Економічні науки

УДК 334.72:336.7

Букреєва Дар'я Сергіївна

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри економічного аналізу і фінансів

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Bukreieva Daria

Phd, Associate Professor

Dnipro University of Technology

ORCID: 0000-0003-3175-5193

Шинкарюк Альона Володимирівна

магістр ОП «Фінанси, банківська справа та страхування»

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Shynkariuk Alona

Master's Student

Dnipro University of Technology

ORCID: 0009-0007-0740-9449

Сахно Наталія Олександрівна

магістр ОП «Фінанси, банківська справа та страхування»

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Sakhno Nataliia

Master's Student

Dnipro University of Technology

ORCID: 0009-0002-3871-3922

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ЗАЛУЧЕННЯ РЕСУРСІВ КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ: ВПЛИВ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ТА АДАПТАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE RESOURCE MOBILIZATION FORMS BY COMMERCIAL BANKS: IMPACT ON PROFITABILITY AND ADAPTIVE CAPACITY

Анотація. *Вступ. Трансформація банківської діяльності в умовах цифрової революції та макроекономічної нестабільності зумовлює критичну необхідність перегляду традиційних моделей залучення ресурсів комерційними банками. Стрімке зростання конкуренції з боку фінтех-компаній, необхідність забезпечення фінансової стійкості та підвищення вимог клієнтів до швидкості, зручності та персоналізації банківських послуг вимагають нового підходу до залучення ресурсів.*

Мета. Метою дослідження є комплексний аналіз впливу інноваційних форм залучення ресурсів на прибутковість, вартість залучення ресурсів, операційні витрати та адаптаційні можливості комерційних банків України в умовах цифрової трансформації, виявлення оптимальних стратегій гібридного поєднання традиційних і інноваційних каналів, що забезпечують стійкість бізнес-моделі та диверсифікацію джерел фінансування.

Матеріали і методи. Інформаційну базу дослідження склали аналітичні матеріали щодо глобального ринку відкритого банкінгу, з проблематики цифровізації українського банківського сектору, а також наукові праці вітчизняних та зарубіжних дослідників. Використано метод порівняльного аналізу, метод класифікації, метод узагальнення емпіричних даних українських комерційних банків та метод синтезу для формулювання стратегічних рекомендацій.

Результати. У результаті дослідження встановлено, що розвиток інноваційних форм залучення ресурсів не завжди забезпечує негайне зростання фінансових показників. Виявлено, що банки з високою цифровізацією стикаються з підвищеними витратами на цифрові

технології і необхідністю підтримувати баланс між традиційними та новими каналами роботи з клієнтами. Виокремлено основні типи інноваційних форм, які забезпечують відкритий доступ до банківських послуг, інтеграцію з нефінансовими платформами. Доведено, що успішна цифрова трансформація вимагає гнучкої моделі управління, здатної поєднувати класичні й інноваційні підходи до залучення ресурсів, а також адаптації до змін запитів клієнтів і ринкових умов.

Перспективи. Подальші дослідження доцільно спрямувати на поглиблений аналіз довгострокової динаміки прибутковості цифрових банків, аналіз макропруденційної ефективності інноваційних форм залучення та розроблення механізмів державної підтримки малих та середніх комерційних банків у процесі цифровізації.

Ключові слова: *цифровізація банків, інноваційні форми залучення ресурсів, прибутковість, комерційні банки, цифрова трансформація.*

Summary. *Introduction. The transformation of banking activities under conditions of digital revolution and macroeconomic instability necessitates a critical reassessment of traditional resource mobilization models by commercial banks. Rapid growth in competition from fintech companies, the imperative to ensure financial stability, and heightened client demands for speed, convenience, and personalization of banking services require novel approaches to resource attraction.*

Purpose. The purpose of the study is to conduct a comprehensive analysis of the impact of innovative resource mobilization forms on the profitability, cost of funding, operating expenses, and adaptive capacity of commercial banks in Ukraine under conditions of digital transformation, as well as to identify optimal strategies for hybrid combinations of traditional and innovative channels that ensure business model resilience and diversification of funding sources.

Materials and methods. The research information base comprised

analytical materials on the global open banking market, publications addressing digitalization of the Ukrainian banking sector, and scientific works by domestic and foreign researchers. Comparative analysis, classification method, empirical data generalization from Ukrainian commercial banks, and synthesis method were employed to formulate strategic recommendations.

Results. The research established that the development of innovative resource mobilization forms does not always ensure immediate financial performance growth. Banks with high digitalization levels face increased expenditures on digital technologies and must maintain balance between traditional and new customer interaction channels. Primary types of innovative forms were identified that provide open access to banking services and integration with non-financial platforms. It was demonstrated that successful digital transformation requires flexible management models capable of combining classical and innovative approaches to resource mobilization, as well as adaptation to changing client demands and market conditions.

Discussion. Future research should focus on in-depth analysis of long-term profitability dynamics of digital banks, examination of macroprudential effectiveness of innovative mobilization forms, and development of state support mechanisms for small and medium commercial banks during digitalization processes.

Key words: *bank digitalization, innovative resource mobilization forms, profitability, commercial banks, digital transformation.*

Постановка проблеми. Трансформація банківської діяльності в сучасних умовах зумовлює необхідність перегляду традиційних моделей залучення ресурсів комерційними банками. Посилення конкуренції з боку фінтех-структур, необхідність підтримання фінансової стабільності в умовах воєнної економіки та зростання очікувань клієнтів щодо

оперативності, зручності та індивідуалізації банківських сервісів зумовлюють пошук інноваційних механізмів у пасивних операціях банків.

Особливої актуальності набуває розвиток інноваційних форм залучення ресурсів через відкритий банкінг, API-інтеграції з партнерськими екосистемами, краудфандінг, пірингове кредитування, вбудовані фінансові послуги та блокчейн-рішення. За прогнозами аналітиків, глобальний ринок відкритого банкінгу зросте з 35,3 млрд доларів у 2025 році до 128,89 млрд доларів до 2032 року при середньорічному темпі зростання 20,3%, а кількість зовнішніх API, що генерують доходи для банків, до 2025 року зросте втричі порівняно з 2022 роком [1].

Проте впровадження цифрових фінансових технологій може як підвищувати прибутковість банків через зниження операційних витрат та диверсифікацію джерел доходів, так і негативно впливати на фінансову стабільність через зростання конкуренції та розмивання депозитної бази. Актуальність дослідження визначається потребою в системному аналізі взаємозв'язку між впровадженням інноваційних інструментів залучення ресурсів та фінансовою результативністю і стратегічною гнучкістю комерційних банків України в контексті цифрових перетворень банківського сектору.

Аналіз останніх досліджень. Проблематика інноваційних форм залучення ресурсів комерційними банками активно досліджується вітчизняними та зарубіжними науковцями. Теоретичні основи цифрової трансформації банківського сектору розглянуто у працях О.Я. Стойко [2], яка систематизувала перспективи розвитку фінтех- і банківського бізнесу в Україні, проаналізувала напрями партнерства традиційних банків із фінтех-стартапами та обґрунтувала доцільність створення акселераційних програм для зниження витрат інноваційних проєктів.

Сучасні фінансові технології в банківській системі України досліджені Ю.О. Русіною та співавторами [3]. Вони визначили ключові

напрями інтеграції фінансових технологій у банківську сферу, включаючи краудфандинг, блокчейн, криптовалюти, штучний інтелект та машинне навчання для аналізу кредитоспроможності та виявлення шахрайства. Д.Ю. Кретов [4] розглянув розвиток цифрового банкінгу та інновацій у сфері надання банківських послуг, проаналізував цифрові інновації у передових банках для підвищення привабливості послуг з метою залучення та утримання клієнтів, дослідив види фінансових технологій, що застосовуються у банкінгу.

Вплив цифрових фінансів на прибутковість комерційних банків вивчено у роботі дослідників азійських банків Ma S. [5]. В статті було виявилено, що вищі альтернативні витрати та капіталізація призводять до покращення прибутків, а цифрові та інтелектуальні послуги, такі як мобільний банкінг та банкомати самообслуговування, можуть підвищувати прибутковість.

Незважаючи на значний науковий доробок, залишається низка невирішених питань. Недостатньо вивченим залишається питання взаємозв'язку між рівнем цифровізації процесів залучення ресурсів та адаптаційними можливостями банків у кризових умовах.

Мета статті. Метою дослідження є комплексний аналіз впливу інноваційних форм залучення ресурсів на прибутковість та адаптаційні можливості комерційних банків України в умовах цифрової трансформації, виявлення оптимальних стратегій гібридного поєднання традиційних і інноваційних каналів, що забезпечують стійкість бізнес-моделі та диверсифікацію джерел фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розбудова комплексного розуміння впливу інноваційних форм залучення ресурсів на прибутковість та адаптаційні можливості комерційних банків потребує аналізу функціонування банківського сектору з мікрорівневими показниками окремих установ. Аналіз практики українських банків демонструє стрімке

зростання цифровізації банківських послуг навіть в умовах воєнного стану та макроекономічної нестабільності, що свідчить про стійкий клієнтський попит на інноваційні форми залучення ресурсів незалежно від кризових обставин. Цей факт набуває особливої значущості у контексті гіпотези про те, що впровадження інноваційних технологій автоматично призводить до підвищення прибутковості.

Емпіричні дані демонструють, що комерційні банки, які активно впроваджують інноваційні форми залучення ресурсів, не завжди показують вищу прибутковість порівняно з традиційними банками (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння показників прибутковості традиційних та цифрових банків

Показник прибутковості	2023 р.		2025 р.	
	Традиційні банки	Цифрові банки	Традиційні банки	Цифрові банки
Рентабельність активів, %	1,8	0,9	2,3	1,2
Рентабельність капіталу, %	12,5	7,8	14,2	9,5
Чиста процентна маржа, %	3,2	2,1	4,1	2,8
Вартість залучення депозитів, %	6,8	7,5	8,3	9,1
Операційні видатки / Активи, %	2,8	3,9	2,5	3,5
Частка операцій через цифрові канали, %	45	92	67	97
Частка клієнтів виключно у цифрових каналах, %	12	68	28	84

Джерело: складено авторами на основі [6; 7]

Традиційні банки демонструють суттєво вищу ROA 2,3% проти 1,2% та ROE 14,2% проти 9,5% порівняно з цифровими банками, попри те, що цифрові банки повністю активізували свої операції через цифрові канали. Це свідчить про те, що активізація цифровізації не гарантує зростання прибутковості на короткострокові горизонті 3-5 років [7].

Такий парадокс нижчої прибутковості цифрових банків можна пояснити кількома взаємопов'язаними чинниками. Перш за все, цифрові

банки змушені пропонувати вищі депозитні ставки, 9,1% порівняно з 8,3% у традиційних банків внаслідок більшої цінової чутливості їхньої клієнтської бази. Клієнти цифрових банків швидше переводять кошти до конкурентів при малому зниженні ставок, оскільки не мають бар'єрів у вигляді зв'язків з локальними відділеннями чи тривалих особистих стосунків з банківськими працівниками. Традиційні банки, навпаки, утримують депозити через розповсюджену мережу фізичних відділень та багаторічні відносини з клієнтами, що дозволяє їм запропонувати нижчі ставки без ризику значного відливу коштів [8].

Друга причина полягає у непропорційно високих операційних видатках цифрових банків на IT-інфраструктуру. Цифрові банки витрачають 11,2% своїх операційних видатків на інформаційні технології, тоді як традиційні банки витрачають лише 6,5%. Ці видатки охоплюють утримання хмарної інфраструктури, кібербезпеку, постійне оновлення мобільних додатків та утримання служб технічної підтримки. На відміну від великих традиційних банків, які розподіляють IT-видатки на значну базу активів і клієнтів, цифрові банки часто мають меншу величину активів, що призводить до непропорційно вищої частки видатків на одиницю активів [8].

Третім чинником є різниця в чистій процентній маржі. Традиційні банки її досягають на рівні 4,1%, тоді як цифрові банки мають маржу 2,8%. Це відображає кращу здатність традиційних банків розширити спред між ставками залучення та розміщення коштів. Цифрові банки, які залучають депозити за більш високими ставками через цінову конкуренцію, не в змозі повністю компенсувати ці видатки через розміщення коштів, що суттєво обмежує їхню маржу.

Однак важливо відзначити, що за період 2023-2025 років традиційні банки продемонстрували успішну адаптацію до цифрового середовища. Вони подвоїли частку операцій через цифрові канали з 45% до 67% без

повної переорієнтації на виключно цифрові моделі. Цей гібридний підхід дозволив їм поєднати переваги традиційних каналів, такі як розповсюджена мережа відділень та довіра клієнтів, з перевагами цифровізації, включаючи низькі операційні видатки та швидкість обслуговування [9].

Таким чином, традиційні банки, розвиваючи цифрові канали як доповнення до існуючої інфраструктури, забезпечили собі більш сприятливу позицію на ринку порівняно з повністю цифровими банками, які від початку функціонують в умовах більшої вартості залучення коштів та вищих операційних видатків на IT.

Сучасні інноваційні форми залучення ресурсів комерційними банками можна систематизувати за кількома критеріями, які відображають різні аспекти технологічної модернізації банківської діяльності, організаційної трансформації та змін у клієнтській поведінці. Такий підхід дозволяє структурувати різноманітність форм, які часто перекриваються та комбінуються у практичній діяльності банків, та сформувати основу для їхньої порівняльної оцінки з точки зору впливу на прибутковість та стійкість (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація інноваційних форм залучення ресурсів комерційними банками

Тип інновації	Ключові характеристики
API-банкінг та відкритий банкінг	Інтеграція з партнерськими екосистемами; трьосторонній доступ до даних; децентралізовані послуги
Вбудовані фінансові послуги	Інтеграція депозитів у нефінансові платформи
Блокчейн-депозити	Смарт-контракти; прозорість операцій; цифрова власність коштів
Краудфандінг та колективні інвестиції	Залучення коштів від великої кількості малих інвесторів; низькі бар'єри входження
Пірингове кредитування	Прямі позики між учасниками; мінімальна участь банку; децентралізована ліквідність
Цифрові банки	Виключно онлайн-канали; автоматизація; персоналізація через аналітику даних

Омніканальна інтеграція	Безшовна інтеграція всіх каналів; синхронізація даних; єдиний клієнтський профіль

Джерело: складено авторами на основі [10; 11]

Представлена класифікація дозволяє виокремити сім основних типів інноваційних форм, кожна з яких характеризується специфічними технологічними вимогами та потенційним впливом на операційну модель банку. API-банкінг та відкритий банкінг передбачають створення програмних інтерфейсів для інтеграції банківських послуг у партнерські екосистеми, що дозволяє третім сторонам отримувати доступ до банківських даних та функціоналу з дозволу клієнта. Ця модель набула особливого розвитку в європейських юрисдикціях після впровадження директиви PSD2, яка зобов'язує банки надавати доступ до рахунків клієнтів ліцензованим постачальникам платіжних послуг.

Вбудовані фінансові послуги представляють наступний рівень інтеграції, коли депозитні та інші банківські продукти стають невід'ємною частиною нефінансових платформ електронної комерції, транспортних додатків або освітніх сервісів. Блокчейн-депозити базуються на технології розподілених реєстрів та смарт-контрактах, що забезпечують прозорість операцій та автоматизоване виконання умов договору без посередництва традиційних банківських систем.

Краудфандінг та колективні інвестиції дозволяють залучати кошти від великої кількості малих інвесторів через спеціалізовані платформи з відносно низькими бар'єрами входження. Пірингове кредитування функціонує на засадах прямого надання позик між учасниками платформи з мінімальним посередництвом банку, що створює децентралізовану ліквідність та знижує операційні видатки. Цифрові банки представляють комплексну бізнес-модель, що базується виключно на онлайн-каналах обслуговування з високим ступенем автоматизації процесів та персоналізацією продуктів через аналітику даних про поведінку клієнтів.

Омніканальна інтеграція передбачає безшовне поєднання всіх каналів взаємодії з клієнтом через єдину технологічну платформу, що синхронізує дані та забезпечує однаковий рівень сервісу незалежно від обраного каналу комунікації.

Аналіз українських комерційних банків демонструє диференційовані траєкторії впровадження інноваційних форм залучення ресурсів. Ключові метрики цифровізації свідчать про значне прискорення процесу навіть в умовах воєнного стану. За даними платіжної системи, за 2024 рік 72% банківських операцій здійснювалось через мобільний застосунок, порівняно з 67% у 2023 році та лише 41% до початку повномасштабної війни у лютому 2022 року. Це вказує на подвоєння темпів цифровізації за період 2022-2024 років. В окремих цифрово-орієнтованих банках зафіксовані ще більші зміни у поведінці клієнтів. Оформлення депозитів зросло на 80%, поповнення депозитів з карток інших банків збільшилось на 70%, суми операцій з обміну валюти подвоїлись, а угоди з купівлі облігацій внутрішніх державних позик зросли у 2,5 рази [12].

Ключовими факторами успіху впровадження інноваційних форм залучення ресурсів в українських банках виявились масштабні інвестиції у IT-інфраструктуру, при цьому бюджети IT-інвестицій у 2024 році подвоїлись порівняно з попереднім роком. Спрощення процесів віддаленого відкриття рахунків та депозитів через системи електронної ідентифікації дозволило скоротити час відкриття депозиту з кількох днів до кількох хвилин, що критично важливо для залучення молодих та мобільних клієнтів. Інтеграція з партнерськими екосистемами для вбудовування фінансових послуг у нефінансові платформи створила нові канали залучення клієнтів поза традиційним банківським середовищем. Персоналізація продуктів через аналіз даних про поведінку клієнтів дозволила підвищити рівень лояльності та конверсію пропозицій.

Водночас виявлено значні бар'єри для масштабування інноваційних форм залучення ресурсів. Високі початкові витрати на цифровізацію тиснуть на короткострокову прибутковість, що особливо відчутно для середніх та малих банків з обмеженою капітальною базою. Обмежена регуляторна підтримка окремих інноваційних форм фінансування, зокрема криптовалютних депозитів та токенізованих активів, створює невизначеність для довгострокового планування інвестицій у відповідні технологічні платформи. Дефіцит кваліфікованих IT-фахівців у банківському секторі посилюється через конкуренцію з міжнародними фінтех-компаніями та IT-корпораціями, які пропонують вищу компенсацію та можливості віддаленої роботи. Низький рівень цифрової грамотності частини клієнтської бази, особливо клієнтів старшого віку та мешканців сільської місцевості, вимагає збереження дорогих фізичних каналів обслуговування, що знижує потенційну економію від цифровізації [12].

Таким чином, проведений аналіз підтверджує, що інноваційні форми залучення ресурсів відіграють все більшу роль у трансформації бізнес-моделей комерційних банків України, проте їхній вплив на фінансові результати виявляється неоднозначним і залежить від поєднання багатьох факторів. В умовах зростаючої цифровізації та розвитку партнерських екосистем ключове значення набувають не лише технологічні інвестиції, а й стратегічна здатність банку адаптувати свою продуктову лінійку до потреб різних клієнтських сегментів, забезпечити персоналізацію сервісу та належний рівень інформаційної безпеки. Досвід українських банків доводить, що стабільне нарощування інноваційних каналів можливе лише у поєднанні з підтримкою традиційної клієнтської бази, поступовим нарощуванням частки цифрових операцій та гнучким управлінням депозитним портфелем. Успішна диверсифікація джерел фінансування через інноваційні інструменти дозволяє посилити адаптаційні можливості банків у кризових умовах та створює підґрунтя для підвищення

конкурентоспроможності фінансової системи України на наступному етапі розвитку.

Висновки. Проведене дослідження встановило, що впровадження інноваційних форм залучення ресурсів не забезпечує автоматичного зростання прибутковості комерційних банків Банки з високим рівнем цифровізації стикаються з підвищеною вартістю залучення депозитів, нижчою чистою процентною маржею та значно більшими витратами на підтримку IT-інфраструктури, що знижує їхню короткострокову фінансову ефективність. Водночас інноваційні форми суттєво посилюють адаптаційні можливості банків у кризових умовах, забезпечують гнучкість бізнес-моделі, створюють нові канали залучення ресурсів та дозволяють диверсифікувати клієнтську базу.

Оптимальна стратегія трансформації полягає в розвитку гібридних моделей, за якої банки поєднують традиційні депозитні та офлайн-канали з цифровими сервісами, що дає змогу збільшити обсяги операцій через онлайн-канали без втрати прибутковості.

Систематизація інноваційних форм дала змогу виокремити сім типів інноваційних форм залучення ресурсів, кожна з яких вимагає специфічної комбінації технологічних інвестицій, регуляторної підтримки та адаптації до клієнтської бази. Встановлено, що рівень цифровізації прямо пов'язаний з адаптивністю банку, однак не є прямим драйвером короткострокового зростання прибутковості.

Таким чином, подальші дослідження доцільно спрямувати на аналіз довгострокових ефектів цифровізації, визначення точок окупності IT-інвестицій та оцінку макропруденційних ризиків поширення інноваційних форм залучення коштів.

Література

1. Fortune Business Insights. Open Banking Market Size, Share, Trends. Growth Report, 2032. *Fortune Business Insights*. 2025. August 20. URL: https://www.fortunebusinessinsights.com/open-banking-market-112359 (дата звернення: 21.11.2025)

2. Стойко О.Я. Перспективи розвитку фінтех- і банківського бізнесу в Україні. *Проблеми економіки*. 2020. № 2(44). С. 356-364. DOI: 10.32983/2222-0712-2020-2-356-364

3. Русіна Ю. О., Левченко В. П., Золковер А. О., Гаврущенко А. В. Сучасні фінансові технології в банківській системі України: трансформація, виклики та перспективи розвитку. *Актуальні проблеми сталого розвитку.* 2025. № 2(3). С. 187-194. DOI: 10.60022/2(3)-23S

4. Кретов Д.Ю. Розвиток цифрового банкінгу і інновацій в сфері надання банківських послуг. *Економіка і управління*. 2025. Вип. 1. С. 133-138 DOI: 10.32782/2312-7872.1.2025.19.

5. Ma, S. The Impact of Digital Finance on the Profitability of Commercial Banks: Based on the EVA Methodology. *Proceedings of the International Workshop on Navigating the Digital Business Frontier for Sustainable Financial Innovation (ICDEBA 2024)*. Advances in Economics, Business and Management Research, vol. 315. *Atlantis Press*. 2024. DOI: 10.2991/978-94-6463-652-9_89.

6. Digital banking: how new bank business models are shaping the European banking landscape. *European Central Bank Financial Stability Review*. 2025. URL: https://www.ecb.europa.eu/press/financial-stability-publications/fsr/focus/2025/html/ecb.fsrbox202505_04~17b39a3c1a.en.html (дата звернення: 21.11.2025)

7. Digital banks maintain growth momentum, with 61% of the top 100 reporting full-year profitability. *TAB Insights*. 2025. URL:

https://tabinsights.com/article/digital-banks-maintain-growth-momentum-with-61-of-the-top-100-reporting-full-year-profitability (дата звернення: 21.11.2025)

8. McKinsey & Company. Managing bank IT spending: Five questions for tech leaders. *McKinsey & Company*. 2024. URL: https://www.mckinsey.com/capabilities/tech-and-ai/our-insights/tech-forward/managing-bank-it-spending-five-questions-for-tech-leaders (дата звернення: 21.11.2025).

9. Tech in Banking 2025: Smarter Tech Investment. Boston Consulting Group. 2025. URL: https://www.bcg.com/publications/2025/tech-banking-transformation-starts-with-smarter-tech-investment (дата звернення: 21.11.2025).

10. Відкритий банкінг (Open Banking) в Україні: виклики та перспективи. *WeAgro*. 2025. URL: https://weagro.ua/blog/vidkrytyj-banking-open-banking-v-ukrayini-vyklyky-ta-perspektyvy/ (дата звернення: 21.11.2025).

11. Блокчейн на службі традиційних бізнесів: як новітні технології змінюють фінансові сервіси. *FinTech Insider Ukraine*. 2025. URL: https://fintechinsider.com.ua/blokchejn-na-sluzhbi-tradyczijnyh-biznesiv-yak-novitni-tehnologiyi-zminyuyut-finansovi-servisy/ (дата звернення: 21.11.2025)

12. У 2025 році банкам доведеться збільшити інвестиції у цифровізацію. *FinClub*. 2025. URL: https://finclub.net/news/u-2025-rotsi-bankam-dovedetsia-zbilshyty-investytsii-u-tsyfrovizatsiiu.html (дата звернення: 21.11.2025)

References

1. Fortune Business Insights (2025) Open Banking Market Size, Share, Trends. Growth Report, 2032, *Fortune Business Insights*. August 20. URL: https://www.fortunebusinessinsights.com/open-banking-market-112359

2. Stoiko, O.Ya. (2020) Perspektyvy rozvytku fintekh- i bankivskoho biznesu v Ukraini, *Problemy ekonomiky*, № 2(44), pp. 356-364. doi: https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-2-356-364 [in Ukrainian].

3. Rusina, Yu.O., Levchenko, V.P., Zolkover, A.O. & Havrushchenko, A.V. (2025) Suchasni finansovi tekhnolohii v bankivskii systemi Ukrainy: transformatsiia, vyklyky ta perspektyvy rozvytku, *Aktualni problemy staloho rozvytku*, № 2(3), pp. 187-194. doi: https://doi.org/10.60022/2(3)-23S [in Ukrainian].

4. Kretov, D.Yu. (2025) Rozvytok tsyfrovoho bankinhu i innovatsii v sferi nadannia bankivskykh posluh, *Ekonomika i upravlinnia*, (1), pp. 133-138. doi: https://doi.org/10.32782/2312-7872.1.2025.19 [in Ukrainian].

5. Ma, S. (2024) The Impact of Digital Finance on the Profitability of Commercial Banks: Based on the EVA Methodology, *Proceedings of the International Workshop on Navigating the Digital Business Frontier for Sustainable Financial Innovation (ICDEBA 2024)*, Advances in Economics, Business and Management Research, vol. 315. Atlantis Press. doi: https://doi.org/10.2991/978-94-6463-652-9_89

6. Digital banking: how new bank business models are shaping the European banking landscape (2025) *European Central Bank Financial Stability Review*. URL: https://www.ecb.europa.eu/press/financial-stability-publications/fsr/focus/2025/html/ecb.fsrbox202505_04~17b39a3c1a.en.html

7. Digital banks maintain growth momentum, with 61% of the top 100 reporting full-year profitability (2025) *TAB Insights*. URL: https://tabinsights.com/article/digital-banks-maintain-growth-momentum-with-61-of-the-top-100-reporting-full-year-profitability

8. Managing bank IT spending: Five questions for tech leaders (2024) *McKinsey & Company*. URL: https://www.mckinsey.com/capabilities/tech-and-ai/our-insights/tech-forward/managing-bank-it-spending-five-questions-for-tech-leaders

9. Tech in Banking 2025: Smarter Tech Investment. (2025) *Boston Consulting Group.* URL: https://www.bcg.com/publications/2025/tech-banking-transformation-starts-with-smarter-tech-investment

10. Vidkrytyi banking (Open Banking) v Ukrainy: vyklyky ta perspektyvy (2025) *WeAgro*. URL: https://weagro.ua/blog/vidkrytyj-banking-open-banking-v-ukrayini-vyklyky-ta-perspektyvy/ [in Ukrainian].

11. Blokchein na sluzhbi tradytsiinykh biznesiv: yak novitni tekhnolohii zminiuiut finansovi servisy (2025) *FinTech Insider Ukraine*. URL: https://fintechinsider.com.ua/blokchejn-na-sluzhbi-tradyczijnyh-biznesiv-yak-novitni-tehnologiyi-zminyuyut-finansovi-servisy/ [in Ukrainian].

12. U 2025 rotsi bankam dovedtsia zbilshyty investytsii u tsyfrovizatsiiu (2025) *FinClub*. URL: https://finclub.net/news/u-2025-rotsi-bankam-dovedetsia-zbilshyty-investytsii-u-tsyfrovizatsiiu.html [in Ukrainian].