

УДК 338(560):339

Нікітіна М.Г., Гріваков К.А.

ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ

Україна як молода незалежна держава, що приступила до реструктуризації господарської структури і вирішення проблем забезпечення сталого економічного зростання, неминуче зіткнулася з недостатністю власних, внутрішніх джерел фінансування програм соціально-економічного розвитку.

З урахуванням того, що вимоги, пропоновані ринковими господарськими системами до інститутів, покликаних забезпечити накопичення, залучення та обслуговування фінансово-інвестиційних ресурсів, є уніфікованими й обов'язковими, тобто незалежними від політичної орієнтації та соціально-економічного устрою держави, вивчення світового досвіду становить безсумнівний науково-практичний інтерес.

Турецька модель трансформації національної економіки вдало поєднує в собі інституціональні механізми державного і суспільного реформування з активним запозиченням новітніх західних технічних засобів і технологій.

Найбільш вражаючим підсумком економічного розвитку Туреччини є трансформація її з відсталого аграрної країни в аграрно-індустріальну державу. Так, якщо в 1923 р. на долю сільського господарства доводилося близько 43% ВВП, то до кінця 90-х рр. ця частка скоротилася до 15,5%, відповідно, частка промислових галузей збільшилася з 11% до 29,5%, а послуг – з 46% до 55%.

Незважаючи на високий приріст населення (близько 2,5% щорічно), середній дохід на душу населення зріс у Туреччині практично в 7 разів [1. с.110-111].

Прогресивні зміни були пов'язані як з екстенсивними методами, так і з підвищенням продуктивності праці. Ріст ефективності і зниження витрат виробництва сприяли росту конкурентноздатності турецької економіки, що відбулося раніше у стрімкому розширенні експорту.

Вивчення досвіду такої країни, як Республіка Туреччина, у зв'язку з активізацією в останні роки україно-турецьких двосторонніх економічних відносин набуває особливої **актуальності**.

Останнім часом Туреччина посідає усе більш значне місце серед зовнішньоекономічних партнерів України по СНД і ЧЕС. По мірі зростання обсягів товарообігу (див. табл. 1) форми і напрямки співробітництва стають усе більш складними і різноманітними: від «човникової» торгівлі предметами першої необхідності до сучасних проектів у сфері виробничої інфраструктури і космічних технологій.

**ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ
ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ**

Таблиця 1

Стан зовнішньої торгівлі між Україною та Туреччиною* (млн. дол. США)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Загал.	125,8	512,1	611,4	1054,8	1011,5	1254,8	1263,1	999,5	1209,9	1045,2	1278,8	1741,3
Товаро- обіг												

*За даними Державного інституту статистики Туреччини [2]

Сьогодні Туреччина посідає восьме місце серед усіх торговельних партнерів України, у т.ч. п'яте - за обсягами споживання української продукції. Україна ж, у свою чергу, знаходиться на 15 місці серед усіх зовнішньоторговельних партнерів Туреччини.

Ця тенденція формує позитивний фактор розвитку економічних відношень, що відповідає інтересам як України і Туреччини, так і всього Чорноморського регіону в цілому. Поглиблення знань про особливості функціонування турецької економіки, що дозволяють прогнозувати її подальший розвиток, є найважливішою умовою підвищення ефективності двостороннього співробітництва, у тому числі й у рамках регіонального інтеграційного об'єднання.

Метою даної роботи є виділення ролі зовнішнього, гео економічного фактора в процесі прискорення вбудовування економіки країни у світову господарську систему.

Незважаючи на відносну вивченість економіки Туреччини [1, 3, 4, 5, 6, 7], стрімкість економічних реформ, диференціація й ускладнення економічного інструментарію їх здійснення обумовили необхідність подальших досліджень, і перш за все з урахуванням практичних завдань збільшення взаємного товарообігу, здійснення регіональних науково-технічних і інвестиційних проєктів, вирішення соціальних і екологічних проблем.

ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

З моменту проголошення Туреччини суверенною республікою (1923 р.) перед країною постало завдання проведення політичних і соціально-економічних перетворень, спрямованих на створення передумов і умов для прискорення суспільно-економічної еволюції, загальної модернізації і європеїзації, що забезпечують її активне включення в світогосподарські процеси.

Формування в країні необхідної сучасної промислової і соціальної інфраструктури, створення конкурентноздатної промисловості, спроможної «засвоювати» наукомісткі технології, орієнтація на використання засобів і методів ведення підприємницької діяльності, прийнятих на світовому ринку, неможливі без постійного притоку інвестиційних ресурсів. У 1954 р. був прийнятий основний Закон про залучення іноземних інвестицій. Однак тільки ліберальність закону не змогла забезпечити інвестиційну привабливість країни. Так, у період з 1954 по 1980 рр. Туреччина одержала тільки 280 млн.дол. США [8].

Тому аж до кінця 60-х років основним джерелом валютних надходжень у країну залишався експорт традиційних сільськогосподарських товарів – бавовни, горіхів, тютюну тощо.

До середини 60-х рр. у Туреччині здійснювалася політика множинності валютних курсів. Поряд із завищеним офіційним курсом національної валюти 1 дол. - 2,8 ліри застосовувалися курси: 9 лір по імпорту з метою його стримування; 4,9 ліри по експорту міді; 5,6 – по експорту ізюму і горіхів з метою стимулювання вивозу традиційних експортних товарів.

Недостатній обсяг конвертованої валюти став причиною постійного дефіциту по поточних статтях платіжного балансу, що у свою чергу гальмувало розвиток підприємництва в країні й економічний зріст у цілому. У цей період (1963-1967 р.) країна дотримувалася курсу на скорочення зовнішніх джерел фінансування і досягнення «росту, що самопідтримується».

Прийнята стратегія імпортозаміщення дуже швидко показала свою неспроможність. Програма розглядала імпортозаміщення як засіб знаходження валютної стійкості і, таким чином, переключення на використання іноземних приватних інвестицій і комерційних кредитів світового ринку. На практиці розвиток імпортозаміщувальних виробництв, що скоротили імпорт низки промислових товарів, супроводжувався ростом імпортного компонента в структурі інвестицій в інфраструктуру і видобувну промисловість. Крім того, диверсифікованість господарства ускладнювалася появою низки нових галузей і виробництв, залежних не тільки від імпорту машин і обладнання, але й сировини, окремих деталей тощо. У цілому на початку 70-х рр. імпортний компонент у продукції обробної промисловості Туреччини складав у середньому 40%, що сформувало імпортозалежний тип господарства. Перспектива скорочення залежності від залучення зовнішніх ресурсів погоджувалася урядом Туреччини з поширенням і диверсифікованістю експорту, підвищенням у ньому питомої ваги промислової продукції. Передбачалося, що розвиток експортних виробництв приведе до поступового зменшення дефіциту по поточних платежах, і таким чином це дозволило б знизити обсяг залучуваних зовнішніх ресурсів для їхнього балансування [6, с. 203].

Початкова концепція зниження імпортозалежності за рахунок розширення і диверсифікованості експорту містила в собі, як і раніше, цілі «опори на власні сили». Стратегія не охоплювала конкретних заходів, що забезпечують структурну перебудову усієї виробничої сфери, впровадження нових технологій, зниження витрат і підвищення конкурентноздатності експортних товарів.

В другій половині 70-х років ХХ століття, коли для Туреччини проявилися з усією повнотою наслідки світових енергетичної і сировинної криз, після її виходу як позичальника на світовий кредитний ринок країна виявилася на грані банкрутства. За відстрочки боргових платежів і надання нових кредитів західні кредитори наполягали на змінах у державній політиці імпортозаміщення, протекціонізму і глобального регулювання.

ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ

Нова стратегія, прийнята на початку 80-х років, була орієнтована не тільки на розвиток експортних виробництв, але й передбачала проведення відповідних структурних перетворень в економіці країни. Розширення експорту повинне було забезпечуватися не «ростом, що самопідтримується», а створенням ефективної економіки «відкритого» типу, інтегрованої у світову господарську систему. Таким чином, перед країною постало завдання в найкоротший термін домогтися зниження витрат виробництва і підвищення конкурентоздатності своєї продукції на світовому ринку.

Слід зазначити, що в період розробки даної економічної стратегії західні експерти наполегливо рекомендували дотримуватися аграрної спеціалізації країни як пріоритету у міжнародному розподілі праці. Активним прихильником згаданого підходу був відомий американський економіст, фахівець з економіки країн, що розвиваються, і один з авторів теорії експорторієнтованого розвитку – В. Беласі. У результаті досліджень економіки Туреччини (1979-1980 рр.) він дійшов висновку, що найбільш перспективною галуззю турецької економіки є сільське господарство. Таким чином, його рекомендації зводилися до зниження темпів росту в промисловості, заморожування розвитку важкої промисловості, зсуву домінантного центра економіки у бік підприємств, що переробляють сільськогосподарську продукцію з метою наступного експорту [9].

Однак керівництво Туреччини з огляду на соціальні проблеми країни, прийнявши експорторієнтовану модель розвитку, не пішло ні на надання пріоритету сільському господарству, ні на зниження темпів розвитку промисловості, ні на відмовлення від важких галузей.

Уряд Т. Озала, починаючи з 1983 р., як основу своєї програми стабілізації економіки передбачав переорієнтацію значної частини державних інвестицій у галузі виробничої інфраструктури, а решту – у найбільш рентабельні галузі шляхом кредитного і податкового стимулювання. У першу чергу це розповсюджувалося на експортні підприємства як у промисловості, так і в сільському господарстві, розвиток індустрії туризму, стимулювання за допомогою пільгових обмінних курсів валютних переведень турецьких громадян і будівельно-підрядних фірм, що працюють за кордоном.

Найважливішим завданням став розвиток внутрішньої енергетичної бази, слабкість якої під час енергетичної кризи середини 70-х років стала однією з головних причин економічної кризи, яка вибухнула в країні. Прийняті установки на звуження сфери діяльності державного підприємництва не означали скасування основного обов'язку держави - забезпечення інвестицій у базові галузі економіки: енергетику, меліорацію, розвиток комунікацій і транспорту. Вони відповідали принципам відкритої економіки і забезпечували досягнення конвертованості турецької ліри.

Нова валютна стратегія країни складалася не у всьлякій економії валюти в рамках політики імпортозаміщення, а в її активному залученні шляхом заохочення експортної експансії і, відповідно, скасуванні жорстких валютних обмежень. МВФ у 1992 р. визнав турецьку ліру конвертованою валютою.

У той же час варто враховувати, що експорторієнтована стратегія розвитку містить у собі певне протиріччя. З одного боку, розширення зв'язків зі світовою економікою сприяє економічному зросту, технічній модернізації господарства, підвищенню його ефективності і конкурентноздатності, з іншого боку – підсилює залежність національної економіки від коливань кон'юнктури світового ринку.

Розширенню турецького експорту в 80-і рр. сприяла послідовно здійснювана державна політика підтримки і субсидування експортних виробництв з державного бюджету і позабюджетних фондів, відмовлення від фіксованого курсу турецької ліри. Крім цього, немаловажне значення мала загальна лібералізація зовнішньоторговельного і валютного режимів, у т.ч. спрощення обмінних операцій і скасування заборон, що існували, на ввіз-вивіз певних споживчих товарів, які породжували тіньові операції.

В другій половині 80-х рр. уряд Туреччини був змушений скоротити витрати на субсидування експорту, тому що в умовах значного технологічного відставання турецької економіки конкурентноздатність експортованих товарів, штучно підтримувана державою, стала стабільним джерелом дефіциту платіжного балансу країни. Однак це не означало відмовлення від політики державного патерналізму, мова йшла про зміну інструментів: суто монетаристські методи стали поступово замінюватися кредитними. Новий підхід до політики стимулювання експорту відповідав правилам ГАТТ, відповідна угода Туреччиною була підписана у 1985 році.

Таким чином, визначені в 80-і рр. цілі економічної політики сформували основні принципи зовнішньоекономічного регулювання, що обумовлюють напрямки подальшого економічного розвитку Республіки Туреччина.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РЕЖИМУ

У результаті прийнятої експорторієнтованої стратегії зовнішньоторговельний оборот країни за 10 років збільшився практично в 4 рази, темпи зросту ВВП Туреччини в 80-і рр. становили 5-6%. У період з 1980 по 1990 р. країна одержала 6424 млн.дол. прямих іноземних інвестицій [2].

Немаловажну роль у їхньому залученні зіграли вільні економічні зони. Перший закон про СЕЗ у Туреччині був прийнятий ще в 1927 р., але перша експортно-промислова зона була створена в 1987 р. на Середземноморському узбережжі поблизу м. Мерсін. Дозвіл на участь у підприємницькій діяльності в СЕЗ одержали більш 200 компаній, з них 15% - за участю іноземного капіталу. В даний час загальна площа експортно-промислових зон складає приблизно 800 тис. кв. км. [10, с.18].

Великою популярністю користується зона в районі Анталії, що охоплює 570 тис. кв. км. Промислові зони в районі Адана й Ізміру займають значно менші площі - 57 тис. і 12 тис. кв. км. відповідно.

ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ

Близько 800 іноземних і турецьких компаній мають ліцензії на роботу в чотирьох турецьких СЕЗ, де вони одержали право на 100% репатріацію капіталу, 100% іноземних капіталовкладень і повне зняття митних обмежень.

Крім режиму СЕЗ, з метою активізації інвестиційного процесу і стимулювання регіонального розвитку законодавство Туреччини передбачає ряд пільг для іноземних інвесторів.

Так, іноземні інвестори можуть бути звільнені від митних платежів за обладнання, що ввозиться в Туреччину з-за кордону; оплати ПДВ на імпортоване чи придбане в Туреччині устаткування або продукцію машинобудування, деяких податків і інших видів платежів.

Подібний режим поширюється на інвестиції в залежності від регіону, обсягу і галузі інвестування. При цьому інвестиції, здійснювані в значному обсязі в найменш розвинуті турецькі провінції, користуються великими пільгами. Відповідно до цього, у залежності від рівня економічного розвитку вся територія країни була розділена на три мезорегіони:

розвинені регіони. Сюди належать зони Мармара, Егейська і Середземноморська, у т.ч. міста Стамбул, Коджаелі, Анкара, Ізмір, Бурса, Адан і Анталія. Як бачимо, найбільше динамічно розвиваються райони Туреччини, розташовані на заході і півдні. Тут же сконцентровані і СЕЗ;

регіони першорядної пріоритетності, що включають Східну і Південно-східну зони, у т.ч. 50 міст, визначених Урядом Туреччини;

регіони з нормальним рівнем розвитку, що охоплюють частину центральної Анатолії і Чорноморську зону.

Активне впровадження моделі тотального економічного лібералізму за останнє десятиліття підсилило привабливість Туреччини для іноземного капіталу.

У той самий час існує ряд факторів, які гальмують процес розвитку інвестиційного підприємництва, що знижує інвестиційну привабливість країни.

У першому наближенні виділяються дві групи факторів:

пов'язана із сучасною економічною ситуацією;

обумовлена специфічними проблемами іноземних інвесторів у Туреччині.

Традиційно домінуючим негативним фактором здійснення інвестиційної діяльності в Туреччині є високий рівень інфляції. У цих умовах іноземні фірми, що працюють на ринку Туреччини, змушені постійно займатися страхуванням курсових валютних ризиків, у т.ч. і регулярною конвертацією доходів в іноземну валюту, що знижує прибутковість підприємницької діяльності.

Серед інших факторів, що мають вплив на обсяги інвестицій, іноземні інвестори виділяють наступні:

функціонування «тіньової економіки», що, за деякими оцінками, складає до 40%. Іноземні фірми, що здійснюють свій бізнес легально, відчувають постійну конкуренцію з боку тіньового капіталу;

слабке забезпечення законодавства в сфері дотримання прав інтелектуальної власності й авторських прав;

відсутність договорів про усунення подвійного оподаткування з поруч розташованими країнами;

традиційно сильний вплив бюрократичного апарату.

Вирішення цих проблем можливо тільки на комплексній основі, що дозволить реально поліпшити інвестиційний клімат у країні.

У цілому, запроваджена турецьким урядом політика лібералізації й економічної стабілізації дозволила залучити в країну понад 32 млрд. доларів іноземних інвестицій.

Структура інвестицій по економічних секторах відповідає сучасним світовим тенденціям: промисловість – 54,4%, сфера послуг – 42,8%, сільське господарство – 1,8%, видобувна промисловість – 0,97%.

Найбільш інвестиційно привабливими галузями стали автомобілебудування, харчова промисловість, хімічна промисловість, електромашинобудування. Провідними галузями сфери послуг – банківсько-фінансова сфера, телекомунікацій й туризм. Основними інвесторами турецької економіки стали Франція – 5,5 млрд. дол. (17,6% від загального обсягу інвестицій); Нідерланди – 4,3 млрд. дол. (13,6%); Німеччина – 4 млрд. дол. (12,8%); США – 3,6 млрд. дол. (11,6%) [11].

Розглядаючи територіальну структуру інвестицій, слід зазначити особливу роль ісламських країн. Лібералізація економічного розвитку Туреччини супроводжувалася періодичними спробами реалізації моделі ісламської економіки. Її принципову особливість становлять відмовлення від використання позичкового відсотка [7].

Ісламські підприємства з'явилися в 90-і рр. в економічно відсталих районах Анатолії, їхня політична орієнтація не дозволяла розраховувати на державні кредити, пільги і таке інше. Основним джерелом їхнього фінансування стали філії фінансових груп арабських країн і перекази з Німеччини коштів турецьких робітників. Уряд Т. Озала, прагнучи створити сприятливий інвестиційний клімат для арабських інвесторів, формує новий канал залучення валютних коштів у країну: він дозволяє іноземним фірмам або приватним особам засновувати в Туреччині компанії за участю турецької сторони.

В даний час у країні функціонує шість ісламських банків. Ці банки замість традиційного відсотка поділяють з підприємцем і з вкладниками отриманий прибуток в обговорених пропорціях. На покриття власних витрат банк залишає близько 20% оборотних коштів [11]. Таким чином, винагорода банку чи вкладника не є гарантованими, а є наслідком прибутковості бізнесу.

В даний час частка внесків в ісламських банках у сукупності внесків усієї банківської системи Туреччини складає 3-4%. А число вкладників перевищує 500 тисяч. Збір коштів серед турецьких робітників Німеччини також виявився досить значним джерелом фінансування підприємств. Так, наприклад, найбільша ісламська компанія «Комбассан-холдінг» забезпечувала прибутковість своїм вкладникам до 15-20%, а щорічний обсяг продажів у деякі роки доходив до 600 млн. доларів. При цьому близько 65% капіталу компанії складають переведення з-за кордону [1, с. 236].

ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ

Чи варто в перспективі очікувати посилення ролі ісламського сектора в економіці Туреччини, залежить від сполучення багатьох факторів, однак і тут орієнтація зовнішньоекономічної стратегії буде визначальною.

ПРИНЦИПИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЕКСПОРТНОГО СТИМУЛЮВАННЯ

Актуальність політики економічної лібералізації для Туреччини визначається насамперед її наростаючою інтеграцією з країнами ЄС, на які доводиться більше половини турецького товарообігу.

У рамках досягнутої з ЄС Угоди про приєднання Туреччини до Митного союзу (набула сили 01.01.1996 р.) країна приступила до гармонізації свого митного тарифу з уніфікованим тарифом ЄС щодо третіх країн.

У цілому відбувається певне спрощення регулювання зовнішньоторговельних операцій, зведення його до основних положень Митного союзу (МС) між ЄС і Туреччиною. У той же час специфіка подібної угоди полягає в тому, що:

по-перше, положення про МС не поширюються на торгівлю сільськогосподарською продукцією, що обумовлює, у свою чергу, й особливості митного обкладання продукції сільського господарства. У рамках досягнутих угод взаємна торгівля сільгосппродукцією перетерпіла значну лібералізацію, але без поширення на неї принципу безмитної торгівлі. З 1996 р. 75% найменувань турецької сільгосппродукції ввозиться в країни ЄС безмитно, 22% - з використанням пільгового тарифу, 3% - на загальних підставах. Керівні органи Євросоюзу підкреслюють, що мита збережені для тих видів турецької сільгосппродукції, у відношенні виробників яких турецька влада здійснює політику підтримки за допомогою надання їм пільгових кредитів, цільових субсидій, а головне – за допомогою здійснення державою закупівель сільгосппродукції певних видів за оголошеними на даний сезон твердими закупівельними цінами. Така заохочувальна система розглядається ЄС як надмірна і суперечна принципам конкуренції.

По-друге, низку турецьких товарів з точки зору їхньої конкурентноздатності було віднесено до числа «чутливих» (делікатних), що надавало право Туреччині використовувати в односторонньому порядку протягом перехідного п'ятирічного періоду додаткових протекціоністських заходів щодо імпорту «чутливих» товарів із третіх країн.

По-третє, із серпня 1996 р. між Туреччиною і Європейським Об'єднанням вугілля і сталі (ЄОВС) почала діяти угода про вільну торгівлю, що доповнила угоду про МС. ЄОВС контролює в межах ЄС торгівлю тими виробами чорної металургії, що є продуктами одностадійного виробництва чи продуктами первинної стадії переробки. У рамках угоди про вільну торгівлю країни ЄС знизили до нуля митний тариф у відношенні відповідних товарів турецького виробництва. Однак Туреччині надано право поступового зниження до нульового рівня мита у відношенні 142 найменувань товарів виробництва країн ЄС, контрольованих ЄОВС. При цьому угода не накладає на Туреччину зобов'язань із застосування уніфікованого тарифу ЄС при імпорті товарів за профілем ЄОВС із третіх країн. У той же час на

Туреччину накладаються зобов'язання по обмеженню державної підтримки підприємств чорної металургії лише заходами, що допускаються в рамках погодженої політики ЄОВС.

Питання приведення державної політики Туреччини з підтримки виробників і експортерів у відповідність з вимогами ЄС займають дуже важливе місце в структурі двосторонніх відносин. В даний час Туреччині слід, відмовившись від прямого субсидування експортерів, що донедавна здійснювалося за рахунок державного бюджету і залишалось однією з його важливих видаткових статей, перейти до некомпенсаційних методів підтримки експорту.

Наприклад у Туреччині застосовуються диференційовані ставки ПДВ від 2% до 18% у залежності від групи товарів. Податок повертається як безпосереднім виробникам, які експортують власний товар, так і посередницьким структурам, які експортують закуплений у країні товар.

Крім згаданого прямого повернення експортерам ПДВ, у Туреччині існує також взаємозалік ПДВ, тобто відповідний перерахунок податковим органом за цією статтею з урахуванням заборгованості підприємства або держави.

Разом з тим, до останнього часу важливою формою державної підтримки експортерів-виробників залишалось надання їм права безмитного імпорту необхідної сировини, обладнання, запчастин та ін. У рамках чинного законодавства про заохочення експорту згадана пільга продовжує діяти. Однак ЄС вимагає, щоб при експорті з Туреччини в його країни товарів, зроблених з використанням імпортованих безмитно з третіх країн факторів виробництва, сплачувався компенсаційний податок на нетурецький компонент зробленої продукції.

Зокрема, у 1994 р. уряд Туреччини встановив, що у разі участі турецьких компаній у зарубіжних або внутрішніх виставках (ярмарках), які мають міжнародне значення, вони мають право на компенсацію 50% витрат на оренду експозиційної площі.

Крім того, турецьким компаніям надається значна інформаційна підтримка через спеціально створений у Туреччині державний орган - Центр з розвитку експорту (IGEME). Цей Центр виступає як посередницька структура у встановленні безпосередніх бізнес-контактів між іноземними імпортерами та турецькими експортерами. З цією метою Центр забезпечує обидві сторони інформацією щодо економічних умов країни, оцінки ринків, переліку експортерів тієї чи іншої продукції та регулювання експорту товарів у Туреччині.

Значну підтримку експортерам надають також промислові та торговельні палати, які об'єднані в Союз торговельних та промислових палат Туреччини.

Експорт із Туреччини здійснюється безмитно. Форми контролю, які застосовуються у відношенні експортерів, спрямовано головним чином на підтримку визначеного рівня цін на експортовану продукцію, а також на забезпечення надходження в країну експортного валютного виторгу. Саме тому турецьким експортерам слід 70% експортного виторгу переводити до країни у встановлений термін (180 днів).

ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ

Контроль за експортом здійснюється через систему Союзів експортерів, що поєднують експортерів визначного профілю. Членство у відповідному Союзі є єдиною умовою, дотримання якої необхідно для ведення експортних операцій. Скасовано необхідність одержання експортних ліцензій. Разом з тим існує список товарів, експорт яких заборонений чи вимагає попереднього дозволу. Таким чином, при дотриманні в цілому зовнішньоторговельних норм ЄС Туреччина в разі потреби має право ввести в односторонньому порядку кількісні обмеження цілком чи заборонити вивіз визначених товарів.

Не дивлячись на окремі недоліки, завдяки згаданим та іншим заходам, які здійснено за останні 5-10 років щодо підтримки експорту, розширення виробництва висококонкурентоздатних товарів, використання переваг від членства в Єдиному митному союзі ЄС тощо, країні вдалося більш ніж удвічі збільшити обсяги експортних поставок.

Так, якщо експорт Туреччини в 1993 р. складав 15,3 млрд. дол. США, то в 2002 р. – 36 млрд. дол. США. Зростання імпорту за цей же період склало, відповідно, з 29,4 млрд. дол. США до 50,8 млрд. дол. США [2]. Вже одні ці дані дозволяють говорити про інтеграцію Туреччини у світове господарство майже на ефективній основі. Незважаючи на помітне перевищення показників імпорту над експортом, слід зазначити ріст коефіцієнта покриття імпорту доходами від експорту. Так, якщо в 1993 р. він складав 52%, то в 2002 р. – 70,8%, що з обліком «невидимих» статей і човникової торгівлі дозволяє говорити у цілому про приток коштів у країну.

Урядом Туреччини ставиться завдання довести в 2005 р. експорт товарів до 50 млрд. доларів. У зв'язку з цим Туреччина намагається підготувати усе необхідне. Зокрема, це робиться в ході підготовки директив СОТ щодо торгівлі текстилем, оскільки саме товари цієї групи складають вагомую частину в турецькому експорті. Очікується, що зростатиме і надалі експорт автомобілів (їх експорт у 2002 р. досяг 3,2 млрд. дол.), особливо до Франції, Німеччини та Італії.

Оскільки ринок США завжди був ідеальним для Туреччини (у 2002 р. експорт турецьких товарів до США досяг 3,2 млрд. дол., а імпорт – 3,05 млрд. дол.), то основна увага приділяється розвитку ринків збуту в Південній Америці.

Негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу, що реєструється офіційно, формується головним чином за рахунок таких статей, як енергоносії, сировина і напівфабрикати (їхня сумарна частка сягає майже 60% в обсязі турецького імпорту). Дуже великою є залежність Туреччини від імпорту технології, а також інвестиційних товарів з метою модернізації основного капіталу турецької промисловості.

У структурі експорту переважає експорт традиційних споживчих товарів: швейних, текстильних і шкіряних виробів (близько 40% загального обсягу експорту), продукції агропромислового сектора (25% відповідно). В останні роки зміни в структурі експорту відповідають активному функціонуванню конкурентоздатних кластерів, що сформувалися в турецькій економіці: текстильного, будівельного та туристичних послуг.

З метою посилення торгівлі з сусідніми країнами в Комітеті з питань зовнішньої торгівлі ведеться робота щодо стратегічного планування збільшення

експорту Туреччини. У зв'язку з цим було визначено 28 країн, у торговельних відносинах з якими турецьким бізнесменам надаватиметься державна підтримка (сприяння участі у виставках-ярмарках у цих країнах та здійснення там реклами).

Згадані 28 країн розподіляються на дві категорії: 1. Сусідні та близькі країни; 2. Оточуючі країни.

До складу сусідніх країн Туреччина включає Азербайджан, Болгарію, Вірменію, Грузію, Ірак, Іран, Румунію, Росію, Сирію, Україну та Грецію [12]. Загальна кількість населення в них становить 350 млн. чоловік. Наводяться дані, що з 36 млрд. загального турецького експорту в 2002 р. на згадані країни припадає лише 4%.

Передбачається, що уряд Туреччини найближчим часом затвердить нову стратегію розвитку експорту. Пропонується, зокрема, надавати допомогу державним і приватним підприємствам, які отримують на свою продукцію знак "Turquality" ("Турецька якість") для компенсації витрат на оренду приміщень, рекламу товарів тощо, які не будуть перевищувати 500 тис. дол. США.

Державний комітет розвитку малого та середнього бізнесу (KOSGEB) планує надавати промисловим підприємствам гранти в розмірі 60 тис. євро, у тому числі 10 тис. – на забезпечення експортерам консультацій, 25 тис. – на рекламу продукції.

Таким чином, необхідний для економічного росту Туреччини імпорт, що постійно поширюється, забезпечується здійсненням у максимально можливному обсязі експортних операцій, валютний вигодою від яких дозволяє значною мірою фінансувати імпорт. Досягнуті позитивні зрушення, пов'язані з розширенням внутрішніх джерел валютних надходжень, спираються на зростання виробництва конкурентноздатних на світовому ринку товарів і послуг. Здійснювана державою економічна політика стимулювання експорту дозволила значно знизити залежність турецької економіки від негативного впливу хитливої кон'юнктури зовнішнього ринку і забезпечити стійку динаміку економічного розвитку.

СТАН УКРАЇНО-ТУРЕЦЬКОГО ТОРГОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Незважаючи на позитивну динаміку україно-турецького торгово-інвестиційного співробітництва (табл. 1), його рівень і структура не можуть задовольняти інтересам ні однієї з сторін. За даними Міністерства економіки та європейської інтеграції України, частка нашої країни в турецькому експорті становить 0,9%, а в імпорті – 1,9%.

У структурі українського експорту найбільша частка припадає на чорні метали та вироби з них – майже 50%, продукцію сільського господарства та харчової промисловості – 14%, продукцію органічної та неорганічної хімії – 9%, добрива – 9,2%, вугілля та кокс – 5,1%, полімерні матеріали і пластмаси – 3,9%, деревину та вироби з неї – 4,9%. У той же час на високотехнологічні види товарів (машини, прилади, апарати) в українському експорті припадало лише близько 1%.

У структурі українського імпорту з Туреччини найбільшу частку склали полімерні матеріали та пластмаси (18,8%), продукція сільського господарства та

ТУРЕЧЧИНА: ГЕОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ

харчової промисловості (13,5%), товари легкої промисловості (11,5%), у т.ч. одяг – 4,8%, шпакатурні матеріали (6,1%), автомобілі (8,8%), котли, машини і устаткування (7,4%), папір і картон (6,5%), електричні машини і устаткування (3%).

Не дивлячись на значно менші обсяги постачань турецьких товарів до України, їх структура є більш досконалою, оскільки на товари із значною доданою вартістю припадає понад 20%, у той же час як в українському експорті на такі товари припадає лише близько 1%.

Слід зазначити, що структура українського експорту до Туреччини за останні 7-8 років практично не змінилася.

Сьогодні Туреччина займає 23-є місце серед 114 іноземних інвесторів в Україні.

За даними Держкомстату України, станом на 1 січня 2004 р. в Україні діяло 288 підприємств з турецькими інвестиціями на суму 48 млн. дол. США.

Найбільше турецьких інвестицій вкладено в хімічну та нафтохімічну промисловість – 13,2 млн. дол. США, харчову промисловість – 9,7 млн. дол. США, фінансову сферу – 7,7 млн. дол. США, оптову торгівлю – 7,4 млн. дол. США, сільське господарство – 2,2 млн. дол. США.

Звертає на собі увагу також швидкий приріст турецьких інвестицій у сфері транспортних послуг, які становлять 1,4 млн. дол. США. Окрім цього, зросли обсяги інвестицій у галузі торгівлі транспортними засобами та їх ремонту (у 7 разів) і склали також 1,4 млн. дол. США. Ці факти свідчать про те, що турецькі експортери надають значної уваги питанню збуту своїх автомобілів в Україні. Так, у 2003 р. експорт турецьких автомобілів до України сягнув 27,4 млн. дол. США.

Разом з тим, за деякими даними, сума виконаних турецькими будівельними компаніями підрядних робіт в Україні перевищує 300 млн. дол. США, що свідчить про інвестиційну привабливість українського ринку.

Водночас обсяги українських інвестицій, вкладених у турецьку економіку, протягом кількох років залишаються без змін і становлять 258,6 тис. дол. США (зареєстровано 4 підприємства з українським інвестиційним капіталом, серед яких випускає продукцію лише одне). Спільні українсько-турецькі підприємства діють, в основному, у сфері транспорту та надання юридичних послуг під час операцій з нерухомістю.

ВИСНОВКИ

В умовах забезпечення турецьким урядом політики активного державного стимулювання і підтримки експортерів ефективність українсько-турецького співробітництва, і, у цілому, зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств буде визначатися вчасністю прийнятих рішень у сфері зовнішньоторговельного регулювання, адаптацією ефективних методів стимулювання зовнішньоекономічної експансії і формування привабливого інвестиційного режиму.

Особливу роль у цьому можуть і повинні зіграти СЕЗ Туреччини й України. Однак, тенденція створення в Україні великих ТІПР, що спостерігається протягом

останнього часу, не дозволяє домогтися концентрації іноземного капіталу і створити гранично адаптоване до світової практики підприємницьке середовище. На наш погляд, створення класичних СЕЗ у чорноморських портах України і Туреччини на уніфікованій організаційно-правовій основі стане стимулом не тільки торгового і транспортного співробітництва, але й інвестиційного.

Напрямок подальших досліджень у цій сфері пов'язаний з розробкою практичних рекомендацій з системи заходів і стимулів оптимізації зовнішньоекономічних відносин України і Туреччини у рамках регіонального інтеграційного об'єднання і відповідно до принципів СОТ.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Турция: между Европой и Азией – М., 2001.
2. Сайт державного комітету статистики Республіки Туреччина <http://www.dic.gov.tr>.
3. Киреев Н.Г. Развитие капитализма в Турции. К критике теории «смешанной экономики». – М., 1992.
4. Турция. Новые тенденции экономического развития в 80-е гг. – М., 1991.
5. Велиев Д.А. Государственные финансы и социально-экономическое развитие Турции. – Баку, 1991.
6. Уразова Е.И. Экономика Турции. – М., 1993.
7. Дружиловский С.Б. Турецкая республика в 80-90 годы. – М., 1998
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения //
9. под ред. Красиной Л.Н. – М., 1994.
10. Cumhuriyet.
11. Игнатов В., Бутов В. Свободные экономические зоны.- М., 1997.
12. Данилова Е. Есть ли будущее у «исламской экономики»? // Азия и Африка сегодня, 2004.- №1
13. <http://www.ntv.ru>.
14. Експортна стратегія Туреччини. – Діловий вісник, 2004 - №4.

Поступило в редакцію 04.12.2006 г.