

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Стратегічне партнерство між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері

Студентки 2 курсу, 1мз групи,
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Герук Дарини
Вікторівни

підпис

Науковий керівник
доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри
світової економіки

Дугінець Ганна
Володимирівна

підпис

Гарант освітньої
програми
кандидат економічних наук,
професор кафедри світової
економіки

Кудирко Людмила
Петрівна

підпис

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП		4
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ТУРЕЧЧИНОЮ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ		6
1.1.	Теоретичні підходи до визначення сутності стратегічного партнерства між країнами в міжнародній економіці	6
1.2	Оцінювання місця України та Туреччини в світовій економіці	11
	Висновки до розділу 1	16
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ТУРЕЧЧИНОЮ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ		18
2.1	Розвиток торговельно-економічної співпраці між Україною та Туреччиною в XXI столітті	18
2.2	Оцінка факторів впливу зовнішнього середовища на динаміку та структуру торговельно-економічної діяльності між Україною та Туреччиною	25
	Висновки до розділу 2	31
РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ТУРЕЧЧИНОЮ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ		32
3.1	Пріоритетні напрями посилення стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері	32
3.2	Прогнозна оцінка наслідків запровадження запропонованих заходів у двосторонніх торговельно-економічних відносинах	40
	Висновки до розділу 3	46
	ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	47
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	51

Анотація

Герук Д.В. «Стратегічне партнерство між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері» (на матеріалах Асоціація "Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine)". Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю «Економіка», спеціалізацією «Міжнародна економіка». Київський національний торговельно-економічний університет, 2021.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню сутності та факторам розвитку стратегічного партнерства у міжнародній економіці та оцінці міжнародного співробітництва між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері. У роботі здійснено оцінку теоретичних підходів до визначення сутності стратегічного партнерства між країнами в міжнародній економіці та оцінено місце України та Туреччини в світовій економіці. Здійснено аналіз тенденцій розвитку торговельно-економічної співпраці між Україною та Туреччиною в ХХІ столітті та оцінено фактори впливу зовнішнього середовища на динаміку та структуру торговельно-економічної діяльності між Україною та Туреччиною. Обґрунтовано пріоритетні напрями посилення стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері та надано прогнозну оцінку наслідків запровадження запропонованих заходів у двосторонніх торговельно-економічних відносинах.

Ключові слова: стратегічне партнерство, Туреччина, інвестиції, торгівля

Annotation

Geruk D. "Strategic partnership between Ukraine and Turkey in the field of trade and economic" (based on the materials of the Association "Ukrainian National Committee of the International Chamber of Commerce (ICC Ukraine)". Final qualification work for a master's degree in specialty "Economic", specialization "International Economic" Kyiv National University of Trade and Economics, 2021.

The final qualifying work is devoted to the study of the essence and factors of development of strategic partnership in the international economy and the assessment of international cooperation between Ukraine and Turkey in the trade and economic sphere. The paper evaluates theoretical approaches to definition of the the essence of strategic partnership between countries in the international economy and assesses the place of Ukraine and Turkey in the world economy. The analysis of tendencies of development of trade and economic cooperation between Ukraine and Turkey in the XXI century is carried out and the factors of influence of external environment on dynamics and structure of trade and economic activity between Ukraine and Turkey are estimated. The priority directions of strengthening the strategic partnership between Ukraine and Turkey in the trade and economic sphere are substantiated and the forecast assessment of the consequences of the implementation of the proposed measures in the bilateral trade and economic relations is given.

Key words: strategic partnership, Turkey, investment, trade

ВСТУП

Актуальність. У нинішньому світі надзвичайно важливим для кожної з країн є формування довгострокових зв'язків з зарубіжними партнерами для забезпечення оплоту стабільності у турбулентному середовищі. Одним з форматів такої взаємодії є стратегічне партнерство, метою якого є обопільна реалізація учасниками своїх інтересів у довгостроковій перспективі. Характерним є те, що стратегічне партнерство не являє собою поширений формат взаємовідносин, таким чином дослідження передумов та факторів переходу країн до такого статусу співробітництва викликає значний інтерес.

Одним зі стратегічних партнерів України сьогодні є Туреччина, передумовою чого є у першу чергу спільність політичних інтересів країн, а також наявність перспективних сфер взаємодії в торгівлі та інвестуванні. Водночас потенціал співробітництва між країнами попри численні політичні заяви сьогодні використовується недостатньою мірою, та і на політичному рівні залишаються питання, вирішення яких сприятиме посиленню взаємодії між країнами. Зазначене вказує на актуальність обраної теми та доцільність її дослідження.

Теоретичні засади та практичні аспекти стратегічного партнерства досліджували у своїх наукових працях такі вчені як: А. Гандзюра, Ю. Седляр, Н. Кравченко, А. Годлюк, Н. Данилова, О. Кравченко, О. Іващенко, Н. Резнікова, А. Лезіна, А. Андрійшина та інші. Водночас подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з географічними пріоритетами стратегічного партнерства України.

Об'єкт дослідження: відносини в межах стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною.

Предмет дослідження: теоретичні засади та практичні аспекти стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері.

Мета дослідження: обґрунтування напрямів підвищення ефективності стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері. Для досягнення даної мети у роботі було виконано наступні завдання:

- систематизувати теоретичні підходи до визначення сутності стратегічного

партнерства між країнами в міжнародній економіці;

- оцінити позиції України та Туреччини в світовій економіці;
- проаналізувати розвиток торговельно-економічної співпраці між Україною та Туреччиною в XXI столітті;
- здійснити оцінку факторів впливу зовнішнього середовища на динаміку та структуру торговельно-економічної діяльності між Україною та Туреччиною;
- визначити пріоритетні напрями посилення стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері;
- здійснити прогностичну оцінку наслідків запровадження запропонованих заходів у двосторонніх торговельно-економічних відносинах.

Методи дослідження: у ході написання даної роботи було використано такі загальнонаукові методи, зокрема: аналіз, синтез, логічний та історичний методи, спостереження; метод узагальнення.

Інформація про апробацію результатів дослідження представлено у науковій статті: Герук Д.В. Тенденції розвитку стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері // Modern Relations hips in the World Economy : зб. наук. ст. студ. /відп. ред. Г.В. Дугінець – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. – 242 с.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи: складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ТУРЕЧЧИНОЮ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності стратегічного партнерства між країнами в міжнародній економіці

На нинішньому етапі розвитку світової економіки, коли існування будь-якої з країн світу неможливе без розгалуженої та диверсифікованої системи взаємовідносин з зарубіжними партнерами, особливо важливим для забезпечення високої ефективності міжнародної взаємодії є чітке визначення пріоритетів та усвідомлення завдань співпраці з кожною конкретною державою.

Однією з найбільш важливіших для країни форм міжнародної співпраці є стратегічне партнерство, що передбачає тривалу взаємодію між країнами для досягнення їх довгострокових інтересів. Наразі достатньо велика кількість досліджень присвячена теоретичним засадам та практичним аспектам стратегічного партнерства, з огляду на що існують різні підходи до визначення сутності цього поняття.

На думку А. Гандзюри стратегічне партнерство – це інструмент реалізації зовнішньої політики, який передбачає найбільш масштабний і вигідний для всіх сторін спосіб взаємодії в різноманітних сферах і галузях та відповідає геостратегічним інтересам задіяних суб'єктів. Автор підкреслює, що стратегічне партнерство порівняно з іншими формами міжнародної взаємодії, має винятковий характер, оскільки його метою є реалізація національних інтересів. Стратегічне партнерство полягає в узгодженні дій між різними суб'єктами міжнародних відносин, при цьому характерним є те, що такий вид відносин рідко буває сконцентрованим в одній галузі – зазвичай він охоплює значну кількість напрямків, у яких держави мають спільні інтереси. Узагальнюючи існуючі підходи, автор доходить

висновку, що стратегічне партнерство являє собою такий рівень співробітництва між державами, який передбачає здійснення ними спільних дій для задоволення своїх ключових національних інтересів [1].

На наш погляд, зведення стратегічного партнерства лише до здійснення спільних дій є некоректним, оскільки зазначений формат міжнародної взаємодії передбачає також розроблення та реалізацію політик в окремих сферах, що передбачають здійснення різними державами заходів відокремлено одна від одної, втім задля досягнення спільних цілей.

Ю. Седляр Ю. та Н. Кравченко також визначають стратегічне партнерство як інструмент зовнішньої політики держави, зазначаючи при цьому, що його виникнення обумовлюється збігом стратегічних національних інтересів різних держав у декількох сферах, а використання сприяє узгодженню дії на міжнародній арені з іншими державами [2].

Розглянутий підхід, на наш погляд, досить точно характеризує сутність міжнародного партнерства, акцентуючи увагу на двох ключових його аспектах: узгодження дій та наявність спільних стратегічних інтересів/цілей.

На думку А. Годлюк стратегічне партнерство – це тип міждержавних відносин, побудований як послідовна система взаємодії держав в напрямі реалізації спільних стратегічних завдань, інтересів та цілей. Автор підкреслює, що на відміну від союзницьких відносин, стратегічне партнерство не передбачає жорсткої системи зобов'язань політичного, економічного, гуманітарного або безпекового характеру. Втім за умови залучення країн до стратегічного партнерства усі сторони повинні визнавати спільні цінності та бачення, забезпечувати обопільну зовнішньополітичну підтримку, зокрема в рамках міжнародних організацій, узгоджувати позиції у кризових ситуаціях та при вирішенні міжнародних конфліктів [3].

Таким чином, стратегічне партнерство вирізняється наступними ознаками, які впливають із суті міжнародної економічної стратегії:

- наявність чіткої мети партнерства суб'єктів міжнародних економічних відносин;

- наявність механізму реалізації поставленої мети;
- довготривалий характер взаємодії;
- визначення суб'єктів партнерських відносин.

Н. Данилова та О. Кравченко визначають міжнародне стратегічне економічне партнерство як форму міжнародної довгострокової взаємодії між суб'єктами міжнародних економічних відносин, що побудована на основі чітко визначених принципів, і яка через формування спільної стратегії у визначених сферах діяльності має на меті реалізацію економічних інтересів кожного з партнерів [4].

У роботі Н.В. Резнікової та О.А. Іващенко стратегічне партнерство розглядається як альтернатива економічній інтеграції, втім автор справедливо порушує питання, чи можливі ці формати взаємодії між країнами, які за ключовими індикаторами економічного, політичного розвитку є несумісними. Автори зазначають, що у таких умовах вірогідною є ситуація, коли діалог між сторонами буде нерівноправним, і одна сторона спонукатиме іншу реалізовувати власні національні інтереси на світовому просторі та впливатиме на прийняття нею рішень [5].

Попри якісну аргументацію автора, необхідно відзначити, що стратегічне партнерство може бути ефективним і за умови різного рівня економічного розвитку його учасників, якщо їх цілі та завдання співпадають. Зокрема, саме формат стратегічного партнерства з більш розвинутими партнерами може сприяти динамічному розвитку держав з нижчим рівнем розвитку у випадку, коли на етапі укладання угоди умови такої співпраці були детально виписані, і на етапі переговорного процесу відмінність у показниках економічного розвитку була врахована.

У контексті рівноправ'я сторін умовами стратегічного партнерства є:

- самостійне формулювання кожною зі сторін цілей, бажаних результатів, що ведуть до реалізації її специфічних інтересів;
- відсутність суперечностей між цілями сторін та засобами їх досягнення;

- наявність у кожної зі сторін необхідних засобів за одночасного браку певних можливостей, без яких обраний спосіб досягнення мети не може вважатися за достатній;
- готовність кожної із сторін «поділитися» певними можливостями з партнером, унаслідок чого способи досягнення поставлених цілей стають реалістичнішими; рівноправність сторін під час співпраці;
- наявність чітких, зрозумілих обом сторонам стратегій, планів реалізації довгострокових цілей [6].

Для забезпечення високої ефективності стратегічного партнерства воно має базуватися на дотриманні низки принципів. А. Гандзюра виділяє, зокрема, такі: довготривалості, взаємовигідність, неприпустимість дискримінації, послідовність [1].

Принцип довготривалості є надзвичайно важливим з огляду на те, що метою стратегічного партнерства є досягнення конкретної цілі, яка, зазвичай, не може бути реалізована у короткостроковій перспективі. Таким чином, саме тривалий період взаємодії відрізняє цей формат співробітництва від інших. Про взаємовигідність стратегічного партнерства мова йшла вище, втім доцільно ще раз підкреслити ключове значення забезпечення інтересів обох сторін у процесі взаємодії. Принцип послідовності є надзвичайно важливим для сторін з огляду на те, що поставлені ними цілі вимагають реалізації дрібніших завдань, і послідовність їх виконання є детермінантою досягнення кінцевої мети. Неприпустимість дискримінації як принцип стратегічного партнерства також розглядалася раніше: кожна сторона має отримати внаслідок такої співпраці рівноцінні вигоди, хоча вони і можуть мати різну природу і форми прояву.

А. Лезіна та А. Андрійшина пропонують більш широкий перелік засад ефективності стратегічного партнерства:

- спільна зацікавленість партнерів у плідному співробітництві;
- готовність враховувати інтереси іншої сторони;
- взаємна відмова від дискримінаційних дій одного проти одного;

- довготерміновий характер партнерських відносин;
- наявність дійових механізмів реалізації такого формату відносин;
- правове закріплення змісту й механізмів стратегічного партнерства в двосторонніх документах;
- дисциплінованість, послідовність і прогнозованість, неухильне виконання
- партнерами своїх зобов'язань [7].

Загалом, представлені підходи є подібними, втім надзвичайне значення мають саме ті принципи, які відсутні у першого автора: стратегічне партнерство має бути юридично закріпленим, а також передбачати механізми регулювання з метою покращення ефекту взаємодії.

Формування і реалізації системи стратегічного економічного партнерства між країнами передбачає проходження таких етапів:

- визначення пріоритетних сфер партнерства, порівняльний аналіз ринкового середовища країн партнерів, визначення сильних і слабких сторін країн-партнерів;
- визначення принципів та напрямів економічного партнерства;
- визначення стратегічних національних інтересів;
- формулювання стратегічних цілей партнерства;
- розробка стратегії досягнення цілей партнерства;
- розробка програм реалізації цілей;
- оцінка ефективності реалізації цілей країн-партнерів.

На практиці етапи можуть бути інтегрованими, окремі з них можуть бути виражені більш чітко, інші - бути менш важливими для конкретного випадку. Водночас зазначений підхід вказує на те, що стратегічне партнерство є результатом тривалої роботи обох сторін та є цілеспрямованою діяльністю.

Загалом, стратегічне партнерство сьогодні є одним з інструментів досягнення країнами їх цілей з використанням для цього потенціалу іноземних держав. При цьому зарубіжні партнери повинні мати можливість у процесі досягти власних цілей, реалізація яких самотужки є складною. Сьогодні

розглянутий формат взаємодії є достатньо поширеним у міжнародній практиці, при чому його учасниками виступають країни з різним рівнем розвитку і у різних комбінаціях.

На етапі пандемії коронавірусу одним з напрямів глобального стратегічного партнерства стало подолання пандемії та її наслідків, і загалом саме за рахунок поєднання зусиль боротьба з COVID-19 виявилася результативною. З огляду на подальшу глобалізацію світогосподарських зв'язків надалі стратегічне партнерство буде розвиватися, охоплюючи усе більше країн та сфер світового господарства.

1.2. Оцінювання місця України та Туреччини в світовій економіці

Одним зі стратегічних партнерів України є Туреччина. Між країнами станом на 01.09.2020 рік укладено 146 двосторонніх документів, які регулюють відносини практично в усіх сферах. Визначення стосунків між країнами як стратегічного партнерства здійснене Спільною декларацією про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною і Туреччиною від 25 січня 2011 року [8].

За індикаторами економічного розвитку Туреччина випереджає Україну (за класифікацією Світового банку країна належить до держав з рівнем доходу, вищим за середній, Україна – з нижчим), втім наявність спільних політичних інтересів та інтенсивні торговельно-економічні відносини роблять партнерство між країнами взаємовигідним. Фактично, Україну та Туреччину можна вважати прикладом стратегічного партнерства між країнами з різним рівнем розвитку, про яке йшлося у попередньому параграфі.

Обсяг ВВП Туреччини майже у 5 разів перевищує ВВП України (за показником ВВП на душу населення у 2,6 рази), водночас за останні 20 років динаміка економічного розвитку України була більш вражаючою порівняно з турецькою: Український ВВП зріс за досліджуваний період у 4,75 рази (у

розрахунку на душу населення – у 5,27 рази), тоді як аналогічні індикатори Туреччини склали 2,78 та 2,1 відповідно (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Індикатори економічного розвитку України та Туреччини у 2000 – 2019 рр.

Індикатор економічного розвитку		2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Темп зростання 2019/ 2000
Обсяг ВВП, млн. дол. США	Україна	32375	89239	136012	163160	175781	183310	133504	91031	93356	112190	130902	153781	4,75
	Туреччина	274295	506315	776967	838786	880556	957799	938934	864314	869683	858989	778382	761426	2,78
ВВП на душу населення, дол. США/особу	Україна	663	1903	2970	3577	3867	4048	2959	2026	2088	2522	2958	3496	5,27
	Туреччина	4337	7456	10742	11421	11796	12615	12158	11006	10894	10590	9453	9127	2,10
Обсяг вхідних прямих іноземних інвестицій за рік, млн. дол. США	Україна	595	7808	6495	7207	8401	4499	410	2961	3284	2601	2355	3070	5,16
	Туреччина	982	10031	9085	16143	13745	13461	12969	18976	13745	11020	12981	8434	8,59
Обсяг вихідних прямих іноземних інвестицій за рік, млн. дол. США	Україна	1	275	736	192	1206	420	111	-51	16	8	-5	648	648,00
	Туреччина	870	1064	1468	2331	4107	3534	6682	4809	2954	2622	3607	2841	3,27

Джерело: складено автором за даними [9]

У той самий час Туреччина є більш привабливою для зарубіжних інвесторів: обсяг фінансових ресурсів, вкладених в економіку країни у 2019 р. склав 8,4 млрд. дол. США, що у 8,6 рази більше за показник 2000 року. У той же час в Україну за 2019 рік надійшло 3,1 млрд. дол. США інвестицій, що лише у 5,16 разів більше ніж у 2000 році. Окрім цього, Туреччина є також більш активною на інвестиційній арені, у той час як показники інвестиційної активності України є вкрай низькими.

Позиції України та Туреччини у міжнародній торгівлі також неоднакові. Експорт товарів Туреччини у 3,6 рази перевищує обсяг продуктового експорту України, обсяг надання послуг Туреччини у 3,74 рази більший за аналогічний показник України у 2019 році (табл. 1.2). Водночас необхідно відзначити, що за останні роки обсяги поставок української продукції за кордон скоротилися (за 9 років скорочення склало 27%), у той час як Туреччина змогла збільшити товарний експорт на 34%.

Таблиця 1.2

**Обсяги зовнішньої торгівлі України та Туреччини у 2011 – 2019 рр., млн.
дол. США.**

Індикатор економічного розвитку		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Темп зростання 2019/2011
Експорт товарів	Україна	68393	68694	63320	53913	38127	36361	43428	47335	50054	0,73
	Туреччина	134907	152462	147748	157610	143850	149247	156993	168023	180836	1,34
Імпорт товарів	Україна	82608	84657	76986	54381	37516	39250	49439	57187	60800	0,74
	Туреччина	240842	236545	247169	242177	207207	202189	233800	223039	210343	0,87
Експорт послуг	Україна	21269	22089	22613	14884	12442	12448	14167	15794	17308	0,81
	Туреччина	41255	43568	58870	62290	55488	46328	53481	59023	64896	1,57
Імпорт послуг	Україна	13383	14589	16119	12362	11349	11959	13148	14447	15359	1,15
	Туреччина	20967	21024	25500	27881	25500	25805	27148	27930	28042	1,34

Джерело: складено автором за даними [9]

Аналогічна ситуація має місце і у нематеріальному експорті: в Україні він скоротився на 19% у період 2011 – 2019 рр., тоді як у Туреччині збільшився на 57%.

Розглядаючи динаміку імпорту, зазначимо, що обидві країни за досліджуваний період зуміли зменшити залежність від зовнішніх поставок: Україна скоротила поставки продукції на 26%, Туреччина – на 13%. У сфері послуг мав місце ріст імпорту – на 15% та 34% для України і Туреччини відповідно.

Товарна структура експорту України та Туреччини також є неоднаковою: в українському експорті домінують продукти харчування та продукція металургічної, турецького – устаткування та продукція легкої промисловості (рис. 1.2). Загалом, структури експорту вказує на те, що економіка Туреччини є більш стійкою до зовнішніх шоків, оскільки країна спеціалізується на поставках за кордон готової продукції. Україна у свою чергу здійснює поставки продуктів харчування, обсяги виготовлення та вартість яких у значній мірі залежать від природних чинників.

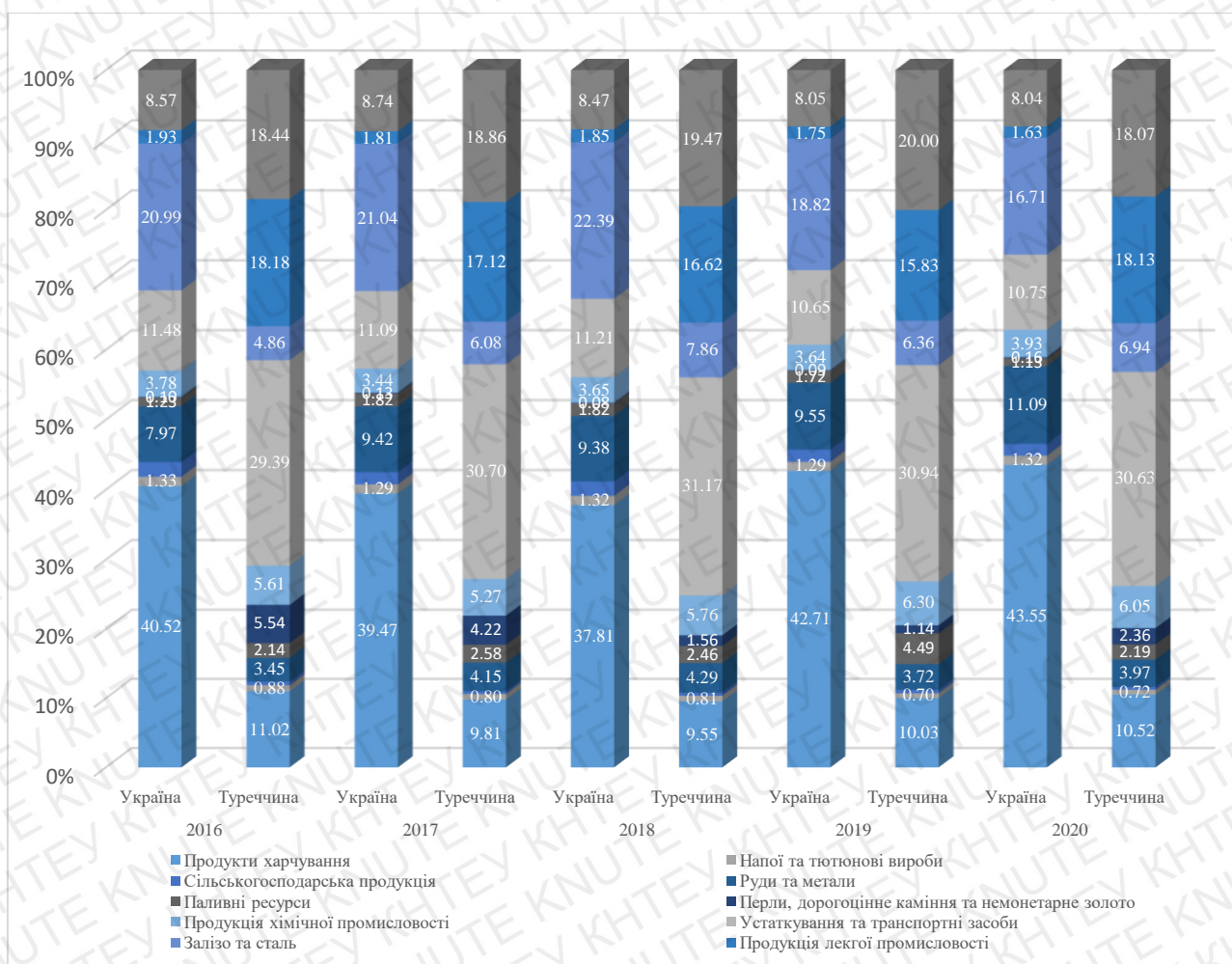


Рис. 1.2. Товарна структура експорту України та Туреччини у 2016 – 2020 рр., %

Джерело: складено автором за даними [9]

Втім, попри відмінності у структурі експорту можна говорити про значний потенціал співробітництва в сфері взаємної торгівлі, що є одним з важливих напрямків співпраці між країнами.

Структура імпорту країн також істотно відрізняється: Україна здебільшого закуповує на зовнішніх ринках високотехнологічне устаткування та транспортні засоби, а також паливні ресурси, а Туреччина здійснює поставки перлів та дорогоцінного каміння, продукції хімічної промисловості, а також, як і Україна, обладнання (рис. 1.3).

Загалом, здійснений аналіз вказує на те, що країни наразі мають різний економічний потенціал, втім, зважаючи на відмінності у структурі

торговельних потоків, потенціал для взаємодії в торговельно-економічній сфері між Україною та Туреччиною існує.

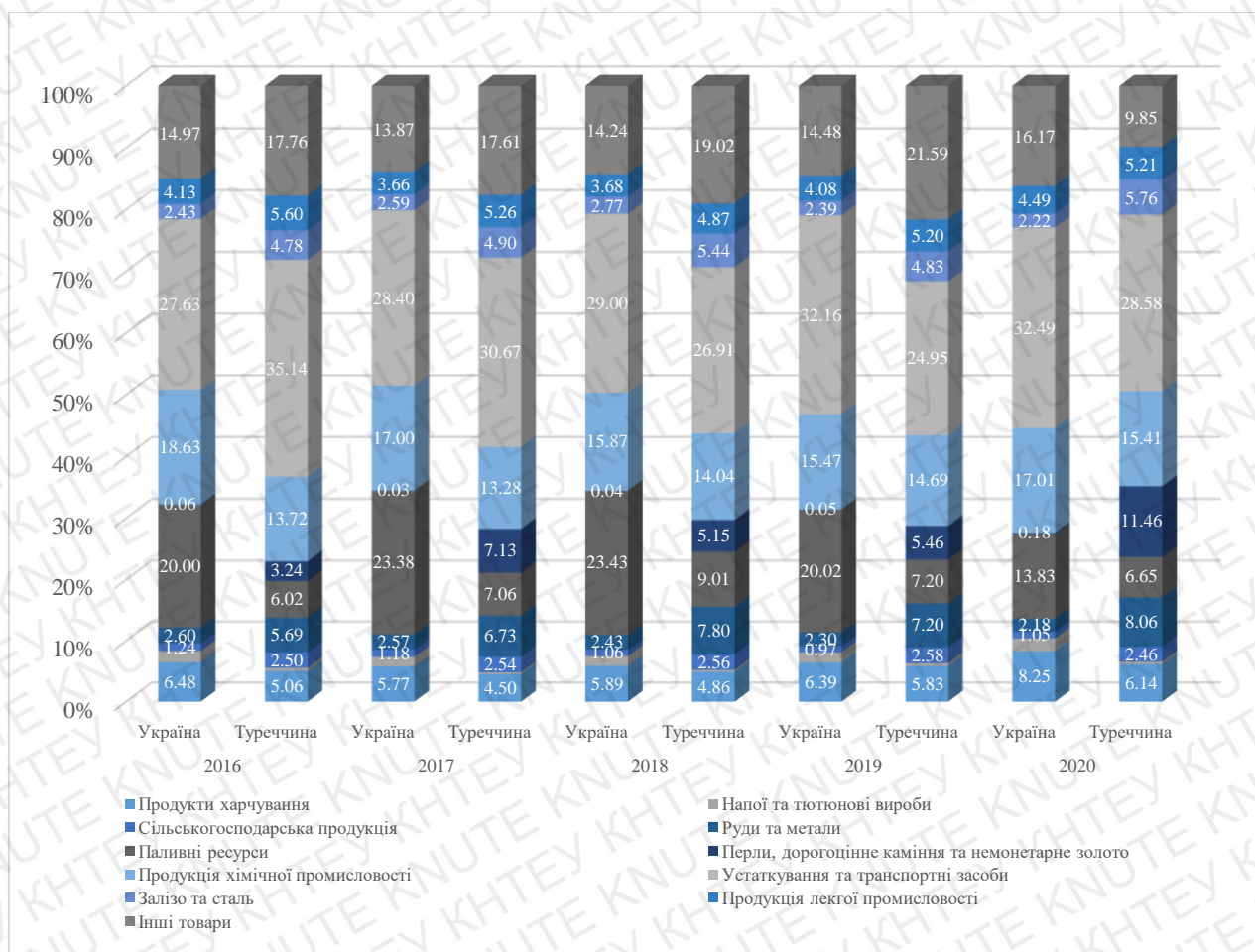


Рис. 1.3. Товарна структура імпорту України та Туреччини у 2016 – 2020 рр., %

Джерело: складено автором за даними [9]

Водночас якщо розглядати позиції країн в міжнародних рейтингах, можна побачити, що Туреччина хоч і має дещо вищі позиції у них, все ж, як і Україна, не належить до країн, що займають провідні позиції у світовому господарстві (рис. 1.4).

Зокрема, за даними 2019 року індекс глобальної конкурентоспроможності країн є достатньо близьким (62 у Туреччини та 57 у Україні), при цьому до спільних проблем держав, визначених цим рейтингом, належать розвиток інновацій та зовнішній борг. Туреччина також випереджає Україну за значенням рейтингу Doing business та за рівнем прозорості економіки. Водночас за рівнем розвитку людського потенціалу країни знаходяться досить

близько одна від одної. Загалом, розглянуті країни мають значну кількість проблем, які необхідно вирішувати для досягнення високих показників економічного розвитку, і стратегічне партнерство може виступати засобом для цього.

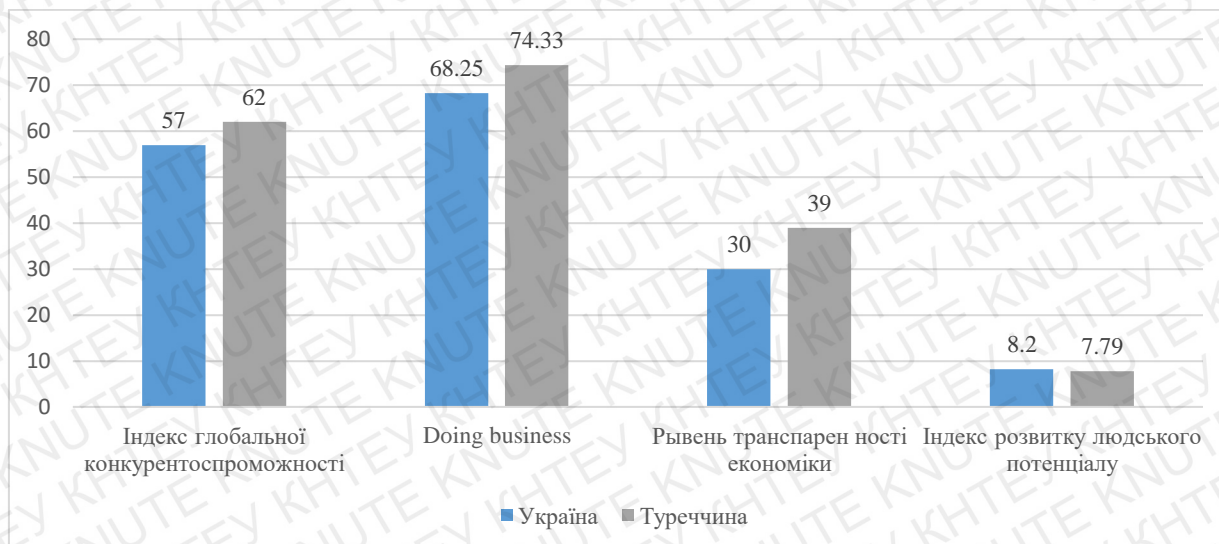


Рис. 1.4. Позиції України та Туреччини у міжнародних рейтингах у 2019 р.

Джерело: складено автором за [10, 11, 12, 13]

Безперечно, відставання України від Туреччини за усіма розглянутими підходами пояснюється різницею в економічних індикаторах, які враховуються при будь-якій оцінці рівня розвитку країни, оскільки, врешті-решт, впливають на усі сфери її функціонування. Втім за більшістю показників рейтингів позиції країн є близькими, що вказує на можливості співпраці не лише у контексті посилення сильних сторін кожної з держав, втім з метою вирішення спільних проблем.

Висновки до розділу 1

Однією з найбільш важливих для країни форм міжнародної співпраці є стратегічне партнерство, що передбачає тривалу взаємодію між країнами для досягнення їх довгострокових інтересів. Стратегічне партнерство вирізняється наступними ознаками, які випливають із суті міжнародної економічної стратегії: наявність чіткої мети партнерства суб'єктів міжнародних економічних відносин; наявність механізму реалізації поставленої мети;

довготривалий характер взаємодії; визначення суб'єктів партнерських відносин. Стратегічного партнерства має базуватися на дотриманні низки принципів, зокрема: довготривалості, взаємовигідності, неприпустимість дискримінації, послідовність.

Стратегічне партнерство сьогодні є одним з інструментів досягнення країнами їх цілей з використанням для цього потенціалу іноземних держав. При цьому зарубіжні партнери повинні мати можливість у процесі досягти власних цілей, реалізація яких самотужки є складною.

Одним зі стратегічних партнерів України є Туреччина. Визначення стосунків між країнами як стратегічного партнерства здійснене Спільною декларацією про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною і Туреччиною від 25 січня 2011 року. За індикаторами економічного розвитку Туреччина випереджає Україну (за класифікацією Світового банку країна належить до держав з рівнем доходу, вищим за середній, Україна – з нижчим), втім наявність спільних політичних інтересів та інтенсивні торговельно-економічні відносини роблять партнерство між країнами взаємовигідним.

Позиції України та Туреччини у міжнародній торгівлі також неоднакові. Експорт товарів Туреччини у 3,6 рази перевищує обсяг продуктового експорту України, обсяг надання послуг Туреччини у 3,74 рази більший за аналогічний показник України у 2019 році. Товарна структура експорту країн також є неоднаковою: в українському експорті домінують продукти харчування та продукція металургічної, турецького – устаткування та продукція легкої промисловості.

Загалом, здійснений аналіз вказує на те, що країни наразі мають різний економічний потенціал, втім, зважаючи на відмінності у структурі торговельних потоків, потенціал для взаємодії в торговельно-економічній сфері між Україною та Туреччиною існує.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ТУРЕЧЧИНОЮ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

2.1. Розвиток торговельно-економічної співпраці між Україною та Туреччиною в XXI столітті

Однією з передумов ефективного стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною є торговельно-економічне співробітництво, оскільки саме наявність інтересів в економічній сфері є підґрунтям, на якому будується взаємодія в усіх інших сферах. Більше того, можна констатувати, що необхідність створення умов для посилення економічного співробітництва зазвичай виступає причиною для започаткування діалогу щодо розвитку стратегічного партнерства.

У сфері товарів Туреччина є надзвичайно важливим партнером для України, оскільки наразі на цю країну припадає близько 5% експорту та 4,45 % імпорту продукції (рис. 2.1). Водночас необхідно відзначити, що динаміка як експорту, так і імпорту товарів за останні роки була непостійною. Зокрема, у період з 2005 до 2012 рр. спостерігалось зниження значущості Туреччини як ринку для України (її питома вага у структурі експорту скоротилася з 5,94% до 5,36%), після чого мало місце збільшення частки експорту до Туреччини до 7,27% у 2015 р. (причиною цього при цьому стало загальне скорочення експорту внаслідок призупинення операцій з Росією, а не нарощування поставок до Туреччини). Починаючи з 2016 року частка Туреччини у структурі експорту України утримується на рівні 5-6%, при цьому у 2020 році мало місце скорочення експорту до 2,43 млрд. дол. США (4,95% операцій).

Обсяг імпорту товарів з Туреччини у 2020 році склав 2,41 млрд. дол. США, що складає 4,45% обсягу закуплених за кордоном товарів. При цьому на відміну від експорту за останні роки спостерігається тенденція до поступового збільшення попиту на турецькі товари (у 2005 році частка Туреччини у структурі імпорту становила 1,68%).

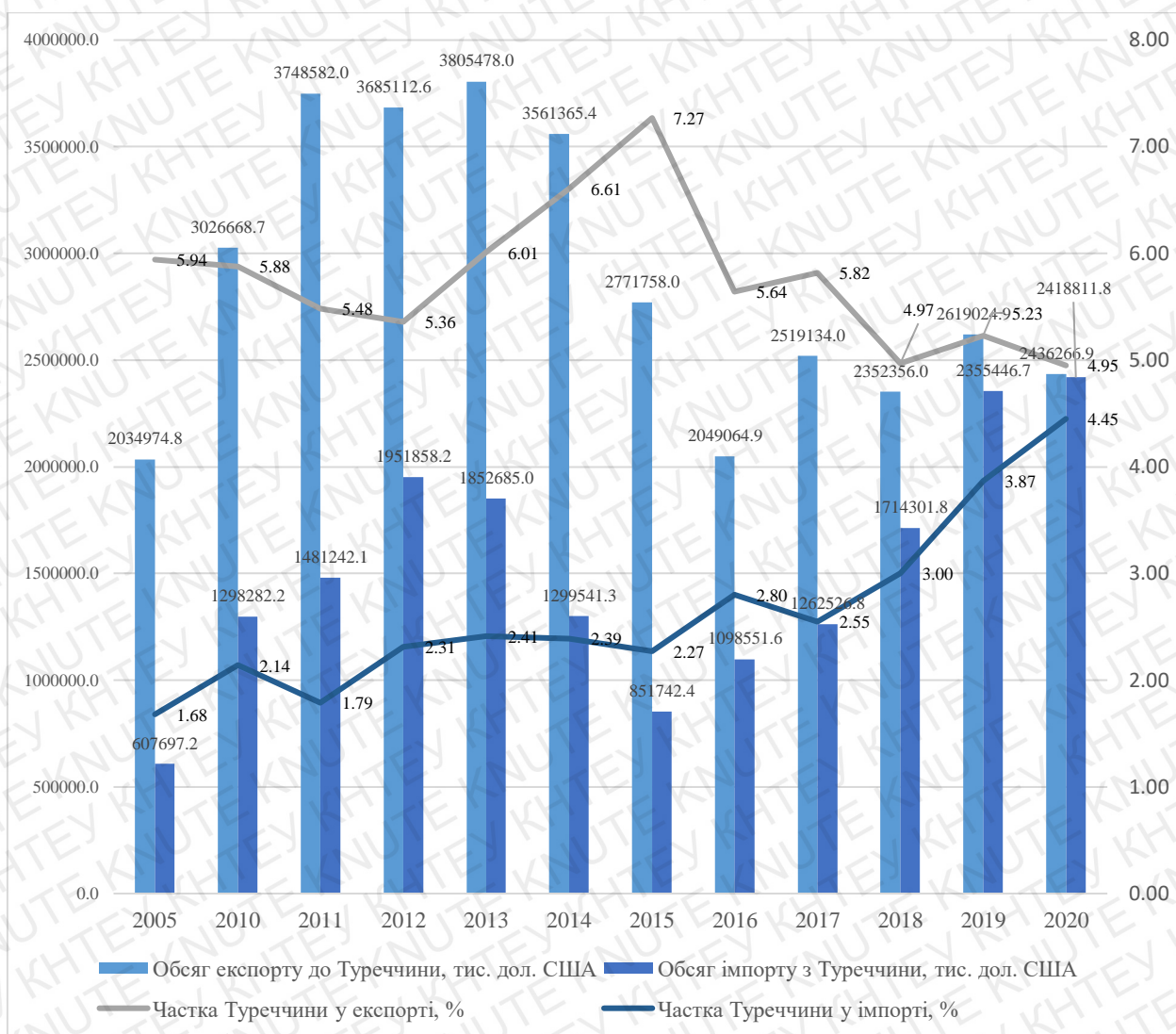


Рис. 2.1. Динаміка україно-турецького експорту та імпорту товарів у 2005 – 2020 рр.

Джерело: складено автором за даними [14]

Експорт товарів до Туреччини є достатньо концентрованим: на дві товарні групи – продукцію харчової промисловості та чорної металургії припадає понад 80% поставок (рис. 2.2). Продукція харчової промисловості, що спрямовується на експорт, представлена такими товарними групами як зернові культури (19,4% експортних доходів припадає на цю товарну групу), насіння і плоди олійних рослин (11,1% експорту) та залишки і відходи харчової промисловості (7,6%). Як видно, на ринок Туреччини з України потрапляють продукти нашої традиційної спеціалізації, при чому з огляду на рівень

концентрації можна говорити про важливість турецького напрямку для українських експортерів.



Рис. 2.2. Товарна структура експорту України до Туреччини у 2020 р., %

Джерело: складено автором за даними [14]

Натомість імпорт з Туреччини, не є надміру концентрованим, хоча все ж має чітку спеціалізацію (рис. 2.3). За даними офіційної статистики, основною статтею імпорту товарів з Туреччини є продукції легкої промисловості (11,9% у 2020 р.), представлена, зокрема, такими товарними групами як трикотажні полотна, одяг та додаткові речі до одягу (трикотажні та текстильні), а також інші готові текстильні вироби. Достатньо високою є також частка продукції хімічної промисловості (11,1%), зокрема пластмас та полімерних матеріалів, каучуку та гуми, фармацевтичної продукції, а також продуктів неорганічної хімії). 10,5% імпорту припадає на харчові продукти (їстівні плоди та горіхи, а також продукти переробки овочів). Понад 10% усіх поставок до України припадає на реактори ядерні, 9,6 – на продукцію металургії, 7,5 – на засоби наземного транспорту. Загалом, не можна говорити про те, що Україна є залежною від Туреччини за якоюсь зі статей імпорту, що робить такі відносини взаємовигідними.

Розглядаючи динаміку торговельних відносин у сфері послуг, необхідно відзначити, що Туреччина не є ключовим партнером України за цим

напрямок: починаючи з 2000 року частка країни у загальному експорті України жодного разу не перевищувала 2%.



Рис. 2.3. Товарна структура імпорту України з Туреччини у 2020 р., %

Джерело: складено автором за даними [14]

Водночас у 2016 – 2017 рр. на тлі трансформації системи зовнішньоторговельних зв'язків України, питома вага Туреччини у структурі експорту була найбільшою за весь досліджуваний період. У 2020 році обсяги експорту послуг до Туреччини істотно скоротилися, що можна пояснити не стільки погіршенням двосторонніх торговельних відносин, скільки загальним зменшення економічної активності внаслідок пандемії коронавірусу (рис. 2.4).

Обсяг імпорту з Туреччини істотно перевищує обсяг експорту до цієї країни, при чому за виключенням кризових періодів має місце постійне зростання попиту на турецькі послуги в Україні. Навіть у кризовому 2020 році обсяг імпорту послуг складав 441,3 млн. дол. США, що відповідає 7,73% загального імпорту України. У цілому, висока частка Туреччини у структурі імпорту пояснюється популярністю цього напрямку серед українських туристів, при чому з розвитком індустрії відбувається також збільшення кількості українських відвідувачів з цієї країни. Важливим фактором є також те, що Туреччина була однією з перших країн, що відкрили кордони для Українців під

час пандемії, відповідно попит на туристичні послуги з цієї країни мав місце у 2020 році.

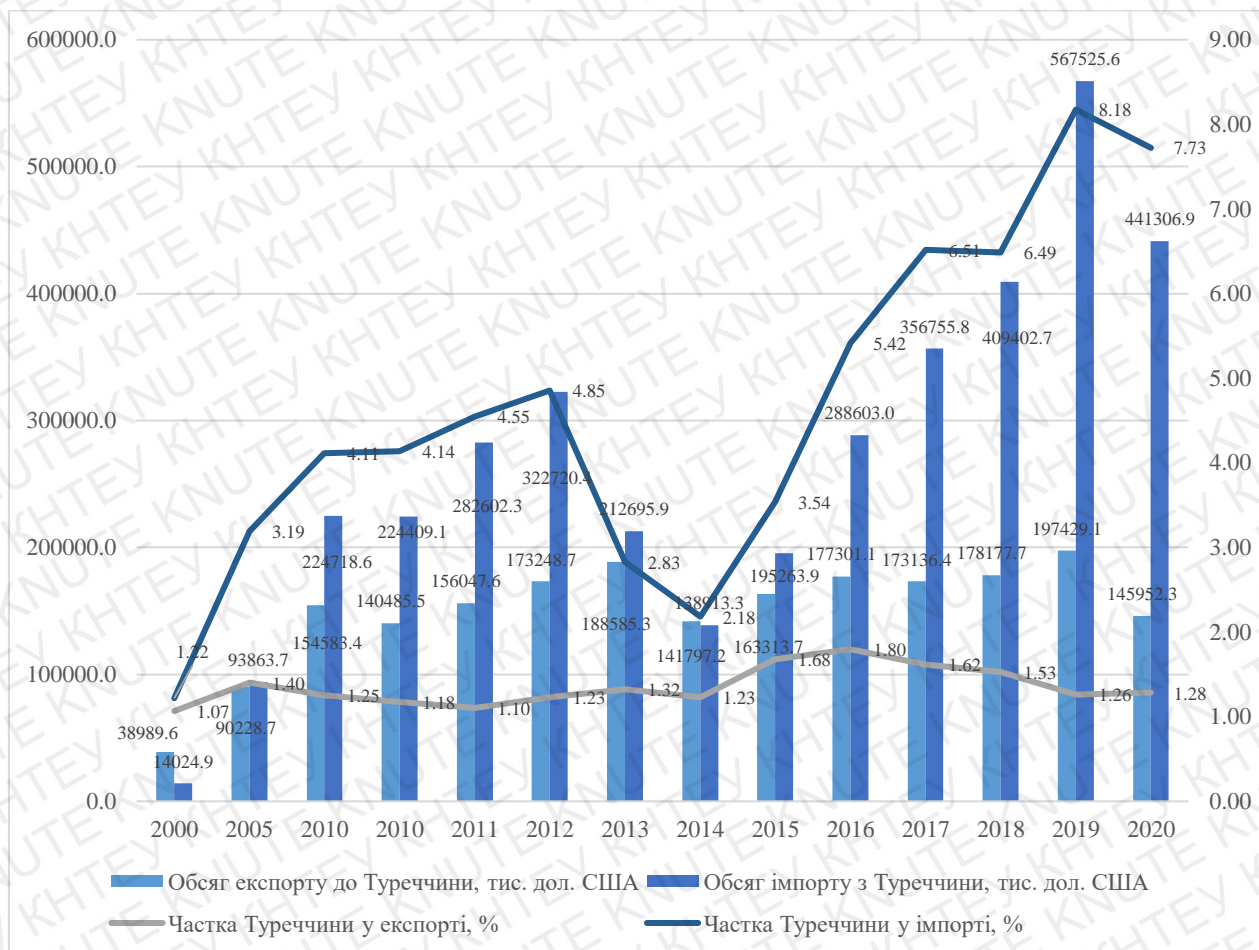


Рис. 2.4. Динаміка україно-турецького експорту та імпорту послуг у 2000 – 2020 рр.

Джерело: складено автором за даними [14]

Дані офіційної статистики свідчать, що навіть у 2020 році на туристичні послуги припадало 65,4% імпорту, таким чином у даному випадку можна говорити про безумовну спеціалізацію цього елемента двосторонніх відносин між країнами (рис. 2.5). Як видно з рисунку, 29,3% послуг, що надаються Туреччиною Україні – транспортні послуги, що пов'язано у тому числі з активністю турецьких пасажирських авіаперевізників на ринку України, а також забезпеченням товарного експорту.

На наш погляд, така структура імпорту послуг з Туреччини є логічною, оскільки туристична сфера є однією з галузей спеціалізації країни, і існування стійкого попиту на цей вид сервісів є логічним. Водночас цікавим для України

могло б стати інвестиційне співробітництво у зазначеній сфері, спрямоване на поступовий розвиток туризму в Україну.

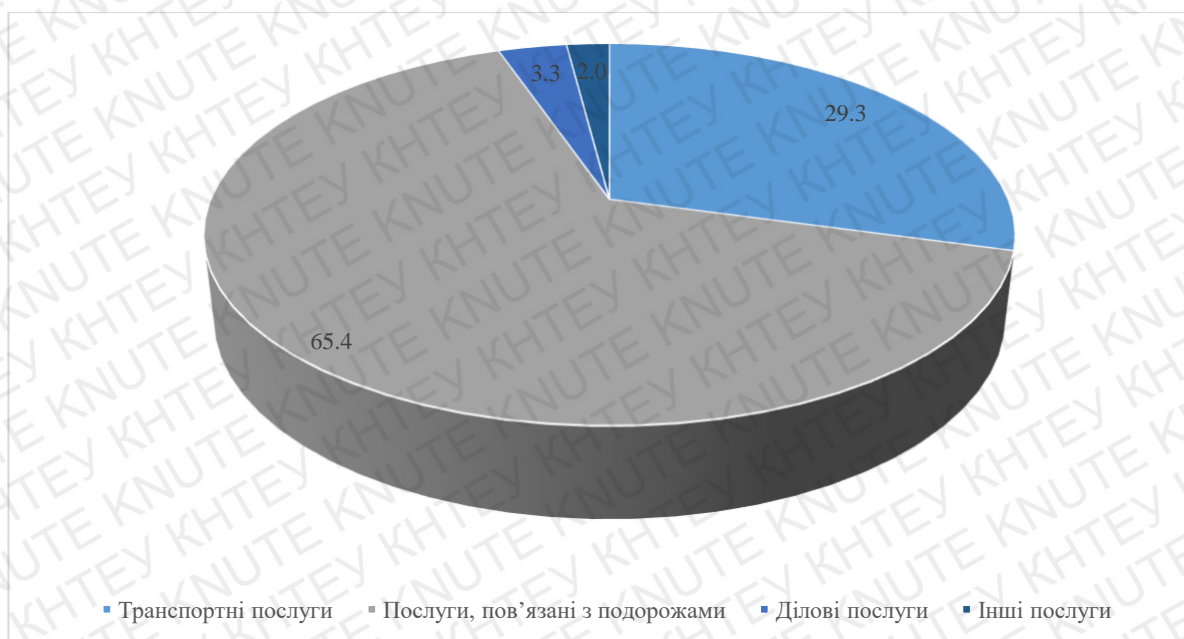


Рис. 2.5. Видова структура імпорту послуг України з Туреччини у 2020 р., %

Джерело: складено автором за даними [14]

У структурі експорту послуг з України до Туреччини домінує сфера перевезень (76,6%), водночас існує попит також на ділові та ІТ послуги, які надаються вітчизняними фахівцями (рис. 2.6).

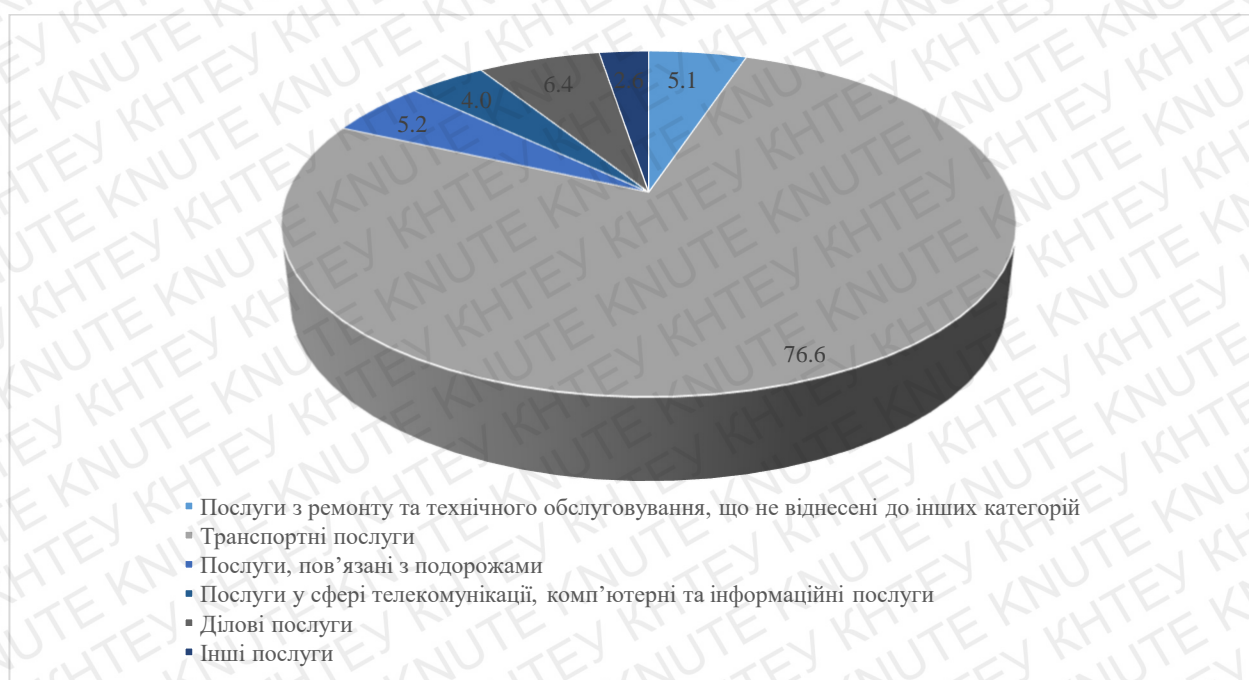


Рис. 2.6. Видова структура експорту послуг України до Туреччини у 2020 р., %

Джерело: складено автором за даними [14]

Порівняно з міжнародною торгівлею інвестиційна взаємодія між країнами недостатньо розвинута. Туреччина не належить до числа тих країн, де є український капітал. Водночас протягом останніх 5-ти років турецькі кошти в національній економіці наявні, проте їх частка складає трохи менше 1% (рис. 2.7).

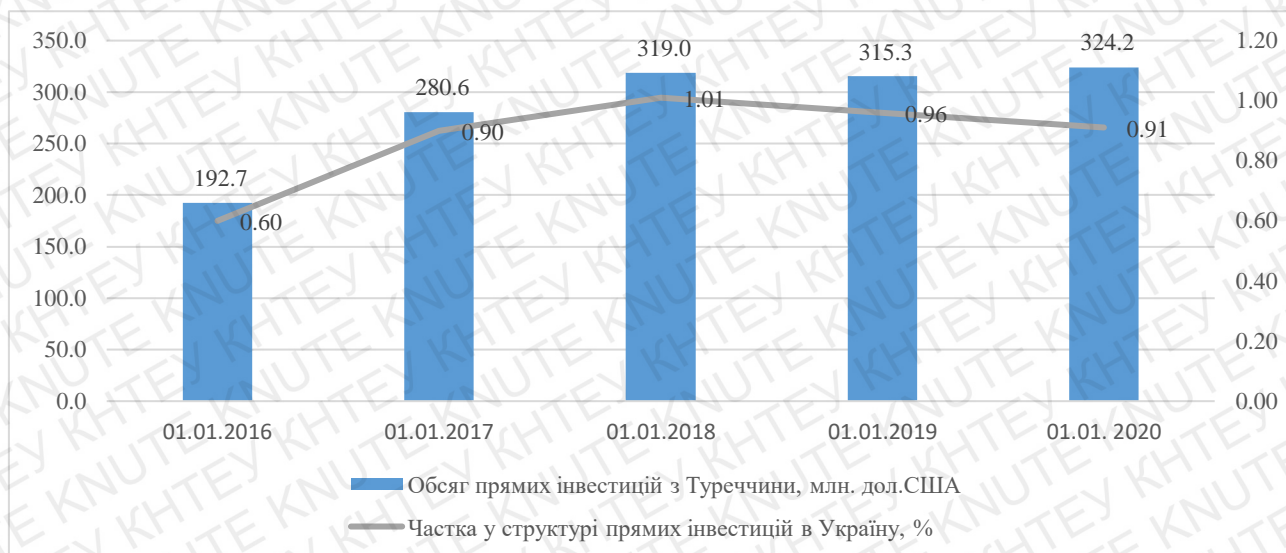


Рис. 2.7. Обсяги прямих інвестицій Туреччини в економіку України

Джерело: складено автором за даними [14]

Таким чином, можна зробити висновок, що наразі торговельно-економічне співробітництво між Україною та Туреччиною достатньо інтенсивне, втім існують резерви для його посилення як у торговельній, так і в інвестиційній сфері. Передумовою цього є створення країнами обоюдної преференції, що є одним з векторів подальшого розширення стратегічного партнерства.

2.2. Оцінка факторів впливу зовнішнього середовища на динаміку та структуру торговельно-економічної діяльності між Україною та Туреччиною

На динаміку та структуру торговельно-економічного співробітництва між Україною та Туреччиною впливає значна кількість факторів, що мають різний вектор та природу. Розглядаючи усю сукупність чинників, доцільно у першу

чергу виділити наявність обопільних інтересів, реалізація яких можлива шляхом поєднання зусиль та реалізації обопільно вигідних заходів.

Аналіз динаміки та структури торговельних відносин засвідчив, що видова структура експорту та імпорту визначається власне потребами обох країн: з українського боку попит існує на туристичні послуги, а також на продукцію легкої промисловості та екзотичні фрукти та вироби з них, у той час з боку турецьких споживачів попит наявний на транспортні послуги, а також товари традиційної спеціалізації України – чорні метали та зернові.

У контексті розвитку торговельних зв'язків надзвичайно важливим буде реалізація на державному рівні заходів, які сприятимуть розповсюдженню інформації про товари та послуг іншої сторони серед широкого кола потенційних клієнтів. Важливу роль у цьому можуть відігравати також неурядові організації, які мають значний досвід в організації таких заходів та можуть забезпечити високу їх ефективність.

Окрім фактору попиту, розвитку торговельних відносин між державами сприяє також політичний фактор. Угода про зону вільної торгівлі, якою закладено передумови для взаємовигідних поставок країнами товарів та послуг на територію одна одної, обговорюється країнами вже дев'ятий рік, втім огляду на необхідність для кожної з країн захистити власні економічні інтереси, її фіналізація істотно ускладнюється.

За умови підписання угоди Туреччина відкриє свій ринок для постачальників з України. Таким чином, при стимулюванні попиту українські підприємства матимуть можливість суттєво збільшити обсяги поставок товарів до Туреччини, що матиме позитивний вплив на економіку нашої країни. Водночас наразі навіть попри те, що відносини з Туреччиною офіційно визначено стратегічним пріоритетом України, активного лобі вітчизняних виробників на зарубіжних ринках не відбувається, і найбільший потенціал має співпраця у військово-технічній сфері.

Наразі для України існують ризики за умови підписання Угоди про зону вільної торгівлі з Туреччиною, пов'язані з вищим рівнем розвитку економіки

цієї країни. У першу чергу високою є вірогідність посилення конкуренції для машинобудування та легкої промисловості, суб'єктам якої доведеться знижувати якість продукції для отримання цінових переваг на ринку. Також вірогідним є зростання попиту на український металобрухт за забезпечення сировини для турецьких виробників – у короткостроковій перспективі це обумовить зростання позитивного сальдо двосторонньої торгівлі. Втім у стратегічній перспективі є невігідним для України з огляду на ризик подальшого посилення технологічного розриву.

Ще одним не менш важливим фактором розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Туреччиною є спільність політичних інтересів країна. Необхідність встановлення безпеки і стабільності у Чорноморському регіоні є вагомим фактором розвитку стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною.

Туреччина підтримує суверенітет та територіальну цілісність України, засудила проведення «референдуму» в Криму у березні 2014 року і стала співавтором резолюцій ГА ООН «Територіальна цілісність України» (2014 р.) та «Ситуація з правами людини в Автономній Республіці Крим і місті Севастополь» (2014-2019 рр.), а також про мілітаризацію Росією Криму, Чорного та Азовського морів (2018-2019 рр.). Зазначене у значній мірі сприяло розвитку економічного співробітництва між країнами, оскільки Туреччина не потрапляла до санкційних списків України, а переорієнтація з імпорту з Росії на купівлю продукції у інших країнах позитивно позначилася на динаміці торговельних відносин України та Туреччини [15].

Водночас відзначимо, що на думку експертів, відмова Туреччини щодо долучення до санкційних заходів до Росії, постійні заклики турецької сторони відновити переговори з Росією суттєво знижують якість партнерських відносин. Водночас нестабільність відносин Туреччини та Росії є тим фактором, що навпаки сприяє поживленню україно-турецьких відносин.

Військова сфера є однією з найбільш перспективних для подальшого розвитку співробітництва, передумовою чого є необхідність для обох країн

рахуватись з поточною безпековою ситуацією в регіоні і світі. На сьогодні українські підприємства співпрацюють з турецькими в таких сферах як: постачання широкої номенклатури запчастин та комплектуючих до озброєння і військової техніки; капремонт вертольотів, навчання та підвищення кваліфікації спеціалістів; оснащення бойових модулів турецького виробництва керованими ракетами; виготовлення та постачання турбогвинтових двигунів; виробництво комплексів активного захисту. У разі продовження тренду останніх 4-5 років військово-технічна сфера здатна стати локомотивом модернізації української промисловості шляхом реалізації спільних проектів. Роль каталізатора у цих процесах відіграє турецька фінансова допомога, передбачена міжурядовою угодою про військово-фінансове співробітництво, а також нещодавно започаткований формат діалогу “Квадрига”. Поки що військово-технічне співробітництво формує вигідні для України екстерналії у вигляді зростання продуктивності оборонної економіки при суттєво менших витратах і мова не лише про участь українських компонентів в турецькій продукції, а й навпаки – турецької в українській [16].

Важливу роль у розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Туреччиною має наявність постійного політичного діалогу та спроможність вирішити важливі питання двосторонньої взаємодії під час засідань двосторонніх органів. Наразі мережа двосторонніх органів є надзвичайно розгалуженою, зокрема функціонують Стратегічна рада високого рівня, Група стратегічного планування, Міжурядова комісія з торговельно-економічного співробітництва, Спільна комісія з питань оборонно-промислового співробітництва (рис. 2.8).

25 січня 2011 року було підписано Спільну декларацію про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною та Туреччиною, якою було зафіксовано встановлення стратегічного партнерства між двома країнами. Стратегічна рада високого рівня (СРВР) є найвищим органом між Україною та Туреччиною, який розробляє стратегію і основні напрямки двосторонніх відносин і координує здійснення важливих проектів у важливих

сферах. Зазначений механізм очолюють президенти обох країн, засідання проводяться на щорічній основі.

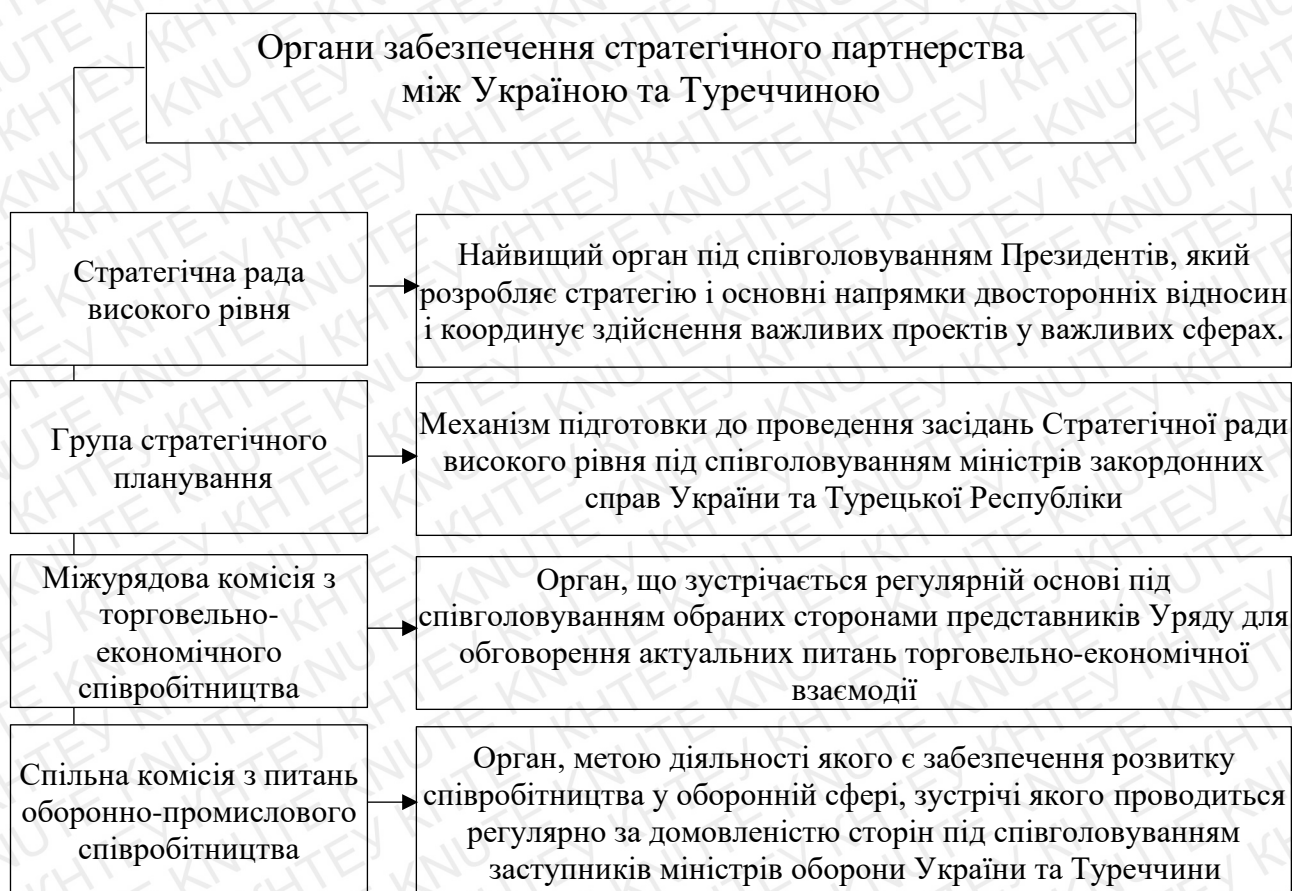


Рис. 2.8. Система органів забезпечення співробітництва між Україною та Туреччиною

Джерело: складено автором за [15]

Група стратегічного планування (ГСП) під співголюванням міністрів закордонних справ України та Турецької Республіки є механізмом підготовки до проведення засідань Стратегічної ради високого рівня.

Міжурядова комісія з торговельно-економічного співробітництва проводиться на регулярній основі під співголюванням визначених урядами України і Туреччини співголів.

Спільна комісія з питань оборонно-промислового співробітництва під співголюванням заступників міністрів оборони України та Туреччини теж проводиться регулярно за домовленістю сторін.

З огляду на прагнення сторін розвивати взаємовигідну співпрацю в економіці і торгівлі, транспорті, енергетиці, оборонній промисловості та з

метою досягнення практичних результатів на щорічній основі проводяться засідання Стратегічної ради високого рівня між Україною і Туреччиною під співголюванням Президентів обох держав, відбувається активний діалог керівників зовнішньополітичних відомств, у тому числі в рамках Спільної групи стратегічного планування, активний секторальний діалог також має місце на теренах міжнародних заходів [15].

Загалом, можна констатувати, що за останні роки істотно збільшилася кількість спільних заходів, які реалізуються на двосторонньому рівні у рамках розвитку двостороннього співробітництва. Втім кількість цих заходів на трансформувалася у якість: зустрічі і двосторонні домовленості не призвели до покращення структури торгівлі чи інвестиційної взаємодії з точки зору України, оскільки переважна частина подібних заходів не спрямована на те, щоб стимулювати попит на українську продукцію на ринку Туреччини.

Одним з перспективних напрямків, у якому Україна може отримати конкурентні переваги на турецькому ринку, є, наприклад, ІТ – якість відповідних послуг, що надаються Україною, визнана в усьому світі, а з огляду на динамічний розвиток на нинішньому етапі електронної комерції та діджиталізацію бізнес-процесів, попит на сервіси українських фахівців від турецьких підприємств може бути значним.

Окрім цього, фактором подальшого розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Туреччиною є перспективність поєднання зусиль країн для експансії на ринок країн ЄС. Наявність Угоди про асоціацією між Україною та Європейським Союзом робить перспективними спільно турецько-українські проекти, цільовими споживачами результатів яких будуть країни ЄС. Поєднання кваліфікованої та недорогої робочої сили України з кращим турецьким техніко-технологічним, управлінським та маркетинговим досвідом обумовлюють високу ефективність інвестиційних проектів з нуля “greenfield investments” [16].

Одним з факторів розвитку торговельно-економічної взаємодії між Україною та Туреччиною є також необхідність акумулювання зусиль для

вирішення глобальних проблем. Так, проявом цього можна вважати, наприклад, збільшення обсягів торгівлі фармацевтичними товарами внаслідок пандемії коронавірусу.

Таким чином, узагальнюючи зазначене, можна зробити висновок, що співробітництво між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері формується під впливом низки факторів, що мають як локальний (попит на відповідні товари та послуги у середині країн, політичні наміри та інтереси, поточний стан господарств держав та її структура), так і глобальний (політична ситуація у світі та регіоні, глобальні виклики та поточні проблеми світової економіки) вимір. Наразі, на наш погляд, партнерство між державами, попри наявність у нього офіційного статусу стратегічного, носить ситуативний характер та не націлена на реалізацію стратегічних інтересів України. Таким чином, доцільним є перегляд тих інструментів, які наразі використовуються країнами для стимулювання взаємодії для забезпечення можливості отримання обома країнами не лише тактичних, але і довгострокових переваг від співпраці.

Висновки до розділу 2

Туреччина є важливим партнером для України, оскільки наразі на цю країну припадає близько 5% товарного експорту та 4,45 % імпорту. При цьому експорт товарів до Туреччини є достатньо концентрованим: на дві товарні групи – продукцію харчової промисловості та чорної металургії припадає понад 80% поставок. Імпорт з Туреччини також має чітку спеціалізацію: основними статтями імпорту товарів з Туреччини є продукції легкої та хімічної промисловості, а також харчові продукти, реактори ядерні, продукція металургії та засоби наземного транспорт. Розглядаючи динаміку торговельних відносин у сфері послуг, необхідно відзначити, що Туреччина не є ключовим партнером України за цим напрямком: починаючи з 2000 року частка країни у загальному експорті України жодного разу не перевищувала 2%. Обсяг імпорту з Туреччини істотно перевищує обсяг експорту до цієї. Навіть у кризовому 2020 році обсяг імпорту послуг склав 441,3 млн. дол. США, що відповідає 7,73%

загального імпорту України. У цілому, висока частка Туреччини у структурі імпорту пояснюється популярністю цього напрямку серед українських туристів.

Порівняно з міжнародною торгівлею інвестиційна взаємодія між країнами недостатньо розвинута. Туреччина не належить до числа тих країн, де є український капітал. Водночас протягом останніх 5-ти років турецькі кошти в національній економіці наявні, проте їх частка складає трохи менше 1%. Загалом, наразі торговельно-економічне співробітництво між Україною та Туреччиною достатньо інтенсивне, втім існують резерви для його посилення як у торговельній, так і в інвестиційній сфері. Передумовою цього є створення країнами обоюдної преференції, що є одним з векторів подальшого розширення стратегічного партнерства.

Співробітництво між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері формується під впливом низки факторів, що мають як локальний (попит на відповідні товари та послуги у середині країн, політичні наміри та інтереси, поточний стан господарств держав та її структура), так і глобальний (політична ситуація у світі та регіоні, глобальні виклики та поточні проблеми світової економіки) вимір.

РОЗДІЛ 3.

ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ТУРЕЧЧИНОЮ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

3.1. Пріоритетні напрями посилення стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері

Розвиток двосторонніх відносин між країнами зазвичай визначається як існуючими на певному етапі потребами сторін, які можуть бути вирішені у рамках їх взаємодії, так і реалізацією учасниками заходів, націлених на інтенсифікацію взаємовідносин між ними. На наш погляд, таке твердження є актуальним у контексті взаємовідносин між країнами: за наявності потреби суб'єкти держав можуть самостійно знаходити собі контрагентів на території іншої держави, укладати з ними міжнародні договори, реалізувати спільні проекти, втім створити передумови для того, щоб така взаємодія була цікавою для сторін пози нагальними потребами, а як стратегічний пріоритет, можуть власне органи державного управління країн внаслідок реалізації комплексу цілеспрямованих заходів.

Розглядаючи взаємовідносини між Україною та Туреччиною, вважаємо, що на нинішньому етапі країнам необхідно реалізувати комплекс заходів, націлених на стимулювання взаємної торгівлі; розвиток інвестиційної взаємодії; створення передумов для реалізації спільних науково-технічних проектів. Окремим вектором співпраці, що є сьогодні актуальним, можна вважати розвиток співпраці у оборонній сфері. Розглянемо зазначені вектори більш детально.

Чинником стимулювання взаємної торгівлі між Україною та Туреччиною має стати підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі між державами. Переговори між країнами тривають уже тривалий час, і у 2018 році сторони повідомляли про готовність підписати угоду, втім внаслідок неузгодженості позицій стосовно зниження тарифних обмежень на окремі позиції сільськогосподарської продукції. Окрім цього, в умовах відсутності

відповідної Угоди проти України застосовуються усі додаткові заходи захисту, які вводить Туреччина, зокрема додаткові мита та збори, що також негативно впливає на конкурентоспроможність українських товаровиробників на турецьких ринках. Усе зазначене актуалізує питання опрацювання експертами з відповідних відомств спірних питань, які гальмують процес укладання угоди.

Зрозумілим є те, що у процесі переговорів кожна зі сторін прагне захистити свій ринок, змусивши іншу іти на поступки. При цьому учасники переговорного процесу часто не мають достовірної інформації стосовно того, як налаштовані підприємства кожної зі сторін, чи є у них наміри експортувати продукцію на ринок, чи виступає тарифне обмеження реальною перешкодою для здійснення операції (чи, навпаки, певний сегмент ринку іншої сторони настільки заповнений, що навіть за умови скасування мита вийти на нього буде нереально).

Проблематичним є те, що переговори щодо умов Угоди про створення зони вільної торгівлі проводять усього декілька представників України, зазвичай – високопосадовці, які попередньо опрацьовують свою позицію з експертами. Кожна нова пропозиція будь-якої зі сторін під час переговорів таким чином не може бути одразу погоджена – цьому передують черговий раунд консультацій з профільними відомствами. Це суттєво затягує процес та робить його неефективним, з огляду на що вважаємо за доцільне переглянути процес проведення переговорів, перевівши його у формат двосторонніх консультацій між уповноваженими галузевими органами країн.

Пандемія коронавірусу засвідчила, що переговори на міжнародному рівні можуть бути достатньо успішними навіть в онлайн. Тому наразі немає необхідності проводити особисті зустрічі для обговорення положень майбутньої угоди і констатації міністерствами, відповідальними за переговорний процес, позицій, сформованих органами державної влади, відповідальними за розвиток сільського господарства, транспорту чи фінансових послуг. Експерти відповідних установ можуть брати участь у онлайн-зустрічах, де особисто обговорюватимуть умови торгівлі за кожною

товарною позицією. При цьому важливо, щоб цими органами було проведено попередній аналіз того, чи є в Україні підприємства, зацікавлені у експорті продукції на ринок Туреччини, які обсяги того чи іншого товару вони хочуть/можуть експортувати, який рівень цін на цю продукцію, чи відповідає вона стандартам, які діють на ринку Туреччини (і якщо ні, яким саме стандартам вона відповідає). Також важливим є захист інтересів імпортерів: важливо розуміти, чи не створює Україна додаткові перешкоди при імпорті важливих для українських підприємств товарів, не погоджуючись на зниження ввізних мит. Це допоможе уникнути ситуації, коли укладення угоди гальмується через небажання сторін поступатися за окремими позиціями, у лібералізації яких реальний бізнес не має інтересу.

На етапі збору інформації від бізнесу у нагоді органам державного управління можуть стати неурядові організації, спілки та об'єднання підприємств, у яких налагоджений постійний діалог з представниками підприємницької спільноти. За умови аргументованої позиції та готовності іти на поступки там, де перемога не є принциповою, українській стороні буде легше схилити турецьких партнерів до аналогічної поведінки, що сприятиме пришвидшенню переговорного процесу.

Окрім цього, важливо, на нашу думку, здійснювати аналіз двосторонньої торгівлі між Україною та Туреччиною у контексті відповідності її структури умовам проекту Угоди про зону вільної торгівлі. Важливо, щоб зазначений документ носив не декларативний характер, а фактично сприяв покращенню умов експортно-імпортних операцій між сторонами. На нашу думку українській стороні необхідно продемонструвати, що її метою є не політична перемога у переговорному процесі, а забезпечення реального позитивного впливу підписаної Угоди на відносини між країнами. Така позиція може суттєво змінити ставлення Туреччини до перемовин, підвищити їх результативність та швидкість прийняття рішень.

Також доцільно у положення майбутньої угоди включити пункт про перегляд її положень раз на кілька років (якщо одна зі сторін викаже таку

ініціативу та матиме обґрунтовані підстави для перегляду). Це сприятиме, на наш погляд, забезпеченню відповідності документу вимогам ринку і позитивно впливатиме на його ефективність.

Наразі на офіційних джерелах Міністерства економіки України інформація про перебіг переговорного процесу відсутня, висновок про ключові фактори, які його гальмують, можна зробити лише з офіційних заяв та інтерв'ю посадовців, що, на нашу думку, ускладнює можливість бізнес-структур, які потім працюватимуть в умовах, закладених цим документом, впливати на перебіг переговорного процесу. З огляду на це, вважаємо за доцільне забезпечити бізнес доступом до актуальної інформації про перебіг перемовин, створивши відповідний ресурс, на якому буде розміщено форму для запиту стосовно перебігу переговорів (з можливістю електронної ідентифікації для розуміння того, хто саме запрошуює такі данні). Бізнес таким чином матиме можливість ознайомитися з необхідною інформацією і потім шляхом офіційного листа на відповідний орган або ж через галузеві асоціації надати пропозиції стосовно корегування окремих положень.

Другим напрямком стимулювання розвитку торговельних відносин є проведення міжнародних заходів, на яких українські виробники матимуть можливість продемонструвати турецьким колегам свою продукцію, і навпаки. Такі trade shows мають проводитися раз на рік за сприяння дипломатичних представництв, органів державної влади, неурядових організацій. При цьому надзвичайно важливим є поширення інформації про них як серед учасників, так і серед потенційних відвідувачів. Подібний захід на повинен проводитися для того, щоб про нього прозвітувати, його метою має забезпечення фактичного місця зустрічі бізнесу країн.

Фінансування участі у таких заходах має здійснюватися за рахунок самого бізнесу. Це, по-перше, зменшить видатки держави, яка все-одно буде їх нести, зважаючи на те, що організаційні заходи будуть здійснюватися працівниками відповідних відомств, яким необхідно буде оплачувати відрядження, платити заробітну плату у той час, коли їх повсякденні обов'язки

будуть виконувати інші працівники тощо. При цьому самостійне фінансування підприємствами-учасниками своїх видатків забезпечить участь у зазначених заходах саме тих, хто найбільше зацікавлений у розвитку торговельних відносин з Туреччиною.

На нашу думку, завданням держави у контексті розвитку двостороннього співробітництва є створення для цього сприятливих, а не фінансування виходу компаній на зарубіжні ринки. Держава сама по собі не може створити попит на продукцію своїх виробників за кордоном, вона може лише забезпечити український бізнес інформацією про те, на які товари є попит за кордоном, які вимоги до якості продукції висуваються на ринку Туреччини, організувати платформу, через яку українські виробники зможуть проінформувати турецький бізнес про наявну у них продукцію або ж, навпаки, знайти постачальників, товари яких за ціною та якістю відповідають їх потребам. Окрім цього, завданням держави є також забезпечення сприятливих умов поставки продукції на зарубіжний ринок, у той час як забезпечення відповідності і пропозиції турецькому попиту є завданням власне українських підприємства.

Наступним важливим напрямком посилення взаємодії між Україною та Туреччиною є інвестиції. Напевне найважливішим заходом, який має бути реалізований Україною, є підвищення інвестиційної привабливості держави. Мова йде про вирішення таких очевидних проблем, як зарегульованість процесу отримання дозволів та ліцензій, обмеження на рух капіталу, високий рівень тіньової економіки, низький рівень захисту зарубіжних інвесторів. Усі ці проблеми не стосуються конкретно українсько-турецьких стосунків, втім без їх вирішення говорити про фактичне покращення інвестиційних зв'язків з будь-якою країною не можна.

Необхідно чітко розуміти, що вирішити усі окреслені проблеми в одну мить неможливо. Це питання не одного року, оскільки воно вимагає не лише прийняття нормативних актів чи зміни політик, а перш за все формування нової бізнес-культури. Тому на нинішньому етапі для України важливим є постійна

комунікація з зарубіжними партнерами стосовно того, яка робота уже виконана на шляху покращення інвестиційного клімату у країні.

Якщо у сфері стимулювання експортно-імпортних операцій основна роль належить бізнесу, говорячи про сферу інвестування, відзначимо, що тут надзвичайно важливим є вжиття державою заходів, націлених на роботу з потенційними інвесторами.

На наш погляд, за сприяння дипломатичних відомств обох держав доцільно проводити дні інвесторів, круглі столи, воркшопи, тематикою яких буде збільшення інвестування з Туреччини в Україну. Такі заходи мають складатися з виступу представників владних структур, відповідальних за реалізацію інвестиційної політики в Україні, сесії «питання-відповідь», яка дозволить забезпечити діалог між іноземними інвесторами та владою, та власне виступів українського та турецького бізнесу, де будуть представлені окремі проекти або ж інвестиційні пропозиції.

Окрім цього, за участі ІСС доцільно створити довідник інвестиційних проектів України, у якому буде представлено інформацію про усі бізнес-ідеї, які вимагають інвестування. Внесення до цього довідника може бути безкоштовним, втім за умови знаходження інвестора отримувач фінансування повинен буде сплатити певну суму його власнику. Подібні ініціативи засвідчили свою дієвість у світі і можуть, на нашу думку, бути також імplementовані в Україні.

Ще одним напрямком підвищення ефективності інвестиційної взаємодії між країнами може стати створення додаткових можливостей для опрацювання запитів іноземних інвесторів відповідальними органами України. Важливо, щоб потенційний інвестор або власник бізнесу, який уже працює в Україні, мав можливість швидко отримати актуальну та повну інформацію з тих питань, які стосуються його діяльності в Україні. Сьогодні діяльність агентства InvestUkraine, яке, по великому рахунку, має виконувати таку функцію, носить здебільшого інформаційний характер, у той час як канал для якісного діалогу відсутній. На наш погляд, посередником у комунікації між турецькими

інвесторами та українською владою може стати ІСС, яка оперативно передаватиме запити уповноваженим органам та слідкуватиме, що відповідь була надана інвесторам вчасно і у повному обсязі.

Ще одним напрямком, у якому може відбуватися взаємодія між Україною та Туреччиною, є науково-технічне співробітництво. Наразі ця сфера не належить до пріоритетних напрямків співпраці між країнами, проте вважаємо, що вона має потенціал. Усе більше українських вищих навчальних закладів пропонують навчання англійською мовою, таким чином співпраця між. Навчальними закладами як у сфері підготовки фахівців, так і наукових кадрів є надзвичайно привабливою. Зазначене питання може бути предметом подальших обговорень України та Туреччини, і за умови досягнення спільних домовленостей сторони можуть запровадити пільгові пілотні програми для виявлення того, на скільки успішною буде така ініціатива.

Як зазначалося раніше, одним з напрямків співпраці країн є також співпраця у військовій сфері. Загалом, на нашу думку, зазначена сфера є прикладом того, що наявність обопільного інтересу є, власне, запорукою ефективної взаємодії між сторонами. Попри те, що співробітництво у оборонній сфері носить у тому числі політичний характер, у його межах сторони здійснюють спільне виробництво військової техніки. Таким чином, мова йде не лише про декларації, а про реальну співпрацю, результатом якої є конкурентоспроможний продукт, необхідний обом сторонам. Зазначений фактор взаємодії має стати прикладом, який обговорюватиметься під час спільних заходів з українським та турецьким бізнесом, для засвідчення потенціалу взаємовідносин між сторонами.

Таким чином, до напрямків підвищення ефективності двосторонньої співпраці між Туреччиною та Україною належать такі: зміна формату проведення переговорів про укладення угоди про створення зони вільної торгівлі на експертний для пришвидшення досягнення остаточних домовленостей, а також впровадження практики проведення заходів у сфері export promotion для знайомства турецького бізнесу з потенційними

українськими експортерами. У сфері інвестиційної взаємодії окрім вирішення існуючих проблем, які знижують інвестиційну привабливість України безвідносно конкретного партнера, доцільним є проведення двосторонніх інвестиційних заходів, на яких представники влади ділитимуться з бізнесом Туреччини інформацією про поточну економічну ситуацію в країні, своїми прогнозами та планами, відповідатимуть на їх запитання. Зазначене сприятиме формуванню позитивного іміджу країни, що є передумовою підвищення інвестиційної привабливості.

У сфері науково-технічного співробітництва доцільним є запровадження державних програм обміну студентами а науковими кадрами у сферах, що становлять стратегічний інтерес, що сприятиме обміну досвідом та обопільному розвитку науки та освіти у обох країнах (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Пріоритетні напрями посилення стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері

Джерело: складено автором

На наш погляд, реалізація заходів у обраних нами напрямках суттєво вплине на ефективність взаємодії України та Туреччини у торговельно-економічній сфері та стане передумовою поступового переходу відносин між країнами до категорії стратегічних, при чому не лише відповідно до офіційних документів, але і з огляду на значущість співпраці для її учасників.

3.2. Прогнозна оцінка наслідків запровадження запропонованих заходів у двосторонніх торговельно-економічних відносинах

У попередньому параграфі нами було обґрунтовано заходи, реалізація яких, на наш погляд, сприятиме посиленню двостороннього співробітництва між Україною та Туреччиною. Доцільно також оцінити, якими будуть можливі наслідки для реалізації наданих нами пропозицій для України.

Перша наша пропозиція стосувалася зміни підходів до організації переговорного процесу між Україною та Туреччиною стосовно укладання Угоди про створення Зони вільної торгівлі.

Зрозуміло, що кінцевим результатом реалізації цієї пропозиції ми вважаємо підписання цієї угоди, яке призведе у перспективі до покращення умов торгівлі між країнами. Водночас проміжним результатом стане пришвидшення процесу підписання угоди, а також скорочення витрат, які несуть сторони на організацію переговорного процесу.

Пришвидження процесу пояснюється тим, що за умови безпосереднього спілкування турецьких та українських експертів з певного питання, протягом двогодинної онлайн зустрічі вони можуть обговорити цілий ряд питань, за окремими взяти час на формування подальшої позиції, а за окремими з них одразу дійти згоди. За умови, коли переговори відбуваються на рівні представників органів, відповідальних за їх перебіг (без безпосередньої участі експертів, які мають право приймати рішення з профільних питань), таке досягнення згоди під час переговорів неможливе: переговорнику необхідно донести нову пропозицію експерту, той має сформулювати нову позицію, яка буде озвучена під час нового етапу переговорів (або ж передана іншій стороні

листом, але істотно пізніше, аніж закінчиться переговорний процес). Скорочення часу також буде пов'язано з тим, що за умови проведення переговорів на експертному рівні не буде необхідності узгоджувати зручний для представників усіх зацікавлених відомств – експерти будуть комунікувати у зручний для них час незалежно від інших.

Витрати держави також скоротяться, оскільки фактично відрядження за кордон на переговори, а також прийом іноземних делегацій стануть менш необхідними за нового формату взаємодії, що справить позитивний вплив на видатки України.

Також, на нашу думку, реалізація наданої нами пропозиції сприятиме покращенню розуміння офіційними інституціями України потреб місцевого бізнесу, оскільки за умови збору інформації для підготовки до перемовин шляхом опитування бізнесу, відповідні органи влади матимуть не лише цифри статистики, які говорять про те, що за рік в Україні підприємствами певного сегменту було отримано прибуток або збитки, а також дані про те, які перешкоди підприємства мають при виході на нові ринки, які конкретно товари виробляються у країні, які ресурси, відсутні в Україні, для такого виробництва необхідні. Усе зазначене сприятиме проведенню органами державної влади ефективнішої галузевої політики, що також вважаємо позитивним ефектом запропонованого нами заходу.

У кінцевому результаті надані нами пропозиції все ж націлені на отримання підприємствами України економічних переваг від укладання угоди про Зону вільної торгівлі. Наразі основною сферою інтересу України у переговорному процесі з Туреччиною є інші харчові продукти (ставка мита складає 75,2%), молочні продукти (176,5%), м'ясопродукти (197,8%)[17].

Передбачити, чим закінчиться переговорний процес між країнами сьогодні неможливо, втім за оцінками експертів навіть якщо зазначені тарифні бар'єри будуть скорочені на 50%, реальний дохід домогосподарств України зросте на 1,44%). Окрім цього, значний позитивний вплив на економіку України підписання угоди про зону вільної торгівлі з Туреччиною матиме

скорочення часу на здійснення експортних та імпортних операцій внаслідок зменшення нетарифних обмежень. Загальні оціночні результати підписання угоди з Туреччиною представлено на рис. 3.2.

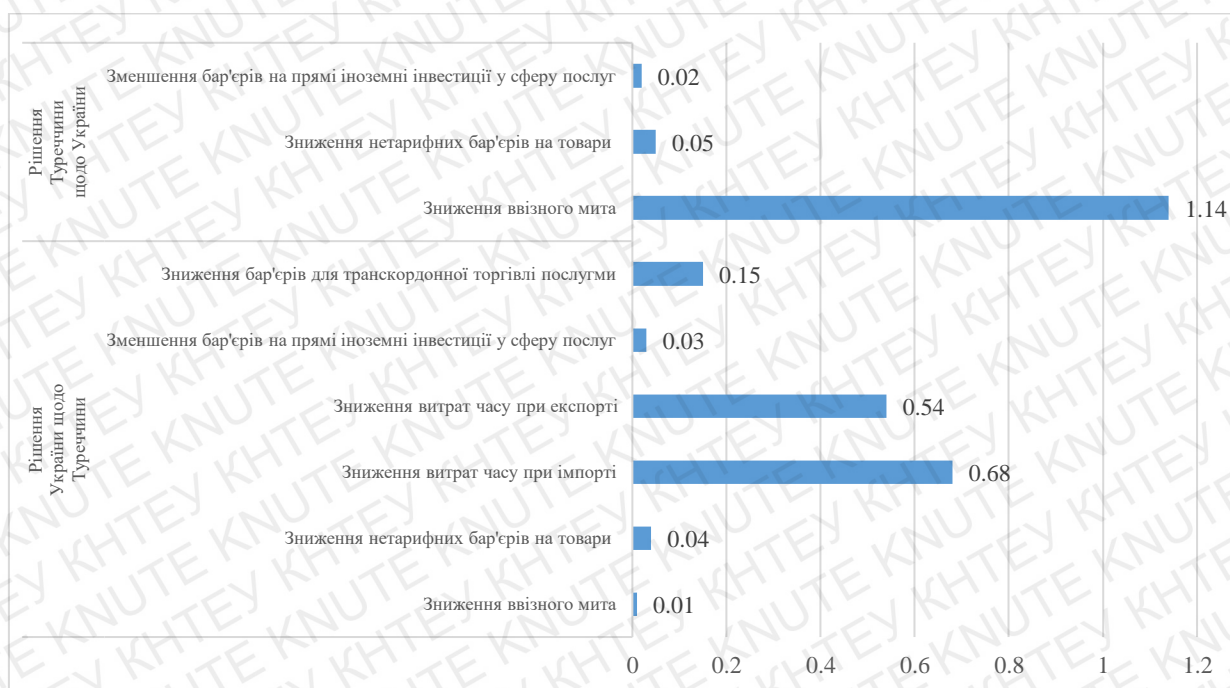


Рис. 3.2. Прогнозні ефекти підписання Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Туреччиною на добробут домогосподарств України, %

Джерело: [17]

Якщо говорити про реалізацію заходів у сфері promotion вітчизняних товаровиробників, відзначимо, що вони націлені на забезпечення того, щоб підписання угоди дало реальні результати. Однією з проблем, яка на сьогодні є в українського бізнесу, є відсутність адекватного маркетингу. В Україні виробляється продукція високої якості, проте зарубіжні покупці не знають про неї, оскільки фінансових та інформаційних ресурсів самих виробників недостатньо. Функцією держави у цьому випадку є створити передумови для того, щоб про українських виробників дізналися на зовнішніх ринках.

Відзначимо, що на заходах, метою яких є стимулювання експорту, доцільно у першу чергу знайомити зарубіжних партнерів з товарами промислового призначення, оскільки за сучасного розвитку електронної комерції значна частина виробників продукції споживчого сегменту може експортувати її через міжнародні торговельні платформи. Бізнес за кордоном,

орієнтований на споживчий сегмент, зазвичай розглядає пропозицію таких ресурсів, і за умови, що товар користується попитом і має гарні відгуки, самостійно звертається до продавця із запитом на придбання продукції.

Паралельно з проведенням заходів у сфері торгівлі необхідно також проводити заходи, націлені на сприяння розвитку інвестиційного співробітництва між країнами.

Ефект від реалізації цієї пропозиції полягає у тому, що потенційні інвестори отримують з перевірених джерел актуальну та достовірну інформацію про стан економіки країни, про кроки, які будуть реалізовані для вирішення існуючих проблем, про пріоритети Уряду у розвитку економіки України.

Іміджевий складник надзвичайно важливий при прийнятті інвесторами рішень про вихід на новий ринок. І якщо підприємець почує від високопосадовця, що у випадку виникнення проблемних питань він може звернутися до відповідної інституції, ефект від цього буде суттєво кращим аніж за умови, що таку інформацію він знайде на інтернет-сайті того чи іншого державного органу. Інвестиції базуються на довірі, а довіра – на особистих комунікаціях, з огляду на що проведення таких іміджевих заходів справить позитивний ефект на динаміку іноземного інвестування в економіку.

Для досягнення позитивного результату від розвитку співробітництва між Україною та Туреччиною у першу чергу необхідно чітко визначити, яких саме результатів країна хоче досягти від поглиблення існуючих відносин. У такому випадку перелік учасників розглянутих нами заходів можна буде адаптувати до поставлених цілей, досягаючи максимальної ефективності.

При цьому важливо, щоб Україна займала ініціативну позицію у процесі розвитку інвестиційного співробітництва. Зважаючи, щ ми зацікавлені у реалізації інфраструктурних проєктів, доцільно запрошувати на такі зустрічі у якості представників бізнесу саме тих, хто працює над їх реалізацією в Україні. З огляду на значний досвід Туреччини у сфері туризму, доцільно також однією з цілей визначити інвестиційну співпрацю у зазначеній сфері і, відповідно.

Залучати українські туристичні підприємства до діалогу з турецькими партнерами.

Відзначимо, що ще однією передумовою отримання позитивних результатів від реалізації наданих нами пропозицій є спроможність учасників заходів логічно, послідовно, лаконічно і грамотно викладати матеріал. У цьому контексті важливою є підготовка спікерів як у частині публічних виступів, так і за змістом заходу. Спікери від України мають бути достатньо компетентними, щоб відповісти на несподівані питання, володіти матеріалом для якісного діалогу з партнерами, повинні вільно розмовляти англійською мовою або не соромитися користуватися послугами кваліфікованого перекладача – такий варіант є кращим за невпевнений виступ іноземною. Усе зазначене вказує, що проведення двосторонніх українсько-турецьких заходів вимагатиме ретельної підготовки, і позитивний результат від їх проведення може бути досягнутий лише за умови розуміння цінності отриманого результату та докладання значних зусиль.

Реалізація пропозицій стосовно обміну студентами та науковцями також, на нашу думку, матиме позитивні наслідки для обох держав. За умови, якщо зазначена програма реалізуватиметься не на рівні окремих закладів вищої освіти, а буде здійснюватися під егідою держави, ступінь контролю за отриманими результатами буде вище. Для обміну обиратимуться найбільш перспективні претенденти, спроможні аналізувати, робити критичні висновки, вносити пропозиції щодо імплементації отриманого за кордоном досвіду у діяльність свого закладу вищої освіти. Такий процес сприятиме обміну найкращими практиками і, відповідно, позитивно позначиться на якості сфери вищої освіти у країнах. Окрім цього, обмін студентами може стати основою налагодження контактів між майбутніми представниками бізнес-спільноти, що, відповідно, призведе до посилення економічних зв'язків між країнами у майбутньому.

У цілому, надані нами рекомендації за умови їх впровадження, справлять позитивний вплив на економіку України та Туреччини. Безперечно, основним

вектором є сьогодні робота у напрямку підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі, і за умови впровадження пропозицій очікуємо на скорочення витрат часу та фінансових ресурсів на переговорний процес, підвищення рівня відповідності умов ЗВТ та потреб бізнесу в Україні. Власне підписання Угоди, у свою чергу, сприятиме покращенню добробуту домогосподарств України на 2,72% (рис. 3.3).

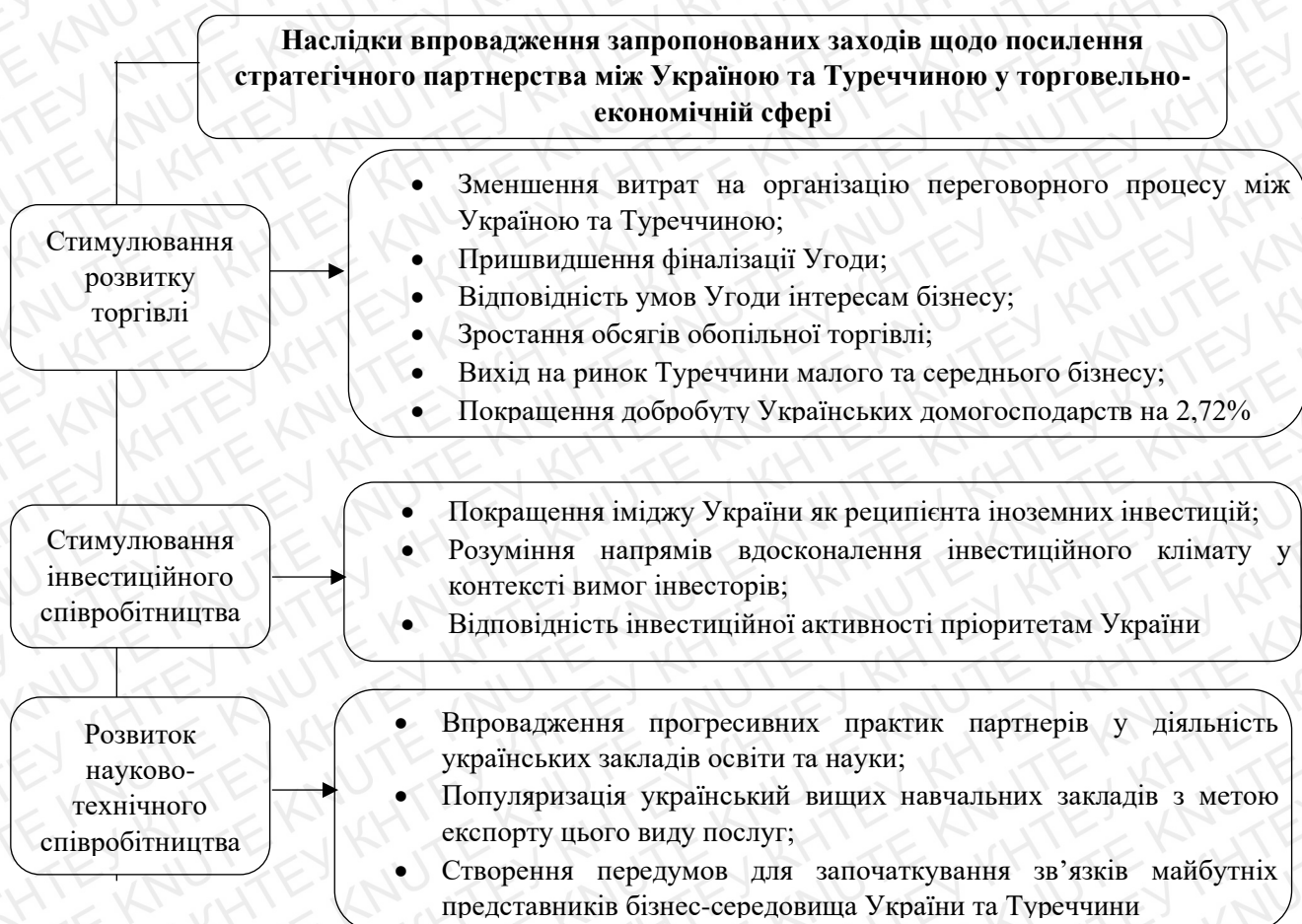


Рис. 3.3. Прогнозні наслідки впровадження запропонованих заходів

Джерело: складено автором

Проведення заходів за напрямком export promotion сприятиме практичному використанню переваг, отриманих від підписання Угоди про зону вільної торгівлі, підприємствами України. У свою чергу проведення інвестиційних заходів дозволить Україні покращити імідж у очах турецького бізнесу, започаткувати діалог з потенційними інвесторами, а також надати інвестиційній активності потрібного вектору. Співробітництво у науково-технічній сфері у свою чергу сприятиме обопільному впровадженню

найкращих практик протилежної сторони у діяльність закладів сфери освіти, а також стане основою для налагодження зв'язків майбутніх представників бізнесу.

Висновки до розділу 3

До напрямків підвищення ефективності двосторонньої співпраці між Туреччиною та Україною належать такі: зміна формату проведення переговорів про укладення угоди про створення зони вільної торгівлі на експертний для пришвидшення досягнення остаточних домовленостей, а також впровадження практики проведення заходів у сфері export promotion для знайомства турецького бізнесу з потенційними українськими експортерами. У сфері інвестиційної взаємодії окрім вирішення існуючих проблем, які знижують інвестиційну привабливість України безвідносно конкретного партнера, доцільним є проведення двосторонніх інвестиційних заходів, на яких представники турецького бізнесу зможуть отримати актуальну і достовірну інформацію про бізнес-середовище країни. У сфері науково-технічного співробітництва доцільним є запровадження державних програм обміну студентами а науковими кадрами у сферах, що становлять стратегічний інтерес, що сприятиме обміну досвідом та обопільному розвитку науки та освіти у обох країнах.

Очікуємо, що надані нами рекомендації за умови їх впровадження, справлять позитивний вплив на економіку України та Туреччини. Проведення заходів зі стимулювання експорту сприятиме практичному використанню переваг, отриманих від підписання Угоди про зону вільної торгівлі, підприємствами України. Реалізація інвестиційних заходів дозволить Україні покращити імідж у очах турецького бізнесу, започаткувати діалог з потенційними інвесторами, а також надати інвестиційній активності потрібного вектору. Реалізація програми співпраці у науково-технічній сфері дозволить вищим навчальним закладам країн впровадити найкращі практики одна одної.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Стратегічне партнерство - це форма міжнародної співпраці, що передбачає тривалу взаємодію між для досягнення їх довгострокових інтересів. Стратегічне партнерство вирізняється наступними ознаками, які впливають із суті міжнародної економічної стратегії: наявність чіткої мети партнерства суб'єктів міжнародних економічних відносин; наявність механізму реалізації поставленої мети; довготривалий характер взаємодії; визначення суб'єктів партнерських відносин. Стратегічного партнерства має базуватися на дотриманні низки принципів, зокрема: довготривалості, взаємовигідності, неприпустимість дискримінації, послідовність.

Стратегічне партнерство сьогодні є одним з інструментів досягнення країнами їх цілей з використанням для цього потенціалу іноземних держав. При цьому зарубіжні партнери повинні мати можливість у процесі досягти власних цілей, реалізація яких самотужки є складною.

Одним зі стратегічних партнерів України є Туреччина. Визначення стосунків між країнами як стратегічного партнерства здійснене Спільною декларацією про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною і Туреччиною від 25 січня 2011 року. За індикаторами економічного розвитку Туреччина випереджає Україну (за класифікацією Світового банку країна належить до держав з рівнем доходу, вищим за середній, Україна – з нижчим), втім наявність спільних політичних інтересів та інтенсивні торговельно-економічні відносини роблять партнерство між країнами взаємовигідним.

Позиції України та Туреччини у міжнародній торгівлі також неоднакові. Експорт товарів Туреччини у 3,6 рази перевищує обсяг продуктового експорту України, обсяг надання послуг Туреччини у 3,74 рази більший за аналогічний показник України у 2019 році. Товарна структура експорту країн також є неоднаковою: в українському експорті домінують продукти харчування та продукція металургійної, турецького – устаткування та продукція легкої промисловості. Загалом, структури експорту вказує на те, що економіка

Туреччини є більш стійкою до зовнішніх шоків, оскільки країна спеціалізується на поставках за кордон готової продукції. Водночас якщо розглядати позиції країн в міжнародних рейтингах, можна побачити, що Туреччина хоч і має дещо вищі позиції у них, все ж, як і Україна, не належить до країн, що займають провідні позиції у світовому господарстві.

Загалом, здійснений аналіз вказує на те, що країни наразі мають різний економічний потенціал, втім, зважаючи на відмінності у структурі торговельних потоків, потенціал для взаємодії в торговельно-економічній сфері між Україною та Туреччиною існує.

Туреччина є важливим партнером для України, оскільки наразі на цю країну припадає близько 5% товарного експорту та 4,45 % імпорту. При цьому експорт товарів до Туреччини є достатньо концентрованим: на дві товарні групи – продукцію харчової промисловості та чорної металургії припадає понад 80% поставок. Імпорт з Туреччини також має чітку спеціалізацію: основними статтями імпорту товарів з Туреччини є продукції легкої та хімічної промисловості, а також харчові продукти, реактори ядерні, продукція металургії та засоби наземного транспорт.

Розглядаючи динаміку торговельних відносин у сфері послуг, необхідно відзначити, що Туреччина не є ключовим партнером України за цим напрямком: починаючи з 2000 року частка країни у загальному експорті України жодного разу не перевищувала 2%. Обсяг імпорту з Туреччини істотно перевищує обсяг експорту до цієї. Навіть у кризовому 2020 році обсяг імпорту послуг складав 441,3 млн. дол. США, що відповідає 7,73% загального імпорту України. У цілому, висока частка Туреччини у структурі імпорту пояснюється популярністю цього напрямку серед українських туристів.

Порівняно з міжнародною торгівлею інвестиційна взаємодія між країнами недостатньо розвинута. Туреччина не належить до числа тих країн, де є український капітал. Водночас протягом останніх 5-ти років турецькі кошти в національній економіці наявні, проте їх частка складає трохи менше 1%.

Загалом, наразі торговельно-економічне співробітництво між Україною та Туреччиною достатньо інтенсивне, втім існують резерви для його посилення як у торговельній, так і в інвестиційній сфері. Передумовою цього є створення країнами обопільних преференцій, що є одним з векторів подальшого розширення стратегічного партнерства.

Співробітництво між Україною та Туреччиною у торговельно-економічній сфері формується під впливом низки факторів, що мають як локальний (попит на відповідні товари та послуги у середині країн, політичні наміри та інтереси, поточний стан господарств держав та її структура), так і глобальний (політична ситуація у світі та регіоні, глобальні виклики та поточні проблеми світової економіки) вимір.

До напрямків підвищення ефективності двосторонньої співпраці між Туреччиною та Україною належать такі: зміна формату проведення переговорів про укладення угоди про створення зони вільної торгівлі на експертний для пришвидшення досягнення остаточних домовленостей, а також впровадження практики проведення заходів у сфері export promotion для знайомства турецького бізнесу з потенційними українськими експортерами. У сфері інвестиційної взаємодії окрім вирішення існуючих проблем, які знижують інвестиційну привабливість України безвідносно конкретного партнера, доцільним є проведення двосторонніх інвестиційних заходів, на яких представники турецького бізнесу зможуть отримати актуальну і достовірну інформацію про бізнес-середовище країни. У сфері науково-технічного співробітництва доцільним є запровадження державних програм обміну студентами а науковими кадрами у сферах, що становлять стратегічний інтерес, що сприятиме обміну досвідом та обопільному розвитку науки та освіти у обох країнах.

Очікуємо, що надані нами рекомендації за умови їх впровадження, справлять позитивний вплив на економіку України та Туреччини. Безперечно, основним вектором є сьогодні робота у напрямку підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі, і за умови впровадження пропозицій очікуємо на скорочення витрат часу та фінансових ресурсів на переговорний процес,

підвищення рівня відповідності умов ЗВТ та потреб бізнесу в Україні. Власне підписання Угоди, у свою чергу, сприятиме покращенню добробуту домогосподарств України на 2,72%. Проведення заходів зі стимулювання експорту сприятиме практичному використанню переваг, отриманих від підписання Угоди про зону вільної торгівлі, підприємствами України. Реалізація інвестиційних заходів дозволить Україні покращити імідж у очах турецького бізнесу, започаткувати діалог з потенційними інвесторами, а також надати інвестиційній активності потрібного вектору. Реалізація програми співпраці у науково-технічній сфері дозволить вищим навчальним закладам країн впровадити найкращі практики одна одної.

Список використаних джерел

1. Гандзюра А. Стратегічне партнерство як інструмент реалізації міжнародних двосторонніх відносин/ А. Гандзюра// Юридичний вісник. – 2020. - № 1. – С. 376-383. – Режим доступу: <http://yuv.onua.edu.ua/index.php/yuv/article/view/1654/1924>
2. Седляр Ю. О. Стратегічне партнерство між Україною і США у сучасних геополітичних реаліях / Ю. О. Седляр, Н. В. Кравченко // Молодий вчений. - 2018. - № 4(1). - С. 51-55. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_4%281%29__15
3. Годлюк А. Стратегічне партнерство в форматі особливих відносин між Україною і США [Електронний ресурс] / А. Годлюк // Американська історія та політика. - 2016. - № 1. - С. 27-40. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ahp_2016_1_6
4. Данилова Н.В. Міжнародне стратегічне економічне партнерство України з країнами-членами ЄС на ринку альтернативної енергетики: сутність та напрями / Н.В. Данилова, О.В. Кравченко// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2012. - №4 . – с. 57-60. - Режим доступу: [http://zt.knute.edu.ua/files/2012/04\(63\)2012/4_12_10.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2012/04(63)2012/4_12_10.pdf)
5. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства. Економіка та держава. 2015. № 9. С. 6-11. - Режим доступу: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3284&i=0>
6. Стратегічне партнерство в зовнішній політиці США, ЄС та країн латиноамериканського регіону: зб.н.п. / За заг. ред. к.і.н., доц. С.В. Толстова – К.: ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України», 2016. – 145 с.
7. Лезіна А. В. Актуальні напрями стратегічного партнерства України/ А. В. Лезіна, А. В. Андрійшина// - Режим доступу: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/32907/sism_20_149-151.pdf?sequence=1&isAllowed=y

8. Договори між Україною та Турецькою Республікою. Сайт Генерального консульства України Стамбулі - Режим доступу: <https://istanbul.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/2780-acts>
9. UNCTAD Statistics Database - Режим доступу: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en
10. The Global Competitiveness Report 2019 [електронний ресурс]. – режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
11. Рейтинг Doing Business [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploreeconomies/>
12. UN Human Development Indicators [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/UKR>
13. Corruption perceptions index [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl>
14. Сайт Державної служби статистики України [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
15. Політичні відносини між Україною і Туреччиною. Сайт Генерального консульства України Стамбулі - Режим доступу: <https://turkey.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/564-politichni-vidnosini-mizh-ukrajinoju-i-turechchinoju>
16. Україна-Туреччина. Найперспективнішим напрямом двосторонньої співпраці з точки зору задіяння виробничого потенціалу та модернізації української промисловості є військово-технічне співробітництво [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://prismua.org/ukraine-turkey/>
17. Оцінка економічного впливу успішно реалізованої потенційної Угоди про вільну торгівлю між Україною та Туреччиною [електронний ресурс]. – режим доступу: http://iro.org.ua/uploads/Economic-Impact-Assessment-to-Business-leaders-Nov-4_2020-v4_3ua-min.pdf

18. Алтан М. Позиціонування Туреччини в глобальному конкурентному світі [Електронний ресурс] / М. Алтан // Науковий вісник Дипломатичної академії України. - 2016. - Вип. 23(3). - С. 80-89. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2016_23\(3\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2016_23(3)_12)
19. Балян А. В. Стратегічний і програмовий методи розвитку транскордонного співробітництва у XXI столітті [Електронний ресурс] / А. В. Балян // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2016. - Вип. 1(1). - С. 28-36. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2016_1\(1\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2016_1(1)_5)
20. Батрак П. В. Державне регулювання розвитку туристичної діяльності в Туреччині: досвід для України [Електронний ресурс] / П. В. Батрак, С. О. Юрченко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. - 2018. - Вип. 8. - С. 172-180. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2018_8_22
21. Біляєва С. О. Україна — Туреччина: грані співробітництва [Електронний ресурс] / С. О. Біляєва, Л. В. Кулаковська, О. Є. Фіалко // Археологія і давня історія України. - 2019. - Вип. 3. - С. 184-194. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/arhdiu_2019_3_17
22. Гай-Нижник П. П. Україна – Туреччина: становлення міждержавних і дипломатичних взаємин (1917–1921 рр.) [Електронний ресурс] / П. П. Гай-Нижник // Гілея: науковий вісник. - 2020. - Вип. 157(1). - С. 7-16. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2020_157\(1\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2020_157(1)_3)
23. Єгорова О. О. Організовані індустріальні зони Туреччини: фіскальне стимулювання [Електронний ресурс] / О. О. Єгорова, Е. Манав // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 6(1). - С. 109-116. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6\(1\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(1)_27)
24. Жовква І. І. Стратегічне партнерство у зовнішній політиці України: автореф. дис... канд.. політ. наук: спец. 23.00.04 / Ігор Іванович Жовква. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2005. 20 с.

25. Жолонко Т. Інструмент стратегічного партнерства: український досвід. Емінак. 2016. № 2(3). С. 49-53. URL: Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eminak_2016_2\(3\)_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eminak_2016_2(3)_10).
26. Ільницька Д. Особливості функціонування політичного режиму Туреччини [Електронний ресурс] / Д. Ільницька // Вісник Львівського університету. Серія філософсько-політологічні студії. - 2020. - Вип. 28. - С. 147-152. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlu_fps_2020_28_21
27. Козак Л. С. Міжнародне співробітництво України в системі національних економічних пріоритетів [Електронний ресурс] / Л. С. Козак, О. В. Федорук, Я. О. Лудченко // Вісник Національного транспортного університету. - 2018. - № 2. - С. 66-75. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2018_2_10
28. Козлова А. О. Безпека готельних комплексів як складова ефективності туристичного менеджменту та привабливості туристичних підприємств для вітчизняних туристів (на прикладі Туреччини) [Електронний ресурс] / А. О. Козлова // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2019. - № 65. - С. 142-149. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2019_65_18
29. Кудирко Л. П. Проблеми деінституціалізації стратегічного партнерства в умовах глобальних трансформацій. Економічний простір. 2017. № 117. С. 5-14.
30. Лісовський П. М. Парадигма міжвідомчого партнерства у сучасному квантовому світі: міжнародний сектор безпеки [Електронний ресурс] / П. М. Лісовський, Ю. П. Лісовська // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2019. - Вип. 138. - С. 25-34. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2019_138_5
31. Малюта І. А. Розвиток зовнішньоторговельного та інвестиційного співробітництва України з туреччиною [Електронний ресурс] / І. А. Малюта, Н. О. Небаба, Д. В. Рудь-Вольга // Агросвіт. - 2020. - № 6. - С. 87-92.
32. Матей В. В. Оцінка перспектив економічного співробітництва України та туреччини [Електронний ресурс] / В. В. Матей // Інвестиції: практика та досвід. - 2019. - № 8. - С. 29-36. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2019_8_7

33. Мощенко О. М. Туреччина–Україна: сучасний стан та перспективи співробітництва в Чорноморсько–близькосхідному регіоні [Електронний ресурс] / О. М. Мощенко // Гілея: науковий вісник. - 2016. - Вип. 105. - С. 346-352. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2016_105_93
34. Онищенко В. Методологічний дискурс міжнародного економічного партнерства [Електронний ресурс] / В. Онищенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2018. - № 5. - С. 19–31. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2018_5_4
35. Паюк К. А. Україна і Туреччина: співпраця у розвитку стратегічного союзництва [Електронний ресурс] / К. А. Паюк // Вісник Одеського національного університету. Соціологія і політичні науки. - 2016. - Т. 21, Вип. 2. - С. 43-54. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_sip_2016_21_2_6
36. Петренко В. В. Політичний режим сучасної Туреччини: балансування між демократією та авторитаризмом [Електронний ресурс] / В. В. Петренко // Гілея: науковий вісник. - 2019. - Вип. 149(3). - С. 54-57. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2019_149\(3\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2019_149(3)_13)
37. Погорська І. І. Концептуалізація інтегративної парадигми в контексті побудови партнерства у міжнародних відносинах [Електронний ресурс] / І. І. Погорська // Політикус. - 2017. - Вип. 2. - С. 134-137. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/polit_2017_2_31
38. Полуяктова О. В. Міжнародне економічне співробітництво України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / О. В. Полуяктова, Т. В. Матюк // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. - 2020. - Вип. 2. - С. 11-14. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sxeebu_2020_2_4
39. Пробоїв О. А. Подолання економічного колапсу шляхом участі України в міжнародному економічному співробітництві [Електронний ресурс] / О. А. Пробоїв // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2016. - Т. 21, Вип. 1. - С. 51-55. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_1_13

40. Птащенко О. В. Використання стратегічного маркетингового інструментарію в межах торговельного співробітництва [Електронний ресурс] / О. В. Птащенко, К. І. Куценко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - 2021. - № 3. - С. 141-144. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2021_3_24
41. Пугачова К. М. Перспективи формування зони вільної торгівлі між Україною та Туреччиною [Електронний ресурс] / К. М. Пугачова, О. О. Шеремет // Економіка АПК. - 2017. - № 10. - С. 74-77. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2017_10_13
42. Пулій О. В. Сучасний стан та перспективи торговельно-інвестиційного співробітництва України і Туреччини [Електронний ресурс] / О. В. Пулій, Є. І. Іванов // Проблеми системного підходу в економіці. - 2019. - Вип. 4(2). - С. 24-31. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_4\(2\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_4(2)_5)
43. Ровенська В. Особливості впровадження корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні та Туреччині [Електронний ресурс] / В. Ровенська, В. Лінник // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки. - 2016. - Вип. 32(1). - С. 209-215. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2016_32\(1\)_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2016_32(1)_32)
44. Розвиток міжнародного співробітництва та партнерства [Електронний ресурс] // Бюлетень Міністерства юстиції України. - 2017. - № 7. - С. 21. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmju_2017_7_9
45. Седляр Ю. Безпекова політика Туреччини у Чорноморському регіоні у постбіполярну добу [Електронний ресурс] / Ю. Седляр // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Історичні науки. - 2018. - № 2. - С. 69-74. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmdu_2018_2_13
46. Солових Є. М. Україна-Туреччина: політико-економічні аспекти взаємовідносин і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Є. М. Солових // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія :

- Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. - 2018. - Вип. 8. - С. 80-87. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2018_8_10
47. Студінська Г. Я. Стратегічне партнерство України та ЄС/ Формування ринкових відносин в Україні. 2018. № 7-8. С. 22-36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2018_7-8_5.
48. Тихомирова Є. Стратегічне партнерство в міжнародних відносинах (Рец.: Стратегічне партнерство в міжнародних відносинах: моногр. Київ: Вадекс, 2018. 542 с. (Наукова серія "Трансатлантичні дослідження" ISBN 978-966-2123-43-1) [Електронний ресурс] / Є. Тихомирова // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини. - 2018. - № 5. - С. 160-161. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvnum_2018_5_25
49. Ходжаян А. Стратегічне партнерство як форма міждержавного співробітництва/ Науковий вісник Полісся. 2017. №3. С. 48-53.
50. Чорна Н. П. Напрямки і перспективи входження України до міжнародного економічного співробітництва [Електронний ресурс] / Н. П. Чорна // Формування ринкових відносин в Україні. - 2017. - № 2. - С. 13-18. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2017_2_5
51. Швед В. О. Суспільно-політична модернізація Туреччини: досвід для України [Електронний ресурс] / В. О. Швед, Н. І. Мхитарян // Зовнішні справи. - 2019. - № 8-9. - С. 25-30. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/zovsp_2019_8-9_7
52. Юрченко Ю. Ю. Економічна безпека країни в реаліях міжнародного співробітництва [Електронний ресурс] / Ю. Ю. Юрченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2016. - № 3. - С. 47-53. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2016_3_12