლობამ და საბაზრო ეკონომიკამ სრულიად განსხვავებული მოთხოვნები წაუყენა სამუშაო ძალის მომზადების ინსტიტუტებს, ვიდრე ეს იყო საბჭოთა პერიოდში, რაც რეფორმების გატარების გზით უნდა განხორციელდეს. რეფორმები ნიშნავს ახალი ღირებულებების შემოტანას საზოგადოებაში და იმ ძველი ღირებულებების გაუქმებას, რომელიც არ პასუხობს საზოგადოების მოთხოვნებს და თანდათანობით უფასურდება.

XXI საუკუნის შესაბამისი დონის განათლების და გლობალური ეკონომიკისათვის აუცილებელი თვისებების მისაღებად განათლების სისტემამ საზოგადოება უნდა უზრუნველყოს ცვალებადი ეკონომიკის სიახლეებისადმი ადაპტაციის ცოდნისა და უნარის მქონე კადრებით. ქვეყნები, რომლებიც მეტი ყურადღებით ეტანებიან ეკო-

ნომიკის საჭიროებების მიხედვით განათლების სისტემის აგებას, მეტ წარმატებებს აღწევენ ეკონომიკაში.

საქართველოში გარდაქმნა განათლების სისტემაში გარდამავალ ეტაპზე თანდათანობით საბაზრო ეკონომიკისთვის დამახასიათებელი მოთხოვნების შესაბამისად უნდა წარიმართოს. განათლების რეფორმები უნდა ემსახურებოდეს ისეთი კადრების მომზადებას, რომელიც შეძლებს საბაზრო ეკონომიკაში ადგილის დამკვიდრებას და ფლობენ იმ ჩვევებს, რაც საჭიროა დემოკრატიული საზოგადოების მშენებლობის პირობებში კეთილდღეობის მისაღწევად. სწორედ ამ თვალსაზრისით უნდა ხდებოდეს განათლების რეფორმების შეფასება.

ლიტერატურა:

1. გრძელიძე თ. განათლების რეფორმა საქართველოში: რას წარმოადგენს იგი და როგორი უნდა იყოს სინამდვილეში. თბილისი, 1998.
2. განათლების რეფორმის ამოცანები დღევანდელი რეალობის გათვალისწინებით, სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენციის თეზისები. თბ., საქართველოს პარლამენტი. განათლების, მეცნიერებისა და კულტურის კომიტეტი. 1999.
3. Hidden Challenges to Education Systems in Transition Economies. The World Bank. Europe and Central Asia Region. Human development Sector.

SYSTEM OF EDUCATION: MODERN REQUIREMENTS

Vakhtang Sartania

Sulkhan-Saba Orbeliani State

Pedagogical University

2, Chavchavadze av., Tbilisi, 380002, Georgia

Summary. Modern System Of education while organizing the educational process take into consideration both current and forthcoming requirements of the society. Besides systems of education by satisfying people's personal interests contributes to the development of the society.

For the students to acquire an education and skills meeting the needs of the XXI century with its global economic structures the system of education must supply the society with professionals capable of adapting themselves to the constantly changing economical conditions. The labor market presents one of the means of checking this system's functioning, whether it is a success or not, and studying its segments is a necessary condition of improving the educational process.

The Georgian system of education reflects the difficulties of our country's transition to market economy and the problems of adjusting education to the needs of the market economy. Education reforms must help train specialists capable of adapting themselves to the market economy and promoting democracy.

СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Вахтанг Сартания

*Тбилисский государственный
педагогический университет*

им. Сулхан Саба Орбелиани,

просп. И. Чавчавадзе 2, Тбилиси, 380002,

Грузия

Резюме. Современная система образования должна обеспечивать организацию учебного процесса таким образом, чтобы в нем учитывались текущие и перспективные потребности общества. Вместе с тем система образования путем реализации личных интересов учащихся должна способствовать развитию общества.

Для того, чтобы учащиеся могли получить образование и навыки, отвечающие требованиям XXI века с его глобальной экономикой, система образования должна обеспечивать общество специалистами, способными приспосабливаться к постоянно изменяющимся экономическим условиям. Рынок труда является одним из средств проверки успешности этой системы, а исследова-

ние ее сегментов — необходимым условием совершенствования учебного процесса.

В системе образования Грузии отражаются сложности перехода нашей страны к рыночной экономике, а также проблемы адаптации ее к условиям мировой экономики. Реформы в сфере образования должны служить подготовке таких кадров, которые смогут найти себе место в условиях рыночной экономики и способствовать строительству демократического общества.

ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ БЕЗРАБОТИЦЫ В ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ

Церетели Георгий, Бибилашвили Нана

Институт экономики им. П. Гугушвили

Академии Наук Грузии,

14 ул. Кикодзе, 380007, Тбилиси, Грузия

Поступило 3 ноября 2001 г.

РЕЗЮМЕ. Сегодняшний этап развития экономики стран, находящихся в посткоммунистическом пространстве, и в том числе Грузии, характеризуется довольно высоким уровнем безработицы. Это связано с внедрением рыночных отношений в этих странах, с соответственным уровнем развития их экономики, нехваткой рабочих мест, недостаточной квалификацией рабочих и т.д. Очевидно, что такой уровень безработицы в вышеуказанных странах вызывает макроэкономическую дестабилизацию. Однако, следует отметить, что безработица в посткоммунистических странах является регулируемой проблемой. В связи с этим на современном этапе развития экономики этих стран, большое значение приобретают вопросы разработки механизма регулирования уровней безработицы по периодам времени. Важной частью такого механизма должен представлять собой блок определения уровня безработицы и ее социально-экономических результатов. Изучению методических вопросов определения именно такого уровня и результатов посвящается данная статья. В ней установлены причины безработицы, специфические черты и закономерности, характерные для посткоммунистических стран (в том числе для Грузии). Предложены пути совершенствования методики определения уровней занятости и безработицы в этих странах. Разработаны методические основы определения негативных результатов экономического и социального характера, вызванных безработицей в посткоммунистических странах, а также предложены формулы, применение которых необходимо для вычисления показателей, отражающих такие результаты, и др.

На сегодняшнем этапе развития и жизни общества большое значение придается правильному представлению понятия безработицы и изучению связанных с ней вопросов. Безработица представляет собой социально-экономическое явление, которое сопутствует определенному способу производства. Известно, что безработица характерна для такого способа производства, который опирается на рыночно-экономические отношения.

В специальной литературе общее определение понятия безработицы разными авторами дается по-разному. Однако, следует отметить, что в определении главной сути безработицы их мнения совпадают.

Безработица, в нашем понимании, вообще, в классической форме представляет собой социально-экономическое явление, характерное для того или иного способа производства, во время которого одна часть трудоспособного населения по определенным причинам не может найти работу, превращается в "избыток" активного населения, образуя при этом резерв трудовой армии.

Безработица в классической форме характерна для капиталистического способа производства и она представляет собой одну из важных объектов макроэкономического регулирования той или иной страны, говоря иначе, безработица является одной из важных причин макроэкономической нестабильности страны. Но это не всегда так. Безработица, как социально-экономическое явление, подвергается особому вниманию тогда, когда ее показатель превышает предварительно установленный в мировой практике уровень и выходит за предел признанного естественного уровня.

При капитализме безработица, в той или иной мере, всегда имеет место. Это вызвано тем, что она возникает под влиянием не только субъективных, но и объективных факторов. Здесь, прежде всего, конечно, подразумевается такой известный ее вид, как естественная безработица.

Естественная безработица имеет два вида (или формы), известные как фрикционная и структурная. Фрикционная – представляет собой временную безработицу, вызванную поиском безработными работы с более подходящими условиями, с изменением местожительства, с поиском работы молодыми специалистами после окончания училища по своему профилю или специальности.

Структурная же представляет собой такую безработицу, которая связана с технологическими изменениями в производстве, или с научно-техническим прогрессом, меняющим структуру спроса на рабочую силу. Такой вид безработицы характерен для лиц, чьи профессии и квалификация устарели или стали менее обязательными и не отвечают требованиям времени. Это, конечно, случается потому, что у безработных подобной категории нет необходимых знаний для исполнения работы.

В теории и практике занятости параллельно естественному уровню безработицы употребляется понятие фактического уровня безработицы. Для правильного выяснения и расчета фактического уровня безработицы население делят на группы, в частности, на три большие группы. При этом в первую группу объединяются лица, не достигшие 16-летнего возраста, также лица трудоспособного возраста, которые из-за нахождения в специальных учреждениях (тюрьмах, психиатрических больницах и др.) не могут найти работу. Они принадлежат к потенциальной части рабочей силы. Во вторую группу объединяются совершеннолетние лица (например, пенсионеры, ученики, военнослужащие, студенты, аспиранты и др.), потенциально имеющие полную или частичную возможность работать, но по объективным или субъективным причинам не работающие и не ищущие работы (некоторые лица, принадлежащие к этой категории, иногда называются выбывшими из состава рабочей силы). В третью группу объединяют только лиц, имеющих не только возможность, но и желание работать.

Безработица, как социально-экономическое явление, представляет собой одну из важнейших проблем и для посткоммунистического общества. Если эта проблема в свое время не беспокоила страны и республики, входившие в бывшие социалистическое и советское пространства, то в настоящее время, после распада социалистической системы и СССР, она принимает более выраженный характер и приносит большой вред посткоммунистическим странам, и в том числе Грузии.

Из специальной литературы [8, 15, 16] известно, что функционированию и развитию рыночной экономики, в определенной мере, всегда должна сопутствовать безработица и она считается нормальным явлением, если не превышает естественный уровень (например, 5-6 %). Но безработица, помимо фрикционной и структурной, включающая в себя циклическую, сезонную, региональную, скрытую, институциональную, добровольную, демогра-

фическую, застойную и др. виды, часто превышает ее естественный уровень, вызывая при этом ряд нежелательных и негативных последствий. В настоящее время именно в таком положении находятся посткоммунистические страны, в частности Грузия. Показатели, отражающие уровень безработицы в этих странах, по официальным данным значительно превышают ее естественный уровень. Так например, уровень безработицы в Грузии в 2000 году был равен 13,8 % [3, стр.45], что почти, втрое превышает ее естественный уровень.

В посткоммунистических странах, и особенно в Грузии, показатели уровней безработицы, определенные на основе сегодняшних официальных данных, по-нашему мнению, неправильно выражают остроту проблем и подлинную величину социально-экономического ущерба, возникших в настоящее время по причине безработицы. Это, в первую очередь, вызвано использованием неправильного метода расчета показателей, выражающих уровни занятости и безработицы в вышеуказанных странах.

Известно, что на сегодня расчет этих показателей в посткоммунистических странах, в том числе в Грузии, ведется с помощью классического подхода, по созданным для капиталистических стран правилам и методике. Это в то время, когда предпосылки возникновения капиталистических и посткоммунистических стран, закономерности занятости и безработицы в них весьма отличны друг от друга.

Исходя из этого, мы считаем, что в посткоммунистических странах, в том числе в Грузии, правила и методика расчета уровней занятости, безработицы, а также показателей, отражающих ущерб экономического и социального характера, вызванный безработицей, должны отличаться от применяемых в капиталистических странах правил и методики. Наверное, является целесообразным усовершенствование традиционных правил и методики таким образом, чтобы они пригодились для посткоммунистических стран.

До того как коснемся описания тех элементов, которые нуждаются в изменении, кратко рассмотрим основные принципы, характеризующие занятость, безработицу и их уровни, а также вызванные по причине безработицы негативные последствия.

Среди основных статистических категорий занятости населения, как известно, выделяют понятия трудовых ресурсов, экономически активного населения, экономически неактивного населения, занятых, безработных и занятых неполное рабочее время.

Известно, что трудовые ресурсы объединяют трудоспособное население в трудоспособном возрасте (по установленному в стране трудовому законодательству) и фактически работающие лица, старше или младше такого возраста.

При этом известно, что экономически активным населением считается та часть трудовых ресурсов, которая в течение определенного периода (например, года, месяца и т.д.) предлагает свою рабочую силу для производства экономического богатства или обслуживания и объединяет занятых и безработных.

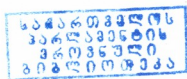
В качестве синонима понятия экономически активное население в специальной литературе употребляют понятие рабочая сила.

По активности и продолжительности экономически активное население делят на две группы: 1. Экономически активное население в данный момент и 2. Обыкновенно экономически активное население (первое включает в себя ту часть населения, которая в течение длительного периода не принадлежала ни к занятым, ни к безработным; второе включает в себя тех лиц, которые в течение определенного отчетного периода принадлежали либо к занятым, либо к безработным).

Под термином занятых (в специальной литературе) подразумевают совокупность тех лиц, которые в течение определенного периода работали наемным или самозанятым (под самозанятыми, по известному в настоящее время определению, подразумевают нанимателей, работающих за свой счет, членов производственного кооператива (товарищества) и работающих членов семьи, оказывающих ей помощь) способом, и чья деятельность удовлетворяла следующим требованиям: 1. Деятельность носила общественно полезный характер; 2. За счет затраченного труда получен определенный доход (в денежной или натуральной форме); 3. Продолжительность деятельности, осуществленной в отчетный период для того или иного вида труда, не должна быть ниже 1/3 установленной законом продолжительности фонда рабочего времени.

По известной и принятой в настоящее время методике рабочая сила (L) состоит из трудоспособных работающих (занятых) (l_1) и таких безработных (l_2), которые активно ищут работу. Значит, можно написать, что

$$L = l_1 + l_2. \quad (1)$$



Фактический уровень безработицы, представляющий собой процентное выражение безработной части рабочей силы в ее общем объеме, вычисляется как отношение величины, выражающей количество фактических безработных к величине, выражающей общую численность рабочей силы, умноженное на 100 (или выраженное в процентном показателе).

Если фактический уровень безработицы обозначим как u_{ϕ} , то

$$u_{\phi} = \frac{l_2}{L} \cdot 100\% \quad (2)$$

Точность вычисления такого уровня безработицы в большей степени зависит от того, насколько правильно будут установлены общая численность рабочей силы и количество безработных.

Вычисление фактического уровня безработицы в посткоммунистических странах с помощью (2)-ой формулы, по нашему мнению, не было бы правильным, т.к. эта формула созданная только для капиталистических стран классической формы, предусматривает свойственные ей черты. Она, конечно, не может учитывать специфические закономерности стран, находящихся в посткоммунистическом пространстве, и возникшие в них в настоящее время различные проблемы в политической, экономической, социальной сферах.

Из сказанного следует, что (2)-ая формула нуждается в усовершенствовании. А именно в нее должны быть внесены факторы, выражающие отличные друг от друга черты занятости в посткоммунистических и капиталистических странах.

Лица категории занятых в посткоммунистических странах, и в том числе в Грузии, в отличие от лиц той же категории капиталистических стран классической формы, имеют специфические черты различного вида. Из них выделим и рассмотрим следующие:

Под первой специфической чертой мы подразумеваем тот факт, что в посткоммунистических странах, и в частности в Грузии, занятыми, по существующему сегодня правилу, считаются и те лица, которые, несмотря на то, что не создают общественно необходимый продукт, все таки получают доход. Однако, довольно трудно доказать, осуществляют ли они общественно полезную деятельность. Так, например, сегодня у нас некоторые науч-

ные работники¹, не создающие меновой стоимости (значит, не затрачивающие общественно полезный труд), но имеющие доход, считаются занятыми.

В связи с этим, по нашему мнению, необходимо внести уточнение в первый критерий определения рассмотренного выше понятия (существующего в настоящее время в статистике занятости населения) занятых. В частности, занятыми надо считать те лица, которым, вместе с другими (уже известными) требованиями, добавочно предъявляются следующие – они должны вести общественно необходимую деятельность и создавать меновую стоимость, соответствующую рыночным отношениям.

Под второй специфической чертой нами подразумевается тот факт, что по действующим сегодня в посткоммунистических странах, и в том числе в Грузии правилам, занятыми считаются лица, получающие символический доход, т.е. доход, намного меньше существующего в стране прожиточного минимума. Последнего не хватает им даже для собственного физического спасения. Поэтому они вынуждены искать работу в других местах. Получается, что они фактически являются безработными.

Для отображения рассмотренных выше характерных для посткоммунистических стран специфических черт в формулы (1) и (2) необходимо внести следующие дополнительные обозначения:

\tilde{l}_1 – обозначает показатель, выражающий количество той части трудоспособных работников, которые считаются занятыми, но, несмотря на это, они все-таки не создают общественно необходимый продукт (т.е. не создают меновой стоимости, соответствующей рыночным отношениям);

\tilde{l}_1^* – показатель, выражающий количество той части трудоспособных работников, которые считаются занятыми и получают символический доход, т.е. доход, намного меньший прожиточного минимума;

l_1^* – показатель, выражающий количество той части трудоспособных работников, которые считаются занятыми, создают общественно необходимый продукт и получают доход, равный или больше прожиточного минимума;

\tilde{l}_1^* – показатель, выражающий количество той части трудоспособных работников, которые считаются занятыми, не создают общественно необходимый продукт, но все-таки получают доход, равный или больше прожиточного минимума;

¹ Вместе с этим созданная ими продукция иногда может остаться вне сферы спроса.

\bar{l}_1 – показатель, выражающий количество той части трудоспособных работников, которые считаются занятыми, не создают общественно необходимый продукт и получают символический доход, т.е. доход намного меньше прожиточного минимума;

\tilde{l}_1^* – показатель, выражающий количество той части трудоспособных работников, которые считаются занятыми, создают общественно необходимый продукт и получают доход (символический) намного меньше прожиточного минимума;

Учитывая эти обозначения, для нынешних посткоммунистических стран, и в том числе для Грузии, по существующей сегодня методике можно символически написать, что

$$l_1 = l_1^* + \bar{l}_1 + \tilde{l}_1 + \tilde{l}_1^* \quad (3)$$

Для стран, находящихся в посткоммунистическом пространстве, и в том числе для Грузии, подлинным выражением для (3)-ей формулы считаем $l_1 = l_1^*$. Значит, по нашему мнению, численность трудоспособных работников должна определяться количеством таких занятых лиц, которые создают общественно необходимый продукт и получают доход, равный или больше прожиточного минимума.

Из всего этого ясно, что для нынешних посткоммунистических стран принятую форму (2)-ой формулы можно записать следующим образом:

$$u_\phi = \frac{L - l_1}{L} \cdot 100\% = \frac{L - l_1^*}{L} \cdot 100\%, \quad (4)$$

или же

$$u_\phi = \frac{\bar{l}_1 + \tilde{l}_1 + \tilde{l}_1^* + l_2}{L} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где

u_ϕ – показатель, выражающий фактический уровень безработицы.

А для определения уровня занятости, можно употребить такую формулу:

$$V_\phi = \frac{l_1 - (\bar{l}_1 + \tilde{l}_1 + \tilde{l}_1^*)}{L} \cdot 100\%, \quad (6)$$

или же

$$\begin{aligned}
 V_{\phi} &= \frac{L - (I_1^* + \bar{I}_1 + \tilde{I}_1^* + I_2)}{L} \cdot 100 \% = \\
 &= \left(1 - \frac{I_1^* + \bar{I}_1 + \tilde{I}_1^* + I_2}{L} \right) \cdot 100 \%, \quad (7)
 \end{aligned}$$

где

V_{ϕ} – показатель, выражающий фактический уровень занятости.

Безработица в посткоммунистических странах, и в том числе в Грузии, дает в настоящее время негативные результаты, из которых нужно выделить те, которые носят экономический и социальный характер.

Из этих результатов в основном рассмотрим следующие:

1. Потери использования экономического потенциала страны;
2. Сокращение доходов государственного бюджета;
3. Увеличение затрат государственного бюджета;
4. Дисквалификация работников;
5. Психический стресс людей;
6. Ухудшение криминогенной ситуации;
7. Увеличение уровня миграции;
8. Потери ресурсов.

Под первым видом негативных результатов мы подразумеваем тот объем произведенной продукции, который связан с безработицей. Такой убыток выпуска продукции имеет место в то время, когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для лиц, имеющих возможность и желание работать. Следовательно, ясно, что безработица препятствует полному использованию потенциальных возможностей страны и соответственно прогрессу общества. По причине такого вида безработицы, в специальной литературе, произведенная продукция отождествляется с потерями Валового Национального Продукта. Потери ВНП представляют собой такой объем Валового Национального Продукта, которым его фактический объем отстает от потенциального.²

Специалистами эмпирически определено, что чем выше уровень безработицы в той или иной стране, тем больше потерь Валового Национального

² Потенциальный Вловои Национальный продукт, как известно [15], определяется на основе нормальных темпов экономического роста с учетом естественного уровня.

Продукта (также национального богатства, конечного общественного продукта, национального дохода и других макроэкономических показателей).

Количественная сторона соотношения между уровнями безработицы и потерями Валового Национального Продукта в свое время, как известно, была изучена А. Оукеном, и это соотношение в специальной литературе в настоящее время носит его имя. Итак, по закону Оукена: в том случае, если фактический уровень безработицы больше естественного на 1 %, то это вызывает потери Валового Национального Продукта на 2,5 %, значит, получается, что фактический уровень безработицы относится к потерям Валового Национального Продукта, как (1:2,5) 2:5.

Из сказанного ясно, что в посткоммунистических странах, и в том числе в Грузии, использованием закона Оукена можно определить негативные результаты первого вида, вызванные безработицей.

Под вторым видом негативных результатов мы подразумеваем такие потери государственного бюджета, которые связаны с уменьшением доходов в результате уменьшения размера объекта обложения (ибо, доход безработного намного меньше, чем доход трудоспособного работающего).

Негативные результаты второго вида можно приблизительно определить использованием такой формулы:

$$\Delta_2 = l_2 \cdot n (p_{сгд} - q_{сгн}), \quad (8)$$

где

Δ_2 – потери доходов государственного бюджета той или иной посткоммунистической страны, вызванные безработицей и выраженные в денежной единице;

l_2 – годовая численность безработных в данной стране;

n – среднегодовой процентный показатель подоходных и других видов налогов, рассчитанных на единицу потери и одного безработного;

$p_{сгд}$ – среднегодовой доход, соответствующий квалификации безработного (рассчитанный на одного безработного на основе недополученного им дохода);

$q_{сгн}$ – среднегодовой показатель, выражающий пособие, получаемое одним безработным в рассматриваемой стране.

Под третьим видом негативных результатов подразумевается такой рост затрат государственного бюджета, который связан: 1. С ростом объема пособий, вызванного увеличением численности безработных; 2. С ростом

затрат, необходимых для переподготовки и повышения квалификации безработных, связанных с увеличением безработицы.

Такого вида негативный результат в настоящее время приблизительно можно определить по следующей простой формуле:

$$\Delta_3 = I_2 \cdot \eta_2 + I_2^0 \cdot \eta_2^0, \quad (9)$$

где

Δ_3 – среднегодовой показатель, выражающий вызванное безработицей увеличение объема расходов государственного бюджета рассматриваемой страны за счет роста объемов пособий и затрат по переподготовке безработных;

η_2 – среднегодовая сумма пособий, рассчитанная на одного безработного;

I_2^0 – количество безработных, которые в течение одного года должны пройти переподготовку для повышения квалификации;

η_2^0 – среднегодовые затраты, необходимые для переподготовки одного безработного;

Под четвертым видом негативных результатов нами подразумевается дисквалификация работников, вызванная безработицей. Известно, что лицам, отстраненным на определенное время от своей деятельности по причине безработицы, для адаптации с целью сохранения уже достигнутого уровня производительности труда необходимо соответствующее время. Значит, ясно, что потери, вызванные безработицей, нужно рассчитывать как по периодам безработицы, так и по периоду, необходимому для адаптации.

Приблизительное определение негативных результатов в настоящее время возможно следующим образом:

$$\Delta_4 = \hat{I}_2 \cdot T_{cp} (П_{cp} - П_{cc}^0), \quad (10)$$

где

Δ_4 – показатель, выражающий ущерб, полученный по причине дисквалификации работников в результате безработицы;

T_{cp} – среднее время, необходимое для восстановления дисквалификации одного бывшего безработного;

\hat{l}_2 – то количество безработных, которые претерпели дисквалификацию и которым для восстановления квалификации необходимо определенное время;

$\Pi_{c,z}$ – среднегодовой объем Валового Национального Продукта или обслуживания, который может создать один бывший безработный после полного восстановления своей квалификации.

$\Pi_{c,z}^0$ – среднегодовой объем Валового Национального Продукта или обслуживания, который может создать один бывший безработный до полного восстановления своей квалификации.

Под пятым видом негативных результатов мы подразумеваем негативные результаты, вызванные по причине безработицы и психическим стрессом людей. Известно, что безработица вызывает психическое потрясение человека. Безработный человек из-за нервного состояния часто погружается в тяжелое стрессовое состояние, и если это продолжается в течение долгого времени, тогда он может вообще выбыть из состава рабочей силы.

Негативные результаты этого вида можно приблизительно рассчитать с использованием такой простой формулы:

$$\Delta_5 = m_5 \cdot (L - l_2^{nc}), \quad (11)$$

где

Δ_5 – показатель, выражающий нанесенный обществу ущерб в результате безработицы и психического стресса людей;

l_2^{nc} – то количество безработных, которые по причине психологической травмы навсегда выбывает из состава рабочей силы;

m_5 – показатель, выражающий ущерб, нанесенный обществу в результате уменьшения рабочей силы на одну единицу.

Под шестым видом негативных результатов подразумевается ухудшение криминогенной ситуации в стране по причине безработицы. Безработица создает благоприятные условия для роста преступности и ухудшения криминогенной ситуации в стране. Известно, что в нынешних посткоммунистических странах, и в том числе в Грузии, большинство преступников выходит из рядов безработных.

Негативные результаты такого вида приблизительно можно определить следующим образом:

$$\Delta_6 = m_6 \cdot (S_{кр}^6 - S_{кр}^0), \quad (12)$$

где

Δ_6 – показатель, выражающий ущерб, нанесенный обществу в результате ухудшения криминогенной ситуации в стране по причине безработицы;

$S_{кр}^0$ – показатель, оценивающий интенсивность криминогенной ситуации до превращения безработных в преступные лица;

$S_{кр}^6$ – показатель, оценивающий интенсивность криминогенной ситуации после превращения безработных в преступные лица;

m_6 – показатель, выражающий ущерб, нанесенный обществу в результате роста интенсивности криминогенной ситуации на одну единицу в стране.

Под седьмым видом негативных результатов подразумевается ущерб, полученный в результате повышения уровня миграции по причине безработицы в стране.

Безработица вызывает увеличение уровня миграции. По ее причине трудоспособные лица часто оставляют свою Родину и уезжают в другие страны. А это, само по себе, ведет к уменьшению количества рабочей силы.

Негативные результаты такого вида приблизительно можно определить с использованием формулы:

$$\Delta_7 = m_7 \cdot (L - L_{миг}), \quad (13)$$

где

Δ_7 – показатель, выражающий ущерб, нанесенный обществу в результате увеличения уровня миграции по причине безработицы в стране;

$L_{миг}$ – показатель, выражающий количество рабочей силы после повышения уровня миграции, вызванной по причине безработицы;

m_7 – показатель, выражающий нанесенный обществу ущерб, полученный в результате уменьшения миграции рабочей силы на одну единицу.

Под восьмым видом негативных результатов подразумеваются потери ресурсов, связанные с безработицей. Известно, что безработица вызывает потери ресурсов (в результате их "оттока") – не только материальных

(капитала), но и трудовых (кадров высококвалифицированных специалистов). Она также вызывает уменьшение сбережений, снижение платежеспособной потребности и инвестиционного спроса, а также сокращение предложения, спад производства и т.д. [15].

Негативные результаты этого вида приблизительно можно рассчитать с использованием простой формулы:

$$\Delta_8 = m_8 \cdot (R - R_0), \quad (14)$$

где

Δ_8 – показатель, выражающий нанесенный обществу ущерб, вызванный потерями ресурсов по причине безработицы в стране;

R_0 – количество ресурсов страны после их сокращения по причине безработицы;

R – обозначает тот же показатель до сокращения ресурсов;

m_8 – показатель, выражающий ущерб, нанесенный обществу в результате сокращения ресурсов страны на одну единицу.

Безработица, кроме выше рассмотренного, вызывает также и другие виды негативных последствий. Однако следует отметить, что они пока еще мало доступны для научного исследования. В связи с этим мы не считаем целесообразным их рассмотрение в данной статье.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Антадзе Ц.** Методические вопросы совершенствования учета занятости. Ж.– "Макро микро экономика", №5, 1998, стр. 41 (на груз. языке).
2. **Антадзе Ц.** Методика учета занятых и безработных (альтернативный вариант). Ж. – "Социальная экономика", №2, 1999, стр. 59 (на груз. языке).
3. **Вахания В., Кварацхелиа Д.** Система мероприятий государственного регулирования трудового рынка. Ж. – "Социальная экономика", №1, 2000, стр. 41 (на груз. языке).
4. **Гришикашвили А.** Страны переходной экономики. Проблемы, перспективы. Тбилиси, "Изд. Национального банка Грузии", 1998 (на груз. языке).

5. **Квирквания М.** Мероприятия совершенствования регулирования занятости. Ж.–"Социальная экономика", №2, 1999, стр. 52 (на груз. языке).
6. **Лацабидзе Н.** Активная политика занятости. Ж.–"Социальная экономика", №2, 1999, стр. 46 (на груз. языке).
7. **Менкью Г.** Принципы экономики. Тбилиси, "Диогене", 2000, стр. 747-759, 973-989 (на груз. языке).
8. **Менкью Г.** Макроэкономика. Москва, "Изд. МГУ", 1994, стр. 83-88, 199-230.
9. **Сагарейшвили О.** Занятость и безработица в Грузии. Ж. – "Макро микро экономика", №5 и 6, 1998 (на груз. языке).
10. **Сакс Д.Д., Ларрен Ф.Б.** Макроэкономика. Москва, "Дело", 1996, стр. 24-25, 491- 492, 534-556.
11. **Самуэльсон П.** Экономика. Москва, "Изд. МГУ, АЛГОН ВНИИСИ", 1992, т. 1 и 2.
12. **Хейне П.** Экономический образ мышления. Москва, "Новости", 1991, стр. 493-505.
13. **Церетели Г.** Методологические основы математического моделирования экономики и практические примеры их реализации. Тбилиси, "Мецниереба", 2000 (на груз. языке).
14. **Церетели Г., Бйбилашвили Н.** Об одном подходе к оптимизации уровней безработицы в посткоммунистической стране. Ж. – "Известия"АН Грузии. Экономическая серия. Т.8, №3-4, 2000, стр. 184.
15. **Чикава Л.** Краткий курс экономической теории. Тбилиси, "Сиахле", 1997, стр. 361-398 (на груз. языке).
16. **Чикава Л.** Безработица в Грузии и ее социально-экономические результаты. Ж. – "Макро микро экономика", №6, 1998, стр. 43 (на груз. языке).

**პოსტკომუნისტურ ქვეყანაში უმუშევრობის
სოციალურ-ეკონომიკური შედეგების
ბანსაზღვრის საკითხები**

*წერეთელი გიორგი, ბიბლიაშვილი ნანა
საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის
პ. ვუგუშვილის სახელობის ეკონომიკის ინსტიტუტი
380007, თბილისი, ქიქოძის 14,*

რეზიუმე. პოსტკომუნისტურ სივრცეში მყოფი ქვეყნების და მათ შორის საქართველოს ეკონომიკის განვითარების დღევანდელი ეტაპი ხასიათდება უმუშევრობის საკმაოდ მაღალი დონით. ეს დაკავშირებულია ამ ქვეყნებში საბაზრო ურთიერთობების დანერგვასთან, მათი ეკონომიკის სათანადო დონეზე განუვითარებლობასთან, სამუშაო ადგილების ნაკლებობასთან, უმუშევართა არასაკმარის კვალიფიკაციასთან და ა.შ. ცხადია, რომ უმუშევრობის ასეთი დონე, აღნიშნულ ქვეყნებში, იწვევს მაკროეკონომიკურ დესტაბილიზაციას. თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ უმუშევრობა პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში წარმოადგენს რეგულირებად პრობლემას. ამასთან დაკავშირებით, ამ ქვეყნების ეკონომიკის განვითარების თანავედროვე ეტაპზე, დიდ მნიშვნელობას იძენს უმუშევრობის დონეთა დროითი პერიოდების მიხედვით რეგულირების მექანიზმის შემუშავების საკითხი. ამგვარი მექანიზმის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ნაწილს უნდა წარმოადგენდეს უმუშევრობის დონისა და მისი სოციალურ-ეკონომიკური შედეგების განსაზღვრის რგოლი. სწორედ ამგვარი დონისა და შედეგების განსაზღვრის მეთოდოლოგიური საკითხების შესწავლას ეძღვნება მოცემული სტატია. მასში დადგენილია პოსტკომუნისტური ქვეყნებისათვის, კერძოდ საქართველოსათვის დამახასიათებელი უმუშევრობის გამომწვევი მიზეზები, სპეციფიკური ნიშნები და კანონზომიერებები. შემოთავაზებულია ამ ქვეყნებში დასაქმებისა და უმუშევრობის დონეთა

განსაზღვრის მეთოდის სრულყოფის გზები. შემუშავებულია პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში უმუშევრობით გამოწვეული ეკონომიკური და სოციალური ბუნების ნეგატიურ შედეგთა განსაზღვრის მეთოდოლოგიური საფუძვლები, აგებულია ასეთ შედეგთა რიცხვითი გათვლისათვის საჭირო ფორმულები და სხვა.

THE PROBLEMS OF DEFINING SOCIO-ECONOMIC RESULTS OF UNEMPLOYMENT IN POSTCOMMUNIST COUNTRIES

Tsereteli Giorgi, Bibilashvili Nana

P. Gugushvili Institute of Economics

Georgian Academy of Sciences

14 Kikodze str., 380007, Tbilisi, Georgia

Summary. In postcommunist countries, particularly in Georgia the stage of economic development is characterized with high level of unemployment. This is connected with the establishment of market economy, lack of economic development, deficiency of working places, insufficient qualification of unemployees in these countries. Clearly, it provokes macroeconomic destabilization; though it should be noted that unemployment is a regulative problem in these countries. In this connection, on current stage of economic development, the problem of working out the mechanism of unemployment level regulation according to time periods, is of great importance. One of the significant part of such mechanism should be the definition link of unemployment level and its socio-economic outcomes. The article deals with the study of methodological problems of definition of such levels and results. The reasons of unemployment, specific patterns and regulation, characteristic to these countries, especially to Georgia are determined in the article. The ways of defining the methodological improvement of employment and unemployment levels are proposed as well. Methodological bases of negative results of economic and social nature emerged from unemployment, are also worked out and are given formulas for numerical consideration requirements of such results.

ანტიკორუფციული პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები და მათი გადაჭრის გზები საქართველოს მთავრობისათვის

მირიან გოგიაშვილი, ვლადიმერ უგულავა,
 ლევან თოთაძე
*საქართველოს ანტიკორუფციული
 ბიურო, ონიაშვილის ქუჩა №6,
 380014, თბილისი
 შემოვიდა 2001 წლის 28 ოქტომბერს*

რეზიუმე: საქართველომ მსოფლიო პოლიტიკურ არენაზე სრულიად ახალი, დამოუკიდებელი და მნიშვნელოვანი ფუნქცია შეიძინა. იმისათვის, რომ ქართული სახელმწიფო ცივილიზებული მსოფლიოს ზოგად კონტექსტში განხორციელდეს, აუცილებელია ქვეყანაში არსებული და ფესვებგადგმული კორუფციული კავშირების სისტემის მოშლა...

ანტიკორუფციული მოძრაობა სახელმწიფოში ადამიანის ღირსებისა და უფლებათა დაცვის ერთ-ერთი ფორმაა და არა ფორმალური ბრძოლის იარაღი.

საქართველოში საქმე მხოლოდ რთული სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობასა და კორუფციის ძალზე მაღალი დონეში არ გახლავთ. უმთავრესი არის ის მიმე ფსიქოლოგიური თვითგანცდა, რომელიც დღეს საქართველოს მოსახლეობას ახასიათებს. ამიტომ ყოველივე ზემოთქმულთან ერთად მნიშვნელოვანია საზოგადოებრივი ნიჰილიზმის დაძლევა და ანტიკორუფციული პოლიტიკის მიმართ დადებითი საზოგადოებრივი აზრის ფორმირება. ამდენად საკანონმდებლო ბაზის დახვეწისა და კონკრეტული ეკონომიკური თუ საკანონმდებლო რეკომენდაციების შემუშავების პარალელურად აუცილებელია საზოგადოებრივი მხარდაჭერის მოპოვება.

* * *

მთავარი კითხვა, რომელსაც თავიდანვე უნდა გაეცეს პასუხი, ძალზედ მარტივია: არის თუ არა საქართველოში, როგორც ერთ-ერთ

პოსტკომუნისტურ ქვეყანაში, კორუფცია? ამ, ერთი შეხედვით რიტორიკულ კითხვაზე, პასუხიც ასევე მარტივია: რა თქმა უნდა, არის, მიუხედავად იმისა, ასეთი პასუხის ჭეშმარიტება ეჭვს არ შეიძლება იწვევდეს, აუცილებელია ხაზი გაესვას იმ გარემოებას, რომ ამით, პრაქტიკულად, არაფერია ნათქვამი, რადგან მსოფლიოში არ არსებობს ქვეყანა, სადაც ადგილი არ ჰქონდეს კორუფციას [1].

დღეს საქართველოს საერთაშორისო ფუნქციის გაფართოების პარალელურად დღის წესრიგში დგას ქვეყნის შიდა სტაბილური და უსაფრთხო განვითარების მყარი გარანტიების შექმნის საკითხი, რომელსაც რეალურ პრობლემებს უქმნის ქვეყანაში გამეფებული ფართო მასშტაბიანი კორუფცია. უფრო, მეტიც, გარდამავალ პერიოდში მყოფი ისეთი ქვეყნისათვის, როგორც საქართველოა კორუფციული მოვლენები ხშირად დივერსიის სახეს იღებს ახალი, დამკვიდრების პროცესში მყოფი ფასეულობების წინააღმდეგ.

ცნობილია, რომ რეფორმირებისა და მოდერნიზაციის სტადიაში კორუფციის მასშტაბები ყოველთვის იზრდება. საქართველო ამჟამად განიცდის არა თუ რეფორმა-მოდერნიზაციას, არამედ იმსხვრევა ძველი საზოგადოებრივი, ეკონომიკური და პოლიტიკური სისტემა, ამიტომაც მიიღო კორუფციამ მასშტაბური სახე და მასთან ბრძოლა უპირველეს ამოცანად იქცა. განვლილი ათწლეულების განმავლობაში უვარჯისი კანონმდებლობა და ეკონომიკური სიდუხჭირე ზნეობრივი ნორმების გადაღახვის პროვოცირებას ახდენდა და ამით საბოლოოდ კორუფცია უწინარეს ყოვლისა ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით, ლეგალიზებული კი იქნა. თუმცა ისიც სრულიად ცხადია, რომ ყოველ ცალკეულ ადამიანს ურჩევნია ნორმალურ სოციალურ გარემოში არსებობა, სადაც იგი არ იქნება იძულებული, რომ ზნეობრივი დათმობებისა და კანონის დარღვევის გზით გაიტანოს თავი. სამწუხაროდ, ჩვენ შეედივართ ფაზაში, როდესაც სახელმწიფოებრივი ნიჰილიზმის ლეგიტიმაცია შეიძლება მოხდეს. ამიტომ ჩვენ კონკრეტული კორუფციული მოვლენების შესწავლის პარალელურად, დიდ მნიშვნელობას ვანიჭებთ არსებული სოციალური ფონის შესწავლას, რამეთუ კორუფციასთან მიმართებაში ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს ამოცანად სწორედ საზოგადოების ცნობიერების შეცვლა გვესახება.

კორუფციასთან ბრძოლა წარმატებულია თუ ის ყოვლისმომცველია, კომპლექსური და მიმდინარეობს უწყვეტად, და ამაზეა მიმართული ხელისუფლებისა და საზოგადოების ერთიანი ნება და

ძალისხმევა. კორუფციის შეზღუდვა არ შეიძლება იყოს ერთჯერადი კამპანია. ნებისმიერი ლოკალური კამპანიის დასრულებას შესაძლოა კვლავ მოჰყვეს კორუფციის ახალი, უფრო საშიში ტალღა [2].

ამიტომ კორუფციასთან ბრძოლა არა როგორც ლოკალური მოვლენაა, ცალკეული პიროვნებების მიმართ მიმართული ქმედებებით, რაც თავისთავად იაფი პოპულიზმის საშუალებაა, არამედ არსებითად ახალი ტიპის საზოგადოებრივი ცნობიერების ფორმირებისთვის ხელშეწყობა, რომელიც უპირველეს ამოცანად ითვალისწინებს ქვეყანაში არსებული ეკონომიკური სისტემის სრულმასშტაბიან დახვეწას და საკანონმდებლო ბაზის ერთგვარ რევიზიას, მასში კორუფციული ხერხელების აღმოფხვრის მიზნით. აუცილებელია საზოგადოებრივი მიუღებლობის ატმოსფეროს შექმნა და იმგვარი სისტემური ცვლილებები, რომლებიც შეცვლიან ფასეულობებს, ქცევის სტერეოტიპებს როგორც სახელმწიფო მოხელეების, ასევე მთელი საზოგადოებისა. განსაკუთრებულ ყურადღებას საჭიროებს სამართლებრივი და სამოქალაქო ცნობიერების აღზრდა და დემოკრატიულ, სამართლებრივ საზოგადოებაში ქცევის ნორმების შექმნა, მათ შორის ანტიკორუფციული ჩვევების. გარდამავალ პერიოდში კორუფციის ექსპანსიის ძირითადი მიზეზი არის შეუთავსებლობა ახალ პირობებსა, რომლებშიც უნდა ფუნქციონირებდეს სახელმწიფოებრივი ორგანიზმი და მისი ფუნქციონირების ძველ მექანიზმს შორის. ამდენად, ანტიკორუფციული პროგრამის ძირითადი ძალისხმევა უნდა მიემართოს ახალ პირობებში სახელმწიფოებრივი მექანიზმის მუშაობის აწყობისაკენ.

ეკონომიკის პოსტკომუნისტური ტრანსფორმაციის დროს არსებული კორუფციის ბუნების შესწავლისათვის მიზანშეწონილია გავიხსენოთ, რომ ეს პროცესი ორი ურთიერთშემავსებელი ქვეპროცესებისაგან შედგება, რომელთაგან, როგორც ცნობილია, პირველი მაკროეკონომიკური სტაბილურობის მიღწევა, ხოლო მეორე საბაზრო ეკონომიკის შესატყვისი ინსტიტუტების ფორმირებაა. ორივე აღნიშნული ქვეპროცესი, თუ ისინი არ არიან ლოგიკურ დასასრულამდე მიყვანილი, შეიძლება გახდეს ეკონომიკის პოსტკომუნისტური ტრანსფორმაციის შესატყვისი კორუფციის გამომწვევი მიზეზი [3].

ეკონომიკური ზრდის მისაღწევად უადრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს ქვეყანაში სამართლიანი კონკურენტული გარემოს ჩამოყალიბებასა და მის დაცვას [4]. ეს გულისხმობს ადგილობრივი და

უცხოელი მეწარმეებისათვის ქვეყნის ბაზარზე თამაშის ისეთი თანაბარი პირობების შექმნას, რომლებიც იმავედროულად უზრუნველყოფენ მომხმარებელთა საყოველთაოდ აღიარებული უფლებების დაცვას. ამ მიმართულებით მნიშვნელოვან ფაქტორებს წარმოადგენს კონტრაბანდის პრევენციისა და ფალსიფიცირებული და არასტანდარტული პროდუქციისაგან დაცვის კუთხით არსებული მექანიზმები, და შესაბამისად მოწესრიგებული ვაჭრობის სისტემის არსებობა. მიუხედავად იმისა, რომ ზემოთხეხილი სფეროების რეგულირების საკითხებს საკანონმდებლო დონეზე აგვარებს მთელი რიგი კანონები, ნორმატიული აქტები, თუ შესაბამისი უწყებების ბრძანებულებები, არც მომხმარებელთა და არც მწარმოებელთა დაცვა კანონმდებლობით გათვალისწინებული ნორმატივების ფარგლებში არ მიმდინარეობს. ერთ-ერთ მიზეზად, და შესაძლოა გადამწყვეტ ფაქტორადაც, რეგულირების პროცესში ჩართული საკმაოდ მრავალრიცხოვანი სუბიექტების მხრიდან კორუფციულ გარიგებებში მონაწილეობის მაღალი დონე შეიძლება დასახელდეს. მიუღებელია აგრეთვე, პროცესის უმართავობის გასამართლებლად სოციალური ფაქტორის არგუმენტად მოყვანა. მდგომარეობის გამოსასწორებლად, ჩვენის აზრით საჭიროა შემდეგი ღონისძიებების გატარება:

- შესაბამისი საკანონმდებლო ბაზის ინვენტარიზაცია და დახვეწა საერთაშორისო ორგანიზაციებთან არსებული ვალდებულებების გათვალისწინებით;
- სასაზღვრო ზონაში კონტრაბანდის გამოვლენისა და შესაბამისი ზომების მიღებაზე საბაჟო სამსახურის როლის და დარღვევებზე პასუხისმგებლობის გაძლიერება;
- კონტრაბანდის გამოვლენის მიზნით საქონლის დისტრიბუციასა და საბითუმო და საცალო ვაჭრობაში გადამოწმების მექანიზმის შემოღება;
- სტანდარტებისა და სავალდებულო სერტიფიკაციის მახასიათებლების ნუსხის შემუშავება საერთაშორისო გამოცდილებისა და თანამედროვე სტანდარტების გამოყენებით;
- პროდუქციის ხარისხისა და სტანდარტების შესამოწმებლად კომბინირებული ლაბორატორიის შექმნა მსოფლიოში აღიარებული სასერტიფიკაციო ორგანოს მონაწილეობით, შესაბამისი დაფინანსების მოზიდვით. დღეისათვის არსებული სასერტიფიკაციო ორგანოების აღჭურვილობა არ აკმაყოფილებს შე-

მოწმებისათვის სავალდებულო პარამეტრებს, გარდა ამისა უცხოელი პარტნიორის შემოყვანა მასტიმულირებელ გავლენას იქონიებს ამ მიმართულებით კეთილსინდისიერი კონკურენციის დამკვიდრებაში;

- სასაქონლო ნიშნებისა და გეოგრაფიული დასახელებების შესახებ კანონმდებლობის მოწესრიგება, აქვე შესაძლოა შესაბამისი ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის სხვა ღონისძიებების გათვალისწინებაც;
- სავაჭო ობიექტებისათვის დაწესებული სტანდარტების ამოქმედება და დარღვევებზე პასუხისმგებლობის გამკაცრება;
- არასამთავრობო სექტორის მიერ სტანდარტებისა და სერტიფიცირების პროცესზე მონიტორინგის განხორციელება;
- ამოღებული საქონლის განადგურებისა და განკარგვის მკაცრი წესების შემოღება.

შემდეგი მნიშვნელოვანი სფერო, რომელშიც კორუფციის პრევენცია უნდა მოხდეს, სახელმწიფო სახსრების ფინანსური მენეჯმენტი. მათ შორის საბიუჯეტო მოწყობის დახვეწა, რომელიც თავის თავში მოიცავს საბიუჯეტო სისტემის, მათ შორის ადგილობრივის სრულყოფასა და ფინანსური დისციპლინის განმტკიცებას, საბიუჯეტო სახსრების ხარჯვის კონტროლის მექანიზმის დახვეწას, რისი აუცილებელი პირობაა საბიუჯეტო სახსრების ხარჯვის საჯაროობა და სახელმწიფო შესყიდვების სისტემის დახვეწა.

უაღრესად სერიოზული პრობლემაა მოუქნელი და არაეფექტური სტრუქტურების რეორგანიზაცია, რომელიც კორუფციის პრევენციისთვის ერთ-ერთი პირველი რიგის ამოცანად გვესახება. აქვე არ შეიძლება არ აღინიშნოს უცხოური კრედიტების მიღებისა და ხარჯვის მექანიზმების სრულყოფის აუცილებლობაც. აგრეთვე, ენერჯეტიკის სფეროში საკრედიტო გარემოსა და საბიუჯეტო სახსრების ფინანსური მენეჯმენტის ანალიზი.

მნიშვნელოვან სფეროს განეკუთვნება სახელმწიფო მართვის სისტემის ამაღლების როლი კორუფციის პრევენციაში. მათ შორის აღსანიშნავია ადგილობრივი მმართველობის და თვითმმართველობის ინსტიტუციონალური სრულყოფა, საკანონმდებლო პროცესის განვითარება და ნორმატიული ბაზის მოწესრიგება. განსაკუთრებულ ყურადღებას საჭიროებს სახელმწიფო მმართველობის ორგანიზაციულ-

სამართლებრივი უზრუნველყოფა. ამ მიზნით, ვფიქრობთ, სასურველია:

- მოსახლეობის მიერ ხელისუფლების გეგმების, გადაწყვეტილებების და მოქმედებების თაობაზე ინფორმაციების მიღება, რაც მიზნად ისახავს საზოგადოებრივი კონტროლის დაწესებას. საზოგადოების მიერ ინფორმაციის მიღების შესაძლებლობა უზრუნველყოფილი უნდა იქნეს კანონმდებლობით, რომელიც დაავალდებულებს ხელისუფლებას ამ ინფორმაციის გაცემას და გაითვალისწინებს სანქციებს ამ ვალდებულებათა დარღვევის შემთხვევაში;
- მკვეთრი დაყოფა შემდეგი ფუნქციების: გადაწყვეტილების მიღება, გადაწყვეტილების განხორციელება, კონტროლი და სხვ. ამ ფუნქციების შეთავსება ხელს უწყობს კორუფციას და ამცირებს მართვის ეფექტიანობას;
- თანამდებობის პირთა პერსონალური პასუხისმგებლობის შემოღება ხარჯებისა და ქონების განწესების სფეროში;

მრავალ სფეროში წამოწყებული ბოლომდე გაუზრებელი, ეკონომიკურად, პოლიტიკურად და სოციალურად დაუსაბუთებელი რეფორმები კიდევ უფრო ართულებს სახელმწიფო მართველობის სისტემის გამართულ მუშაობას. ასეთ პირობებში ვერც ძველი სისტემების დემონტაჟი ხერხდება და ვერც ახალი იქმნება. ამასთანავე, ხდება პროგრესული იდეების დისკრედიტაცია, რაც ართულებს ამ კუთხით შემდგომ საქმიანობას. კორუფციული ხვრელების აღმოფხვრის მიზნით საჭიროდ მიგვაჩნია მოქმედი კანონმდებლობის რევიზია შემდეგი მიმართულებით:

- მოქმედი კანონმდებლობაში წინააღმდეგობათა და ბუნდოვანებათა აღმოფხვრა, რადგან იგი ხელს უწყობს მოხელეთა თვითნებობასა და კორუფციას;
- მოქმედი კანონებში მრავალრიცხოვანი მითითებებითი ნორმების „დახურვა“;
- სისხლის სამართლის კოდექსში კორუფციულ ქმედებათა დიფერენცირება;
- კონტროლის გამკაცრება უწყებრივ ნორმათშემოქმედებით პროცესზე და ა.შ.

კორუფციის შეზღუდვის ყველაზე მარტივი გზა, კერძო საკუთრების ინსტიტუტის ფორმირების პროცესით განპირობებული პირველადი კაპიტალის დაგროვების არსებული შედეგების დაკანონებაა, რომელიც ხელს შეუწყობს მას ხალხის საკეთილდღეოდ „ქმედებისაკენ“. ეს გზა, მაკროეკონომიკური სტაბილურობის მიღწევისა და საბაზრო ეკონომიკის შესაბამისი ინსტიტუტების დამკვიდრების ზემოთხსენებულ ღონისძიებებთან ერთად, კორუფციის შეზღუდვის წმინდა ეკონომიკურ მიდგომას წარმოადგენს.

კორუფციის შეზღუდვის მოყვანილი უმარტივესი გზის ყველაზე თვალსაჩინო ნაკლი – დაუსჯელობის სინდრომის დამკვიდრებაა. თუ გავითვალისწინებთ, რომ, სამწუხაროდ, საქართველოს მოსახლეობის დიდი ნაწილი სოციალურად მძიმე მდგომარეობაში იმყოფება, ძნელი მისახვედრი არაა, რომ ამგვარი გზა აშკარად მიუღებელი იქნება მოსახლეობის იმ ფენისათვის, რომლის ყველაზე „ხმაურიანი“ ნაწილი მოუთმენლად ელის (ზოგიერთ შემთხვევაში სრულიად სამართლიანად) სოციალური შურისძიების შესაძლებლობას.

ამის გათვალისწინებით, აუცილებელია, კორუფციის შეზღუდვის წმინდა ეკონომიკური მიდგომის შეხამება ისეთი ტიპის დამსჯელი ხასიათის ზომებთან, რომ ქვეყანაში არ გაუარესდეს ბიზნესის განვითარების აუცილებელი გარემო და რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია ხელშეუხებელი დარჩეს უდანაშაულობის პრეზუმციის კონსტიტუციით აღიარებული უმნიშვნელოვანესი პრინციპი [5].

დღესდღეობით კორუფციის თვალსაზრისით ყველაზე ხელშესახები და აქტუალური სფერო – ძალოვანი სტრუქტურები და მართლმსაჯულების სისტემაა. ვფიქრობთ, მკითხველთათვის ინტერესმოკლებული არ იქნება გაგაცნოთ ამ კუთხით გასატარებელი ღონისძიებათა ნუსხა:

- ძალოვან სტრუქტურებში არსებულ კორუფციასთან ბრძოლის უმნიშვნელოვანეს მექანიზმად მიგვაჩნია ასეთ სამინისტროებში სამხედრო და სამოქალაქო ფუნქციების მკაფიო გამიჯვნა;
- კორუფციის უმნიშვნელოვანეს წყაროს წარმოადგენს ძალოვანი სტრუქტურების სამეწარმეო საქმიანობა; საჭიროა ყველა სამხედრო-პოლიციურ სტრუქტურას ჩამოერთვას მათთვის რაიმე ფორმით დაქვემდებარებული საწარმო;
- მრავალ დარღვევას ვხვდებით ძალოვანი სტრუქტურების მიერ წარმოებულ სახელმწიფო შესყიდვებშიც; აუცილებლად მიგ-

ვანჩია აღნიშნული სამინისტროების და უწყებების ცენტრალიზებული სამეურნეო სამსახურის რეორგანიზაცია, რათა ისინი არ იყვნენ სამხედრო პირების დაქვემდებარებაში.

- საჭიროა დანაშაულის აღრიცხვის ისეთი ერთიანი უწყებათშორისი ავტომატიზებული სისტემის შექმნა და დანერგვა, რომელზედაც ხელი მიუწდება ყველა კომპეტენტურ ორგანოს. ასეთი სისტემის შემუშავება-დანერგვას ანტიკორუფციული პროგრამა ითვალისწინებს 2002 წლის 1 სექტემბრამდე.
- საჭიროდ მიგვაჩნია, შემუშავდეს ეკონომიკურ დანაშაულთან ბრძოლის სამართლებრივი და ორგანიზაციული ღონისძიებების პაკეტი, რომლის მიხედვითაც ეკონომიკურ დანაშაულთან ბრძოლის ფუნქცია დაეკისრება ერთ რომელიმე სტრუქტურას. ჩვენს მიერ შესაბამისი უწყებებისაგან გამოთხოვილ იქნა ეკონომიკური და სამოხელეო დანაშაულის სფეროში აღძრული სისხლის სამართლის საქმეების რაოდენობრივი დახასიათება 2000-2001 წლის პირველ კვარტალში. სამწუხაროდ, შედეგები არ შეესაბამება ქვეყანაში ამ კუთხით არსებულ რეალურ სიტუაციას;
- საჭიროდ მიგვაჩნია განხორციელდეს სამხედრო კომისარიატების სისტემის რეორგანიზაცია ადგილობრივი მმართველობის სისტემის რეორგანიზაციასთან ერთად და შემუშავდეს სამხედროგააღდებულთა აღრიცხვის ერთიანი სისტემა; მოხდეს სამხედრო კათედრების რეორგანიზაცია; სამხედრო სამსახურში გაწვევის პროცესი გახდეს გამჭვირვალე. ამ თვალსაზრისით მიმდინარეობს მუშაობა თავდაცვის სამინისტროსთან და შესაბამის უმაღლეს სასწავლებლებთან. მიზანშეწონილად მიგვაჩნია სამხედრო სფეროს მარეგულირებელი ნორმატიული ბაზის ინვენტარიზაცია, მოქმედ კანონმდებლობასთან შესაბამისობაში მოყვანა.

დასკვნის სახით გვინდა მოგახსენოთ, რომ კორუფცია სათავეს სადაც იღებს, მთავარი ბრძოლაც იქ არის საჭირო, ანუ საზოგადოებაში, ადამიანთა გულგრილ მიდგომაში. კორუფციასთან ბრძოლის შემოსახლვრა ერთი უწყებით, იქნება ეს ანტიკორუფციული საბჭო თუ ბიურო, შეუძლებელია. ჩვენ გავიმარჯვებთ იმდენად, რამდენადაც საზოგადოება მოინდომებს ამ სენის მოცილებას. არჩევანი,

ვფიქრობ დიდი არ არის და ჩვენ ერთად უნდა დავამტკიცოთ, რომ შეგვეწყვეს ძალა და უნარი გაცნობიერებული არჩევანის გასაკეთებლად – დავძლიოთ კორუფცია და ავაშენოთ სრულფასოვანი და ძლიერი სახელმწიფო.

ლიტერატურა:

1. პაპავა ვ., ეკონომიკის პოსტკომუნისტური ტრანსფორმაციის შესატყვისი კორუფციის ბუნება და საქართველოში მისი შეზღუდვის მექანიზმის შესახებ. – სახელმწიფო და კონტროლი, 2001 წ., №1.
2. Tanzi V., Davoodi H., Corruption, public Investment and Growth. - IMF Working Paper 97/139, 1997.
3. Papava V. Economic Approach to the Restriction of Corruption in Georgia. – Georgian Economic Trends, 2000, No. 3-4.
4. Tanzi V. Corruption Around the world: Causes, Consequences, Scope and Cures, IMF Staff Papers, December 1998;
5. Папавა. В. Экономический Манифест Ограничения Коррупции в Грузии, Свободная Грузия 4 Сентября 2001г;
6. Stephen H. Axilrod - Transformations to Open Market operations: Developing Economies and Emerging Markets, 1996.
7. Mauro P. Why Worry about Corruption? IMF Staff Papers, December, Washington D,C, 1997;
8. Abed G., Davoodi H., “Corruption , Structural Reform and Economic Performance in the Transition Economies”, IMF Working Paper 00/132, 2000;

MAIN DIRECTIONS OF ANTI-CORRUPTION POLICY AND WAYS OF ITS SOLUTION ON GEORGIA'S EXAMPLE

**Mirian Gogiashvili, Vladimer Ugulava,
Levan Totadze**

*Anticorruption Bureau of Georgia
6, Oniashvili Str, Tbilisi, 380014, Georgia*

Summary. In the world political arena Georgia obtained totally new, independent and important function. In order to realise Georgian State into World's civilised general context, it is necessary to eradicate the existing and engrained corruption relations.

The anti-corruption movement in a State is one of the forms of human honour and rights defence and not the weapon of formal struggle.

In Georgia we are not facing only hard social-economical situation and quite a high level of corruption. Important is a hard psychosocial feeling that Georgian society has today. That's why together with all abovesaid it is very important to overcome social nihilism and to form positive social idea towards anti-corruption policy. So, together with the refinement of legislative base and working up concrete economical or legislative recommendations it is necessary to achieve social support.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГРУЗИИ

**Мириан Гогнашвили, Владимир Угулава,
Леван Тотадзе**

*Антикоррупционное Бюро Грузии
6, ул. Онашвили, Тбилиси, 380014, Грузия*

Резюме: На мировой политической арене Грузия постепенно завоевывает свою собственную, независимую позицию. Однако понятно, что для полноценной интеграции в мировое цивилизованное сообщество, Грузии необ-

ходимо излечиться от такой опасной и разрушительной «наследственной» болезни в системе государственного управления, какой является коррупция.

Антикоррупционное движение в обществе является одной из основных форм защиты чести, достоинства и прав человека, а не формальным выражением социального и политического протеста.

На современном этапе развития, создавшееся в Грузии тяжелое социально-экономическое положение, в значительной степени обусловлено высокой степенью коррупции. Но в этой ситуации определяющей является то психологическое самопереживание, которое есть у народа Грузии. Поэтому, вместе с вышесказанным важно преодолеть общественный нигилизм и формировать позитивное общественное мнение по отношению к антикоррупционной политике. Следовательно, крайне важным является не только совершенствование соответствующей правовой базы, но и разработка конкретных экономических и юридических рекомендаций, необходимых для достижения полновесной общественной поддержки.

ლიკვიდობის ცნების განსაზღვრისათვის

კოვზანაძე ირაკლი

გაერთიანებული ქართული ბანკი

380002 თბილისი ანდრონიკაშვილის ქ. 37

შემოვიდა 2001 წლის 30 ოქტომბერს

რეზიუმე. ნაშრომში განხილულია საბანკო ლიკვიდობის საკითხები. უნდა აღინიშნოს, რომ თანამედროვე ეკონომიკურ ლიტერატურაში ლიკვიდობის ცნება საკმარისად ჯერ კიდევ არ არის განსაზღვრული. გამოჩნული არაა აგრეთვე ცნებები ბალანსის ლიკვიდობა, საბანკო ლიკვიდობა და საბანკო სისტემის ლიკვიდობა. ხშირად, ცალკეულ ბანკთან მიმართებაში ლიკვიდობა გაიგივებულია ფულად სახსრებთან საღაროში, ნაშთებთან საკორესპონდენტო ანგარიშებზე და ასევე სახელმწიფო ფასიან ქაღალდებთან.

ნაშრომში გაანალიზებულია საბანკო ლიკვიდობის, საბანკო სისტემის ლიკვიდობისა და საერთაშორისო საბანკო ლიკვიდობის საკითხები. სტატია შესაძლებლობას გვაძლევს განვსაზღვროთ ბანკის ლიკვიდობის ცნება და გავმიჯნოთ იგი ისეთი ცნებებისაგან, როგორცაა გადახდისუნარიანობა და მომგებიანობა.

ლიკვიდობის ცნების სხვადასხვა განმარტების განხილვამ დაგვანახა, რომ აუცილებელია ლიკვიდობის ცნების ორ მნიშვნელოვან მახასიათებელზე ყურადღების გამახვილება. ესაა ვალდებულებათა შესრულება და დროული შესრულება. აქედან გამომდინარე, ბანკის ლიკვიდობა ეს არის ბანკის უნარი დროულად შეასრულოს ვალდებულებები, ასევე ლიკვიდობა შეიძლება დახასიათდეს როგორც, აქტივების ფულად გადაქცევის ფასი.

* * *

საბანკო ლიკვიდობის გაგება თანამედროვე ეკონომიკურ ლიტერატურაში და პრაქტიკაში არაერთმნიშვნელოვანია. ლიკვიდობის ცნების ქვეშ იგულისხმება: ბანკის უნარი შეასრულოს სასესხო ვალდებულებები შესაბამის დროსა და შესაბამისი მოცულობით [1];

ეს არის უნარი ნაღდი სახსრების შექმნისა ხელსაყრელი ფასით [2]; ბანკის შესაძლებლობა დროულად და სრულად შეასრულოს თავისი სასესხო ვალდებულებები ყველა კონტრაგენტის წინაშე [3]; კომერციული ბანკის ნორმალური ფუნქციონირების მნიშვნელოვან პირობას წარმოადგენს ლიკვიდობის დაცვა, ანუ მოზიდული სახსრების მფლობელების მოთხოვნების დაკმაყოფილების საშუალება. ასეთი ვალდებულებების მიხედვით ანგარიშის დროულად გასწორება [4]; საბანკო ლიკვიდობის მართვა განხილული უნდა იქნას, როგორც სახსრების შექმნის პროცესი, რათა მას ჰქონდეს სახელშეკრულებით ან ტრადიციული ვალდებულებების გადახდის საშუალება მისაღები ფასით ნებისმიერ დროს [5].

თვით ტერმინი ლიკვიდობა *liquidus* ლათინური წარმოშობისაა და ითარგმნება როგორც დენადი, თხევადი. ე.ი. ლიკვიდობა ამა თუ იმ საგანს ადვილად მოძრაობის, შერევის თვისებას აძლევს. საბჭოთა კავშირში ტერმინი "Liquiditat" 20-ე საუკუნის დასაწყისში დამკვიდრდა. იგი გერმანულიდანაა ნასესხები და ძირითადად საბანკო სფეროში იხმარებოდა. ასე რომ, ლიკვიდობაში იგულისხმებოდა აქტივების სწრაფი და ადვილი მობილიზაციის უნარი.

საბჭოთა პერიოდის დროს მეცნიერება და პრაქტიკა ლიკვიდობის ცნებას უკავშირებდნენ კრიზისულ ძვრებს კაპიტალისტურ ეკონომიკაში, ფირმებისა და ბანკების გაკოტრებას, რაც სოციალისტურ ეკონომიკაში, რომელიც გეგმიურად და პროპორციულად ვითარდებოდა არ შეიძლებოდა მომხდარიყო. ასე რომ, ლიკვიდობას ასეთი განმარტება ჰქონდა: "კაპიტალისტურ ქვეყნებში საწარმოთა, ფირმათა ან ბანკთა აქტივების მობილურობა, რომელიც უზრუნველყოფს ფაქტიურ შესაძლებლობას დროულად გადაიხადოს ყველა ვალდებულება და მის წინაშე წაყენებული კანონიერი მოთხოვნილება". სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ლიკვიდობაში იგულისხმება სამეურნეო აქტივების თვისება - კერძოდ კი, მობილურობის, მოძრაობის უნარი, სწრაფად გარდაიქმნეს ნაღდ ფულად.

ისმება კითხვა, ლიკვიდობის ცნების რომელი განმარტებაა სწორი?

ყველა ზემოთ აღნიშნული მოსაზრება ლიკვიდობის ცნების განსაზღვრების შესახებ ერთ საერთო საფუძველს ემყარება. კერძოდ, კომერციული ბანკების მიერ ვალდებულებების მიხედვით გადახდის უზრუნველყოფას. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ტიმოთი უ. კოხის

მიერ ლიკვიდობის ცნების განსაზღვრისას, მართალია არ არის ვალდებულებათა მიხედვით გადახდაზე ყურადღება უშუალოდ გამახვილებული, მაგრამ მთლიანად კონტექსტს თუ კარგად დავუკვირდებით, ნათლად ჩანს, რომ ნაღდი ფულის შექმნის უნარი აუცილებელია არა ბანკის საღაროს შესავსებად, არამედ “სასესხო ვალდებულებების ანგარიშსწორების განსახორციელებლად”.

თანამედროვე ეკონომიკურ ლიტერატურაში ტერმინ “ლიკვიდობას” ფართო გაგება გააჩნია და ახასიათებს ეკონომიკის სრულიად განსხვავებულ ობიექტებს. გარდა აღნიშნული განსაზღვრებისა, ლიკვიდობა გამოიყენება აგრეთვე სხვა ცნებასთან შეთანხმებით, რომელიც შეეხება არა მარტო ეკონომიკური ცხოვრების სხვადასხვა ობიექტებს (საქონელი, ფასიანი ქაღალდები), არამედ ეროვნული ეკონომიკის სუბიექტებსაც (ბანკი, საწარმო, ბაზარი) და ასევე გამოიყენება ეკონომიური სუბიექტების საქმიანობის განმსაზღვრელად (საწარმოს ბალანსი, ბანკის ბალანსი).

ლიკვიდობის საკითხის შესწავლამ ასევე დაგვანახა, რომ კვლევაში ხშირად იყენებენ ისეთ ურთიერთდაკავშირებულ ლიკვიდობის გამომხატველ ცნებებს, როგორცაა: საბანკო ლიკვიდობა, ბანკის ლიკვიდობა, საბანკო სისტემის ლიკვიდობა და ა.შ. ასე რომ, ცალკეულ ბანკთან მიმართებაში ლიკვიდობა ხშირად გაიგივებულია ფულად სახსრებთან საღაროში, სახსრებთან ცენტრალური ბანკის ანგარიშებზე, პირველი კლასის ბანკების საკორესპონდენტო ანგარიშებზე და აგრეთვე, სახელმწიფო ფასიან ქაღალდებთან.

მთლიანობაში, ორი მეტნაკლებად გავრცელებული თვალსაზრისი არსებობს. პირველი გაიგივებულია ნაღდი ფულის მოცულობასთან. ასე რომ, ბანკის ლიკვიდობა განისაზღვრება როგორც ბანკის აქტივების გამოყენების შესაძლებლობა, როგორც ნაღდი ფულადი სახსრებისა ან ნაღდ ფულად სწრაფად გადაქცევის უნარი და ამასთანავე, აქტივების შესაძლებლობა უცვლელად შეინარჩუნოს ნომინალური ღირებულება. ამ თვალსაზრისის თანახმად, ბანკი ლიკვიდურად ითვლება, თუ მისი ფულადი სახსრები სწრაფი მობილიზაციის შესაძლებლობას იძლევა მთლიანად და დროულად შეასრულოს პასივის ვალდებულებები. ამასთანავე, ბანკის ვალდებულებები დაფარული უნდა იქნას ზარალის გარეშე ბანკის მოგების მიზნით. მოცემულ განსაზღვრებაში ასახულია არსებითი მომენტი: მასში ხაზგასმულია, რომ ლიკვიდურად შესაძლოა ჩაითვალოს მხოლოდ ისეთი ბანკი, რომლის აქტივებიც არ გაუფასურდება, ე.ი. გააჩნიათ

მაღალი ხარისხი. აქედან გამომდინარე, ყურადღება გამახვილებულია აქტივების ხარისხზე.

მეორე შეხედულების თანახმად, ბანკის ლიკვიდობა ხასიათდება, როგორც შესაძლებლობა დაფაროს ნაკისრი ვალდებულებები დროულად. ეს უზრუნველყოფილი უნდა იყოს აქტიური და პასიური ოპერაციების შესაბამისი ორგანიზაციით და ერთობლივი საბანკო ლიკვიდობის გადანაწილებით. ამავე დროულად, ვალდებულებების დაფარვა უნდა განხორციელდეს ზარალის გარეშე ბანკის მოგების მიზნით. ამ განსაზღვრებაში, ჩემი აზრით, გამოიხატება ბანკის ლიკვიდობის ძირითადი არსი: აქტიური და პასიური ოპერაციების ორგანიზაცია მათი ვადის თანახმად და ბანკის სავალდებულო მოგება.

გამოვდივართ რა, ლიკვიდობის ცნების საერთო განსაზღვრებიდან, შევეცადოთ გავერკვეთ იმაში, თუ რა არის საბანკო ლიკვიდობა. ცნება “საბანკო ლიკვიდობა” სულ მცირე ორ საფეხურად შეიძლება იქნას განხილული: კომერციული ბანკის ლიკვიდობა და საბანკო სისტემის ლიკვიდობა.

ბანკისათვის ფული საბრუნავი კაპიტალიცაა და პროდუქტიც. თუკი სამრეწველო საწარმოები თავიანთ საქმიანობას კაპიტალბრუნვაზე აფუძნებენ, უმეტესად კი საქონლურ ფორმაზე და მათი ლიკვიდობა საქონლის ლიკვიდობაზეა დამოკიდებული, ბანკი – კაპიტალბრუნვას ფულად ფორმაში ანხორციელებს როგორც, ფულადი ბაზრის აქტიური მონაწილე და პირველ რიგში, საქმე აქვს სავალდებულებებთან.

ამავე დროს, ბანკი მოქმედებს როგორც, დამოუკიდებელი საფინანსო ინსტიტუტი. თავისი საქმიანობისათვის, მომსახურების გაწევისათვის ბანკმა შემოსავალი უნდა მიიღოს, რომელიც დაფარავს მის ხარჯებს. ეს იმას ნიშნავს, რომ მისი მომსახურების ღირებულება საკმარისი უნდა იყოს მისი შემდგომი განვითარებისათვის.

თითოეული კომერციული ბანკი თავისი საქმიანობის პროცესში სულ მცირე ორჯერ მაინც აწყდება ლიკვიდობის პრობლემას. პირველი, როგორც თავისი ფუნქციის ტექნიკური შემსრულებელი ფულად ბაზარზე, ბაზრის მონაწილეთა გადასახადების შესრულების დროს. მეორე, როგორც საფინანსო-საკრედიტო სფეროს დამოუკიდებელი სუბიექტი, რომელიც თავისი საქმიანობის შედეგად იღებს მოგებას ან ზარალს.

ბანკის როლი, როგორც ტექნიკური შემსრულებლისა, გამოიხატება უბრალოდ შუამავლობაში და ლიკვიდობის უზრუნველ-

ყოფის ამოცანა მდგომარეობს იმის აუცილებლობაში, რომ ხელთ ქონდეს რეალური ფულის შესაბამისი რაოდენობა საგადასახადო დავალების განხორციელებისათვის. მაგრამ, ხარჯების ანაზღაურებისა და მოგების მიღების თვალსაზრისით, ბანკი ხდება ვალდებულებათა ფართო წრის უშუალო მოვალე და კრედიტორი და აქ წინა პლანზე გამოდის მისი საქმიანობის რისკის პრობლემა, როგორც კრედიტორისა და საიმედოობისა შეასრულოს ნაკისრი ვალდებულებები.

კომერციული ბანკი უნდა შეეცადოს გაიგოს რას ნიშნავს ბანკის შესაძლებლობა - შეასრულოს ნაკისრი ვალდებულება, რომლისთვისაც ყოველთვის უნდა ქონდეს გადანახული გარკვეული რაოდენობის ნაღდი და უნაღდო ფულადი სახსრები. პირველი შეხედვით, განმარტების მიხედვით, კომერციული ბანკის ლიკვიდობა არ განსხვავდება გადახდისუნარიანობისაგან. ე.ი. ბანკის შესაძლებლობა დროულად აგოს პასუხი თავისი ვალდებულებების შესრულებაზე დროის რაღაც განსაზღვრულ მომენტში.

მიუხედავად ლიკვიდობისა და გადახდისუნარიანობის ცნებების მსგავსებისა, აუცილებელია მათ შორის განსხვავების დანახვა. კერძოდ, მხედველობაში უნდა ვიქონიოთ ის, რომ ლიკვიდობა ვალდებულებების დროული დაფარვის შესაძლებლობაა, ხოლო გადახდის უნარიანობა - ვალდებულებების შესრულებისათვის პირობების შექმნა.

ბანკის ლიკვიდობაზე გავლენას ახდენენ აგრეთვე სხვა ფაქტორებიც, როგორცაა: ბიუჯეტის დეფიციტი, ინფლაცია და სხვა. ამ ფაქტორების გავლენის შედეგად ლიკვიდობის დარღვევის პრობლემები წარმოექმნებათ არა ცალკეულ ბანკებს, არამედ მათ უმეტესობას.

ერთის მხრივ, ლიკვიდობის უზრუნველყოფის მიზნით, უმჯობესია გადახდისუნარიანობა განისაზღვროს საკმაოდ ზუსტად იმის მიხედვით, თუ რა მოთხოვნილება იქნება მომავალში ნაღდ და უნაღდო ფულად სახსრებზე. რასაკვირველია, ამის ზუსტად განსაზღვრა შეუძლებელია, ამიტომ ბანკს უნდა გააჩნდეს აქტივების გარკვეული მარაგი, რომლის რეალიზაციასაც შესძლებს ნებისმიერ დროს და (ან) ქონდეს შესაძლებლობა ფულად ბაზარზე შეიძინოს ის სახსრები, რომლებიც აკლია. ამასთანავე როგორც წესი, აქტიური ოპერაციები განსხვავდებიან შემოსავლების ხარისხისა და რისკის ხარისხის მიხედვით. როგორც დამოუკიდებელ სუბიექტს, ბანკს შესაძ-

ლებლობა უნდა ქონდეს დროულად მოახდინოს თავისი კაპიტალის რეალიზაცია. რაც უფრო დიდია საკუთარი სახსრების მოცულობა და ხვედრითი წილი პასივების ბალანსის სტრუქტურაში, მით მაღალია ბანკის მდგრადობა და ნაკლებადაა დამოკიდებული გარეშე რყევებზე. სტაბილური მოგების დროს იზრდება ბანკის საკუთარი სახსრების აბსოლუტური და შეფარდებითი რაოდენობა, რაც თავის მხრივ ზრდის მის მდგრადობას.

ასე რომ, მომავალში გადახდისუნარიანობა უზრუნველყოფილია აქტივისა და პასივის ოპერაციების წონასწორობით დროის უახლოეს მონაკვეთში და გონივრულად გათვლილ გრძელვადიანი პროპორციის პერსპექტივაზე, აგრეთვე აქტიური ოპერაციების გონივრულად გათვლილი რისკის შენარჩუნებაზე, საკუთარი სახსრების საკმარის რაოდენობაზე და მოზიდული სახსრების სტაბილურობაზე.

ბანკის ლიკვიდობა გარდა გადახდისუნარიანობისა, ხასიათდება ისეთი თვისებებით, როგორიცაა საიმედოობა და ფინანსური მდგრადობა. საიმედოობის ქვეშ იგულისხმება იმის გარანტია, რომ ბანკი თავისი საქმიანობით საკუთარი კომერციული ინტერესების გათვალისწინებით, უზრუნველყოფს მეანაბრეების მიერ მიბარებული სახსრების შენახვას და თავისთავზე ნაკისრ სხვა ვალდებულებების შესრულებას. ჩვეულებრივ, ამის მიღწევა შესაძლებელია დივერსიფიცირებული მიდგომის გზით მოზიდული სახსრების განთავსებისას.

ფინანსური მდგრადობა ხასიათდება საკუთარი სახსრების დონით ბალანსის პასივებში, ბანკის უნარით გაზარდოს საკუთარი სახსრები მოგების მიღების გზით, აგრეთვე, ბანკის კლიენტურის სტაბილურობით, რომელიც მყარი რესურსების ბაზის გარანტიაა.

ვალდებულებების შესრულება წინასწარ განსაზღვრავს იმის აუცილებლობას, რომ მაქსიმალურად მოიზიდოს სახსრები პასივისათვის და ისე განათავსოს ვადის მიხედვით, რომ შესძლოს დააკმაყოფილოს ბანკის კლიენტების მოთხოვნილება და შეასრულოს სხვა დანარჩენი ვალდებულებანი. ცხადია, თუ ასეთი ბალანსირება არ იქნება აქტივისა და პასივის მუხლებს შორის, ბანკის ნორმალურ მუშაობაზე ლაპარაკიც კი შეუძლებელია. ამის გამო, ბალანსირების მიღწევა აქტივსა და პასივს შორის ითვლება პირველ მნიშვნელოვან ამოცანად საბანკო პოლიტიკაში. აქედან მომდინარეობს ისიც, რომ ბანკები, რომელთაც პასივის მუხლებში გააჩნიათ გრძელვადიანი წყაროები, შეუძლიათ აწარმოონ საინვესტიციო ოპერაციები და ვასცენ გრძელვადიანი სესხები. და პირიქით, ბანკებს, რომელთა

რესურსები შედგება მოკლევადიანი სახსრებით, შეუძლიათ განახორციელონ მხოლოდ მოკლევადიანი ოპერაციები.

სახსრები საინვესტიციო ოპერაციებისათვის ბანკებს ან სრულებით არა აქვთ, ან აქვთ განსაზღვრული რაოდენობის, რომელიც არ არის საკმარისი გრძელვადიანი დაბანდებისათვის. ბანკის პასივების დამახასიათებელი თვისება ისაა, რომ ყველა მენაბრე ერთდროულად არ მოითხოვს თავის სახსრებს. ეს ბანკს აძლევს შესაძლებლობას, რომ თავის განკარგულებაში მუდმივად ქონდეს კლიენტთა სახსრების გარკვეული რაოდენობა. იმის გამო, რომ ბანკი კლიენტებს უწევს მომსახურებას, ანგარიშზე მუდმივად გააჩნია გარკვეული რაოდენობის თანხები, რომლებიც, როგორც პრაქტიკამ გვიჩვენა, გრძელვადიანია. ამ მუდმივი თანხის რაოდენობა შეიძლება შეიცვალოს მთელი რიგი ფაქტორების გავლენით, რომელთა რიცხვში შედის ქვეყნის ან რეგიონის საგარეო ეკონომიკური ფაქტორი (ბაზრის კონიუქტურა, საქმიანი აქტივობის ცვლილება, საკრედიტო სისტემის განვითარება) და აგრეთვე, შიდა საბანკო ფაქტორი, რომელიც მოიცავს: ბანკის აქტივების ლიკვიდობას და შემოსავლიანობას, მენეჯმენტის ხარისხს, კადრების კვალიფიკაციას, ბანკის კარგ სახელს, ბანკის პასივების სტრუქტურას ვადიანობის მიხედვით. ამ ფაქტორების გათვალისწინებით შესაძლებელია თითქმის ზუსტად განისაზღვროს კლიენტთა სახსრების მოცულობა, რომელიც მუდმივი იქნება და რომლის გამოყენებაც შესაძლებელი იქნება საშუალო და გრძელვადიანი დაფინანსებისთვის.

აქტივებისა და პასივების ვადების შესაბამისობა დროის კონკრეტული მომენტისათვის, ბანკის ლიკვიდობას მხოლოდ ცალმხრივად ახასიათებს. ასეთი მიდგომა შესაძლებელია გამოყენებული იქნას მხოლოდ ბანკის ბალანსის ლიკვიდობის შესაფასებლად, და არა მთლიანად ბანკისა. ის რომ, ბალანსის ლიკვიდობა ასახავს ბანკის შესაძლებლობას მოცემულ დროს უზრუნველყოს ვალდებულებების დაფარვა თავისი აქტივებით, სხვისი ჩარევის გარეშე, ახასიათებს საკუთარი სახსრების მარაგს, აქტივების მარაგს (პორტფელი) და ვალდებულებების განსაზღვრულ სტრუქტურას.

ბანკის საქმიანობა ხასიათდება არა მარტო სტრუქტურისა და მარაგის დაბანდების მიხედვით და ვალდებულებებით, არამედ პირველ რიგში, მთელი აქტივების მოძრაობით, მათი მუდმივი დაბანდებით და ა.შ. ანუ შემცველი სახსრების ნაკადით, და ამიტომაც ბანკის ლიკვიდობა უნდა განისაზღვროს ამ დენადობის გათვალის-

წინებით. ასეთი სახით ბალანსის ლიკვიდობა წარმოადგენს შემადგენელ და აუცილებელ ნაწილს ბანკის ლიკვიდობისა, მაგრამ ბანკის ლიკვიდობა კიდევ უფრო ფართო ცნებაა, რომელიც მოიცავს აქტივებისა და პასივების დამატებით თვისებებს, კერძოდ კი, მათი “გადადინების” შესაძლებლობას.

სხვა სახის აქტივების ლიკვიდობა - საბანკო სესხები - უმეტესწილად დამოკიდებულია მსესხებლის კრედიტუნარიანობაზე, საკრედიტო გარიგების რისკზე და სესხის უზრუნველყოფის ხარისხზე ფულადი ურთიერთობების განვითარების თანამედროვე პირობებში წარმოიქმნება შესაძლებლობა გაიყიდოს საწარმოს სასესხო და ხათამასუქო დავალიანება, მაგრამ ამ პროცესებს ჯერ კიდევ ვერ ვუწოდებთ ყოვლისმომცველს. მეტნაკლებ ინტერესს იწვევს მსხვილი მონოპოლიური საწარმოებისა და ბანკების დავალიანება, რომელთაც მყარი ფინანსური მდგომარეობა გააჩნიათ. მოთხოვნილება ამ სახის აქტივებზე შედარებით მაღალია. ნაკლებად კრედიტუნარიან მსესხებლებზე ბაზარი შესაბამისად რეაგირებს: მათი ვალების გაყიდვა საკმაოდ ძნელია და მათი პოტენციური შემოსავალი მნიშვნელოვნად დაბალი. გარდა აღნიშნულისა, სესხის ლიკვიდობაზე განსაზღვრულ გავლენას ახდენს საგარეო ეკონომიური ფაქტორები: ბანკებს შორის ანგარიშსწორების სისტემის განვითარება, საკანონმდებლო ბაზის დონე საზოგადოებაში და ა. შ.

აქტივების ხარისხის მსგავსად, პასივების სტრუქტურა და ხარისხიც არა ნაკლებ როლს ასრულებენ ბანკის ლიკვიდობის შენარჩუნებაში. საკუთარი სახსრების წილი პასივში და მათი სტრუქტურა მოწმობენ ბანკის წარმატებულ მუშაობაზე მოცემულ მომენტში. კაპიტალის იმობილიზაციის დონე უჩვენებს, რა მოცულობის საკუთარი სახსრები შეიძლება ჩაიდოს გრძელვადიან და (ან) მაღალრისკიან აქტივებში.

მოზიდული სახსრების სტრუქტურა დამახასიათებელია ბანკის მყარი რესურსების ბაზისათვის, რომელიც შესაძლებლობას იძლევა გაითვალისწინოს ლიკვიდური სახსრების მოთხოვნილება ვალდებულებების დასაფარავად. წყაროების სტრუქტურის შექმნის საფუძველზე განისაზღვრება აქტივების პორტფელი როგორც ვადიანობის, ისე რისკის ხარისხის მიხედვით. მოზიდული რესურსების სიდიდე და ხარისხი შესაძლებლობას იძლევა დააინტერესოს მენაბრეები, რომლებიც ბანკს თავიანთ სახსრებს ანდობენ. რაც უფრო სტაბილურია მოზიდული პასივები, მით უფრო საიმედოა საფუძველი ბან-

კის აქტიური ოპერაციების განვითარებისთვის და რაც უფრო დაბალია საპროცენტო განაკვეთი მოზიდულ სახსრებზე, მით უფრო მეტი შანსი აქვს ბანკს მოგების მისაღებად. შესაბამისად, საკმაოდ იაფი სტაბილური პასივი ითვლება კომერციული ბანკის ლიკვიდობის აუცილებელ პირობად, ხოლო მესაბურველები და კრედიტორები თავისებურ კაპიტალად, რომელთა წყალობით ბანკი არ კარგავს რესურსების ბაზას მძიმე კონიუქტურულ პირობებშიც კი.

თანამედროვე პერიოდში დგება არა ერთი ბანკის ლიკვიდობის საკითხი, არამედ ქვეყნის მთელი სისტემისა. ცნება “საბანკო სისტემის ლიკვიდობა”, ბანკის ლიკვიდობისაგან განსხვავებით, მოიცავს უშუალო ფაქტორებს, რომელიც შეეხება როგორც ცალკეული ბანკის ლიკვიდობას, ასევე მთელ საბანკო სისტემას.

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში, საბანკო სისტემის ლიკვიდობა დამოკიდებულია საბაზრო ურთიერთობების ხარისხზე ფულის ბრუნვის წრეში, კრედიტზე, ფასიან ქაღალდებზე, ეროვნული ბანკის მიერ ზომების ორგანიზაციაზე, რომელიც მიმართულია იქით, რომ კომერციულმა ბანკებმა შეინარჩუნონ ლიკვიდობა, სამართლებრივი ურთიერთობის განვითარებაზე ქვეყანაში, ინფლაციის ტემპზე, საბიუჯეტო დეფიციტის დაფარვის შესაძლებლობაზე, საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნა-მიწოდების წონასწორობაზე და ა.შ. საბანკო სისტემის ლიკვიდობა დამოკიდებულია აგრეთვე ცალკეული ბანკის ლიკვიდობაზე, რამდენადაც ბანკები ჩართულნი არიან პირდაპირ საბაზრო ბანკთაშორის გაცვლით ოპერაციებში, საანგარიშსწორებო და კლირინგული ცენტრების მეშვეობით.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში შეუძლებელია შენარჩუნებული იქნას ლიკვიდობის საკმარისი დონე ყველა საკრედიტო დაწესებულებისათვის. ამიტომ, ერთი ან რამდენიმე ბანკის ლიკვიდობის დაკარგვა არ უნდა იყოს ძირგამომთხრელი მთელი საბანკო სისტემისათვის. მაკონტროლებელი ორგანოები, რომლებიც ადევნებენ რა თვალყურს მათ მდგომარეობას, ვალდებული არიან გამოავლინონ და თავიდან აიცილონ გაკოტრების ჯაჭვის წარმოქმნა.

თავისთავად ცხადია, რომ ყველა ეს პროცესები უნდა კონტროლდებოდეს ეროვნული ბანკის მიერ. მართალია, ქვეყნის ცენტრალური ბანკი პასუხს ვერ აგებს თითოეული კომერციული ბანკის საქმიანობაზე, მაგრამ პასუხისმგებელია იმაზე, რომ ერთი ან რამდენიმე ბანკის პრობლემამ ზიანი არ მიაყენოს საბანკო სისტემის ლიკვიდობას მთლიანობაში. ამ მიზნით, ცენტრალური ბანკი აწესებს რა

ლიკვიდობის ნორმატივებს, ამასთანვე აკონტროლებს ამ მოთხოვნილებათა დაცვას და მართავს კომერციული ბანკების ოპერაციებს, უზრუნველყოფს საბანკო სისტემის სტაბილურობას, მეანაბრეებისა და კრედიტორების ინტერესებს, ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის გატარებას.

თანამედროვე ეკონომიკურ ლიტერატურაში ცნება "ეროვნული საბანკო სისტემის ლიკვიდობა" ჯერ კიდევ არ არის ფართოდ გაშუქებული. მაგრამ, თუ მხედველობაში მივიღებთ "ბანკის ლიკვიდობის" ცნებას, ქვეყნის საბანკო სისტემის ლიკვიდობა შეიძლება გაგებულ იქნას, როგორც ერთიანი ბაზა დროულად და დაუბრკოლებლად უზრუნველყოს ღირებულებათა გადანაწილება ეროვნული ეკონომიკის ჩარჩოებში.

იგი უზრუნველყოფილია პირველ რიგში, მაღალლიკვიდური სახსრების საკმარისი რაოდენობით (მიმოქცევაში ფულის მასის მოცულობით), მეორე მხრივ, საგადასახადო სისტემის ფუნქციონირების საიმედოობით, ანგარიშსწორების ეფექტური ორგანიზაციით. მესამე, ეროვნული და მაკონტროლებელი ორგანოების მიერ განხორციელებული ზედამხედველობით კომერციულ ბანკებზე, და ბოლოს მეოთხე, მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების სტაბილურობით ეროვნულ ეკონომიკაში, რომელიც შეეხება ინფლაციის დაბალ დონეს, ბიუჯეტის დეფიციტს და სამართლებრივი ურთიერთობების განვითარებას ქვეყანაში.

საბანკო სისტემის მაღალი ლიკვიდობის მაჩვენებელია დადებითი ფინანსური შედეგი მთლიანად საბანკო სექტორის საქმიანობაში. ამასთანავე, საბანკო სისტემის მომსახურეობის საზღაური წარმოადგენს ეკონომიკის მდგომარეობის მაჩვენებელს, რომელიც უზრუნველყოფს საწარმოებისა და ორგანიზაციის შესაძლებლობას გადაიხადოს მომსახურეობისათვის. ამ სახით, ეროვნული საბანკო სისტემის ლიკვიდობა ითვლება როგორც ერთერთი პირობა და ამავე დროს შედეგი, ქვეყნის მაღალგანვითარებული ეკონომიკისა.

აღსანიშნავია ისიც რომ, როგორც არც ერთი ქვეყანა არ არის განცალკავებული საერთაშორისო ინტეგრაციისა და კოოპერაციისაგან, ისე არც ერთი საბანკო სისტემა არ არის იზოლირებული სხვა ქვეყნის საბანკო სისტემისაგან. მთავრობასა და მსხვილ სამრეწველო საწარმოებს საერთაშორისო კრედიტების დროს, მომსახურეობას უწევენ შედარებით მსხვილი ბანკები (მნიშვნელოვნად დიდი მოცულობის კრედიტების გამო), რამდენადაც ისინი ითვლებიან

საბანკო სისტემის ძირითად ბანკებად ეკონომიურად განვითარებულ ქვეყნებში. აქედან გამომდინარე, ცალკეული ბანკებისა და მთლიანი საბანკო სისტემის ლიკვიდობა დამოკიდებულია განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკურ და გარე ეკონომიკურ პროცესებზე.

ეს კი შესაძლებლობას იძლევა გავიგოთ, რა არის საერთაშორისო საბანკო ლიკვიდობა.

საერთაშორისო საბანკო ლიკვიდობას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება ტრანსეროვნული ბანკებისათვის, რომელთა ბალანსებშიც დიდი ხვედრითი წილი უკავიათ საერთაშორისო ოპერაციებს. საერთაშორისო საბანკო ლიკვიდობა შესაძლებლობას აძლევს საერთაშორისო საბანკო საზოგადოების მონაწილეებს – სხვადასხვა ქვეყნის კომერციულ ბანკებს - პასუხი აგონ თავიანთ ვალდებულებებზე.

საბანკო ლიკვიდობა უნდა იქნეს შეფასებული რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მაჩვენებლებით. ეს იმას ნიშნავს, რომ უნდა არსებობდეს მაჩვენებელი ან მაჩვენებელთა მთელი სისტემა, რომელიც შესაძლებლობას მოგვცემს შევადაროთ სხვადასხვა სუბიექტების საბანკო ლიკვიდობა.

თანამედროვე საბანკო პრაქტიკაში ლიკვიდობის რაოდენობრივი განსაზღვრების საკითხი მეტად მნიშვნელოვანია. ეს არის რომ, ქვეყნის ან საერთაშორისო საბანკო სისტემის ლიკვიდობის გაზომვა სიძნელეებთან არის დაკავშირებული. პირველი, ამისათვის საჭიროა გამოიყენონ მაკროეკონომიური მასშტაბის მაჩვენებლები და ქონდეთ შესაძლებლობა შესაბამისი დონის მონაცემების გაანალიზებისა. მეორე, ამ სუბიექტების ლიკვიდობის მეთოდოლოგია განხილული არ არის ეკონომიკურ ლიტერატურაში.

ჩვენი სტატიის ფარგლებში შესაძლებელია გამოვთქვათ მოკლე მოსაზრებები კომერციული ბანკის ლიკვიდობის მაჩვენებლებზე.

კომერციული ბანკის ლიკვიდობის შეფასება მხოლოდ ერთი მაჩვენებლით შეუძლებელია. ამისათვის საჭიროა გამოყენებული იყოს მაჩვენებელთა მთელი სისტემა, რომელთაგან თითოეული მათგანი ასახავს საბანკო ლიკვიდობის უზრუნველყოფის ცალკეულ მომენტებს. ყველა ეს მაჩვენებელი შესაძლებელია დაიყოს ჯგუფებად ეკონომიური ერთგვაროვნების მიხედვით. მაგალითად:

- საკუთარი სახსრების საკმარისობის მაჩვენებელი;

- აქტიური და პასიური ოპერაციების წონასწორობის მაჩვენებელი, მათი შესრულების ვადის მიხედვით;
- აქტივების ხარისხის მაჩვენებელი, ცალკეული აქტიური ოპერაციების რისკის დონის მიხედვით;
- მაჩვენებელი, რომელიც დამახასიათებელია მოზიდული სახსრებისათვის;
- ფინანსური მდგრადობის მაჩვენებელი;

ამრიგად, ეკონომიკურ ლიტერატურაში ტერმინის “ლიკვიდობა” გამოყენების სხვადასხვა ვარიანტების ანალიზის (ლიკვიდური აქტივები, ბალანსის ლიკვიდობა, ბანკის ლიკვიდობა) და “ბანკის ლიკვიდობის” ცნების სხვა განმარტებების შემდეგ შეიძლება ვისაუბროთ ლიკვიდობის ცნების ორ მნიშვნელოვან მახასიათებელზე: 1. ვალდებულებათა შესრულება; 2. ვალდებულებათა დროული შესრულება. აქედან გამომდინარე, ბანკის ლიკვიდობის განმარტებას უნდა ჰქონდეს შემდეგი სახე: ბანკის ლიკვიდობა, ეს არის ბანკის უნარი თავისდროულად შეასრულოს ვალდებულებები; ასევე, ლიკვიდობა შეიძლება დავახასიათოთ, როგორც აქტივების ფულად გადაქცევის ფასი. ასეთი დახასიათება არა მარტო ხაზს უსვამს ლიკვიდობის ცნების არსს, არამედ მკვეთრად გამოყოფს მას ისეთი განმარტებებისაგან, როგორცაა “გადახდისუნარიანობა” და “მომგებიანობა”. ბანკის ლიკვიდობა, როგორც კომპლექსური ცნება, დამოკიდებულია არა მარტო აქტივის ან პასივის სტრუქტურაზე, არამედ მათ მთლიანობასა და ურთიერთ მიზეზ-შედეგობრივ კავშირზე.

ლიტერატურა:

1. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран. Москва, изд. “АО Финстатинформ,” 1994.
2. Т. Кох. Управление банком. Уфа, изд. “Спектр,” 1993. Банковское дело. Учебник. Под ред. В.И. Калесникова, проф. Л.П. Кроливецкой; Москва, изд. “Бизнес и банки”, 1995.
4. Ямпольский М.М. Ликвидность банков и кредитная политика. Москва, изд. “Дело”, 1992.

5. Синки Д. Ж. Управление финансами в коммерческих банках. Москва, изд. "Catalaxy", 1994.
6. Маркова О.М.; Сахарова Л.С.; Сидоров В.Н.; Коммерческие банки и их операции. Банки и биржи. Москва, изд. Объединение "ЮНИТИ", 1995.
7. რ. კაკუღია; გ. ხელაია; ფულის მიმოქცევისა და კრედიტის ზოგადი თეორია. თბილისი, 2000.
8. ი. კოვზანაძე. კომერციული ბანკების ლიკვიდობის რეგულირება. "სოციალური ეკონომიკა" თბილისი, 2000. ივლისი.
9. Sh. Heffernan. Modern Banking in Theory and Practice. Published by John Wiley & Sons Ltd., England, 1999.

FOR THE DEFINITION OF THE CONCEPTION LIQUIDITY

Irakli Kovzanadze

United Georgian Bank

37, Andronikashvili str., 380002, Tbilisi, Georgia

Summary. In the article are discussed the questions of the banking liquidity. In the modern economical literature the conception "liquidity" is not jet discussed quite enough. It may say, that the difference between the conceptions such as liquidity of balance, banking liquidity and liquidity of the banking system is not distinguished. Liquidity is often identified to the money means in the bank, on the accounts of the correspondent banks and state securities.

The article analyzes the questions of banking liquidity, liquidity of the banking system and international banking liquidity. It also gives the opportunity to determine the conception of the banking liquidity and dissociate it from such conceptions as solvency and profitability.

Different discussion of the conception liquidity points to the two main features of the liquidity, which are worth to notice. These are, implementation of the commitments and timely implementation. Hence, banking liquidity is the ability of the bank to implement the commitments timely, as well, to convert the assets to the cost of money.

ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОНЯТИЯ ЛИКВИДНОСТИ

Ковзанадзе Иракли

Объединенный Грузинский Банк

37, ул. Андроникашвили 37, Тбилиси, 380002, Грузия

Резюме. В статье рассмотрены вопросы банковской ликвидности. В современной экономической литературе понятие ликвидности не определено в достаточной мере. Не разграничены также понятия ликвидности баланса, ликвидности банка и ликвидности банковской системы. Так, по отношению к отдельному банку банковскую ликвидность отождествляют с денежными средствами в кассе, со средствами на корреспондентских счетах в других банках и с государственными ценными бумагами.

В статье проанализированы вопросы ликвидности банка, ликвидности банковской системы и международной банковской ликвидности. Статья дает возможность определить понятие ликвидности и разграничивается она от таких понятий, как платежеспособность и прибыльность.

Обсуждение разного разъяснение понятия ликвидности показала, что необходимо заострить внимание на двух важнейших характеристиках понятия ликвидности. Это, выполнение обязательств и своевременное выполнение. Исходя из этого, ликвидность банка, это способность банка, вовремя выполнять обязательства; ликвидность, также, можно охарактеризовать, как стоимость превращение активов в деньги.

გაცვლითი კურსის რეჟიმის ცნებისა და კლასიფიკაციის საკითხისათვის

მერაბ კაკულია

საქართველოს ეროვნული ბანკი

გ. ლეონიძის ქ. N 3/5, თბილისი. 380005, თბილისი,

შემოვიღა 2001 წლის 10 ნოემბერს

რეზიუმე. გაცვლითი კურსის რეჟიმი წარმოადგენს შიდა სავალუტო ბაზარზე ამა თუ იმ ქვეყნის ცენტრალური ბანკის ან სხვა უფლებამოსილი ორგანოს მიერ გაცვლითი კურსის პირდაპირი რეგულირების წესს. ამდენად, საკურსო რეჟიმის კლასიფიკაციას საფუძვლად უნდა დაედოს საბაზრო ინტერვენციის განხორციელების საბაზისო პრინციპი.

თუ ცენტრალური ბანკის ან სხვა უფლებამოსილი ორგანოს საბაზრო ინტერვენციები ხორციელდება ავტომატურად, წინასწარ გამოცხადებულ ნიშნულზე, საქმე გვაქვს ფიქსირებული გაცვლითი კურსის რეჟიმთან. იგი მოიცავს, როგორც ფიქსირებული მიზმის გრადიციულ მექანიზმებს (ერთი ვალუტის ან ვალუტათა კალათის მიმართ მიზმა) და სავალუტო საბჭოს, ასევე ისეთ რეჟიმებს, რომელთა ფარგლებში დაშვებულია კურსის გადახრა წინასწარ გამოცხადებული მღვრული ნიშნულების ფარგლებში (მაგ. სავალუტო კორიდორი).

ფიქსირებული საკურსო რეჟიმისაგან უნდა განვასხვავოთ მართვადი (და არა მართვადი მცურავი) კურსის რეჟიმი. მისთვის დამახასიათებელია ცენტრალური ბანკის ან სხვა უფლებამოსილი ორგანოს რეგულარული ინტერვენციები, რომელიც ხორციელდება არა ავტომატურად, წინასწარ გამოცხადებულ ნიშნულზე, არამედ Post Factum, გარკვეული მაკროეკონომიკური ინდიკატორების (მაგ. ინფლაციის დონე, რეალური გაცვლითი კურსის დინამიკა) ცვლილების კვალობაზე.

მცურავი გაცვლითი კურსის რეჟიმი იმით განსხვავდება ფიქსირებული და მართვადი საკურსო რეჟიმისაგან, რომ იგი არ გულისხმობს საბაზრო ინტერვენციას, რომელიც მიზნად ისახავს გაცვლითი კურსის უწინდამენგალურ დონეზე შემოქმედებას. ინტერვენცია ამ შემთხვევაში სპონგანურ ხასიათს ატარებს და მიმართულია საკურსო პარიტეტიდან მოკლევადიანი გადახრების ნიველირებისაკენ.

საკურსო რეჟიმების კლასიფიკაციის შემოთავაზებული სქემა საშუალებას გვაძლევს ახლებურად წარმოვიდგინოთ მათი გლობალური განაწილების სურათი, რომელიც ნათლად ასახავს ფიქსირებული გაცვლითი კურსის რეჟიმის გამოყენების არეალის მნიშვნელოვან შემცირებას და მცურავი კურსის რეჟიმის გავრცელების არეალის ზრდას. აქედან გამომდინარე, ნაკლებად დამაჯერებელია ე.წ. ცენტრიდანული ბიპოლარიზმის კონცეფცია, რომელიც წარმოადგენს ცნობილი დილეგის Fixed VS. Floating თანამედროვე ინტერპრეტაციას.

* * *

იმ მიზეზთა შორის, რომელთაც ხელი შეუწყვეს სავალუტო-კრიზისული მოვლენების განვითარებას მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში ამ უკანასკნელებში მოქმედი გაცვლითი კურსის რეჟიმის მათი ეკონომიკური განვითარების პარამეტრებთან შეუთავსებლობასაც ასახელებენ [1, გვ. 34-35]. წინა პლანზე წამოიწია ოპტიმალური საკურსო რეჟიმის შერჩევის პრობლემა, რომელიც ერთობ აქტუალურია საქართველოსათვისაც, რადგანაც სავალუტო კრიზისის სერიოზულ რეციდივებს ვერც ჩვენმა ქვეყანამ აუარა გვერდი.

ვიდრე უშუალოდ გაცვლითი კურსის რეჟიმის საბაზო ფორმებს შევხებით, საჭიროდ მიგვაჩნია ამ ცნების შინაარსის გარკვევა, რადგანაც ეკონომიკურ ლიტერატურაში ვერ მივაკვლიეთ საკურსო რეჟიმის სრულყოფილ დეფინიციას. არადა, ეს ტერმინი ფართოდ გამოიყენება როგორც აკადემიურ პუბლიკაციებში, ასევე ოფიციალურ დოკუმენტებში. რუსი ეკონომისტები ა. ნაგოვიცინი და ვ. ივანოვი აღნიშნულ ცნებას სავალუტო პოლიტიკასა და სავალუტო სტრატეგიასთან აიგივებენ [2, გვ.11], რაც მართებულად არ მიგვაჩნია. სავალუტო პოლიტიკა, გნებათ სავალუტო სტრატეგია, წარმოადგენს სავალუტო რეგულირების ეკონომიკურ ასპექტს, მაშინ, როდესაც გაცვლითი კურსის რეჟიმი უფრო მის სტრუქტურულ ასპექტს ასახავს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, საკურსო რეჟიმი გულისხმობს კურსწარმოქმნის პროცესზე სახელმწიფოს, კერძოდ კი მონეტარული ხელისუფლების ორგანოს, უშუალო მემოქმედების წესს. ამ თვალსაზრისით უფრო მუსტია, პროფ. გ. ვალოვაიას შემდეგი განმარტება: „სავალუტო კურსის რეჟიმი იმ წესების ერთობლიობაა, რომლებიც განსაზღვრავენ ცენტრალური ბანკის როლს სავალუტო ბაზრის რეგულირებაში“ [3, გვ. 8]. თუ დავეუკვრებით, ამ განსაზღვრაშიც არის გარკვეული ნაკლი.

ჯერ ერთი, სავალუტო ბაზრის რეგულირება მხოლოდ კურსწარმოქმნის პროცესში სახელმწიფოს უშუალო ჩარევის მექანიზმს როდი გულისხმობს. იგი მოიცავს აგრეთვე სავალუტო ურთიერთობათა მარეგლამენტირებულ წესებს, კერძოდ კონვერტირებადობის რეჟიმს, სავალუტო კონტროლის და რისკის რეგულირების ელემენტებს. აქედან გამომდინარე, უფრო მუსტი იქნება, თუ სავალუტო რეჟიმის განმარტებაში ნაცვლად „სავალუტო ბაზრის რეგულირებისა“, ვისარგებლოთ „გაცვლითი კურსის რეგულირებით“.

მეორე, სავალუტო ბაზარი სამოგადლოდ ორ სიბრტყეში განიხილება: ეროვნულში და საერთაშორისოში. ამ უკანასკნელს განეკუთვნება მსოფლიო სავალუტო-ფინანსური ცენტრები, რომელთაც მათი განთავსების ქვეყნების მიერ განსაკუთრებული სტატუსი ენიჭებათ. ამდენად, გარეშე ქვეყნების ცენტრალური ბანკების ან სხვა უფლებამოსილი ორგანოების უმრავლესობა მოკლებული არიან აღნიშნულ ცენტრებში კურსწარმოქმნის პროცესზე მემოქმედების რეალურ შესაძლებლობას. ასე რომ, გაცვლითი კურსის რეჟიმი „ნაციონალური ფუნქცია“. ამიტომ, ნაცვლად გერმინისა „სავალუტო ბაზარი“, გაცვლითი კურსის რეჟიმის განმარტებაში უმჯობესია იყოს „შიდა სავალუტო ბაზარი“.

ამრიგად გაცვლითი კურსის რეჟიმი წარმოადგენს შიდა სავალუტო ბაზარზე ამა თუ იმ ქვეყნის ცენტრალური ბანკის ან სხვა უფლებამოსილი ორგანოს მიერ გაცვლითი კურსის პირდაპირი რეგულირების წესს.

კურსწარმოქმნის პროცესში ცენტრალური ბანკის მემოქმედება შეიძლება იყოს უშუალო და გამეშვებული. პირველი გულისხმობს პირდაპირ მემოქმედებას მოთხოვნა-მიწოდების თანფარდობაზე ინტერვენციების გზით, ხოლო მეორე - არაპირდაპირს, მიმოქცევაში ფულადი მასის კონტროლის საშუალებით. თუ ამ ნიშნით მივუდგებით გაცვლითი კურსის რეჟიმის ნაირსახეობათა გამიჯვნას, მივიღებთ ორ ძირითად ფორმას: რეგულირებად გაცვლით კურსს და თავისუფალს. ეს უკანასკნელი სუფთა სახით პრაქტიკაში არ გვხვდება, რადგანაც ძალზედ იშვიათია მსოფლიოში ცენტრალური ბანკი, რომელიც არ მიმართავს ინტერვენციებს ამა თუ იმ ფორმით. უკანასკნელი გამოკვლევების მიხედვით მხოლოდ ერთ - ახალი ზელანდიის ცენტრალურ ბანკს, არ განუხორციელებია ინტერვენციები ბოლო ათი წლის მანძილზე [4, გვ. 28]. აქედან გამომდინარე, ის, რასაც უწოდებენ თავისუფალ მცურავ კურსს, ფაქტიურად თეორიულ აბსტრაქციას წარმოადგენს. თვით აშშ-ს ფედერალური სარეგულაციო სისტემაც კი მიმართავს შეზღუდულ ინტერვენციებს, თუმცა მათი სისშირე ერთობ დაბალია [4, გვ. 28]. ასე რომ, გაცვლითი კურსის რეჟიმი სამოგადლოდ თითქმის ყოველთვის გულისხმობს ცენტრალური ბანკის მხრიდან შიდა სავალუტო ბაზრის

პირდაპირი რეგულირების შესაძლებლობას. ამდენად, როდესაც მისი ფორმების გამოჯენის შესახებ ვლაპარაკობთ, ძირითად კრიტერიუმად მაინც ცენტრალური ბანკის მიერ ინტერვენციების განხორციელების საბაზისო პრინციპი უნდა ავიდოთ.

თუ ინტერვენცია ხდება ავტომატურ რეჟიმში, გაცვლითი კურსი შეიძლება უცვლელი იყოს ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში. ამიგომ ამგვარი ტიპის საკურსო რეჟიმს ფიქსირებულს უწოდებენ. ლიგერატურასა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ოფიციალურ გამოცემაში გამოყოფენ ფიქსირებული გაცვლითი კურსის შემდეგ ნაირსახეობებს:

1. ფიქსირებული მიზმა ერთი სახეობის უცხოური ვალუტის მიმართ. ამ შემთხვევაში მოცემული ქვეყნის ცენტრალური ბანკი ახორციელებს ავტომატურ ინტერვენციურებს სხვა ქვეყნის ვალუტის, უპირატესად აშშ დოლარის მიმართ ეროვნული ვალუტის ოფიციალურად გამოცხადებულ პარიტეტის შესანარჩუნებლად. ცნობილი ამერიკელი ეკონომისტი ჯ. ფრენკელი ამგვარ საკურსო თანაფარდობას „ჭეშმარიტად ფიქსირებულ“ გაცვლით კურსს უწოდებს [6, გვ. 3].

2. ფიქსირებული მიზმა რამდენიმე სახეობის ვალუტათა კალათის მიმართ. ცენტრალური ბანკის ინტერვენცია აქაც ავტომატურ ხასიათს ატარებს. მაგრამ საკურსო თანაფარდობა, რომელზედაც იგი ხორციელდება განსაზღვრულია არა ერთი რომელიმე ვალუტის მიმართ, არამედ მეზობელი ან სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნების ვალუტათა შეწონილი კალათის ან ნასესხობის სპეციალური უფლების (SDR) მიმართ.

3. სავალუტო საბჭო (Currency board). ფიქსირებული პარიტეტის ამგვარი საკურსო რეჟიმის პირობებში საფუძვლად უდევს მოცემული ქვეყნის საერთაშორისო რეზერვებისა და ფულის მასას შორის პირდაპირ რაოდენობრივ შესაბამისობას. ამდენად, ცენტრალური ბანკის ინტერვენციებს სავალუტო საბჭოს ფარგლებში ასევე ავტომატურ რეჟიმში ხორციელდება და მიმოქცევაში ფულის მასის რეგულირების ერთადერთ მექანიზმს წარმოადგენს.

სამეცნიერო ლიგერატურასა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ოფიციალურ დოკუმენტებში ფიქსირებული საკურსო რეჟიმის ფორმად განიხილავენ აგრეთვე სავალუტო კავშირსაც (Currency Union) [5, გვ. 36; გვ. 3], რაც, ჩვენი აზრით, არ უნდა იყოს გამართლებული. როგორც ცნობილია, სავალუტო კავშირი ნიშნავს იმას, რომ რამდენიმე მეზობელ ქვეყანას გააჩნია საერთო ფულადი ერთეული და შესაბამისად საერთო ცენტრალური ბანკი. ამდენად, თავისთავად ეს ფენომენი არ გულისხმობს ცენტრალური ბანკის

მზრიდან კურსწარმოქმნის პროცესზე ზემოქმედების რაიმე განსაკუთრებულ მექანიზმს, მით უმეტეს გაცვლითი კურსის ფიქსირების წესს.

როგორც ზემოთ ავლნიშნეთ, ფიქსირებული გაცვლითი კურსის რეჟიმის ძირითად მახასიათებელს წარმოადგენს ცენტრალური ბანკის ინტერვენციების ავტომატური ხასიათი, რომელიც ჩვენი აზრით, ყოველთვის არ არის მიმართული გაცვლითი კურსის ერთ ნიშნულზე ხანგრძლივად „გასაყინად“. საერთაშორისო საკურსო პრაქტიკაში გამოიყენება ისეთი რეჟიმებიც, რომელთა ფარგლებშიც ცენტრალური ბანკი განსაზღვრული საკურსო პარიტეტიდან გადახრის ოფიციალურად გამოცხადებულ მღვრულ ნიშნულზე ავტომატურად ახდენს ინტერვენციურებას. ამგვარ საკურსო მექანიზმს შეიძლება ეწოდოს მცოცავი მიბმა (Crawling peg), თუმცა ლიტერატურაში ამ სახელწოდების ქვეშ ისეთ რეჟიმებსაც გულისხმობენ, რომლებიც არ ითვალისწინებენ ინტერვენციურებას დაქვემდებარებული საკურსო გადახრების მღვრული მნიშვნელობის წინასწარ გამოცხადებას. მაგალითად, ზოგიერთ ქვეყანაში გაცვლითი კურსის ცოცვა პირდაპირ არის მიბმული ფაქტიური ინფლაციის მაჩვენებლის დინამიკასთან („Backward looking“), ზოგიერთში კი, ცოცვის კოეფიციენტი წინასწარ ცხადდება და იგი მიბმულია საპროგნოზო ინფლაციის მაჩვენებელთან („Forward looking“) [5, გვ. 37]. პირველი შემთხვევა, ჩვენი აზრით, არ წარმოადგენს ფიქსირებული საკურსო რეჟიმის მაგალითს, რადგანაც ცენტრალური ბანკი ინტერვენციებს ახორციელებს არა წინასწარ განსაზღვრულ ნიშნულზე, როგორც ეს მეორე შემთხვევაშია, არამედ სპონტანურად, ფაქტიური ინფლაციის კვალობაზე. აქედან გამომდინარე, მცოცავი მიბმა მხოლოდ მაშინ შეიძლება განვიხილოთ ფიქსირებული გაცვლითი კურსის რეჟიმის ფორმად, როდესაც ერთმნიშვნელოვნად არის დაცული ინტერვენციურების ავტომატურობის პრინციპი, რომლის უმნიშვნელოვანესი ელემენტია საკურსო გადახრის ამპლიტუდის წინასწარ განსაზღვრა და გამოცხადება.

ამრიგად, ფიქსირებული საკურსო რეჟიმი არ გულისხმობს გაცვლითი კურსის მარგოლოდენ ერთსა და იმავე წონასწორულ მნიშვნელობაზე შენარჩუნებას, მის ფარგლებში დასაშვებია საკურსო ნიშნულის გარკვეული ცვლილებაც, თუ ამ ცვლილების დიაპაზონი წინასწარ იქნება ოფიციალურად დადგენილი მონეტარული ხელისუფლების შესაბამისი ორგანოს მიერ. ამ თვალსაზრისით, ფიქსირებული კურსის რეჟიმს უნდა მივაკუთვნოთ ე.წ. სავალუტო კორიდორის (Exchange rate band) ტიპის მექანიზმებიც, რომლებიც გულისხმობენ გაცვლითი კურსის მიმდინარე დონიდან ზემოთ და ქვემოთ გადახრის მღვრული ნიშნულების პირდაპირ განსაზღვრას. როგორც ცნობილია, ამგვარ მეთოდს გასული საუკუნის 90-იან წლებში იყენებდნენ

რუსეთის ფედერაციაში, მაგრამ მასში ჩადებული ძირითადი პრინციპი ავტომატური ინტერვენციის განხორციელება კორილორის ზღვრულ მნიშვნელობის მიღწევისთანავე, ფაქტიურად არ სრულდებოდა, რაც კიდევ ერთხელ დაადასტურა რუსული რუბლის კრახმა 1998 წლის 17 აგვისტოს.

ფიქსირებული გაცვლითი კურსის რეჟიმისაგან უნდა გავმიჯნოთ ის საკურსო მექანიზმები, რომელთათვისაც არ არის დამახასიათებელი ცენტრალური ბანკის ავტომატური ინტერვენციები წინასწარ გამოცხადებულ ნიშნულზე. ასეთ შემთხვევებში ინტერვენცია უკვე აღარ წარმოადგენს კურსწარმოქმნის მუდმივმოქმედ ფაქტორს, შესაბამისად უფრო მეტი გასაქანი ეძლევათ საბაზრო ძალებს. არსებითად იცვლება ინტერვენციების საბაზისო პრინციპიც, რომელიც უფრო გაცვლითი კურსის მოკლე და საშუალოვადიანი გადახრების ლიკვიდაციას ისახავს მიზნად. ამერიკელი ეკონომისტის კრის ნიილის მიერ ამ ცოგა ხნის წინ ჩატარებული გამოკვლევის მიხედვით, გამოკითხული ცენტრალური ბანკებისა და მონეტარული ხელისუფლების სხვა ორგანოების

89,5 პროცენტმა აღიარა, რომ მოკლევადიანი საკურსო ტენდენციების გადასალახავად დრო და დრო ან ყოველთვის მიმართავენ ინტერვენციებს, ხოლო 66,7 პროცენტმა განაცხადა, რომ ცდილობენ დააბრუნონ გაცვლითი კურსი „ფუნდამენტურ ღონეზე“ [4, გვ. 28]. რადგანაც კურსის მოძრაობა ამ ტიპის რეჟიმების ფარგლებში უფრო მეტად ექვემდებარება საბაზრო ძალების ზემოქმედებას, მათ გაცვლითი კურსის მოქნილი მექანიზმები ეწოდებათ [5, გვ. 36], თუმცა ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდებიან. აღსანიშნავია, რომ მოქნილი კურსების ტრადიციული გაგება უფრო ფართოა, ვიდრე ჩვენ ვფიქრობთ, რამდენადაც იგი მოიცავს ისეთ მექანიზმებსაც, რომლებიც გულისხმობენ ავტომატურ ინტერვენციას ცენტრალური კურსიდან ოფიციალურად გამოცხადებულ გადახრის ზღვარზე [5, გვ. 36]. როგორც ზემოთ ავღნიშნეთ, ისინი ფიქსირებული საკურსო რეჟიმებს მიეკუთვნებიან და შინაარსობრივად ვერ მოექცევიან მოქნილი გაცვლითი კურსის კონცეფციაში.

მოქნილი კურსების გამიჯვნისას ინტერვენციის საბაზისო პრინციპი ერთი შეხედვით საკმაოდ ერთგვაროვანია. შეიძლება გამოიყოს მისი ორი ტიპი: პირველი, როდესაც ინტერვენცია ხორციელდება გაცვლითი კურსის კორექტირებისათვის გარკვეული მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების (საგადამხდელი ბალანსი, საერთაშორისო რეზერვების ღონე და სხვა) ცვლილებათა შესაბამისად და მეორე, როდესაც ინტერვენციას ადგილი აქვს კურსის ბედმეტი მერყეობის თავიდან ასაცილებლად.

პირველ შემთხვევაში ცენტრალური ბანკის როლი კურსწარმოქმნის პროცესში საკმაოდ სერიოზულია, რაც იმაში გამოიხატება, რომ თუ საჭიროდ

მიიჩნევს, მას აქვს გაცვლითი კურსის კორექტირების საშუალება, თანაც ისე, რომ წინასწარ ამის შესახებ არ გააკეთოს ოფიციალური განცხადება. მაგალითად, როდესაც მოცემულ ქვეყანაში იმრდება ეროვნული ვალუტის რეალური კურსი, რაც მოასწავებს ამ ქვეყნის საგადამხდლო ბალანსის გაუარესებას და საერთაშორისო რეზერვების მნიშვნელოვან კლებას, ცენტრალურ ბანკს შეუძლია მიმართოს ნომინალური გაცვლითი კურსის კორექტირებას დაწვევის მიმართულებით. ამისათვის, შიდა სავალუტო ბაზარზე იგი შეისყიდის უცხოური ვალუტის გარკვეულ რაოდენობას, რასაც უნდა მოჰყვეს ეროვნული ვალუტის ნომინალური და შესაბამისად რეალური კურსის დაქვეითება, ან კიდევ, როდესაც მცირდება ეროვნული ვალუტის ნომინალური კურსი, რომელმაც შეიძლება წარმოშვას ინფლაციური მოლოდინი და ხელი შეუშალოს ეკონომიკურ აქტიურობას, ცენტრალურ ბანკს შეუძლია გაჰყიდოს უცხოური ვალუტა და ხელი შეუშალოს ოფიციალური ფულადი ერთეულის გაუფასურებას. როგორც ერთ, ასევე მეორე მაგალითში მონეგარული ხელისუფლების ორგანო ინტერვენციას იყენებს იმისათვის, რათა წინ აღუდგეს გაცვლითი კურსის გაუარესების საშუალოვადიან ტენდენციას, რომელიც გამოწვეულია ზოგიერთი მაკროეკონომიკური პროპორციის დარღვევით. ეს არ არის კურსის მარგოთდენ მოთვინიერება და მისი „ფუნდამენტალურ ღონეზე“ დაბრუნება. ამ უკანასკნელს სწორედ ძირითადი მაკროეკონომიკური პარამეტრები განაპირობებენ. ჩვენი ამრით, აქ საქმე გვაქვს გაცვლითი კურსის ფუნდამენტალური მნიშვნელობის ცვლილებასთან მაკროეკონომიკური ფონის მდგომარეობის შესაბამისად. ამ ტიპის რეჟიმს მართვადი მცურავი კურსის რეჟიმს უწოდებენ [6, გვ. 5]. საკურსო მოძრაობა მის ფარგლებში, ჩვენი ამრით, ნაკლებად წარმოადგენს „სკურვას“: ჯერ ერთი, ინტერვენციები ასეთი მექანიზმის დროს საკმარისად მაღალი სისშირით ხასიათდება [5, გვ. 37], რაც იმაზე მიუთითებს, რომ მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობა მასში არც თუ ისე დიდ როლს თამაშობს; მეორე, კურსის ცვლილების დიაპაზონი არ არის ფართო, რადგანაც მისი კორექტირება, როგორც წესი, დროულად მოსდევს მაკროეკონომიკური ინდიკატორების შესაძნევე ცვლილებას. აქედან გამომდინარე, ის, რასაც ლიგერატურაში მართვად მცურავ კურსს უწოდებენ, თავისი შინაარსით მცურავ კურსს არ წარმოადგენს. უფრო მუსტი იქნებოდა, თუ გაცვლითი კურსის რეჟიმის ამ ფორმას მართვად კურსს ვუწოდებთ. შემთხვევითი არ არის, რომ ზოგიერთი ავტორი მართვად კურსს „მოქნილად დაფიქსირებულ კურსს“ უწოდებს [7, გვ. 5], რაც მიუთითებს ამ ტიპის საკურსო რეჟიმის შუალედურ, გნებავთ გარდამავალ მდგომარეობაზე ფიქსირებულ და მცურავ კურსებს შორის,

ამასვე აღასკურებს მართვადი გაცვლითი კურსის რეჟიმის მეორე სინონიმურ-„ჭუჭყიანი ცურვა“ [6, გვ. 5].

მართვადი კურსის მექანიზმი დიდი მრავალფეროვნებით არ გამოირჩევა. მისი სახესხვაობების გამიჯვნა იმ ნიშნით თუ შეიძლება, თუ რომელი მაკროეკონომიკური ინდიკატორის (ან ინდიკატორების) ცვლილება უღევს საფუძვლად გაცვლითი კურსის კორექტირებას. ამდენად, მიზანშეწონილად მიგვაჩნია მართვადი კურსის ფორმალ განვიხილოთ მცოცავი მიზნის ის სახეობები, რომლებისთვისაც დამახასიათებელია კურსის შესწორება გარკვეული პარამეტრების ცვლილებების კვალობაზე, წინასწარ გამოცხადების გარეშე (Backward looking). მართვად რეჟიმს შეიძლება მივაკუთვნოთ აგრეთვე სავალუტო კორიდორის ისეთი ტიპებიც, რომელთა საზღვრები ასევე მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების მიხედვით კორექტირდება. ამ თვალსაზრისით, საჭიროდ ვთვლით გადავხედოთ ჩვენს აღრიხედულ შეხედულებას, რომლის თანახმადაც, სავალუტო კორიდორის ყველა სახეობას მართვადი საკურსო რეჟიმის ფორმალ განვიხილავდით [8, გვ. 17-18].

მართვადი გაცვლითი კურსის რეჟიმისაგან განსხვავებით, მცურავი კურსის რეჟიმის პირობებში საბაზრო ძალების როლი კურსწარმოქმნის პროცესში მაქსიმალურია. ცენტრალური ბანკის ინტერვენცია ამ შემთხვევაში საკურსო პარიტეტიდან მოკლევადიანი გადახრების ნიველირებას ისახავს მიზნად, რომლებიც ძირითადი მაკროეკონომიკური პროპორციების დარღვევასთან არ არის დაკავშირებული. კრის ნიილის გამოკვლევამ აჩვენა, რომ იმ ქვეყნების ცენტრალური ბანკები, რომლებშიც უპირატესობას მცურავ კურსს ანიჭებენ, ინტერვენციებს მიმართავენ იმისათვის, რათა წინ აღუდგნენ გაცვლითი კურსის არასასურველ მოკლევადიან ტენდენციებს. ამგვარ მექანიზმს სამეცნიერო ლიტერატურაში ქარსაწინააღმდეგო მიდგომას (Against the Wind hypothesis) უწოდებენ [4, გვ. 37]. აღნიშნული გიპის ინტერვენციის შედეგი ცხადია ვერ იქნება გაცვლითი კურსის ე.წ. ფუნდამენტალური ღონის განსაზღვრა, რომელსაც უპირატესად შიდა სავალუტო ბაზარზე არსებული მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობა აყალიბებს. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ოფიციალური ვერსიით მცურავი კურსის (ფონდი იყენებს თავისუფლად მცურავი კურსის ტერმინს, რაც, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, არ მიგვაჩნია მართვადულად) პირობებში ინტერვენციის მიზანი უფრო საკურსო ცვლილებათა შერბილება და კურსის შედგენი მერყეობის თავიდან აცილებაა, ვიდრე მისი (კურსის) ღონის წარმოქმნა [5, გვ. 37]. ამგვარი, ზოგადი ლეფინიცია ფონდის წევრი რამდენიმე ათეული ქვეყნის გამოცდილებას ეფუძნება, რომლებიც პრაქტიკულად

ახორციელებენ მცურავი გაცვლითი კურსის რეჟიმს, თუმცა გარკვეული სახესხვაობით.

ამრიგად, მცურავი გაცვლითი კურსის რეჟიმის მოქმედების დროს პრინციპულად იცვლება ცენტრალური ბანკის ინტერვენციების საბაზისო პრინციპი. კურსწარმოქმნის პროცესში ინტერვენცია უკვე აღარ თამაშობს რაიმე გადამწყვეტ როლს, რაც იმაში გამოიხატება, რომ კურსის ე.წ. ფუნდამენტალური დონის ჩამოყალიბება მთლიანად საბაზრო ძალებს ეკისრებათ. მიუხედავად ამისა, არ იქნება მართებული ინტერვენციის როლის გაუთვალისწინებლობა მცურავი კურსის მექანიზმის ფაარგლებში.

საქმე იმაშია, რომ გაცვლითი კურსის ამ რეჟიმისათვის მნიშვნელოვანი საკურსო რყევებია დამახასიათებელი, რომლებიც სრულიად განსხვავებული მიზეზებით შეიძლება იყოს გამოწვეული დაწყებული მოკლევადიანი სემონური ცვლილებებით, დამთავრებული საბაზრო სპეკულაციითა და კაპიტალის შემოდინებით. ეს უკანასკნელი განსაკუთრებით დამახასიათებელია მცირე ზომის გარდაბავალი ეკონომიკებისათვის, რომელთა რიცხვს საქართველოც მიეკუთვნება.

ყოველივე ზემოთქმულიდან გამომდინარე, უნდა გამოვეყოთ გაცვლითი კურსის რეჟიმის სამი ძირითადი ფორმა: ფიქსირებული, მართვადი და მცურავი. სამივე მათგანისათვის დამახასიათებელია ცენტრალური ბანკის ან სხვა სახის მონეტარული აღმინისტრაციის ინტერვენციები, თუმცა ამ უკანასკნელის საბაზისო პრინციპი აღნიშნულ საკურსო რეჟიმებში განსხვავდება. ფიქსირებული კურსის მექანიზმი გულისხმობს ავტომატურ ინტერვენციებს წინასწარ გამოცხადებულ საკურსო ნიშნულზე. მართვადი კურსის მექანიზმის დროს ინტერვენციები ხორციელდება საკურსო პარიტეტის ზომიერი ცვლილების მიზნით, ხოლო მცურავი კურსის მექანიზმის ფარგლებში ინტერვენციებს მიმართავენ სპონტანურად, არსებული საკურსო პარიტეტის აღსადგენად ან კურსის ახალ წონასწორულ მნიშვნელობაზე გედმეტი მერყეობის გარეშე გადასასვლელად.

საკურსო რეჟიმების კლასიფიკაციის შემოთავაზებული სქემა არ წარმოადგენს გრადიციულ ბიპოლარულ მიდგომას, რომელიც ფიქსირებული და მცურავი კურსის დილემას (Fixed vs. Floating) ეფუძნება. სწორედ ეს ედო საფუძვლად საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ შემუშავებულ კლასიფიკაციას, რომელიც გაცვლითი კურსის რეჟიმების ორ საბაზო ფორმას გამოყოფდა: ფიქსირებულსა და მოქნილს. ამ უკანასკნელში, მცურავი კურსის, გარდა ერთიანდებოდნენ ისეთი მექანიზმებიც, რომლებიც ჩვენ ფიქსირებულ და მართვად რეჟიმებს მივაკუთვნეთ. 1997 წლიდან ამოქმედდა მნიშვნელოვნად განახლებული კლასიფიკაცია, რომელშიც უკვე აღარ არის

დაცული ბიპოლარიზმის პრინციპით [5, გვ. 24, 36-37]. ფიქსირებული და მოქნილი კურსების ცალკეული ნაირსახეობები აქ უკვე საკურსო რეჟიმების ცალკე ფორმებად მოგვევლინენ. მათ შორისაა: საკურსო მექანიზმი დამოუკიდებელი საგადახდებლო საშუალებების გარეშე ანუ სავალუტო კავშირი, სავალუტო საბჭო, ფიქსირებული მიზმის გრადიციული რეჟიმები, მცოცავი მიზმის მექანიზმი, მცოცავი კორილორის შიგნით მოძრავი კურსის რეჟიმი, მართვადი მცურავი კურსის მექანიზმი კორექტირების წესის წინასწარ გამოცხადების გარეშე და ბოლოს თავისუფალი მცურავი კურსის რეჟიმი [5, გვ. 37]. დასახელებული სახეობები, როგორც ზემოთ ავლინებით, ყველა გვხვდება საერთაშორისო საკურსო პრაქტიკაში, მაგრამ თუ გაცვლითი კურსის რეჟიმების კლასიფიკაციაზე ვლაპარაკობთ, საჭიროა მათი დაჯგუფება საერთო გიპოლოგიური ნიშნის მიხედვით. ჩვენს მიერ შემოთავაზებული კლასიფიკაცია საკურსო რეჟიმების საბაზისო ფორმების გამიჯვნის ამგვარ მცდელობას წარმოადგენს. იგი საგრძნობლად განსხვავდება სამეცნიერო ლიტერატურაში არსებული იმ სქემებისაგან, რომლებშიც მიზნული, შუალედური და მცურავი კურსების მექანიზმებს განასხვავებენ. მაგალითად, ცნობილი ამერიკელი ეკონომისტი სტენლი ფიშერი გამოყოფს გაცვლითი კურსის რეჟიმების სამ ჯგუფს: მყარ მიზმას (Hard pegs), შუალედურს (Intermediate) და მცურავს [9, გვ. 2]. პირველში იგი გულისხმობს მხოლოდ სავალუტო საბჭოს და სავალუტო კავშირს, მეორეში ფიქსირებული კურსის ყველა სხვა ფორმას, ხოლო მესამეში მართვად მცურავ და თავისუფლად მცურავ კურსებს. როგორც ვხედავთ, ეს კლასიფიკაცია მნიშვნელოვნად განსხვავდება ჩვენს მიერ შემოთავაზებულისაგან. შუალედური მექანიზმის მოცემულ გაგებას კი თითქმის არაფერი აქვს საერთო მართვადი კურსის დეფინიციასთან, რომელიც ჩვენს შუალედურ რეჟიმად მივიჩნით. სამოგადოდ უნდა აღინიშნოს, რომ შუალედური საკურსო რეჟიმის ცნება ლიტერატურაში კარგა ხანია არსებობს, მაგრამ დღემდე ვერ იქნა მიღწეული მისი შინაარსის ერთიანი გაგება. ათიშ გოში, ენ-მარი გულდი, ჯონათან ოსთრი და ჰოლგენ ვოლფი შუალედურ კურსებად მიიჩნევენ მხოლოდ წინასწარ განსაზღვრულ დიაპაზონში მცურავ კურსებს [10, გვ. 3], რომლებიც ჩვენ ფიქსირებული გაცვლითი კურსის რეჟიმის ნაირსახეობად ჩავთვალეთ.

თუ საკურსო მექანიზმების დიფერენციაციის წინამდებარე ნაშრომში წარმოდგენილ სქემას დავეყრდნობით, მნიშვნელოვნად იცვლება გაცვლითი კურსის რეჟიმების ევოლუციის შესახებ ბოლო დროს დამკვიდრებული წარმოდგენები. მათ ფორმირებაში ძალიან დიდი როლი ითამაშეს გასული საუკუნის 90-იანი წლების სავალუტო კრიზისებმა, რომლებმაც მსოფლიოს მრავალი ქვეყანა მოიცვა. აღნიშნული კრიზისების მწარე გაკვეთილებმა

არაერთგვაროვანი ასახვა ჰპოვეს ეკონომიკურ ლიგერატურაში. როგორც ჩვენს მიერ არაერთხელ ნახსენები ეკონომისტი ჯეფრი ფრენკელი მიუთითებს, „ვილაცას შეუძლია ამტკიცოს, რომ მსოფლიო იღებს და უნდა მიიღოს გაკვეთილი, რომ გამრდილი მოქნილობა (იგულისხმება გაცვლითი კურსის მოქნილობა - მ.კ.) საჭიროა სპეკულაციური შეტევის თავიდან ასაცილებლად, რომელსაც მიეყავართ ღრმა ფინანსურ კრიზისსა და ეკონომიკურ რეცესიამდე. მეორეს მხრივ, ამტკიცებენ, რომ ქვეყნებს (იგულისხმება კრიზისით მოცული ქვეყნები - მ.კ.) რომ ესარგებლათ ჭეშმარიტად ფიქსირებული გაცვლითი კურსით, ყველაფერი კარგად იქნებოდა“ პირველი შეხედულების მომხრეები გამოდიან იქიდან, რომ კრიზისით მოცული ყველა ქვეყნის ვალუტა ამა თუ იმ ფორმით დაფიქსირებული იყო აშშ დოლართან, მეორე შეხედულების მომხრეები კი იქიდან, რომ იმ ქვეყნებს შორის, რომელთაც კრიზისი არ შეხებიათ აღმოჩნდნენ ჰონ-კონგი, არგენტინა და სხვები, სადაც სავალუტო საბჭოს მექანიზმი მოქმედებდა. სწორედ ეს უკანასკნელი მიიჩნევა ჭეშმარიტად ფიქსირებულ (Truly fixed) საკურსო რეჟიმად [9, გვ. 2]. ამ გიპის მექანიზმებს სტენლი ფიშერი მყარად მიბმულ კურსებს (Hard pegs) უწოდებს, დანარჩენ ფიქსირებულ კურსებს კი რბილად მიბმული კურსების (Soft pegs) გადგორიას მიაკუთვნებს [9, გვ. 2]. იგივე მეცნიერის აზრით, უკანასკნელ პერიოდში გაცვლითი კურსების რეჟიმების გლობალურ განაწილებაში აღვილი აქვს რბილად მიბმული კურსების გამოყენების არეალის შემცირებას და შესაბამისად მყარად მიბმული და მცურავი კურსების მოქმედების არეალის გაფართოებას [9, გვ. 22]. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ამ მოსაზრების თანახმად პოსტკრიზისულ პერიოდში გაძლიერდა ბიპოლარული ცენტრიდანობის ტენდენცია, რაც განაპირობა ე.წ. რბილად მიბმული კურსების დაბალმა იმუნიტეტმა სავალუტო-კრიზისული მოვლენების მიმართ. ჩვენი აზრით ამგვარი დასკვნა მთლად მუსტი არ უნდა იყოს.

ჯერ ერთი, მყარად მიბმული საკურსო რეჟიმებს ძირითადად მიაკუთვნებენ სავალუტო საბჭოს, რომელიც სულ რაღაც 8 ქვეყანაში მოქმედებს [5, გვ.34]. ამ ქვეყნების რაოდენობა კრიზისების ტალღის შემდეგ უაქტიურად არ გამრდილა. რაც შეეხება მათ გარკვეულ სტაგისტიკურ მრდას, 1991 წელთან შედარებით, ეს გამოწვეულია იმით, რომ 90-იან წლებში თითქმის ორი ათეული ახალი სახელმწიფო შეიქმნა, რომელთაცანაც სამმა სავალუტო საბჭო აირჩია. ამდენად, აღნიშნული გიპის მექანიზმებისაკენ სწრაფვის ინტენსიური ტენდენცია არ შეინიშნება. ეს სავსებით ლოგიკურია, რადგანაც სავალუტო საბჭოს რეჟიმის შემოღებას ესაჭიროება მთელი რიგი წინაპირობებისა, კერძოდ, ადექვატური ოდენობის საერთაშორისო

რეზერვები, ფისკალური დისციპლინა, ფინანსური სისტემის ძლიერი და კარგად ორგანიზებული ზედამხედველობა, შესაბამისი კანონმდებლობა.

მყარი მიზმის სხვა ფორმალ ლიგერატურაში სახელდება სავალუტო კავშირი [9, გვ. 2], რომელსაც ჩვენ, როგორც მემოთ აღნიშნეთ, არ მივიჩნევთ გაცვლითი კურსის რეჟიმის ცალკე სახეობად. ასეც რომ არ იყოს, თუ არ ჩავთვლით ევროპის სავალუტო კავშირს, რომლის ჩამოყალიბება ხანგრძლივი პერიოდის მანძილზე მზადდებოდა, აღნიშნული მექანიზმის მოქმედების არეალის რაიმე სერიოზულ გაფართოებას ბოლო წლებში ადგილი არ ჰქონია. თუ იმასაც გავითვალისწინებთ, რომ სავალუტო კავშირის ფარგლებში (მაგალითად, ევროს ზონაში) საერთო ფულადი ერთეული სხვა ვალუტების მიმართ ძირითადად მცურავი კურსის პრინციპით მოძრაობს, თამამად შეიძლება ერთიან სავალუტო სივრცეში შემავალ ქვეყნებში მოქმედ საკურსო რეჟიმები მცურავი გაცვლითი კურსის მექანიზმებს მივაკუთვნოთ.

მეორე, მცურავ საკურსო რეჟიმებს ბიპოლარული ცენტრიდანობის მომხრეები მიაკუთვნებენ არა მარტო საკუთრივ მცურავ კურსებს, არამედ ე.წ. მართვად მცურავ კურსებსაც, რომლებიც ჩვენ მართვადი გაცვლითი კურსის რეჟიმის სახეობად მივიჩნევთ. სწორედ ამ ფორმას განვიხილავთ შუალედურ ფორმალ და ვმიჯნავთ მას ფიქსირებული და მცურავი საკურსო რეჟიმებისაგან. ამავე ფორმას მივაკუთვნებთ ჩვენ მიზნული კურსების იმ სახეობებსაც, რომლებიც არ გულისხმობენ საკურსო პარიტეტის ცვლილების წესის წინასწარ გამოცხადებას. ამდენად, შუალედური საკურსო მექანიზმების ხვედრითი წილი საგრძნობლად უფრო მეტი უნდა იყოს, ვიდრე ეს ჩვენს ხელთ არსებული მონაცემებით დასტურდება, რადგანაც აღნიშნული სახეობების ცალკე სტატისტიკურ აღრიცხვას ვერც სავალუტო ფონდის ოფიციალურ მასალებში ვხედავთ და ვერც აკადემიურ ლიგერატურაში.

ყოველივე მემოთქმულის გათვალისწინებით კარდინალურად იცვლება გაცვლითი კურსის რეჟიმების გლობალური განაწილების სურათი.

ქვემოთ მოყვანილი ცხრილი, რომელიც შედგენილია ჩვენს მიერ შემოთავაზებულ კლასიფიკაციაზე დაყრდნობით, მიუხედავად იმისა, რომ ინფორმაციის ნაკლებობის გამო, ვერ გვაძლევს მართვადი გაცვლითი კურსის გავრცელების სრულყოფილ სტატისტიკურ ასახვას, მაინც იძლევა გარკვეული ემპირიული დასკვნების გაკეთების საშუალებას:

ცხრილი 1

გაცვლითი კურსის რეჟიმების გლობალური განაწილება *

საკურსო რეჟიმების საბაზო ფორმები	1991 ქვეყნების რაოდენობა	1999 ქვეყნების რაოდენობა
ფიქსირებული კურსები	99	70
მართვადლი კურსები	19	28
მცურავი კურსები	23	60

* ცხრილში არ არის ასახული ქვეყნები, რომლებსაც დამოუკიდებელი საგადახდლო საშუალება არ გააჩნიათ ან მონაწილეობენ ამა თუ იმ სავალუტო კავშირში (წყარო: [5, გვ. 29-33; 9]).

პირველი, გასული საუკუნის ბოლო ათწლეულში საკმაოდ ნათლად გამოიკვეთა გაცვლითი კურსის რეჟიმების ლიბერალიზაციის ტენდენცია, რაც უწინარეს ყოვლისა ფიქსირებული საკურსო რეჟიმების მოქმედების არეალის მნიშვნელოვან შევიწროვებაშიც გამოიხატა.

მეორე, არ დასტურდება შუალედური საკურსო რეჟიმის კვდომის ჰიპოთეზა (The Hypothesis of the Vanishing intermediate Regime). მართვადი გაცვლითი კურსის რეჟიმების მქონე ქვეყნების რაოდენობა 90-იან წლებში საგრძნობლად გაიზარდა.

მესამე, მკვეთრად გაფართოვდა მცურავი გაცვლითი კურსის გამოყენების სფერო, რაშიც გადამწყვეტი როლი ითამაშეს გასული საუკუნის 90-იანი წლების მეორე ნახევარში განვითარებულმა სავალუტო კრიზისულმა მოვლენებმა.

ამრიგად, ცენტრიდანული ჰიპოლარიზმის კონცეფცია არ შეიძლება დასაბუთებულად ჩაითვალოს. ჩვენი აზრით, უფრო მართლზომიერი უნდა იყოს მოსაზრება, რომლის თანახმადაც სპეკულაციური შეტევების თავიდან აცილება და სავალუტო კრიზისების შედარებით იოლ ფორმაში გადატანა, უწინარეს ყოვლისა, მცურავი გაცვლითი კურსის ფარგლებში შეიძლება, თუმცა ზოგიერთი ქვეყნებისათვის, მისი სპეციფიკიდან გამომდინარე, დასაშვებია მართვადი საკურსო რეჟიმის გამოყენებაც (ამგვარ სპეციფიკას აკეთებენ, სხვა შორის, ქვეყნების ზომას. ჯ. ფრენკლი თვლის, რომ მცირე პოლიტიკური ერთეულებისათვის, რომელთაც მჭიდრო ეკონომიკური ურთიერთობები აქვს მეზობელ ქვეყნებთან, მცურავი კურსი არ არის მისაღები“ (იხ. [6, ვგ. 37])). აქედან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ გაცვლითი კურსის

რეჟიმის ფორმათა განვითარება მაინც კურსწარმოქმნის პროცესში ცენტრალური ბანკიროლის შესუსტებისა და საბაზრო საწყისების გაძლიერების ნიშნით მიმდინარეობს.

ლიტერატურა

1. Доронин И.Г., Международный финансовый кризис: Новый этап глобального экономического развития: причины и последствия кризиса, Жур., “Денги и Кредит”, 1999, № 2.
2. Наговицын А.Г. Иванов В.В., Валютный курс. Факторы, динамика, прогнозирование., М., 1995.
3. Валовая Т.Д., Валютный курс и его колебания, М., 1995.
4. Neely Chris. The Practice of Central Bank Intervention: Looking under the hood, Central Banking, 2000, Volume 11, № 2.
5. Exchange Rate Arrangments and Currency Convertibiliti. Developments and Issues, Prepared by staff led by R. Barry Johnston, International Monetary Fund, Washington, 1999.
6. Frankel Jeffrey A., No Single Currency Regime is Right for all Countries or at all Times, NBER Working Paper Series, Working Paper № 7338.
7. Aghevi Biajan, Khan Mohsn, Montel Peter. Exchange Rate Policy in Developing Countries: Some Analitical Issues, Wash., D.C., 1991.
8. კაკულია მ., ვალუტის გაცვლითი კურსის რეჟიმი: ფიქსირებული, მართვადი თუ მცურავი?, ჟურნ. “სოციალური ეკონომიკა”, 1999, № 3.
9. Fischer Stanley. Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct?, <http://www.imf.org/external/np/speeches/2001/010601a.htm>
10. Ghosh Atish R, Gulde Ann-Marie, Ostry Jonathan, Wolf Holger. Does the Exchange Rate regime Matter for Inflation and Growth?, International Monetary Fund, Wash., D.C., 1996.

FOR THE ISSUE OF THE EXCHANGE RATE REGIME AND ITS CLASSIFICATION

Merab Kakulia

National Bank of Georgia,

3/5 Leonidze Street

Tbilisi, 380005, Georgia

Summary. Exchange Rate Regime represents the rule of direct regulation of the exchange rate by a central bank, or other authorized body at the internal foreign exchange market. Thus, the classification of the exchange rate regimes should be based on the main principle of the market intervention.

If the central bank's, or other authorized body's market interventions are conducted automatically, at the preliminarily declared level, we are dealing with the fixed exchange rate regime. It encompasses the traditional mechanisms of the fixed peg (peg with the single currency, or a currency basket) and currency boards, as well as the regimes, which allow the deviations of the exchange rate within the predetermined corridor (i.e. currency corridor).

The managed exchange rate regime (and not a managed floating exchange rate regime) differs from the fixed exchange rate regime significantly. Such regime is characterized by regular interventions, does not occur automatically at the preliminarily declared level, but takes place post factum, pursuant to the changes of the macroeconomic indicators (i.e. level of the inflation, dynamics of the real exchange rate).

Floating exchange rate regime doesn't imply the market interventions, which aim at making the impact on the fundamental level of the exchange rate. This makes it different from the fixed and managed exchange rate regimes. Interventions under the floating exchange rate regime are spontaneous and are directed towards smoothing the short-term deviations from the exchange rate parity.

The suggested schedule of the exchange rate regime classification enables us to envisage the picture of its global distribution, which clearly reflects the significant decrease of the fixed exchange rate regime application area and increase of the floating exchange rate regime extension area.

Thus, the centrifugal bipolar concept, representing the modern interpretation of the well-known dilemma: Fixed vs. Floating, is less convincing.

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ РЕЖИМА ОБМЕННОГО КУРСА И ЕГО КЛАССИФИКАЦИИ

Мераб Какулия

Национальный Банк Грузии,

3/5 ул. Г. Леонидзе,

380005, Тбилиси,

Грузия

Резюме. Режим обменного курса представляет собой порядок прямого регулирования обменного курса центральным банком или другим уполномоченным органом той или иной страны на внутреннем валютном рынке. Следовательно, в основе классификации курсовых режимов лежит базовый принцип осуществления рыночных интервенции.

Если центральный банк или другой уполномоченный орган осуществляет валютную интервенцию автоматически, на заранее объявленном курсовом паритете, то мы имеем дело с режимом фиксированного обменного курса. Он включает в себя не только традиционные механизмы фиксированной привязки (например, Привязка к одному виду иностранной валюты или поливалютной корзине) и Валютный совет, но и такие режимы, в рамках которых допускается изменение курсового значения в заранее определенном диапазоне (например, Валютный коридор).

От фиксированного курсового режима необходимо отметить режим управляемого (но не управляемого плавающего) курса. Для него характерны регулярные интервенции, которые осуществляются не в автоматическом режиме, на заранее объявленном курсовом соотношении, а *Post Factum*, в следствии изменения определенных макроэкономических индикаторов (например, уровня инфляции, динамики реального обменного курса).

В отличие от фиксированного и управляемого курсовых режимов, режим плавающего обменного курса не предполагает интервенции, целью которых является изменение или сохранение фундаментального уровня валютного курса. В этом случае рыночные интервенции имеют спонтанный

курса. В этом случае рыночные интервенции имеют спонтанный характер и направлены на регулирование краткосрочных курсовых колебаний.

Предложенная схема классификации курсовых режимов дает нам возможность определить преобладающую тенденцию их глобального распределения, которая состоит в значительном сокращении ареала использования фиксированного обменного курса и увеличении числа стран, пользующихся плавающим курсовым режимом. Исходя из этого мало убедительным представляется т. н. Биполярный подход, согласно которому в последние годы усиливается роль как плавающего, так и фиксированного курсовых режимов.

TAX REFORMS IN TRANSITION ECONOMIES – A MIXED RECORD AND COMPLEX FUTURE AGENDA

Marek Dabrowski, Magdalena Tomczynska

Center for Social and Economic Research,

12, ul. Sienkiewicza,

00-944 Warsaw, POLAND

Summary. Trying to assess the overall progress in tax reforms, one can conclude that, only Baltic countries (particularly Estonia) managed to build the modern tax system, which is compatible with the EU/OECD standards, on the one hand, and relatively simple, with moderate and flat rates, on the other. Central European countries also adjusted their tax systems and tax administration to developed countries' standards but, unfortunately, they followed the high spending/high tax pattern of the Western European welfare state. Dismantling this premature welfare state and decreasing tax burden (especially in relation to PIT and payroll taxes) will be politically difficult.

Results of tax reforms in other countries (part of the Balkan group and CIS) are more ambiguous. Hence, they face much more complicated challenges in future. Although formally they have all major taxes typical for market economy (VAT, excises, PIT, CIT, payroll taxes) their construction differs sometimes significantly from the Western standards (with enormous number of various exemptions), and they are supplemented by several additional, highly distortive taxes and quasi-taxes (particularly on the local level). What is even more important, the weak tax administration and law enforcement makes tax systems in these countries fiscally ineffective, on the one hand, and unpredictable and repressive in relation to taxpayers, on the other.

1. Introduction

Nobody likes to pay taxes but taxation is unavoidable as long as the institution of state exists. Because authors do not present anarchic ideas and do not want suggest elimination of the state they assume that certain tax obligations for citizens and enterprises must exist. The question is how big should be a tax burden and which concrete tax instruments are the least harmful for business activity and

economic development. Answer for the first part of this question seems to be theoretically easy: the amount of the public goods, which government should provide determines the amount of budget revenue required. However, this leads us to a very controversial issue of the size of government and its function. Such a normative discussion is certainly beyond the agenda of this paper. However, numerous analyzes demonstrate that the scale of redistribution of GDP through the system of government finances is too large in most of transition economies, comparing to their level of development [see Barbone and Polackova, 1996; Dąbrowski, 1998]. Without any doubts this is true in relation to Central European countries [see Kosterna, 1998, Dąbrowski, 1999].

Trying to answer the second part of the question it will be useful to briefly recall principles of optimal taxation. According to Jurkovic [1991] countries in transition should develop a tax system that will be compatible with market economy principles and will meet the following requirements:

- (1) it should not interfere with rational allocation of resources, that is, it should be allocationally neutral as far as possible;
- (2) it should ensure a stable and optimal amount of public revenues for financing the supply of public goods;
- (3) it should ensure taxpayers certainty regarding their tax obligations;
- (4) tax burden should be fairly distributed;
- (5) it should be as simple as possible, understandable to taxpayers and cheap in application;
- (6) it should be flexible, that is, it should immediately react to changes in economic conditions.

The above list [see also: Gandhi and Mihaljek, 1992] can be uneasy in practical interpretation. This particularly concerns the issue of fairness, which is often understood in a very egalitarian way, leading to support for a progressive scale of direct taxation, or to preferential rate of indirect taxes on the so-called basic goods and services. However, this would stay in conflict with postulates of tax neutrality, simplicity, and its fiscal effectiveness.

Historical experience shows that the lump sum tax, i.e. fixed amount paid by each citizen independently of his/her income and wealth level is this kind of instrument, which guarantees the maximal allocative neutrality, the simplest and cheapest administration, and allows to solve the problem of tax avoidance. However, relying on this kind of taxation would be economically realistic only in the case of very low government spending to GDP ratio (probably not exceeding 10%). Additionally, this kind of taxation usually raises a lot of political resistance on the ground that it does not take into consideration any differences in taxpayers income and wealth status. It makes difficult to introduce such taxation even as one of many instruments, as Margaret Thatcher's experiment with local poll tax showed.

Broadly based indirect, multi-stage taxation (VAT) can be seen as the next best solution from the point of view of allocative neutrality and revenue collection capacity. This is probably a secret of its big career in the post-war period. However, VAT is not an easy instrument to be administered as the experience of transition countries perfectly demonstrates.

Direct taxation creates much more incentives problems because this is in fact a kind of penalty for getting profit or other sort of income. If such taxation is high and its scale is progressive, tax avoidance becomes prevailing and tax administration extremely complicated. The same can be said about payroll taxes traditionally financing public pension, unemployment and other social assistance schemes.

However, in the economic and political realities of the contemporary world direct taxation and social insurance contributions are hardly avoidable. The practical choice is limited to their size and simplicity. More rates, and more exemptions has the tax system, more distortive and more complicated is its administration, and taxpayers have more incentives to avoid tax obligations. This rule also relates to indirect taxation.

The presence of many tax exemptions gives usually an evidence of weak government position and intensive rent seeking of different lobbies. Additionally, in the case of transition economies they often reflect legacy of the previous economic regime where tax incentives played a role of substitute of market equilibrium prices and market competition.

Countries in transition did not have any great choice in designing general institutional frameworks of their tax system. They had to rely on the experience of developed Western countries, particularly those of the EU. It was determined by the necessity to have the basic institutions compatible with those existing in main

trade and investment partners. In the case of Central European and Baltic (CEB) countries the strategic goal to join the EU played an additional, very important role.

However, this general choice have left enough room for deciding a general level of the tax burden (resulting, in first instance, from the level of government spending obligations), proportions between different tax instrument, a number and level of tax rates, number of tax exemptions, etc.

The purpose of this paper¹ is to demonstrate the diversified picture of the tax systems and tax reforms in the former communist countries after the first decade of their transition from a centrally planned to a market economy system. While CEB countries are seriously advanced in synchronization of their tax systems with those of the EU, the countries of the Commonwealth of Independent States (CIS) suffer a lot of instability and distortions in this sphere (and Balkan countries staying in the middle between both groups). Thus, the CIS countries, including Russia and Ukraine, face a challenge of further substantial tax reforms related to list of existing taxes and quasi-tax obligations, construction of basic taxes, tax administration and procedures, issue of fiscal federalism (particularly in Russia), and many others.

The paper will start with a short description of the starting point of tax reforms at the beginning of transition process, i.e. what was left after the previous political and economic regime in the sphere of collecting public revenues (section 2). It will be followed by a general overview of the progress in the tax reform sphere in transition countries in the decade of 1990s (section 3). Later on, we will give a comparative analysis of the indirect taxation (section 4), and direct taxation (section 5), basing on the tax systems of the Czech Republic, Estonia, Georgia, Hungary, Kyrgyzstan, Poland, Russia, and Ukraine in 1999. Section 6 will discuss the challenges facing tax policy and tax reforms in CEB countries, on the one hand, and in CIS countries, on the other. Section 7 will propose some final remarks and conclusions.

¹ The work on this paper started in 2000 when authors analyzed the subsequent versions of the draft Tax Code on a request of the Cabinet of Ministers and Ministry of Finance of Ukraine. Our expert comments included comparative analysis of tax systems and tax reforms in other transition countries. Our work was carried out under the USAID funded Ukraine Macroeconomic Policy Program (Award No. 121-A-00-98-00623-00). The first, very preliminary version of this paper was presented at the Leontief Annual Conference at Saint Petersburg, February 23-24, 2001. The current revised and updated version was completed on May 8, 2001. Authors want to express their gratitude to Mateusz Walewski for his helpful information and comments.

The authors are not going to carry out a detail analysis of the existing tax systems in individual countries with a complete list of taxes, tax rates, tax exemptions, and other important provisions of the tax laws. Instead, our intention is to give the overall characteristics of the tax systems in two broad groups of countries (i.e. the EU candidates, and the CIS countries) with a special emphasis devoted to principal shortcomings of tax regulations, and remaining challenges of tax reform. Thus, the concrete examples of tax rates and tax provisions will serve as an illustration of more general trends and phenomena rather than a complete compendium of knowledge about the countries' tax regulations. In particular, we will not analyze a broad range of local taxes and fees and quasi-taxes providing revenues to numerous extra-budgetary funds.

2. Legacy of the past

Under the 'classical' regime of central planning the overall system of public finances was fully subordinated to the production, investment and distribution targets set out by the planning authorities. Thus, collecting revenues for state needs differed significantly from any type of tax system known from the contemporary market economy. The following main characteristics could be attributed to the communist fiscal and tax system:

1. The boundaries of the public finance system could not be easily defined, because both state-owned enterprises and cooperatives were compulsory grouped in trusts, associations, and other kinds of branch organizations, which in turn were subordinated to sector ministries. Each level of management participated in redistribution of an enterprise profit. However, one can take a bit simplified assumption that all the levels of management over the state owned enterprise belonged to a 'general government' sector and their redistribution activities had a fiscal or quasi-fiscal character.
2. Under the assumption taken in point 1, the level of redistribution of national income (calculated as the net material product) through the system of public finances was much higher than in most of developed countries even those burdened with the biggest welfare state commitments. Although fully comparative data are not available it well exceed half of the net material product (NMP).

3. Under the same assumption, state-owned enterprises' profit became the main source of financing general government expenditures. What is important, this profit was redistributed according the residual principle, i.e. all the enterprise profit exceeding approved investment programs and statutory bonus schemes (for management and employees) was automatically channeled to an account of the higher level of management. The same procedure was repeated on the branch and sector level. So, the state budget did not deal with individual enterprises and did not need a developed tax administration.
4. "Luxury" consumer goods were subject of highly differentiated (on the product-by-product basis) turnover taxes. On the other hand, most of basic goods and services were heavily subsidized. Turnover tax and subsidies played, in fact, the role of buffer between the administratively determined prices and average branch costs of production and distribution. In practical terms, taxation of only few products such as alcohol beverages, tobacco products, cars, consumer electronics and sometimes oil products had bigger fiscal importance.
5. Personal income was mainly taxed using the 'wage tax' collected by enterprises on behalf of employees. The same concerned the social insurance (pension) contribution. In Poland in 1970s, individual wage tax was formally replaced by the wage bill tax paid by enterprises and all wages and salaries started to be paid on the net basis. Extra income (additional employment or honoraria) was usually taxed using special tax scales.
6. Special income taxation was also used in relation to private business where such an activity was allowed at all (Poland, Hungary, Yugoslavia, and GDR). These taxes usually represented strongly progressive scales and tax rules were very unstable and arbitrary. In practice, tax decision played very often the role of instrument of expropriation of the private property and harassing these entrepreneurs who were considered as 'political enemies'. Unfortunately, this very bad tradition of the politically biased behavior is today followed by tax administration in many CIS countries.
7. Individual farmers where existed (Poland, Yugoslavia) paid the land tax and symbolic social insurance contributions. Additionally, in the earlier stage of communist regime (in Poland until 1971) they were obliged to deliver certain

quotas of basic agriculture products at artificially low and administratively fixed prices to monopolistic procurement agencies.

8. Custom duties were paid by physical persons and private businesses (where allowed) only, in the case of goods imported and exported (!) for individual needs. Export control resulted from the administratively controlled domestic prices and subsidization of numerous consumer goods. State owned enterprises could export and import only through designated foreign trade companies (usually having the monopolistic character) under the export targets and import limits determined by the planning authorities. These foreign trade monopolists settled their profit accounts directly with the state budget.

Countries, which tried to reform their economic systems adopting some market mechanisms (Yugoslavia, Hungary, and Poland) had also to change at least some fiscal instruments. On the one hand, 'market socialism' needed to implement the tax system looking more like the normal market one, in order to allow enterprises to have a certain room of operational and investment autonomy and provide them with the positive incentives. This was usually connected with replacing the individualized profit redistribution schemes (see above) with general profit (income) tax scales. On the other hand, however, tax system (particularly the enterprise income/profit taxes) was burdened with the task to provide several specific incentives substituting the non-existent market structure of prices and market competition. Hence, the enormous number of tax exemptions existed in Hungary or Poland in late 1980s. These special incentives were provided both on general (sector or activity related) basis and individually, making tax system extremely non-transparent, fiscally ineffective and opened to intensive lobbying and rent-seeking.

The above short history of the pre-transition tax systems seems to be useful in understanding the significant part of the problems faced by the reformers in the decade of 1990s.

3. What was achieved in the decade of 1990s: a general overview

At the beginning of transition process tax systems in the former communist countries reflected, to large extent, the legacy of a centrally planned economy in its either classical or 'reformed' version (see above). In order to build the market system and carry out macroeconomic stabilization (almost all post-

communist countries suffered huge fiscal and monetary imbalances) tax system had to be adjusted relatively quickly to the new needs. Most of countries took a strategic decision to follow an European type modern tax system based on VAT and excises as the main indirect taxes, and personal and corporate income taxes (PIT and CIT) as the main direct taxes. Additionally, significant pension and other type of social insurance contributions necessary to finance the extensive social programs had to be maintained. Foreign trade liberalization forced to adjust custom duties to the international standards although they do not play usually the important fiscal role.

Tax reform was a time consuming process and it usually lasted a number of years before being complete. Additionally, political liberalization and democratization made this process heavily politicized and vulnerable to various interest groups. Depending on the level of political consensus in favor of fast and consequent market transition, tax reforms were conducted with different speed, consistence and quality. Generally, one may risk the hypothesis that the outcome of tax reforms reflected the overall progress in economic and political transformation in individual countries.

The CEB countries considered as transition leaders adopted the new tax laws reflecting internationally accepted standards relatively quickly, usually in the course of 2-3 years (in Hungary this process took more time but started much earlier, already in 1986). Furthermore, changes currently implemented or planned in the nearest future are designed to harmonize their tax systems with laws prevailing in the European Union (as the part of their EU accession process).

The course of events in the CIS countries has been much more complicated. In the beginning of 1990s, the former Soviet Union did not have even this imperfect tax legislation and tax administration, which existed in the end of 1980s in Hungary, Poland or the former Yugoslavia. And the overall price and enterprise finance system was much more distorted in the former USSR than that in the Central Europe. In these circumstances the last Soviet government started to prepare in 1991 a general tax reform, involving introduction of the VAT, excise taxes, enterprise profit tax, and, to lesser extent, consolidated PIT. From the beginning of 1992, Russia, Ukraine and most of other former Soviet republics introduced this reform. It was the real systemic shock comparable to price liberalization carried out at the same time!

The revolutionary changes concerned particularly the indirect taxation where highly diversified turnover tax was replaced with unified VAT at very high rate of 28% and excises.

However, speed and radicalism of these changes was not supported by their quality and political will to sustain the new system. The new legislation determined only the main economic characteristics of individual taxes, leaving many important technicalities unanswered and old tax procedures and tax administration virtually unchanged. This led to a very distorted implementation of some taxes, particularly the VAT (details will be discussed in the next section). On the other hand, when the first 'surprise' effect was over, sector and branch lobbies quickly learned the basic rule of new taxation and started to push for respecting their specific interests. The incomplete price (and exchange rate) liberalization made this pressure easier as some sectors had problems to pay so high taxes under the administratively controlled prices. Political instability and dominance of populist forces in parliaments helped these pressures to materialize. As result, just after the introduction of the new tax system both legislative and executive branches of government in CIS countries started the never-ending process of its 'corrections', mainly through accepting various kinds of exemptions. In spite of high basic tax rates, new taxes occurred to be fiscally ineffective giving very limited budget revenues. The parallel failure to cut sufficiently expenditure commitments (particularly in the social sphere) led to the chronic fiscal crisis and high inflation/hyperinflation, additionally devastating the system of public finances [see Gajdar, 1997].

Shortage of revenues pushed authorities on the central (federal), regional and local levels to search and invent the additional financial sources. This led to creating many additional taxes and quasi-taxes such as local sales taxes (cascading with the VAT), contributions to 'extra-budgetary' funds, fees for conducting regulatory and inspection activities by 'self-financing' government agencies, penalties for missing regulatory standards, 'voluntary' contributions to various funds and foundations created on initiative of regional and local authorities.

In some countries, (among others, in Kyrgyzstan), there has been a growing reliance on the so-called 'special funds' revenues. Since special funds were guaranteed to remain, at least partially, within the collector's own budget, the collection effort was strong and revenue creation comparatively high. The ad hoc levying of fees at the sub-national level reduced the transparency of the tax system. Further, it added to equity (fairness) concerns as additional fees were levied according to easiest enforcement principle.

The overall tax system became so complicated, distorted and non-transparent that stopped to fulfil its basic functions and pushed a significant part of business activity into an informal sector. The weak legal infrastructure

(including Soviet-type accounting principles incompatible with market-type taxation) together with unreformed tax procedures and tax administration contributed to fast growth of a shadow economy, on the one hand, and to high instability and massive 'tax harassment' of these businesses, which continued their activity in the legal sphere, on the other.

From mid-1990s, the repeated attempts of the complex tax reforms, usually in the form of the consolidated Tax Code, have been undertaken. Contrary to experience of early 1990s, at that time the conceptual and preparatory legislation work has been supported by foreign experts. However, the results occurred to be ambiguous, for very political reasons. Even if government was fully committed to radical and complex tax reform and managed to get the support of parliament as it happened in Kyrgyzstan in 1995-1996, just after the gradual erosion of the new system started².

Table 1 illustrates the comparative assessment of the progress in tax reform (its formal dimension only) in Baltic and CIS countries since 1991, carried out by Ebrill, Havrylyshyn et al. [1999]. Although this ranking became a bit outdated at the beginning of 2001 (not reflecting, for example, recent Russian tax reforms) it gives a general orientation how much most of CIS countries stay behind the leading reformers, i.e. Baltic countries in this case. The main conclusions from this analysis are following:

- Georgia and Kazakhstan adopted comprehensive and generally appropriate new tax codes. However, in Georgia the positive net revenue effect of tax policy measures has been declining over time. The largest revenue increase happened in 1996, a year after the implementation of a number of tax policy improvements. More modest increase in the tax ratio in the following years reflected tax collection problems. In order to address these problems and broaden the tax base numerous fiscal measures were adopted in 1998 and 1999³.

² As result, the total tax revenues in Kyrgyzstan have shown almost continuous decline, from 15% of GDP in 1995 to less than 12.5% in 1999. Major distortions involve the agricultural sector exemption from VAT and income taxes, loopholes in customs, and the existence of free economic zones. The agricultural sector contribution to tax revenue remains marginal in spite of the fact that agriculture accounts for the largest share of GDP.

³ They concerned the elimination of VAT exemptions for agriculture, supply and import of natural gas and electricity; elimination of special treatment for imports and exports to the CIS countries; change in domestic tobacco products excises from an *ad valorem* to a specific tax formula, and

- Armenia, Azerbaijan, Moldova, Kyrgyzstan, Tajikistan, Uzbekistan, and Ukraine have adopted new tax laws but their content reflects varying degree of reforms. Ukraine is discussing now a new complex Tax Code (not so radical as the Russian one) but chances and timetable of its approval by the Parliament are very unclear due to the current political crisis and forthcoming parliamentary elections. Also the Kyrgyz government is considering possibility of the 'cleaning up' its Tax Code, heavily distorted by various amendments adopted in 1996-1999⁴.
- Russia, despite government's commitment to tax reform in 1997-1998, has made modest changes to the tax system until mid of 2000. However, the authorities defined the tax reform as the key structural measure in its complex program of economic reform approved in spring 2000. And in April 2000, the government submitted a comprehensive set of proposals relating to PIT, social fund contributions, VAT, and excises. Part of this package was accepted by Duma.

introduction of mandatory excise stamps on all domestic and imported alcohol and tobacco products.

⁴ First of all, changes concern a switch to the destination principle in trade with Russia, which would increase VAT revenue significantly, since Kyrgyzstan is a net importer from Russia. Over the medium term, there are proposals to impose VAT, both on agricultural commodities and processed goods, possibly granting exemptions for certain inputs (fertilizers and seeds).

Table 1: Ranking of the Baltic and CIS countries with respect to their progress in tax reforms, 1992-1998.

Country	Assessment of degree of tax reform 1992-1998
Armenia	2
Azerbaijan	3
Belarus	4
Estonia	1
Georgia	2
Kazakhstan	2
Kyrgyzstan	3
Latvia	1
Lithuania	1
Moldova	2
Russia	2
Tajikistan	3
Turkmenista n	5
Ukraine	3
Uzbekistan	4

Note: scale from 1 (high degree of appropriate market-oriented reforms) to 5 (very little, if any reform)

Source: Ebrill, Havrylyshyn et al. [1999].

4. Indirect taxation

Indirect taxation involves VAT, excises, additional sales taxes or quasi-taxes, and foreign trade taxes (custom duties).

4.1. VAT

Table 2 show the VAT rates in selected transition economies. At first glance, CIS countries do not look so bad, comparing to the CEB countries in terms

of the number of tax rates and their level. The latter do not exceed now 20%, less than in the Czech Republic, Hungary and Poland not saying about some EU countries such as Sweden, Denmark, or France [see Neneman, 1999]. Some of the CIS countries have one basic rate only while Central European countries and most of the current EU members have at least two.

Table 2: VAT rates in selected transition economies, 1999

Country	General Rate	Reduced Rate
Czech Rep	22	5
Estonia	18	-
Georgia	20	-
Hungary	25	12
Kyrgyzstan	20	-
Poland	22	7
Russia	20	10
Ukraine	20	-

Source: KPMG Tax Facts

However, the revenue statistics illustrated in **table 3** demonstrates that the fiscal effectiveness of the VAT in CIS countries is limited, comparing to their CEB neighbors. This can be attributed to the following shortcomings of the VAT legislation and administration in the CIS:

1/ A large number of VAT exemptions including adoption of the zero rate not only to export (what is the standard solution) but also to some specific goods and services sold on domestic market what creates the evident distortion. One exemption in the production/distribution chain (especially in the primary sector such as an agriculture) complicates the situation of the VAT payers in the next stages of production (because they cannot get a VAT refund) and creates temptation to proliferate exemptions. At the same time, it decrease a general tax discipline in the economy as the potential VAT taxpayer lose their interest in obtaining inputs from a 'legal' sector.

2/ The VAT refund is often not effectively granted what creates the similar problems as described in point 1 (plus the cascading effect).

3/ CIS countries could not manage to complete a transition from the origin to destination principle in their trade relations yet. Russia has created the biggest obstacles in this transition.

4/ Under the pressure of inefficient enterprises, the cash basis of VAT collection (the same concerns the CIT) was adopted instead of accrual principle as in market economies. This effected not only in weak VAT collection but also in increased inter-enterprise arrears. Recently, most CIS countries has been doing effort to replace the cash principle with the accrual principle, but this process is far from being completed.

5/ In some countries, VAT has been divided between central and regional budgets what has created the additional distortions such as anti-export incentives.

6/ Fiscal effectiveness of custom administration is relatively low (particularly at the new borders between CIS countries) what influences negatively VAT (and excise) collection from imported goods.

7/ Countries representing lower level of economic development (Central Asia and Transcaucasus region) have the relatively high share of agriculture, small scale trade, production and services in GDP what naturally decrease a base of effective VAT collection.

8/ A general inability (political and administrative) to collect taxes is in many cases the biggest impediment to increase VAT revenue (rather than low tax rates or widespread formal tax exemptions). For example, Georgia has relatively modern tax system with tax rate, which is comparable with countries obtaining significantly higher tax yields. However, tax collections from broadly based VAT of 20% are estimated at around 43% of the potential only.

Table 3: VAT revenues in selected transition countries, as % of GDP,

1996-1999

Country	1996	1997	1998	1999
Czech Rep	7.0	7.1	6.6	7.5
Estonia	10.1	10.4	8.7	8.5
Georgia	3.6	4.6	4.6	4.4
Hungary	7.7	7.9	7.9	8.2
Kyrgyzstan	5.3	5.6	5.8	4.1
Poland	7.3	7.9	7.8	8.2
Russia	5.7	4.7	4.4	4.8
Ukraine	7.7	8.1	7.1	6.6

Source: IMF Country Reports

Some distortions in VAT legislation, such as adoption of the zero rate in relation to goods sold on domestic market (for example, books and newspapers or agriculture inputs in Poland) have also existed in CEB countries but they are gradually eliminated now, according to the EU harmonization requirements.

4.2. Excise taxation

Table 4 below shows that level of excise tax collection in CIS countries is much lower than in CEB countries. This is connected both with the weak tax and custom administration, and many shortcomings of the excise taxation in the former group. Among the most controversial features of the excise taxation in the CIS one can mention:

1/ Generally low excise rates, particularly in relation to oil products what seems to be both legacy of the old Soviet price structure and pressure of the agrarian lobby being a huge consumer of the oil products.

2/ So far *ad valorem* rates prevailed instead of specific rates what makes tax avoidance easier (although recently this weakness has been gradually corrected in several countries).

3/ Like in the case of other taxes many exemptions has been introduced reflecting an intensive rent seeking in most of parliaments and governments (sometimes so strange as exempting the import of oil products in Ukraine).

4/ Discriminatory practices against import (higher excise rates in relation to imported goods comparing to domestically produced) what contradicts the WTO principles and complicates accession to this organization.

5/ In some countries an excise taxation covers too many goods, going beyond the 'classical' list of excise 'sin' goods (oil, alcohol and tobacco products).

Table 4: Excise tax revenues in selected countries as % of GDP, 1996-1999

Country	1996	1997	1998	1999
Czech Rep.	3.9	3.8	3.8	4.0
Estonia	3.3	3.7	3.8	3.6
Georgia	0.7	1.2	0.8	2.1
Hungary	3.3	3.9	4.1	4.1
Kyrgyzstan ⁵	1.9	2.3	3.2	3.3
Poland	4.0	3.8	3.8	4.1
Russia	n.a.	2.0	1.9	1.9
Ukraine	0.8	1.2	1.2	1.4

Source: IMF Country Reports

The last weakness concerns also some CEB countries, and it must be eliminated in order to adjust their excise taxation to the EU standards. Apart from eliminating excise duties in relation to non-sin goods, EU candidates should also increase tax rates for remaining excise goods, particularly for oil products [see: Neneman, 1999]. It will mean some additional supply shock in transportation, trade and service sectors. On the other hand, higher excise rates for alcohol and tobacco increase the already existing temptation for smuggling these goods from neighboring countries (particularly from those of CIS where rates are generally lower).

⁵ Excise and customs.

4.3. Additional sales/turnover taxes

The effectiveness and transparency of the indirect taxation in the CIS is additionally worsened by the remaining (or even re-emerging) additional sales/turnover taxes. They create the cascading effect, i.e. multiple taxation of the same good (the same distorting effects may occur when the VAT paid in the earlier stage of production/distribution is not returned to purchaser or returned with a substantial delay).

Generally, one can distinguish two sources of the additional sales/turnover taxes. The first one is a product of the specific shape of the post-Soviet fiscal federalism (the case of the Russian Federation) or quasi-federalism (example of Kyrgyzstan). The regional or local government can introduce its own sales tax in addition to federal (central) VAT and excise duty and this opportunity constitutes one of the important sources of its budget revenue⁶. In theory, this kind of taxation relates to final product and services only and should not create the cascading effect. In practice, many taxed items have a double destination, both for consumption and as input in the further production/distribution process.

Secondly, there are quasi-taxes, concretely contributions to various extra-budgetary funds calculated as a percentage of the total enterprise turnover. So, they surely must create the cascading effect. Such funds exist both on a federal (central), regional and local level and are in charge of dealing with the special tasks such as, for example, natural disasters and other emergencies, maintaining roads, ecology, etc. By definition, these tasks are, in most cases, unrelated to the level of turnover (sales). This means that they have a strongly distorting character. Extra-budgetary funds (and enterprise contributions being the source of their creation) can be seen as a legacy of the pre-transition system of public finances when sector ministries (and compulsory trusts and associations of state enterprises) played a crucial role in redistributing enterprise profit (see section 2). In spite of the decade of transition, many CIS governments continue to have a character of loose federation of sector ministries and the latter remain the autonomous sub-governmental bodies managing their own 'extra-budgets', very often out of the effective control of the Ministry of Finance and parliament. The attempts to consolidate these funds into the single budget and eliminate distorting quasi-taxes are politically extremely difficult (as in the case of sector oriented tax

⁶ Recently, the Constitutional Court of the Russian Federation questioned the existing legal basis of the sales taxes introduced by regions/republics.

exemptions). On the contrary, in some countries, for example in Ukraine, one may observe an almost unlimited proliferation of extra-budgetary funds, special budget accounts, etc., and attempts of almost each government agency to be 'self-financed' in this way.

4.4. Foreign trade taxes (custom duties)

As we mentioned before, in the pre-transition time a custom system in the sense, which is known from a market economy either did not exist at all (most of communist countries) or had many distortions (this relates to the 'socialist' market economies – Yugoslavia and Hungary). In the relatively short time most of transition economies built the market type tariffs system and the level of import tariffs, particularly in relation to industrial goods, has been relatively moderate comparing to some developing countries⁷. Additionally, the CEB countries had to carry out a significant trade liberalization program coming out from the free trade and association agreements with the EU, free trade agreements between themselves and, to lesser extent, from the WTO rules. In the end of 1990s, the first CIS countries, such as Kyrgyzstan⁸, Georgia, Armenia, and Moldova joined the WTO and several others are just negotiating their membership in this organization. This means that also this group of countries will be constrained in manipulating their import tariffs and will have to adjust fully their custom rules to international standards⁹.

Although trade related regulations have undergone significant modernization in many CIS countries, their customs codes still prove to be too detailed, complex, and difficult to understand. There are usually a wide variety of exemptions from customs duties and taxes available to importers. For example, in 1999 Kyrgyzstan's revenue foregone from such exemptions was estimated to be around 50% more than the revenue collected. Beside legislation adjustment,

⁷ One must remember, however, that apart from import tariffs some countries use also non-tariffs barriers, particularly in relation to agriculture trade. However, in this paper we discuss the fiscal importance of import protection only, instead of analyzing the whole issue of trade policy and protectionism.

⁸ WTO membership may also impose some additional burdens on the customs administration. In Kyrgyzstan, the State Customs Inspectorate (SCI) is faced with complex verification responsibilities, particularly related to the WTO valuation agreement, rules of origin, and tariff classification.

⁹ In 2000, Russia unilaterally decreased and simplified its import tariffs.

customs administration needs an organizational restructuring as the majority of its resources are devoted to controlling the legitimate traders who voluntarily report to the customs while insufficient resources are assigned to address major smuggling activities and revenue loss due to smuggling is reported to be sizable.

The fiscal role of import duties is rather limited and their share in GDP fluctuates around 1% of GDP in most countries (see **table 5**).

Table 5: Foreign trade taxes revenue in selected transition countries as % of GDP, 1995-1999

Country	1995	1996	1997	1998	1999
Czech Rep.	1.3	1.3	0.9	0.8	0.7
Estonia	0.6	0.1	0.8	0.8	1.0
Georgia	n.a.	0.5	1.4	1.4	0.6
Hungary	n.a.	n.a.	1.9	1.3	1.2
Poland	3.0	2.4	1.5	1.1	0.9
Russia	n.a.	n.a.	1.2	1.7	1.9
Ukraine	0.7	0.5	0.8	0.9	1.0

Sources: IMF Country Reports

Export taxes (duties) are not subject to WTO constraints and usually reflect the desire to keep the internal price level for a specific good below the international level (contributing in this way to price distortions). In the beginning of transition it was the common practice of most of transition economies (even those considered as leading reformers) to keep some export barriers in relation to selected agriculture and energy products. Recently, this is mainly a case of CIS countries. Their direct fiscal role is even more limited than that of import tariffs. They serve mainly as an instrument of cross-subsidization in favor of domestic consumers or producers (the famous example of export tax on sunflower seeds in Ukraine aiming at supporting domestic producers of sunflower oil).

The export taxes on crude oil, oil products and natural gas in Russia are the only example of the fiscal importance of this kind of taxation although they also serve as an instrument of keeping the domestic energy and fuel prices on the low level. The improved position of the federal government since 1998 primarily reflects, to significant extent, changes in export taxes. Their reintroduction in early 1999, and their expansion since, has added over 2 percent of GDP to revenues of

the federal budget (mostly it was contribution of energy exports) [IMF Country Report, 00/145].

Trying to assess the total fiscal impact of export taxes (and other export barriers) one must come to pessimistic conclusion. As they usually result in lower profitability of industries producing goods being subject of export taxation (most frequently, this relates to agriculture and energy producers) these industries need intensive state aid (or at least budget gets lower CIT revenues).

5. Direct taxation

Direct taxation includes a personal income tax (PIT), corporate income tax (CIT) and social insurance contributions.

5.1. Personal Income Tax

Until very recently, big differences existed between the construction and fiscal effectiveness of the PIT in CEB and CIS countries. While the former introduced the consolidated taxation in relation to most of the sources of personal income, the latter continued, in fact, the traditional tax on wages and salaries only with a great number of costly exemptions. Thus, a dramatic difference in the level of PIT collection between both groups of countries cannot be surprising (see table 6).

Most of transition countries introduced the progressive tax scales copying the experience of developed countries. The highest tax rates are usually on the level of 40% or even higher (Ukraine had the highest tax bracket on the level of 90% in 1993-1994) what does not help to stimulate compliance with tax obligations¹⁰. From the very beginning of transition, Estonia chose a different way, introducing the principle of proportional taxation at the rate of 26%. As Table 6 demonstrates this construction has given the highest level of revenues among all analyzed countries. However, from 2001 the minimal income threshold for PIT was increased by 25% (together with phasing out the CIT – see the next subsection) what should cause decreasing budget revenues from this source.

¹⁰ Among analyzed countries, Georgia is an exception with the progressive scale ending with the rate of 20% (12, 15, 17 and 20%).

Table 6: PIT revenues in selected transition countries as % of GDP,
1996-1999

Country	1996	1997	1998	1999
Czech Rep	5.1	5.3	5.3	5.2
Estonia	8.3	8.1	8.5	8.7
Georgia	1.2	1.7	1.8	1.9
Hungary	5.8	6.6	6.5	6.7
Kyrgyzstan ¹¹	2.9	2.2	2.6	2.4
Poland	6.8	6.4	6.3	4.0
Russia	n.a.	0.1	0.2	0.4
Ukraine	3.2	3.5	3.5	3.5

Sources: IMF Country Reports

Recently, other countries of the region try to copy the Estonian experience [Aslund, 2001].

In Latvia, the Law on the Personal Income Tax together with the Law on the Corporate Income Tax forms a unified system of taxation on all types of income. Both PIT and CIT standard tax rates are set at 25%. The PIT is assessed on salary, income from self-employment, property income, as well as on all other kinds of remuneration. The system reflects, to very large degree, the principle of simplicity. It is characterized by a very limited number of transparently defined exemptions and deductions. The following are deducted from taxpayer income: (a) a nontaxable minimum, (b) a deduction for each dependent, (c) state social insurance contributions, (d) expenses for the education and health care, (e) donations to charity. Further, it precisely specifies short list of incomes on which tax is not assessed: agricultural income of individual farmers up to certain limit, interest income, social benefits, insurance compensation, and income from the sale of private property.

In summer 2000, the Russian Federal Assembly approved a radical reform of the PIT with the single tax rate of 13% from January 1, 2001. However, some sources of income are taxed at different rates, for example, dividends at the rate of

¹¹ Total income taxes.

30% (also in Estonia dividends are taxed differently). In addition, several exemptions have been retained, so one cannot expect so high revenue effectiveness as in the Estonian case. Russian taxpayers can deduct from their taxable income some fixed quotas related to their social and family status, housing investments, education and health expenditures. As the PIT revenues in Russia were extremely poor so far (see **Table 6**) the fiscal risk connected with this reform is not very high.

However, in countries where PIT revenues constitute a higher share of GDP the fiscal risk of flattening the tax scale seems to be much greater. In order to make such an operation fiscally neutral in the short run (in longer perspective a kind of Laffer type effect, i.e. stimulating a supply side or moving a part of the informal sector into the legal sphere can be expected), there is necessary to consider the following forms of compensation:

- removing the existing tax exemptions;
- increasing the lower rates of PIT;
- increasing indirect taxes (VAT and excise);
- decreasing budget expenditures.

None of these measures is politically easy (particularly the second one) as the opponents can accuse reformers of redistributing income in favor of groups with higher material status. The counter-arguments referring to the expected positive supply-side effects (higher rate of private savings, incentives to legal business, lower tax administration costs and higher transparency of tax system) are socially much less appealing than just a demagogic slogans about 'helping poor' and 'social justice'.

This was the main reason of political failure of the initiative to simplify the PIT scale in Poland advocated by the Deputy Prime Minister and Minister of Finance Leszek Balcerowicz in 1998-1999. The first, more radical, attempt in 1998 aimed at eliminating many preferential deductions, exemptions and credits in the PIT, CIT, and VAT, and introducing the flat taxation of individual income at the rate of 22% (equal to reduced CIT rate – see the next subsection). This proposal was simply blocked politically both by the left wing and right wing of the political spectrum. In mid-1999, the government reintroduced the tax reform proposal in the compromise form. The project considered gradual lowering of the

marginal PIT rates from 19%, 30% and 40% brackets to 19%, 29% and 36% in 2000, 19%, 28%, and 35% in 2001, and 18% and 28 in 2002. After the long political debate this variant was approved by the parliament in November 1999 but vetoed by President Kwasniewski (on the basis of 'social argumentation').

However, the increasing cross-border competition of the tax systems will probably force even the most 'socially' oriented countries to decrease and flatten their PIT scales as it already has happened in the case of CIT.

5.2. Corporate Income Tax

Corporate income tax (named officially in most of the CIS countries as profit tax) has the proportional construction in all the transition economies. CIT rates were rather high in the beginning of transition (40% and more in the Central Europe, 30% in CIS). Gradually, several countries entered the way of decreasing CIT rates, taking into consideration both domestic policy considerations (stimulating economic growth, fighting tax avoidance and black economy), and increasing cross-border tax competition.

Hungary was the first country, which decided on the very radical step of decreasing the CIT rate to 18% in 1995 (from 40% in 1993 and 36% in 1994) [see Tomczynska, 1999]. The Czech Republic and Poland adopted the scenario of gradual CIT cuts, with the rate of 22% in year 2004 as the final goal of Polish reform¹².

Estonia, having a very moderate rate of 26%, abolished completely this tax, starting from 2001. So far, this is the most radical approach to CIT reform in the region. Higher excise tax collections¹³ and improvements in tax administration are expected to fiscally balance this radical change. This decision was in line with the government's long-term objective of reducing the size of government in the economy.

¹² CIT rate amounts to 34% in 1999, 30% in 2000, 28% in 2001-2002, 24% in 2003 and 22% in 2004.

¹³ On September 1, 2000 the excises on fuel components were introduced. On January 1, 2001 the introduction of excise for alcohol in warehouses took place.

Table 7: CIT revenues in selected transition countries as % of GDP,

1996-1999

Country	1996	1997	1998	1999
Czech Rep	3.9	3.3	3.8	3.8
Estonia	1.7	1.9	2.6	2.2
Georgia	1.0	0.9	1.1	1.0
Hungary	1.7	1.9	2.2	2.3
Poland	2.8	2.8	2.7	2.4
Russia	-	1.3	1.2	1.7
Ukraine	6.7	6.1	5.5	5.0

Source: IMF Country Reports

Probably, decreasing CIT rates will have to influence the similar trend in relation to PIT rates (particularly the top marginal ones), in order to keep some comparability of the taxation level in relation to small enterprises, which can have either the corporate form or be run directly by physical person. Already now such a discrepancy seems to exist in the case of Hungary, Estonia, and Poland in favor of CIT (which is significantly lower than the top marginal rate of PIT), and in Russia in favor of recently reduced PIT¹⁴.

Assessing the CIT construction, it is worth to notice that in many CIS countries this tax does not meet the international standards yet, mainly because of too narrow definition of business costs and too low depreciation rates. The incompatibility of old Soviet type accounting rules with the International Accounting Standards creates serious problems to foreign investors. On the other hand, a lot of various exemptions decrease significantly its potential fiscal effectiveness.

Table 7 shows that fiscal importance of this tax is rather limited, apart from the Czech Republic and Ukraine. Paradoxically, this creates more room for

¹⁴ However, in order to make such a comparison really precise, one additional element should be taken into account, i.e. the tax on dividends, which varies in most countries in the range of 10-30%.

reducing the CIT rate as other steps can relatively easily compensate the potential fiscal loss.

5.3. Payroll (social) quasi-taxes

Public pensions, benefits for unemployed, sick leave benefits, and sometimes other social programs such as health expenditures, maternity leaves, child and family benefits, assistance to war veterans, etc¹⁵ are financed out of special extra-budgetary funds. The revenue side of these funds is formed out of mandatory contributions of all wage earners, proportionally to their wage bill. In fact, these contributions have the quasi-tax character, do not differing from other taxes (particularly from the PIT).

Table 8: Revenues from payroll taxes in selected transition countries, as % of GDP, 1995-1999

Country	1995	1996	1997	1998	1999
Czech Rep.	15.9	14.1	14.8	14.6	14.7
Estonia	12.3	12.2	12.0	12.1	12.0
Georgia	1.6	2.4	2.3	2.5	2.4
Hungary	14.4	13.5	13.8	13.6	12.9
Poland	8.9	9.1	9.2	9.3	10.6
Russia	8.0	8.1	9.9	8.7	8.6
Ukraine	10.4	10.7	11.1	10.5	10.1

Source: IMF Country Reports

Technically, contributions are paid either by employers on behalf of employees, or (partly) by employees themselves (but employer is usually in charge of deducting employees' contributions from their gross wages like in the case of

¹⁵ In Ukraine and Belarus there have also been special extra-budgetary funds supporting victims of the Chernobyl disaster. Until July 1997, the rate of mandatory contribution to the Chernobyl Fund in Ukraine amounted to 12% of the payroll. Later on, this quasi-tax has been gradually phased out. Between July 1997 and August 1998 it amounted to 10%. Since August 1998 it has been reduced to only 5%. Since 1999 contribution to the Chernobyl Fund has been completely eliminated and replaced by direct budget transfers. Simultaneously, the expenditure programs of this fund earlier involving a lot of waste and misdirected spending were substantially reduced.

PIT). The advantage of the second solution has an education character: people are more aware of the costs of social programs what can temper potential populist demands. Additionally, if the concrete social benefit is closely related with the individual contribution (for example, the defined contribution pension scheme) it can increase payment compliance. However, in both variants, contributions to social funds increase cost of labor, contributing to higher unemployment, tax avoidance and increase of informal sector.

Table 8 shows that the overall burden of payroll taxes in transition countries is substantial (apart from Georgia), close to that of Western European welfare state pattern, and much higher than in developing countries, representing the similar level of economic development. In most countries, this is not enough to finance all the existing entitlements. As result, either the state budget has to provide additional transfers to social funds (Central Europe, particularly Poland), or part of the government obligations remains under-financed leading to social arrears or even to ignoring the formally binding entitlements (most of CIS).

On the micro level, the above burden is translated into a very high summary rate of social contributions varied from 48% to 33% of the payroll in the analyzed countries in 1999. A comparison between revenues obtained from payroll taxes (**Table 8**) and their rates (**Table 9**) demonstrates that effectiveness of their collection is very differentiated. Georgia represents the worse performance in this respect. It may be connected with the total flattening of the pension benefits in this country – every pensioner receives the same pension (14 lari monthly, equivalent of 7 US\$) – what probably kills any incentives to pay contribution to the Pension Fund. In addition, important groups of population – farmers and self-employed – are totally exempted from paying this contribution.

Table 9: Rates of social insurance contribution in selected transition economies, 1999

Country	Rate
Czech Rep	47.5
Estonia	33
Georgia	33
Hungary	43
Kyrgyzstan	38
Poland	48
Russia	38.5
Ukraine	37

Source: KPMG Tax Facts

Awareness of the damaging microeconomic effects of the high payroll taxes has provoked an intellectual and political debate on their decreasing. As result, Ukraine gradually reduced the total level of payroll taxation from 51% in 1996 to 36.5% of the wage bill in 2001, canceling contributions to Chernobyl Fund, decreasing contributions to the Social Insurance Fund (from 4.4% to 2.5%) and Pension Fund (from 32.6% to 32%).

In 2000, Russia consolidated all social contribution into the Single Social Tax having a degressive character (i.e. with the lower rate for higher income). The similar solution was introduced since 1999 in Poland in relation to pension contributions. In Poland, contributions to the first and second pillar of the pension system are collected up to 240% of the average wage. Income exceeding this ceiling is free from this burden.

However, reforming the revenue side of the social funds only without touching their excessive expenditures does not give prospects for real decreasing of the tax burden. Decreasing contribution rates without reducing social entitlements must increase either the size of budget transfers (and, other things being equal, increasing other taxes), or the scale of violation of these entitlements and arrears.

Both effects can hardly be considered as desirable. The first variant leads to breaking the direct link between contribution and benefits, and undermining the insurance principle of public social schemes (if exists at all). The second one means increasing financial and regulatory chaos, provoking a chain of arrears,

non-payments, netting-out operations, and downgrading the position of the state, which accepts obligations that cannot be fulfilled.

Revision of the social programs seems to be the only reasonable solution of this dilemma. Most of transition economies inherited too many badly targeted social obligations being the legacy of either the late communist era or the early democratic period, both having a strong populist characteristics. This relates, in first instance, to pension systems but also to unemployment programs (particularly in Central European countries) and the so-called social privileges, i.e. group entitlements to obtain certain goods and services for free or at highly subsidized price (*social'nye l'goty* in CIS countries).

Public pension systems in all transition countries are too generous offering low retirement age and a lot of opportunities for early retirement (both connected with the possibility to continue employment), and very easy eligibility criteria for disability pensions (Poland and Ukraine being outliers here). Private farmers pay very symbolic contributions (if any) what leads to cross-subsidization inside the pension system and putting even higher burden for other sectors. In addition, indexation formulas in Central Europe have been too generous bringing the replacement rate to the level above 60% in countries such as Poland and Slovenia. On the contrary, pension funds in CIS countries have been balanced mainly through the inflationary depreciation of pension benefits (due to absence of regular and full indexation) as it happened in the beginning of 1990s and after the series of financial crises in 1998. As result, the replacement rate in CIS countries is very low amounting sometimes to the range of 20-30% [for example, in Russia in 1993 see: Goralska and Topinska, 2001].

Unfortunately, politicians in all the transition countries are very reluctant to start a serious 'cleaning up' of pension and other social protection systems. They prefer to believe naively in self-compensating mechanism of unilateral tax cuts (Laffer-like effect). Domestic and foreign experts, sometimes even the international financial organizations, also do not like to push for radical revision of the social obligations. As result, only a couple of countries – Georgia, Kazakhstan, Armenia, Estonia, Latvia, the Czech Republic, and Kyrgyzstan – decided to increase officially the retirement age and only some of them (Georgia, the Czech Republic) to get rid of most of branch and professional privileges. The same has been done in more indirect way in Hungary during the implementation of three-pillar pension system in 1998. Also Poland's reform started in 1999 is expected to contribute to increasing the effective retirement age in longer term although the issue of branch and professional privileges has not been solved

definitely yet.

6. Current and future challenges

The first decade of transition has resulted in differentiated results not only in relation to public finance sphere and tax systems.

After few years of output decline, the CEB countries managed to enter the road of sustainable economic growth. They have achieved general macroeconomic stability with annual inflation rate below 10%, and moderate fiscal deficits. They have made serious progress in building predominantly private market economies with Western-type financial sectors, liberal business and trade regimes, and basic market and democratic institutions in place. These economies can now be called capitalist and democratic middle-income countries.

On the other hand, until very recently, most of CIS countries were unable to achieve sustained economic growth, sustained price stability, and sustained fiscal balance. Their financial sectors are extremely fragile, and privatization, although formally advanced in many of these countries like in Russia, has failed to generate adequate microeconomic restructuring and establish good corporate governance structure. The basic market institutions are weak, and law enforcement is poor. The result is a regulatory environment that is very unfriendly both to domestic entrepreneurs and to foreign investors. Most of the slow reformers can be characterized as lower-middle income countries with distorted capitalist and distorted democratic institutions.

Obviously, differentiated results of transition will influence its future agenda. The CEB countries are already advanced in the EU accession process and with the necessity to harmonize their economic, legal, and institutional systems with the *acquis communautaire*, the detail body and EU laws and regulations will determine their transition agenda for the next decade (for good and bad). On the other hand, CIS countries will lack in this important geopolitical leveraging and will have to continue transition process on their own with the limited external support. If they want to avoid further marginalization in the world economy they should complete the basic structural and institutional reforms, including the comprehensive reform of the public finance sphere.

The process of the EU accession will affect at least partly the tax systems of CEB countries, particularly indirect taxation. The new EU members will have to give up the remaining sovereignty in custom policy and revenue from this

source, in favor of the common EU trade policy and EU budget. They also must harmonize VAT and excise tax coverage and procedures. Excise tax for non-sin goods should be eliminated but excise rates for alcohol, tobacco and oil products will increase. Zero rate of VAT can be adopted to export only. VAT exemptions (mainly in agriculture and services sectors) must be reduced as well as using the preferential VAT rate. Part of VAT revenues will go to the EU budget. However, each country will have autonomy in setting the VAT rates.

Direct taxation and expenditure policies, particularly in the social sphere remain still the area of national responsibility in the EU. This means that the future EU members will retain a significant room of maneuver in the fiscal policy sphere and in determining their income and wealth taxes unless some harmonization steps within the EU will be initiated. Progressing globalization and further developing of the Single European Market will increase the role of cross-border tax competition what probably will push for further reduction of direct taxes' rates. Following this trend would be extremely important for the EU candidate countries where lower and simpler taxes can compensate investors for the weaknesses of institutional and infrastructure spheres. However, this desire will probably clash with the inherited tradition of a 'premature post-communist welfare state' enhanced by the existing examples of excessive welfare state in the current EU. Ability to overcome this syndrome will be of crucial importance for the future growth prospects.

The challenges facing tax policy in CIS countries will differ from those of CEB region. Contrary to popular view, lowering basic rates of the main taxes does not seem to be so important as in the case of CEB or developed countries. They are moderate by international standards (see: sections 4 and 5). Certainly, lowering these rates if supported by the adequate compensating measures would be helpful for improving the investment climate, fighting the black economy and stimulating economic growth. However, other steps are of much greater importance:

1/ Elimination of numerous additional taxes and quasi-taxes would help to eliminate cascading effect in indirect taxation and other distortions.

2/ Elimination of excessive number of tax exemptions would increase the fiscal effectiveness of the tax system, its transparency and fairness, guaranteeing a more equal treatment of all economic agents. It is worth to remember that constructing the well-targeted tax exemptions addressing exactly the declared

economic or social problem is technically difficult in practice. Exemptions in direct taxes are used mainly by high- and middle-income groups and not by the poorest ones (this is, for example, with housing tax exemptions in Poland). What concerns similar preferences in indirect taxation the potential mistargeting and revenue losses may be even greater.

3/ Basic tax definitions and accounting rules are generally incompatible with the international standards

4/ Instability and unpredictability of tax legislation seriously damages the business and investment climate stimulating the informal sector. This effect is additionally strengthened by incompetent, arbitrary and corrupted tax administration, very often serving as instrument of political pressure and interests of oligarch (or even criminal) groups.

The last problem seems to be the most fundamental one for achieving the real progress in tax policies in CIS countries. Even the best designed tax system and perfect tax legislation will not create a favorable business climate if law is regularly violated by government organs themselves, and enterprise or citizen does not have effective means of protecting his/her rights. However, this is strictly connected with reforming all the state institutions and methods of their operating, including the court system.

7. Summary and conclusions

Trying to assess the overall progress in tax reforms, one can conclude that only Baltic countries (particularly Estonia) managed to build the modern tax system, which is compatible with the EU/OECD standards, on the one hand, and relatively simple, with moderate and flat rates, on the other. Central European countries also adjusted their tax systems and tax administration to developed countries' standards but, unfortunately, they followed the high spending/high tax pattern of the Western European welfare state. Dismantling this premature welfare state and decreasing tax burden (especially in relation to PIT and payroll taxes) will be politically difficult.

Results of tax reforms in other countries (part of the Balkan group and CIS) are more ambiguous. Hence, they face much more complicated challenges in future. Although formally they have all major taxes typical for market economy (VAT, excises, PIT, CIT, payroll taxes) their construction differs sometimes significantly from the Western standards (with enormous number of various exemptions), and they are supplemented by several additional, highly distortive taxes and quasi-taxes (particularly on the local level). What is even more important, the weak tax administration and law enforcement makes tax systems in these countries fiscally ineffective, on the one hand, and unpredictable and repressive in relation to taxpayers, on the other.

However, CIS countries should not be advised to follow automatically the whole tax policy pattern of both the current EU members and the EU candidates from Central Europe (particularly their high tax rates and progressive scales of personal taxation) as the latter became, to significant extent, the victims of the excessive welfare state syndrome. Paradoxically, countries in the less advanced group, which managed to limit their social responsibilities (such as Bulgaria, Georgia, Armenia and Kazakhstan) get theoretically a chance to have more competitive tax systems comparing to their Central European neighbors. It will depend, however, on reforming not only the tax systems and tax administration themselves but building the solid foundations of the legal state what is a complicated and time-consuming task.

REFERENCES

A/ General and comparative

Aslund, Anders (2001): *Special Tax Problems and Solutions in Former Soviet Countries*, paper presented at the Leontief Annual Conference, Saint-Petersburg, February 23-24.

Barbone, Luca, and Hana Polackova (1996): Public Finances and Economic Transition, CASE - Center for Social and Economic Research, Studies and Analyzes, no. 68, March.

Dabrowski, Marek (1998): *Фискальные проблемы в период трансформации (Fiscal problems of the transition period)*, CASE - Center for Social and

Economic Research, Studies and Analyzes, no. 122, January.

Dabrowski, Marek (1999): Macroeconomic and Fiscal Challenges Facing Central European Countries during the EU Accession Process, CASE - Center for Social and Economic Research, Reports, no. 26.

Ebrill Liam, Oleh Havrylyshyn et al. (1999): *Tax Reform in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union*, IMF Occasional Paper, No. 182

Gaidar, Egor T. (1997): *Детские болезни посткоммунизма*, Вопросы Экономики, no. 4.

Gandhi, Ved P., and Dubravko Mihaljek (1992): *Scope for Reform of Socialist Tax Systems*, in: Tanzi, Vito (ed.): Fiscal Policies in Economies in Transition, IMF

Goralska, Helena, and Irena Topinska (2001): *The World Bank Group Assistance to Russia in the Nineties. Background Paper on Social Protection and Related Projects*, Revised Version, CASE – Center for Social and Economic Research, mimeo, March 15.

Jurkovic, P. (1991): *Designing a tax system to promote structural change*, in: The role of tax reform in Central and Eastern European Economies, OECD

Kosterna, Urszula (1998): *On the road to the European Union. Some Remarks on the budget. The performance in transition economies*, CASE-CEU Working Papers Series, No. 1, January.

Neneman, Jaroslaw (1999): *The Reform of Indirect Taxation in Hungary, the Czech Republic, Poland and Romania*, CASE - Center for Social and Economic Research, Warsaw, Studies and Analyzes, No. 149.

Tomczynska, Magdalena (1999): *Comparative Analyses of Direct Tax Systems in Selected Central European Countries: Poland, Czech Republic, Hungary and Romania*, CASE - Center for Social and Economic Research, Warsaw, Studies and Analyzes, No. 161.

B/ Country specific information based on IMF Country Reports:
Czech Republic: Statistical Appendix, Country Report No. 98/37

Czech Republic: Statistical Appendix, Country Report No. 00/119

Republic of Estonia: Selected Issues and Statistical Appendix, Country Report No. 98/12

Republic of Estonia: Second Review under the Stand-by Arrangements – Staff Report, Country Report No. 01/14

Georgia: Recent Economic Developments and Selected Issues, Country Report No. 98/99

Georgia: Recent Economic Developments and Selected Issues, Country Report No. 00/68

Hungary: Selected Issues, Country Report No. 97/103

Hungary: Statistical Appendix, Country Report No. 97/104

Hungary: Selected Issues and Statistical Appendix, Country Report No. 00/59

Kyrgyz Republic: Recent Economic Developments, Country Report No. 99/31

Kyrgyz Republic: Selected Issues and Statistical Appendix, Country Report No. 00/131

Republic of Latvia: Selected Issues and Statistical Appendix, Country Report No. 98/47

Republic of Latvia: Selected Issues and Statistical Appendix, Country Report No. 99/99

Republic of Poland: Statistical Appendix, Country Report No. 00/61

Russian Federation: Staff Report for the 2000 Article IV Consultation and Public Information Notice Following Consultation, Country Report No. 00/145

Russian Federation: Selected Issues, Country Report No. 00/150

Ukraine: Statistical Appendix Country Report No. 01/28

B/ Country specific information based on IMF Country Reports:

Czech Republic: Statistical Appendix, Country Report No. 98/37

Czech Republic: Statistical Appendix, Country Report No. 00/119

Republic of Estonia: Selected Issues and Statistical Appendix, Country Report No. 98/12

Republic of Estonia: Second Review under the Stand-by Arrangements – Staff Report, Country Report No. 01/14

Georgia: Recent Economic Developments and Selected Issues, Country Report No. 98/99

Georgia: Recent Economic Developments and Selected Issues, Country Report No. 00/68

Hungary: Selected Issues, Country Report No. 97/103

Hungary: Statistical Appendix, Country Report No. 97/104

Hungary: Selected Issues and Statistical Appendix, Country Report No. 00/59

Kyrgyz Republic: Recent Economic Developments, Country Report No. 99/31

Kyrgyz Republic: Selected Issues and Statistical Appendix, Country Report No. 00/131

Republic of Latvia: Selected Issues and Statistical Appendix, Country Report No. 98/47

Republic of Latvia: Selected Issues and Statistical Appendix, Country Report No. 99/99

Republic of Poland: Statistical Appendix, Country Report No. 00/61

Russian Federation: Staff Report for the 2000 Article IV Consultation and Public

Information Notice Following Consultation, Country Report No. 00/145

Russian Federation: Selected Issues, Country Report No. 00/150

Ukraine: Statistical Appendix Country Report No. 01/28

C/ Other data sources:

KPMG Tax Facts, website: www.kpmg.com

ბარდამავალი პერიოდის საგადასახადო რეფორმა – ბანსხვავებული გზები და სამომავლო პერსპექტივები

მარეკ დამბროვსკი, მაგდალენა ტომჩინსკა

სოციალური და ეკონომიკური კვლევების ცენტრი

სინკევიჩის ქ. 12, 00-944 ვარშავა, პოლონეთი

რეზიუმე. სტატიაში საგადასახადო რეფორმის პროცესის ზოგადი სურათის შეფასებაა მოცემული. გაკეთებულია დასკვნა, რომ მხოლოდ ბალტიისპირეთის ქვეყნებმა (განსაკუთრებით ესტონეთმა) შეძლო თანამედროვე საგადასახადო სისტემის ორგანიზება, რომელიც შეესაბამება ერთის მხრივ თანამედროვე სტანდარტებს, ხოლო მეორეს მხრივ წარმოადგენს საკმაოდ მარტივ და ადვილად გასაგებ სისტემას. ცენტრალური ევროპის ქვეყნებმა მართალია შეძლეს თავიანთი საგადასახადო სისტემის და საგადასახადო ადმინისტრირების განვითარებული ქვეყნების შესაბამისობაში მოყვანა, მაგრამ სამწუხაროდ ისინი წავიდნენ მაღალი საგადასახადო განაკვეთების მოდელების დანერგვის გზით, რომელიც დამახასიათებელია დასავლეთ ევროპის განვითარებული ქვეყნებისათვის. ასეთი მიდგომის შეცვლა, ანუ საგადასახადო განაკვეთების შემცირება პოლიტიკურ ჭრილში მომავალში ძნელად განსახორციელებელი იქნება. რაც შეეხება საგადასახადო რეფორმებს სხვა ქვეყნებში (გარკვეულ წილად ბალკანეთისა და დსთ ქვეყნები) აქ შედეგები არაერთგვაროვანია. ამგვარად, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ამ რეფორმებმა მომავალში საფუძვლიანი ცვლილებები უნდა განიცადონ. მიუხედავად იმისა, რომ ფორმალურად ამ ქვეყნებს გადასახადების ყველა ის სახეობა გააჩნიათ, რაც დამახასიათებელია საბაზრო ეკონომიკისათვის, ამ გადასახადების ეკონომიკური შინაარსი იმდენად დამახინჯებულია და საგადასახადო ადმინისტრირებაც იმდენად სუსტია, რომ ამ ქვეყნების საგადასახადო სისტემა წარმოადგენს ერთის მხრის არაეფექტურს

და მეორეს მხრივ უარყოფითად მოქმედებს მოსახლეობის მხრიდან გადასახადების გადახდის მზადყოფნაზე.

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ – РАЗЛИЧНЫЕ ПУТИ И ПЕРСПЕКТИВИ

Марек Домбровский, Магдлане Томчинска

Центр социально-экономических исследований

ул. Синкевича 12, 00-944 Варшава, Польша

Резюме. В статье дается попытка оценить общую картину налоговой реформы в постсоциалистических странах. Можно заключить, что только Балтийские страны (в частности, Эстония) смогла организовать такую налоговую систему, которая, с одной стороны, соответствует современным стандартам, а с другой – является относительно простой и однозначной для понимания.

Страны Центральной Европы также приспособили свою налоговую систему и налоговую администрацию к стандартам развитых стран, однако, к сожалению, они пошли путем внедрения модели высоких налоговых ставок присущих Западноевропейским развитым странам.

Изменить такой подход, присущий развитым странам и уменьшить налоговое бремя будит в политическом плане трудновыполнимой. Результаты налоговой реформы в других странах (частично Балканской группы и стран СНГ) являются неоднозначными. Следовательно, следует отметить, что они претерпят более обстоятельные изменения в будущем. Формально, хотя они имеют все виды налогов присущей рыночной экономике, однако их построение иногда значительно отличается от Западных стандартов (например, большое количество различных налоговых льгот), и являются дополнением некоторых непонятных, очень искривленных, по своей сути, налогов и квази-налоговой администрации. Следовательно вся налоговая система в этих странах является с одной стороны неэффективной и, с другой стороны - непредсказуемой и запутанной для налогоплательщиков.

INTERNATIONAL TRADE AND ECONOMIC GROWTH IN POST-COMMUNIST GEORGIA

Anna Akhvlediani

Department of International Political

and Economic Relations,

Tbilisi State University,

1, Chavchavadze av.

Tbilisi 380026, Georgia

Received October 10, 2001

Summary. In this paper, an author is trying to study the effects of international trade on the creation of incentives and positive environment for economic growth in post-communist Georgia. Thus, for this goal to achieve author prefers to analyze and determine the major features and characteristics of the international trade patterns in Georgia; to study how existing patterns of trade encourage/discourage foreign and domestic investments in Georgia and what do those mean from the perspective of income distribution and aggregate demand structure in the country; As a conclusion author gives an idea about favorable (from the perspective of economic growth) international trade pattern for post-communist Georgia.

* * *

According to the liberal view, world trade system is a positive-sum game: all countries, even if they represent very small economies, will gain from participation in trade. The only problem is to find, define, or even create the comparative advantage in producing specific good or service.

Some professionals argue that liberal theories and views are not very much compatible with realities of developing (Baker, Ebstein, 1998; Mander, Goldsmith, 1996) and moreover post-communist (Csaba, 1995) countries. According to that view, the letter has been experienced and proved even during the liberal economic reforms and their failures in some small countries like Georgia. Is that true? Should we blame rapid liberal economic reforms in the failure of economies (if any of reforms have been fully conducted) rather than huge side effects of the

collapse of the planned economies and totalitarian political systems? Or even both? Is it possible for liberal foreign economic policy to be beneficial (if implemented) for a small post-communist Georgia at least in future?

It should be noted, that the term "beneficial" here means creation of incentives for the economic growth. Thus, we will discuss whether open economy effects or not the post-communist economic environment in positive way. In other words, we'll explore if it is expected that attempts to attract FDI will cause economic growth of Georgian economy? Actually, for these research objectives to achieve we will need to study the slightly theoretical problem of two controversial issues related to FDI; 1) FDI as a source of economic growth in post-communist countries; 2) economic growth as a source of attraction of FDI in the post-communist environment.

Why are we distinguishing and emphasizing the post-communist past of the country? What is that post-communism makes different? With the size of country everything is clear: almost no influence even on the regional markets and terms of trade. If we were to extrapolate from the prevailing conflicts in the Caucasus region and consider, at least, theoretically, the possibility of the existence of a unified market in the Caucasus, the size of such a market, even an idealized one in that case, would remain small, and would not be very attractive to the "high and mighty" (Papava V., Gogotadzde N. 1998). But the major problem with Georgia is the existence of very hard linkages between politics and economics, which make behavior of the economic actors very different from that of market economy. While reading the papers about what should we do written by one of the most popular and creative Georgian economists Vladimer Papava, we are realizing that still, seven years later after the liberal economic reforms structural difference of the Georgian economy is the problem (Papava, p. 77). What does it exactly mean from the perspective of economic growth possibilities? Issues concerning structural and behavioral difference of post-communist Georgia (even though these are too much important) are not the direct subject of analysis for this paper, but still it should be emphasized that, these overlapping political and economic interests have a great influence on the economic trends and developments, and more importantly, on the character of the macroeconomic policy in post-communist Georgia. Thus, we can not make this factor ignored while analyzing the economic policy issues, because the business of the macroeconomic policy is the creation of market-based acceptable and fear rules of game for all the market participants.

Before we get the theoretical analysis of possible relationships between growth and open post-communist economy, let us look through the realities and results of post-communist transformation from the perspective of changes in the foreign-economic activities and international trade of Georgia over time (1995-1999).

The evidence and the best source of the information for analysis here is the Trade Balance, and moreover, Balance of Payments of the country, which is very useful for defining of the major features and characteristics of the international trade patterns in Georgia; Let's look at the current account of the BOP or the Trade Balance, which means net increase in national income due to international transactions whenever it experiences surplus and when it is in deficit, it means net decrease in national income due to international transactions (Ballam, Veseth. 2001, p.162).

Balance of trade of Georgia is negative (USD -195 Mill for 1999 vs. --- USD -499 Mill for 1997 and USD -276 Mill for 1998). The main structure of Georgian imports is as follows - fuel, food, beverages, tobacco products and machinery. Unfortunately, the import of the letter is small and is related to the construction of the oil pipeline (HDR, 1999, p.13).

The export structure includes mainly non-precious metals, chemicals, mineral products, food, drinks and vegetable products. Even though it is neither wrong nor uncommon to experience current account deficit during the periods of economic recovery, the structure of Georgia TB reminds us the export structure of the underdeveloped country, where the major exportable goods are just vegetable products (\$ 34 mill out of \$ 238 mill of exports, 1999), basic metals and articles thereof (\$56 mill out of 238 mill of exports, 1999) and mineral products (\$38 mill out of 238 mill of Exports, 1999). So, apparently, Georgia almost does not produce any final goods for exports and if so, the partners are mostly CIS countries, but not the OECD ones. For example, in 1997 Georgia's first trading partner was Russia (\$69 mill out of \$ 240 mill), then followed by Turkey (\$40 mill out of \$240 mill), Azerbaijan (\$25 mill out of \$240 mill) and Armenia (\$19 mill out of \$240 mill). In 1999 First trading partner was still Russia (\$45 mill out of \$238 mill), then Turkey \$38 mill out of \$238 mill), Germany (\$25 mill out of \$238 mill), Azerbaijan (\$19 mill out of \$238 mill), Armenia (\$25 mill out of \$238 mill). (Statistical Yearbook of Georgia, 2001).

What does it mean in terms of distribution of income after international trade? Since the share of exports is very small comparing to imports, international trade does not make consumers better off. Even some producers of exportable

products may also be relatively worse off, because Georgian producers will always be a price takers on the world or even regional markets and this price will be as low as country's influence on the international consumers; and at best, because of unchangeable terms of trade from Georgian side, caused by unchanged (or even reduced, at worse) productivity levels domestic producers will import the equal or less amounts of products for one unit exported (if, the productivity of the partner country remains the same).

The most important concern in Georgia is that the capital inflows are used to finance the deficit of the current account and the latter seems to be financing to great extent consumption suggestions that the growing debt will be difficult to pay back. In 1998, interest payments from foreign loans accounted for almost 20% of all exports. The IMF estimates that debt serving will constitute approximately 20-25% of total exports over the next four years. After that, most of the repayment on rescheduled debt will be due. In addition, the government's debt grew faster than the GDP in 1998 (HDR, 1999, p.14).

Problems related with the low level of medium-size investment and the import of cheap goods apparently stem from the extremely unfavorable business environment in Georgia and the country's porous borders. The many difficulties encountered in establishing profitable enterprise in Georgia favor the import of low-price goods from abroad (HDR, 1999, p.14). But the problem lies not only in the business environment that is created by the confusions and ambiguities of economic recovery. The reason, as mentioned above, is also a high level of corruption, overlapping political and economic short-term interests, or in other words, existence of easy ways of making money (exclusively for public officials, since in Georgia power means wealth). It promotes creation of the specific consumption pattern and structure of demand, which can be characterized as imitation to the consumption patterns of developed countries. This is that creates great demand for automobiles, cigarettes, drinks but not for investment demand and production (which means the willingness of choosing long, but stable and guaranteed way of making wealth) of products in which Georgia may have a comparative advantage.

Otherwise, under normal circumstances, there is nothing unusual when a surplus in one account is offset by a deficit in the other. This is the "balance" in the balance of payments. A nation like Georgia, that has a current account deficit, must either borrow funds from abroad or sell off assets to foreign buyers to pay its international bills and thus achieve an overall payments balance. But a current account deficit therefore requires a capital account surplus; moreover, there are

some limitations of nation's ability to run a current account deficit. Essentially a nation can continue to experience a deficit in the current account as long as it can obtain the necessary funds through a capital account surplus – that is, as long as it is able to borrow funds from abroad or to find foreign buyers for its assets. When these assets are exhausted or more realistically – when foreign lenders are unwilling to extend additional credits, a predictable but unfavorable chain of events is set in motion.

Does Georgia have the ability to run the existing deficit of the current account? In general, there are several sources to do that: 1) to raise exports; 2) to borrow funds from other countries; 3) to sell domestic assets abroad.

As for raising exports, there were two alternative approaches to industrial technological policy that have been proposed and considered in Georgia. The first is the protection for domestic producers by way of imposition of differential customs tariffs and excise taxes, whereby the domestic production will enjoy lower levels of excises, while imported raw materials and intermediate goods (inputs) will be tax released (including VAT exemption). Meanwhile, the final goods imports will be subject to higher customs tariffs (and to higher VAT). At the same time, the domestic final goods exports shall be tax released, while raw materials and intermediate goods shall be taxed at a higher rate. The second approach advocates uniform excise tax levels for domestic and imported goods. Customs tariffs on all imported goods shall be at the same – relatively low level. In the future all exports shall be tax exempt. Machinery and equipment may constitute the only – and temporary – exception (Papava, p. 69-70).

It should be noted, that the second approach is very much accepted by the scholars in economics who do not have any private interests concerning to this policy. Otherwise, the uniform tariff for domestic and foreign goods would not be offered, since it does not leave any room for tax avoidance and corruption. That is why the first scenario (which is more flexible for manipulations) is the most acceptable for government officials. As a result, there is no quoting system of goods since June 1995 in Georgia. Also, the list of export prohibited goods was sufficiently diminished down to art specimens, antiques, weapons and ammunitions, black and ferrous metals scraps (three items in all) (V. Papava, p.74).

Nevertheless, the trends of exports in Georgia still seem to be worsened. It is important to emphasize that as it is frequently argued, the exports decline has not been the result of the Russian financial crisis. This trend of the decline in exports begun in 1996. In 1995 the exports as a percentage of imports were 40%.

In 1996 – 30%; in 1997 – 26%, (exports equaled \$239,8 mill while imports totaled \$943,8 mill). In 1998 the percentage lowered to 18% (HDR, 1999).

The other two sources (foreign debts and capital inflows) are very unstable depending on both: current developments in the Georgian economy from the perspectives of execution IMF's and WB's requirements; unexpected changes of the business environment in Georgia which is very much depended on the political situation, almost no law enforcement; dirty struggles for the positions in the executive power for strengthening the material and social well being at the expense of the society.

Let us consider foreign debt and capital inflows issues separately.

What Georgia does with the money that it borrows is a crucial issue. Country has the option to either undertake investments that will increase the overall efficiency of the economy, enhance the size and competitiveness of its export sector and consequently increase its chances of paying off the contracted debt, or it can buy cigarettes, drinks and other items that contribute little to increasing the country's economic performance (HDR, 99.p.14). Unfortunately, in the post-soviet environment, the trade off between short-term economic and political interests and long-run national interests is always directed toward the former: no law enforcement, no paying taxes, no waiting for the returns of factors of production. Just profit from nowhere. This logic creates so-called "industrial elite" whose short-run interests conflicting with those of long run mostly determine the character and the priorities, preferences of Georgian macroeconomic policy. (Economisti, 2001, #5, p. 19).

As for FDI, according to the statistical yearbook 2001 of Georgia, foreign investments in 1995 were equal to 43 Mill GEL, in 1996 – 86 Mill GEL, in 1997 – 180 Mill GEL, 1998 – 401 Mill. GEL, In 1999 – 169 Mill. GEL, in 2000 – 84 Mill. GEL. (p. 203). Is this one additional evidence for the claim that FDIs flow to the direction of economic growth? Actually, if so, this is not the case in Georgia, because, while the Georgian economy experienced the highest level of FDI in 1998, real GDP fell from 11% (1997) down to 3% (1998) (HDR, 1999, p.10). Opponents may argue that the reason is the reaction lag (which is much slower, than the changes in real GDP) in this changing environment, but according to statistics, in 1999 we still have FDI inflows of 169 Mill GEL in Georgian economy.

The time period that we are analyzing (1995-1999) is too short for getting any reliable empirical conclusions, but what we are trying to prove is that in the post-communist countries the specific incentives and regulations governing direct

investment have less effect on how much investment a country receives than has its general economic and political climate, and its financial and exchange rate policies (Baker, Epstein, Pollin; p. 109).

All those issues are reflected in the balance of payment's accounts of Georgia. Actually, the crisis of the BOP is the result of the crisis in the country's (no matter if the country has almost fixed exchange rate monetary policy) economy and particularly, the scarcity of investments. Why is that the case especially in the post-communist countries? As the liberal reforms' experience has shown, the economy of post-communist Georgia needs much more rational government intervention, than it has been planned or actually conducted while implementation of the reforms. Since we assumed, that economic growth in post-communist countries is a public good, logically it should be produced preferably by the government (Anna Akhvlediani. *Economisti*, 2001, #1-2). Anyway, no matter whether we are considering post-communist or developing country, from the perspective of sustainable long-run economic growth and economic security, having technology and capital under national management becomes much more important, rather than relying on TNCs. Host countries become both sensitive and vulnerable to FDI, since they restrict the effectiveness of national macroeconomic policy if the government is not "good" in the process of bargaining. This is exactly the case in the post-communist Georgia ("Good" here means government acting from the perspectives of the country's long-run interests).

One step for making clear the influence, necessity and effectiveness of existing FDI in Georgia is to work out the national "strategic" industrial policy, the policy, that attempts to affect the evolution of specific industries through state intervention in order to effect "national" efficiency and growth. The importance of this industrial strategy is pretty much obvious: post-communist countries cannot skip the natural stages of development of the economies. As shown by international experience, post-industrial society typical for developed countries has to be preceded by the industrial stage of development (Papava, p.67). Moreover, post-communist countries do not have any abilities for development high-tech industries first. Even though they used to be nearly developed countries, while transformation to the market economy their circumstances have changed; thus as labor abundant countries (the unemployment rate is high, share of structural unemployment is much higher than other types of that), they should begin from the bottom – labor-intensive industries and upgrade them to capital-intensive production whenever aggregate savings rate allows to do that. A country's capital stock is its accumulation of durable portion of production such as

machines and buildings. Capital accumulates whenever residents choose to consume less than the total amount of current production, setting a portion of output aside for increasing future productive capacity.

Let us assume that Georgia is a labor-abundant country. As it is widely known, labor-abundant country can exploit its comparative advantage by specializing in and exporting labor-intensive goods. Such a country might also borrow abroad to increase its capital stock or allow workers to emigrate. In another words, factor flows between countries represent another way in which countries can use economic interaction to benefit from their differences. But because of absence of that industrial strategy, mentioned above, the only way of using the differences between the countries for Georgian labor is to emigrate.

But whenever country's government makes efforts to win over its own short-run interests, the term "use" might mean to increase the sources of economic growth, like 1) increases of the quantities of inputs or resources available to the country and 2) technological progress, or improvements in available production technology.

We'll focus on possibilities of both to use for Georgian realities: on increases in stocks of labor and capital (early theories of growth) and on the role of knowledge and education in generation of economic growth (endogenous growth theories).

The latter theories are designed for the industrialized countries with high levels of the savings and abilities to finance preferably education and R&D. These theories are also very much attractive for developing countries, but they have some limitations for strengthening their public policies. One way to make the process of making the labor resources skilled and educated is to open economy for flowing foreign direct investment in. New technologies and managerial skills are the invisible assets that are transferring while FDI. That makes both the improvements of the available for the country technology and quality of the labor force. But there are many important areas where there exist obvious conflict of interests between the TNCs and the host country. These include the issues of "appropriateness" of technology, transfer pricing, monopolistic practices, restrictions imposed on the subsidiaries, particularly regarding exports and R&D and even their ability to manipulate the overall national policy regime (Baker, Epstein, Pollin. 1998; p.106). All these aspects of flowing FDI are very important because of vulnerability of post-communist countries, since industrial-technological policy in turn may hinder the formulation of the new policy, if it goes against the interests of the "industrial elite", or former Soviet directors, who

by the using privatization process managed to seize the enterprises and at the same time managed to get into the Government structures (Papava, p.67).

Thus, long-term productivity enhancement may be better achieved by an industrialization strategy, that puts emphasis on building local managerial and technological capabilities and uses TNCs in a selective, strategic manner to accelerate that process. Under the term "strategic" we mean preferably labor-intensive production. So, the focus is made not on the specific branches of industries (which may create different problems that are widely known), but on the specific abundant factor of production. This strategy will cover the problems of unemployment, aggregate demand, proportions of savings and consumption, budget deficit and so on.

Otherwise, we are still in the vicious circle: there is no demand for local private investments that means, that there is no economic growth and the absence of economic growth causes the outflows of FDI. That's pretty obvious, that if country's macroeconomic policy is not focused preferably only on the macroeconomic indicators and macroeconomic stability (which buy the way does not really exist without microeconomic stability) and the government shows the political willingness for development of industrial strategy, the claim "economic growth attracts FDI" for the post-communist countries becomes changed by another realistic one: "promising and rational economic policy and the ability to bargain are the attractions of necessary FDI", because once TNCs are interested in a country, their political vulnerability as "foreign" firms can make them even more responsive than domestic equivalents to the demands of the government (Baker, Epstein, Pollin; 1998, p.109).

Thus, so far without radical changes of attitudes to macroeconomic policy Georgian economy does not have any hopes to avoid the balance of payments and the overall depression of the economy in the nearest future. The effects of crisis can be dramatic: the lack of foreign lending can create a crisis in the country's banking system, sending interest rates shutting up and inducing "capital flight" and cause more poverty.

REFERENCES

1. Balaam David, Veseth Michael. Introduction to International Political Economy, 2001. Second Edition, New Jersey, Prentice Hall;

2. Baker Dean, Epstein Gerald, Pollin Robert. Globalization And Progressive Economic Policy, 1998. Cambridge University Press;
3. Csaba Laszlo. The Capitalist Revolution in Eastern Europe – A Contribution to the Economic Theory of Systemic Change, 1995; Edward Elgar; Budapest;
4. Human Development Report, Georgia 1999. UNDP country office in Georgia;
5. Lindert, Peter. 1996, International Economics, Illinois, IRWIN;
6. Mander, Jerry and Goldsmith, Edward. 1996, The Case Against The Global Economy and For A Turn Toward The Local; San Francisco, Sierra Club Books;
7. Papava Vladimer, Beridze Teimuraz. Industrial Policy and Trade Regime in Georgia. Eurasian Studies, 1996/97. Vil.3, No.4;
8. Papava Vladimer, Gogotadze N. Prospects for Foreign Investments and Strategic Economic Partnership in the Caucasus; Problems of Economic Transition, 1998, September; Vol. 41, No. 5;
8. Statistical yearbook of Georgia, 2001. Tbilisi.
9. Yarbrough Beth, Yarbrough Robert, 2000. The World Economy Trade and Finance. Fifth edition; A Division of Harcourt College Publishers.

საერთაშორისო ვაჭრობა და ეკონომიკური ზრდა პოსტ-კომუნისტურ საქართველოში

ანა ახვლედიანი

*ივანე ჯავახიშვილის სახელობის
თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი,
თბილისი, 380026, ჭავჭავაძის გამზ. 1.*

რეზიუმე. სტატიაში ავტორი ცდილობს ეკონომიკური ზრდისთვის საჭირო სტიმულებისა და გარემოს შექმნაზე საერთაშორისო ვაჭრობის გავლენის გამოკვლევას პოსტ-საბჭოთა საქართველოში. ამ მიზნის მისაღწევად, ავტორი უპირატესობას ანიჭებს ეკონომიკური რეფორმების განხორციელების შედეგად საქართველოში ჩამოყალიბებული საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურის თავისებურებების განსაზღვრასა და მათ ანალიზს; ასევე იმის შესწავლას, თუ როგორ ზემოქმედებს აღნიშნული სავაჭრო სტრუქტურა ადგილობრივ და უცხოურ ინვესტიციებზე; როგორ გავლენას ახდენს საერთაშორისო ვაჭრობა ქვეყნის ერთობლივი მოთხოვნის სტრუქტურასა და შემოსავლის გადანაწილებაზე. დასკვნის სახით, ავტორი მკითხველს სთავაზობს იდეებს იმის თაობაზე, თუ როგორ უნდა ჩამოყალიბდეს პატარა პოსტ-საბჭოთა ქვეყნისათვის მისაღები და სასარგებლო საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურა სახელმწიფოს მაკროეკონომიკური პოლიტიკის ახალი პრიორიტეტების განსაზღვრის და მათი განხორციელების უზრუნველყოფის მეშვეობით.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКОЙ ГРУЗИИ

Анна Ахвледiani

Факультет международного права и международных отношений,

Тбилисский государственный университет,

1 пр. Чавчавадзе, Тбилиси, 380026,

Грузия

Резюме. В статье автор изучает влияние международной торговли на формировании стимулов и соответствующей экономическому росту. Для достижения этой цели автор стремится определить и проанализировать структуру международной торговли в Грузии, сформировавшейся в результате экономических реформ. В статье также изучается влияние существующей структуры международной торговли на внутренних и иностранных инвестициях, анализируется влияние внешней торговли на перераспределении доходов и на агрегированный спрос в стране. В заключении, на основе определения новых приоритетов макроэкономической политики и обеспечения их осуществления предлагаются некоторые идеи касающиеся формирования приемлемой и выгодной для посткоммунистической Грузии структуры международной торговли.

წესები ავტორთათვის

1. ჟურნალში, საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის მაცნე - ეკონომიკის სერია, ქართულ, რუსულ და ინგლისურ ენებზე ქვეყნდება სტატიები, რომლებიც შეიცავენ ინფორმაციას თანამედროვე ეკონომიკური მიმართულებების თეორიული და პრაქტიკული კვლევების შედეგების შესახებ. პერიოდულად იბეჭდება რეცენზიები, აგრეთვე კონფერენციების, სხდომების და სხვა სამეცნიერო-ორგანიზაციული ღონისძიებების ქრონიკები.
2. რედაქციაში გამოგზავნილი სტატიის ორიგინალი ხელმოწერილი უნდა იყოს ავტორის, ხოლო თანაავტორობის შემთხვევაში კი - ყველა თანაავტორის მიერ, სახელის, გვარის, სამუშაო ადგილის, სამეცნიერო ხარისხისა და წოდების, სრული საფოსტო მისამართის, ტელეფონის, ფაქსის, ელექტრონული ფოსტის მითითებით.
3. სტატიის მოცულობა, გამოყენებული ლიტერატურის ჩამონათვალი, რეზიუმე ქართულ, რუსულ და ინგლისურ ენებზე არ უნდა აღემატებოდეს კომპიუტერზე ნაბეჭდი ტექსტის 12 გვერდს, რომელიც დაბეჭდილია 15 ინტერვალით.
რედაქციაში სტატიების წარმოდგენა აუცილებელია ორ ნაბეჭდ ეგზემპლარად ელექტრონული ვერსიასთან ერთად (MS Word, ქართული ტექსტი შრიფტით AcadNusx, ხოლო ინგლისური და რუსული ტექსტი - Times New Roman).
4. ლიტერატურის დასახელება უნდა მოთავსდეს სტატიის ბოლოს ერთიანი სიის სახით.
წიგნებისათვის უნდა დავიცვათ შემდეგი თანმიმდევრობა: ავტორის გვარი და ინიციალები, წიგნის დასახელება, ტომი, გამოცემის ადგილი, გამომცემლობა, წელი.
საჟურნალო სტატიისათვის - ავტორის გვარი და ინიციალები, სტატიის დასახელება, ჟურნალის დასახელება, წელი, ტომი, ნომერი (გამოშვება).
ლიტერატურის ნომერი სიაში შეესაბამება ტექსტში მათი მოხსენიების რიგს. ტექსტში ლიტერატურის დასახელებისას უნდა აღინიშნოს მისი რიგითი ნომერი (მაგალითად, [3]). ლიტერატურის სიაში ყოველი წიგნის ბიბლიოგრაფიული აღწერა ზუსტად უნდა შეესაბამებოდეს წიგნის (ჟურნალის) სატიტულო ფურცელს.
4. ჟურნალში სტატიები გამოქვეყნდება რედაქციაში მათი შემოსვლის რიგის მიხედვით. თუ რედაქცია დააბრუნებს სტატიას გადასამუშავებლად, სტატიის წარმოდგენის თარიღად ითვლება რედაქციის მიერ საბოლოო ტექსტის მიღების თარიღი. ერთ ნომერში შეიძლება მოცემული ავტორის მხოლოდ ერთი სტატიის გამოქვეყნება.

5. სტატია ექვემდებარება რეცენზირებას. სტატიის გამოქვეყნებაზე უარის თქმის შემთხვევაში რედაქცია უფლებას იტოვებს ის არ დაუბრუნოს ავტორს.
6. სტატია, რომელიც არ პასუხობს ზემოთ მოყვანილ პირობებს, რედაქციის მიერ არ მიიღება.

INSTRUCTION TO AUTHORS

1. The journal *Proceedings of the Georgian Academy of Sciences – Economic Series* publishes papers in Georgian, Russian and English, which includes the results of theoretical and applied research in leading trends of modern economic sciences. Periodically published reviews, chronicles of conferences, meetings, seminars.
2. An original paper sent to editorial board must be signed by all authors, providing names, first names, position, degrees, titles, full address, telephone, fax and e-mail.
3. Volume of the paper, list of references and summary in Georgian, Russian and English should not exceed 12 lines, printed by computer with 1.5 spacing.
Two copies of paper with electronic version (MS Word, font – Times New Roman) should be sent to the publisher.
4. Literature is listed as a general list at the end of the paper in the following order:
Books: 1-st, 2-nd and 3-rd names of the author, title of the book, place of publication, publishing house, year.
Journal papers: 1-st, 2-nd and 3-rd names of the author, papers title, year of publication, volume, issue.
Literature is listed following the sequence of references in the text of the paper. References in the text of an article are given in parentheses. A bibliographic description of each title in the list of literature must correspond strictly to the title page of a book, or a journal.
5. Articles are published in succession of their receiving by the editorial staff. If an article is sent back to the author for revision, the date of receiving the final text is regarded as the date of submission for consideration.
6. In case of a refusal to publish the paper, the editorial staff reserves the right not to return it to author.
7. The paper not meeting these requirements is not taken for consideration.

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. В журнале *Известия Академии наук Грузии – серия экономическая* публикуются статьи на грузинском, русском и английском языках, в которых содержатся результаты исследований теоретического и прикладного характера по ведущим

направлениям современной экономической науки. Периодически публикуются рецензии, хроника о конференциях, совещаниях, семинарах и других научно-организационных мероприятиях.

2. Направленный в редакцию оригинал статьи должен быть подписан автором, а в случае соавторства – всеми соавторами, с указанием фамилии, имени, отчества, места работы, ученой степени и звания, полного почтового адреса и телефонов, факсов электронной почты.
3. Объем статьи, список использованной литературы, резюме на грузинском, русском и английском языках, не должны превышать 12 страниц, набранного на компьютере 1.5 интервалом.

Статьи представляются в редакцию в двух экземплярах, в месте с электронной версией (MS Word, шрифт – Times New Roman).

4. Литература приводится в конце статьи общим списком в следующем порядке:
Книги: Фамилия и инициалы автора. Название книги. Том. Место издания, издательство, год.

Журнальные статьи: Фамилия и инициалы автора. Название статьи. Название журнала, год, том, номер (выпуск).

Список литературы составляется в порядке упоминания работ в статье. Ссылки на литературу в тексте даются в квадратных скобках (например, [3]). Библиографические описание каждого названия в списке литературы должно строго соответствовать титульному листу книги (журнала).

5. В журнале статьи публикуются в порядке поступления в редакцию. В случае возвращения автору статьи для доработки, датой представления считается день получения редакцией окончательного текста. В одном номере журнала может быть опубликована только одна статья одного и того же автора.
6. Статьи рецензируются. В случае отклонения статьи редакция оставляет за собой право не возвращать ее автору.
7. Рукописи, не отвечающие настоящим правилам, редакцией не принимаются.

2 —

40 3 20/3



საქართველოს
ხანძრობის

CONTENTS

Vakhtang Sartania	
System of Education: Modern Requirements	78
Tsereteli Giorgi, Bibilashvili Nana	
The Problems of Defining Socio-Economic Results of Unemployment in Postcommunist Countries	
Giorgi Shikhashvili	97
Theological Consideration of Ecological and Economical Activity- the Base of Sustainable Development	40
Mirian Gogiashvili, Vladimer Ugulava, Levat Totadze	
Main Directions of Anti-Corruption Policy and Ways of Its Solition on Georgia's Example	107
Irakli Kovzanadze	
For The Definition of the Conception Liquidity	121
Merab Kakulia	
For The Issue of The Exchange Rate Regime and Its Classification	137
Marek Dambrowski, Magdalena Tomczynska	
Tax Reforms in Transition Economies – A Mixed Record and Complex Future Agenda	140
Anna Akhvlediani	
International Trade and Economic Growth in Post – Communist Georgia	178

ტომი
VOLUME 9
TOM

2001 № 3

76196