

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.
Ефективна економіка. 2023. № 11.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.11.26>

УДК 338.3[334+336]

А. А. Олешко,

*д. е. н, професор, завідувач кафедри смарт-економіки,
Київський національний університет технологій та дизайну*

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9328-7730>

О. О. Петрівський,

аспірант,

Київський національний університет технологій та дизайну

ORCID ID: <https://orcid.org/000-0002-9466-9324>

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ БАНКІВ ТА ФІНТЕХ-КОМПАНІЙ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

A. Oleshko,

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Smart Economics,
Kyiv National University of Technologies and Design*

O. Petrivskyi,

*Postgraduate student,
Kyiv National University of Technologies and Design*

ECONOMIC INTEGRATION OF BANKS AND FINTECH COMPANIES ON THE FINANCIAL SERVICES MARKET

Стаття присвячена дослідженню економічної інтеграції банків і фінтех-компаній на ринку фінансових послуг шляхом побудови новітньої банківської екосистеми. Проаналізовано кращі практики колаборації банків та фінтех-компаній у контексті надання фінансових послуг клієнтам. Визначені переваги і недоліки нішової екосистеми та Lifestyle-banking. Запропоновано модель інтеграції банків та фінтех-компаній в Україні на основі побудови банківської екосистеми, яка включає колаборацію банків (ядро екосистеми), платіжних та кредитних фінтех-компаній з використанням Big data та інших цифрових технологій і платформ. Впровадження моделі дозволить значно підвищити конкурентоспроможність банківських установ на ринку фінансових послуг, збільшити дохідність банківського бізнесу за рахунок зростання комісійних доходів від безризикових (посередницьких) операцій та їх частки у структурі прибутку банку.

The article is devoted to the study of the economic integration of banks and fintech companies in the market of financial services through the construction of the latest banking ecosystem. In modern conditions, a significant number of citizens of Ukraine, due to distrust in the stability of the banking system, as well as due to currency restrictions of the regulator, began to actively use the services of fintech companies. Fintech companies are competing with vertically integrated and outdated financial structures and have the ability to differentiate any banking product or service and provide it to customers with better quality. This led to the loss of the banks' client base, which negatively affected the banking system in general.

The article analyzes the best practices of collaboration between banks and fintech companies in the context of providing financial services to clients. The advantages and disadvantages of the niche ecosystem and Lifestyle-banking are defined. A model of the integration of banks and fintech companies in Ukraine is proposed based on the construction of a banking ecosystem, which includes the collaboration of banks (the core of the ecosystem), payment and credit fintech companies using Big data and other digital technologies and platforms. It was

concluded that the modern banking ecosystem is a set of products and financial services provided on the basis of digital technologies and platforms that are united around the bank.

The implementation of the model will significantly increase the competitiveness of banking institutions and companies participating in the ecosystem of financial services market of Ukraine, increase the profitability of the banking business due to the growth of commission income from risk-free (intermediary) operations and their share in the bank's profit structure. The creation of banking ecosystems based on innovative and adaptive technological solutions, the core of which is a banking institution, will become an effective mechanism for economic integration and cooperation between banks and fintech companies.

Ключові слова: *економічна інтеграція, банки, фінансові компанії, ринок фінансових послуг, фінтех-компанії, банківська екосистема.*

Keywords: *economic integration, banks, financial companies, financial services market, fintech companies, banking ecosystem.*

Постановка проблеми. У реаліях України значна частина громадян внаслідок недовіри до стійкості банківської системи, а також через валютні обмеження регулятора, почала активно користуватись послугами фінтех-компаній. У першу чергу, – це PayPal, Revolut, Scrill, Wise, криптовалютні біржі на кшталт Kuna, Binance тощо. Принагідно, що у 2022 році Україна посіла третє місце у рейтингу прийняття криптовалюти населенням за даними ресурсу Chainanalysis, поступившись тільки В'єтнаму і Філіппінам. Сьогодні понад 6,5 мільйонів українців володіють криптовалютою, а у березні 2022 року, обсяг торгівлі в українській гривні на платформах Binance та LocalBitcoins зріс на 121% [1]. В післявоєнному відновленні, коли поступово зніметься більшість валютних обмежень, населення вірогідно продовжить активно користуватись інструментами, тому що це зручніше, швидше та простіше. Крім того, світова

архітектура трансформується в щось принципово нове, з'являються абсолютно нові за своєю суттю фінансові продукти та інструменти.

Виходячи з цього, формування альянсів традиційних банків з фінтех-компаніями та їх економічна інтеграція є потужним фактором формування нової банківської екосистеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням функціонування банків та фінтех-компаній та фінансових ринках присвячені наукові праці таких вітчизняних вчених як: С. В. Онишко, Ю. М. Коваленко [2], І. І. Чуницька, О. А. Лактіонова [3], Ж. М. Довгань [4]. Проблематика інтеграції на глобальних ринках фінансових послуг досліджена в працях зарубіжних вчених: Taghizadeh-Hesary, F., Phi, N. T. M., Hong, H. H. T., & Chu, V. T. [5], De Santis, R. A. & Gérard, B. [6], Moshirian, F. [7]. Водночас, специфіка економічної інтеграції банків і фінансових компаній на ринку фінансових послуг вимагає ґрунтовного висвітлення зазначеного предмету дослідження.

Мета статті – обґрунтування концептуальних засад та практичних рекомендацій до економічної інтеграції банків та фінансових компаній на ринку фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах формування новітньої світової фінансової архітектоніки з'являються нові види грошей, які несуть під собою зовсім інше смислове навантаження, сутність, способи вирішення завдань. Відповідаючи цим викликам, Національний Банк України, готує законодавче поле для майбутніх змін на фінансовому ринку України. Так, у 2022 році прийнятий Закон України «Про платіжні послуги», який забезпечить регуляторне середовище для фінтех-сектору, зокрема для платіжних послуг. Закон стимулюватиме запровадження концепції open banking, що означитиме відкриття банками своїх API для сторонніх надавачів платіжних послуг та надання можливості підключатися до інтерфейсів банківських сервісів, обмінюватися з ними даними кожному учаснику ринку, який надає платіжні послуги і має на це дозвіл регулятора.

Модель відкритого банкінгу передбачає вільне отримання сторонньою компанією даних від банку-провайдера. Основною послугою зазвичай стає продукт самої компанії, який не вимагає банківської ліцензії. Ключовим аспектом є право клієнта, а не банку розпоряджатися накопиченою інформацією. Відкритий доступ до даних та управління транзакціями посилює конкуренцію за клієнта, яка розгортатиметься не лише в площині ставок та тарифів, а в першу чергу, через зручність користування та продумані інтерфейси. Це великі можливості для фінтех-компаній, які вміють швидко створювати і виводити на ринок зручні продукти, а також оперативно підлаштовуватись під клієнта, і, водночас, великі проблеми для класичних банків з їх довгим ланцюжком прийняття рішень. Також слід зазначити, що кардинальна трансформація ландшафту сучасного фінансового сектору та повне витіснення банків фінтех-компаніями малоймовірні, оскільки держава ліцензує банківську діяльність з метою забезпечення економічної стабільності країни, контролю за фінансовими операціями, регулювання фінансового ринку тощо. При цьому на відміну від ризиків традиційного банкінгу, які добре вивчені та регламентовані, ризики фінтех ще досить мало вивчені та практично не регламентовані. Виходячи з цього формування альянсів традиційних банків з фінтех компаніями є потужним фактором формування екосистеми. Інерція розвитку цього процесу поширюється на середньостроковий період і охоплює значну частину світового ринку. Тим не менше, банки теж можуть отримати додаткові переваги за рахунок вибору правильних партнерів для колаборації та адекватної стратегії. Розуміючи це, деякі банки почали вибудовувати власні стратегії співпраці з фінтех-компаніями.

Однією із таких стратегій є банківська екосистема як підсистема фінансової екосистеми, що поєднує усіх учасників фінансового ринку на основі використання цифрових технологій.

Прототипом банківської екосистеми стала концепція так званих «фінансових супермаркетів», які об'єднали банківські, фінансові, страхові продукти, а також такі сервіси як купівля квитків, товарів тощо. В українських

банках яскравим прикладом такого маркетплейсу є застосунок Приватбанк, у якому, крім традиційних банківських продуктів та послуг, реалізуються нефінансові товари та послуги. Однак, фінансові супермаркети не стали ні популярними, ні ефективними, оскільки не несли в собі жодної цінності, крім того, що в один застосунок додано безліч послуг, які не завжди використовуються клієнтами. Крім того, поява і активний розвиток галузі фінтех запустила процес дезінтеграції та дезінтермедіації фінансового ринку і банківського сектору, зокрема. Як наслідок, бізнес-модель фінансового супермаркету, почала втрачати свою актуальність, а перехід до відкритих інтерфейсів завершує цей процес.

На фінансовому ринку формуються абсолютно нові моделі, в рамках яких додана вартість створюється шляхом збору, обробки та надання інформації: платформи, агрегатори та посередницькі послуги між фінансовими організаціями та кінцевими споживачами. Банки завжди були не лише фінансовими, а й інформаційними центрами. Саме тут зосереджені дані про клієнтів та їхні потреби: на які цілі вони беруть кредити, на що витрачають власні і кредитні кошти, де і коли здійснюють транзакції тощо. Слідуючи змінам моделі поведінки клієнтів, банки трансформують форми пропозиції послуг. Вони еволюціонують від вітрин маркетплейсів, насправді традиційних агрегаторів, де виставлені партнерські продукти, до екосистем з єдиною структурою сервісів.

Концепція банківської екосистеми дещо відрізняється від фінансового супермаркету, як мінімум тим, що всі продукти і послуги, хоч і пов'язані між собою однією платформою, мають певну автономію у розвитку своїх продуктів – з одного боку, а з іншого – не являються відірваними від системи продуктами, які використовують платформу, як черговий торговий майданчик для реалізації своїх товарів та послуг. Банківська екосистема – це сукупність продуктів і послуг з різних галузей об'єднаних навколо однієї організації. Основними ознаками екосистеми є: безшовна передача даних; єдиний інтерфейс і способи його побудови незалежно від продукту з яким стикається клієнт в даній

екосистемі; безшовний цикл переміщення між фронтальними середовищами від прийому трафіку до надання послуги моделі «Єдиного вікна»; єдині способи ідентифікації.

Для банків існує кілька причин актуальності теми створення і розвитку власних екосистем.

По-перше, загострюється конкуренція на ринку традиційних банківських послуг – скорочується частка не охопленого ними населення, посилюється банківське регулювання та конкуренція з іншими небанківськими гравцями.

По-друге, створення банківської екосистеми, ядром якої є банківська установа, дозволяє значно підвищити її конкурентоспроможність на фінансовому ринку, і як наслідок, збільшить дохідність банківського бізнесу через зростання комісійних доходів від безризикових (посередницьких) операцій та їх частки у структурі загального прибутку банку. Вже зараз спостерігається зацікавленість банків у підвищенні ролі комісійних доходів, а деякі банки на українському ринку, зокрема Акордбанк, будують трансакційну модель бізнесу, за якої основним доходом є комісії від трансакцій.

По-третє, все більш жорсткі політики AML і KYC збільшують трансакційні витрати на обслуговування клієнтів, що змушує останніх, шукати альтернативу банкам серед фінтех-компаній, які не такі прискіпливі до них. Зазначені обставини тією чи іншою мірою негативно впливають на роботу традиційних банків: підвищують витрати, знижують доходи прибутковість на активи та капітал.

У цих умовах цілком закономірним прагнення банків знайти нові джерела отримання прибутків – передусім на основі комісійних доходів без прийняття кредитних ризиків. Одним з напрямків такого розвитку є створення банківських екосистем, діяльність яких виходить за межі традиційних банківських операцій.

Ключовим фактором, що зумовлює появу і утворення банківських екосистем, є розвиток галузі фінтех. У процесі створення інновацій, відбувається трансформація ментальних моделей економічних агентів –

загальних ідей, заснованих на попередньому досвіді і спостереженнях, що формують нову поведінку і звички споживачів товарів і послуг. Фінтех-компанії, конкуруючи з вертикально інтегрованими та застарілими фінансовими структурами, мають можливість виокремлення будь-якого продукту чи послуги банкінгу та більш якіснішого надання його клієнтам, таким чином забираючи частку доходів банків у цьому напрямку. Тому, розумною стратегією для банків буде інтегруватись з такого роду компаніями в спільні платформи типу екосистем, що провідні банки світу вже починають робити. Наприклад, Commonwealth Bank of Australia створив екосистему банківського забезпечення угод з нерухомістю, яка включає рішення для пошуку нерухомості та отримання кредитів на її купівлю. Великий сінгапурський банк United Overseas bank запустив найбільшу у Сінгапурі екосистему купівлі та продажу автомобілів з повністю цифровим рішенням швидкого кредитування покупців. Казахстанський банк Kaspi має власну екосистему моделі Lifestyle-banking, до якої зокрема, крім банку, входить платіжна система Kaspi Pay, Kaspi Travel, Kaspi Магазин. Найвідоміші та масштабні екосистеми – це Amazon та Google в Америці та Alibaba в Китаї. Alibaba та Amazon зі сфери електронної комерції вийшли на ринок платежів та фінансових послуг. Компанія Apple на сьогоднішній день теж активно займається розбудовою власної екосистеми, проникаючи на ринок фінансових послуг. У Китаї розвиток онлайн-гравців таких як Alibaba й Tencent, призвело до створення паралельної фінансової системи для роздрібної торгівлі та малого бізнесу. Наприклад, Tencent інвестував у створення повністю цифрового банку Webank для інтеграції кредитних продуктів у застосунок WeChat. Група Alibaba також запустила цифровий банк MYbank орієнтований на малий бізнес. В Україні активно розбудовує власну екосистему небанківський гравець найбільша логістична компанія країни «Нова Пошта».

Банківська екосистема, в широкому розумінні, не просто набір партнерів, які надають вигоди клієнтам. Це можливість керувати попитом та створювати нові патерни покупок через наступні особливості:

1) управління споживанням. Екосистема не просто пропонує товари та послуги, а закриває потреби клієнта у контексті його способу життя, який бачить конкретну користь від покупок в екосистемі, а фінансова вигода та персональні комунікації – мотивують;

2) нескладний клієнтський досвід. У рамках сервісу не має бути помітних переходів і рутинних дій: введення реквізитів або додаткових реєстрацій у сервісі партнера;

3) комунікація з єдиним брендом. Якщо клієнт знає, що сервіс належить знайомій йому екосистемі, то готовність скористатись ним буде вищою завдяки зв'язку з брендом, якому він довіряє.

Великі банки володіють достатніми грошовими ресурсами, для того, щоб розвивати нові напрями бізнесу і створювати власні екосистеми. Створення власних екосистем призводить до зниження вартості надання фінансових послуг, і відповідно, до додаткової маржинальності провайдерів послуг. Не менш важливим являється отримання трансакційних даних про клієнтів: збагачення даних для скорингу й таргетованих пропозицій з боку екосистеми.

Партнерство з банками дає можливість фінтех-компаніям долати проблеми регулювання та виходу на ринок. Крім того, фінтех-компанії отримують доступ до мережі клієнтів та інфраструктури банків, можливості аналізу великих даних накопичених банком і можуть розраховувати на афіліацію з відомим брендом.

Основний чинник створення успішної банківської екосистеми – визначення правильної операційної моделі перед запуском рішення. Для цього слід ретельно опрацювати три ключові моменти: підбір партнерів в екосистему, бізнес-архітектура екосистеми, а також технології для оптимальної реалізації рішення. Ті банки, які впораються з цими задачами, зможуть утримувати клієнтів за рахунок надання їм корисних та своєчасних пропозицій, що підтримують лояльність. Крім того, банкам буде необхідно перебудувати свою операційну модель управління та інвестувати у створення системи збору,

обробки та глибокої аналітики даних про поведінку та персональні інтереси наявних та потенційних клієнтів банку.

Для того, щоб створити ефективну екосистему потрібно:

1) визначити потреби клієнта, оскільки ключовим чинником створення екосистеми є саме клієнти. Для цього банкам потрібно аналізувати зміни у звичках і поведінці людей;

2) сформуванню стратегію впровадження інновацій. На основі потреб клієнтів потрібно проаналізувати, які інноваційні технології банк може інтегрувати у свою роботу і як це зробити так, щоб поточні бізнес-процеси не постраждали;

3) розробити відповідний продукт. Суть екосистеми – у потрібний час запропонувати клієнту те, що задовільнить його потреби.

Для створення банківської екосистеми необхідно, по-перше, потужне та адаптоване технологічне рішення, оскільки з технічної точки зору воно є комплексом різних ІТ-рішень, веб- та мобільних додатків, CRM, пов'язаних між собою. Велике значення має наявність єдиного стандарту користувацького інтерфейсу. Необхідні значні інвестиції у розробку технологічних рішень – хмарних технологій, Big Data та аналітики, алгоритми машинного навчання та штучний інтелект, електронні системи обліку, кібербезпека, тощо. Окрема увага має приділятися комплексному підходу, який передбачає цілісний досвід користувача: банк не просто пропонує товари та послуги на вигідних умовах, а сам є провайдером сервісу, надаючи клієнту майданчик для вибору та купівлі товару. Це дає можливість контролювати якість клієнтського досвіду від ухвалення рішення до отримання послуги. Супердодаток екосистеми знімає проблему зайвої авторизації у сервісі.

У сучасних умовах існують два основні варіанти створення банківської екосистеми:

1) побудова нішової екосистеми, тобто покриття потреб клієнта в одній або декількох сервісах на максимально високому рівні якості, наприклад, екосистеми Commonwealth Bank of Australia або United Overseas bank. Банки

створюють такого типу екосистеми навколо продуктів, які мають більший потенціал розвитку, гарний рівень експертизи і всю необхідну інфраструктуру;

2) побудова загальної екосистеми, так званий Lifestyle-banking, мета якої наблизити до 100% покриття щоденних існуючих та потенційних потреб в одному додатку. Такі системи успішно функціонують на ринках і користуються популярністю серед клієнтів, наприклад, Казахстанська екосистема Kaspi або китайська Tencent. При створенні даного типу екосистеми в основу береться концепція відкритого коду, що дозволяє вбудовувати в платформу різних партнерів, які можуть скористатися відкритими даними та кодами банку.

Модель lifestyle-екосистеми наведена на рис. 1.

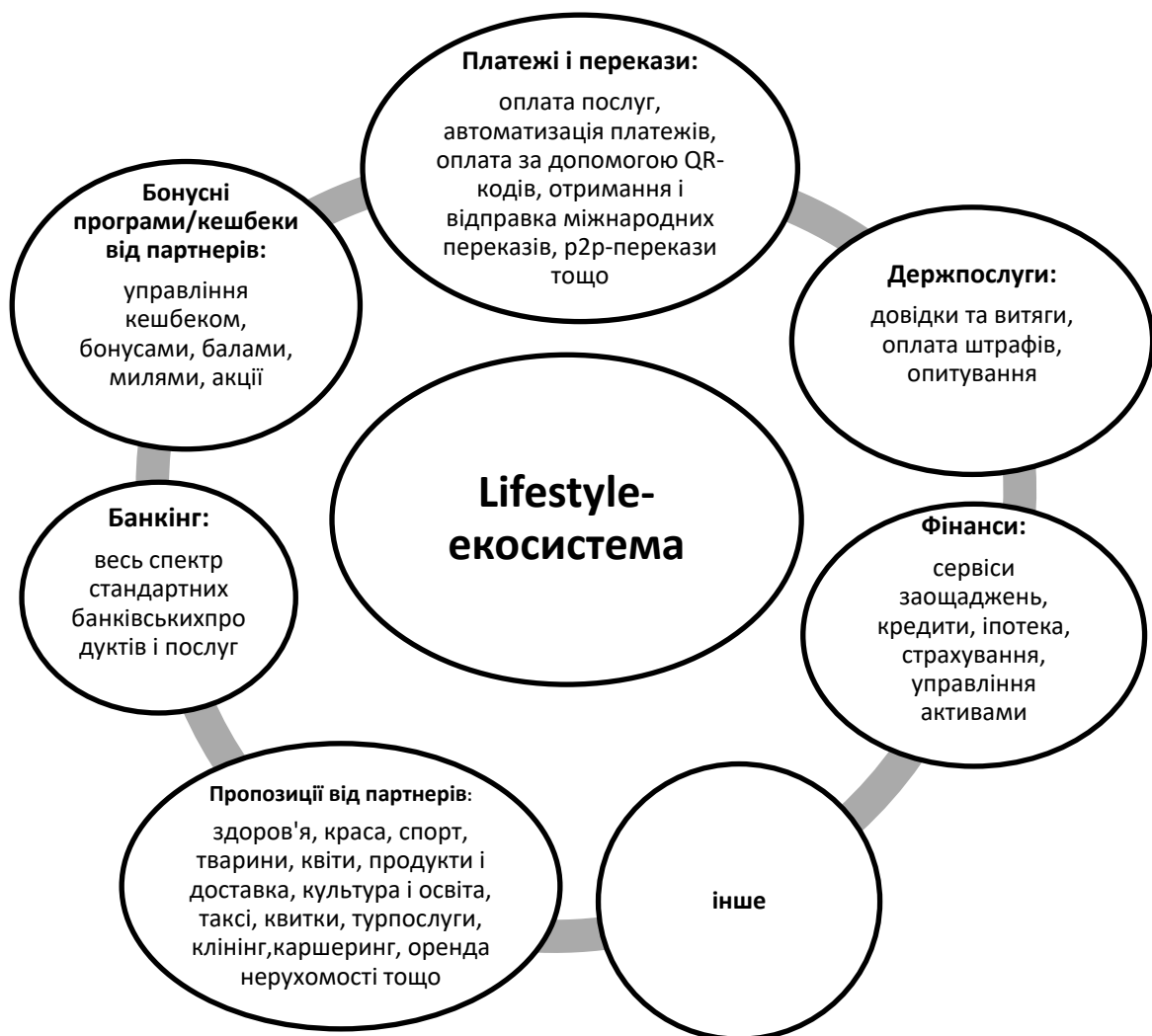


Рис. 1. Модель lifestyle-екосистеми

Джерело: побудовано авторами

Створення банківських екосистем, окрім переваг, несе певні загрози та ризики. Технологічно і ресурсно банки, які можуть створити екосистеми типу Lifestyle чи велику екосистему, в Україні відсутні. Крім того, створення екосистеми вимагає значних грошових ресурсів, сам по собі ринок фінансових послуг України не великий, і створення екосистеми, типу тих, які були розглянуті вище, загрожує монополізацією ринку і нестиме системні ризики для економіки країни. Тим не менше, на українському ринку є приклади побудови екосистем. Це зокрема, Нова Пошта, яка крім логістичного бізнесу включає в себе декілька фінансових компаній, які займаються платежами, наданням послуги посилок в кредит. На українському ринку також має місце колаборація фінтех-компанії і банку – це співпраця фінтех-компанії Fintech Band, продукт якої представлений під брендом monobank і банку Універсал. Вважаємо, що колаборація банків і фінтех-компаній є доцільною і актуальною, за умов внесення деяких змін в саму модель. По-перше, ми не вважаємо модель екосистеми Lifestyle достатньо ефективною з точки зору прибутковості та якості надання послуг, а також вважаємо її як таку, що може нести в собі системні ризики як для фінансової системи, так і для економіки країни в цілому. Банкам доцільніше розвивати саме фінансову екосистему. Однак, дана екосистема не має бути перевантажена учасниками, а сформована з кількох учасників, профілів тих напрямків, які банк планує розвивати відповідно до своєї стратегії бізнесу.

Найбільш актуальною банківською екосистемою для України буде така, що включає в себе наступні елементи:

- 1) банк – центральний елемент (ядро) екосистеми, який забезпечує доступ до повного спектру банківських продуктів і послуг;

- 2) платіжна фінтех-компанія – забезпечення платіжних операцій, створення власних платіжних систем, покращення існуючих, розробка і запозичення інноваційних технологій в даній галузі, перекази грошей і операції з банківськими картками. Вона може використовувати відкриті API, щоб взаємодіяти з іншими елементами екосистеми, зокрема з банком та кредитною

фінтех-компанією а також з зовнішніми учасниками фінансового ринку. Основне завдання цього учасника екосистеми – створення і впровадження передових платіжних технологій, які є максимально зручними і доступними, зокрема для забезпечення доступності даних послуг для тих людей і тих районів країни, де недостатній рівень фінансової інклюзії. Зокрема, в багатьох віддалених населених пунктах, у яких проживає незначна кількість населення відкривати банківські відділення буде економічно недоцільно, і відповідно, в таких районах інноваційні платіжні системи будуть актуальними і затребуваними;

3) кредитна фінтех-компанія – займається видачею, вдосконаленням та впровадженням нових форм споживчого кредитування. Це пірингове кредитування, BNPL, розстрочка, овердрафт на карту, товарні кредити, мікрокредити тощо. Тобто, все що має відношення до споживчого кредитування. Споживче кредитування завжди має достатній попит і резерв для розвитку та збільшення обсягів, особливо в умовах зростання економіки. Крім того, споживчі кредити забезпечують постійний контакт з клієнтом, контроль його витрат та доходів, а це дуже великий і цінний масив даних, який є корисним для екосистеми з точки зору аналізу споживацької поведінки клієнтів для максимальної актуальності пропозицій банківських послуг, а також аналізу їх фінансової стійкості;

4) Big data – система збирання та аналізу великої кількості даних про клієнтів банківської екосистеми. Ця інформація може використовуватися для подальшого вдосконалення фінансових послуг і покращення взаємодії з клієнтами та іншими елементами екосистеми. Для побудови ефективної взаємодії з клієнтами, в створюваній екосистемі необхідно, в першу чергу, організувати на достатньо високому рівні процес збору, аналізу та використання клієнтських даних, у тому числі, для побудови прогнозних моделей, ефективніших моделей скорингу. Окремо, на основі аналізу даних про клієнта визначається оптимальна продуктова пропозиція, а також формат і канал комунікації, що максимально задовольнятимуть потреби і побажання. За

допомогою технологій big data, як одного з елементів екосистеми можна ефективніше проаналізувати інформацію про клієнта для оцінки ризиків, пов'язаних з видачею кредиту, і швидше прийняти рішення відносно видачі кредиту. Таргетована подача реклами і інформації клієнту безумовно збільшить кількість продажів, збільшить лояльність клієнтів, зростання клієнтської бази та зниження відтоку клієнтів. Отримання екосистемою даних про дії та покупки клієнта дозволяє сформулювати адресну пропозицію, що підходить саме йому.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Банківська екосистема – це сукупність продуктів та фінансових послуг, що надаються на основі цифрових технологій та платформ, об'єднаних навколо банку.

Компанії-учасники банківської екосистеми на рівні з банками отримують наступні економічні вигоди та переваги: 1) суттєве поповнення клієнтської бази за відносно короткий проміжок часу; 2) підвищення конкурентоспроможності банку та компаній-учасниць екосистеми; 3) вихід в нові ніші, що забезпечує достойний рівень прибутковості учасникам екосистеми; 4) збільшення швидкості та якості послуг, що надаються; 5) пропонуючи клієнтам багатоканальне обслуговування банки акумулюють значні обсяги фінансових коштів, які потім перерозподіляють на реальну економіку шляхом диференціювання інвестицій, вдосконалення старих та розробки нових інноваційних технологій; 6) використання інтегрованого підходу для управління ризиками та фінансовою грамотністю населення; 7) можливість швидкого переулаштування під зміни запитів клієнтського ринку; 8) скорочення трансакційних капітальних та операційних витрат.

Таким чином, створення банківських екосистем, ядром яких є банківська установа, є дієвим механізмом економічної інтеграції та колаборації банків і фінтех-компаній.

Література

1. The 2023 Crypto Crime Report February, 2023.
<https://go.chainalysis.com/2023-crypto-crime-report.html>

2. Онишко С. В., Коваленко Ю. М., Олешко А. А. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів : монографія / за заг. наук. ред. С. В. Онишко. Ірпінь : НУДПСУ, 2016. 454 с.
3. Інноватика на фінансових ринках : монографія / за заг. наук. ред. С. В. Онишко. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 466 с.
4. Довгань Ж. М. (2019). Розвиток банківських екосистем: ризики і перспективи. *Інноваційна економіка*, (5-6), 158-164.
5. Taghizadeh-Hesary, F., Phi, N. T. M., Hong, H. H. T., & Chu, V. T. (2019). Does Financial Integration Matter for Financial Development? Evidence from the East Asian and Pacific Region. *Journal of Economic Integration*, 34(4), 591–618. <https://www.jstor.org/stable/26820388>
6. De Santis, Roberto A. & Gérard, Bruno (2006). Financial integration, international portfolio choice and the European Monetary Union. *Working Paper Series, European Central Bank*.
7. Moshirian, Fariborz (2008). Financial services in an increasingly integrated global financial market. *Journal of Banking & Finance*, 32 (11). <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2008.03.003>

References

1. Chainalysis (2023), “The 2023 Crypto Crime Report”, available at: <https://go.chainalysis.com/2023-crypto-crime-report.html> (Accessed 05 Nov 2023).
2. Onyshko, S. V., Kovalenko, Y. M., & Oleshko, A. A. (2016), *Regulatory potential of the financial market in the context of global challenges*, Vydavnytstvo Natsional'noho universytetu DPS Ukrainy, Irpin', Ukraine.
3. Onyshko, S. (2018), *Innovation in the financial markets*, UDFSU, Irpin, Ukraine.
4. Dovgan, Zh. M. (2019), “Development of banking ecosystems: risks and prospects”, *Innovative economy*, vol. 5–6, pp. 158–164

5. Taghizadeh-Hesary, F., Phi, N. T. M., Hong, H. H. T., & Chu, V. T. (2019), “Does Financial Integration Matter for Financial Development? Evidence from the East Asian and Pacific Region”, *Journal of Economic Integration*, vol. 34(4), pp. 591–618, available at: <https://www.jstor.org/stable/26820388> (Accessed 05 Nov 2023).
6. De Santis, R. A. & Gérard, B. (2006), Financial integration, international portfolio choice and the European Monetary Union, *Working Paper Series, European Central Bank*.
7. Moshirian, Fariborz (2008, “financial services in an increasingly integrated global financial market”, *Journal of Banking & Finance*, vol. 32 (11). <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2008.03.003>.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2023 р.