



international  
**alert**

# Открывая «ингурские ворота» для легального бизнеса

Мнения грузинских и абхазских  
предпринимателей и компаний



Peace  
is within  
our power

## **Об International Alert**

International Alert работает с пострадавшим от конфликтов населением с целью построения устойчивого мира. Мы убеждены в том, что мир можно построить только совместными усилиями. Мы содействуем ликвидации коренных причин конфликтов и сближению людей и сообществ, разделенных противостоянием. Наши усилия по построению мира подразумевают работу на всех уровнях – от местных сообществ до правительственных структур.

Достижение мира зависит не только от подписания договоров и разоружения противостоящих сторон, но и от мирного сосуществования сообществ и их способности разрешать возникающие противоречия, не прибегая к насилию. Мы убеждены в том, что каждый может внести свою лепту в построение мирного будущего.

**[www.international-alert.org](http://www.international-alert.org)**

### **© International Alert 2018**

Все права защищены. Никакая часть данной публикации не может воспроизводиться или передаваться ни в какой форме и никакими средствами, включая электронные, механические, фотокопировальные средства, средства записи и любые другие системы сохранения и изъятия информации, а также использоваться любым иным способом без полного указания имени автора и источника заимствования.

Макет: D. R. ink



international  
**alert**

# Открывая «ингурские ворота» для легального бизнеса

Мнения грузинских и абхазских  
предпринимателей и компаний

Автор: Наталия Мириманова

Исследователи: Вахтанг Чарая и Лолита Заде

**Март 2018 г.**

# Благодарности

Публикация осуществлена при поддержке Швейцарского федерального департамента иностранных дел и Европейского Союза через ПРООН. Только International Alert несет ответственность за содержание публикации, которое не отражает точек зрения или политики наших спонсоров.

International Alert также благодарит за поддержку следующих стратегических спонсоров: Министерство иностранных дел Нидерландов, Министерство иностранных дел и торговли Ирландии и Шведское агентство международного сотрудничества в области развития.

## Об авторе

**Наталья Мириманова** – специалист и практик в области трансформации конфликта, занимается изучением и разрешением конфликтов. Работала в России, на Южном Кавказе, в Средней Азии, Молдове, Украине, Балканах и Восточной Европе в рамках программ ООН, ОБСЕ, Фонда Ага Хана, Национального демократического института и других международных, национальных и местных организаций. Директор консалтинговой компании Eurasia Peace Initiative (Евразийская мирная инициатива) в Брюсселе, старший советник евразийской программы International Alert, консультант ряда международных организаций. Реализовала большое количество исследовательских и прикладных проектов. Имеет степень кандидата наук, присвоенную Институтом анализа и разрешения конфликтов при университете Джорджа Мейсона (США).

# Содержание

<b>Краткое содержание</b>	<b>4</b>
<b>1. Введение</b>	<b>6</b>
<b>2. Цели исследования и методология</b>	<b>8</b>
<b>3. Основные выводы</b>	<b>9</b>
3.1 Политические факторы	9
3.2 Коммерческие факторы	12
<b>4. Выводы</b>	<b>18</b>

## Карта региона



## Краткое содержание

Там, где живут конфликты, политический процесс замирает, а связи между людьми разрушаются, налаживание каналов деловых отношений между сторонами конфликта способно изменить существующие реалии жизни. Такие отношения способствуют развитию доверия и взаимной безопасности, придают импульс развитию экономики и содействуют развитию человеческих связей. Тем не менее, если деловые отношения преодолевают разделение в силу конфликта, но продолжают носить нелегальный или криминальный характер, от них вряд ли следует ожидать положительного и долгосрочного влияния на сам конфликт или на процесс углубления диалога по спорным вопросам. Торгово-экономические отношения между сторонами конфликта требуют особой формы легализации прежде всего в тех случаях, когда статус одной из сторон-участников не позволяет применить стандартные нормы и положения, регулирующие внешнеэкономическую деятельность. Регулирование деятельности частного бизнеса между сторонами конфликта может стать первым ощутимым шагом к выработке доверия между конфликтующими сторонами, демонстрации мировому сообществу и друг другу своей надежности в деловых связях и установлению межинституциональных и нормативно-правовых связей, что в результате может способствовать нахождению устойчивого политического решения существующего конфликта.

Под эгидой международной организации "International Alert" были изучены прагматические факторы, оказывающие положительное влияние на сотрудничество по линии грузино-абхазского конфликта. Серия исследований продемонстрировала, что нелегальная торговля через Ингур/и больше зависит от рыночных факторов, чем от политических факторов и факторов в сфере безопасности. Тем не менее, нелегальный характер торговых отношений не позволяет торгово-экономическим связям позитивно влиять на трансформацию существующего конфликта. По результатам был инициирован неофициальный диалог (колея 1.5 в модели многоканальной дипломатии) между грузинскими и абхазскими экспертами, направленный на поиск временных положений нормативно-правовой базы, которая могла бы придать экономической деятельности через линию разделения, обусловленную конфликтом, регламентированный и прозрачный характер. В данном исследовании рассматриваются вопросы индивидуальных установок, логики деловых отношений и альтернативных предложений, сформулированных частным бизнесом по обе стороны грузино-абхазского конфликта. Были сделаны следующие выводы.

- **Принцип «политика важнее денег» по-разному реализуется в Грузии и Абхазии**

Представители всех бизнес-сообществ воспринимают политическую позицию своей стороны по поводу статуса Абхазии как окончательную и не подлежащую обсуждению. Доминирует взгляд, согласно которому политические решения обладают большим весом, чем решения экономические. Как следствие, грузинские предприниматели приветствуют бизнес с абхазскими частными компаниями в свете восстановления целостности реформированной Грузии на новой интеграционной основе, тогда как абхазские бизнесмены рассматривают бизнес с грузинскими партнерами в свете его деловых преимуществ и как компонент и следствие улучшения политических отношений с соседним государством.

- **Решение конфликта в парадигме «или ты – или я» мешает поиску свежих, нестандартных решений**

Бизнес чаще всего склоняется к варианту «выигрывает кто-то один» в оценке политики в отношении конфликта. Лишь немногие грузинские компании демонстрируют способность по-новому взглянуть на потенциальные выгоды, которые может принести легализация торгово-

экономических связей с абхазской стороной в условиях, пока статус Абхазии остается спорным. Абхазские компании и предприниматели демонстрируют большую гибкость и воображение, но при этом рассматривают все возможные связи с грузинской стороной исключительно как отношения между равноправными акторами.

- **Законность и легитимность коммерческих отношений с противоположной стороной стоят на первом месте**

Ни одна из сторон не исключает возможности разработки особых норм и стандартов, регулирующих торгово-экономические отношения между сторонами конфликта. Для грузин законность этих отношений стоит на первом месте; для абхазов во главе угла стоят их морально-этические аспекты.

- **Конфликт по-разному влияет на частный бизнес по разные его стороны**

Грузинский бизнес не рассматривает конфликт в качестве доминирующего фактора, в то время как абхазская сторона воспринимает отсутствие признания независимости как серьезное препятствие на пути развития бизнеса, так что поиск доступа к международным финансовым и банковским опциям и к новым рынкам и поставщикам является более насущной задачей на абхазской стороне.

- **Существуют альтернативы экономическим отношениям через «ингурские ворота», и этот фактор не следует сбрасывать со счетов**

Пока существуют надежные альтернативы экономическим связям с противоположной стороной конфликта, а инвестиционные и инновационные ресурсы остаются ограниченными, бизнес вряд ли будет готов рисковать и предпринимать новые шаги для развития таких связей.

- **Некоторые секторы экономики окажутся в большем выигрыше в случае открытия «ингурских ворот»**

Транспортные, логистические компании, поставщики некоторых услуг и экспортеры с обеих сторон, а также импортеры, розничные компании и предприятия, нуждающиеся в современном оборудовании и технологиях с абхазской стороны, выиграют от такого открытия. В целом абхазские компании демонстрируют заинтересованность в получении доступа к транспортным маршрутам и рынкам на другом берегу Ингур/а/и, тогда как грузинский бизнес рассматривает Абхазию в качестве региона с малоинтересным и криминализованным рынком и более заинтересован в ее транзитных возможностях.

- **Размер и местоположение имеют значение**

Малые компании, осуществляющие свою деятельность вблизи зоны конфликта, демонстрируют наибольший энтузиазм в вопросах расширения своей клиентской базы и удешевлению поставок.

- **Оценка рисков в Грузии и Абхазии выглядит по-разному, а посредники играют ключевую роль**

Абхазский бизнес оценивает деловую атмосферу в Грузии как надежную и безопасную, но не всегда готовы лично вести дела с грузинскими контрагентами, при этом грузинские компании и предприниматели считают высокий уровень криминализованности абхазского рынка его доминирующей характеристикой. Как следствие, представители деловых кругов обеих сторон предпочитают иметь друг с другом дело не напрямую, а пользуясь услугами посредников.

# 1. Введение

Затяжные конфликты отличаются, с одной стороны, низкой активностью в сфере поиска мирного урегулирования, а с другой – в условиях отсутствия прямой и непосредственной угрозы для любой из сторон конфликта – принятием сложившегося статус-кво. Характерной задачей в таких условиях становится поиск таких вариантов изменения статус-кво, чтобы стороны, возможно, и не укрепили своих позиций, но и не ослабили их. При этом груз некоторых проблем, связанных непосредственно с конфликтом, – например, вопросов экономического развития, изоляции, качества жизни приграничного населения и меньшинств, охраны окружающей среды, свободы передвижения и т.д. – может быть не только облегчен, но и полностью снят.

Экономика в условиях конфликта подвержена беспрецедентному влиянию факторов политического и психологического характера, способных исказить логику делового мышления и привести к бизнес-решениям, которые могут показаться слабо аргументированными, недальновидными и даже иррациональными. Разделение политических препятствий и экономических возможностей представляется задачей непростой, но способствующей трансформации конфликта: это помогает развивать отношения, углублять доверие и взаимную безопасность, одновременно стимулируя предпринимательскую деятельность и рост доходов населения<sup>1</sup>. Тем не менее, логическая связь между стимулированием торгово-экономических связей и политическим урегулированием не всегда выглядит столь очевидной, и вообще, на первый взгляд, может не просматриваться. Например, несмотря на высокий уровень экономического взаимодействия между Китаем и Тайванем, переезд тайваньских предпринимателей и представителей деловых кругов на территорию КНР в рамках долгосрочных деловых контрактов, а также взаимные инвестиции, политически Тайвань продолжает осуществлять избранный им курс на независимость<sup>2</sup>. Хотя турко-киприоты, как и их греческие визави, по-прежнему не имеют общей позиции по вопросам объединения острова, а политические реалии и вопросы безопасности способствуют сохраняющемуся размежеванию, местные бизнесы свободно и на законной основе участвуют во взаимной торговле товарами и услугами<sup>3</sup>.

В случаях, когда обе стороны оказываются неспособными разрешить имеющиеся противоречия, касающиеся статуса конкретной территории и ее населения, что, в свою очередь, тормозит развитие и экономический рост, а отношения между сторонами конфликта напряжены или отсутствуют вообще, стимулирование деловых связей становится фактором, способным изменить сложившееся положение. Торговля интенсифицирует контакты между гражданами, помогает уйти от образа врага и выстраивает каналы общения и взаимодействия, что повышает шансы на успех в диалоге, касающемся решения наиболее сложных и болезненных вопросов. Участие в деловых предприятиях – это всегда вопрос выбора, а решения принимаются на основе оценки актуальных рисков.

Международная организация “International Alert” первой стала использовать аналитический подход для изучения нелегальной экономики между сторонами грузино-абхазского конфликта, в частности, проведя количественные и качественные исследования транс-ингурской торговли<sup>4</sup>, направленные на выявление прагматических и добровольных мотивов для развития торгово-экономических

1 Н. Мириманова (ed.), Регулирование торговли через спорные границы: На примере Китая/Тайваня, Сербии/Косово и Кипра, London: International Alert, 2015, <http://www.international-alert.org/publications/regulation-trade-across-contested-borders-ru>

2 N. Smith, Taiwan is suffering from a massive brain drain and the main beneficiary is China, TIME, 21 August 2017, <http://time.com/4906162/taiwan-brain-drain-youth-china-jobs-economy>

3 J. Galvanek and H. Giessmann, Everyday resistance to conflict resolution measures and opportunities for systemic conflict transformation, in J. Burges, O. Richmond and R. Samaddar (eds.), Cultures of governance and peace: A comparison of EU and Indian theoretical and policy approaches, Manchester: Manchester University Press, 2016, pp. 159–160, <http://www.manchesteruniversitypress.co.uk/9780719099557>

4 Река Ингур/и представляет собой естественную границу между Грузией и Абхазией.

отношений. Собранные данные продемонстрировали, что нелегальные связи между частными предпринимателями, осуществляемые через границу конфликта, проходящую по реке Ингур/и, являются исключительно рыночным явлением: торговые связи не прерывались в процессе конфликта, а такие экономические факторы, как разброс цен и структура спроса и предложения, оказали более существенное влияние на торговые отношения по сравнению с вопросами политики и безопасности. С другой стороны, было накоплено достаточно доказательств того, что нелегальные инициативы снизу, а также высокодоходное криминальное коммерческое сотрудничество через линию конфликта, не ведут к стабильному и поступательному улучшению отношений между обществами и политическими системами, в лучшем случае лишь замораживая сложившийся статус-кво<sup>5</sup>. Более того, разрушение такого нелегального бизнеса незамедлительно ведет к росту уровня насилия в зоне конфликта<sup>6</sup>. Основываясь на этих двух эмпирически полученных и сформулированных гипотезах, – что нелегальная торговля через Ингур/и имеет экономическую природу и что ее незаконный характер не позволяет ей стать существенным фактором в позитивной трансформации конфликта, – был запущен трехкомпонентный процесс формально-неформального типа (колея 1.5 в модели многоканальной дипломатии), в котором в качестве экспертов были задействованы заинтересованные лица как с грузинской, так и с абхазской стороны. Этот процесс был направлен на выработку общей платформы, обеспечивающей проведение диалога, а также на исследования и лоббирование реформ на основе результатов этой работы. Предпринятые шаги были направлены на поддержку взаимных усилий по поиску и выработке временной нормативно-правовой базы, которая позволила бы придать экономической деятельности между сторонами конфликта более регламентированный и прозрачный характер.

Частный бизнес является наиболее заинтересованной стороной в вопросах открытия «ингурских ворот» с целью легализации экономических отношений. Настоящее исследование выявило спектр ментальных установок, коммерческих соображений и альтернативных предложений, касающихся стимулирования легальных торгово-экономических отношений между сторонами конфликта, которые были сформулированы представителями частного бизнеса в Грузии и Абхазии.

5 N. Mirimanova, *Between pragmatism and idealism: businesses coping with conflict in the South Caucasus*, in J. Banfield, C. Gündüz, N. Killick (eds.), *Local business, local peace: The peacebuilding potential of the domestic private sector*, London: International Alert, 2006, <http://www.international-alert.org/publications/local-business-local-peace>; U. Joras, *Companies in peace processes: a Guatemalan case study*, Bielefeld: Transcript-Verlag, 2007; S. Abboud, *Disrupting conflict economies*, Beirut: Carnegie Middle East Center, 2015, <http://carnegie-mec.org/2015/05/19/disrupting-conflict-economies-pub-60224>

6 Данные по рынку оптовой торговли в Эрзнети на границе Грузии и Южной Осетии см. в T. de Waal, *The Caucasus: An introduction*, Oxford: Oxford University Press, 2010, pp. 199–202.

## 2. Цели исследования и методология

Исследование ставило перед собой следующие цели:

- идентифицировать нишевые сегменты рынка, рассчитывающие на извлечение прибыли от открытия «ингурских ворот» для легального бизнеса;
- провести анализ экономического эффекта (затрат и выгод) по оценкам представителей деловых кругов с обеих сторон (качественная оценка) и заложить основы для будущей микро- и макроэкономической оценки гипотетических «дивидендов мирной трансформации конфликта, или «дивидендов мира»<sup>7</sup>, полученных в результате внедрения нормативно-правовой базы, регламентирующей торгово-экономические отношения между сторонами конфликта (количественная оценка, построение модели);
- провести оценку относительного веса коммерческих и политических расчетов как части общей оценки перспектив торгово-экономической деятельности между конфликтующими сторонами;
- провести оценку потенциальных проблем (с точки зрения частных предпринимателей), которые могут возникнуть в случае внедрения нормативно-правовой базы, регламентирующей такую деятельность, а также отдельных аспектов бизнеса, которые нужно учесть при разработке нормативно-правовой базы, чтобы она отвечала задачам бизнеса и помогала его ведению.

В период с ноября по декабрь 2017 г. были проведены глубинные структурированные интервью с собственниками и менеджерами 24 грузинских и 14 абхазских частных компаний различного размера и географического местоположения по обе стороны линии грузино-абхазского конфликта. Указанные компании представляли следующие секторы экономики: сельское хозяйство, туризм, транспортные перевозки и логистика, розничная торговля. В частности, в число опрошенных вошли салоны по продаже автомобилей, образовательные компании, консалтинговые компании, компании, торгующие биржевыми акциями, бухгалтерские фирмы, строительные компании, а также компании, занятые в сфере услуг (ателье, свадебные салоны, пластическая хирургия и эстетическая косметология). Были использованы инструменты качественного анализа оценки прибыльности законодательно регламентированного бизнеса между сторонами конфликта. В ходе изучения указанных гипотетических изменений был проведен анализ существующих на тот момент тенденций в секторах экономики, различающихся по типу деятельности и географическому местоположению.

---

7 A. Rettberg, Exploring the peace dividend: Perceptions of armed conflict impacts on the Colombian private sectors, London: International Alert, 2007, <http://www.international-alert.org/publications/exploring-peace-dividend-perceptions-armed-conflict-impacts-colombian-private-sectors>

## 3. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

### 3.1 Политические факторы

#### **Соображения политического характера ограничивают бизнес, препятствуют выработке нестандартных подходов к решению проблем**

Прежде всего следует отметить, что задача вообразить ситуацию, когда транс-ингурский бизнес становится легальным в условиях сохранения разногласий между сторонами по вопросу статуса Абхазии, оказалась непростой для всех участников опроса, в первую очередь для грузинского бизнеса, который с трудом представляет себе возможность осуществления легальных торгово-экономических отношений с нелегальным политико-территориальным образованием. Политическая оценка вкупе с неразрешимыми на первый взгляд юридическими препятствиями, а также отношение к Абхазии исключительно как к оккупированной территории, на корню убивали любую креативность мышления у грузинских бизнесменов. Никто из опрошенных грузинских бизнесменов до момента опроса никогда не слышал о реальных примерах урегулирования торгово-экономических отношений в условиях отсутствия мирного договора между сторонами, находящимися в конфликте (Кипр, Тайвань-Китай и Косово-Сербия), за исключением одной компании, которая оказалась филиалом тайваньской фирмы в Грузии.

Опрошенные абхазские бизнесмены и компании тоже оказались не знакомы с существованием таких примеров, хотя и продемонстрировали меньшие затруднения с тем, чтобы представить себе ситуацию, при которой бизнес с грузинскими компаниями становится легальным и регулируемым, отчасти потому, что у них отсутствовали сомнения в отношении статуса Абхазии – они постоянно упоминали Абхазию как свою страну и призывали к осознанному выстраиванию добрососедских отношений с Грузией. Хотя политика и эмоции по-прежнему не способствуют развитию бизнеса с Грузией, абхазский бизнес прекрасно осознает экономические выгоды, которые он может получить в случае открытия «ингурских ворот». Помимо этого, факт существования нелегальной торговли через Ингур/и и других торгово-экономических связей с грузинскими партнерами хорошо известен в Абхазии, тогда как большинство грузинских бизнесменов, за исключением проживающих в непосредственной близости к зоне конфликта, практически лишено какой-либо информации о таких связях.

#### **Что первично: утверждение статуса или развитие отношений?**

Как абхазские, так и грузинские бизнесмены, участвовавшие в опросе, рассматривают политическую позицию своей стороны по вопросу статуса Абхазии как окончательную и не подлежащую пересмотру. Любые, даже временные, шаги, направленные на развитие бизнес-связей с противоположной стороной, рассматриваются исключительно через эту призму. Ни одна компания ни с той, ни с другой стороны не готова вступать в какие-либо деловые отношения с противоположной стороной без предварительного одобрения со стороны своего правительства – за исключением ограниченного числа привыкших рисковать из числа тех, кто уже вовлечен в нелегальную торговлю, и столь же немногочисленных абсолютных противников таких бизнес-связей. Отношение к потенциальному участию в трансингурском бизнесе варьировалось от нейтрального до активной поддержки, но при условии недвусмысленного разрешения со стороны властей.

В Грузии в число тех, кто выразил поддержку идее декриминализации и развития трансингурских бизнес-связей до того, как будет достигнуто взаимопонимание на политическом уровне, вошли компании, расположенные географически близко к Ингури/у, и те, у которых уже имеются клиенты на территории Абхазии. Тем не менее, даже те грузинские предприниматели, кто выступает за смягчение Закона «Об оккупированных территориях» (запрещающего любой вид коммерческой деятельности на территории Абхазии и Южной Осетии, включая любые грузино-абхазские деловые контакты), поддерживают положения Закона, предусматривающие ограничения на ведение бизнеса в Абхазии и на деятельность абхазских компаний за пределами Грузии.

Грузинский бизнес продемонстрировал большую консервативность в оценке перспектив предпринимательской деятельности, отдавая приоритет вопросам надлежащего юридического оформления любого вида таких отношений и обеспечения безопасности по сравнению с вопросами прибыли и развития контактов между гражданами.

Компании, продемонстрировавшие готовность вступить в деловые отношения с противоположной стороной, тем не менее выразили сомнение по поводу возможности прямого взаимодействия с физическими и юридическими лицами как минимум на начальном этапе, указав, что предпочитают действовать через посредников.

### **Грузинский и абхазский бизнес по-разному оценивают экономическую либерализацию в условиях отсутствия политического решения конфликта**

Грузинский бизнес рассматривает позитивные последствия легализации торгово-экономических связей с противоположной стороной конфликта исключительно в свете воссоединения Абхазии и Грузии, а также как приглашение в обновленную Грузию, прошедшую через политические и экономические реформы и не известную в своей новой ипостаси большинству жителей Абхазии. Перспективы политического воссоединения служат достаточным основанием для части грузинского бизнеса, чтобы налаживать более тесные экономические и социальные контакты с объявившей независимость Абхазией. Для других же представителей грузинских деловых кругов стремление к воссоединению, наоборот, служит основанием для бойкотирования любых попыток сближения сторон, пока не будет разрешен конфликт, т. е. восстановлена территориальная целостность Грузии.

Представители абхазского бизнеса, в свою очередь, рассматривают потенциальные плюсы от легализации бизнес-отношений с противоположной стороной в свете коммерческих выгод, а также в качестве инструмента восстановления безопасных добрососедских отношений.

### **Неразрешенный конфликт по-разному влияет на бизнес в Грузии и Абхазии**

Грузинские предприниматели не относятся к конфликту как к источнику проблем, с которыми сталкивается их бизнес, называя в качестве таковых внутренние законодательные и финансовые ограничения. Абхазский бизнес, со своей стороны, оценивает отсутствие признания независимости как серьезное препятствие на пути собственного развития и роста. Среди причин, негативно сказывающихся на развитии бизнеса в Абхазии, назывались изоляция и значительные ограничения, накладываемые на инвестиции, банковскую деятельность и возможность выхода на внешние рынки, которые являются следствием жесткой политики, проводимой Грузией.

По мнению грузинских респондентов, российское присутствие в Абхазии, как с точки зрения создания благоприятных условий для местного бизнеса, так и того влияния, которое Россия оказывает на абхазское руководство, подрывает любые шаги, направленные на сближение с Грузией. Именно этот фактор был назван грузинскими предпринимателями в качестве главного препятствия на пути развития абхазо-грузинских отношений на уровне частного бизнеса.

### **Деловые круги Абхазии и Грузии по-разному относятся к идее установления контактов с противоположной стороной**

Эмоциональный дискомфорт и давление со стороны окружения стоят на первом месте среди основных отрицательных стимулов, не позволяющих абхазскому бизнесу завязать отношения с грузинскими партнерами. Часть предпринимателей готова согласиться с тем, что осуществление торгово-экономической деятельности между двумя сторонами конфликта может способствовать снижению враждебности и подтолкнуть общество к более благосклонному отношению к развитию прагматических и взаимовыгодных связей. Тем не менее, подобные изменения возможны лишь при условии, что все коммерческие связи и проекты между сторонами конфликта будут считаться легитимными как обществом, так и властями.

Для типичного грузинского бизнеса вопрос законности коммерческих отношений с абхазскими компаниями или коммерческой деятельности на территории Абхазии неразрывно связан с темой патриотизма, и любое нарушение закона приравнивается к предательству национальных интересов и суверенитета. Грузинский бизнес единодушно поддерживает политику непризнания и прекращения оккупации, проводимую властями страны. Таким образом, в рамках существующего законодательства, вступление в коммерческие отношения с абхазскими компаниями или осуществление коммерческой деятельности на территории Абхазии приравнивается к подрыву национальных интересов Грузии. Тем не менее, этот факт не противоречит перспективе введения ряда особых правил и норм, регулирующих торгово-экономическую деятельность с частным абхазским бизнесом, если они становятся частью правового пространства Грузии.

Вместе с тем, *соответствие требованиям закона является абсолютным императивом*, что объясняет, почему грузинские компании вступают в коммерческие отношения с российскими компаниями, а отношение к российским инвесторам не отличается от отношения к инвесторам из любой другой страны, несмотря на то, что Россия признана страной-оккупантом и дипломатические отношения между двумя странами приостановлены. Торгово-экономические отношения с российским бизнесом прибыльны и законны, в отличие от подобных отношений с абхазскими компаниями, которые признаются незаконными, а непосредственная выгода может оказаться незначительной и отсроченной по времени.

Таким образом, для грузинского бизнеса в процессе поиска законных и легитимных форм осуществления торгово-экономических связей с противоположной стороной определяющими являются политические и административные факторы. Что касается абхазских компаний и предпринимателей, то для них на первое место выходят вопросы общественной реакции и морального выбора.

## 3.2 Коммерческие факторы

Если на мгновение забыть о политике, то можно смело утверждать, что коммерческие предпосылки для развития связей между компаниями на обоих берегах Ингур/а/и существуют. Однако интересы частных компаний в открытии «ингурских ворот» для легальной коммерческой деятельности отличаются.

Для одних это шанс повысить свою прибыль, для других такой вариант вообще не представляется возможным. Третьи вообще предпочитают держать «ингурские ворота» на замке, чтобы избежать ненужной конкуренции. Два фактора оказались определяющими в ходе оценки потенциальной прибыльности открытия «ингурских ворот»: *создание новых возможностей для ведения бизнеса* (новые рынки, инновации, новые источники поставок) и *риски*, связанные с развитием новых направлений в коммерческой деятельности (качество деловой среды).

### Степень заинтересованности деловых сообществ в открытии «ингурских ворот» зависит от сектора экономики

*Транспортные и логистические компании*, а также коммерческие предприятия, нуждающиеся в выходе на недоступные в настоящее время рынки и поставщиков товаров и услуг, демонстрируют очевидный экономический интерес. Грузы из России могут поставляться в грузинские порты по суше, что позволит избежать частых простоев в новороссийском порту на территории России. Поэтому превращение Абхазии в легальный коридор для перевозки грузов несомненно отвечает интересам грузинских транспортных и логистических компаний. Одновременно грузы, направляющиеся из Турции в Абхазию и из Абхазии в Турцию, могут идти по суше через Батуми и Сарпи.

Весьма заманчиво выглядят для абхазских фермеров перспективы поставок урожая ореха-фундука на рынки Грузии после того, как грузинские орехи были допущены на рынок ЕС с его 500 млн потребителей, отличающийся высокой покупательной способностью и стабильной экономикой<sup>8</sup>.

Абхазские и грузинские компании, занятые в сфере розничной торговли, продажи автомобилей и запчастей, цветочной и сельскохозяйственной продукции, где у представителей грузинского бизнеса наблюдается явное преимущество, заинтересованы в налаживании взаимовыгодных деловых контактов. Грузинские ритейлеры способны составить на абхазском рынке конкуренцию поставщикам из России и даже Турции, предлагая лучшую продукцию за меньшую цену благодаря отсутствию высокочатратных и ненадежных каналов поставки продукции.

Недавно появившиеся в Абхазии компании, выращивающие томаты и огурцы, снабжают своей продукцией местных потребителей, дорогие отели на черноморском побережье Абхазии, а также сетевые супермаркеты на территории России. Одновременно рынок предлагает более дешевые и менее качественные турецкие томаты и огурцы, поставляемые в Абхазию напрямую из Турции или через территорию Грузии через Ингур/и, которые также находят своего покупателя. Поскольку рынок томатов пока находится на начальном этапе диверсификации, вновь образовавшиеся производители сельскохозяйственной продукции осознают опасность, которую представляет неограниченный ввоз томатов из Грузии, и склоняются к необходимости введения временных протекционистских мер с надеждой на стабилизацию рынка в будущем. При этом сама Абхазия, не производящая достаточного объема сельскохозяйственной продукции, такой как сыры и прочие виды кисломолочных продуктов,

8 В июне 2014 г. Грузия подписала Соглашение об ассоциации с ЕС, в рамках которого «реализовывалось соглашение о создании широкой и всеобъемлющей зоны свободной торговли с Европейским Союзом и странами Европейской ассоциации свободной торговли (Швейцария, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн)». Более подробно см. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/georgia>

фрукты и некоторые виды овощей, например, картофель, испытывает острую потребность в продукции, произведенной на территории Грузии, в первую очередь в летние месяцы, когда Абхазию посещают миллионы туристов из России.

В Абхазии к числу тех, кто поддерживает идею легализации коммерческих связей через Ингур/и, относятся компании-поставщики услуг, испытывающие нужду в доступе к новым технологиям, профессиональному обучению и инновационному оборудованию по доступной цене для развития бизнеса. *Клиники пластической хирургии, салоны красоты, ателье по пошиву и ремонту одежды, свадебные салоны, строительные и ремонтные компании и компании, занятые в цветочном бизнесе*, – лишь часть представителей деловых кругов Абхазии, продемонстрировавших интерес к развитию связей со своими грузинскими визави с целью приобретения новых профессиональных навыков, технологий и расходных материалов.

Сервисные компании из Грузии (образование и профессиональное обучение, торговля ценными бумагами, бухгалтерия и аудит) имеют все шансы без затруднений и при минимальных расходах получить доступ к новым клиентам, даже не арендуя офиса на территории Абхазии и физически не пересекая ингурскую границу, а предлагая онлайн-курсы или торговлю на виртуальной бирже и время от времени командирова экспертов для чтения лекций или проведения семинаров и тренингов.

Кроме того, и с той, и с другой стороны существуют предприниматели, которые не находят никаких плюсов в открытии «ингурских ворот» для своего бизнеса. Для грузинских компаний Абхазия представляет собой малозначимый рынок, а бизнес-среда воспринимается как высоко криминализованная. Этот тот случай, когда для предпринимателей риски перевешивают потенциальные выгоды. Примечательно, что компания, поставляющая сельскохозяйственную продукцию исключительно на российский рынок через сухопутный транспортный коридор через КПП «Верхний Ларс», не выразила ни малейшего интереса к освоению потенциальных маршрутов через территорию Абхазии, а в качестве альтернативы предложила провести реконструкцию существующей дорожной сети – например, за счет строительства новых тоннелей. Такой ответ отражает тенденцию выбирать непростые, но знакомые условия, предпочитая их менее сложным, но непроверенным способам ведения бизнеса.

Абхазские компании из числа тех, кто занимает лидирующие позиции на рынке благодаря своим эксклюзивным связям с поставщиками из третьих стран и поставляет свою продукцию на рынки России, возражают против самой идеи открытия Абхазии для грузинского бизнеса, опасаясь наплыва аналогов предлагаемой продукции (из числа международных брендов) или более конкурентных товаров, произведенных в Грузии. Абхазия характеризуется маленьким объемом рынка, который при этом слабо насыщен товарами и услугами. В силу вышесказанного, поставки более дешевой продукции со стороны Грузии могут привести к разрушению монополий и снижению цен при том, что возможности абхазского бизнеса по поиску альтернатив, снижению цены, инвестиций в новые направления бизнеса или повышению качества производимой продукции, остаются крайне ограниченными в силу недоступности дешевых банковских кредитов, внешних рынков и инвестиций.

Возможный всплеск конкуренции, который может вызвать открытие «ингурских ворот», воспринимается как потенциально деструктивный фактор компаниями, которые уже плотно обосновались в своей нише на абхазском рынке туристической индустрии и работают с определенными категориями российских клиентов, удовлетворенными качеством предоставляемых услуг и товаров. Их главное опасение заключается в том, что сетевые отели и услуги более высокого качества вытеснят их с абхазского рынка.

## Географическая близость к зоне конфликта и размер бизнеса имеют значение

Грузинские компании, осуществляющие коммерческую деятельность в районах, прилегающих к зоне конфликта, часть из которых уже имеет свою клиентскую базу в Абхазии, демонстрируют высокую степень заинтересованности в легальном расширении своей торгово-экономической деятельности на территории Абхазии, чтобы повысить свою конкурентоспособность на внутреннем рынке. Бизнес, действующий в районе Ингури/а, видит перспективы коммерческой деятельности не только для себя, но и для этнических грузин, проживающих на территории Абхазии. Абхазские компании и предприниматели, работающие в районах, прилегающих к ингурской границе, также демонстрируют более высокую степень мотивации к взаимодействию со своими грузинскими визави.

Небольшие компании с той, и с другой стороны, с низким товарооборотом и бьющиеся за выживание в конкурентной среде в условиях недоступности кредитов и низкой покупательской способности клиентов, положительно рассматривают перспективы расширения своей клиентской базы и получения доступа к более дешевым поставкам.

## Важную роль играют альтернативы торгово-экономическим связям через «ингурские ворота»

Ни одна из сторон не продемонстрировала острой потребности в осуществлении трансингурской коммерческой деятельности, поскольку у обеих существуют альтернативные варианты для бизнеса.

Грузия торгует со всем миром и является открытой экономикой. Она занимает 16-е место в рейтинге легкости ведения бизнеса (2016 г.), 13-е место в рейтинге экономической свободы (2017 г.) и 59-е место из 128 в индексе глобальной конкурентоспособности<sup>9</sup>. Всё это создает благоприятные условия для тех, кто импортирует свою продукцию в Грузию (90% импорта освобождено от таможенных пошлин). Грузия подписала соглашения о свободной торговле со всеми своими основными партнерами, включая Европейский Союз и Европейскую ассоциацию свободной торговли, Турцию, Армению и совсем недавно Китай<sup>10</sup>. Главными препятствиями на пути повышения прибыльности частного грузинского бизнеса являются слишком дорогие кредиты, конкуренция в некоторых секторах экономики с иностранными компаниями, которые имеют большие льготы по сравнению с местным бизнесом, а также дефицит профессионально подготовленного персонала, особенно в сфере технологических процессов, информационных технологий и инженерного дела.

Степень изоляции Абхазии несколько ослабла после подписания ряда соглашений с Российской Федерацией<sup>11</sup>. Россия признала независимость Абхазии в августе 2008 г., что позволило абхазскому бизнесу на законном основании заключать официальные контракты с российскими компаниями, в т.ч. с представительствами некоторых международных брендов. Россия и Абхазия также отменили большинство таможенных пошлин друг для друга<sup>12</sup>.

Более благоприятные условия для торговли и других видов коммерческой деятельности с российскими компаниями или через них в значительной степени расширили возможности абхазского бизнеса,

9 World Bank Group, Doing business 2017: Equal opportunity for all, Washington DC: World Bank Group, 2017, <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>; T. Miller, A. Kim, 2017 Index of economic freedom, Washington DC: The Heritage Foundation, 2016, <https://www.heritage.org/international-economies/report/2017-index-economic-freedom-trade-and-prosperity-risk>; K. Schwab (ed.), The global competitiveness report 2016–2017, Geneva: World Economic Forum, 2016, <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>

10 Georgia, China sign historic free trade agreement, Agenda.ge, новостной сайт Agenda.ge, 13 мая 2017 г., <http://agenda.ge/news/79386/eng>

11 Stronger strategic partnership with Russia crucial for Abkhazia-Khadjimba, Interfax, 20 декабря 2017 г., <http://www.interfax.com/newsinf.asp?y=2009&m=12&d=9&pg=4&id=799336>

12 На некоторые товары пошлины сохранились, [https://docs.wixstatic.com/ugd/789eb6\\_b5844c3d8d284032b5c50a1b742a4328.pdf](https://docs.wixstatic.com/ugd/789eb6_b5844c3d8d284032b5c50a1b742a4328.pdf)

вселили в него чувство уверенности и новых перспектив. Деловые связи России и Абхазии не сразу пошли в гору после признания независимости Абхазии Россией в 2008 г. Вплоть до 2013 г. существовал ряд препятствий для осуществления торгово-экономической деятельности через «ворота на Псоу» (на границе с Россией, пролегающей по реке Псоу). В 2009 г. на таможенных постах в Абхазии появились первые мобильные инспекционные группы из России, чья задача состояла в осуществлении надзора над деятельностью абхазской таможни. В 2013 г. представители российской стороны покинули таможенные посты в Абхазии после того, как между двумя таможенными службами были налажены профессиональные связи и был достигнут достаточный уровень взаимного доверия. Наряду с этим российская сторона помогла абхазской таможне модернизировать свою деятельность как с точки зрения применяемых технологий, так и в области профессиональной дисциплины. Уровень коррупции, которая являлась основным препятствием для абхазского бизнеса, желавшего торговать товарами и продукцией через границу по Псоу, стал снижаться после отмены обязательных таможенных платежей, что исключило прямые контакты между стороной, осуществляющей платеж, и стороной, этот платеж собирающей<sup>13</sup>. Время на бумажные формальности и оформление документов, сопровождающих грузы в порту Новороссийска, заметно снизилось после того, как российская таможня откомандировала специальную группу агентов по растаможке для обработки всех грузов, следующих на территорию Абхазии.

Импорт товаров из третьих стран и появление дистрибуторских сетей некоторых международных брендов в Абхазии стало возможным благодаря участию российских компаний или представительств международных брендов в России. Грузы, предназначенные для Абхазии, у которых в качестве конечного получателя указано «Россия, Сухум» или «Россия, Абхазия», сначала поступают в российский порт Новороссийск, а затем уже перенаправляются на территорию Абхазии. Такой подход соответствует российскому законодательству, но противоречит законам Грузии. Совместным российско-абхазским компаниям еще проще заниматься бизнесом за пределами Абхазии.

Упрощение правил пересечения пропускных пунктов на Псоу российскими туристами привело к росту числа клиентов, пользующихся услугами абхазских гостиниц и туристических компаний.

Вместе с тем, несмотря на очевидный прогресс, абхазский бизнес не оценивает ситуацию на российской границе как полностью удовлетворительную, жалуясь на произвол и коррумпированность сотрудников таможенной службы. Кроме того, высокие таможенные пошлины, которые Россия взимает с импортных товаров, ведут к увеличению цен на товары и расходные материалы из третьих стран, которые абхазские компании покупают в России и ввозят через границу по Псоу. «Ингурские ворота» могут стать альтернативой «воротам на Псоу», открывая абхазскому бизнесу дополнительные маршруты для транспортировки грузов и более дешевые поставки продукции из третьих стран.

Задержка грузов из Турции по-прежнему остается большой проблемой для абхазского бизнеса, поскольку прямые связи с морскими портами Абхазии противоречат положениям грузинского Закона «Об оккупированных территориях». В результате все поставки грузов отличаются нерегулярностью и высокой степенью риска, а точные даты поставки товара с трудом поддаются прогнозированию. Это создает серьезные проблемы для розничной торговли и местных компаний курьерской доставки.

13 В соответствии с положениями соглашения об освобождении от всех таможенных пошлин, налогов и связанных с этим сборов, подписанного между Россией и Республикой Абхазия. Торгово-промышленная палата Республики Абхазия: Treaty between the Russian Federation and the Republic of Abkhazia on trade regime, 2015, последнее посещение – 8 февраля 2018 г.

Главными преградами на пути развития бизнеса в Абхазии, в первую очередь компаний, не связанных с розницей, были названы отсутствие доступа к недорогим новым технологиям, экспертной оценке, кредитам и прочим источникам финансирования, а также необходимость приобретать товары и услуги на условиях 100%-й предоплаты.

В целом абхазские компании демонстрируют более высокий уровень заинтересованности в развитии торгово-экономических связей через Ингур/и по сравнению со своими грузинскими визави. Все аргументы «за» грузинский бизнес формулирует традиционно абстрактно и в самых общих категориях. Это может быть связано с тем, что грузинские компании мало заинтересованы в освоении Абхазии в качестве нового рынка, имея целый спектр альтернативных способов решения своих задач, которые обеспечивают им высокий уровень безопасности, защищенности законом и коммерческой выгоды. Напротив, абхазский бизнес демонстрирует куда большую осведомленность о коммерческих перспективах торговли между двумя регионами, которые могут возникнуть в случае выработки и реализации соответствующей нормативно-правовой базы. Зависимость от России в качестве основного рынка, источника поставок, политического союзника и гаранта безопасности, с одной стороны, и последовательное осуществление грузинской стороной политики непризнания – с другой, ограничивают возможности абхазского бизнеса в доступе к информации и знаниям, инновационным решениям и инвестициям и, таким образом, тормозят развитие коммерческой деятельности на территории Абхазии.

### **Стороны асимметрично оценивают соотношение степени риска и прибыли**

По мнению абхазских компаний и предпринимателей, деловая среда в Грузии отличается стабильностью, прозрачностью и низкой степенью риска. Некоторые из опрошенных представителей абхазского бизнеса имеют опыт деловых отношений с грузинскими партнерами в прошлом или в настоящее время вовлечены в нелегальную торговлю через ингурскую границу, демонстрируя готовность продолжить эту деятельность уже на законных основаниях. Грузинский бизнес оценивает деловой климат в Абхазии как криминализованный, нестабильный и отличающийся высокой степенью риска. Транспортные компании и поставщики из Грузии обеспокоены отсутствием гарантий со стороны Абхазии, в т.ч. в вопросах страхования коммерческой деятельности на ее территории, а также физической безопасности людей и грузов.

Грузинский бизнес полагает, что влияние России на Абхазию и ее военное присутствие на территории последней делают потенциальные транс-ингурские торгово-экономические отношения уязвимыми и ненадежными. По их мнению, Россия играет решающую роль в вопросах развития коммерческих связей через Ингур/и, но ее действия с трудом поддаются прогнозированию.

### **Ключевые факторы, влияющие на вопросы легализации торгово-экономической деятельности через ингурскую границу**

Опрошенные представители деловых кругов перечислили ряд факторов, учет которых необходим для разработки потенциальной нормативно-правовой базы, регламентирующей торгово-экономическую деятельность через ингурскую границу.

- Каким образом абхазская компания может быть инкорпорирована в систему начисления заработной платы и выплат, действующей на территории Грузии, и что может служить подтверждением факта перевода денег за предоставленные услуги?

- Какой уполномоченный орган должен наделяться правом выдавать сертификаты о происхождении товара и каким образом должно маркироваться место происхождения товара («Сделано в Абхазии», «Сделано в Грузии» или как-то еще)?
- Как может осуществляться свобода передвижения людей, товаров и капитала?
- Если стороны вводят асимметричный доступ к своим рынкам (например, осуществляя протекционизм в некоторых секторах), каким образом это будет регулироваться?
- Как обеспечить безопасность инвестиций?
- Как обеспечить страхование людей и грузов?

## 4. ВЫВОДЫ

### Принцип «политика важнее денег» по-разному реализуется в Грузии и Абхазии

Представители всех бизнес-сообществ воспринимают политическую позицию своей стороны по поводу статуса Абхазии как окончательную и не подлежащую обсуждению. За редким исключением компании не готовы принимать участие в трансграничной торговле без предварительного одобрения своих собственных властей. И в Грузии, и в Абхазии распространено мнение, что политика важнее экономики, а бизнес идет в фарватере политических решений.

Грузинский бизнес рассматривает торговлю с Абхазией в качестве инструмента, способного мотивировать население Абхазии к воссоединению с новой Грузией, прошедшей через целый ряд реформ. Абхазские бизнесмены, со своей стороны, рассматривают плюсы таких отношений скорее через призму экономической выгоды и восстановления добрососедских отношений.

### Разрешение конфликта в парадигме «или ты – или я» мешает поиску свежих, нестандартных решений

Деловое сообщество плохо знакомо с инструментами регламентации торгово-экономических отношений в условиях отсутствия политического решения спорных вопросов. В результате чаще всего его представители выбирают антагонистический подход: любой отход от сформулированной политической позиции приравнивается к поражению.

Лишь немногие грузинские компании проявили интерес – или вообще были способны – к нестандартному взгляду на потенциальные выгоды от регламентации деловых отношений с представителями абхазского бизнес-сообщества на законодательном уровне в условиях, когда сам статус Абхазии остается предметом спора. С другой стороны, абхазский бизнес оказался более креативным в своем мышлении, не в последнюю очередь благодаря тому, что его представители продолжали держать руку на пульсе жизни и оказались куда лучше информированы о существующих коммерческих перспективах на территории Грузии. При этом они рассматривают любые коммерческие связи с грузинской стороной как отношения между равноправными актерами.

### Легальность и легитимность коммерческих связей с противоположной стороной стоят на первом месте

Ни одна из сторон не склонна опровергать важности применения особых регламентов для стимулирования деловых отношений на спорных территориях. Для грузин ключевым фактором является законность подобных операций и сделок, а для абхазов на первом месте стоят морально-этические аспекты ведения бизнеса. Грузинские компании ориентируются в первую очередь на политические и административно-хозяйственные факторы, тогда как абхазский бизнес больше ориентируется на социальные и этические аспекты двусторонних отношений.

### Конфликт по-разному влияет на частный бизнес в Грузии и Абхазии

Грузинские деловые круги не рассматривают конфликт в качестве основного препятствия для ведения внешнеторговой деятельности, называя в качестве доминирующих факторов законодательные

и финансовые препятствия. При этом абхазская сторона рассматривает отсутствие признания независимости в качестве серьезной помехи на пути развития деловой активности, вылившейся в низкий уровень инвестиций, неразвитость банковской сферы и ограниченность выхода на внешние рынки. Поэтому именно поиск новых рынков сбыта и поставщиков выходит на первое место для абхазских компаний и предпринимателей.

### **Существуют альтернативы торговле через «ингурские ворота», и этот фактор не следует сбрасывать со счетов**

Наличие доступа к альтернативным рынкам, поставщикам и источникам инвестиций напрямую влияет на готовность деловых кругов предпринимать шаги в сторону поиска новых и потенциально рискованных возможностей для торговли с противоположной стороной конфликта. Особую важность приобретают гарантии безопасности инвестиций, доступность кредитов и стабильность доходов, поскольку и грузинские, и абхазские компании существуют в условиях крайней ограниченности возможностей для поиска новых деловых инициатив и коммерческих проектов. До тех пор, пока существующие альтернативы деловым связям с противоположной стороной остаются как минимум стабильными, а инвестиционные и инновационные ресурсы – ограниченными, бизнес вряд ли будет готов предпринимать шаги, направленные на поиск новых и небезопасных путей взаимодействия. Отсутствие долгосрочного планирования характерно как для одной, так и для другой стороны, но в первую очередь – для Абхазии.

### **В случае открытия «ингурских ворот» некоторые секторам экономики повезет больше, чем другим**

Компании и предприниматели, занятые в секторе грузовых перевозок, сельского хозяйства, розничной торговли, а также в сфере услуг, экономически более мотивированы и осознают перспективы, открывающиеся перед ними с расширением доступа к рынкам сбыта, более короткими транспортными маршрутами, конкурентоспособными ценами и новыми технологиями. При этом компании из числа тех, кто занимает лидирующие позиции в своих нишах на рынке, активно сопротивляются неизбежному росту конкуренции. В целом абхазский бизнес демонстрирует большой интерес в развитии транспортных маршрутов и новых рынков на противоположном берегу Ингур/а/и, нежели их грузинские визави, которые относятся к Абхазии как к малозначимому и высоко криминализованному рынку, однако ценят его транзитные возможности.

### **Размер и местоположение имеют значение**

И с той, и с другой стороны именно небольшие по размеру бизнесы, расположенные географически близко к зоне непосредственного конфликта, прилагают максимум усилий к выживанию на рынке и демонстрируют при этом наибольший энтузиазм в отношении потенциального расширения их клиентской базы и поставок более дешевых товаров. Их преимуществом является кратчайший путь на другую сторону и семейные связи на той территории.

### **Оценка рисков в Грузии и Абхазии выглядит по-разному, а посредники играют ключевую роль**

Отношение к развитию потенциальных экономических связей с противоположной стороной конфликта варьировалось от нейтрального до позитивного при условии наличия ясного и недвусмысленного одобрения со стороны властей. Бизнес-менталитет и оценка рисков подвержены сильному влиянию субъективных представлений. Тогда как абхазский бизнес оценивает деловую среду в Грузии как структурированную и безопасную, при этом проявляя осторожность в оценке перспектив собственных прямых бизнес-контактов с грузинскими предпринимателями, грузинские деловые круги в первую очередь говорят о криминальном характере сложившейся в Абхазии экономики. В связи с этим и абхазские, и грузинские компании предпочитают иметь друг с другом дело не напрямую, а через посредников.



**International Alert**

346 Clapham Road, London, SW9 9AP, United Kingdom

**Tel** +44 (0)20 7627 6800 **Fax** +44 (0)20 7627 6900

info@international-alert.org

**www.international-alert.org**

Registered charity no. 327553

ISBN: 978-1-911080-79-4



/InternationalAlert



@intalert