

8. Закотей М. Ринок біологічно активних добавок – проблеми, які вирішуються разом / М. Закотей // Провізор. – 2008. – № 3. – С. 8.
9. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика : [навч. посіб.] / В.Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2009. – 207 с.
10. Липчука В.В. Маркетинговий аналіз : [навч. посіб.] / В.В. Липчука. – К. : Академвидав, 2008. – 256 с.
11. Немченко А.С. Організаційно-економічні проблеми реалізації парафармацевтичних товарів в Україні та за кордоном / А.С. Немченко // Провізор. – 2008. – № 13. – С. 14–17.
12. Смольянина А. Методи аналізу асортиментного портфеля організації / А. Смольянина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iteam.ru.
13. The International Trade Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.intracen.org.
14. ТОВ «Грін-Віза» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.green-visa.com.
15. Міністерство охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.moz.gov.ua.

Аннотация. В работе даны обоснование и разработка механизмов маркетинг-менеджмента организации в условиях расширения внешнеэкономической деятельности. Это позволяет повысить ее эффективность и конкурентоспособность на внешних рынках. Статья исследует причины маркетингового управления, которое представляет собой систему маркетинговой концепции, определяет его цели и функции, роль и место бизнес-предприятий. Использование маркетингового управления позволяет предпринимателям лучше адаптироваться к меняющимся условиям внутренней и внешней среды и обеспечивать стратегическое развитие компании.

Ключевые слова: биологически активные добавки, внешнеэкономическая деятельность, лекарственные средства, маркетинг-менеджмент.

Summary. The paper provided study and develops mechanisms for marketing management organization in the development of foreign economic activity. It can increase its efficiency and competitiveness in foreign markets. The article explores the reasons of marketing management, which is a system of marketing concept, defines its objectives and functions, role and place of business enterprises. Use marketing management allows entrepreneurs to better adapt to the changing internal and external environment and ensure the strategic development of the company.

Key words: dietary supplements, foreign trade, pharmaceuticals, marketing management.

УДК 339.727.3:339.92

Запотічна Р. А.

*аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Zapotichna R. A.

*Postgraduate Student of International Economic Analysis And Finance Department
Ivan Franko National University of Lviv*

ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

DETERMINANTS OF MULTINATIONAL BANKS CREDIT STRATEGY IN EXTERNAL MARKETS

Анотация. Транснаціональні банки (ТНБ) – це орієнтовані на прибуток організації. Надання кредитів та отримання процентів за надані кредити є для них основним джерелом отримання прибутків. Для максимізації прибутків та мінімізації ризиків кожен ТНБ розробляє кредитну стратегію. Формування кредитної стратегії здійснюється під впливом низки факторів, які потребують детального теоретичного дослідження. Зважаючи на зазначене, у статті розглянуто теоретичні аспекти кредитної діяльності ТНБ на зовнішніх ринках. На основі аналізу наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних економістів запропонована власна класифікація факторів, які впливають на вибір ТНБ кредитної стратегії.

Ключові слова: ТНБ, кредитна діяльність, кредитна стратегія, країни-реципієнти, економічні фактори.

Вступ та постановка проблеми. Кредитна діяльність ТНБ протягом тривалого періоду часу була базовим, а іноді єдиним дозволим для них національним законодавством видом діяльності. У посткризовий період розвитку глобальної банківської системи значення принципів класич-

ного банкінгу, зокрема традиційної депозитно-кредитної моделі організації діяльності ТНБ, ще більше зросло. Зважаючи на необхідність розробки та реалізації заходів економічної політики з регулювання кредитної діяльності ТНБ з метою подолання негативних наслідків їхнього впливу на

макроекономічну ситуацію у країні-реципієнті необхідним є ґрунтовний аналіз факторів, які беруться ними до уваги при формуванні кредитної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість зарубіжних дослідників, зокрема, М. Фрацшер, Д. Лін, С. Жанно, Г. Кальво, К. Рейнхарт, М. Хаттак, М. Мехметоглу, досліджуючи фактори, що впливають на формування кредитної стратегії ТНБ, застосовують підхід, на основі якого зазначені фактори поділяють на «пуш-фактори» (від англ. слова «push» – штовхати) та «пул-фактори» (від англ. слова «pull» – тягнути). Такий підхід ґрунтується на циклічності економічного розвитку країн, а також впливу макроекономічного та мікроекономічного середовищ. До «пуш-факторів» належать детермінанти на рівні країни базування материнського банку, а до «пул-факторів» – детермінанти на рівні країни-реципієнта банківського кредиту [1]. Відповідно до класифікації К. Монторо та Л. Рохас-Суарес фактори, що здійснюють вплив на вибір ТНБ кредитної стратегії, можна поділити на фактори макrorівня (на рівні країни) та мікрорівня (на рівні банків) [2]. К. Увеллер класифікує зазначені фактори на фактори на рівні країни-реципієнта, країни базування та на рівні окремого банку [3]. На нашу думку, недоліком зазначених досліджень є те, що вони не враховують факторів на рівні світової економіки, які теж здійснюють значний вплив на формування кредитної стратегії ТНБ.

Дослідження детермінантів кредитної діяльності ТНБ є актуальним і серед вітчизняних економістів. Зокрема, Р. Корнилюк вважає, що на вибір кредитної стратегії ТНБ здійснюють вплив зовнішні, внутрішні та глобальні фактори [4, с. 7]. Проте його дослідження, на нашу думку, не позбавлене недоліків. Для прикладу, недостатня увага приділена макроекономічним факторам, які є ключовими, при виборі кредитної стратегії ТНБ. Л. Смага, О. Гнатів зосереджують свою увагу на дослідженні виключно макроекономічних факторів [5], ігноруючи інші групи факторів. До того ж у згаданих дослідженнях не проаналізовано характер впливу зазначених факторів на кредитну стратегію ТНБ.

Зважаючи на те, що існуючі наукові дослідження не позбавлені недоліків, а також те, що вони обмежуються, як правило, вивченням лише окремих детермінантів формування кредитної стратегії ТНБ, існує необхідність всебічного наукового дослідження, яке б включало дослідження широкого кола детермінантів, а також характеру їхнього впливу на формування кредитної стратегії.

Метою статті є систематизація та класифікація детермінантів формування кредитної стратегії ТНБ на основі аналізу існуючих наукових досліджень.

Результати дослідження. Ключовим поняттям нашого дослідження є «кредитна стратегія ТНБ». Під «кредитною стратегією ТНБ» ми розуміємо довгостроковий план дій, спрямований на досягнення цілей банку у галузі кредитування, у процесі реалізації якого визначається обсяг та форма кредитів, які ТНБ надає конкретній країні чи групі країн за заданого рівня ризику.

Існують дві форми кредитування, які здійснюють ТНБ:

- пряме кредитування – здійснюють безпосередньо з їхньої штаб-квартири за кордоном (кредити іноземним державам від материнських банків або так звані «транскордонні потоки»). У термінології платіжного балансу країни отриманий кредит від ТНБ через цей традиційний канал являє собою приплив капіталу і зростання зобов'язань перед нерезидентами (тобто є складовою зовнішнього боргу);

- непряме кредитування – здійснюється опосередковано, через місцеві підрозділи ТНБ у країнах-реципієн-

тах (дочірні компанії з іноземним капіталом або філії). Оскільки філії є резидентами країн-реципієнтів, кредити? які вони надають? локально не відображаються як притік капіталу у платіжному балансі або як зовнішній борг країни-реципієнта. Для більшості країн цей опосередкований канал є домінуючою формою участі ТНБ [6, с. 5].

Однією із головних характеристик кредитної стратегії є її тип. Більшість науковців (Н. Волкова, А. Альвес, Г. Думські, Л-Ф. де Паула, В. Боберські та інші) виділяють три типи кредитної стратегії ТНБ: консервативна (пасивна), помірної агресивності. Як зазначає Н. Волкова, основною метою консервативної кредитної стратегії є мінімізація кредитного ризику. Банки, які орієнтуються на цей тип кредитної стратегії, не намагаються отримувати високі прибутки завдяки збільшенню обсягів виданих кредитів. Механізмом реалізації такої стратегії є мінімізація термінів надання кредитів та їх обсягів, жорсткі критерії оцінки кредитоспроможності позичальників, жорсткі процедури ліквідації проблемної заборгованості, складні умови надання кредиту і підвищення його вартості.

Помірна кредитна стратегія є проміжною ланкою між консервативною та агресивною стратегіями. Її характерною ознакою є орієнтація на середній рівень кредитного ризику. Метою агресивної кредитної стратегії є максимізація прибутку за рахунок розширення об'ємів кредитної діяльності, практично без врахування високого рівня кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації такої стратегії є надання кредитів більш ризиковим категоріям позичальників, надання позичальникам можливості пролонгації кредиту, зниження вартості кредитів до мінімально можливого рівня, збільшення термінів надання кредитів та їхніх розмірів [7, с. 296-297].

Проаналізувавши праці вітчизняних та зарубіжних науковців, ми запропонували власну класифікацію факторів, які впливають на вибір кредитної стратегії ТНБ. За сферою охоплення зазначені фактори вважаємо за доцільне поділити на зовнішні і внутрішні.

До внутрішніх ми відносимо фактори на рівні індивідуального банку. Ми погоджуємося з думкою Н. Волкової про те, що до індивідуальних особливостей банку варто віднести розмір банку, кредитний потенціал банку, ступінь ризику окремих кредитів і кредитного портфеля загалом, стабільність і вартість депозитів, спектр операцій і послуг, що надаються банком, забезпеченість кредитів, професійна підготовленість, кваліфікація і досвід персоналу банку, клієнтський склад банку, цінова політика банку тощо [7, с. 294].

Зовнішні фактори, на нашу думку, за сферою охоплення доцільно поділити на три групи: 1) фактори на рівні світової економіки; 2) фактори на рівні країни базування материнського банку; 3) фактори на рівні країни-реципієнта банківського кредиту.

До факторів, що генеруються на рівні світової економіки, як правило, відносять зміну розмірів світового ВВП та обсягів міжнародної торгівлі, фінансову інтеграцію, технологічний прогрес, рівень невизначеності на світових фінансових ринках, геополітичну боротьбу між країнами походження іноземного капіталу тощо [4, с. 7]. Для прикладу, вища невизначеність на світових фінансових ринках, зниження обсягів світового ВВП і обсягів торгівлі призводить до зменшення обсягів кредитів ТНБ [8, с. 51].

Щодо характеру впливу факторів на рівні країни базування на формування кредитної стратегії ТНБ, в економічній літературі існують суперечливі думки. Результати досліджень Р. де Хаас, Л. ван Лелівельд, Ф. Мошіріан, Ф. Молінекс, Р. Сет, Г. Рудольф підтверджують існування негативної кореляції між макроекономічними умо-

вами країни базування та обсягами кредитів ТНБ. Якщо макроекономічні умови у країні базування погіршаться, ТНБ збільшать обсяги кредитів за кордоном, оскільки кредитні можливості у країні базування материнського банку будуть обмежені. І, навпаки, коли макроекономічні умови у країні базування покращаться, ТНБ збільшать обсяги кредитів у ній і у свою чергу зменшать обсяги кредитів реципієнтам за кордоном [9]. Натомість С. Жанно, М. Міку, Е. Розенберг знаходять підтвердження існування позитивної кореляції між макроекономічними умовами країни базування та обсягами кредитів, які ТНБ надають реципієнтам за кордоном [1].

Фактори на рівні країн-реципієнтів можна умовно поділити на економічні та позаекономічні. До позаекономічних умов країн-реципієнтів належать законодавче регулювання, бар'єри для входження на внутрішній ринок, політична ситуація тощо. Е. Папаїну підтверджує роль правових та інституційних факторів у залученні транскордонних банківських кредитів. Результати його дослідження вказують на те, що ТНБ неохочі надавати кредити країнам з високим рівнем корупції та бюрократії, з низьким рівнем захисту прав інвесторів та країнам, де уряд володіє і управляє вітчизняною банківською системою [10]. С. Міллер і А. Пархе вважають, що більш жорстке законодавче регулювання у країні-реципієнті стримує зовнішньоекономічну діяльність ТНБ. Окрім законодавчого регулювання та витрат, бар'єри для входження на внутрішній ринок перешкоджають операціям ТНБ, діючи як вид фіксованих витрат, необхідних для початку нової діяльності [11].

Через обмеженість та недоступність інформаційної бази, основна увага більшості досліджень детермінантів кредитної стратегії ТНБ приділяється факторам на рівні країни-реципієнта. До таких факторів ми відносимо економічну ефективність країни, реальне економічне зростання, розмір ринку, грошово-кредитну політику центрального банку, інфляцію, валютний курс і валютний режим, конкуренцію, зовнішню заборгованість, фінансову відкритість, стан рахунку поточних операцій, попит на кредити ТНБ.

Передбачається, що ТНБ прагнуть збільшити свою присутність у країнах з більш ефективною економікою. Для вимірювання економічної ефективності країни найчастіше використовують темп зростання реального ВВП на душу населення. Чим вищий цей показник, тим гіпотетично більший обсяг кредитів від ТНБ отримає країна.

Економічне зростання, показником якого слугує темп приросту реального ВВП у країні-реципієнті, створює позитивні перспективи попиту на банківські послуги, що є спонукальним мотивом збільшення обсягів кредитів ТНБ. Результати дослідження Е. Такатса показують, що зростання ВВП на 1% призводить до збільшення кредитів у середньому на 0,2% [8, с. 51].

У зв'язку з тим, що ТНБ мають можливість скеровувати свої кредити до більш перспективних ринків, обсяг кредитів, які ТНБ надають одній країні залежить від економічної ситуації на ринку інших країн-реципієнтів кредитів даного ТНБ. Таким чином, очікується, що пропозиції кредитів зменшаться для країни, економічні умови якої гірші порівняно з умовами в інших країнах-реципієнтах. Для опису цього ефекту порівнюють темпи зростання ВВП в одній країні з темпами зростання ВВП в інших країнах-реципієнтах.

Розмір ринку також впливає на вибір кредитної стратегії ТНБ. У якості показника розміру ринку, як правило, використовують чисельність населення країни. Чим вищий цей показник, тим потенційно вища пропозиція

кредитів ТНБ на ринку. Це пов'язано з тим, що висока чисельність населення є стимулом для ТНБ збільшити свою присутність на ринку, але не через можливість безпосереднього надання кредитів населенню, а через можливість надавати кредити великому бізнесу, який обслуговує населення.

На вибір стратегії ТНБ впливає і грошово-кредитна політика центрального банку. Якщо центральний банк проводить політику «дорогих грошей» шляхом продажу державних цінних паперів на відкритому ринку, підвищення облікової ставки, збільшення норми резервів, прямого підвищення відсоткових ставок, то це призведе до зниження обсягів кредитів у вітчизняній валюті і водночас до збільшення обсягів кредитів в іноземній валюті і, отже, стимулюватиме притік в країну іноземного капіталу [12].

Варто зауважити, що традиційно ключовим детермінантом прийняття ТНБ рішення про надання кредитів конкретній країні в економічній літературі розглядають різницю у рівні відсоткових ставок між країнами, оскільки вони визначають очікуваний рівень прибутку. Порівняно високі відсоткові ставки спонукають ТНБ збільшувати пропозицію кредитів. Проте при високій ціні на кредити у їх реципієнтів зменшується бажання здійснювати запозичення, що призводить до надлишків їх пропозиції. За протилежної ситуації, коли відбувається зниження відсоткових ставок, виникає дефіцит грошового капіталу, що пропонується для продажу [13, с. 67].

Існує значна негативна кореляція між інфляцією у країні-реципієнті і зростанням банківських кредитів. Непередбачена інфляція приносить вигоду позичальникам за рахунок кредиторів, оскільки позичальники повертають борги знеціненими грошми. Подібно виграє від інфляції і уряд, який обслуговує значний зовнішній борг [12].

Вплив валютного курсу на пропозицію кредитів ТНБ є неоднозначним. Відповідно до результатів дослідження К. Уеллера, зниження реального валютного курсу, що сигналізує про девальвацію валюти, призводить до збільшення обсягів кредитів наданих ТНБ. За його підрахунками, зниження реального обмінного курсу на 1% призводить до збільшення обсягів кредитів ТНБ на 1,89% щодо ВВП [3, с. 7]. З іншого боку, як зазначають С. Гош та Н. Сугавара, слабка валюта у країні-реципієнті може призвести до зниження обсягів кредитів ТНБ. Іншими словами, девальвація валюти країни-реципієнта знижує очікувані прибутки від кредитів, наданих у валюті країни-кредитора, оскільки вона може ускладнити їх обслуговування [14, с. 13].

Певний інтерес викликає дослідження впливу валютного режиму на пропозицію кредитів ТНБ. Результати досліджень С. Жанно та М. Міку вказують на те, що фіксований та керований валютні режими сприяють залученню зовнішніх кредитів, тоді як плаваючий валютний режим, навпаки, обмежує їх потоки. Це можна пояснити тим, що чим гнучкіший є обмінний курс, тим більша невпевненість у кредиторів щодо повернення кредитів [1, с. 11].

В економічній літературі існують суперечливі результати досліджень щодо впливу конкуренції на кредитну діяльність ТНБ. Ф. Аллен та А. Грицкевич роблять висновок, що для ТНБ оптимальною є діяльність к менших масштабах на ринках розвинених країн, де конкуренція висока, ніж на ринку країн, що розвиваються, де конкуренція, як правило, нижча [15, с. 11]. Натомість К. Уеллер отримує протилежні результати, які вказують на те, що висока конкуренція призводить до зменшення обсягів кредитів, які ТНБ надають країні-реципієнту [3].

На вибір кредитної стратегії ТНБ значний вплив чинить рівень зовнішньої заборгованості у країні-реци-

пінті, який вказує на її кредитоспроможність. Найпоширенішими показниками рівня зовнішньої заборгованості є співвідношення суми зовнішнього державного боргу до ВВП та платежів з обслуговування боргу до експорту. Можна очікувати, що чим вище це співвідношення, тим більше шансів, що доступ країни до подальших кредитів буде обмежений. З іншого боку, цілком можливо, що чим вище значення боргу країни щодо розміру економіки, тим більше потрібно позичати з-за кордону.

Відношення платежів з обслуговування боргу до експорту є показником як кредитоспроможності країни, так і можливості погашення нею боргу. Країни з високим коефіцієнтом співвідношення обслуговування боргу до експорту матимуть менше шансів отримати фінансування від ТНБ. Оскільки більша частина заборгованості припадає на ТНБ і повинна бути сплаченою в іноземній валюті, яку можна отримати за рахунок доходів від експорту, то зниження обсягів експорту або падіння міжнародних цін може серйозно вплинути на їх можливість погасити борг перед ТНБ. З іншого боку, навіть якщо рівень експорту не знижується, багато ТНБ відмовляються надавати додаткові кредити країнам, які вже досягли певного порогу виплат з обслуговування боргу, який розглядається ними як занадто обтяжливий для країни. Тим не менш коефіцієнт може бути позитивним, якщо високе співвідношення платежів з обслуговування боргу інтерпретується як фактичні платежі, які були зроблені перед іноземними кредиторами [16, с. 16-21].

Рівень фінансової відкритості банківського сектора, який Л. Менхоф і Ч. Саванпорн обчислюють як відношення кредитів іноземних банків до ВВП, відіграє важливу роль у формуванні кредитної стратегії ТНБ. ТНБ тяжіють до відкритих економік. Відкриття внутрішніх ринків у країні, тобто зростання рівня фінансової відкритості, сприяє розширенню кредитної діяльності ТНБ у ній [17].

Характер впливу балансу рахунку поточних операцій на кредитну стратегію є неоднозначним. З одного боку, негативний вплив цього фактору можна пояснити тим, що краший стан рахунку поточних операцій у країні-реципієнті в минулому означає, що необхідно менше запозичень, щоб фінансувати рахунок поточних операцій у теперішньому періоді. З іншого боку, позитивний вплив можна очікувати тоді, коли баланс рахунку поточних операцій розглядається кредиторами як міра стабільності макроекономічних умов країни-реципієнта. Оскільки кращі показники рахунку поточних операцій асоціюються з стабільністю, то більший обсяг кредитів буде доступний для позичальників [14].

Обсяг кредитів ТНБ зростає у відповідь на збільшення попиту на них. Підвищенню попиту на кредити ТНБ сприяють високі темпи економічного зростання, зростання дефіциту платіжного балансу, зростання зовнішнього боргу тощо. У якості показників попиту на банківські кредити найчастіше використовують відношення приросту основного капіталу до ВВП. Очікується, що відношення приросту основного капіталу до ВВП має позитивний вплив на пропозицію транскордонних кредитів, оскільки ТНБ намагаються збільшити рівень прибутку у зв'язку зі збільшенням попиту на свої кредити [18, с. 11].

Як уже зазначалося, у процесі реалізації кредитної стратегії визначаються не лише обсяг, а й форма кредитів, які ТНБ надає конкретній країні чи групі країн. У наукових працях попередніх років не здійснювався поділ детермінантів, які призводять до вибору ТНБ прямої чи непрямой форми кредитування. Необхідність такого аналізу полягає у тому, що він дає змогу краще зрозуміти потенційні канали передачі фінансових потрясень і потенційні

ризиками, які різні форми кредитування створюють для фінансової стабільності. Обмеженість інформаційної бази є однією з причин того, що увага науковців не зосереджувалася на дослідженні детермінантів прямого кредитування. Якщо інформація про кредити, надані опосередковано через місцеві підрозділи банку є у вільному доступі (наприклад, у Bankscope), то інформація про прямі транскордонні потоки доступна лише у формі агрегованих баз даних, таких як Міжнародна інвестиційна статистика МВФ або банківська статистика БМР [19, с. 110].

Серед найновіших наукових досліджень, у яких здійснюється аналіз факторів, які впливають на прийняття ТНБ рішення щодо здійснення тієї чи іншої форми кредитування, є дослідження Т. Елерса та П. Вулдрідж. Основна увага авторів зосереджена на вивченні відносної важливості факторів на рівні банківської системи на протигагу макроекономічних факторів, які впливають на рішення банку щодо того надавати кредити безпосередньо чи опосередковано. Досліджувані фактори Т. Елерса та П. Вулдрідж поділили на банківські, торговельні, фактори гравітаційної моделі та макроекономічні.

Результати їхнього дослідження показують, що стан банківської системи у країні-реципієнті має значний вплив на вибір банками форми кредитування. Так, ТНБ надають кредити локально країнам з більш вразливою та менш розвинутою банківською системою, і безпосередньо з материнського банку – країнам, у яких банківська система є відносно більш стабільною і розвинутою.

Одним із висновків зазначеного дослідження є також те, що банки, швидше за все надаватимуть непрямі кредити у важливих експортних ринках. Якщо торговельні відносини мають важливіше значення для країни-кредитора, то країна-кредитор надаватиме кредити локально. Проте, якщо торговельні відносини є важливішими для країни-позичальника, то частка непрямих кредитів в загальному обсязі кредитів є у середньому нижчою. Експортер не матиме жодних підстав, щоб брати участь у відносно більш дорожчому місцевому посередництві, якщо торговельні відносини є важливішими для імпортера (країни-позичальника).

Щодо факторів гравітаційної моделі, спільний кордон, географічна близькість, приналежність до спільної правової системи і фінансова відкритість сприяють залученню прямих транскордонних кредитів. Спільна мова і спільне колоніальне минуле, як правило, пов'язані з вищою часткою непрямих кредитів. Якщо країна-позичальник є фінансовим центром, то частка прямих кредитів є в середньому на 6-9% вищою за інших рівних умов.

Щодо макроекономічних факторів Т. Елерса та П. Вулдрідж у своєму дослідженні обмежуються лише аналізом впливу темпів зростання ВВП на кредитну діяльність ТНБ. Відповідно до результатів дослідження, існує позитивна кореляція між темпами зростання ВВП та зростанням обсягів прямих кредитів і негативна – зі зростанням непрямих кредитів [20].

Висновки. Зважаючи на те, що залежно від обраної кредитної стратегії ТНБ можуть здійснювати як позитивний вплив на економіку країн-реципієнтів, сприяючи її економічному розвитку та зростанню, так і негативний, призводячи зокрема до виникнення проблеми зовнішньої заборгованості, актуальним є дослідження факторів, за яких ТНБ дестабілізують макроекономічну ситуацію у країні-реципієнті. Одним з шляхів дослідження зазначеного питання може стати аналіз чутливості кредитів ТНБ до визначених у даному дослідженні груп детермінантів. Актуальним є також аналіз змін, які відбулися у кредитних стратегіях ТНБ під впливом світової фінансової кризи.

Список використаних джерел:

1. Jeanneau, C., Micu, M. 2002. Determinants of International Bank Lending to Emerging Market Countries. BIS Working Papers, 112, pp. 1-43.
2. Montoro, C., Rojas-Suarez, L. 2012. Credit in Times of Stress: Lessons from Latin America. BIS Quarterly Review, pp. 51-60.
3. Weller, C. The Supply of Credit by Multinational Banks in Developing and Transition Economies: Determinants and Effects. 2001. DESA Discussion Paper, No. 16, pp. 1-30.
4. Корнилюк Р.В. Іноземні банки в банківській системі України : автореф. дис. ... канд. економ. Наук : 08.00.08 / Р.В. Корнилюк. – Київ : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2011. – 21 с.
5. Смага Л.М. Вплив макроекономічних чинників на кредитну діяльність банків / Л.М. Смага, О.А. Гнатів // Вісник УАБС. – 2008. – № 1. – С. 21.
6. Kamil, H., Rai, K. .2010. The Global Credit Crunch and Foreign Banks' Lending to Emerging Markets: Why Did Latin America Fare Better? IMF Working Paper, 102, pp. 1-33.
7. Волкова Н.І. вибір кредитної стратегії банками України / Н.І. Волкова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24. – С. 291-301.
8. Takats, E. 2010/ Was It Credit Supply? Cross-Border Bank Lending to Emerging Market Economies During the Financial Crisis. BIS Quarterly Review, pp. 49-56.
9. Molyneux, P., Seth, R. 1998. Foreign Banks, Profits and Commercial Credit Extension in the United States. Applied Financial Economics, 8(5), pp. 533-539.
10. Papaioannou, E. 2005. What Drives International Bank Flows? Politics, Institutions and Other Determinants. European Central Bank Working Paper Series, 437, pp. 1-69.
11. Miller, S., Parkhe, A. 1998. Patterns in the Expansion of U.S. Banks' Foreign Operations. Journal of International Business Studies, 29(2), pp. 359-89.
12. Brzoza-Brzezina, M., Chmielewski, T., Niedźwiedzińska, J. 2010. Substitution Between Domestic and Foreign Currency Loans in Central Europe. Do Central Banks Matter? European Central Bank Working Paper Series, 1187, pp. 1-38.
13. Урванцева С.В. Інвестиційний кредит в Україні та формування його ціни : дис. ... канд. економ. Наук : 08.00.08 / С.В. Урванцева. – Київ : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2015. – 282 с.
14. Ghosh, N. R., Sugawara, N., Zaldueño, J. 2011. Banking Flows and Financial Crisis Financial. Interconnectedness and Basel III Effects. Policy Research Working Paper, 5769, pp. 1-28.
15. Allen, F., Hryckiewicz, A., Kowalewski, O., Tümer-Alkan, G. 2014. Transmission of Bank Liquidity Shocks in Loan and Deposit Markets: The Role of Interbank Borrowing and Market Monitoring. Journal of Financial Stability, 15, pp. 112-126.
16. Gooptu, S., Martinez Peria, M.S. Factors That Affect Short-Term Commercial Bank Lending to Developing Countries. [pdf] Available at : <http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1992/04/01/000009265_3961002182602/Rendered/PDF/multi_page.pdf>.
17. Menkhoff, L., Suwanaporn, C. 2007. 10 Years after the Crisis: Thailand's Financial System Reform. Discussion Paper, 356, pp. 1-25.
18. Düwel, C., Frey, R., Lipponer, A. 2011. Cross-Border Bank Lending, Risk Aversion and the Financial Crisis. Deutsche Bundesbank Discussion Paper, 29, pp. 1-36.
19. Pühr, C., Schwaiger, M., Sigmund, M. Direct Cross-Border Lending by Austrian Banks to Eastern Europe. [pdf] Available at : <[file:///C:/Users/Roksolanka/Downloads/fmsb_17_schwerpunkt04_tcm14-139951%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Roksolanka/Downloads/fmsb_17_schwerpunkt04_tcm14-139951%20(3).pdf)>.
20. Ehlers, T., Wooldridge, P. Channels and Determinants of Foreign Bank Lending. [pdf] Available at : http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap82c_rh.pdf.

Аннотация. Транснациональные банки (ТНБ) – это ориентированные на прибыль организации. Предоставление кредитов и получения процентов за предоставленные кредиты являются для них основным источником получения прибыли. Для максимизации прибыли и минимизации рисков каждый ТНБ разрабатывает кредитную стратегию. Формирование кредитной стратегии осуществляется под воздействием ряда факторов, которые требуют детального теоретического исследования. Учитывая указанное, в статье рассмотрены теоретические аспекты кредитной деятельности ТНБ на внешних рынках. На основе анализа научных исследований отечественных и зарубежных экономистов предложена собственная классификация факторов, влияющих на выбор ТНБ кредитной стратегии.

Ключевые слова: ТНБ, кредитная деятельность, кредитная стратегия, страны-реципиенты, экономические факторы.

Summary. Multinational banks (MNBs) operate on risk and return basis. Providing credits and receiving interest on provided credits is their main source of income. Each MNB develops a specific type of credit strategy. It's defined a wide range of factors influence lending decision of MNBs which need a detailed theoretical research. Hence, the article deals with theoretical aspects of MNBs lending activities in foreign markets. The classification of the factors that influence their credit strategy choice is provided based on the scientific researches of domestic and foreign economists.

Key words: MNBs, credit activity, credit strategy, host countries, economic determinants.