

ціації у різних сферах між ЄС та оточуючими країнами може негативно вплинути на ситуацію і в Союзі. Друга причина – це соціально-економічні та політичні зміни в самих країнах-сусідах, які визначають свої власні перспективи розвитку внаслідок зростання впливу та значущості ЄС. Ідеться не тільки і не стільки про географічне їх розташування, скільки про досить привабливу модель розвитку ЄС в цілому, яка, хоча, не є єдиною ефективною у світі. Третя причина полягає в сучасних тенденціях глобального розвитку, центрами якого стають вже не окремі країни, як це було ще 20–30 років тому, а міждержавні економічні угруповання – ЄС, НАФТА, Меркосур, АСЕАН та ін. Саме вони починають визначати основні правила глобального розвитку, шукати при цьому нових партнерів, розширювати сфери свого впливу.

Важливе місце в концепції сусідства займають питання економічного співробітництва та торговельної політики ЄС щодо країн-сусідів. Першим та особливим пріоритетом для ЄС у цій концепції є дотримання спільних цінностей і забезпечення цілей зовнішньої політики та безпеки, а економічне співробітництво розглядається як другий, підтримуючий перший пріоритет. Це пояснюється тим, що по-перше, ЄС після розширення починає межувати ще не з досить стабільним у політичному та безпековому плані осередком країн, по-друге, нові країни-сусіди ЄС не є основними торговельними партнерами Союзу (за винятком хіба Росії): зовнішня торгівля ЄС з країнами-сусідами складала лише 198715 млн € у 2002 р.

З іншого боку, ЄС є важливим, часто головним торговельним партнером країн-сусідів, тому такі відносини мають асиметричний за значенням взаємної торгівлі характер. Країни-сусіди значно більшою мірою зацікавлені в доступі на єдиний ринок ЄС, ніж ЄС у доступі на ринки країн-сусідів. Тому ЄС пропонує всім сусідам перспективу отримання частки на внутрішньому ринку Союзу і подальшої інтеграції і лібералізації, але за умови досягнення конкретного прогресу у впровадженні політичної, економічної та інституціональної реформ. Хоча на цій взаємозумовленості та взаємозалежності внутрішніх реформ у країнах-сусідах та доступу на внутрішні ринки ЄС чітко акцентується увага в Посланні Європейської Комісії від 11.03.03 та меншою мірою – у наступних офіційних документах, Союз вважає більш високий рівень економічної інтеграції важливим стимулом для внутрішніх реформ у країнах-сусідах.

З формального погляду економічний зміст відносин сусідства не має принципової новизни й може бути описаний в існуючих вже термінах та поняттях. За авторами концепції, сусідство йде далі співробітництва та включає "значну міру економічної та політичної інтеграції", більш того, воно може означати максимально важливе наближення до ЄС країни, яка не є членом Союзу. (У документах ЄС використовують такі категорії для опису відносин сусідства: "привілейовані відносини", "суттєва міра економічної та політичної інтеграції", "суттєвий ступінь інтеграції", "зближення", "конвергенція", "стратегічне партнерство", "поглиблена інтеграція", "наближення до ЄС" тощо.) Досвід такого доступу до єдиного внутрішнього ринку ЄС вже має й поза межами концепції сусідства, наприклад, у межах Європейського економічного простору, тому піраміда існуючих і можливих торговельних преференцій ЄС для країн-сусідів не відрізняється принципово від існуючих вже моделей торговельних відносин (див. рис. 1).

Режим найбільшого сприяння визнаний як основний принцип торгівлі у відносинах ЄС з більшістю країн СНД у межах Угод про партнерство та співробітництво. Частина з них користується загальною системою преференцій ЄС, частина – ставить питання про перехід до більш високих преференцій у межах соціальних схем загальної системи преференцій. Режими вільної торгівлі вже зафіксовані в угодах про асоціацію з країнами Середземномор'я, більше того, до 2010 р. ЄС передбачає створити зону вільної торгівлі в регіоні в цілому. Потенційна можливість переходу до вільної торгівлі зафіксована також в Угодах про партнерство та співробітництво з країнами СНД. (Щодо Молдови, яка поки що не є достатньо конкурентоспроможною і не має відповідних адміністративних можливостей для того, аби взяти на себе взаємні зобов'язання за Угодою про вільну торгівлю, ЄС розглядає можливість створення нових ініціатив, спрямованих на поліпшення її доступу до ринку ЄС, згідно із зобов'язаннями з членством у СОТ.) Домовленості Росії з ЄС передбачають створення Спільного економічного простору (зі спеціальним акцентом на захисті доквілля та питаннях енергетики), приєднатися до якого Союз пропонує й новим західним незалежним країнам: Україні, Білорусі та Молдові. Гіпотетично можливою є також модель приєднання до Митного союзу країн ЄС без вступу до членів ЄС (приклад Туреччини).

Рити зону вільної торгівлі в регіоні в цілому. Потенційна можливість переходу до вільної торгівлі зафіксована також в Угодах про партнерство та співробітництво з країнами СНД. (Щодо Молдови, яка поки що не є достатньо конкурентоспроможною і не має відповідних адміністративних можливостей для того, аби взяти на себе взаємні зобов'язання за Угодою про вільну торгівлю, ЄС розглядає можливість створення нових ініціатив, спрямованих на поліпшення її доступу до ринку ЄС, згідно із зобов'язаннями з членством у СОТ.) Домовленості Росії з ЄС передбачають створення Спільного економічного простору (зі спеціальним акцентом на захисті доквілля та питаннях енергетики), приєднатися до якого Союз пропонує й новим західним незалежним країнам: Україні, Білорусі та Молдові. Гіпотетично можливою є також модель приєднання до Митного союзу країн ЄС без вступу до членів ЄС (приклад Туреччини).



Рис. 1. Піраміда існуючих і потенціальних торговельних режимів ЄС з країнами-сусідами

Хоча, як бачимо, концепція сусідства вибирає різні режими торгівлі та форми інтеграції і є достатньо широкою в цьому сенсі, але з нашого погляду найбільш адекватною формою інтеграції для визначення економічного змісту сусідства є вільна торгівля. Очевидно, що основною економічною формою сусідства для сфери торговельних відносин ЄС є створення, розвиток і поширення режиму вільної торгівлі між ЄС та країнами-сусідами, а також серед останніх.

Концепція сусідства визначає також принципи зміни торговельної політики ЄС. Першим принципом (та особливістю) є зумовленість розширення доступу до ринку ЄС країн-сусідів реальними досягненнями у внутрішніх реформах політичної, демократичної, економічної та інших сфер. "Закріпити надання Європейським Союзом конкретних переваг і привілеїв у рамках диференційованої структури, яка реагуватиме на прогрес, досягнутий країнами-партнерами у проведенні політичної та економічної реформи" [4]. Другий принцип визначає поступовість і поетапність відповідних змін та руху від простих до більш складних реформ інтеграції з ЄС. Зокрема, його основною вимогою є поступовий перехід від асиметричних торговельних режимів преференційної торгівлі до взаємних збалансованих умов торгівлі в міру виникнення відповідних передумов. Третій принцип передбачає впровадження диференційного підходу до кожної країни. Фіксація цього принципу є реакцією на певну штурхність об'єднання в коло сусідів країн з суттєво різними особливостями розвитку в усіх сферах. Можна передбачити, що намагання та реальні успіхи в політиці зближення з ЄС стануть важливими факторами змін торговельної політики Союзу щодо країн-сусідів. Четвертий принцип чітко та жорстко встановлює правову основу більшої торговельної та економічної інтеграції з ЄС – *acquis communautaires*, тобто правову систе-

му ЄС. Країнам-сусідам пропонується реформувати та зближати свої системи із Союзною.

Документи ЄС із сусідства передбачають два основні шляхи більшої торговельної інтеграції: розширення доступу до внутрішнього ринку ЄС та лібералізація взаємної торгівлі. Лібералізація взаємної торгівлі має відбуватися шляхом усунення тарифних і нетарифних бар'єрів, розширення преференційних режимів торгівлі, зрештою, переходом до вільної торгівлі. Розширення доступу до внутрішнього ринку ЄС має базуватися на процесі зближення національних законодавств країн-сусідів з правовим полем ЄС, зменшення технічних бар'єрів для промислових товарів, конвергенцією з Союзними стандартами для санітарного та фітосанітарного контролю для сільськогосподарської продукції, забезпечення апроксимації з правилами ЄС у сферах підприємництва, обліку, аудиту та податкової системи покращення інвестиційного клімату, дотримання правил конкуренції тощо.

Важливою особливістю торговельної політики ЄС щодо країн-сусідів є не тільки розвиток простих форм інтеграції з ними (до вільної торгівлі включно), але й сприяння розвитку аналогічних форм інтеграції між самими сусідами. Тому ЄС вітає підписання угод про вільну торгівлю між країнами-сусідами. Це значно полегшить формування багатосторонньої зони вільної торгівлі, наприклад, у Середземномор'ї та Південно-Східній Європі. (За станом на кінець 2004 р. сім країн Південної Європи – нечлени ЄС вели переговори щодо підписання 21 угоди про вільну торгівлю. Ці угоди повинні об'єднати країни регіону від Македонії (2 млн населення) до Румунії (22 млн населення) у зону вільної торгівлі з населенням у 55 млн споживачів. Це значно полегшить інтеграцію між ними та вступ до ЄС.) З іншого боку, ЄС дуже обережно ставиться до створення країнами-сусідами угруповань, які можуть перерости до більш складних форм інтеграції (наприклад, митний союз), оскільки це може загальмувати процес поширення вільної торгівлі на країн-сусідів. Так, Резолюція Європейського парламенту від 19.11.03 прямо вказує на те, що заплановане створення Єдиного економічного простору разом із Росією, Білоруссю та Казахстаном може погіршити подальшу співпрацю між ЄС та Україною [3]. У Посланні Європейської Комісії від 12.05.04 "Європейська політика сусідства" у розділі "Регіональне співробітництво" згадується лише Рада Європи, Рада Балтійського моря, Центральноевропейська ініціатива, Організація Чорноморського економічного співробітництва, Пакт стабільності разом з Євросоюзом як такі, що сприятимуть транскордонному співробітництву. Більш того, ЄС не ставить за мету створення нових структур та організацій, а виступає за використання можливостей вже існуючих [4].

Аналіз торговельно-економічних елементів концепції сусідства дає можливість визначити певну пріоритетність окремих країн для ЄС. Якщо врахувати важливість окремих країн-сусідів для ЄС у сфері торгівлі (див. табл. 1) у забезпеченні сировиною та енергоносіями, галузевому співробітництві, то можна відокремити наступні групи країн-сусідів (див. табл. 2).

Якщо Росія визначена як єдиний стратегічний і ключовий партнер ЄС у безпосередньому сусідстві, то з іншого боку для Молдови Союз пропонує розробити нову ініціативу, оскільки країна не є достатньо конкурентоспроможною. Для Білорусі стратегічний документ "Європейська політика сусідства" з політичних причин зробив застереження, що "ще неможливо запропонувати всі переваги Європейської політики сусідства для Білорусі" [3]. Для Лівії запропонована повна інтеграція до Барселонського процесу як перший крок на шляху до нових відносин з ЄС, що включає переговори з Угоди з асоціації [3].

Таблиця 1. Обсяг торгівлі країн-сусідів з ЄС, 2002 р. (млн євро)*

КРАЇНА	ОБСЯГ
Росія	78193
Алжир	22377
Ізраїль	22002
Марокко	13992
Туніс	13624
Лівія	12607
Україна	9722
Єгипет	9586
Сирія	6153
Ліван	3162
Білорусь	2372
Йорданія	2254
Азербайджан	1640
Молдова	666
Грузія	500
Вірменія	401

*складено за [4]

Таблиця 2. Пріоритетність країн-сусідів для ЄС у торговельно-економічній сфері

1. Росія
2. Алжир, Ізраїль
3. Марокко, Туніс, Лівія
4. Україна, Єгипет, Сирія
5. Ліван, Білорусь, Йорданія, Азербайджан
6. Молдова, Грузія, Вірменія
7. Окупована палестинська територія

З іншого боку, торговельні відносини з ЄС також мають різне значення й для країн-сусідів (див. табл. 3). Для першої групи країн-сусідів ЄС торгівля з Союзом має пріоритетний характер (питома вага понад 60 %: Росія, Марокко, Алжир). Для другої групи країн вона має значний характер (від 40 до 60 %: Сирія, Молдова, Ліван). Для решти країн вона може бути охарактеризована як важлива (до 40 %: Йорданія, Ізраїль, Єгипет, Україна).

Таблиця 3. Пріоритетність взаємної торгівлі ЄС та 25 країн-сусідів (2003 р.)*

	Частка країн-сусідів у зовнішній торгівлі ЄС – 25 (%)		Частка ЄС-25 у зовнішній торгівлі країн-сусідів (%)
	імпорт	експорт	
Росія	7,6	4,4	64,8
Сирія	0,4	0,3	40,1
Марокко	0,7	1,0	64,3
Молдова	0,04	0,1	50,0
Ліван	0,02	0,4	43,2
Йорданія	0,02	0,2	24,4
Ізраїль	0,9	1,4	32,6
Єгипет	0,4	0,7	38,5
Алжир	1,7	0,4	65,3
Україна	0,7	1,0	38,4
Всього	12,48	10,2	...

*розраховано за: europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral270704_eu.htm

Політика ЄС із сусідства визначає також галузеві пріоритети в економічному та торговельному співробітництві. ЄС перш за все зацікавлений у співробітництві у сфері енергетики, транспорту, захисту довкілля, інформаційному суспільстві, дослідженнях та інноваціях. Інші сфери як спільні для країн-сусідів у цілому не згадуються. Це означає, що ЄС для себе бачить роль сусідів передусім в інфраструктурному забезпеченні економіки Союзу, як джерело постачання енергоносіїв. Такий підхід віддзеркалює існуючу суттєву різницю в рівнях соціально-економічного розвитку країн-сусідів та ЄС, технологічному розвитку, переважно міжгалузеву та міжкласову структуру торговельного обміну.

Разом із тим у робочих документах з розвитку країн-сусідів [5] визначаються пріоритетні окремі додаткові сфери існуючого або потенціального співробітництва для ЄС. Так, зокрема для співробітництва ЄС з Росією

це – енергетика, постачання нафти та газу; Марокко – енергетика, транзит газу; Йорданією – сільське господарство; Тунісом – туризм, енергетика, текстиль; Україною – транспортування нафти та газу, безпека ядерних реакторів, авіасектор, космічна галузь.

Торговельна політика ЄС щодо України на сучасному етапі формується під впливом чотирьох факторів:

- ЄС у коротко- та середньостроковій перспективі не бачить Україну членом Союзу;

- між ЄС та Україною існує асиметрична взаємозалежність у галузі торгівлі: частка України в експорті ЄС становить лише 1 %, частка ЄС в експорті України – 38,4 %;

- торговельний обмін між Україною та ЄС за структурою має переважно міжгалузовий та міжкласний характер, що значно зменшує об'єктивну необхідність у власне інтеграційних процесах між ними;

- Україна не є пріоритетним партнером для ЄС навіть серед країн-сусідів (див. табл. № 1–3).

Основи сучасної торговельної політики ЄС щодо України закладені в низці одно- та двосторонніх документів Союзу, зокрема, в Угоді про партнерство та співробітництво, у частині III "Положення щодо торгівлі товарами". Незважаючи на те, що Україна під час укладання Угоди не була членом ГАТТ, сторони домовилися застосовувати правила ГАТТ щодо визначень окремих положень торговельних відносин.

Угода між ЄС та Україною про торгівлю текстильними товарами підписана у 1993 р., з відповідними змінами в 1997 р., передбачала запровадження обмежень на експорт до ЄС 29 видів текстильних виробів. Передбачено збільшення квот щорічно на 1–2 %. До 14 категорій товарів встановлено обмеження (ре) експорту товарів з України до ЄС після переробки на території України ввезених товарів. У кінці 2000 р. відповідна Угода передбачила перехід до торгівлі на безквотній основі та перехід до добровільного обмеження експорту з боку України шляхом ліцензування експорту окремих видів текстильної продукції до ЄС [6].

Двостороння угода про торгівлю деякими сталеливарними виробами впровадила обмеження на експорт відповідної продукції з України до ЄС. У 1998 р. експортні обмеження застосовувалися до менш ніж 20 % українського експорту сталі до ЄС. На 2003 р. ліцензуванню підлягало лише кілька видів продукції в цілому та для окремих українських виробників. На 2003 р. ЄС запропонував квоту у розмірі 399,4 тис. тонн, якщо Україна поверне заборгованість ПДВ та відмінить мито на металобрухт. В іншому випадку ЄС скоротить квоту на 30 % порівняно з 2002 р. до 184,5 тис. тонн.

Незважаючи на те, що сторони постійно відмічають прогрес у процесі реалізації УПС, зокрема положень про торгівлю, ЄС називає порушення, які допускає, з його погляду, Україна. Перш за все це стосувалося:

- визначення та впровадження з 1996 р. експортного мита та мінімальної експортної вартості на живу худобу, шкіру та хутро;

- установлення обмежень імпорту продукції тваринного походження (до 10 % продукції українського виробництва) через впровадження річних квот з 1997 по 2002 р.;

- надання семи видів економічних пільг автомобілебудівним підприємствам з іноземними інвестиціями на суму не менше 150 млн дол згідно із Законом України "Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні" від 19.09.1997 р.;

- податкові пільги підприємствам гірничо-металургійного комплексу, які беруть участь в економічному експерименті, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 1999 р.;

- установлення Законом України "Про металобрухт" (1999) обмежень на торгівлю кольоровим металом, зокрема механізму ліцензування експорту. З серп-

ня 2000 р. Кабінет Міністрів України встановив повну заборону на експорт брухту кольорових металів;

- запровадження, згідно з Указом Президента України від 29.06.2000 р., системи обов'язкової реєстрації експортних контрактів на зерно виключно на акредитованих для таких операцій біржах;

- зменшення сезонних ставок імпортного мита на насіння соняшника до 17 %, а також заборона на переробку насіння соняшника, що не обкладається митом, з 2001 р.;

- затримка з поверненням ПДВ українським експортерам у 2002–2003 рр.

- установлення нового експортного мита на брухт чорних металів (30 євро за тону) з 1 січня 2003 р.

Крім цього, ЄС вважав, що певний обсяг експорту українських товарів, в основному сталеливарних, експортується за демпінговими цінами, і тому впроваджує певні антидемпінгові заходи. Так, з 1992 р. по 2001 р. проти імпорту товарів з України було порушено 12 антидемпінгових розслідувань та п'ять переглядів, за результатами яких було встановлено 12 остаточних заходів. У Спільній заяві саміту Україна – ЄС від 7 жовтня 2003 р. знов згадуються необхідність продовження зусиль щодо відшкодування ПДВ, усунення дискримінації в автомобільному секторі та торговельних обмежень, що залишаються та суперечать положенням УПС.

Разом із тим Україна також висуває зустрічні оцінки щодо порушення УПС Європейським Союзом. Так, зокрема до України не був застосований принцип запровадження тарифної квоти на зерно з 1 січня 2003 р. як до США та Канади, що розглядалося як дискримінаційний захід у взаємній торгівлі. Політичні преференції також стали на заваді підписання контрактів з виготовлення вантажних літаків Україною для ЄС у 2001–2002 рр.

Але, незважаючи на спірні питання в торговельних відносинах ЄС з Україною, обидві сторони у Спільній доповіді про виконання Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС (2003) констатували, що "низка торговельних питань була розв'язана або розв'язується. Україна, однак, ще не виконує повністю деякі положення УПС, пов'язані з торгівлею та інвестиціями, зокрема, що містяться в статтях 10, 14, 15 та 16" [7].

Торговельна політика ЄС щодо України спрямована на підтримку виконання основних передумов переходу до режиму вільної торгівлі з Україною. З 1993 р. ЄС включив Україну до переліку країн, яким Союзом надається преференційний режим у межах Генеральної системи преференцій для країн, що розвиваються. З 2000 р. ЄС надає ринковий статус окремим компаніям України в антидемпінговій сфері, хоча вважає, що українська економіка в цілому ще не вийшла на рівень відповідності вимогам ринку. У 2003 р. ЄС підписав відповідний протокол щодо вступу України до СОТ. У 2003 р. ЄС в цілому позитивно оцінив виконання положень УПС, хоча й з зауваженнями. ЄС і в останніх офіційних документах підкреслює можливість створення зони вільної торгівлі з Україною.

Одно- та двосторонні документи ЄС передбачають можливість переходу від РНС до режиму вільної торгівлі. Ця можливість визначена перш за все в УПС (ст. 4), але поставлена в залежність від успішного просування ринкових реформ в Україні. У Спільній стратегії Європейської Ради щодо України (1999) записано, що Союз розгляне обставини, які на додаток до вступу до СОТ дозволяють створити зону вільної торгівлі, як це передбачено в УПС [8]. Спільна заява саміту ЄС – Україна (Копенгаген, 2002) підтверджує, що повне виконання положень УПС та вступ до СОТ є основою для створення зони вільної торгівлі [9]. Послання Європейської Комісії "Ширша Європа – сусідство: нові рамки відносин з новими східними та південними сусідами" (2003) також підтверджує цю можливість, звертає увагу на важливість взаємних угод країн-сусідів про вільну торгівлю між собою аналогічної глибоки. Таким чином, ЄС допу-

скає можливість переходу до вільної торгівлі з Україною за наявності трьох основних передумов: 1) просування ринкових реформ в Україні; 2) вступ України до СОТ; 3) повне виконання положень УПС.

Але підписання Україною Угоди про створення Єдиного економічного простору (ЄЕП) разом з Росією, Білоруссю та Казахстаном у вересні 2003 р. поставило перед ЄС питання про можливість відповідних змін у торговельній політиці щодо України. Оскільки ЄЕП за визначенням є митним союзом, то участь України у цій формі міжнародної інтеграції приведе до змін у торговельному режимі з ЄС, може загальмувати входження до СОТ, перенесе питання про зону вільної торгівлі у площину відносин ЄС – ЄЕП, а згодом, можливо, ЄС – міжнародний митний простір країн СНД, створення якого передбачено відповідними рішеннями Ради глав урядів країн СНД у вересні 2003 р. [10]. У цих випадках просування України до більш тісної та глибокої інтеграції з ЄС навіть у формах зони вільної торгівлі стає проблемним, оскільки з'явиться додаткова кількість передумов, виконання яких уже не залежатиме від України.

У вересні 2003 р. Генеральний директорат із питань торгівлі Європейської Комісії підготував документ під назвою "Реакція на проект Угоди про формування Єдиного економічного простору Росії, України, Білорусі й Казахстану". Якщо ЄЕП залишиться на етапі зони вільної торгівлі, змін у торговельній політиці ЄС щодо України не відбудеться. Якщо ЄЕП вийде на етап митного союзу, від України зажадають виплати компенсацій членам СОТ, отже – ЄС, оскільки її зобов'язання щодо двостороннього доступу до ринків значно перевищують зобов'язання інших трьох країн, зокрема Росії. Крім того, під питання буде поставлено майбутнє переговорів про глибоко інтегровану зону вільної торгівлі між ЄС та Україною у принципі.

Принципових змін до торговельної політики ЄС щодо України не привнесе пропозиція Європейської Комісії взяти участь у формуванні Спільного європейського економічного простору – ініціативи, яка була висунута Росією. Так або інакше, цей простір усе одно повинен ґрунтуватися на визначених світовою практикою міжнародних торговельних режимах: преференційному, РНС, вільної торгівлі, митному союзу, спільному ринку. Теоретично після розширення ЄС Спільний європейський економічний простір може базуватися на перших трьох режимах, оскільки Росія не ставить перед собою за мету вступ до ЄС, а сама постійно ініціює створення щонайменше митних євразійських союзів – ЄвразЕС, ЄЕП, міжнародний митний простір країн СНД.

У Посланні Комісії "Ширша Європа..." також згадується можливість отримання певної частки ринків ЄС для країн-сусідів, причому такий доступ може бути піднятий на рівень відносин, аналогічних Європейській економічній зоні. Більше того, Комісія пропонує мати настільки близькими стосунки, наскільки це можливо без набуття членства в ЄС. Фактично це означає можливість доступу до єдиного внутрішнього ринку ЄС. У Спільній заяві саміту Україна – ЄС від 7 жовтня 2003 р. констатується, що інструменти нової політики сусідства ЄС щодо України мають "сприяти дедалі більшій участі України у внутрішньому ринку ЄС, а також відповідних програмах та політиках ЄС, беручи до уваги стратегічні цілі та пріоритети України" [7].

Таким чином, розвиток торговельної політики ЄС щодо України у коротко- та середньостроковій перспективі відбуватиметься з урахуванням глибини та послідовності економічних і політичних реформ в Україні, характеру її участі в міжнародних економічних організаціях та інтеграційних угрупованнях, поетапності відкриття єдиного внутрішнього ринку ЄС. Разом із тим швидкість і форми доступу України до єдиного внутрішнього ринку ЄС також визначатимуться цілями та особливостями соціально-економічного та інституціонального розвитку ЄС в цілому у найближчі 5–10 років. Входження України до митних союзів у Східній Європі може частково загальмувати процес структурної перебудови та економічної трансформації, призвести до певних автаркічних тенденцій економічного розвитку. З іншого боку, це значно ускладнить процес формування глибокої зони вільної торгівлі з ЄС. Тому найбільш оптимальним торговельним режимом України у відносинах з ЄС та Росією за сучасних умов є вільна торгівля.

1. "Widen Europe – Neighborhood: A new Framework for relations with our Eastern and Southern Neighbors". Communication from the Commission. COM (2003) 104 final, 11.3.2003. – Brussels, 2003.
2. "Paving the Way for a New Neighborhood Instruments". Communication from the Commission. COM (2003) 393 final, 1.7.2003. – Brussels, 2003.
3. European Parliament Resolution on Wider Europe – Neighborhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbors. – 19.11.2003. – Brussels, 2003.
4. European Neighborhood Policy. Strategic Paper. Communication from the Commission. COM (2004) 373 final, 15.5.2004. – Brussels, 2004.
5. Commission Staff Working Paper. European Neighborhood policy. Country Report. Ukraine. COM (2004) 373 final. – Brussels, 1999.
6. Про перелік товарів, експорт та імпорту яких підлягає квотуванню і ліцензуванню у 2003 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 25.12.02. № 1939 // Уряд. кур'єр. – 2003. – 15 січ.
7. Спільна доповідь про виконання Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС // Євроюлєтень. – 2003. – Травень.
8. European Council Common Strategy 1999 of on Ukraine.
9. European Union – Ukraine Summit (Copenhagen, 4 July, 2002). Joint Statement. – Copenhagen, 2002. – 4 July. 10607|02 (Presse 195).
10. Урядовий кур'єр. – 2003. – № 176.

Надійшла до редколегії 22.11.04

О.І. Рогач, д-р екон. наук

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА КОНКУРЕНЦІЯ

Розглянуто вплив транснаціональних корпорацій на ринкову структуру і конкурентне середовище країн-реципієнтів інвестицій, визначено фактори, що зумовлюють ефект прямих інвестицій на концентрацію продуктових ринків, показано специфіку цих процесів в окремих типах галузей.

The focus is made on influence of TNC on market structure and competitive environment of countries-recipients of investments, factors are determined that influence the effect of direct investments on product markets concentration, showing the specific features of the above processes in given industries.

Лібералізація інвестиційних режимів багатьох країн супроводжувалася значним припливом прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Однак вигоди, що отримують країни-реципієнти інвестицій, залежать не тільки від обсягу надходження фінансових ресурсів, впливу підприємств транснаціональних корпорацій (ТНК) на розвиток технологічного, людського потенціалу, а й від того, наскільки конкурентні є їх ринки, як ефективно функціонують галузі, в які направляються ПІІ. "Економічна ефективність" ринків означає, що суб'єкти економіки роблять економічні рішення (вибір), що точно відображують від-

носну дефіцитність товарів, послуг, ресурсів, наявних для споживання та виробництва.

У ринкових економіках конкуренція між компаніями і між споживачами забезпечує стимул для фірм і споживачів реалізувати лінію поведінки, що веде до досягнення "економічної ефективності". Отже, ефективність функціонування галузей, де розміщені філіали ТНК, залежить від ступеня та природи конкуренції, що там превалює. У контексті розгляду діяльності транснаціональних корпорацій, така ефективність залежить від того, чи спричиняє приплив прямих інвестицій більшу "змагальність" на цих ринках, і чи підтримується ця "змагальність" завдяки ПІІ.

"Змагальність" на ринках (*contestibility*) характеризується легкістю, з якою фірми можуть входити на ринок і виходити з нього. Ринок вважається повністю "змагальним", якщо:

- кількість постачальників достатня, щоб ніхто з них, самостійно або у змові із іншими, не був здатен підняти ціни вище середніх витрат з метою отримання надприбутків;

- входження на ринок є достатньо легким, тому, якщо привілейований постачальник спробує суттєво підняти ціни, відбудеться вступ на ринок нових копаній [1].

У будь-якому випадку фірма остерігалася б суттєво підняти ціни у зв'язку із ризиком втратити частину ринку.

Таким чином, більша "змагальність" ринків веде до більшої їх конкурентності, а отже, більшої ефективності функціонування.

Уряди покладаються на низку заходів та інструментів, щоб підтримати конкуренцію на своїх ринках. Такі заходи реалізуються в межах торгової політики, політики залучення прямих інвестицій, а також політики в галузі конкуренції.

Вступ до країни іноземної фірми та її місцеві операції можуть підвищити конкуренцію на ринку цієї країни, особливо якщо до цього тут існувало небагато продавців відносно загального обсягу ринку. Механізм конкуренції може включати більш низькі ціни, продуктову диференціацію, рекламу, а також впровадження нових продуктів на базі інноваційної діяльності ТНК. Можна очікувати загальний позитивний вплив такої конкуренції на споживачів унаслідок зниження цін, кращої якості та асортименту продукції.

Але в деяких випадках ТНК можуть набувати панівного становища на ринку. Це призводить до неефективного функціонування ринку, обмежує вигоди споживачів та динаміку зростання галузі [2].

Взаємовідношення між прямими інвестиціями та конкуренцією включає взаємодію ПІІ з трьома пов'язаними між собою змінними:

- *Структура ринків (національного, регіонального, глобального) для продукції тих галузей, де функціонують філії ТНК.* ТНК, як правило, створюють зарубіжні філії в галузях з відносно високою концентрацією виробництва та капіталу. Їх входження в такі галузі означає збільшення "змагальності" на цих ринках. Однак переваги власності транснаціональних фірм можуть забезпечувати їм домінуючі позиції і змінювати структуру концентрації на національних ринках. Така ситуація особливо вірогідна в тих країнах, де існують бар'єри для входження або виходу з ринку нових учасників.

- *Поведінка фірм на ринках.* Поведінка транснаціональних фірм може впливати на конкуренцію прямо або через вплив на структуру ринку. При цьому велике значення мають бар'єри для вступу, що можуть існувати в певній галузі, а також антиконкурентна практика ТНК, які захоплюють домінуючі позиції та отримують вигоди від міжнародного характеру своїх операцій. Така антиконкурентна політика створює перешкоди для нових іноземних фірм щодо входження в країну.

- *Урядова політика.* Урядова політика та практика дій державних органів, навіть якщо вона не спрямована прямо на встановлення стандартів та правил операцій ТНК, може впливати на взаємовідношення припливу прямих інвестицій та конкуренції. Це стосується, насамперед, політики залучення іноземних інвестицій до великих проектів. Чи добровільно, чи за вимогою транснаціональних фірм уряди можуть надавати їм виключні (навіть монополієні) привілеї та стимули. Такі дії призводять до антиконкурентного впливу прямих інвестицій. З іншого боку, якщо уряд робить виняток для національних фірм із законодавства про конкуренцію, це може заважати функціонуванню іноземних фірм, що обмежує потенційний позитивний ефект ПІІ на збільшення або підтримання "змагальності" ринків [3].

Концептуально вважається, що присутність транснаціональних фірм більш відчутна в галузях, що мають найбільшу концентрацію. Концентрація ринку може бути виміряна різними шляхами. Одним із найбільш поширених методів є розрахунок індексу Герфіндала (*Herfindahl Index*), який також називають індексом Герфіндала – Гіршмана (*Herfindahl – Hirschman Index*).

Ще одним загальноприйнятим методом є вимір абсолютної концентрації, що показує питому вагу чотирьох найбільших фірм у галузі.

Позитивна кореляція між ступенем транснаціоналізації фірм і рівнем концентрації в галузі підтверджується деякими емпіричними дослідженнями, що показують більшу схильність копаній переносити за рубіж виробництва для галузі з відносно вищим рівнем концентрації. Галузі обробної промисловості, які випускають диференційовані продукти, характеризуються не тільки найбільшою концентрацією, але й найвищою участю ТНК. І навпаки, галузі із меншим необхідним рівнем "економії масштабів" та однорідними продуктами є найменш концентрованими і мають найнижчий ступінь транснаціоналізації [4].

Що стосується країн-реципієнтів інвестицій, то позитивна кореляція між ТНК та ступенем концентрації виробників (продавців) підтверджується практикою багатьох країн. Однак є принаймні два фактори щодо природи причинних взаємозв'язків між діяльністю ТНК та ринковою концентрацією.

По-перше, прямі інвестиції пов'язані з існуванням специфічних фірмових активів, що дозволяють ТНК долати додаткові витрати ведення бізнесу за кордоном. Ці активи асоціюються із продуктовою диференціацією, великими витратами на рекламу, маркетинг, наукові дослідження та інновації.

По-друге, продуктова диференціація, високі витрати на НДДКР та рекламу значно пов'язані із ступенем концентрації в галузі.

Таким чином, і ПІІ, і рівень концентрації в галузі мають спільні причини. Вони тісно пов'язані з третім фактором – розвитком специфічних фірмових активів, продуктової диференціації та НДДКР. Галузі, де цей фактор виявляється найбільш виразно, характеризуються високою концентрацією та присутністю ТНК [5].

Вступ транснаціональних фірм у країну впливає на число продавців продукту та їх відносні частки ринку. У середньому-чи довгостроковій перспективі операції та поведінка іноземних фірм можуть підвищувати чи знижувати концентрацію. Це залежить також від обсягу ринку, його відкритості для національних компаній, інших ТНК, імпорту, від розмірів та конкурентної сили іноземних філій і місцевих компаній.

Прямі інвестиції в нове виробництво збільшують кількість фірм, що включені у виробництво товарів і послуг. Якщо таке виробництво орієнтоване на місцевий ринок, ці ПІІ збільшують кількість продавців продукції та послуг. Винятком є ситуація, коли продукція філії повністю замінює експорт ТНК до цієї країни.

Таким чином, первісні ПІІ в нове виробництво зменшують (або, у крайньому випадку, не змінюють) рівень концентрації в галузі. Винятком є організація іноземною філією виробництва зовсім нового для країни продукту, що не може бути навіть імпортованим, – тут виникає монополія. ПІІ в злиття та поглинання існуючих фірм не змінюють кількість виробників та продавців продукту. Такі інвестиції будуть збільшувати концентрацію виробників (продавців), якщо нова компанія збільшує випуск продукції, або лишають рівень концентрації незмінним, якщо обсяг її продажу не зростає. Маловірогідно, що в результаті злиття і поглинання (ЗІП) обсяг виробництва нової компанії буде зменшуватися настільки, що це викличе зниження концентрації в галузі. Оскільки ЗІП є основним засобом входження ТНК у промислово розвинені країни, прямий ефект надходження таких інвестицій щодо зниження концентрації на цих ринках буде

досить обмеженим. У країнах, що розвиваються, де переважають прямі інвестиції в нове виробництво, прямий короткочасний ефект приходу ТНК часто полягає в зменшенні концентрації на ринку [6].

Вплив операцій транснаціональних фірм на концентрацію продуктового ринку залежить від низки факторів.

□ *Чисельність і обсяг операцій ТНК відносно місцевих та інших конкурентів на ринках приймаючої країни.* Середній розмір філій ТНК більший, ніж місцевих фірм. Іноземні підприємства можуть також зростати та поглинати місцеві фірми. Наслідком цього є зростання концентрації на ринку. Якщо на ринку присутні інші іноземні компанії, а місцеві фірми мають значний розмір та обсяги торгівлі, поява нового іноземної філії може не мати такого суттєвого впливу на ринкову ситуацію.

□ *Реакція фірм приймаючої країни на вступ ТНК та її операції.* Місцеві компанії можуть здійснювати захисні стратегії, наприклад об'єднуватися або вступати в спільне підприємство з ТНК з метою збільшити свою конкурентоспроможність. З іншого боку, вони можуть виходити із галузі, тобто припиняти виробництво у зв'язку із неспроможністю конкурувати з ТНК. Це може призводити, принаймні на початкових стадіях операцій іноземної філії, до підвищення концентрації на ринку [7].

□ *Конкурентне становище ТНК щодо місцевих фірм.* Зв'язок філій із своєю транснаціональною мережею підприємств часто робить їх більш ефективними та продуктивними, ніж місцеві компанії приймаючої країни. Довгостроковий вплив таких філій на місцеві фірми та ринкову концентрацію може бути різним. Непрямий ефект передачі знань до місцевих компаній може покращити їх конкурентоспроможність та здатність утримувати свою частку ринку. Рівень концентрації тоді не буде змінюватися або навіть знизиться. З іншого боку, якщо розрив в ефективності між філією ТНК та місцевими підприємствами досить великий, це згодом призведе до закриття останніх та, відповідно, збільшення концентрації (за умов відсутності імпорту аналогічних товарів в країну).

Можливо, через певний час конкурентні переваги іноземних філій будуть підірвані. Тоді місцеві фірми повернуть собі частку ринку та нові компанії увійдуть до ринку.

□ *Поведінка ТНК та інших фірм на ринку.* Якщо транснаціональні компанії здобувають домінуючі позиції, інколи вони можуть проводити антиконкурентну політику щодо місцевих фірм. Згода урядів надати додаткові виключні пільги ТНК в обмін на їх інвестиції також полегшує створення іноземними компаніями бар'єрів для потенційних конкурентів та сприяє подальшому зростанню ринкової концентрації.

Емпіричні дослідження показують різний ефект тривалого існування філій на ринкову концентрацію в промислово розвинених країнах та країнах, що розвиваються. У промислово розвинених країнах вони підтверджують тенденцію (хоча і не досить значну) до зменшення концентрації, а в країнах, що розвиваються, навпаки, засвідчують досить відчутне зростання концентрації (хоча короткочасний ефект приходу спочатку може бути зворотним) [8].

Ступінь збільшення або зменшення концентрації внаслідок приходу та функціонування прямих інвестицій залежить від існуючої структури ринків, його обсягу та, перш за все, його відкритості до конкуренції чи то з боку місцевих фірм, чи то з боку імпортерів відповідних товарів.

В умовах лібералізації торгівлі для більшості товарів виникли регіональні та глобальні ринки. Ці товари можуть бути доставлені покупцям продавцями незалежно від їх географічного розташування. Регіональний і глобальний ринки характеризуються більшою "змагальністю", ніж ринки в межах національних кордонів. Кількість фірм, що можуть обслуговувати споживача на регіональному або глобальному ринку має бути більшою, ніж у випадку, якщо він обслуговувався тільки місцевими виробниками.

Кількість фірм у галузі (на ринку) та ступінь концентрації ринку ймовірно буде змінюватися в міру того, як ринки трансформуються від суто національних до регіональних і глобальних. Сутність цих змін буде залежати від структури витрат, характеристик виробництва галузі та реакції фірм на розширення географічного розмаху ринків [9].

Існує кілька ситуацій щодо конкуренції на таких ринках та їх рівня концентрації:

□ *Галузі, де капітальні витрати входження є низькими, продукти стандартизованими, а технологія відносно проста.* Збільшення обсягу ринків товарів таких галузей у міру їх регіоналізації та глобалізації буде викликати входження на ці ринки зростаючої кількості фірм різних країн. Це входження буде відбуватися через експорт, прямі інвестиції, контрактні форми операцій. У таких галузях структура регіональних і глобальних ринків висококонкурентна, що приносить вигоди потенційним споживачам.

□ *Галузі з високими витратами на створення підприємств, великими масштабами виробництва на заводському рівні, складністю організації бізнесу.* Виробництво товарів таких галузей буде зосереджено в небагатьох місцях, в яких відбудеться постачання на регіональний і глобальний ринки. Такі ринки є висококонцентрованими, оскільки невелика кількість фірм у змозі нарощувати виробництво у відповідь на зростання попиту у зв'язку із регіоналізацією та глобалізацією.

Невелика кількість ТНК у цих галузях організують виробництво в будь-яких країнах, в яких існують "переваги розміщення". Вони активно створюють стратегічні альянси із своїми конкурентами для об'єднання ресурсів, спільних НДДКР та маркетингу, або здійснюють з ними злиття та поглинання. Рівень конкуренції в таких галузях залежить від того, скільки фірм або груп фірм здатні мати виробничі потужності, що задовольняють потреби глобального ринку.

□ *Галузі, де на рівні фірми важливим фактором є економіка масштабів та економіка розмаху діяльності та в яких ланцюг створення вартості можна розподілити на окремі стадії.* У таких галузях у відповідь на глобалізацію ринків компанії виступають на шляху транснаціоналізації та організують мережі інтегрованого міжнародного виробництва. Кількість таких компаній може бути більшою або меншою порівняно з тим, коли не було глобальних ринків. Це залежить від того, скільки фірм здатні побудувати та ефективно управляти внутрішньофірмовими та міжфірмовими мережами, які необхідні для успішної конкуренції. Доти, поки ці галузі будуть відкриті для вступу нових компаній, конкуренція тут буде досить інтенсивна. ТНК у таких галузях значно підвищують свою ефективність виробництва завдяки стратегії інтегрованого міжнародного виробництва, стратегічним альянсам та міжфірмовим угодам.

Процес міжнародної реструктуризації призвів до зменшення загальної кількості виробників у деяких галузях на регіональному та глобальному рівнях. Таке зменшення кількості виробників та більш високий рівень концентрації створюють можливості для виникнення міжнародних олігополістичних структур. Ці нові міжнародні олігополістичні структури якісно відрізняються від своїх попередників, хоча також передбачають високий рівень ринкової концентрації. Вони менш ієрархічні і базуються на існуванні мереж зв'язків, до того ж вони менш стабільні, ніж попередні [10].

Легкість вступу або виходу є ключовою ознакою ринкової структури на регіональному або глобальному рівнях. Бар'єри для вступу в ці галузі пов'язані з високими витратами. Це означає, що ТНК конкурують на висококонцентрованих ринках. У тій мірі, в якій інтегроване міжнародне виробництво ТНК посилює вищезгадані бар'єри, "змагальність" ринків зменшується та їх концентрація зростає.

Якщо "змагальність" регіональних і глобальних ринків зберігається, сфера та можливості антиконкурентної поведінки транснаціональних фірм будуть обмеженими. У цьому випадку більш вірогідно, що діяльність ТНК буде

збільшувати конкуренцію через зниження витрат, підвищення якості та інновації. Така ситуація вигідна для споживачів та розвитку самих галузей. Розподіл вигод від динамізації розвитку галузей буде залежати, в довгостроковій перспективі, від того, як фактори виробництва в різних країнах прив'язані до цієї галузі, а також від ефекту передачі місцевим фірмам імпульсів конкуренції з ТНК.

Інша ситуація виникає тоді, коли "змагальність" на регіональних або глобальному ринку є низькою і конкуренція недостатня. Підвищення ефективності операцій транснаціональних корпорацій унаслідок розвитку інтегрованого міжнародного виробництва призводить до виникнення додаткових бар'єрів вступу, монополії, збільшення антиконкурентної обмежувальної ділової практики з боку існуючих фірм [11].

Ділова практика ТНК на концентрованих, "мало змагальних" регіональних і глобальному ринках в основному подібна до їх дій на ринках приймаючих країн. Але вона може бути доповнена механізмами, що відбива-

ють комплексну географічну структуру фірм, їх міжнародні контрактні угоди та стратегічні альянси.

1. UNCTAD. World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. – N.Y., 2002.
2. Stephen Hymer. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. – MIT Press, 1976.
3. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання / Університет ім. Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – К., 1997. – С. 40–43, 107.
4. Caves Richard E. Multinational Enterprise and Economic Analysis. – Cambridge, 1982. – Ch. 2. 5. Dunning John H. The electric paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // International Business Review. – 2000. – № 9. – P. 163–190.
6. UNCTAD. World Investment Report 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. – N.Y., 2000.
7. Mytelka L., Delapierre M. Strategic partnerships, knowledge – based networked oligopolies and the state // C.Culter, V.Hauffer, T.Porter, eds., Private Authority and International Affairs. – Binghamton, 1999. – P. 129–149.
8. James R. Marcusen. Multinational Firms and the Theory of International Trade. – Cambridge, 2002.
9. UNCTAD. World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. – N.Y., 1999. – P. 68–92.
10. Шнирков О.І. Конкурентна політика Європейського Союзу. – К., 2003.
11. UNCTAD. World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. – N.Y., 2002. – Ch. 5.

Надійшла до редколегії 25.11.04

В.І. Мазуренко, канд. екон. наук

АСИМЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ ЯК МЕТОД АНАЛІЗУ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ

Присвячено проблемам, пов'язаним з методологічними підходами до аналізу кризових явищ у банківському секторі, які ґрунтуються на положеннях теорії асиметрії інформації. Розглянуто переваги та недоліки теорії асиметрії інформації, у тому числі на міжнародному рівні, коли асиметрія викликається політикою МВФ стосовно кредиторів і позичальників. Зроблено спробу з погляду асиметрії інформації дослідити останню банківську паніку в Росії влітку 2004 р.

The article deals with the problems of methodological approaches to analysis of bank crisis phenomena which is based on of the information asymmetry theory. An author describes advantages and lacks of the theory asymmetry information, including the international level when asymmetry is caused by IMF policy towards creditors and borrowers. Attempt is made from the point of view of a information asymmetry to investigate a panic among bank investors in Russia during summer of 2004.

Криза російської банківської системи влітку 2004 р. засвідчила, що навіть в умовах бурхливого зростання економіки можливе виникнення проблем, пов'язаних зі втратою ліквідності. Це, у свою чергу, надало особливої актуальності пошуку адекватної методології аналізу і прогнозування кризових явищ та розробки відповідних антикризових заходів.

Теорія асиметрії інформації сьогодні може бути застосована для пояснення природи фінансової кризи, оскільки розкриває сутність фінансової системи, що перебуває у стані нестабільності.

Аналіз економічної літератури і досліджень закордонних авторів з проблеми стійкості банківського сектору дозволяє визначити традиційні методи аналізу стійкості банківського сектору, до яких в економічній літературі належать такі методи, як емпіричний, кейнсіанський, марксистський, монетаристський.

Емпіричний метод ґрунтується на відтворенні історичних і соціально-економічних обставин виникнення банківських криз. При цьому увага концентрується на кризах, що мали місце і характеризується наближеністю до реальних подій. Незважаючи на те, що такий метод передбачає використання значної кількості індикаторів, його результати не дають можливості передбачити та прогнозувати фінансові кризи в майбутньому.

Марксистський метод ґрунтується на аналізі розподілу і перерозподілу коштів в економіці і секторальному аналізі виробництва суспільного продукту. Взаємозв'язок між секторами досліджується як на рівні індивідуального відтворення, так і в цілому на рівні всього суспільства. Роль фінансових інструментів і загальнофінансового сектору мають другорядний характер, підпорядкований до відтворення.

Кейнсіанський метод розглядає циклічні фактори як ключові детермінанти криз. Одночасно ігноруються нециклічні фактори банківських криз. При здійсненні аналізу досліджується сукупний попит його компоненти або інші більш доступні індикатори.

Монетаристський метод як причину банківських криз розглядає монетарні фактори (неадекватна зміна грошових агрегатів або відсоткових ставок). Підкреслюється необхідність підтримки стабільності грошових агрегатів та ігноруються при цьому внутрішні причини нестабільності банківських установ. Для монетаристського підходу характерним є вузьке розуміння банківських криз. Як індикатори кризи розглядаються відсоткові ставки, грошові агрегати, ліквідність міжбанківського ринку.

Метод асиметрії структурно складається з проблем несприятливого вибору і моральної шкоди. Основними факторами, які підсилюють моральну шкоду і несприятливий вибір, є зниження кредитоспроможності позичальника, зростання реальних відсоткових ставок і різка зміна цін на активи. Для даного методу характерні більш ґрунтовне визначення банківської кризи; чітко структуровані теоретичні основи, що відповідають посередницькому характеру діяльності банків. Цей підхід, концентруючи основну увагу на ринкових і кредитних ризиках, у той же час не дозволяє виявити і проаналізувати фактори кризи, які не пов'язані з проблемами асиметрії інформації. До основних індикаторів, що використовуються під час аналізу, відносять платоспроможність і ліквідність компаній, домогосподарств і банків; номінальні і реальні відсоткові ставки; рівень інфляції; ціни на активи на фінансових ринках і валютний курс.

Основною метою моделей, побудованих на методології асиметрії інформації, є усунення недоліків традиційних підходів до стійкості банківського сектору. На відміну від емпіричного і кейнсіанського підходів, хоча вони також розглядають вплив циклів на банківську систему, дані моделі пропонують більш чітке визначення банківської кризи. У той же час методологія аналізу є менш строгою порівняно з монетарним підходом.

У цій статті за мету ставиться визначення методологічних підходів до аналізу кризових явищ у банківському секторі, що ґрунтуються на положеннях теорії асиметрії інформації, здійснити аналіз досліджень закордонних