

ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СТРАН АЗИИ И АФРИКИ

УДК (930.85):330.342.143

А.В. Жевелева

ОБ ИСТОКАХ ТУРЕЦКОГО ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (ПО АВТОБИОГРАФИЧЕСКИМ МАТЕРИАЛАМ С. САБАНДЖИ)

Данную статью мне хотелось бы посвятить памяти моего первого учителя выдающегося русского востоковеда профессора Сергея Михайловича Иванова.

Преподавательская и исследовательская работа С.М. Иванова охватывала широкий круг научных дисциплин. Для нас, студентов Восточного факультета, он читал лекции по этнографии, физической и экономической географии, истории, общественно-политическому и социально-экономическому развитию Турции. Сергей Михайлович подготовил курсы по истории внешней политики Турции в послевоенный период, по экономической истории Османской империи в средние века и новое время. Основная сфера научных интересов С.М. Иванова — проблемы социальной и экономической истории Османской империи и республиканской Турции.

На протяжении многих лет С.М. Иванов занимался историей русско-турецких торгово-экономических связей от эпохи средневековья до начала XX в. Ряд его публикаций был посвящен вопросам сравнительной типологии исторического развития Российской и Османской империй. С.М. Иванов часто говорил, что в истории Турции XX в. его наибольшее внимание привлекает эволюция *homo economicus*, человека хозяйствующего, а точнее, история и специфика приобщения этнических турок к культуре рыночных отношений. Под влиянием научных взглядов С.М. Иванова мною были выбраны темы магистерской и кандидатской диссертаций. Свое исследование мне хотелось бы рассматривать как продолжение научных идей С.М. Иванова.

Представленное исследование посвящено деятельности одного из первых предпринимателей Турции Хаджи Омера Сабанджи (1906–1966 гг.). Автор использовал работы отечественных и турецких исследователей. Однако основной упор был сделан на автобиографическую работу Садыка Сабанджи (сына Х.О. Сабанджи).

Х.О. Сабанджи — основатель одного из самых крупных и известных холдингов Турции — холдинга «Сабанджи». К 1992 г. в мире 291 человек обладал капиталом свыше одного миллиарда долларов. Среди них был сын Х.О. Сабанджи — С. Сабанджи, унаследовавший от отца все свое состояние.

Одна из самых крупных промышленно-финансовых организаций Турции холдинг «Сабанджи» состоит из 68 предприятий. Основные области деятельности холдинга — финансирование, пищевая, химическая и текстильная промышленность, внутренняя торговля, экспорт, производство шин, цемента, крепежных деталей, энергетика, автомобилестроение. Фирмы, связанные с холдингом, работают в 18 странах мира и продают свои товары в Азии, Северной Африке, Северной и Южной Америках, на Ближнем Востоке. Среди иностранных компаньонов холдинга такие известные предприятия, как «Тойота», «Митсубиси Мотор», «Филипп Моррис», «Фербунд», «Бриджстоун», «Ситигруп», «Хилтон».

Предки Х.О. Сабанджи были бедными крестьянами из местечка под названием Девели. В те времена землю в Османской империи обрабатывали сохой (по-турецки «karasapan», или, как пишет С. Сабанджи, «karasaban»). Предки Х.О., помимо того что обрабатывали землю, также занимались производством деревянной части сохи и продавали ее соплеменникам. Согласно семейной легенде, так и появился лакап (прозвище) семьи — Сабанджи (согласно диалекту данного региона «Забанджи» — дословно «изготовители сохи», «продавцы сохи»). Впоследствии семья Сабанджи переселилась в деревушку Акчакайя близ Кайсери, где и появился на свет Хаджи Омер. Акчакайя находится на высоте 1500 метров над уровнем моря в скалистой местности близ горы Эрджийес. Поблизости располагались небольшие деревушки, населенные преимущественно не мусульманами.

Хаджи Омер родился в очень бедной крестьянской семье. Как пишет С. Сабанджи, «у семьи не было даже виноградной лозы, поэтому уровень жизни был очень низким». Отец Хаджи Омера Хаджи погиб во время военной службы в Йемене, когда сыну было всего 13 лет. Согласно тюркско-исламской традиции, после смерти мужа вдову брал в жены его брат. Так случилось и в семье Сабанджи. Дядя Хаджи Омера Ахмет (в семье его называли Бейбаба) стал мальчику приемным отцом. 13-летний Хаджи Омер обучился письму и счету в деревенской школе и начал обрабатывать крохотный участок земли, принадлежавший семье. Тем временем Бейбаба при поддержке своего друга, который занимался караванной торговлей между Акчакайя, Аданой и Джейханом, отправился на заработки в Адану. Там он сменил несколько профессий и наконец устроился на очень тяжелую работу — носильщиком хлопка на хлопкоочистительной фабрике. Впоследствии Бейбаба пригласил в Адану своего племянника. В качестве носильщика Хаджи Омер зарабатывал в день 80 курушей; 20–25 курушей тратил на еду, 10 — на жилье, оставшиеся 50 откладывал.

Автор биографии Хаджи Омера Сабанджи Садун Танжу так описывает характер юноши: «У мальчика было необыкновенное стремление. Он все время хотел работать и зарабатывать как можно больше денег. Деньги имели для него настолько большую ценность, что он боялся тратить их даже на первостепенные нужды. Его молодое тело хотело пищи. Но единственной важной для него вещью были сбереженные деньги, которые он хранил в деревянной коробке. Его безропотный и добросердечный дядя также складывал туда свой заработок. Мальчик оказывал на дядю влияние своим страстным желанием зарабатывать. На вид это был скромный послушный племянник, во всем подчиняющийся дяде. На самом деле заправлял всем Омер. Он подсчитывал, сколько они заработали, сколько потратили, сколько удалось сэкономить, и не позволял брать ни одного лишнего куруша из кассы». Возможно, подчиненное положение дяди объяснялось тем, что Бейбаба не умел писать и не знал счета. Он, безусловно, чувствовал гордость за племянника-счетовода и восхищался им.

Вскоре дядя с племянником стали заниматься торговлей хлопком. Самые большие неприятности они терпели из-за того, что у них не было весов, чтобы взвешивать хлопок. Для этого приходилось использовать чужие весы за отдельную плату. Заработав лишнюю лиру благодаря качественно выполненной работе Хаджи Омер, не задумываясь, приобрел весы-безмен. Покупку весов сын Х.О. Сабанджи считает первой удачной инвестицией своего отца.

Каким же образом Хаджи Омеру за весьма короткий срок удалось накопить достаточный капитал для того, чтобы заняться предпринимательством? В 1927 г. был принят Закон о поощрении промышленности. Этим законом предусматривался ряд льгот для владельцев предприятий. Владельцы крупных предприятий получали наибольшее число льгот и поощрений. Например, они были свободны от ряда налогов, акции компаний, владевших такими предприятиями, освобождались от гербового сбора, ввоз необходимого оборудования и материалов для них не подвергался таможенным сборам, перевозка товаров этих предприятий по железным дорогам производилась по сниженным тарифам, крупным капиталистам на льготных условиях предоставлялось необходимое сырье, правительство обязывалось приобретать их продукцию даже в том случае, если ее цена на 10% превышала цену соответствующей заграничной продукции.

По мнению С. Сабанджи, важную роль в успехе отца сыграли его связи с богатыми купцами Аданы (в основном не мусульманами), а также со своими соплеменниками из Кайсери. Богатые торговцы из Кайсери пользовались случаем перевести в свое владение покинутые греками и армянами фабрики. Правительство поддерживало их инициативу. В особенном преимуществе находились те, у кого были тесные связи с уполномоченными лицами. На самом деле, у Хаджи Омера не было необходимых связей. Он сумел воспользоваться такой возможностью только благодаря очень важным для турок родоплеменным связям (землячество). Благодаря своим землякам из Кайсери Хаджи Омеру удалось получить в пользование недвижимость, оставленную национальными меньшинствами. После того как ему удалось доказать свои способности и возможности в нескольких предприятиях, связанных с производством хлопковых тканей, Хаджи Омер стал владельцем нескольких мелких ателье. Когда Хаджи Омер еще работал носильщиком хлопка на хлопкоочистительной фабрике, он познакомился с Альбером Дийяпом, крупным торговцем и фабрикантом из Аданы. Альбер Дийяп в свою очередь порекомендовал его как честного и трудолюбивого юношу переехавшим из Кайсери в Адану купцам (среди них были будущие компаньоны Хаджи Омера Мустафа Озгюр, Сейит Текин, Нури Хас, Нух Наджи). Хорошие отношения были у Хаджи Омера также с купцами из местечка под названием Караиса, которые также занялись торговлей в Адане.

Конечно же, стоит упомянуть и меры правительства, направленные на то, чтобы развить национальное предпринимательство в молодой республике. Торговля теперь считалась почетным делом и всячески пропагандировалась среди турок.

Совместно с Альбером Дийяпом Хаджи Омер занимался торговлей хлопком. С Мустафой Озгюром они построили в Адане несколько лавок, отель (самый крупный в Адане), кинотеатр, ресторан, парикмахерский салон. В это время Хаджи Омер получил свой неофициальный статус «хозяина города Аданы». Музаффер Будак и Ахмед Сапмаз стали партнерами Хаджи Омера в строительстве. При их непосредственном участии было построено здание Великого Национального Собрания Турецкой Республики, Аныт Кабир, железнодорожный путь Анкара-Стамбул.

В накоплении Хаджи Омером Сабанджи капитала важную роль сыграли военные годы (Вторая мировая война). Однако в отличие от другого известного турецкого предпринимателя Вехби Коча в источниках нет никаких сведений о том, чтобы Сабанджи занимался махинациями и спекуляцией в военное время (хотя, конечно же, этого исключать нельзя). Как пишет Сакуп Сабанджи в своих мемуарах, издревле крупными землевладельцами в Адане были бывшие кочевники. Они по своему менталитету не могли и не хотели правильно заниматься земледелием, оставляя всю работу крестьянам (которые тоже не могли заниматься интенсивным ведением сельского хозяйства). Существовавшую систему можно назвать издольщиной.

Во время Второй мировой войны начался закономерный кризис в сельском хозяйстве. Это привело к падению доходов землевладельцев Аданы. Землевладельцы в 1944–1945 гг. стали массово продавать землю, думая, что дохода от нее больше никогда не будет. Тогда Хаджи Омер начал постепенно скупать земельные участки. Этот процесс продолжался и в 1960-е гг. В 1949 Хаджи Омер купил участок земли площадью 1000 гектаров в Джейхане близ Чукуровы. В 1953 он приобрел фермерское угодье Джыррык близ Аданы. В 1957 — фермерское угодье Мадама близ Чукурова. В 1961 — фермерское угодье Шакир Паша близ Аданы. Сельским хозяйством Хаджи Омер начал заниматься с умом. Согласно плану Маршалла, в Турцию завозили тракторы и прочую сельскохозяйственную технику, развилась химическая промышленность, активно вводились интенсивные методы ведения сельского хозяйства. Сельское хозяйство стало приносить прибыль, землевладельцы (в том числе и Хаджи Омер) копили капитал и постепенно переходили к предпринимательству.

Первый предпринимательский опыт Хаджи Омера Сабанджи приходится на предвоенный период. В 1939 г. Хаджи Омер и его компаньоны, фактически став монополистами в торговле хлопком в Адане, открыли небольшую хлопкоочистительную фабрику. На заводе хлопок-сырец очищали от хлопковой коробочки и от семени. Из тридцати тон хлопка-сырца получалось 15 тон хлопкового семя. Хлопковое семя занимает второе место в мире после сои как сырье для получения растительного масла: его выход составляет 16% веса семени. Кроме того, из семян хлопчатника получают муку (45%), линт (9%) и жмых (26%); на отходы остается всего 4%. В то время покупкой и переработкой хлопкового семени занималась только фабрика Саламона Рафаэля Глидо — «Фабрика по производству растительного масла». Это был иудей, бежавший из России после революции и разместившийся в Адане в 1927 г. Глидо покупал столько хлопкового семени, сколько считал нужным. Это не нравилось Хаджи Омеру. К тому же он быстро понял, что мог бы сам получать завидную прибыль от изготовления растительного масла (во время второй мировой войны цены на масло сильно выросли), будь у него такая фабрика. Хаджи Омер вместе с компаньонами пошел к Глидо и попросил его продать им фабрику. Глидо ответил отказом. Тогда компаньоны решили купить участок земли рядом с фабрикой Глидо и построить там еще одну фабрику по производству растительного масла. Хаджи Омер выяснил, что в Мерсине в это время французы строили такую же фабрику и при строительстве им помогал некий Муаммер Тасавул (12 лет жил и учился в Германии, химик). Сабанджи решил обратиться за советом к нему и впоследствии уговорил его заняться строительством новой фабрики. В годы второй мировой войны строительство несколько затянулось из-за перебоев в поставках техники из Европы. Однако турецкая фабрика по производству растительного масла в 1944 г. приступила к работе. Примечательно, что через год после запуска предприятия С.Р. Глидо продал компаньонам свою фабрику.

При оценке первого предпринимательского опыта Хаджи Омера Сабанджи можно найти несколько довольно интересных черт. Во-первых, это было совместное предприятие (помимо Сабанджи в нем участвовали еще шесть человек). Это достаточно редкий для Турции начала XX в. факт. Во-вторых, и это уже можно отнести к личностной характеристике Хаджи Омера, в этом сложном и непонятном для него самого деле (Хаджи Омер закончил только несколько классов деревенской начальной школы) он не стал полагаться на свои скудные знания или знания своих компаньонов. Он сумел найти высококвалифицированного специалиста в нужной области и пригласил его на работу. Точно так же он поступал при строительстве отеля, кинотеатра и ресторана в Адане.

В-третьих, когда строительство фабрики еще не было закончено, Хаджи Омер уже думал о новом предприятии и обсуждал его с Муаммаром Тасавулом. Его захватила идея построить фабрику по производству искусственного шелка. Когда же Муаммар Тасавул ответил, что подобную фабрику уже троит Сумербанк, Хаджи Омер возразил: «Ну и что ж! Государство построит фабрику, товар стоимостью в три куруша будет продавать за пять курушей, и все будут знать эту цену. А мы построим такую же фабрику, только будем производить более дешевый товар, а продавать его тоже за 5 курушей! Ты подумай о прибыли!».

В конце второй мировой войны в Турции один за другим было открыто два банка: Гаранти Банкасы и Япы ве Креди Банкасы. В то время Хаджи Омер понял, что для новых предприятий ему и его компаньонам нужны новые средства. Так родилась идея создать свой собственный банк. По мысли Сабанджи народ Турции в это время уже достаточно разбогател, чтобы иметь возможность (и даже необходимость) пользоваться услугами банка. Однако компаньоны Сабанджи, консервативные люди, не восприняли его идею положительно. Хаджи Омеру пришлось на некоторое время отказаться от этой идеи. Он решил все тщательно обдумать, сдружился с директором филиала Сельскохозяйственного банка в Адане Зийей Алачамом, обсуждал с ним идею создания своего банка, уговорил присоединиться к этому предприятию.

30 января 1948 г. в Адане при непосредственном участии Хаджи Омера Сабанджи и пяти его компаньонов был открыт Акбанк. Зийя Алачам стал его первым директором. Интересна история названия банка. Согласно одной легенде, «Ак» — это аббревиатура фразы «Adana'daki Kayserililer», то есть поселившиеся в Адане жители Кайсери (как известно, и Хаджи Омер, и почти все его компаньоны были родом из Кайсери). Согласно другой легенде, слово «ак» («белый») символизирует белый цвет хлопка — источника капитала Хаджи Омера сотоварищи.

В 1950-х гг. находящаяся у власти Демократическая партия поддерживала частное предпринимательство и, выдавая кредиты от Турецкого банка промышленного развития, способствовала открытию многих предприятий. Строительство текстильной фабрики «БОССА», которая является одной из самых значительных фирм группы Сабанджи, началось именно в этот период и непосредственно связано с посещением Аданы президентом Турецкой Республики Джеялем Байаром. Согласно словам Сақыпа Сабанджи, новые демократические турецкие власти в 1950-х гг. часто посещали Турцию для того, чтобы быть ближе к народу. Единственным местом в Адане, где можно было устроить прием для политических лидеров республики на должном уровне, был отель «Эрджийяс», принадлежавший Сабанджи и его компаньону.

В 1950 г. Адану посетил президент Турецкой Республики Джеял Байар. В его честь был устроен торжественный прием в отеле «Эрджийяс». На приеме присутствовал и

Хаджи Омер (не факт, что он был приглашен, возможно, он смог войти только как хозяин отеля). Во время приема у Хаджи Омера с Джелалем Байаром возник разговор относительно строительства в Адане фабрики по производству ситца с набивным рисунком и тканей. Согласно одной версии, тему поднял президент, сказав: «Я ищу человека (предпринимателя), который бы смог открыть здесь такое же текстильное производство, как в Назилли. Из здешнего хлопка мы бы сами изготавливали приданое молодым девушкам и одевали невест». Согласно второй легенде, Хаджи Омер сам обратился к Джелалу Байару: «Господин президент, мы хотели бы открыть здесь в Адане текстильную фабрику, возможно, с Вашей помощью...». Однако президент сперва не воспринял эту идею с энтузиазмом. Он сказал, что на строительство такой фабрики необходимы огромные средства. Сабанджи ответил, что готов обеспечить три четверти необходимых средств в размере 10 миллионов лир. Помимо этого Хаджи Омер сообщил, что уже нашел необходимого человека, который бы занялся производством. Такая осведомленность Хаджи Омера, а также то, что он заранее ознакомился с сутью дела, изучил рынок и даже сумел найти достойного кандидата на роль управляющего фабрикой, поразили Джелала Байара. Он ответил Сабанджи согласием. Фабрика была построена при поддержке государства совместно с сыновьями давнего компаньона Хаджи Омера Салиха Босналы. Турецкий банк промышленного развития при поддержке Международного Банка Реконструкции и Развития предоставил предпринимателям кредит. Впоследствии семья Сабанджи стала единственным хозяином «БОССЫ». Относительно названия фабрики также существуют две легенды. Согласно одной из них, слово «Босса» составлено из первых букв одного из любимых выражений Хаджи Омера: «Birlikte olalım, sanayi sahâsına atılalım» («Давайте будем едины и займемся промышленностью»). Согласно другой легенде, это сочетание первых букв фамилий Сабанджи и его компаньона.

В заключение хотелось бы проследить причины предпринимательского успеха Х.О. Сабанджи. Опираясь на выводы, представленные в коллективной работе турецких авторов под названием «Заставляющие колеса вращаться», можно решить, что характерной чертой первых предпринимателей Турции является уровень их образования (чаще всего они знали как минимум один иностранный язык, получили образования за рубежом). Х.О. Сабанджи (как, впрочем, и В. Коч) исключение из правил (оба не закончили даже сельскую школу).

Достаточно часто успешные предприниматели Турции имели близких знакомых в правительстве, практически все хотя бы какое-то время служили государственными чиновниками и были членами партии. Те, кто не имел поддержки (друзей) в правительстве, зачастую испытывали неудачи в делах и жесткую конкуренцию. Безусловно, нельзя преуменьшать роль связей Хаджи Омера с правительственными организациями в причинах его предпринимательского успеха. Здесь необходимо еще раз упомянуть и участие в правительственных заказах (строительство новой столицы Турецкой Республики), и создание текстильной фабрики «БОССА» при непосредственном участии Демократической партии. Однако, несмотря на дружбу с правительственными организациями, Хаджи Омер всегда любил повторять: «В торговле не может быть политики, а в политике милосердия».

Хаджи Омер Сабанджи всегда старался использовать современные технологии. Он остро чувствовал, что прежде всего нужно стране, что будет иметь спрос.

Причиной его успеха также можно считать отношение к работникам своих фабрик и к своему делу. Для Хаджи Омера Сабанджи фабрика была подобна ребенку, который

требует постоянной заботы, которого нельзя оставить ни на минуту. Именно из-за этого у него возникали разногласия с компаньонами, которые зачастую, быстро получив прибыль, стремились отделаться от ноши своего предприятия. Хаджи Омер часто повторял одну фразу: «Жулик глуп, а гордец — осел». Во время своей юности в Адане, когда Хаджи Омер работал грузчиком, он перенес муки унижений. Добившись положения в обществе и благополучия, он испытывал отвращение к людям, которые унижают тех, кто ниже статусом, беднее или слабее. По словам его сына, всякий раз при встрече с подобными людьми с губ Хаджи Омера слетала фраза «гордец — осел».

В биографиях самых известных и преуспевающих предпринимателей Турции мы встречаемся с махинациями, черным рынком, нечестными условиями ведения дел. Хаджи Омер не терпел жульничества и мошенничества в любых его формах (по крайней мере, согласно воспоминаниям его сына и современников).

Одной из причин успеха Хаджи Омера можно назвать вложение в разные сферы деятельности. Группа Сабанджи занималась и продолжает заниматься такими различными видами деятельности, как торговля, сельское хозяйство, банковское дело и страхование, текстильная промышленность и производство шин, а также автомобилестроение.

Хаджи Омер Сабанджи всегда очень грамотно подбирал персонал для своих предприятий (понимал свою некомпетентность в тех или иных вопросах). Как и многие других турецкие предприниматели, он часто выбирал не мусульман.

Безусловной причиной успеха является также отсутствие расточительности и склонности к роскоши. Этот факт позволил турецким бизнесменам расширить свое дело до небывалых размеров. В одной из глав своей книги С. Сабанджи говорит, что его «отец жил подобно дервишу»: «Мой отец никогда не интересовался одеждой или своим внешним видом. Я не припоминаю, чтобы когда-нибудь видел, что он чистит свою обувь. Он годами мог носить одно и то же пальто. Между отцом и мамой постоянно случались разногласия из-за его внешнего вида. Он никогда не причесывался. Раз в три-четыре месяца под нажимом жены ходил стричься. Никогда не надевал галстук. В последние годы жизни, когда отец стал тесно общаться с правящей верхушкой Турции, отсутствие галстука даже стало поводом для шуток».

Семья Сабанджи всегда жила очень экономно. Они не отказывались от любимой «еды для бедных» — ели манты даже когда стали необыкновенно богатыми. Однако Хаджи Омер тратил много на бедных (перед крупными праздниками раздавал масло, еду) и на антикварные вещи.

Хаджи Омер Сабанджи, несомненно, обладал всеми качествами современного предпринимателя. Бережливость, профессионализм в делах, стремление продвигать свое дело, вкладывать накопленный капитал в новые отрасли хозяйства — вот лишь некоторые характеристики Хаджи Омера, приведенные его современниками. Для Х.О. Сабанджи смыслом жизни было его дело. Он был талантливым предпринимателем, чей деловой успех оказал влияние на развитие предпринимательства в Турции в XX в.

Литература

1. Çarkları Döndürenler. İstanbul, 1999. 327 s.
2. Avcıoğlu D. Türkiye'nin Düzeni (Dün-Bugün-Yarın). Ankara, Bilgi Basımevi, 1969. 548 s.
3. Kepenek Yakup, Yentürk Nurhan. Türkiye Ekonomisi. İstanbul, 2007. 686 s.

4. Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi. Editör: Halil İnalcık, Donald Quataert. Cilt 2. İstanbul, Eren Yayıncılık Ltd. Şti., 2004. 1136 s.
5. *Sabancı S.* Bıraktığım Yerden Hayatım. İstanbul, Doğan Kitap, 2004. 443 s.
6. *Tabakoğlu A.* Türk İktisat Tarihi. İstanbul, 2003. 376 s.
7. *Tanju S.* Hacı Ömer. İstanbul, 1984. 313 s.
8. *Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. 808 с.
9. *Еремеев Д.Е.* Становление республиканской Турции (1918–1939 годы). М., 2004. 218 с.
10. *Желтяков А.Д., Иванов С.М.* Исторические корни политики этатизма в Турции (постановка проблемы) // Тюркологический сборник. 1978. М., 1984. С. 110–126.
11. *Зомбарт В.* Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь. М.: Айрис Пресс, 2004. 617 с.
12. *Иванов С.М.* «Другой» // Восток (история и культура): Сб. статей. СПб.: Наука, 2000. С. 67–80.
13. *Иванов С.М.* Османская империя в мировой экономической системе. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005. 356 с.
14. История османского государства, общества и цивилизации. М.: Восточная литература РАН, 2006. 602 с.
15. *Киреев Н.Г.* История Турции (XX в.). М.: Крафт+ИВ РАН, 2007. 606.
16. *Киреев Н.Г.* Развитие капитализма в Турции. К критике теории «смешанной экономики». М., 1982. 175 с.
17. *Розалиев Ю.Н.* Особенности развития капитализма в Турции. М.: Изд-во восточной литературы, 1962. 520 с.