

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

"Відкриття швейної фабрики в Туреччині"

Виконав: здобувач IV курсу, групи МЕВ-16
Спеціальності 292 Міжнародні економічні
відносини

Терещук А.В.

прізвище, ініціали

Керівник: Магдіч А.С., к.е.н., доцент

прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання

Дніпро
2020

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Перший (бакалаврський) рівень

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Затверджую:

Зав. кафедри Задоя А. О. _____
Доктор економічних наук, професор _____

(підпис, прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

“ ____ ” _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачу

Терещук Анастасія Вікторівна

(прізвище, ім'я та по батькові)

1. Тема роботи «Відкриття швейної фабрики в Туреччині» _____

2. Керівник роботи Магдіч А.С., кандидат економічних наук, професор _____
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом від " ____ " _____ 20__ р., № _____

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи _____

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи:

-Проаналізувати економічне становище Турецької Республіки за останні 15 років;

-Виявити основні тенденції розвитку країни;

-Оцінити інвестиційну привабливість держави;

-Розробити інвестиційний проект щодо відкриття швейної фабрики в Туреччині;

-Розрахувати основні показники привабливості поданого проекту.

5. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити):

- Економіка Туреччини: сучасний стан, тенденції розвитку та основні проблеми;

- Зовнішньоекономічна діяльність Туреччини: міжнародний рух товарів та капіталу;

- Розробка міжнародного інвестиційного проекту щодо створення підприємства з виробництва одягу.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	Магдіч А.С., к.е.н., професор		
Розділ 2	Магдіч А.С., к.е.н., професор		
Розділ 3	Магдіч А.С., к.е.н., професор		

7. Дата видачі завдання _____

8. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Розділ 1: Економіка Туреччини: сучасний стан, тенденції розвитку та основні проблеми		
2	Розділ 2: Зовнішньоекономічна діяльність Туреччини: міжнародний рух товарів та капіталу		
3	Розділ 3: Розробка міжнародного інвестиційного проекту щодо створення підприємства з виробництва одягу		
4	Подання завершеної роботи		

Здобувач _____
підпис

Терещук А.В. _____
прізвище, ініціали

Керівник кваліфікаційної роботи _____
підпис

Магдіч А.С. _____
прізвище, ініціали

АНОТАЦІЯ

Терещук А.В. Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття швейної фабрики в Туреччині».

У роботі зроблено дослідження економіки Туреччини за останні п'ятнадцять років та її сучасного стану. Виявлено, що наразі Турецька Республіка має високі економічні показники, які досить нестабільні, що притаманне країнам з активним розвитком. Розроблено міжнародний інвестиційний проект по створенню швейної фабрики в Стамбулі за рахунок залучених коштів з України. Наведені необхідні розрахунки інвестиційних ресурсів, вивчено правові засади створення підприємства та оцінено інвестиційну привабливість поданого проекту.

Ключові слова: інвестиційний клімат Туреччині, країни з активним розвитком, малий бізнес, закордонне інвестування, термін окупності проекту, тенденції економічного розвитку країни.

SUMMARY

Tereshchuk A.V. Development and implementation of the international investment project «Opening of a sewing factory» in Turkey.

In the work the research of economy of Turkey for the last fifteen years and its modern condition is undertaken. It was found that the Republic of Turkey now has high economic indicators, which are quite unstable, which is inherent in countries with active development. The international investment project on creation of garment factory in Istanbul at the expense of attracted funds from Ukraine has been developed. The necessary calculations of investment resources are given, the legal basis for establishing an enterprise is studied and the investment attractiveness of the presented project is assessed.

Keywords: *investment climate of Turkey, the country with active development, small business, foreign investment, payback period of the project, trends of economic development of the country.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА ТУРЕЧЧИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ.....	7
1.1 Загальна характеристика турецької економіки за роки незалежності та аналіз економічного становища за останні 15 років	7
1.2 Зовнішньо та внутрішньополітичні аспекти розвитку економіки	20
1.3 Структура сучасної економіки Туреччини та її основні напрямки.....	29
РОЗДІЛ 2. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРЕЧЧИНИ: МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТОВАРІВ ТА КАПІТАЛУ	37
2.1 Експортно-імпортна діяльність Туреччини.....	37
2.2 Масштаби та основні напрямки прямого закордонного інвестування в Туреччину.....	44
2.3 Оцінка інвестиційного клімату Туреччини та ступені його привабливості	50
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОБНИЦТВА ОДЯГУ	57
3.1 Аналіз ринку швейного виробництва в найбільших містах Туреччини.....	57
3.2 Обґрунтування інвестиційного проекту щодо створення швейної фабрики, оцінка потреби у інвестиційних ресурсах та визначення джерел їх залучення	61
3.3 Розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту.....	69
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	79

ВСТУП

В поданій роботі обґрунтовується створення інвестиційного проекту з організації швейної фабрики в Туреччині.

Актуальність теми пояснюється тим, що на сьогодні міжнародне інвестування є однією із найбільш популярних форм ведення бізнесу. Для інвестора такий варіант дає можливість освоєння нових ринків та залучення нової аудиторії, доступ до нових технологій та ресурсів, дає змогу отримати більш вигідні умови для організації виробництва та реалізації, аніж в рідній країні. Вибір такого виду міжнародної економічної діяльності, як організація швейного виробництва, пояснюється зростаючою популярністю даної сфери бізнесу в світі та окремо в Туреччині. Турецька Республіка – одна із тих країн світу, що на сьогодні мають найбільші темпи розвитку та перспективи, що для поданого інвестиційного проекту грає важливу роль.

Метою поданої роботи є комплексний аналіз, розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту з організації швейного виробництва в Туреччині.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

1. Навести загальну характеристику сучасної економіки та політики Турецької Республіки.
2. Розглянути основні напрямки розвитку економіки Туреччини.
3. Виявити найбільш характерні для Турецької Республіки позитивні та негативні сторони в економічному та політичному становищі.
4. Здійснити аналіз основних показників економіки Туреччини.
5. Проаналізувати головні фактори, що впливають на стан сучасної економіки Туреччини та на її становище на міжнародній арені.
6. Здійснити оцінку інвестиційного клімату та виявити позитивні на негативні фактори впливу на створення підприємства в Турецькій Республіці.
7. Виявити основні тенденції подальшого розвитку Туреччини.

8. Обґрунтувати інвестиційний проект щодо його рентабельності та окупності.

9. Здійснити розрахунок очікуваних доходів та оцінити економічну привабливість інвестиційного проекту.

Методи дослідження. Обґрунтувати результати проведеного дослідження можна використанням основних методів наукового пізнання, що допомагає реалізувати єдність концепту дослідження. Таким чином, вирішення поставлених в роботі завдань стало можливим завдяки використанню загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: єдність історичного та логічного розкриття основних аспектів роботи, структурного аналізу (визначення основних економічних показників розвитку країни, визначення основних тенденцій подальшого розвитку та перспектив інвестування) та теоретичне обґрунтування інвестиційного проекту та пропозицій щодо його планування та організації.

Об'єктом дослідження є економіка Турецької Республіки, її інвестиційний клімат та можливості іноземного інвестування.

Предметом дослідження є розглянутий в поданій роботі інвестиційний проект, методи його розробки та можливості реалізації.

Інформаційною базою дослідження є основні теоретичні дані щодо економічних показників Турецької Республіки, аналітичні роботи щодо історичних факторів розвитку країни та правові засади організації виробництва.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у використанні для аналізу інформації з офіційних світових та турецьких баз даних та застосуванні практичних засад організації виробництва в Туреччині.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що розробка проекту формувалася на реальному досвіді роботи із турецькими виробниками та аналізі основних тенденцій розвитку та перспектив даної сфери в світі, Туреччині та Україні.

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА ТУРЕЧЧИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ

1.1 Загальна характеристика турецької економіки за роки незалежності та аналіз економічного становища за останні 15 років

Туреччина (офіційна назва – Турецька Республіка) – країна, що заходиться на Близькому сході, частково відноситься до європейської частини материка (Східна Фракія, 3% від площі країни), частково – до азійської (Анатолійський півострів, 97% від площі країни). Загальна площа країни складає 779 452 км². Протяжність країни з заходу на схід дорівнює 1600 кілометрів, з півночі на південь – 600 кілометрів. Унікальне розташування підтверджується тим, що Туреччина знаходиться на перетині важливих шляхів, що з'єднують східну частину материка із заходом.

Ця країна була заснована 29 жовтня 1923 року у наслідку розпаду Османської імперії через поразку в Першій світовій війні та через подальшу національно-визвольну війну на території країни. Якщо в колишній Османській імперії панувала монархія, то сучасна Турецька Республіка живе під керівництвом президента. Законодавча влада в країні на сьогодні належить однопалатному парламенту, який називається Велике національне зібрання. Керуючою наразі є Партія справедливості та розвитку з консервативними поглядами.

Столицею є одне з найбільших міст країни – Анкара. З адміністративної точки зору, країна ділиться на 81 провінцію. Загальне населення країни складає більш ніж вісімдесят два мільйона чоловік за статистикою на 2019 рік. На території Туреччини наразі існує дев'ять міст із загальним населення більше мільйона чоловік. Серед них найбільшим вважається Стамбул, в якому проживає майже чотирнадцять мільйонів. Наступною в списку є Анкара з населенням більше ніж чотири з половиною мільйони. Трійку найбільших міст закриває Ізмір, де мешкає близько трьох з половиною мільйонів.

Унікальне географічне положення Туреччини також обумовлюється тим, що ця країна омивається одразу чотирма морями: Чорним, Егейським, Середземним

та Мармуровим. Останнє вважається внутрішнім. Берегова лінія держави протягується більш ніж на сім тисяч кілометрів і забезпечує Туреччині вихід до морських шляхів із півночі, півдня та заходу, що є важливим фактором в економічному розвитку країни.

Чорне море забезпечує державі морські кордони із такими країнами як Румунія, Україна та Росія. На заході Туреччина має сухопутні та морські кордони із Болгарією та Грецією. На півдні в державі є морський кордон із Кіпром та сухопутні кордони із Іраком та Сирією. На сході Туреччина межує із Грузією, Вірменією, Азербайджаном та Іраном.

З релігійної точки зору Туреччина вважається світською державою, тобто на території країни немає майже ніяких заборон для вибору релігії, яка законодавчо офіційно існує окремо від держави та її влади. Релігійні групи також не мають права участі в політичному процесі та досить обмежені у можливості створення релігійних шкіл. Більшість населення є віруючою та віддає перевагу ісламу (98% мусульмани, з них 72% – суніти, 26% – алавіти). Варто відзначити, що показник в майже 100% віруючих серед населення є дуже великим як для країни із світським укладом життя. Також на території держави діє велика кількість мечетей та синагог. Незважаючи на те, що лише близько 2% населення не є мусульманами, інші релігії на території країни також дуже розповсюджені. Найбільш популярним після ісламу є християнство, хоча кількісна характеристика не вражає масштабністю – християнами є лише близько ста-ста двадцяти тисяч людей серед більше вісімдесяти мільйонів населення країни. Третім за масштабністю є іудаїзм. В цілому релігійна атмосфера в Туреччині панує досить незвична – з одного боку, держава не керує цими процесами та населення має повну свободу вибору, але майже всі люди в цій великій країні проявляють надзвичайну одностайність та віддають перевагу одній релігії без будь-якої пропаганди з боку, але з іншого, знайти таку терпимість до будь-яких релігійних прагнень важко в інших країнах сходу [1].

Населення країни є досить різноманітним, що також впливає на культуру сучасної Туреччини. Основним народом країни є турки, на сьогодні кількість

людей, що вважають себе корінним населенням, коливається від 60% до 74%. Також на території країни можна знайти значну кількість вірмен, греків, курдів, кримських татар, кавказців(до них відносять такі національні групи, як абазини, чеченці, кумики, осетини, абхази, ногайці та інші, загальна кількість близько трьох мільйонів серед усього населення), а також арабів, грузин, албанців, азербайджанців, узбеків та руських. Для проживання національні меншини передають перевагу великим містам, тому у більшості провінційних міст та сіл в Туреччині можна знайти неторкану переселенцями культуру.

Туреччина досить цікава країна для розширення міжнародної економічної діяльності не тільки своїм унікальним географічним положенням, незвичайними соціальними та культурними характеристиками та вмінням поєднувати здавалося б, те, що поєднати неможливо. Наразі саме Туреччина є однією з країн Близького Сходу, що має досить динамічні показники економічного розвитку, і за прогнозами, її позиції на міжнародній арені будуть тільки закріплюватися. Також Туреччина, як і Україна, веде перемовини із Євросоюзом також на предмет вступу в політико-економічне об'єднання. Але незважаючи на вражаючі економічні показники та налагодження економічних зав'язків із багатьма країнами світу, Туреччина має декілька важливих проблем, які перешкоджають цьому важливому кроку в розвитку країни та її всесвітньому визнанню. Природа цих проблем та можливе вирішення будуть підніматися в наступних главах цього розділу.

В цілому Туреччину можна характеризувати як перспективну країну із динамічним економічним зростом, досить гнучкою політикою, великою кількістю можливостей для початку міжнародної економічної діяльності та розширення бізнесу. Як і будь-яка країна в сучасному світі, Турецька Республіка не має однозначних позитивних або негативних якостей, тому всі аспекти економічного розвитку, переваги співробітництва та можливі підводні камені будуть розглянути та проаналізовані далі.

Всі зміни та реформи, що проводяться в Турецькій Республіці, переслідують мету підняти рівень економіки в країні настільки, аби її можна було назвати

розвиненою у східному регіоні та перспективною для європейської сторони материка.

Структура економіки Туреччини пережила корінні зміни від початку її незалежного існування. Перші роки після проголошення незалежності керівництво держави віддавало перевагу розвитку аграрного сектору, але перспективи були досить слабкими, адже аграрна техніка була застарілою та неякісною, а декілька промислових зон та заводів потрапили під іноземний контроль. Майже шістдесят років від початку незалежності економіка країни зростала щороку менше ніж на десять відсотків, а її структура перетворилась на дуже складну та важку для контролю систему.

Також на початку зародження Туреччини економічний розвиток досить сильно підірвали війна за незалежність та Перша світова війна. Внаслідок воєнних подій були втрачені декілька традиційних ринків збуту, що також призвело до необхідності пошуку нових шляхів та споживачів. Велика частина населення була вимушена йти на фронт. Це, а також масові вбивства національних меншин та вимушена еміграція населення стали причиною різкого спаду в сільськогосподарчому секторі та нездатності Туреччини задовольняти навіть внутрішній попит.

Після закінчення воєнних подій економіка Туреччини почала відновлення, рівень сільського господарства піднявся на довоєнний, також почали розвиватися сектор послуг та промисловість. Але Велика світова депресія 1930-х років знов ввела свої корективи, тому національні доходи досить різко зменшилися. В період 1935-1939 років економіка потроху почала підійматися до 6% зросту в рік, але з початком Другої світової війни знову сталося вимушене зниження розвитку через необхідність підтримання воєнного нейтралітету та зменшення зовнішньої торгівлі.

В період від 1950-х років та до 1980-х економіка Туреччини розвивалася досить слабкими темпами, приблизно один раз в десятиріччя країна стикалася із кризами або інтервенціями, а зовнішній борг зріс настільки, що затрати на його обслуговування в 1980 році склали майже 33% від експорту товарів та послуг. В

кінці 1970-х років економіка Туреччини досягла найгіршої точки з початку існування після падіння Османської імперії. В 1973-1974 роках світ пережив різкий зріст цін на нафту, турецька влада не мала змоги відреагувати на ці події належним чином і зростаючий дефіцит покривався за рахунок короткотермінових іноземних позик. Це призвело до того, що до 1980 року інфляція набула тризначного рівня, безробіття зросло майже до 15%, промисловість розвивалася менше ніж на половину можливого рівня, а керівництво країни не було здатним платити навіть відсотки за позики. На той час весь світ вважав, що турецька влада не здатна провести ефективні реформи та вивести країну із затяжної кризи.

Справді важливі зміни в економіці почалися в січні 1980 року з розробки нової моделі розвитку на той момент прем'єр-міністром Тургуттом Озалом. Програма передбачала перехід від політики імпортозаміщення до стимулювання експорту, що дало б змогу на достатнє фінансування імпорту та покриття всіх потреб країни. Така реформа допомогла б стабілізувати положення Туреччини та в подальшому уникнути періодів швидкого зросту та різкої дефляції. Уряд переслідував ці цілі за допомогою комплексного пакету: девальвації турецької ліри і введення гнучкого обмінного курсу, підтримки позитивних реальних відсоткових ставок і жорсткого контролю над грошовою масою і кредитами, скасування більшості субсидій і вивільнення цін, що стягуються з державних підприємств, реформи податкової системи, а також заохочення іноземних інвестицій. У липні 1982 року, коли Озал залишив посаду, багато з його реформ були припинені. Однак, починаючи з листопада 1983 року, коли він знову став прем'єр-міністром, він зміг розширити програму лібералізації. Ця програма допомогла країні подолати кризу платіжного балансу, повернути змогу брати позики на світовому ринку капіталів та відновити економічне зростання, що збільшило іноземні надходження в економіку. Також девальвація турецької ліри зробила країну конкурентоспроможною, тому експорт промислової продукції збільшився майже на 45% в цей період.

Швидке пожвавлення, зростання та покращення платіжного балансу були недостатніми для подолання безробіття та інфляції, що залишалися серйозними

проблемами. Офіційний рівень безробіття в 15 % в 1970 році впав до 11% в 1980 році, але в 1985 виріс до 13%. В період 1981-1982 років рівень інфляції зменшився до 25%, але в 1983 році знов піднявся до рівня більше ніж 30%, а в 1984 – понад 40%.

Туреччина також отримала економічну вигоду з ірано-іракської війни. Так як Туреччина поставляла обом країнам, втягнутим в конфлікт, продовольчі товари та заохочуючи їх експортними кредитами від уряду, Іран та Ірак на той період стали основними торговими партнерами країни. Маючи обмежений доступ в Перську затоку, Ірак також сильно залежав від Туреччини в плані маршрутів експорту своєї сировини нафти. Ірак профінансував два трубопроводи, розташованих поруч один з одним, від своїх північних нафтових родовищ в Кіркуку до турецького середземноморського порту Чейхан, розташованого трохи на північний захід від Іскендерун. Пропускна здатність трубопроводів становить близько 1,1 млн. барелів на день (на добу). Туреччина не тільки отримала частину своїх внутрішніх поставок по трубопроводу, а й заплатила значний збір за перевалку нафти. За оцінками деяких джерел, цей збір склав від 300 до 500 млн. Дол.

Економіка Туреччини була підірвана війною в Перській затоці в 1991 році. Ембарго ООН на Ірак вимагало припинення експорту нафти по трубопроводах в Джейхані, що призвело до втрати плати за трубопроводи. Крім того, економіка, можливо, втратила до 3 мільярдів доларів в торгівлі з Іраком. Однак Саудівська Аравія, Кувейт і Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ) переїхали, щоб компенсувати ці втрати Туреччини, і до 1992 року економіка знову почала стрімко зростати.

У 1994 році турецька економіка знову занурилася в кризу. У 1992 і 1993 рр. дії центрального уряду, спрямовані на значне підвищення заробітної плати державних службовців та збільшення трансфертів державним підприємствам, збільшили потребу в запозиченнях державного сектора до рекордних 17% ВВП в 1993 році.

Ці високі державні витрати різко підвищили темпи зростання внутрішнього попиту до 6,4% в 1992 році і 7,6% в 1993 році. У свою чергу, підвищилися темпи

інфляції, яка в середини 1993 р досягла піку в 73% в рік. В результаті зростання реального обмінного курсу призвело до збільшення імпорту і уповільнення розширення експорту. Дефіцит торгового балансу виріс в 1993 році до 14 млрд. Доларів США, а дефіцит поточного рахунку досяг 6,3 млрд. Доларів США, або 5,3% ВВП.

Вражаючи економічні показники Туреччини в 1980-х роках отримали високі оцінки від кредитно-рейтингових агентств Уолл-стріт. У 1992 і 1993 роках уряд використав ці рейтинги для залучення коштів на покриття бюджетного дефіциту. Міжнародні випуски облігацій за цей період склали 7,5 мільярда доларів США. Ці потоки капіталу сприяли підтримці завищеного обмінного курсу.

Однак зовнішні запозичення уряду зняли тиск з внутрішніх процентних ставок і фактично стимулювали зростання запозичень приватного сектора в уже і без того перегрітій економіці. Відчуваючи легку можливість отримання прибутку в цей період, комерційні банки брали позики за світовими відсотковими ставками і кредитували за вищими внутрішніми ставками Туреччини, не побоюючись знецінювання валюти. В результаті зовнішня короткострокова заборгованість Туреччини різко зросла. Зовнішня і внутрішня впевненість у здатності уряду впоратися із наступом кризою платіжного балансу ослабла, що посилювало економічні труднощі.

Спори між прем'єр-міністром Тансу Чиллер (1993-) і главою Центрального банку підірвали довіру до уряду. Прем'єр-міністр наполягав на монетизації фіскального дефіциту (продаж боргових інструментів уряду Центральному банку), замість того, щоб приєднатися до пропозиції Центрального банку про випуск більшого обсягу державного боргу у вигляді державних цінних паперів. Глава Центрального банку подав у відставку в серпні 1993 року в зв'язку з цим питанням. У 1994 р міжнародні кредитні агентства знизили рейтинг турецького боргу до рівня нижче інвестиційного. В цей час другий глава Центрального банку подав у відставку.

Заклопотаність з приводу безладу в економічній політиці знайшла своє відображення в прискореній "доларизації" економіки, так як резиденти для

захисту своїх інвестицій перевели внутрішні активи на валютні депозити. До кінця 1994 року близько 50 відсотків загальної депозитної бази було розміщено у вигляді депозитів в іноземній валюті, у порівнянні з 1 відсотком в 1993 році. Зниження рейтингу кредитними рейтинговими агентствами і невпевненість в тому, що уряд досягне цільового показника дефіциту бюджету в 14% ВВП на 1994 рік, спровокувало масштабний відтік капіталу і обвал обмінного курсу. Уряд був змушений втрутитися, продаючи свої валютні резерви, щоб зупинити падіння турецької ліри. В результаті резерви впали з 6,3 мільярдів доларів США на кінець 1993 року до 3 мільярдів доларів США на кінець березня 1994 року. До кінця квітня, коли уряд був змушений оголосити про давно назрілу програму жорсткої економії після місцевих виборів в березні 1994 року, ліра впала на 76 відсотків з 1993 року до 41 000 лір по відношенню до долара США.

Пакет заходів, оголошений урядом 5 квітня 1994 року, був також представлений в МВФ в рамках його запиту на надання резервного кредиту в розмірі 740 мільйонів доларів США, починаючи з липня 1994 року. Заходи включали різке підвищення цін, які державні підприємства будуть стягувати з населення, скорочення бюджетних витрат, зобов'язання підвищити податки, а також зобов'язання прискорити приватизацію державних економічних підприємств (ГЕС). Деякі спостерігачі поставили під сумнів достовірність цих заходів, враховуючи, що податкові заходи призвели до зростання доходів, еквівалентному 4% ВВП, а скорочення витрат було еквівалентно 6% ВВП.

У другому кварталі 1994 року уряду фактично вдалося створити невеликий профіцит бюджету, в основному з допомогою більш високих податків, після того, як в першому кварталі дефіцит склав 17% ВВП. Уповільнення темпів зростання державних витрат, різка втрата ділової впевненості та, як наслідок, зниження економічної активності привели, однак, до скорочення податкових надходжень. Фіскальна криза призвела до зниження реального ВВП на 5 відсотків в 1994 році після того, як економіка швидко росла в 1992 і 1993 роках. Реальна заробітна плата також знизилася в 1994 році: середній номінальний ріст заробітної плати на

65 відсотків був приблизно на 20 відсотків нижче рівня інфляції споживчих цін [2].

Після зниження на 9,5 відсотка в 2001 році реальний ВВП зріс приблизно на 35 відсотків протягом наступних чотирьох років. До кінця 2005 року річна інфляція знизилася до рівня нижче 8%, небаченого з 1960-х років. Номінальні і реальні процентні ставки також різко знизилися. Кредит на цей поворот повинен початися з Дервиша і початкової програми. Уряд АКП, який прийшов до влади після виборів 2002 року, також має бути заслужено за підтримку фінансової дисципліни. Цьому також сприяла в цілому сприятлива міжнародна обстановка з низькими процентними ставками для країн, що розвиваються.

До 2005 року в Туреччину почали надходити значні обсяги прямих іноземних інвестицій, і уряд добивався певного прогресу в приватизації державних економічних підприємств. Завдяки економічному зростанню і великим профіциту бюджету боргове навантаження знизилася з 100 відсотків ВВП в 2001 році до менше 70 відсотків до 2005 року. Однак це було в основному відновлення безробітних. Незважаючи на значне зростання виробництва і доходів, безробіття в містах залишалася на рівні понад 13 відсотків протягом усього 2005 року [3].

Минуле десятиліття було часом економічного буму для Туреччини. У період з 2002 по 2007 рік економіка країни зростала щорічно 7,2%. Туреччина також прожила досить добре під час світової фінансової кризи: після уповільнення темпів зростання ВВП до лише 0,6% у 2008 році та подальшої рецесії (яка спричинила скорочення ВВП на 4,6%), економіка сильно відновилася, що призвело до зростання на 8,8% у 2010 році та 9,2% у 2011 році. Економічний успіх був частково результатом низки реформ, ініційованих міністром економіки Кемалем Дервішем після економічної кризи 1999-2001 рр., частково завдяки програмам стабілізації МВФ 2000-2001 років. Ці реформи були продовжені АКП після того, як партія забезпечила парламентську більшість на виборах 2002 року, що стабілізувало політичну арену країни та створило належні умови для проведення реформ. Він також провів успішну реформу банківської системи, яка захистила її від наслідків світової фінансової кризи. Крім того, Туреччина

прийняла систему плаваючого курсу, зняла обмеження на приплив іноземного капіталу, посилила фіскальну дисципліну, підвищила незалежність Центрального банку та стабілізувала інфляцію [4].

Економіка Туреччини також виграла від об'єктивних умов: її географічного положення, а саме, близькості до ринків ЄС, а також від зростаючого населення, економічний потенціал якого ще не повністю використаний (між 2001 та 2012 роками населення Туреччини збільшилося на 10 мільйонів людей, досягнувши 75 млн). Туреччина також скористалася тенденцією до зростання економіки в інших частинах світу та початку переговорів про вступ з ЄС, які були каталізатором подальших реформ і позитивно вплинули на сприйняття країни серед іноземних інвесторів.

Аби мати змогу проаналізувати економічне становище країни за останні 15 років, звернімося спочатку до основного економічного показника – ВВП країни. Валовий внутрішній продукт – один із найважливіших показників розвитку економіки, що становить сумарну ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених економічними резидентами країни на її території за певний період [5]. Подані нижче графіки розроблені за даними The World Bank та характеризують зміни в ВВП Туреччини в період з 2003 року по 2018.

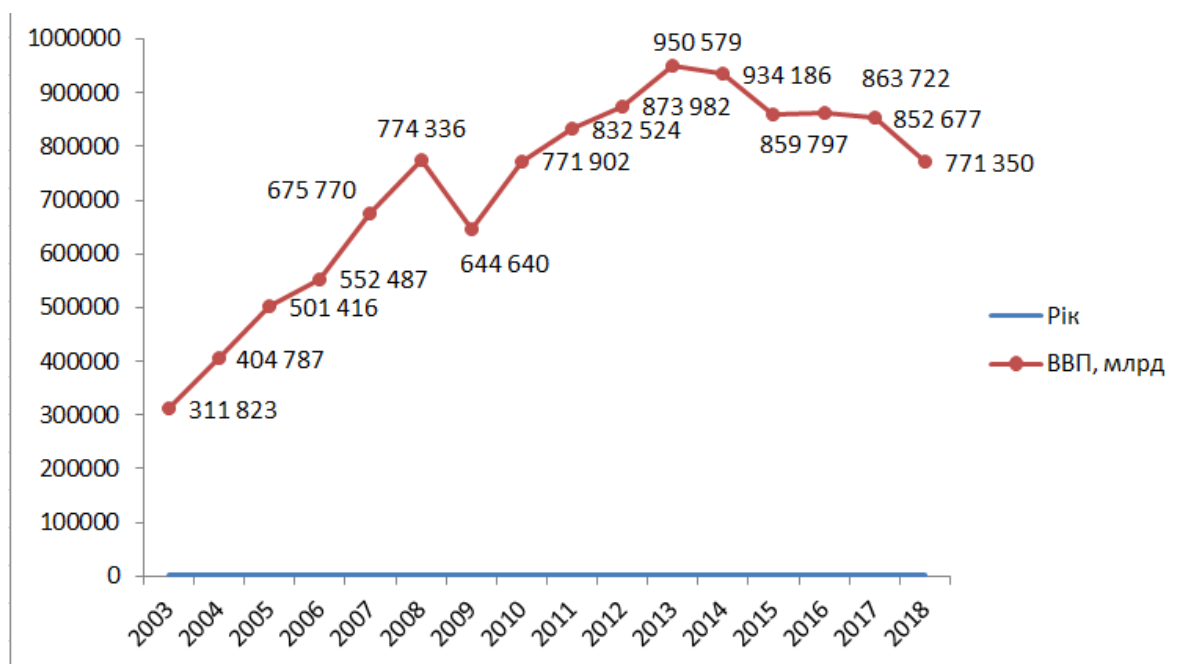


Рис.1.1. Статистика зміни реального ВВП Туреччини за 15 років
Розроблено автором за даними The World Bank [6]

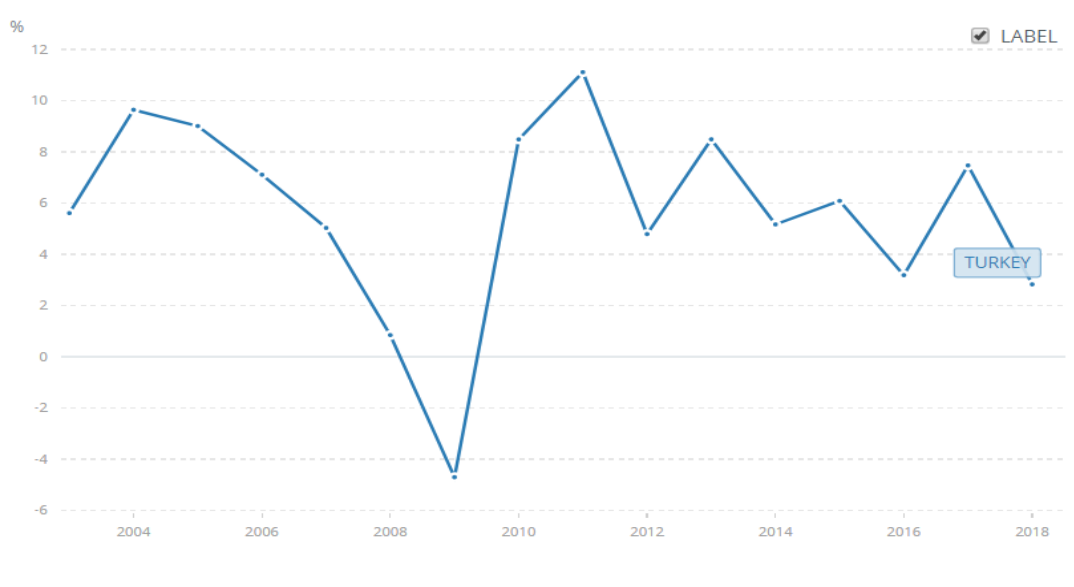


Рис.1.2. Щорічний приріст реального ВВП Туреччині за 15 років,% [7]

Подана статистика демонструє, що після кризи 2001 року Туреччина знаходилася в стадії активного розвитку і наступні п'ять років ВВП країни помітно зростав. На першому графіку чітко видно, що ВВП в країні щороку зростав до кризи 2008 року, але наступний графік демонструє, що приріст був, але в відсотковому значенні він щороку становився менше. Таким чином можна зробити висновок, що в країні вже були передумови світової кризи.

Після 2008 року приріст ВВП в країні сягнув від'ємної відмітки, це означає, що в порівнянні із попереднім роком, в 2009 економіка Туреччина знаходилася в набагато гіршому становищі. Піком розвитку економіки став 2013 рік, коли ВВП сягнув відмітки більше ніж в 950 млрд доларів. Наступні п'ять років розвиток економіки пішов на спад, приріст ВВП був дуже нестабільним та з помітними коливаннями, наприклад, від 10% приросту в 2013 році до близько п'яти вже в наступному 2014, або від менше 4% в 2016 році до майже 8% вже в 2017 та назад в 2018 році. Такий нестабільний розвиток має декілька політичних причин, але детальніше вони будуть розглянуті в наступних частинах цього розділу.

Наступним показником, що характеризує економічний стан країни, є інфляція. **ІНФЛЯЦІЯ** (лат. inflatio – роздмухування, розбухання, від inflo – вдуваю) – форма інтенсивного зростання цін на товари та послуги, не

обумовленого підвищенням їхньої якості. Призводить до зниження купівельної спроможності грошей [8].

Наступна таблиця демонструє зміни показників інфляції в країні в динаміці останніх 15 років та зміни позиції Туреччини в рейтингу країн з інфляції.

Таблиця1.1

Зміни в рівні інфляції в Туреччині*

Рік	Інфляція, %	Місце в рейтингу країн
2003	12,71	15
2004	9,35	13
2005	7,72	12
2006	9,65	15
2007	8,39	12
2008	10,06	13
2009	6,53	12
2010	6,40	11
2011	10,45	15
2012	6,16	13
2013	7,40	14
2014	8,17	13
2015	8,81	11
2016	8,53	14
2017	11,52	15
2018	20,30	16

*Розроблено автором за даними Statbureau [9]

Аналізуючи подану статистику, можна також відзначити, наскільки нестабільною є економічна ситуація в країні. Економісти поділяють інфляцію на повзучу, галопуючу та гіперінфляцію. Нормальним та невід’ємним явищем вважається повзуча інфляція, річний рівень якої не досягає 10%. Критичним стає гіперінфляція, коли середній рівень цін збільшується більше ніж на 50% в рік. В країнах, що розвиваються, найчастіше зустрічається галопуюча інфляція, для якої характерне збільшення цін від 10 до 50% в рік. Туреччину як раз відносять до країн, що переживають стадію активного розвитку, тому подібні зміни є характерними та не несуть категорично негативного характеру. Але помітно, що Туреччина тримається в першій двадцятці країн за рівнем інфляції(країни

Єврозони враховуються кожна окремо), тобто серед країн світу Туреччина має не дуже надихаючі показники.

Також в поданій таблиці дуже чітко видно, що найбільшого рівня інфляція сягнула в 2018 році. Для порівняння, у тому ж році Україна зайняла в рейтингу 15 місце з показником 9,78%. Аби зрозуміти, чому з такими показниками місця в рейтингу розмістилися таким чином, варто звернути увагу на порівняльний графік інфляції у двох країнах за 2018 рік.

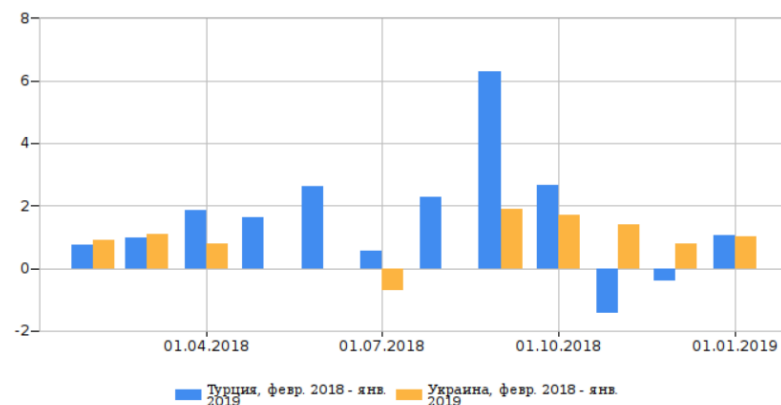


Рис.1.3. Порівняльний графік інфляції в Туреччині та Україні в 2018 році [10]

На поданому графіку помітно, що перші три місяці року рівень інфляції в обох країнах тримався приблизно на одному рівні, але вже в квітні інфляція в Туреччині вже була вдвічі більша, ніж в Україні. Наступні місяці рівень був уже нестабільним в обох країнах, але в вересні інфляція в Туреччині сягнула рівня втричі більше, ніж в Україні. Але вже в останні місяці року інфляція в країні була з від'ємним значенням, що означає процес дефляції. Саме через настільки нестабільні показники впродовж року показники та місця рейтингу мали такі наслідки.

В цілому можна помітити, що як для країни, що розвивається, Туреччина має вкрай нестабільні показники. Враховуючи факт, що останні роки на її розвиток також досить сильно впливають політичні аспекти, наразі важко сказати, якими можуть бути наслідки такого галопуючого розвитку. В наступних розділах будуть розглянуті причини нестабільності розвитку Туреччини та можливі наслідки іноземного інвестування.

1.2. Зовнішньо та внутрішньополітичні аспекти розвитку економіки

Останні десять років Туреччина живе в стані нескінченного вибору між вирішенням внутрішніх проблем та орієнтацією на глобальні цілі та мегапроекти. Президент країни, Реджеп Тайіп Ендроган, що останні п'ятнадцять років активно займався укріпленням власного впливу на країну, має намір реформувати Туреччину за допомогою досить стрімких та рішучих дій, орієнтуючись на амбіційність та великі зміни. Такий лідер розуміє, що країні необхідний помітний економічний та технологічний прогрес, але чи вдасться його отримати в зжаті строки та з подібною стратегією – покаже час.

Наразі серед країн Близького Сходу розповсюджується тенденція розвитку певного роду егоїзму, відносини між державами стають все більш напруженими. Туреччина, як країна, що хоче стати лідером в регіоні, зараз знаходиться в центрі майже всіх можливих конфліктів та стикається з безліччю проблем, які потребують оперативного вирішення. Для України Туреччина є важливим економічним партнером, окрім того, країни мають спільні морські кордони, тож будь-які рішення зі сторони Туреччини можуть мати певні наслідки для нашої країни. Адже економічний розвиток в наш час тісно пов'язаний із зовнішньою політикою, успіх якої залежить від чіткого розуміння внутрішньої ситуації та намірів сусідів та партнерів.

В межах Туреччини останні роки активно проходить реформація політичного та суспільного життя. Чітким прикладом змін, що проводяться в країні, є Конституційна реформа 2017 року та її наслідки для внутрішнього строю країни:

1. В парламенті була ліквідована посада прем'єр-міністра, наразі президентом будуть обиратися заступники, або віце-президенти, які будуть нести відповідальність безпосередньо перед президентом, а не перед парламентом.

2. Президент, в руках якого зосереджена виконавча влада, тепер має право на законодавчу ініціативу та може видавати закони навіть без відома парламенту.

3. Президент може назначати на посаду дванадцять із п'ятнадцяти членів Конституційного суду та більшість Ради суддів та прокурорів.

4. Парламент наразі не має можливості впливу на виконавчу владу в особі Президента, у той час як останній може за будь-яких умов розпустити парламент.

5. Було ліквідовано також право парламенту на звітну діяльність від міністрів. Парламенту було залишено право на імпічмент, але ця процедура через певні умови досить важка в реалізації.

6. Політичну відповідальність президента можуть обмежувати лише вибори, що проходять з періодичністю один раз в п'ять років. Нова Конституція передбачає лише два строки по п'ять років для одного президента. Але якщо під час другого строку будуть створені умови для дострокових виборів, то обидва строки втрачають силу. Тобто тепер в Туреччині створені повністю законні умови для довічного президенства.

Також із 2010 року в Туреччині ведуться роботи із реструктуризації судової системи, наприклад, зміни в основному законі передбачають розширення демократії та становлення правового характеру в турецькій державі. Також змін зазнав склад та основні принципи формування Конституційного суду та Вищої ради суддів та прокурорів, за якими збільшувався кількісний склад останніх та вводилася нова процедура їх обрання. В 2013 році країна стикнулася зі скандалом, пов'язаним із корупцією, тому реформи судової системи не закінчилися. В 2014 році було вирішено замінити склад Вищої ради суддів та прокурорів на кандидатів від міністерства юстиції [11].

Після оновлення Вища рада суддів та прокурорів першими діями створила систему «світових кримінальних суддів», основним завданням яких була видача ордерів на арешт під час ведення розслідувань та оскаржень рішень про арешт. Таким чином була ліквідована можливість оскарження арештів в вищих судових інстанціях.

В 2016 році країна стикнулася із наміром провести державний переворот. Ініціатором цієї події була група воєнних, що намагалися перевести владу в країні в свої руки через ісламські погляди президента на розвиток світської держави. Путч стався в червні 2016 року, а перед цим Вища рада суддів вирішила запустити нову реформу, метою якої була процедура звільнення та перепризначення на посади для близько чотирьох тисяч суддів та прокурорів. Така кадрова реформа мала

забезпечити лояльність елементів системи верховної влади. В середині червня на обговорення в парламенті було винесене питання нового закону, який передбачав санацію двох вищих судових органів – Вищого апеляційного суду та Державної ради. Звільнення та перепризначення передбачалися майже всьому кадровому складу. Варто зазначити, що більшість суддів вже не мали права повертатися до судової практики, адже за законом їхня кількість мала зменшитися більше ніж в два рази [12].

За законом також мав змінитися склад Центральної виборчої комісії та Державної ради. Одинадцять членів ЦВК мали пройти ротацію, також планувалося призначення нових двадцяти чотирьох нових членів. В Туреччині призначення суддів це прямий обов'язок президента, але до цього часу ще не було випадків, щоб змінювалася така велика частина складу Державної ради. Здавалося, Конституційна реформа 2017 року довела початі реформи судової системи до логічного завершення. Але невдала спроба державного перевороту стала неабияким випробуванням для країни, керівництво якої розуміє, що аби збільшити довіру населення до влади в цілому та до судової системи окремо, необхідні більші зміни та корінні реформи. Тому в вересні 2019 року президент країни оголосив початок нової хвилі реформ, які будуть тривати до 2023 року, коли країна буде святкувати сторіччя від утворення незалежної держави. Основним мотивом нових змін буде становлення демократичних стандартів та підвищення якості прав та свобод населення [13].

Помітні зміни також відбулися і в системі освіти. Реформа була проведена в 2012 році та мала певні якісні наслідки:

1. Розширення прав випускників релігійних шкіл.
2. Програми світських шкіл були доповнені заняттями арабської мови, курсами вивчення Корану та Сунни.
3. Пройшла комерціалізація освітніх закладів.
4. Державні школи із світським напрямком освіти були витіснені школами із релігійною основою навчання.
5. Був знижений віковий ценз на участь у виборах в Парламент – із двадцяти п'яти років до вісімнадцяти.

Після спроб воєнного перевороту, в країні була також проведена воєнна реформа. В армії були проведені кадрові чистки, які призвели до кадрової кризи. В кінці липня 2016 року була також проведена структурна реформа в озброєних силах країни. Система організації армії пережила значні зміни:

1. Було проведене розширення Вищої воєнної ради методом включення в її склад міністрів юстиції, внутрішніх та іноземних справ, а також віце-президентів. На ці посади тепер поширюється традиційне для воєнної еліти право на призначення на посади в армії.
2. Президент отримав право віддавати накази командуючим арміям напряду, та начальник Генерального штабу тепер підпорядковується президенту. Але командуючі сухопутними, морськими та воєнно-повітряними силами мають звітувати перед міністром оборони.
3. Реформ зазнала також воєнна освіта – воєнні училища були закриті, а воєнні академії розформовані. Майбутніх офіцерів тепер готують в новоствореному Національному воєнному університеті при Міністерстві оборони.
4. Всі підприємства, заводи та інші аналогічні об'єкти, що знаходилися під контролем армії, були передані під керівництво Міністерства оборони. Воєнні госпіталі тепер знаходяться під контролем Міністерства охорони здоров'я. Командування воєнною поліцією та береговою пограничною охороною знаходиться під контролем Міністерства внутрішніх справ.
5. Всі особи, що мають відношення до озброєних сил, не мають права балотуватися в парламент.

Всі ці зміни мають важливе значення для внутрішнього устрою країни, аже тепер армія в Туреччині разом із воєнною елітою не має права на політичну суб'єктність, а всі інститути, що могли забезпечити їхній політичний або економічний вплив, були демонтовані.

На сьогоднішній день основною внутрішньою проблемою Туреччини є те, що турецьке суспільство не є єдиним цілим, що і стало причиною спроби воєнного перевороту, і жодні із сторін не намагається знайти компроміс в цій складній ситуації. Президентська партія справедливості та розвитку отримує підтримку від

менше ніж 50% виборців, в більшості це студенти, інтелігенція, бізнесмени, що торгують із Заходом. Якщо в країні буде формуватися опозиція, то її напрямок буде націоналістичним та за опорою на іслам, оскільки такі структури менше контролюються юридичною системою та менш прозорі. Якщо в цих умовах будуть поглиблюватися кризисні явища в економіці та затягуватися стагнація, то це може призвести до зростання напруги всередині суспільства та протистояння серед населення. Негативну роль у цьому сценарії також грає той факт, що президентом було дозволено озброєння населення. С 2016 року більш ніж ва мільйони жителів країни отримали дозвіл на ношення зброї, скільки зброї в державі залишається незареєстрованою, можна тільки здогадуватися. Також варто враховувати те, що в країні все більше розвиваються тенденції зростання ролі арабського фактору, зростаюча кількість біженців та етнічної самоідентифікації жителів країни – сучасні турки можуть вважати себе етнічно турками, але мати не турецьке походження. Такі ситуації можуть призвести до збільшення кількості конфліктів серед населення та спровокувати навіть громадянські війни.

За всіма показниками помітно, що країна періодично переживає часи макроекономічної кризи. Аби досягти успіху на міжнародній економічній арені, Туреччині необхідно провести якісні реформи всередині держави. Турецька ліра дуже часто піддається хвилям стрімкої девальвації. (Девальвація – офіційне зниження курсу національної валюти щодо іноземної валюти. Буває в двох формах – офіційна та прихована, перша як правило призводить до зниження цін всередині країни, друга призводить до інфляції. [14]). В другій половині 2018 року вартість турецької ліри спала на 40 % в порівнянні з початком року. В деяких випадках девальвація національної валюти призводить до стимулювання експорту, але в країнах, що суттєво залежать від імпорту, більш ймовірним сценарієм є серйозна інфляція. В Туреччині в 2018 році інфляція тільки прискорилося. Центральний банк в вересні підвищив ставку з 8% на початку року до 24%. Це вплинуло на зміцнення ліри, але в короткостроковому періоді такі дії не дають необхідного результату. Режимові Ендрогана характерна жорстка кредитно-грошова політика, у той час як спасінням могла б стати орієнтація на фіскальну політику. Внаслідок реформ 2018 року

президент отримав право контролю ЦБ, а саме можливість призначати членів комітету з кредитно-грошової політики, звільняти голову Центрального банку(раніше на цю посаду розповсюджувався п'ятирічний імунітет) та встановлювати майбутні стратегічні цілі в діяльності Центрального Банку. Наразі в руках президента всі важелі для контролю кредитно-грошової політики. Але більшість моментів в його діяльності можуть зіграти негативну роль для розвитку економіки Туреччини. Іноді здається, що турецьке керівництво вважає, що на їх країну не розповсюджуються економічні закони. Наприклад, президент Туреччини вважає, що підвищення ставок призводить до прискорення інфляції, що суперечить основній монетарній теорії. Але замість того, аби вирішувати проблеми всередині країни, її керівництво шукає коріння всіх проблем у зовнішньому середовищі та орієнтується на глобальні проекти та програми.

Одним із важливих недоліків сучасної Туреччини є те, що в країні спостерігається активно зростаюча тенденція на збільшення середнього рівня заробітних плат. Турецька держава стрімко втрачає статус країни із дешевою робочою силою, але якщо інші країни в таких ситуаціях роблять акцент на розвиток високих технологій, то Туреччина, нажаль, наразі не може цим похвалитись. Аби почати вирішувати цю проблему, а також цілу низку інших внутрішніх труднощів, керівництво країни запровадило програму «Нова Туреччина», основною ціллю якої є кардинальне оновлення Турецької Республіки до 2023 року. Керівництво країни планує до 2021 року знизити дефіцит за поточними операціями з 6% до 2,6% за рахунок зменшення імпортозалежності. Якщо ці плани вдасться реалізувати за такий короткий строк, то для країни це може стати сильним проривом в технологічному розвитку, диверсифікації та оновленні промисловості та першими кроками для початку постіндустріального періоду. Але наразі першою проблемою, з якою може стикнутися держава, є те, що серед усіх товарів, що виробляються в країні, лише 3% можна назвати високотехнологічними та відповідними світовим стандартам, і ці ж товари відправляються на експорт. Розвиток експорту, звичайно, є важливою складовою економіки будь-якої країни у час, коли необхідно максимально інтегруватися в глобальне середовище. Але щоб зменшити залежність Туреччини від

імпорту, необхідно створити умови для відповідного виробництва всередині країни. Наразі питання, чи вистачить Туреччині виробничих потужностей для покриття і експорту, і внутрішніх потреб в умовах такого слабкого технологічного розвитку, залишається відкритим. Нажаль, довгострокові перспективи можуть бути недостатньо позитивними, а саме прогнози більш схилиються до тенденції зниження економічної динаміки.

В зовнішній політиці країни також спостерігаються досить амбіційні плани. На сьогоднішній день основними напрямками діяльності керівництва Туреччини відносяться наступні пункти:

1. Активна участь Анкари у світових проектах та позиціонування на світовій арені.
2. Прискорення розвитку дипломатичних та економічних відносин із країнами різних регіонів.
3. Становлення регіонального лідерства серед країн Близького сходу.

Теперішнє управління країни, Партія справедливості та розвитку, керується великими амбіціями, а саме становлення Туреччини як однієї з ведучих країн світу. І якщо в цілому цей вектор підтримує і опозиція, то шляхи досягнення цієї мети визивають безліч суперечок. Наприклад, ісламський напрямок зовнішньої політики підтримки не отримує, тому що визиває ризик конфліктних ситуацій із Заходом та надто різкої реакції Сходу, що зробить відносини з обома сторонами ще більш напруженими. Націоналісти ж віддають перевагу акцентам на кріпких зв'язках із тюркськими народами та вирішенні територіальних суперечок за допомогою жорстких та безкомпромісних методів. Чи можуть бути такі підходи успішними – питання без чіткої відповіді, адже з одного боку, результатом альянсу із націоналістами в 2018 році став конфлікт із Грецією та відкрите питання Кіпру. А з іншого, якщо розглядати ситуацію в країні в перспективі хоча б п'яти-десяти років, то здатність опозиції отримати владу мало ймовірна, тому і вірогідність зміни політичного курсу в кардинальну сторону розглядати не варто.

Одним із цікавих для розглядання моментів стосовно зовнішньої політики Туреччини є її стосунки із Іраном. Історично склалося так, що взаємовідносини між

цими двома країнами завжди були досить проблемними та конфліктними, хоча останні роки спостерігається тенденція поступового зближення. Варто відзначити, причини та фактори таких змін більше зовнішні, аніж внутрішні. Одним із них є так зване «Сирійське питання», на фоні якого наразі керівництво обох країн намагається налагодити взаємовигідні дипломатичні стосунки та навіть говорить про можливе «стратегічне співробітництво», хоча кожна із країн в цій ситуації, звичайно, має власні наміри та мотиви. Офіційні причини вторгнення Туреччини в Сирію наступні:

1. Забезпечення безпечних кордонів із Сирією та ліквідація небезпеки із боку курдських терористів.
2. Допомога в захисті цілісності Сирії.
3. Боротьба із наркотрафіком.
4. Боротьба із використанням дітей в війні.
5. Ліквідація тероризму в прикордонній зоні.
6. Створення «зони безпеки» на кордоні.
7. Допомога сирійським переселенцям.

Важливим фактором також є позиція Туреччини щодо санкцій США проти Ірану. Після введення обмежень і на Турецьку Республіку також, остання ще більш прозоро стала проявляти підтримку до Ірану. Це обумовлюється тим, що економіки Туреччини та Ірану є взаємопов'язаними, навіть якщо товарообіг між ними не досягає глобальних показників. В жовтні 2017 року країни підписали угоду про використання в торгівлі національних валют. Також все більше з 2014 року між країнами розвивається торгівля тими товарами, що у свій час попали під санкції США щодо Ірану, а саме продукція нафтохімії, автомобільної промисловості, виробництва одягу, садівництва та ветеринарії.

В цілому, обидві країни мають безліч спільних рис, тому їх тактичний союз проти країн Заходу варто розглядати як достатньо ймовірний. Але також Туреччина може опинитися перед важким вибором між західною моделлю розвитку та підтримкою Ірану, і цей вибір може ускладнювати різниця в поглядах

на майбутнє регіону Близького сходу, тому наразі важко прогнозувати, до якого вектору Туреччина буде схилитися в майбутньому.

Натягнуті відносини Туреччина має із США. Після того, як Туреччина почала озброєну операцію на території Сирії, керівництво США вирішило ввести санкції проти Туреччини та відкласти перемовини про взаємну торгівлю. Під санкції потрапили турецькі чиновники, також США збільшили тарифи на імпорту сталі із Туреччини до 50%. Для турецької економіки подібні дії можуть стати фатальними, адже вже зараз помітно, що із початком дії анти турецьких санкцій Турецька Республіка відчула посилення кризової ситуації. Чи вирішиться це питання найближчим часом, наразі важко сказати чітко.

Історія відносин Туреччини та ЄС також досить заплутана та неоднозначна. В 1990-х роках керівництво Турецької Республіки затвердило вектор на зближення із країнами ЄС. В 1995 році між ЄС та Туреччиною був підписаний договір про Митний союз, а вже в 1999 році остання домоглася статусу країни-кандидата до вступу в ЄС. На початку двадцять першого сторіччя країна активно проводила необхідні для внутрішньої реформації реформи, а саме, пройшла ліквідацію смертної кари та обмеження особистих прав та свобод, були реформовані права культурних, національних та релігійних меншин. Але в 2006 році реформи припинилися і в ЄС було прийнято рішення не продовжувати перемовини, доки Туреччина не виконає всі необхідні обов'язки. Після цього вето на перемовини наклали Франція та Кіпр, що практично заморозило процес інтеграції Туреччини в європейський економічний простір. Як зазначалося в попередній частині цієї роботи, світова економічна криза 2008 року досить сильно вдарила по Туреччині, тому наступний етап в відносинах ЄС-Турецька Республіка настав тільки після 2012 року. Почалися нові перемовини, були встановлені нові вимоги та підписані нові угоди. Але вже в 2016 році взаємовідносини знову опинилися в зоні кризи. Причиною цього стали серйозні порушення прав людини під час ліквідації спроби воєнного перевороту влітку 2016 року. Це призвело до того, що в кінці того ж року ЄС припинив будь-які подальші перемовини із Туреччиною щодо її членства в союзі, також були

призупинені перемовини щодо модернізації Митного союзу та питання безвізового режиму для громадян Туреччини щодо в'їзду в країни дії Шенгенської зони. Але призупинення перемовин не означає повну ліквідацію перспектив на членство в ЄС, тому зараз Туреччина опинилася в ситуації повної залежності від внутрішніх реформ та змін у зовнішній політиці. На саміті ЄС-Туреччина в 2018 році на обговорення було винесене п'ять важливих питань, а саме управління міграційними потоками та співробітництво в цьому напрямку, пошук спільних інтересів щодо боротьби проти терористських зgrupувань, проблеми верховенства права в Туреччині, політика останньої в Східному Середземномор'ї та Егейському морі, активна воєнна діяльність на території Сирії. Але серед усіх проблем, перспективне вирішення вдалося отримати лише у відношенні першого питання.

ЄС на сьогодні має власні інтереси у продовженні співробітництва із Туреччиною, а саме ліквідація можливої економічної ізоляції останньої та зменшення нестабільності в регіоні Близького Сходу, де Туреччина є важливим гравцем. Туреччина в свою чергу не бачить вигоди в відкритому конфлікті із ЄС, адже налаштована на встановлення геополітичної та економічної безпеки для себе. Також важливим кроком в розвитку країни є співробітництво із державами ЄС на базі Митної угоди. Туреччині необхідно продовжувати перемовини із Союзом, адже це дасть змогу країні закріпити власні позиції на міжнародній арені та відкриє нові можливості для залучення прямих іноземних інвестицій із західної сторони та дасть гарантії у питанні тривалого конфлікту із США. На сьогодні Туреччина має всі шанси на стабільний економічний розвиток в умовах налагодження дипломатичних стосунків із Заходом та закріпленні власної унікальності серед країн Близького Сходу.

1.3. Структура сучасної економіки Туреччини та її основні напрямки

Туреччина сьогодні входить до числа країн з індустріально-аграрним укладом економіки, тому значну роль в житті держави займає промисловість. Наразі менше 20% ВВП країни відходить сільському господарству, а більше 50% - сфері надання послуг та обробній промисловості.

Завдяки вигідному територіальному становищу одним із найбільш перспективним є транспортний сектор. Необхідна модернізація цієї частини національної економіки проводиться через декілька стратегій - приватизація, прямі іноземні інвестиції та проведення БЕП-контрактів(будівництво – експлуатація – передача). Наразі Міністерство Транспорту Туреччини також реалізує безліч внутрішніх проектів задля розвитку інфраструктури, транспортних сполучень та керування цими моделями. Також одним із масштабних проектів 2006 року було відродження історичного Шовкового шляху, що вважається важливою частиною міжнародних транспортних шляхів, що об'єднують Азію та Європу. Для Туреччини це має стратегічне значення, адже вона може відігравати роль природного мосту та мати від цього власні привілеї.

Певного розвитку отримують і залізні дороги. Турецька залізниця наразі охоплює територію протяжністю більше 8000 кілометрів. Зупинятися на тому, що є, турецька влада не вважає потрібним та в планах має реалізацію нових проектів, насамперед, будівництво високошвидкісних напрямків Анкара-Стамбул, Анкара – Конья, Анкара-Ізмір та Стамбул-Болгарія. Також важливе місце в інтеграції Туреччини в міжнародну економіку є Проект модернізації сполучних та приміських залізниць, який має з'єднати Турецьку Республіку із Транс-Європейською мережею(MARMARAY). На цей проект, що має модернізувати загалом 76 кілометрів, було виділено майже три мільярди доларів США. Завершення проекту буде означати те, що Туреччина зможе стати центром вантажних перевезень між Європою, Центральною Азією та Близьким Сходом за допомогою залізних доріг. Загалом, в розвиток залізниці Туреччина планує вкласти більше двадцяти трьох доларів США до 2023 року.

Також, кажучи про сучасний Шовковий шлях, варто відзначити, що Туреччина також наразі приймає активну участь в проектуванні залізної дорожньої альтернативи цьому шляху. Проект відомий також як «Залізний-шовковий шлях» та його базисом є будівництво дороги Карс-Тбілісі- Баку. Маршрут за проектом має протяжність 124 кілометри, 92 з яких мають пролягати через Туреччину.

Система авіасполучення також має непоганий розвиток. В країні діє 67 аеропортів, близько десяти знаходяться в статусі майбутніх проектів. Також планується будівництво десяти логістичних пунктів різних містах країни. На модернізацію існуючих портів та будівництво нових керівництво країни планує витратити близько 620 мільйонів доларів США. Також деякі аеропорти пройдуть процес приватизації на 36 років, з метою забезпечення покращення якості обслуговування та продуктивності.

Велика перевага також надається оборонній сфері. Щорічно країна витрачає майже чотири мільярди доларів на озброєння, адже місцеве виробництво забезпечує лише 25% потреб. Тому в цій сфері країна більше є імпортером, ніж експортером. Але керівництво країни робить все можливе, аби Туреччина стала незалежною в цій сфері. Основні інвестиції на початку цього шляху в 1970-х роках припали на електронну та аерокосмічну оборону. Починаючи із 1985 року регуляцією та фінансуванням оборонної сфери займається Департамент оборонної промисловості (SSM), з того ж року організації було віддано в керівництво більшість проектів, загальною вартістю більше тридцяти мільярдів доларів США. Також в 2004 році Департамент прийняв рішення відмінити три проекти, серед яких була програма вертолітної атаки та тактичної розвідки. Замість них було впроваджено проект для підтримки локальної індустрії. Основною метою таких було збільшення кількості оборонних систем національного виробництва з 25% до 50%. Наступним шляхом було зростання експорту озброєння та оборонних послуг до одного мільярда доларів США до 2011 року (на той період вартість експорту не перевищувала 300 мільйонів доларів). Також до 2016 року планувалося підняти цю планку до майже двох мільярдів. Окрім цього, деякі іноземні компанії також активно працюють на оборонний сектор Туреччини: Imtech, RMK, Minehunter, Howaldtswerke (HDW), Abeking & Rasmussen, Lurssen Werft and Dearsan.

Значного розвитку також зазнає сфера автомобільного будівництва. Загалом в світі Туреччина займає шістнадцяте місце з виробництва автомобілів, друге місце в Європі з виробництва вантажних автомобілів та є найбільшим виробником

автобусів. Загалом Туреччина виробляє не тільки пасажирські автомобілі, автобуси та вантажівки, а й трейлери та міді/міні-автобуси. Наразі цей сектор економіки виробляє майже 80% продукції на експорт.

Фінансовий сектор також займає важливу частину турецької економіки. З 1999 року по 2002 рік в країні проводилася велика кількість реформ, що дозволили провести реструктуризацію сектора та підвести його під міжнародні стандарти та норми Європейського союзу. Завдяки цим реформам та принципам Комітету нагляду над банками та аудиту BASEL, банківський сектор продемонстрував значний зріст та покращення структури роботи. В 2007 році 88% всього фінансового сектору займала банківська його частина. Вона ж в 2008 році вже складала сорок дев'ять банків, більше дев'яти тисяч філіалів та близько двохсот тисяч працівників. Кошти фінансового сектору складали близько 485 мільярдів доларів США, що на 2008 рік займало 75% ВВП країни. Звичайно, що світова криза 2008 року мала свої наслідки для держави, але турецький банківський сектор має власні переваги:

1. Він здебільшого традиційний, має широку клієнтську базу та сформований більшою частиною завдяки вкладам.
2. Приватні займи займають невелику частину в ВВП країни.
3. Система іпотечного кредитування має фіксовані ставки.
4. Сектор має непоганий досвід функціонування в кризових умовах.

Популярність також має й сектор ювелірного виробництва та продажу. На сьогоднішній день експортний потенціал сектору оцінюється в близько п'ять мільярдів доларів США, на території держави існують п'ятнадцять крупних виробників, більше трьохсот тисяч магазинів та більше двох тисяч одиниць невеликого та середнього бізнесу, що мають перспективи. Реформація цього сектору почалася ще в 1980-х роках, тому наразі турецькі виробники пройшли великий шлях в створенні конкурентоспроможного продукту та модернізації якості. Звичайно, що цей сектор відчуває на собі неабиякий вплив коливання світових цін на золото, але будь-який дисбаланс є можливим подолати за допомогою співробітництва із Центральним банком Туреччини та проведенням

реформ в системі оподаткування. Загалом, ювелірний сектор має неабиякі перспективи, займаючи друге місце в світі після Італії. Туреччина проводить велику роботу, модернізуючи виробництво таким чином, аби зберегти історичні традиції та відповідати сучасним вимогам та стандартам. Потенціал Туреччини в цій сфері також підтверджує й те, що світові бренди вибирають країну для розміщення там власного виробництва, наприклад, Tiffany, Roberto Bravo, Chanel та інші. Деякі швейцарські виробники годинників також мають фабрики в Туреччині на умовах взаємних домовленостей, тому в турецьких містах деякі марки годинників можна купити на 10-30% нижче, аніж в інших країнах.

Окрім цього, в країні швидкими темпами розширюються сфери косметології та фармакології. Щодо першої, в Туреччині зареєстровані більше тисячі трьохсот фірм, з них більше трьохсот займаються виключно парфумерією. Також значну долю займає виробництво засобів з догляду за волоссям, 59% якої - це шампуні. Економічний розвиток країни став причиною того, що швидко зростає попит за засоби особистої гігієни, тому асортимент продукції в Туреччині достатньо широкий – декоративна косметика, продукти для душу, мило та товари для гоління, дезодоранти, парфумерія, засоби для волосся та шкіри, товари для дитячої гігієни. Фармакологія та сфера охорони також не стоять на місці – в країні діє сорок три виробництва, з них тільки чотирнадцять належать іноземним компаніям. Основними виробниками Туреччини є такі фірми, як Bilim, Mustafa Nevzat, EIS Eczacibasi, Ilsan Iltas, Ibrahim Ethem, Fako, Abdi Ibrahim. Також власне виробництво Туреччині довірили ведучі американські, британські, швейцарські, французькі та німецькі фірми: Aventis Pharmaceuticals Inc., Baxter, Pfizer, GlaxoSmithKline, Roche, Novartis, Sanofi, Bayer.

Наслідком такого розвитку виробництва також стало зростання попиту на електроенергію. Останні декілька років Туреччина демонструє стабільний зріст як в споживанні електроенергії, так і в її виробництві, наразі займаючи місце в середині рейтингу серед країни світу за обома показниками [15]. На сьогодні країна має потужності, що оцінюються в близько 40 835 мВт. Промисловий та комерційний сектора економіки споживають 62% всієї електроенергії, 24% з

цього належить внутрішнім споживачам. Основною компанією, що займається розподіленням енергії є TEDAŞ, вона належить державі та забезпечує енергією двадцять один регіон країни. Раніше в державному володінні знаходилося 98% всіх потужностей країни, але на сьогодні доля знизилася до 57%. Керівництво країни проводить політику приватизації аби забезпечити необхідну кількість іноземних інвестицій та зростання продуктивності. Наприклад, Корпорація з розподілення електроенергії (BEDAŞ) та Компанія Sakarya (SEDAŞ) вже знаходяться у власності приватних компаній. Також останні роки країна проводить активні реформи в законодавчій частині регулювання роботи сектору, аби забезпечити створення моделі, що буде відповідати нормам Європейського союзу. Відновлювальна енергія також займає важливе місце в економіці країни. В 2008 році була підписана Кіотська угода, наслідком якої стала низка реформ в державі, наприклад, змінені контрольні міри та забезпечення гарантій закупівель за вищими цінами. Завдяки цьому світові компанії почали вкладати кошти в сферу, такі як Iberdrola, General Electric та BP. Наразі планується також налагодження електропередачі із такими країнами, як Єгипет, Ліван, Лівія, Сирія, Йорданія та Ірак [16].

Популярності зазнає також сектор будівництва, особливо ринок нерухомості в країні. В ВВП Туреччини цей сектор останні п'ять років стабільно займає від п'яти до шести відсотків. Окрім цього, турецькі будівничі компанії працюють а багато міжнародних проєктів, особливо в Центральній Азії, Близькому Сході, Північній Африці та на Балканах. Наразі внутрішній ринок нерухомості країні демонструє стрімкий зріст. На фоні розвитку тенденції кризисних явищ в країні, керівництво Туреччини почало вживати заходи, аби знизити ризики економічного падіння. В січні 2020 року Центральний банк вирішив знизити ключову відсоткову ставку на 75 пунктів, мотивуючи це метою знизити рівень інфляції. Але на той час економісти мали сумніви щодо того, чи не стануть такі дії причиною погіршення іміджу країни на міжнародній арені. Зменшення відсоткової ставки, окрім зниження рівня інфляції призвело до того, що турецька нерухомість стала дешевшою. Провідні економісти вважали, що

влада країни недостатньо серйозно підійшла до вирішення внутрішніх проблем країни, що в ближчому часі матиме негативні наслідки для ринку будівництва та нерухомості країни, особливо для ринку первинної нерухомості [17]. Але вже через декілька місяців стало помітно, що сумніви спеціалістів були марними, адже за перші два місяці року було продано більше восьмидесяти одиниць нерухомості, а показники за лютий 2020 року майже на 400% більші, аніж в аналогічному періоді 2019 року [18]. При цьому варто відзначити, що найбільшу активність проявлять саме інвестори із-за кордону, що також грає на користь розвитку цього сектору.

Особливу частину в економіці Туреччини відіграє також легка промисловість. Серед усіх людей, що працюють в турецькій промисловості, третина зайнята саме в легкій(текстильна, швейна, обробка шкіри). Наразі кількість компаній в цій сфері нараховують близько сорока тисяч. Окрім готової продукції, на експорт також відправляються тканини, нитки та пряжа, застібки, фурнітура, етикетки, резинки, вишивка, упаковка та стрічки. На сьогоднішній день у сектору дешевої продукції зростає конкуренція Туреччини із такими країнами, як Бангладеш, Індія, Китай, Пакистан та В'єтнам, тому Турецька Республіка розвиває також виробництво товарів більш дорогого сегменту та брендових продуктів.

Найбільшими компаніями серед виробників турецької тканини є наступні: Kordsa Global Endüstriyel, Kilim Grubu Kartaltepe, Sanko Tekstil, Korteks Mensucat, Altinyildiz Mensucat, Boyteks Tekstil, Söktaş Tekstil, Iskur Tekstil, İşbir Sentetik Dokuma, Ozanteks Tekstil, Bossa, Birlik Mensucat та інші. Волокна та пряжу виробляють: Akteks Akrilik, Advansa Sasa Polyester, Sifaş Sentetik İplik, Aksa Akrilik Kimya, S.S. Tariş Pamuk, Birko Birleşik, Iskur Tekstil та інші. Технічний текстиль та неткані матеріали також користуються популярністю як всередині країни, так і за її межами. Таку продукцію пропонують такі компанії, як Kurt Kuma, Aklnal Sentetik Tekstil, Advansa Sasa Polyester, Kordsa Global Endüstriyel, Fiberflon, Hassan Group , General Tekstil та інші.

Найбільша кількість текстильних підприємств знаходиться в регіоні Мармурового моря, серед усіх зайнятих в цьому сектору 56% працює саме на тій території. Також там знаходяться 67% всіх компаній з виробництва текстилю та текстильної промисловості, продукція яких займає більше 70% в експорті країни. Основними містами в цьому секторі є Стамбул, Текирдаг, Баликесир та Бурса.

В сфері готового текстильної продукції Туреччина наразі поступається лише Китаю та Італії. Основними споживачами для Турецької Республіки є країни СНД та Євросоюзу, особливою популярністю користуються товари з бавовняних тканин, на них приходить близько 80% всього експорту готового одягу.

В Туреччині офіційно наразі зареєстровано більше ста брендів готової текстильної продукції. Найбільшими та відомими в інших країнах є LC Waikiki(більше 900 магазинів, стратегія компанії передбачає місце в топ-3 найуспішніших в Європі), Koton(продаж у 25 країнах, має також власну косметичну лінію), Colin's, DeFacto, Ipekyol(більше 120 магазинів в Туреччині, ціновий мидл-сегмент), Faik Sönmez, Adilişik / adL, NetWork, Collezione, Mavi(продукція представлена більше ніж в 50 країнах). Окрім власних підприємств в країні також знаходяться виробничі потужності компаній Benetton Group, Hugo Boss, H&M, Inditex, Levi Strauss & Co.

РОЗДІЛ 2.ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТУРЕЧЧИНИ: МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТОВАРІВ ТА КАПІТАЛУ

2.1Експортно-імпортна діяльність Туреччини

В сучасній світовій економіці сформувалися досить важливі умови успішності країн та їх внутрішнього життя, і однією із цих умов є обов'язкова участь країни в світовій торгівлі. На сьогодні економіка жодної із країн світу не характеризується відсутністю експортної чи імпортної діяльності, адже це означало б ізоляцію держави від світового суспільства.

Основні напрямки міжнародної торгівлі це експортний та імпортний напрямки руху товарів. Експорт-це реалізація закордоном товарів та послуг, що виготовлені в країні, яка займається реалізацією. Імпорт-використання товарів та послуг, що реалізуються іншими країнами у випадку, коли держава не може забезпечити це власними силами або вважає вигіднішим скористатися допомогою інших. Імпорт також, в свою чергу, не тільки забезпечує країну тим, чого в неї немає, а й збільшує конкуренцію на ринку та пропозицію для споживачів, що дає необхідність покращувати конкурентоздатність власних товарів та послуг вітчизняним виробникам та дає можливість споживачам отримати більший вибір.

Туреччина на сьогодні є однією із тих країн світу, що приймають найбільш активну участь в міжнародній торгівлі та діяльності. Як вже зазначалося вище, держава має неабиякі переваги завдяки географічному положенню, чим і користується на міжнародній арені. За даними CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY в 2018 році Туреччина займала тридцять місце серед країн світу (загалом в рейтингу враховувалися двісті двадцять чотири держави) за обсягом експорту. Туреччина мала показник в 166, 2 мільярдів доларів США. Для порівняння, наступні сходинки займали провідні країни Європи. Україна за даними того ж року займала п'ятдесят четверте місце із показником 39,7 мільярдів, знаходячись між Перу та Колумбією.

30	<u>ТУРЕЧЧИНА</u>	166 200 000 000 доларів	2017 est.
31	<u>ШВЕЦІЯ</u>	165 600 000 000 доларів США	2017 est.
32	<u>АВСТРІЯ</u>	156 700 000 000 доларів США	2017 est.
33	<u>ЧЕХІЯ</u>	144 800 000 000 доларів США	2017 est.
34	<u>ДАНІЯ</u>	113 600 000 000 доларів	2017 est.

Рис.2.1. Взято із звіту CIA [19] **это источник, а нужно название. Это не рисунок, это таблица. По требованиям, она должна быть сделана вручную**

Щодо імпорту, то на той же рік Туреччина в переліку держав світу країна займала двадцять друге місце, вартість імпортованих товарів дорівнювала двісті двадцять п'ять мільярдів доларів США.

Основні партнери країни в галузі імпорту та експорту зібрані в наступній таблиці в відсотковому значенні.

Таблиця 2.1

Експортно-імпортна діяльність Туреччини за основними партнерами в 2017 році*

Експорт		Імпорт	
Країна	Доля в %	Країна	Доля в %
Німеччина	9,6	Китай	10
Великобританія	6,1	Німеччина	9,1
ОАЕ	5,9	Росія	8,4
Ірак	5,8	США	5,1
США	5,5	Італія	4,8

*Розроблено автором за даними CIA[20],[21]

Як можна помітити, в обох частинах повторюються такі країни, як Німеччина та США, більше того, об'єм експорту та імпорту майже рівний із невеликим відхилом в користь експорту із Туреччини. Це може свідчити про те, що із цими країнами Турецька Республіка на період 2017-2018 років мала стабільні взаємовигідні торгівельні стосунки.

Статті імпорту та експорту також потребують уваги та зібрані в наступній таблиці.

Таблиця 2.2

Найбільш популярні статті експорту та імпорту Туреччини*

Експорт	Імпорт
Одяг	Машини
Текстиль	Хімікати
Харчові продукти	Напівфабрикати
Металеві вироби	Паливо
Транспортне обладнання	Транспортне обладнання

*Розроблено автором за даними СІА[22],[23]

За цими даними помітно, що на експорт із країни в більшості відправляються продукти легкої промисловості, у той час як важливими статтями імпорту є виробниче обладнання та ресурси. Це може свідчити про те, що в країні недостатньо технічних можливостей, аби забезпечити експорт товарів важкої промисловості, та для виробництва держава потребує більшої кількості ресурсів, що є в наявності.

Якщо порівняти дані за 2017-2018 роки із статистикою за лютий 2019 та 2020 року, то можна помітити суттєві зміни.

Ülke grupları - Country groups	Şubat February				
	2019 ⁽¹⁾		2020		Değişim Change (%)
	Değer Value	Pay Share (%)	Değer Value	Pay Share (%)	
İhracat - Exports					
Toplam - Total	14 323 057	100,0	14 653 013	100,0	2,3
A-Avrupa Birliği (AB-28) - European Union (EU-28)	7 391 228	51,6	7 052 760	48,1	-4,6
B-Diğer Ülkeler - Other countries	6 931 828	48,4	7 600 253	51,9	9,6
1-Diğer Avrupa Ülkeleri - Other European Countries	954 583	6,7	1 176 907	8,0	23,3
2-Afrika Ülkeleri - African Countries	1 264 440	8,8	1 445 986	9,9	14,4
Kuzey Afrika Ülkeleri - North African Countries	843 785	5,9	937 633	6,4	11,1
Diğer Afrika Ülkeleri - Other African Countries	420 655	2,9	508 353	3,5	20,8
3-Amerika Ülkeleri - American Countries	1 000 130	7,0	1 090 313	7,4	9,0
Kuzey Amerika Ülkeleri - North American Countries	755 475	5,3	810 353	5,5	7,3
Orta Amerika ve Karayip Ülkeleri - Central America and Caribbean	124 503	0,9	112 058	0,8	-10,0
Güney Amerika Ülkeleri - South American Countries	120 152	0,8	167 902	1,1	39,7
4-Asya Ülkeleri - Asia Countries	3 638 517	25,4	3 816 250	26,0	4,9
Yakın ve Ortadoğu Ülkeleri - Near and Middle Eastern	2 676 451	18,7	2 864 405	19,5	7,0
Diğer Asya Ülkeleri - Other Asian Countries	962 065	6,7	951 845	6,5	-1,1
5-Avustralya ve Yeni Zelanda - Australia and New Zealand	80 612	0,4	54 482	0,4	-10,1
6-Diğer Ülkeler - Other Countries	13 547	0,1	16 316	0,1	20,4

Рис.2.2. Статистика експорту Туреччини по країнах за лютий 2019 та 2020 років

Взято із звіту Турецького інституту статистики [24]

По-перше, можна помітити, що за останній рік дещо змінилася доля країн Європейського Союзу – показник зменшився з 51,6% до 48,1%. Але з тим на 14,4 % збільшився експорт в країни Африки. Незначний, але зріст експорту також спостерігається в відносинах із Америкою та Азією, у той час як торговельні відносини з іншими країнами залишились стабільними. І в цілому, за рік об'єми експорту із Туреччини збільшилися на 2,3%, що на міжнародній арені є достатньо непоганим результатом.

İthalat - Imports					
Toplam - Total	16 056 514	100,0	17 634 144	100,0	9,8
A-Avrupa Birliği (AB-28) - European Union (EU-28)	5 354 220	33,3	6 213 137	35,2	16,0
B-Diğer ülkeler - Other countries	10 702 294	66,7	11 421 007	64,8	6,7
1-Diğer Avrupa Ülkeleri - Other European Countries	2 204 866	13,7	2 331 378	13,2	5,7
2-Afrika Ülkeleri - African Countries	384 075	2,4	469 982	2,7	22,4
Kuzey Afrika Ülkeleri - North African Countries	260 118	1,6	320 887	1,8	23,4
Diğer Afrika Ülkeleri - Other African Countries	123 957	0,8	149 096	0,8	20,3
3-Amerika Ülkeleri - American Countries	1 424 074	8,9	1 618 087	9,2	13,6
Kuzey Amerika Ülkeleri - North American Countries	1 042 665	6,5	1 179 213	6,7	13,1
Orta Amerika ve Karayip Ülkeleri - Central America and Caribbean	55 752	0,3	83 560	0,5	49,9
Güney Amerika Ülkeleri - South American Countries	325 657	2,0	355 314	2,0	9,1
4-Asya Ülkeleri - Asia Countries	5 211 868	32,5	5 404 415	30,6	3,7
Yakın ve Ortadoğu Ülkeleri - Near and Middle Eastern	1 462 606	9,1	1 656 811	9,4	13,3
Diğer Asya Ülkeleri - Other Asian Countries	3 749 262	23,4	3 747 604	21,3	0,0
5-Avustralya ve Yeni Zelanda - Australia and New Zealand	106 117	0,7	11 704	0,1	-89,0
6-Diğer Ülkeler - Other Countries	1 371 293	8,5	1 585 441	9,0	15,6

Рис.2.3. Статистика імпорту Туреччини по країнах за лютий 2019 та 2020 років

Взято із звіту Турецького інституту статистики [24]

Щодо імпорту, то за останній рік помітно виріс об'єм товарів із Європейського Союзу, й той час як доля інших країн в цілому знизилася. Суттєво знизилося співробітництво із країнами європейської частини материка, що не належать до Європейського Союзу, та із Австралією, Новою Зеландією та Азією. Але у той же час збільшилася кількість імпорту з Африки та Америки.

В цілому ж, у порівнянні із експортом, ситуація не дуже позитивна, адже, по-перше, імпорт як перевищував експорт минулого року, так і перевищує цього року. Окрім того, об'єми імпорту зросли на 9,8%, а це означає, що торгівельне сальдо країни є і буде залишатися від'ємним.

Наступне, що варто уваги, це структура експорту та імпорту країни. Подана нижче статистика демонструє також зміни в експортно-імпортній діяльності за останній рік за секторами економіки.

Sektörler- Sectors [ISIC Rev.4]	Şubat February				
	2019 ⁽¹⁾		2020		Değişim Change (%)
	Değer Value	Pay Share (%)	Değer Value	Pay Share (%)	
İhracat - Exports					
Toplam - Total	14 323 057	100,0	14 653 013	100,0	2,3
Tarım, ormancılık ve balıkçılık - Agriculture, forestry and fishing	479 896	3,4	475 916	3,2	-0,8
Madencilik ve taşocakçılığı - Mining and quarrying	231 164	1,6	182 960	1,2	-20,9
İmalat - Manufacturing	13 545 307	94,6	13 923 543	95,0	2,8
Diğer - Other	66 689	0,5	70 593	0,5	5,9
İthalat - Imports					
Toplam - Total	16 056 514	100,0	17 634 144	100,0	9,8
Tarım, ormancılık ve balıkçılık - Agriculture, forestry and fishing	646 201	4,0	818 487	4,6	26,7
Madencilik ve taşocakçılığı - Mining and quarrying	2 714 229	16,9	2 482 939	14,1	-8,5
İmalat - Manufacturing	12 337 205	76,8	13 737 955	77,9	11,4
Diğer - Other	358 878	2,2	594 763	3,4	65,7

Рис.2.4. Структура экспорту та імпорту Туреччини за секторами економіки [25]

За цією статистикою також помітно, що в цілому як в експорті, так і в імпорті дуже велику долю займають продукти виробництва, і за останній рік об'єми торгівлі зросли в обидві сторони. За іншими статтями статистика також змінилася: більше, ніж на 20% зменшився експорт продуктів добувної промисловості. Хоча і імпорт також зменшився на 8,5%, загальну картину це не дуже змінює, адже в експорті ці продукти займають лише 1,2%, а в імпорті – більше 14%. Також суттєво зріс імпорт товарів іншого призначення – 65,7% приросту в рік.

Sektörler - Sectors [BEC]	February				
	2019 ⁽¹⁾		2020		Değişim Change (%)
	Değer Value	Pay Share (%)	Değer Value	Pay Share (%)	
İhracat - Exports					
Toplam - Total	14 323 057	100,0	14 653 013	100,0	2,3
Sermaye (yatırım) malları - Capital goods	1 745 045	12,2	1 765 801	12,1	1,2
Ara (ham madde) malları - Intermediate goods	6 812 213	47,6	6 667 888	45,5	-2,1
Tüketim malları - Consumption goods	5 711 478	39,9	6 168 385	42,1	8,0
Diğerleri - Others	54 320	0,4	50 939	0,3	-6,2
İthalat - Imports					
Toplam - Total	16 056 514	100,0	17 634 144	100,0	9,8
Sermaye (yatırım) malları - Capital goods	2 344 739	14,6	2 186 585	12,4	-6,7
Ara (ham madde) malları - Intermediate goods	12 135 176	75,6	13 442 649	76,2	10,8
Tüketim malları - Consumption goods	1 509 374	9,4	1 963 643	11,1	30,1
Diğerleri - Others	67 224	0,4	41 268	0,2	-38,6

Рис.2.5. Основні статті експорту та імпорту Туреччини за лютий 2019 та 2020 років [26]

Подана статистика також підтверджує всі попередні дані, але вже видно, що ситуація носить більше позитивний характер. По-перше, в експорті країни досить велику частину займають проміжні товари та товари, готові до споживання, а

доля ресурсів складає лише трохи більше 12%. Для країни, що розвивається, результат досить непоганий, окрім того, готові товари в цьому році займають долю на 8% більшу, ніж в минулому. І, по-друге, в імпорті країни готові товари хоч і збільшили свою долю, але вона все ж таки не має великих масштабів, окрім того, імпорт продуктів виробництва також зменшився. Щоправда, незначний, але зріст, отримали проміжні товари.

Якщо звертати увагу на картину в цілому, то, як для будь-якої країни, що знаходиться на стадії активного розвитку, ситуація неоднозначна. З одного боку, досить непоганим результатом є вже те, що велику частину експорту займають готові до використання товари, а не ресурси. Це свідчить про те, що країна не є сировинним придатком, а ще про те, що турецька продукція користується непоганим попитом в світі і має на міжнародній арені репутацію, що стабільно зміцнюється.

Але експортно-імпортна діяльність країни має також і не такі позитивні сторони, і сутність їх полягає саме в імпорті. За даними Туркстат дефіцит зовнішньої торгівлі в лютому 2020 року збільшився на 72% у порівнянні із аналогічним періодом 2019 року. У лютому 2019 року експортне покриття імпорту становило 89,2%, у той час як рік потому показник зменшився вже до 83,1%.

Дещо змінилася за останні роки також статистика торгівля Туреччині із конкретними країнами, що займають перші п'ять позицій в експортно-імпортній діяльності.

Таблиця 2.3

Експортно-імпортна діяльність Туреччини за основними партнерами в лютому 2020 року*

Експорт		Імпорт	
Країна	Вартість, млн дол. США	Країна	Вартість, млн \$
Німеччина	1 341\$	Росія	1 714\$
Ірак	906 \$	Китай	1 712\$
Великобританія	857\$	Німеччина	1 623\$
Італія	766\$	США	1 133\$
США	740\$	Ірак	750\$

*Розроблено автором за даними Туркстат [27]

Щодо експорту, то в цілому головним партнером залишилася Німеччина, Великобританія та США залишилися на своїх позиціях. Партнерство з Об'єднаними Арабськими Еміратами знизилося, на перші позиції імпотерів турецьких товарів вирвалася Італія. Суттєвих змін набули позиції в обсязі імпорту – Італія позбулася позиції в першій п'ятірці експортерів своєї продукції в Туреччину, у той час як Ірак свій стан посилив. Китай також втратив першість, більший обсяг продукції наразі імпортується із Росії.

Загальний висновок можна зробити наступний - Туреччині необхідно працювати над експортним покриттям імпорту, адже торгівельне сальдо країни від'ємне, обсяги експорту зростають дуже повільними темпами в порівнянні із імпортом. Але в цілому, імпортерами турецьких товарів та послуг є провідні країни Європи та США, більшу частину експорту займають товари, що вже готові до споживання. Дещо треба попрацювати також над високо-технологічними індустріями, адже їх доля в торгівлі вкрай невелика, а експорт займає зовсім малу частину – 3,3%. Загалом в експорті дуже велику частину займають товари середньо та низько-технологічних індустрій. В імпорті ж майже однакові показники мають товари високо та низько-технологічних індустрій.

Foreign trade by manufacturing industries based on technology intensity, February 2020

(Million US \$)

Technology intensity	February					January-February				
	2019		2020		Change (%)	2019		2020		Change (%)
	Value	Share (%)	Value	Share (%)		Value	Share (%)	Value	Share (%)	
Exports (FOB)										
Total manufacturing industries	13 545	100.0	13 924	100.0	2.8	26 572	100.0	27 750	100.0	4.4
High-technology industries	442	3.3	470	3.4	6.3	836	3.1	886	3.2	6.0
Medium-high-technology industries	5 009	37.0	5 063	36.4	1.1	9 622	36.2	10 024	36.1	4.2
Medium-low-technology industries	3 681	27.2	3 595	25.8	-2.4	7 368	27.7	7 374	26.6	0.1
Low-technology industries	4 413	32.6	4 796	34.4	8.7	8 746	32.9	9 467	34.1	8.2
Imports (CIF)										
Total manufacturing industries	12 337	100.0	13 738	100.0	11.4	24 231	100.0	28 296	100.0	16.8
High-technology industries	1 716	13.9	1 778	12.9	3.6	3 297	13.6	3 671	13.0	11.3
Medium-high-technology industries	5 042	40.9	5 879	42.8	16.6	9 969	41.1	11 378	40.2	14.1
Medium-low-technology industries	3 913	31.7	4 370	31.8	11.7	7 624	31.5	9 620	34.0	26.2
Low-technology industries	1 666	13.5	1 711	12.5	2.7	3 341	13.8	3 626	12.8	8.5

Figures in table may not add up to totals due to rounding.

Classification of product group by technology intensity was prepared by Eurostat based on NACE Rev.2 classification, adjusted to ISIC Rev.4 classification.

Рис.2.6 Експортно-імпортна діяльність Туреччини за рівнем технологічності індустрій на лютий 2019 та 2020 років [28]

2.2 Масштаби та основні напрямки прямого закордонного інвестування в Туреччину

На сьогоднішній день для кожної країни світу дуже важлива участь закордонних інвестицій в національну економіку. Достатня кількість коштів з-за кордону, що були вкладені в певні сектори економіки можуть стати поштовхом до подальшого розвитку. Для Туреччини, як для країни на стадії динамічного розвитку. Участь іноземного капіталу вкрай важлива і грає далеко не останню роль в успіхах на міжнародній арені та стабілізації іміджу країни.

Нижче приведена таблиця даних з прямих іноземних інвестицій в турецьку економіку за п'ятнадцять років.

Таблиця 2.4

Статистика іноземного інвестування в Туреччину в огляді 2003-2018 років*

Рік	% від світового обсягу інвестицій	Млн.дол. США	% від ВВП
2003	0.309	1 702	0.55
2004	0.402	2 785	0.69
2005	1.057	10 031	2.00
2006	1.438	20 185	3.65
2007	1.166	22 047	3.26
2008	1.342	19 851	2.60
2009	0.732	8 585	1.33
2010	0.666	9 086	1.18
2011	1.034	16 142	1.94
2012	0.935	13 745	1.57
2013	0.941	13 463	1.42
2014	0.956	12 972	1.39
2015	0.934	18 989	2.21
2016	0.714	13 705	1.59
2017	0.767	11 478	1.35
2018	0.998	12 944	1.69

*Розроблено автором за статистичними даними UNCTAD [29]

За цими даними також помітно, наскільки нестабільним є розвиток країни, адже об'єми притоку іноземного капіталу дуже сильно відрізняються щороку. Найбільший відсоток від загальних світових інвестицій Туреччина отримала в 2006 році – 1,438%, у той час як в грошовому еквіваленті найбільший обсяг

інвестицій припав на 2007 рік, перед світовою економічною кризою, - більше \$22 мільярдів. Дуже помітно, наскільки по країні вдарила світова криза – в 2009 році об'єм іноземних інвестицій впав з майже \$20 мільярдів доларів до менше ніж \$9 мільярдів. Однак країна досить швидко, за два роки, повернулася майже в докризовий стан, адже вже в 2011 році іноземне інвестування складало вже \$16 мільярдів. Помітно також, що перевищити обсяг 2009 року країні не вдається досі, більше того, після 2015 року з обсягом майже \$19 мільярдів іноземні кошти в турецькій економіці зменшувалися, лише в 2018 році спостерігається невелике збільшення.

Щодо відношення до ВВП, то найбільше всього іноземні інвестиції займали також в 2006-2007 роках, після світової кризи підвищення спостерігалось також в 2015 році. Але в цілому всі показники прямо пов'язані один із одним.

Звіти UNCTAD також підтверджують всі статистичні дані. На поданому нижче офіційному інфографіку дуже чітко помітно, що за останні п'ятнадцять років в сфері іноземного інвестування в масштабах світу було два піки – 2008 та 2015 рік. Після 2015 року загальні світові обсяги іноземних інвестицій неухильно знижувалися, більше того, в 2018 році в порівнянні із 2017 роком обсяги ПІІ знизилися на 13% в світовому масштабі, а це близько 0,2 трильйонів доларів.

Також цікавим є статистика щодо напрямків іноземних інвестицій у відношенні до рівня розвитку національних економік. За поданим звітом дуже чітко видно, що за 2018 рік ріст притоку інвестицій в країни, що розвиваються, був досить незначний. Туреччина, як вже зазначалося раніше, входить до цієї категорії країн, що і підтверджує офіційну статистику, адже в 2018 році обсяг іноземного інвестування зріс в дуже незначному відношенні.

Зі інфографіком також видно, що найбільшого зростання притоку інвестицій в зазнали навіть не розвинуті країни, а країни із транзитною економікою. Тому можна ризикнути зробити висновок, що незначний притік в Туреччину інвестування з-за кордону є не тільки наслідком кризових явищ в країні, а й результатом дії загальних світових тенденцій.

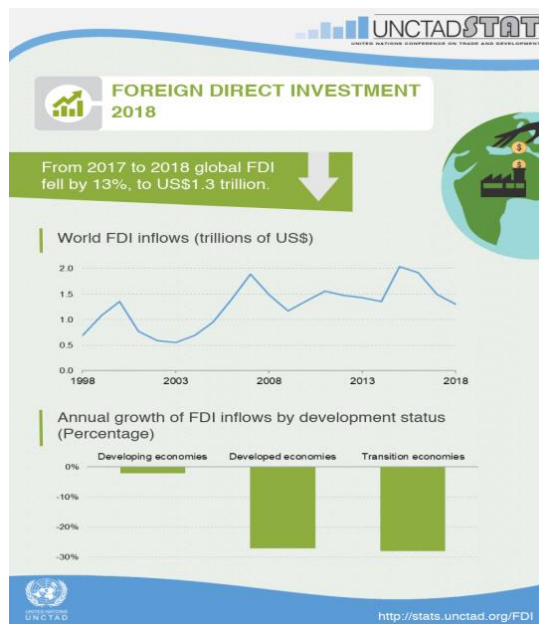


Рис. 2.7. Статистика ПІІ в світі в 2018 році [30]

Аби отримати більш зрозуміле відображення світових тенденцій, варто звернути увагу на повний звіт того ж UNCTAD щодо повного обсягу іноземних інвестицій в 2018 року та основні напрямки їх розподілу.

Table 1 Foreign direct investment flows by group of economies

Group of economies	Inflows				Outflows			
	Value (Billions of US\$)		Ratio to GDP (Percentage)		Value (Billions of US\$)		Ratio to GDP (Percentage)	
	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018
World	1 431	1 297	1.9	1.5	1 377	1 014	1.8	1.2
Developing economies	653	706	2.3	2.1	409	418	1.5	1.3
Developing economies: Africa	50	46	2.1	2.0	11	10	0.5	0.5
Developing economies: America	184	147	3.0	2.8	35	7	0.6	0.1
Developing economies: Asia and Oceania	418	513	2.1	2.0	363	401	1.8	1.6
Transition economies	84	34	2.7	1.5	76	38	2.5	1.7
Developed economies	695	557	1.5	1.1	892	558	2.0	1.1

Рис. 2.8. Розподіл ПІІ між країнами світу [31]

Подана таблиця зображує вхідні та вихідні потоки інвестицій в різні групи країн світу. Хоча транзитні економіки і отримали зростання за попереднім інфографіком, в цьому звіті чітко видно тенденції останніх п'яти років. У порівнянні із 2013 роком притік інвестицій зріс тільки в країни, що розвиваються. Більше того, в цілому країни, що розвиваються отримують майже вдвічі більше інвестицій, ніж інвестують.

Цікаво також звернути увагу на той факт, що країни Азії та Океанії за останній рік отримали не набагато менше інвестицій, ніж розвинуті країни. Чим це може зашкодити Туреччині? До регіону Азії та Океанії відносяться такі країни, як Китай, Сінгапур, В'єтнам, Індія та Корея, і саме вони входять в Топ-20 країн, що отримують найбільше інвестицій. В сфері іноземного інвестування наразі Туреччина має певні недоліки перед такими конкурентами, адже останні роки спостерігається дуже чітка тенденція притоку коштів саме до цих країн на фоні їхнього зростаючого потенціалу не тільки в сфері виробництва, а й в галузі високих технологій. Як зазначалося вище, в цьому випадку Туреччина поки що не займає вигравних позицій.

Варто також відзначити, що серед прямих іноземних інвестицій досить вагому частину займають кошти, які інвестують в країну її резиденти, що проживають за її кордонами.

Таблиця 2.5

Прямі іноземні інвестиції резидентів, що проживають за кордоном в огляді 15 років*

Рік	Кошти, млн. дол. США
2003	6.138
2004	7.060
2005	8.315
2006	8.866
2007	12.210
2008	17.846
2009	19.923
2010	20.761
2011	23.897
2012	27.513
2013	29.918
2014	33.938
2015	27.671
2016	30.966
2017	37.570
2018	38.394

*Розроблено автором за даними CBRT [32]

За цими даними можна помітити зовсім інші тенденції. Якщо в масштабах світового інвестування після кризи 2008 року в цілому притік коштів в країну дуже суттєво знизився, то від резидентів країни інвестиції значно збільшилися в той же період і зростали щороку зі стабільною динамікою. Цікавим також є факт про те, що в 2015 році, навпаки у порівнянні із світовими масштабами, інвестування від резидентів знизилося. В 2017-2018 році також спостерігається підвищення інтересу в інвесторів, що і відображається в балансі Центрального банку Туреччини.

Які ж саме сектори турецької економіки користувалися популярністю в інвесторів протягом останніх років? По-перше, варто зазначити, що серед усіх секторів економіки сільськогосподарський протягом останніх двадцяти років майже не отримував інвестування. Сільське, рибне та лісове господарство почало отримувати незначні кошти з-за кордону від резидентів лише з 2008 року, це була сума в розмірі близько \$20 мільйонів. Останні два роки, 2017 та 2018, сектор отримував \$28 мільйонів та \$23 мільйони відповідно. Найбільшого інвестування стабільно отримує сектор послуг, і динаміка спостерігається стабільно зростаюча. В 2018 році із більше ніж \$38 мільярдів саме цей сектор отримав майже \$34 мільярди. Найбільшого інвестування зазнав фінансовий сектор, а саме діяльність банків та холдингових компаній. Трохи менше дісталось торгівлі, нерухомості та сфера харчування. Будівництво останнього року зазнало відтік коштів від резидентів, у тому числі і від іноземних – останнім часом інвестори віддають перевагу купівлі готової до експлуатації нерухомості, особливо в сфері готельного, розважального та ресторанного бізнесу.

Щодо сфери текстилю, яка найбільш цікава для поданого проекту, то активне інвестування в неї від резидентів з-за кордону також почалося тільки в 2010 році.

Таблиця 2.6

Обсяг інвестицій в текстильну промисловість від резидентів країни в огляді 2010-2018 років*

Рік	Показник, млн. дол. США
2010	503
2011	601
2012	678
2013	663
2014	661
2015	691
2016	528
2017	647
2018	828

*Розроблено автором за даними CBRT [32]

За цією статистикою можна помітити, що притік інвестицій в цю сферу досить нестабільний. Якщо з 2010 року по 2012 рік інвестиції в текстиль зростали, то в 2013-2014 їхні обсяги зменшувалися. Наступні роки ситуація також була досить нестабільною, адже якщо в 2015 році об'єми суттєво збільшилися, то вже в 2016 також відчутно зменшилися. Варто звернути увагу на величину інвестицій в 2018 році – у порівнянні із попереднім роком спостерігається відчутне зростання.

Варто зазначити, що обсяг загальних інвестицій в динаміці всіх років існування країни також підтверджує, що Туреччина дуже активно розвивається особливо в останні п'ятнадцять років. За перші тридцять років свого існування, з 1973 року по 2002 рік країна залучила всього п'ятнадцять мільярдів доларів інвестицій. А вже за наступні шістнадцять років, з 2003 по 2018 рік, загальний обсяг склав вже більше, ніж двісті мільярдів доларів США.

В цілому, загальний топ секторів для іноземного інвестування як з боку резидентів, так і з боку нерезидентів, зображений на діаграмі нижче.

Тож, як можна побачити на загальній діаграмі, найбільшою популярністю користується фінансовий сектор, як вже зазначалося вище, зокрема сфера банківських послуг. Трохи менше отримують сектора виробництва та енергетики. Приблизно однакові показники мають сектора торгівлі, послуг та транспорту, у той час як сфера будівництва очікувано отримує досить невеликий показник

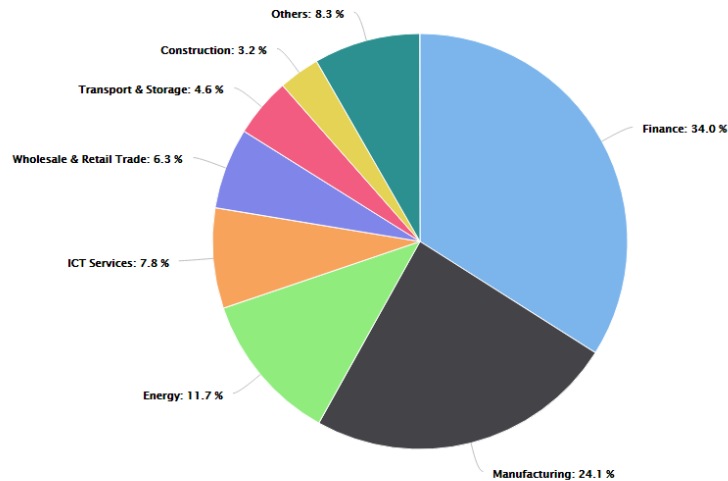


Рис. 2.9. Основні сфери турецької економіки для іноземного інвестування на основі 2003-2018 років [33]

Загалом, інвестиційна позиція країни має недостатньо стабільний розвиток, адже притік іноземних інвестицій то зростає, то зменшується під впливом як зовнішніх явищ, так і внутрішніх процесів в країні. Можна зробити висновок, що Туреччина наразі має перспективи для активного залучення іноземних коштів, але щодо реального становища, то над цим ще треба провести масштабну роботу. Країна входить до списку країн із динамічним розвитком та має всі шанси залучити на цьому фоні непоганих інвесторів, але, у той же час, має сильних конкурентів з азіатської сторони материка. Останнім часом зростає тенденція інвестування в більш сучасні сфери виробництва та технологій, тому Туреччині варто дещо змінити політику, аби реформувати виробничі сектори та сфери послуг в потрібному напрямку.

2.3. Оцінка інвестиційного клімату Туреччини та ступені його привабливості

Інвестиційний клімат – це сукупність економічних, політичних, соціальних, культурних та фінансових умов в країні, що визначають рівень якості її інфраструктури та ефективність можливих та вже існуючих інвестицій. Аналізувати інвестиційний клімат будь-якої країни в перспективі інвестиційної діяльності важливо, аби розуміти, наскільки обрана держава відповідає умовам

майбутнього співробітництва та є привабливою для іноземного капіталу. Також детальний аналіз інвестиційного клімату допоможе уникнути можливих ризиків. Таким чином, можна зробити висновок, що інвестиційний клімат країни – це економічний показник, основними частинами якого є інвестиційна привабливість держави та пов'язані із інвестиційною діяльністю ризики [34].

Звичайно, як будь-який економічний показник, інвестиційний клімат має свої фактори впливу, які аналізуються окремо та в сукупності для кожної країни. Таким чином, інвестиційний клімат характеризується:

- рівнем конкуренції для окремої галузі, що інтересує інвестора;
- якістю податкової системи в цілому та пропозиції для іноземних інвесторів;
- підтримкою підприємців із боку держави;
- рівнем регулювання ведення бізнесу владою;
- вартістю та якістю ресурсів, робочої сили та сировини;
- рівнем норми прибутку;
- потенціалом внутрішнього ринку обраної країни;
- політичною ситуацією в країні;
- рівнем інфляції;
- рівнем соціальної стабільності;
- дефіцитом/профіцитом державного бюджету;
- обсягом внутрішнього та зовнішнього державного боргу;
- рівнем законодавчої бази та практикою дотримання законів та правил щодо фінансування та інвестицій.

Як вже було сказано вище, інвестиційний клімат країни частково визначається за допомогою аналізу інвестиційного потенціалу. Привабливість країни для інвестицій характеризується наступними факторами:

- рівень валютних резервів в державі;
- валютна стабільність;
- економічний зріст/падіння та темпи цих процесів в огляді декількох років;

- стан банківської системи;
- стан податкової системи для інвесторів, рівень податків для підприємців;
- ліквідність цінних паперів окремої країни на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- юридичне оформлення прав інвесторів та їхній захист із боку приймаючої країни;
- існуючі відсоткові ставки та прогнози їхніх змін в коротко та довгостроковій перспективі.

Інвестиційний ризик, в свою чергу, є сукупністю цілої групи окремих ризиків, а саме: економічний; законодавчий; фінансовий; соціальний; політичний; кримінальний; екологічний; географічний.

Інвестиційний потенціал також може складатися із детального аналізу окремих потенціалів в країні або регіоні:

- фінансовий – аналіз прибутковості та податкової бази підприємств в галузі або окремого підприємства;
- споживчий – аналіз купівельної спроможності населення;
- трудовий – аналіз робочої сили та рівня її кваліфікації;
- виробничий – аналіз рівня виробничих можливостей країни;
- ресурсний/сировинний – наявність основних природних ресурсів та рівень розвитку сировинної бази;
- інфраструктурний – аналіз стану основних економічних інститутів, розвиток транспортної системи та системи комунікацій [35].

Аби провести якісний аналіз інвестиційного клімату окремої держави можна використовувати різні методи. Одним із них є перевірка країни за параметрами Хофстеде. Ця модель дає змогу оцінити країну в шість етапів, які важливі для характеристики культурної сторони держави. Кожен фактор оцінюється за шкалою в 100 відсотків. Складовими моделі є:

- відстань влади – оцінює рівність всіх верст населення;

- ступінь індивідуалізму/колективізму в суспільстві – чим вище показник, тим більш люди в країні орієнтуються на власні потреби, чим нижче, тим населення звикло мати приналежність до окремих соціальних груп;

- жіноча/чоловіча модель суспільства – оцінює, які цілі та цінності притаманні суспільству; чим вище бал, тим населення більше орієнтується на успіх, перемогу та конкуренцію; чим нижче, тим населення більше піклується про якість життя та створення комфортних умов;

- становлення до невизначеності – оцінює, наскільки суспільство орієнтується на довгострокові перспективи та чітке планування власного життя;

- довгострокова орієнтація – аналізує здатність населення використовувати минулий досвід та те, що відбувається зараз для визначення векторів розвитку в майбутньому;

- орієнтація на індульгенцію/стриманість – оцінює здатність населення стримувати власні імпульси та бажання, аналізує звички людей щодо пишних свят або стриманого образу життя.

Таким чином, модель Хофстеде більш орієнтована на оцінку культурної складової ведення міжнародної економічної діяльності, і є важливою складовою оцінки та аналізу інвестиційної привабливості країни, адже культурний розвиток країни має неабиякий вплив на процес ведення бізнесу між державами із різними цінностями, орієнтацію та релігійні аспекти. Особливо коли ми говорим про співробітництво України із країнами сходу та півдня.

На графіку нижче подано оцінку Туреччини за всіма показниками моделі Хофстеде. Варто зазначити, що показники, які оцінюються в межах 50 балів, тобто в середині шкали, зазвичай означають, що для цієї країни оцінити фактор в деталях досить важко. Така ситуація може виникати в країнах із великою кількістю іммігрантів, коли змішання культур впливає на остаточну статистику і схилити оцінку в сторону одного з полюсів шкали неможливо через дію декількох зовсім різних факторів.

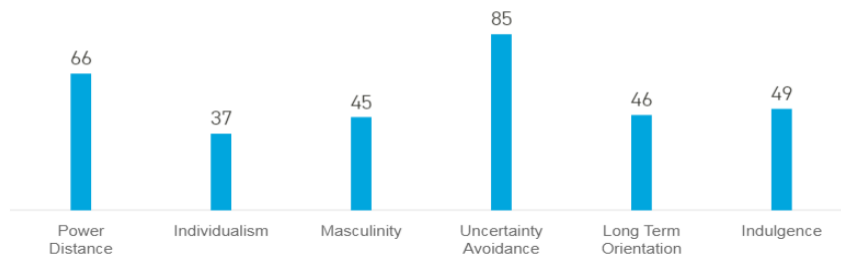


Рис. 2.10. Оцінка Туреччини за моделлю Хофстеде [36]

Першим фактором, як зазначалося вище, є відстань влади. В Туреччині цей показник оцінюється в 66 балів, який за шкалою вважається досить високим. Це означає, що в цій країні панує ієрархічний уклад, у всьому панує контроль, а відносини керівник-підлеглий зазвичай суто формальні. В таких країнах влада має централізований характер, що також впливає і на стосунки в сім'ях, де в більшості панує патріархат. Тому варто брати за увагу не тільки політичний аспект цього фактору та звички ведення бізнесу, а й соціальний вектор, адже суспільство країни є також потенційною цільовою аудиторією майбутньої підприємницької діяльності.

Наступний фактор аналізує базу суспільства країни. За цим показником Туреччина має всього 37 балів, що означає, що вона є державою із колективістським укладом життя. В таких країнах «ми» важливіше, аніж «я», люди зазвичай надають особливу увагу відносинам в суспільстві та приналежності до сім'ї, клану, групи чи організації. Тому аби успішно вести бізнес в такій країні, спочатку треба приділити час на встановлення довіри із партнерами, які в першу чергу будуть цінувати вірність та відповідальність.

За оцінкою третього фактору Туреччина набирає 45 балів, тому знаходиться більше на жіночій стороні шкали. Це означає, що для такого суспільства характерні більш м'які відносини, а досягненням успіху вважається якість життя, а не бажання виділитися досягненнями. Також важливим аспектом турецького суспільства є сімейні відносини та цінності.

За фактором «уникнення невідомості» Туреччина має дуже високий показник в 85 балів. Це означає, що населення країни звикло завжди керуватися

правилами та будь-якими способами уникати анархії. Це також обумовлюється високим рівнем релігійності населення, адже окрім правил та законів люди Туреччини використовують спеціальні ритуали та власний устрій життя, який досить чітко розподіляє цінності та ролі в суспільстві.

Наступний показник оцінює, наскільки суспільство в країні орієнтується на майбутнє і як вони підтримують зв'язки із минулим. Країни із низьким показником більш орієнтуються на традиції та стабільність, а держави із високим балом, навпаки, віддають перевагу постійним змінам. Туреччина має бал, близький до середини шкали, тому аналізувати її за цим показником чітко досить важко. З одного боку, турецьке суспільство віддає перевагу традиціям та встановленим часом нормам та правилам, а з іншого, в сучасному світі неможливий розвиток без якісних змін та принципово нових векторів. Останні роки Туреччина докладає неабиякі зусилля, аби реформувати внутрішній устрій всередині країни та змінити політику на зовнішній арені. Також на цю складову частину моделі може впливати такий фактор, як нерівномірність етнічної складової суспільства. Наразі в Туреччині спостерігається велика кількість різних національностей, які також вносять свій вклад в життя країни.

Приблизно така ж ситуація спостерігається і з наступним показником. Фактор, що оцінюється в 49 балів, не може чітко визначати схильності суспільства до одного чи іншого вектору. Тож наразі можна сказати тільки те, що за деякими факторами Туреччина зараз знаходиться в процесі реформації, що також треба враховувати, аналізуючи країну в цілому.

Важливим етапом аналізу інвестиційного клімату країни також є перевірка основних моментів за методологією *Doing Business*. Цей метод оцінює головні тези ведення бізнесу в країні за шкалою від 1 до 100 балів, де, відповідні найкращі умови для підприємницької діяльності мають вищий бал. Також за цим методом можна отримати рейтинг країн за умовами для бізнесу, котрий оновлюється щороку та демонструє статистику змін в певних сферах для тої чи іншої країни. На малюнку нижче подані найбільш актуальні дані щодо умов для бізнесу в Туреччині.



Рис .2.13. Аналіз Туреччини за методологією Doing Business[37]

Легкість ведення бізнесу в Туреччині можна оцінити за даними в другій частині поданої статистики. За балами досить чітко видно, що майже за всіма показниками країна має досить високий рівень. З десяти показників п'ять дуже близькі до максимального значення, чотири також відчутно вище за середнє значення шкали. Серйозні проблеми в країні спостерігаються із рішеннями неплатоспроможності, цей показник нижчий за 50 балів. Наслідками цього те, що Туреччина займає сто двадцяте місце серед країн світу в рейтингу за цим показником. Також за поданим графіком видно, що оцінка параметрів на високому рівні всередині країни не завжди означає високі позиції в рейтингу серед інших країн, адже в наш час кожна країна намагається створити якнайкращі умови, аби привернути увагу іноземного інвестора. Наприклад, найвищу оцінку отримав параметр міжнародної торгівлі, але серед всіх країн Туреччина займає лише сорок четверте місце за цим показником.

Загалом, за оцінкою всіх показників країна займає тридцять третє місце, і на сьогоднішній день це досить оптимістичний результат. Наразі можна сказати, що Туреччину не просто так вважають однією із країн з найбільш динамічним розвитком. Країна має великий потенціал та прагнення до принципових змін. Подальший розвиток та ситуація щодо економіки в країні вже залежить від того, наскільки її влада зможе швидко та якісно проводити реформи, що приведуть до процвітання в майбутньому.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОБНИЦТВА ОДЯГУ

3.1 Аналіз ринку швейного виробництва в найбільших містах Туреччини

Дуже довгий час турецький текстиль вважався продуктом низької якості та відповідних цін. Наразі виробництво тканин та ниток в країні досягло такого рівня, що на міжнародному ринку турецький текстиль ставлять на рівні позиції із німецьким та італійським, Туреччина також займає четверту позицію в світі за якістю обладнання для виробництва. У той час як ціни на зазвичай знаходяться на рівні низьких та середніх, що дає змогу турецьким товарам бути конкурентоспроможними на світовому ринку. Аби забезпечити достатній рівень якості та прийнятний для масового споживача рівень цін, турецькі виробники зазвичай об'єднуються в корпорації та холдинги. Це також дає компаніям в Туреччині змогу організувати замкнутий цикл виробництва - одна компанія може виробляти все необхідне: нитки, фурнітуру, тканини та готові для продажу та експорту речі.

Одним із провідних виробників турецького одягу є компанія КОТОН. Цей бренд був заснований в 1988 році, штаб-квартира знаходиться в Стамбулі. Перший магазин за межами Туреччини був відкритий в 1996 році в Німеччині. На сьогодні продукція цього бренду продається в 28 країнах і нараховує 506 фірмових магазинів в містах з усього світу, також продукцію компанії можна знайти в 800 торгових точках.

На сьогодні під керівництвом бренду випускається декілька ліній жіночої, чоловічої та дитячої продукції, в яку входить не тільки одяг, а й взуття та аксесуари, а загальна кількість розроблених моделей становить близько тридцяти тисяч. Компанія успішно розширює ринок не тільки за рахунок приємних для аудиторії цін та непоганої якості, а й завдяки політиці так званої «швидкої моди», яка все більш розповсюджується серед західних брендів мас-маркету. Цей метод розробки нових моделей дуже швидко зміню колекцій, що дає споживачам можливість отримати нові продукти декілька разів за сезон.

В 2008 році ця компанія отримала перемогу в номінації «Найуспішніший

торговий проєкт року» та зайняла позицію фіналіста в номінації «Найкраща компанія на ринках, що розвиваються. Також до 2023 року компанія планує зайняти позиції лідера на світовому ринку текстилю мас-маркет. Окрім практики швидкого оновлення колекцій компанія також застосовує метод зниження цін, продаючи близько 40% продукції на умовах розпродажу. Таким чином, продажі бренду зростають майже на 50% щороку, адже в рік продається близько 15 мільйонів одиниць з 50 різних колекцій. В 2018 році цей бренд вперше відкрив фірмовий магазин в Україні. За планами керівництва компанії, до 2020 року планувалося відкрити 15 магазинів в нашій країні. На кількість працівників в компанії становить більше 10 тисяч людей.

Серйозним конкурентом KOTON є компанія LC WAİKIKI. Цей бренд вважається спільним французко-турецьким, адже заснований був у Франції в 1985 році. Трохи пізніше засновники компанії почали співробітництво із турецькими партнерами і в 1997 році компанія була повністю викуплена останніми. Наразі бренд є провідним як на турецькому ринку, так і на світовому серед турецьких виробників одягу, аксесуарів та домашнього текстилю.

На відміну від KOTON, перший магазин LC WAİKIKI був відкритий лише в 2009 році в Румунії. Але на сьогодні компанія володіє близько 1000 магазинів в 48 країнах світу та має всі шанси досягти мети ввійти в трійку лідерів з продажу готового одягу в Європі. В 2011 році компанія вже зайняла перше місце в рейтингу найкращих турецьких виробників одягу, а в 2019 році зайняла 21 місце серед найбільших компаній Туреччини. На сьогодні LC WAİKIKI також має близько 40 магазинів та аутлетів в Україні та штат в майже 48 тисяч людей.

Одним із найбільш відомим в Україні є виробник Colin's. Ця компанія розпочала свою діяльність в 1983 році на потужностях в шість швейних машин. Вже в 1986 році був відкритий перший магазин в Стамбулі, але торгова марка була зареєстрована лише в 1987 році під назвою KULIS. Відомий сьогодні Colin's з'явився лише в 1992 році, тоді компанія вирішила розширювати діяльність закордоном. Перші магазини з'явилися в 1994 році в Росії та країнах СНД. Перший магазин в Україні був відкритий в 1999 році. Увесь цей час в компанії поступово проводили реорганізацію і вже в 2009 році її розвиток становив майже

40% в рік. На сьогодні Colin's є частиною великого холдингу Eroglu Holding. Великим плюсом компанії також є те, що холдинг має завершений цикл виробництва, що дозволяє не тільки виробляти все необхідне на власних потужностях, а й виготовляти продукцію на замовлення таких лідерів ринку, як BIG STAR, LEVI'S, RIFLE, CALVIN KLEIN, NEXT, DOLCE & GABBANA та GAP.

Компанія сьогодні реалізує свою продукцію в 38 країнах та має близько 700 магазинів. Як і більшість турецьких виробників, компанія здебільшого орієнтується на країни СНД та Європу, але також планується поступове завоювання американського ринку. Компанія має на це всі шанси, адже якість продукції вже визнана світовим суспільством, а потужності бренду мають змогу створювати близько мільйона нових моделей в рік, на враховуючи вже існуючі колекції.

Найбільш успішною та перспективною компанією справедливо можна вважати добре відому на світовому ринку MAVI. Компанія почала свій розвиток в 1984 році в Стамбулі і довгий час була відома як MAVI JEANS – один із найбільших виробників джинсів та продукції із деніму. В 2009 році компанія була перейменована просто в MAVI, а лінія продукції була також доповнена товарами із трикотажу, бавовни та аксесуарами. Але, все ж таки, навіть на сьогодні найбільшого розповсюдження отримали саме джинси – компанія виробляє безліч різних моделей аби задовольнити потреби та вподобання максимально широкої аудиторії по всьому світу. В 2013 році навіть була запущена дочірня лінійка MAVI GOLD, яка включає в себе найбільш популярні за весь час моделі, пошиті із тканин найвищої якості.

В наш час компанія продає свою продукцію в 50 країнах світу, має більше ніж 700 магазинів та реалізує товари в 3000 торгових точках. Важливим шагом також є те, що серед усіх турецьких брендів MAVI вдалося вийти не тільки на ринки Європи, країн СНД та Близького Сходу, а й в Америку та Канаду – наразі джинси MAVI можна придбати навіть в Нью-Йорку та Ванкувері.

Найбільш молодого та перспективного компанією Туреччині є DeFacto.

Цей бренд був заснований в 2003 році, перший магазин закордоном був відкритий в 2012 році і розташований в Казахстані. На сьогодні в одній тільки Туреччині нараховується більше 250 магазинів, по всьому світу продукція бренду продається в 30 країнах в 500 магазинах. В компанії працює близько 14 000 робітників, а зростання продаж становить 34% на рік. Це також одна із тих турецьких компаній, яким вдалося відкрити для себе американський ринок. Окрім цього, компанія станом на 2019 рік входить в трійку найбільших компаній Туреччини.

Як і більшість компаній в цій сфері, DeFacto виробляє одяг, взуття та аксесуари для всієї родини, а віковий діапазон клієнтів коливається в межах від 3 до 65+ років. В 2011 році компанія відкрила власне дизайнерське відділення в Барселоні, так званої столиці мас-маркету, що сьогодні дозволяє бренду виготовляти речі швидко, якісно, в відповідності до світових тенденцій та за дуже доступною ціною. Остання характеристика робить бренд особливо привабливим для масового споживача, тому компанія складає гідну конкуренцію не тільки турецьким виробникам, а й світовим гігантам. Важливим фактом, що грає на користь компанії у порівнянні із конкурентами в сфері мас-маркету, це те, що DeFacto, виробляючи продукцію для різних країн, звертає увагу на місцеві особливості, традиції та вподобання, у той час як «швидка мода» передбачає створення стандартизованих колекцій для населення з різних точок світу. Також лінійка представлених моделей включає не тільки повсякденний одяг та аксесуари, а й ділові та вечірні колекції для всіх випадків.

Варто зазначити, що турецькі виробники не зупиняються тільки на мас-маркеті. Одним із найбільш відомих брендів в міدل-сегменті є холдинг Ayaydin & Miroglu. Цей холдинг також має свій повний закритий цикл виробництва. Ця компанія володіє декількома брендами, і найвідоміший із них İrekuol. Бренд був заснований в 1986 році, з того часу і на сьогодні здебільшого орієнтований на жінок від 25 років. Основним напрямком є діловий стиль, але також можна знайти моделі на кожен день та особливі випадки. Впізнаваний елегантний стиль та універсальні моделі допомогли бренду досягти популярності навіть за умов

вищого за середній рівень цін. В 1997 році під керівництвом того ж холдингу був створений ще один бренд Twist, а в 2004 році, після підписання контракту із провідними дизайнерами Едже-Айше Еге и Дидже Кайек була створена третя лінія Machka. Додаткові лінії, на відміну від основної, більше орієнтовані на молодь, що дало можливість залучити більш широку аудиторію. Характеристиками, що відрізняють речі цих брендів від конкурентів із дешевим асортиментом, є акцент на якості, адже цей холдинг використовує тільки натуральні тканини. На сьогодні в Туреччині нараховується більше 140 магазинів тільки основного бренду İpekyol. Тактика компанії передбачає розташування магазинів на вході в торгові центри, поряд із магазинами конкурентів, що дає змогу залучити увагу споживачів швидше. Холдинг також має штат в більше ніж 5000 працівників.

В якості висновку варто зазначити, що турецькі виробники текстилю останнім часом отримують все більшу популярність, незважаючи навіть на наявність таких відомих конкурентів, як Inditex S.A., Hennes & Mauritz, Topshop, Gap Inc. та Missguided. Так звана «швидка мода» та мас-маркет досягли дуже широкого розповсюдження, і на сьогодні отримати позиції лідера в цій сфері надзвичайно важко, адже окрім великої кількості конкурентів варто також враховувати те, що в таких умовах споживач буде максимально вимогливим та розпеченим таким широким вибором. Аби досягти висот в цій сфері, відповідати вимогам світового ринку та задовольняти попит, необхідно докласти неабияких зусиль.

3.2 Обґрунтування інвестиційного проекту щодо створення швейної фабрики, оцінка потреби у інвестиційних ресурсах та визначення джерел їх залучення

Даний проект передбачає створення власної невеликої фабрики з пошиття дитячого, жіночого та чоловічого базового одягу. В Туреччині цей вид бізнесу має досить широке поширення, в країні діє безліч маленьких фабрик та великих виробництв та брендів, які мають визнання далеко за межами Республіки.

Вибір форми ведення бізнесу одразу падає на саме власне, нехай й невеличке, виробництво. Звичайно, партнерство або продаж готового текстилю було б набагато дешевшим рішенням. Але такий вибір має власні підводні камені, і найголовніший із них – пошук надійного партнера. Як вже зазначалося вище, ця сфера бізнесу має дуже велику популярність в цій країні, настільки велику, що кількість працюючих в ній компаній перевищує тисячу зареєстрованих підприємств. Тому серед такого вибору знайти найвигідніший та надійніший варіант буде досить важко.

Власне виробництво, однак, також має недоліки. По-перше, це потребує більших капіталовкладень. По-друге, слід пройти процедуру реєстрації підприємства та пошуку персоналу, постачальників, приміщення. І, найважливіше, іноземний інвестор в Туреччині не може зареєструватися як приватний підприємець, для цього потрібно мати турецьке громадянство. Тому майбутнє підприємство буде мати форму ТОВ, що дозволено турецькими законами. Засновником може бути й одна фізична чи юридична основа.

Невелике виробництво на перший погляд може здатися зовсім не вигідним підприємством, адже даний проект передбачає створення досить маленької кількості продукції у масштабах даної сфери. Але реальність дещо відрізняється від стереотипів – наразі формується тенденція створення невеличких, так званих, локальних та аутентичних брендів одягу, продукція яких має неабияку кількість шанувальників. Молоді дизайнери з усього світу, що не мають капіталу для створення власного бренду та масштабного виробництва, звертаються за допомогою до виробництв у Туреччині, Китаї, Бангладеші та Індії, але великі компанії не бачать сенсу працювати із маленькими заказами. Саме тому невелике виробництво не залишиться без заказів, адже якщо велика фабрика візьме заказ від п'яти тисяч одиниць, то маленька компанія може відшити і п'ятсот. Також варто відзначити, що навіть великі бренди не завжди мають повний та завершений цикл виробництва, багато із них розроблюють тільки дизайн, лекала та серію, а відшивають продукцію вже без власних фабрик.

Тож основними питаннями на цьому етапі повинен бути аналіз пропозицій щодо нерухомості та приміщень для виробництва, пропозиції робочої сили та умов оплати.

Перше питання – приміщення. Тож, після реєстрації компанії, треба проаналізувати можливості щодо розміщення нового підприємства. В Туреччині обширний ринок нерухомості, як в області продажу, так і з боку оренди. Для виробництва такого невеликого масштабу купувати власне приміщення не найкраща ідея, тому варто подивитися на пропозиції щодо оренди. Тут може виникнути невелика проблема – в Туреччині не те щоб дуже популярно здавати та брати в оренду виробничі приміщення, більше такого, зайти такі пропозиції досить важко і майже неможливо. По-перше, щодо нерухомості, в Республіці більш розповсюджена так звана комерційна нерухомість, така як магазини, готелі, приватні будинки та зони відпочинку. По-друге, аби мати необхідні гарантії у стосунку якості послуг та їх ціни буде не зайвим мати місцевого консультанта або посередника. Тож, в умовах досить маленького виробництва на початкових порах деякі бізнесмени користуються таким варіантом, як розміщення офісів, складів або цеху в квартирах. Такий варіант також підходить і для поданого проекту. Ціни на квартири в середньому коливаються в межах 500-2000 доларів в залежності від розміру, району та внутрішніх умов. Квартира необхідного розміру може обійтись приблизно в 800-1000 доларів на місяць, можливість ремонту, переробки в офіс та виробничу зону та реєстрації юридичної адреси може принести власникам приміщення певні проблеми, тому відшкодування можливих збитків трохи збільшить вартість. Тож для оренди буде достатньо приміщення на першому поверху обсягом близько ста квадратних метрів, вартість якого за місяць коливається від 800 до 1500 тисяч доларів. В Туреччині розташування домашніх офісів та складів в жилих приміщеннях є досить популярним явищем, тому багато із орендодавців не мають нічого проти реєстрації юридичної особи на їхні адреси.

Отже, тепер треба розібратися із робітниками. Штат нової компанії буде дорівнювати чотирнадцять осіб: один менеджер, дизайнер, закрійник, комірник та десять шевців, які будуть працювати в дві зміни по вісім годин. На підприємство

потрібно шість посад. В Туреччині мінімальний рівень оплати праці на 2020 рік складає 2 943 турецькі ліри на місяць, що в перерахунку на долари США дорівнює 429\$. [38] Якщо проаналізувати зміни в рівні мінімальної заробітної плати країні, то можна побачити, що спостерігається тенденція зростання оплати приблизно кожні півроку-рік. Це можна побачити на поданій нижче статистиці.

Данные	Период	Дата
▲ 2943	4 кв./20	30.12.2019
▲ 2558	4 кв./19	15.01.2019
▲ 2029.5	4 кв./18	19.11.2018
▼ 2029	2 кв./18	19.06.2018
▲ 1777.5	0 кв./17	11.08.2017
▲ 1647	4 кв./16	31.12.2016
▲ 1647	2 кв./16	30.06.2016
▲ 1273.5	4 кв./15	31.12.2015

Рис. 3.1. Зміни в рівні мінімальної заробітної плати по рокам [39]

Також варто звернути увагу на те, що рівень середніх заробітних плат в Стамбулі як правило вищий, ніж оплата праці в провінційних містах, іноді різниця сягає тридцяти відсотків. Але слід пам'ятати, що середня заробітна плата в місті не завжди оцінює реальний рівень оплати праці населення, в Туреччині, наприклад, середня заробітна плата сягає близько 1200\$. [40] Але в реальній ситуації, в країні існує дуже істотний розрив між заробітними платами для різних професій, тому коли деякі робітники можуть отримувати мінімум, інші отримують кошти, в декілька разів його перебільшуючи. Якщо казати про персонал, потрібний для поданого проекту, то варто зазначити, що зазвичай робітники текстильної промисловості мають досить низький рівень оплати праці.

Розташування фабрики планується в Стамбулі, адже це місто є не тільки одним із найбільших в державі, а й її виробничим та комерційним центром. Тож, основні правила реєстрації ТОВ в Туреччині наступні.

- Засновником компанії мінімально може бути одна особа, максимально їх може бути не більше п'ятдесяти.

- Статутний капітал має дорівнювати коштам від десяти тисяч турецьких лір(приблизно 1500 дол. США).

- Для реєстрації компанії необхідно одразу заплатити четвертину цього капіталу. Частина, що залишилася, може бути оплачена впродовж наступних трьох років. Але у випадку, коли статутний капітал виражений не в грошах, а в будь-яких інших активах, вони повинні бути внесені в наступні три місяці після реєстрації компанії.

- Турецькі ТОВ не можуть займатися будь-якими видами банківської діяльності.

- Забороняється вільна передача часток ТОВ третім особам.

- Назва компанії не може співпадати із вже існуючими, мати слова, що пов'язані із державою та повинна закінчуватися статусом «Limited Sirket(LS)».

Якщо засновником компанії є фізична особа, то для реєстрації компанії слід мати наступні документи:

1. Закордонний паспорт.

2. Чотири фотокартки, особливих умов щодо розміру немає, але найбільше підходить паспортний формат.

3. Документи з місця проживання на кожного засновника, завірені апостилом(не потрібно, якщо є вид на проживання або діючий дозвіл на роботу в Туреччині).

Корпоративні документи мають бути на турецькій мові [41]. Реєстрація компанії в Туреччині займає від трьох до семи днів, в країні також діє безліч фірм, які пропонують декілька варіантів пакетів послуг для іноземних підприємців. Тому оформити компанію в Республіці досить просто, адже у більшості випадків всі необхідні дії вам допоможе виконати одна консультативна фірма. В середньому, вартість реєстрації підприємства становить від трьох до приблизно десяти тисяч доларів, в залежності від обсягу пакету послуг та форми підприємства.

Першим етапом варто отримати індивідуальний податковий номер. Для цього потрібен паспорт та заява на реєстрацію, яку можна написати на місці в податковій службі. Процес подачі заяви та отримання номера в середньому займає близько півгодини.

Після реєстрації в податковій треба перекласти та завірити паспорт в турецькій нотаріальній службі(важливо робити це тільки в Туреччині). Всі інші необхідні документи підготує найнята фірма, засновнику залишиться тільки оплатити необхідне мито та оформити частину статутного капіталу на рахунок в банку. Офіційно зареєстрованою компанія в Туреччині вважається тільки тоді, коли буде опублікована об'ява про реєстрацію юридичної особи в офіційній газеті комерційного реєстру. Заяву на таку публікацію можна подати через систему Mersis [42].

Також варто зазначити, що всю необхідну консультацію вам може надати місцевий бухгалтер, адже саме вони, а не юристи, займаються реєстрацією компаній в Туреччині. Єдиною проблемою може стати тільки мовний бар'єр, тому варто заздалегідь обрати надійного перекладача. І варто пам'ятати, що обов'язковими для всіх компаній в Туреччині є наявність печатка, рахунок-фактура, прибуткові та видаткові ордери та електронні підписи. Одразу після офіційної реєстрації компанія також повинна заплатити 0,4% статутного капіталу в Антимонопольний комітет.

Податкова система для іноземних інвесторів не відрізняється від правил для резидентів. Будь-яке підприємство на території країни має відрахувати податок на прибуток, обов'язковий гербовий збір, податок на заробітну плату, ПДВ та соціальне страхування.

Потім варто подумати про необхідне обладнання. Як вже зазначалося вище, підприємство буде розташовано в одному приміщенні, адже штат зовсім невеликий і це дасть можливість організувати виробництво більш ефективно. Таким чином, орендоване приміщення буде розділене на чотири зони: цех, в якому буде знаходитися п'ять робочих місць для шевців та умовна зона для викрійки, склад для матеріалів та готової для відправки продукції, кімната для

відпочинку та перерв та, так званий, домашній офіс – два робочих місця для менеджера та дизайнера підприємства, який може працювати як над власними ідеями, так і допомагати клієнта із реалізацією їхніх задумок.

Таким чином, для підприємства в чотири зони та штату в чотирнадцять людей, з яких в одну зміну будуть працювати близько семи(в залежності від графіку роботи), необхідне обладнання та матеріали оформлені в таблиці нижче.

Таблиця 3.1

Витрати на обладнання, матеріали та приміщення

Стаття витрат	Об'єм	Загальна сума(дол.США)
Оренда приміщення	1(міс.)	1300
Юридична консультація	-	293
Реєстрація компанії	-	5327
Ремонтні роботи	-	845
Робочі столи, швейні	5(шт)	146
Робочі стільці, швейні	5(шт)	90
Робочі столи, офісні	2(шт)	118
Робочі стільці, офісні	2(шт)	63
Стелажі, складські	8(шт)	262
Полки, цехові	5(шт)	120
Полки, офісні	3(шт)	48
Робочі поверхні для викрійки, цехові	2(шт)	135
Шафи для одягу, цехові	1(шт)	147
Шафи для одягу, офісні	1(шт)	122
Освітлювальне оздоблення, цехове	4(шт)	109
Освітлювальне оздоблення, складське	2(шт)	102
Стіл для столової кімнати	1(шт)	37
Стільці для столової кімнати	4(шт)	106
Мікрохвильова піч для столової кімнати	1(шт)	117
Кулер для столової кімнати	1(шт)	33
Базовий набір посуду	2(шт)	14
Принтер	1(шт)	400
Комп'ютери	2(шт)	1100
Роутер	1(шт)	45
Графічний планшет для дизайнера	1(шт)	270
Швейні машини	5(шт)	1757
Ножиці	10(шт)	52
Голки	100(шт)	11
Швейні лапки(запасні)	5(шт)	24

Оверлок	5(шт)	37
Лекала	5(шт)	139
Тканини	50(рулонів)	5370
Нитки	100(бобін)	200
Булавки	200(штук)	140
Фурнітура	500(шт)	175
Робочі манекени	2(шт)	245
Електричні подовжувачі та переноски	8(шт)	64
Вентиляція	2(шт)	3480
Термометри, складські	1(шт)	6
Праска парова	2(шт)	37
Контейнер для сміття	2(шт)	35
Візок складський платформний	1(шт)	127
Клінінгові послуги	4 рази на місяць	257
Загальні витрати		23 505

Маючи на увазі тенденцію зростання мінімальної плати та середній рівень заробітних плат, розрахуємо план оплати праці персоналу на місяць роботи.

Таблиця 3.2

Витрати на персонал

Позиція	Кількість персоналу	Заробітна плата, місяць (Дол.США)	Загальна заробітна плата, місяць (Дол. США)
Менеджер	1	829	829
Дизайнер	1	760	760
Закрійник	1	494	494
Комірник	1	494	494
Шевці	10	655	6550
Загально	14	3232	9127

Тож, маючи оформлений список статей інвестування, треба розрахувати сукупні витрати на перший рік існування компанії. Для цього треба вивести всі витрати на місяць в сукупну таблицю, розрахувати суму та помножити її на 12 місяців.

Таблиця 3.3

Загальні витрати на перший рік існування підприємства

Стаття витрат	Сума	Періодичність
Заробітна плата	9127	Місяць
Комунальні витрати	2760	Місяць
Оренда	1300	Місяць
Матеріали	5745	Місяць
Інші витрати	4000	Місяць
Послуги аутсорсингу	6722	Місяць
Загально (на рік)	355 848	Рік

3.3. Розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту

Далі треба розрахувати витрати на перші три роки існування компанії. Збільшення витрат на оплату праці умовно розрахуємо за статистикою її збільшення в країні за останні два-три роки. Можна помітити, що мінімальна заробітна плата збільшується приблизно на 400 турецьких лір щоразу, що дорівнює 60\$. Так як в даному проекті будуть задіяні професії, оплата яких вище мінімальної, умовно будемо додавати по 100\$ кожному працюючому щороку. Оренда також розраховується на базі середніх статистичних даних. Що стосується матеріалів, то в проекті планується збільшення виробництва щороку на 10%, тому витрати на матеріали розраховані відносно цієї частки. Використання комунальних послуг буде збільшуватися на 7%, в витрати треба закласти також можливе збільшення тарифів в середньому значенні.

Таблиця 3.4

Загальні витрати в перспективі трьох років

Стаття витрат	Рік		
	1	2	3
Фонд заробітної плати	109 524	110 924	112 324
Комунальні витрати	33 120	35 558	38 167
Оренда	15 600	15 920	16 370
Матеріали	68 940	75 834	83 417,4

Інші витрати	48 000	50 000	52 000
Послуги аутсорсингу	80 664	81 664	82 664
Загально	355 848	369 900	384 942,4

Після витрат варто підрахувати очікувані доходи. Тож майбутнє виробництво планує задовольняти попит в 10 000 одиниць товару на місяць. Зазначається також, що робочих днів на підприємстві буде сім на тиждень, адже є можливість створити гнучкий графік в межах офіційних 40 робочих годин на одну людину. Таким чином, за середнім значенням в день буде вироблятися близько 330 одиниць. Швейних машин в цеху буде п'ять, тобто одночасно на зміну можна вивести п'ять шевців, які за день встигнуть відшити 66 одиниць(також за середнім показником). Якщо поділити це значення на 8 робочих годин, виходить, що одна людина має встигати за одну годину відшити 8-10 одиниць товару, в залежності від складності, що загалом є цілком реальним та припустимим планом роботи. Обідня перерва буде враховуватися в робочому графіку за європейським принципом: півгодини відпочинку, якщо робоча зміна менше семи годин, та година, якщо зміна довша за сім годин роботи. Обіди окремо враховуються до робочих годин та не оплачуються.

Підприємство буде займатися пошиттям жіночого, дитячого та чоловічого одягу. Якщо проаналізувати статистику продаж крупних турецьких мереж готового одягу, більшою популярністю користується жіночий одяг, приблизно 55% від загальних продаж. Чоловічий та дитячий займають, в свою чергу, близько 25% та 20% відповідно(Внутрішня інформація компанії LC WAIKIKI, точна статистика та джерело не можуть бути вказані). Середня ціна на одяг розрахована за даними офіційного сайту LC WAIKIKI в Туреччині. [43] Так як планується виробництво базового одягу, то за основу бралися ціни на брюки, футболки, плаття, светри та майки. На жіночий одяг середня ціна для п'яти одиниць формується в межах 50 -55 турецьких лір(приблизно 8 доларів), на чоловічу ціни формуються на такому ж рівні, на дитячі речі – в межах 30-35(4 долари) лір в середньому значенні. Але це ціни на готовий одяг в великому магазині із

репутацією та брендом, тому речі нового підприємства повинні бути дешевші приблизно в два рази. Розрахунок очікуваних доходів подано нижче

Таблиця 3.5

Очікуваний дохід від продажу на перший рік

Послуга	Замовлення, кількість на місяць	Середня ціна за одиницю в дол.США	Загально, місяць	Загально, рік
Жіночий одяг	5 500	4	22 000	264 000
Дитячий одяг	2 000	2,5	5 000	60 000
Чоловічий одяг	2 500	4	10 000	120 000
Загально	10 000	12	37 000	444 000

Як вже зазначалося вище, на другий та третій рік планується збільшення виробництва на 10% щороку, тому подальші розрахунки доходу базуються саме на цьому. Тобто на другий рік кількість вироблених одиниць за місяць становитиме 11 000 штук(з них 6 050 жіночих, 2 750 чоловічих та 2 200 дитячих). Середню ціну можна залишити на тому ж рівні, тільки знизити ціну на дитячий одяг з 2,5\$ доларів до 2, адже за статистикою, дитячий одяг зазвичай не користується такою популярністю, як дорослий.

Жіночий одяг: $6050 \times 4 \times 12 = 290\,400\$$

Чоловічий одяг: $2750 \times 4 \times 12 = 132\,000\$$

Дитячий одяг: $2200 \times 2 \times 12 = 52\,800\$$

Розрахунок на третій рік буде базуватися на другому році, тобто кількість одиниць загально становитиме 12 100 штук на місяць, жіночого, чоловічого та дитячого 6 655, 3 025 та 2 420 одиниць відповідно. Тобто, в розрахунок на потенційний дохід, виходить наступне:

Жіночий одяг: $6\,655 \times 4 \times 12 = 319\,440\$$

Чоловічий одяг: $3\,025 \times 4 \times 12 = 145\,200\$$

Дитячий одяг: $2\,420 \times 2 \times 12 = 58\,080 \$$

Тож, розрахунки на перші три роки існування компанії знаходяться в таблиці нижче.

Таблиця 3.6

Очікуваний дохід від продажу в перспективі трьох років

Послуга	Рік		
	1	2	3
Жіночий одяг	330 000	290 400	319 440
Дитячий одяг	48 000	52 800	58 080
Чоловічий одяг	150 000	132 000	145 200
Загально	444 000	475 200	522 720

Варто зазначити, що всі розрахунки проведені щодо умов 2019 року та мають тенденцію серйозно змінюватися впродовж наступних років під впливом факторів, які неможливо прийняти за увагу на сьогоднішній день.

Будь-яка нова компанія, навіть невелика, на перших етапах потребує великої кількості вкладень, і для молодого інвестора питання пошуку коштів стає вкрай гострим.

Реалії сьогодення такі, що молоді підприємці мають досить обмежений круг можливостей залучити кошти до проекту. Зазвичай для відкриття власного підприємства використовують гранти чи кредити, але в поданих умовах це досить сумнівно відповідає реаліям. По-перше, гранти видаються здебільшого на проекти в тих сферах, розвиток яких має стратегічно важливе значення для країни. Нажаль, текстильна промисловість в Туреччині перспективна, але ключовою не є, тому цей варіант задіяти неможливо. По-друге, кошти навіть на першому році потрібні досить великі, і банки навряд чи з ентузіазмом видадуть таку суму інвестору без досвіду та позитивної кредитної історії.

Настільки амбіційні проекти люди без досвіду, як правило, інвестують або за власні кошти, або за допомогою більш досвідчених інвесторів. На першому етапі, тобто на перший місяць існування компанії, за який потрібно провести реєстрацію та юридичне оформлення майбутнього підприємства, знайти приміщення, купити необхідне обладнання та інвентар та організувати виробництво, потрібно приблизно тридцять тисяч доларів.

В умовах поданого проекту, як вже зазначалося раніше, варіант брати кредит не підходить, тому найбільш реальний спосіб залучити кошти – це зайняти

їх в родичів, що згодні їх дати на умовах повернення через невизначений строк та без нарахування відсотків. Так як мало хто погодиться інвестувати кошти без власної вигоди, то умовою такого варіанту залучення коштів буде оформлення підприємства на ім'я цієї людини та зарахування чистого прибутку на її рахунок.

Так як інвестування цього проекту має бути іноземним, українські кошти мають потрапити до Туреччини. Для переводу коштів можна скористатися системою Western Union, яка розповсюджена по всьому світу. В багатьох випадках, для цього не потрібно мати рахунки ані відправнику, ані отримувачу. Також переводи таким способом мають достатньо високий рівень безпеки та проводяться дуже швидко.

Аби відправити кошти через цю систему в іншу країну, треба:

- Звернутися до банку, який працює із системою Western Union.
- Заповнити форму на переказ.
- Показати всі необхідні документи(зазвичай вистачає паспорту).
- Оплатити в повній вартості суму переказу та пов'язані із процесом переказу витрати.
- Отримати десяти значний код після переказу, який треба повідомити отримувачу.

Отримати кошти також можна тільки в відділенні, о працює із Western Union. Для цього також потрібно мати із собою документи, заповнити форму на отримання переказу та повідомити код переказу. Варто зазначити, що за цією системою стягується комісія на суму переводу. Тариф на перекази більше тисячі доларів становить \$50. В наступній таблиці розраховано ефективність майбутніх інвестицій в проект. Витрати на виробництво та доходи від нього переносяться з попередніх розрахунків.

Також треба розрахувати амортизацію на наступне обладнання:

Електроніка- 3 роки(1 815\$)

Меблі – 5 років(1 394\$)

Швейні машини та інше необхідне обладнання – 5 років(5 938\$)

Таким чином, амортизація розраховується наступним способом:

Електроніка: $1\,815/3=605\$$

Перший рік: $1\,815-605=1\,210\$$

Другий рік: $1\,210-605=605\$$

Третій рік: $605-605=0\$$

Меблі: $1\,394/5=278,8\$$

Перший рік: $1\,394-278,8=1\,115,2\$$

Другий рік: $1\,115,2-278,8=836,4\$$

Третій рік: $836,4-278,8=557,6\$$

Четвертий рік: $557,6-278,8=278,8\$$

П'ятий рік: $278,8-278,8=0\$$

Машини та обладнання: $5\,938/5=1\,187,6\$$

Перший рік: $5\,938-1\,187,6=4\,750,4\$$

Другий рік: $4\,750,4-1\,187,6=3\,562,8\$$

Третій рік: $3\,562,8-1\,187,6=2\,375,2\$$

Четвертий рік: $2\,375,2-1\,187,6=1\,187,6\$$

П'ятий рік: $1\,187,6-1\,187,6=0\$$

Загальна амортизація в розрахунку на три роки:

Перший рік: $605+278,8+1\,187,6=2\,071,4\$$

Другий рік: $605+278,8+1\,187,6=2\,071,4\$$

Третій рік: $605+278,8+1\,187,6=2\,071,4\$$

Основні податки, які повинно оплатити будь-яке підприємство в Туреччині, це ПДВ та податок на прибуток в розмірі 22%[44].

Балансовий прибуток розраховується за формулою: доходи від продажу – ПДВ(18%)-витрати на виробництво. Тобто, в розрахунку для кожного року:

Перший рік: $444\,000-79\,920-355\,848=8\,232\$$

Другий рік: $475\,200-85\,536-369\,900=19\,764\$$

Третій рік: $522\,720-94\,089,6-384\,942,4=43\,688\$$

Потім треба розрахувати податок на прибуток підприємства.

Перший рік: $8\,232 \cdot 22\% = 1\,811,04\$$

Другий рік: $19\,764 \cdot 22\% = 4\,348,08$

Третій рік: $43\,688 \cdot 22\% = 9\,611,36\$$

Чистий прибуток підприємства, в свою чергу, розраховується к балансовий прибуток-податок на прибуток:

Перший рік: $8\,232 - 1\,811,04 = 6\,420,96\$$

Другий рік: $19\,764 - 4\,348,08 = 15\,415,92\$$

Третій рік: $43\,688 - 9\,611,36 = 34\,076,64\$$

Таблиця 3.7

Ефективність інвестицій

Індикатор	Рік			
	0	1	2	3
Інвестиції	23 505	-	-	-
Очікувані доходи від продажу	-	444 000	475 200	522 720
Витрати	-	355 848	369 900	384 942,4
Балансовий прибуток	-	8 232	19 764	43 688
Чистий прибуток	-	6 420,96	15 415,92	34 076,64

Для завершення розрахунків для поданого проекту необхідно розрахувати амортизацію, вхідні потоки, ставку дисконтування для кожного року та дисконтовані грошові потоки(Cash flow). Необхідні для розрахунків дані:

Ставка депозитна для юридичних осіб: 8,25%

Рівень інфляції: 10,05%

Рівень ризику: 7%

Вхідні потоки, в свою чергу, розраховуються як чистий прибуток за рік+ амортизація в відповідному році.

Перший рік: $6\,420,96 + 2\,071,4 = 8\,492,36\$$

Другий рік: $15\,415,92 + 2\,071,4 = 17\,487,32\$$

Третій рік: $34\,076,64 + 2\,071,4 = 36\,148,04\$$

Для розрахунку ставки дисконтування буде використовуватися стандартна формула:

$$СД=(1+ставка за депозитом) \times (1+рівень інфляції) \times (1+рівень ризику) - 1$$

$$СД=(1+0,0825) \times (1+0,1005) \times (1+0,07) - 1 = 0,28$$

В розрахунку на роки:

$$\text{Перший рік: } 1/1,28=0,78$$

$$\text{Другий рік: } 1/1,64=0,60$$

$$\text{Третій рік: } 1/2,09=0,47$$

Та дисконтовані грошові потоки розраховуються за наступною формулою:
вхідні потоки $\times$ ставку дисконтування для відповідного року.

$$\text{Перший рік: } 8\,492,36 \times 0,78 = 6\,624\$$$

$$\text{Другий рік: } 17\,487,32 \times 0,60 = 10\,492\$$$

$$\text{Третій рік: } 36\,148,04 \times 0,47 = 16\,990\$$$

Таблиця 3.8

Остаточні розрахунки

Рік	Інвестиції.	Чистий прибуток	Амортизація	Вхідні потоки	Ставка дисконт.	Cash flow
0	23 505	-	-	-	1	-
1	-	6 420,96	2 071,4	8 492,36	0,78	6 624
2	-	15 415, 92	2 071,4	17 487,32	0,60	10 492
3	-	34 076, 64	2 071,4	36 148, 04	0,47	16 990
Загально	23 505	55 913, 52	6 214,2	62 127,72	1,85	34 106

Чиста поточна вартість для поданого проекту буде розрахована, як сума чистого дисконтованого прибутку за три роки мінус інвестиції:

$$NPV: (6\,420,96/1,28 + 15\,415,92/1,64 + 34\,076,64/2,09) - 23\,505 = 7\,216\$$$

Індекс рентабельності розраховується як сума дисконтованого прибутку поділена на інвестиції:

$$PI: (6\,420,96/1,28 + 15\,415,92/1,64 + 34\,076,64/2,09) / 23\,505 = 1,3$$

Період окупності проекту розраховується як інвестиції поділені на середньорічний дисконтований прибуток:

$$PP = 23\,505 / 10\,240 = 2,29.$$

Таким чином, можна зробити висновок, що поданий проект має непогані перспективи та показники для аналізу його інвестиційної привабливості. Варто зазначити також, що розрахунки мають досить оптимістичний характер, в реальності ж в цій сфері бізнесу діють суворі правила конкуренції і досягти висот, маючи таку кількість серйозних та успішних конкурентів, буде досить важко.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Таким чином, поданий проект демонструє умови та особливості інвестування в Турецьку економіку та створення власного підприємства на території цієї країни.

На сьогодні Турецька економіка є однією із тих, що мають найбільш динамічні темпи розвитку. Ця країна має певні особливості ведення бізнесу, як економічні, так і соціально-культурні. Аби мати змогу ефективно та успішно вести бізнес в Турецькій Республіці, треба звертати увагу на всі аспекти цієї країни.

В цілому умови для бізнесу в Туреччині останні роки досить сприятливі для залучення іноземного капіталу. За методологією Doing Business країна займає досить високу позицію в рейтингу країн усього світу, що також є позитивним моментом у питанні вибору країни для інвестування. В Туреччині досить прості умови реєстрації компанії та досить низький рівень корупції та бюрократії, що також набагато спрощує створення власного підприємства.

Варто звернути також увагу на соціально-культурні аспекти. В Туреччині люди достатньо дружелюбні, поважають традиції та відкриті до нового. Із точки зору співробітництва із турецькими партнерами, робітниками та постачальниками треба враховувати також і такі моменти в житті турецького народу. В цьому допоможе аналіз середовища за методологією Хофстеде.

Останні роки клімат для інвестицій достатньо сприятливий, надійний та перспективний. Можна обрати майже будь-яку сферу, деякі із них, особливо важливі для економічного розвитку країни, мають спеціальні привілеї, що також привертає увагу іноземного інвестора. Звичайно, варто враховувати й негативні сторони, країна має тенденцію до коливань розвитку, що також може вплинути на діяльність майбутнього підприємства.

Поданий проект загалом є досить перспективним. Обрана сфера діяльності має широке поширення в країні та в світі. Популярність текстильної промисловості також відіграє позитивну роль в пошуку кваліфікованої робочої сили - в Туреччині проблем із цим не виникне.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Релігія в Туреччині-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.propertyturkey.com/ru/blog-turkey/religion-in-turkey-how-diverse-is-it>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.
2. Growth and Structure of the Economy-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://countrystudies.us/turkey/53.htm>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.
3. Economic change in twentieth century Turkey: Is the glass more than half full? -[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/228381130_Economic_change_in_twentieth_century_Turkey_Is_the_glass_more_than_half_full, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.
4. Turkey's economy: a story of success with an uncertain future - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.osw.waw.pl/en/publikacje/osw-commentary/2013-11-06/turkeys-economy-a-story-success-uncertain-future>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.
5. Валовий внутрішній продукт-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=33001, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.
6. Офіційний сайт «Worldbank» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2018&locations=TR&start=2003>
7. Офіційний сайт «Worldbank» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&locations=TR&start=2003>
8. Інфляція-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=1244, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

9. Офіційний сайт «Статбюро»- [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.statbureau.org/>

10. Офіційний сайт «Статбюро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.statbureau.org/ru/inflation-comparison>

11. HSYK: Якщо нас вибрали, ми будемо працювати в гармонії з виконавчою владою- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iyibilgi.com/?haber,338093>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова тур.

12. BOZDAĞ" İSTİNAFLA YARGITAY VE DANIŞTAY'IN İŞ YÜKÜ AZALACAK" - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://basin.adalet.gov.tr/Etkinlik/bozdag-istinafla-yargitay-ve-danistayin-is-yuku-azalacak>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова тур.

13. В Туреччині починають масштабну реформу судової системи- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.golos.com.ua/article/321141>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

14. Що таке девальвація? - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://sfera24.com/blog-more?id=2>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

15. Статистичний щорічник світової енергетики- [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://yearbook.enerdata.ru/electricity/world-electricity-production-statistics.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

16. Про Туреччину- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://infoturk.biz/o-turcii/promyishlennost-html/#>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

17. Туреччина втрачає інвесторів - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://whiteinvestor.com/turtsiya-teryayet-investorov-pokupatelej-nedvizhimosti-obespokoilo-snizhenie-protsentnykh-stavok.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

18. Іпотечний бум в Туреччині - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://whiteinvestor.com/ipotechnyj-bum-v-turtsii-vse-bolshe-nedvizhimosti-pokupaetsya-pri-sodejstvii-bankov.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

19. Офіційний сайт «CIA» -[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/239rank.html#TU>

20. Офіційний сайт «CIA»- [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/docs/notesanddefs.html#403>

21. Офіційний сайт «CIA»- [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/docs/notesanddefs.html#241>

22. Офіційний сайт «CIA»- [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/243.html>

23. Офіційний сайт «CIA»- [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/240.html>

24. Офіційний сайт «Turkstat»- [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.turkstat.gov.tr/HbGetir.do?id=33850&tb_id=5

25. Офіційний сайт «Turkstat»- [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.turkstat.gov.tr/HbGetir.do?id=33850&tb_id=2

26. Офіційний сайт «Turkstat»- [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.turkstat.gov.tr/HbGetir.do?id=33850&tb_id=3

27. Офіційний сайт «Turkstat» -[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.turkstat.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33850>

28. Офіційний сайт «Eurostat» -[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://ec.europa.eu/eurostat/home?>

29. Офіційний сайт «Unctad»- [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>

30. Офіційний сайт «Unctad» -[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
https://unctadstat.unctad.org/Infographics/Fdi_2018_800x1142.png

31. Офіційний сайт «Unctad» -[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationChapters/tdstat44_FS09_en.pdf

32. Звіт TCNB-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/cb23c98d-d9a5-465f-8c9c-9f84b533aaf8/uyp.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-cb23c98d-d9a5-465f-8c9c-9f84b533aaf8-n6moLJ0>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова тур.

33. FDI in Tirkey-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.invest.gov.tr/en/WhyTurkey/Pages/fdi-in-turkey.aspx>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

34. Фінансовий словник – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/23141, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

35. Що таке інвестиційний клімат – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://investicii-v.ru/investicionnij_klimat/, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

36. Офіційний сайт «Хофстеде Інсайт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/turkey/>

37.Офіційний сайт «Doing Business» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploreeconomies/turkey>

38. Офіційний сайт «Take profit» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://take-profit.org>

39. Мінімальна та середня заробітна плата в Туреччині– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://take-profit.org/statistics/minimum-wages/turkey/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

40. Офіційний сайт «Bbqcash» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bbqcash.com/>

41. Реєстрація компанії в Стамбулі, Туреччина– [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://internationalwealth.info/best-offshore-services/company->

incorporation-in-istanbul-turkey-product-article/, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

42. Вісім порад щодо відкриття бізнесу в Туреччині– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vc.ru/flood/25697-business-in-turkey/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

43. Офіційний сайт «LC WAIKIKI» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.lcwaikiki.com/>

44. Податкові системи інших країн: Туреччина – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/%D1%82%D1%83%D1%80%D1%86%D0%B8%D1%8F/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.