УДК 336.71 **DOI**: https://doi.org/10.31521/modecon.V12(2018)-12

Жаворонок А. В., кандидат економічних наук, асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

ORCID ID: 0000-0001-9274-8240
e-mail: artur.zhavoronok@ukr.net

Савчук Д. Г., кандидат економічних наук, асистент кафедри обліку і оподаткування, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

ORCID ID: 0000-0003-1860-848X
e-mail: dimasavchuk27@ukr.net

Детермінанти розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг в Україні

***Анотація**. У статті визначено теоретичні основи розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг. Виведено, що зростання масивів доступної інформації про клієнтів в електронному вигляді дозволяє використовувати сучасні методи зберігання та опрацювання такої інформації, створювати індивідуальні банківські продукти для окремих споживачів відповідно до їхніх потреб, що дає підстави стверджувати про вагому роль нетрадиційних послуг у подальшому розвитку банківських установ. На цій основі визначено базові напрями активізації розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг в Україні, які систематизовані та поділені на дві групи: макроекономічні заходи та мікроекономічні вектори. Визначено, що реалізація таких заходів дозволить створити умови для диверсифікації діяльності банківських установ через розширення кількості їхніх послуг.*

***Ключові слова**: банківська послуга; банківський продукт; нетрадиційна банківська послуга; ринок нетрадиційних банківських послуг; ринок фінансових послуг.*

Zhavoronok Artur, PhD (Economics), Assistant Professor at the Department of Public, Corporate Finance and Financial Intermediation, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine

Savchuk Dmytro, PhD (Economics), Assistant Professor at the Department of Accounting and Taxation, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine

The Market Development for Non-Traditional Banking Services in Ukraine

***Abstract. Introduction**. The article outlines the theoretical foundations for the development of the market for non-traditional banking services. It is deduced that the growth of masses of accessible information about clients in electronic format allows using the modern methods of storage and processing of such information, creating individual banking products for individual consumers according to their needs, which gives grounds to assert the important role of non-traditional services in the further development of banking institutions. It is determined that realization of such measures will create conditions for diversification of banking institutions activity by increasing the number of their services.*

***Purpose**. The purpose of the article is to substantiate the main measures to develop the market of non-traditional banking services, the realization of which will allow gradually to increase the volume sales of such services by domestic banks.*

***Results**. The basic directions of activation the market development of non-traditional banking services in Ukraine, which were systematized and divided into two groups: macroeconomic measures and microeconomic vectors, are defined. The first group includes the following: change of the current legislation on the use of information technology by banks, increasing of transparency in the provision of non-traditional services, improving the system for collecting and processing analytical information on the current state of the market for such services. Within the second group, there the following are identified: advanced training in the field of providing non-traditional services, introduction of modern marketing technologies for their promotion, creation of attractive and complex non-traditional banking products for business entities to meet their needs not only in the necessary financial resources, but also providing a full range of accompanying services: counseling, registration and support of documents, information support on the basis of using the modern innovative products in the field of financial services.*

***Conclusions**. The market development of non-traditional banking services allows transforming the system of settlement and cash services to clients by introducing innovative technologies in this area and increasing the level of income of the bank from their provision. The growth of the array of available information about customers electronically allows us to use modern methods of storing and processing such information (Big Date methods, cloud technologies), to create*

Стаття надійшла до редакції: 10.12.2018
Received: 10 December 2018

individual banking products for individual consumers according to their needs. The outlined gives grounds for asserti ng the important role of non-traditional services in the further development of banking institutions, which emphasizes the urgency of improving the level of functioning of the market for such services.

***Keywords**: banking service; banking product; non-traditional banking service; market of non-traditional banking services; market of financial services.*

***JEL Classification**: G21, G23*

Постановка проблеми. Складні наслідки фінансово-економічної кризи, які відчувають сьогодні значна кількість країн, сприяли переосмисленню процесів надання фінансових послуг у світі та ролі держави у цій сфері. Фактично зазначена криза оголила всі проблемні ситуації, що накопичилися у банківській сфері й водночас вплинули на економічний розвиток більшості держав світу. Означене дає підстави зробити декілька висновків. По-перше, це підтвердило велику залежність фінансових систем одних країн від розвитку інших. По-друге, ситуація поглибила розуміння важливості забезпечення гармонійного, збалансованого розвитку всієї національної системи, в т.ч. і банківського сектору шляхом моніторингу не лише рівнів ризику окремих фінансових установ, але й оцінки системних фінансових ризиків, розробки методичних рекомендацій їх обчислення. По-третє, важливість пошуку механізмів диверсифікації діяльності фінансових установ для зниження залежності їх прибутку від високо ризикованих фінансових послуг. Пошук нових джерел продукування доходів у сучасних умовах стає об’єктивно важливим питанням забезпечення стійкості функціонування будь-якої банківської установи й масштабно впливає на стабільність національної банківської системи.

Також варто зауважити, що подальший розвиток ринку нетрадиційних банківських послуг буде пов'язаний і з активним впровадженням інформаційних технологій, вплив яких є об’єктивним і нестримним. Така ситуація стосується всієї сфери фінансових послуг, яка у найближчий час значно трансформується, пропонуючи все нові послуги клієнтам та зручні способи їх отримання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених присвячують свої дослідження особливостям розвитку банківського сектору, банківської системи загалом та нетрадиційних банківських послуг, зокрема. Дубина М. В. визначає, що у переважній більшості наукових праць мало уваги приділяється науковому обґрунтуванню механізму розподілу всіх банківських послуг на традиційні і нетрадиційні [3, С. 130]. Михайлюк Г. О. здійснює узагальнення сутності, основних етапів історичного процесу, який пройшли нетрадиційні банківські операції та послуги на шляху свого становлення та розвитку починаючи з VI ст. до н.е. до часів сьогодення. В значній мірі відображено генезис таких нетрадиційних банківських операцій та послуг як лізинг, форфейтинг, факторинг, трастові послуги, посередницькі послуги, операції з дорогоцінними металами, послуги зі зберігання цінностей та надання банківських послуг за допомогою Інтернету [7, С. 326].

Гонта О. І. проводить аналіз сучасного стану діяльності комерційних банківських установ у сфері надання нетрадиційних послуг лізингу, розглядаючи основні тенденції розвитку нетрадиційних банківських послуг в Україні та досліджуючи їх роль на ринку фінансових послуг банківських і небанківських установ [4, С. 208]. Попри це, Є. А. Поліщук визначає, що деякі види нетрадиційних банківських послуг надаються не тільки банківськими установами, а й небанківськими фінансовими установами [8]. Так, наприклад, лізингові операції є одним з видів нетрадиційних банківських послуг, оскільки надаються не всіма банками, а використовуються ними для диверсифікації власного кредитного портфеля та залучення більшої кількості клієнтів на обслуговування. Проте, на сьогодні лізингової операцій в Україні надають також лізингові компанії, що є фінансовими компанії відповідно до чинного законодавства та юридичними особами-лізингодавцями. Однак, враховуючи значний внесок вітчизняних науковців у розвиток даної проблематики, а також проаналізувавши публікації зарубіжних вчених, недостатньо розробленими залишаються питання щодо визначення детермінантів розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг в Україні.

Формулювання цілей дослідження. Метою статті є обґрунтування основних заходів розбудови ринку нетрадиційних банківських послуг, реалізація яких дозволить поступово підвищити обсяги реалізації таких послуг вітчизняними банками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Диверсифікація банківської діяльності як метод зниження системних ризиків у цій сфері є шляхом подальшого розвитку цих установ з метою формування достатнього рівня їх фінансового забезпечення та потенціалу протидіяти кризовим ситуаціям. Саме розвиток нетрадиційних банківських послуг є одним зі способів використання диверсифікації для подальшого збалансованого розвитку банків. Після кризи 2008-2009 року багато цих установ прийняли нові стратегії власного розвитку, у межах яких значну увагу приділили зміні структури доходів у бік підвищення питомої ваги не процентних надходжень.

Складні фінансово-економічні умови функціонування банків у 2008-2009 рр. та у 2013-2014 рр. сприяли формуванню у межах цих установ нових підходів до надання фінансових послуг, створення нової філософії обслуговування клієнтів, що у підсумку

повинно підвищити рівень якості надання фінансових послуг та загалом їх конкурентоспроможності.

В таких умовах банківські установи змушені були: знизити або взагалі зупинити процес видачі позик клієнтам (фізичним та юридичним особам); підвищити вливаннями додаткових фінансових ресурсів власну стійкість для протидії новим кризовим деструктивним чинникам; розробити механізми повернення виданих раніше позик; оптимізувати мережу структурних підрозділів; переглянути власні стратегії розвитку; шукати нові можливості підвищення ефективності роботи у турбулентних умовах функціонування. Саме вирішення окреслених завдань сприяло тому, що банківські установи вирішили формувати дохід шляхом надання допоміжних послуг у всіх сферах власної діяльності, значну частку яких склали нетрадиційні послуги.

На сьогодні, ці види банківських послуг не займають значної питомої ваги у формуванні загального доходу банків, проте стали неодмінною частиною роботи фінансових установ. Поточні тенденції дають підстави говорити й про поглиблення зв'язку між традиційними та нетрадиційними послугами. Проте, для розвитку останніх на сьогодні не створено достатніх умовах нарощення обсягів їх надання. !!! (видалили речення)

До загальних пріоритетів розбудови банківської системи держави варто віднести такі.

1. Стабілізація економічної ситуації в країні. Цей стратегічний напрям розбудови банківської системи країни є важливим і для решти сфер національного господарства. Проте, як показує досвід, банківський бізнес втрачає найбільше від кризових подій, особливо з урахуванням того, що всі деструктивні чинники зароджуються у межах фінансових систем.

Для банків, як і інших установ економічна стабільність є однієї з найбільш важливих умов ефективного функціонування. Виникнення певних складнощів у роботі банківської системи одразу може привести до паніки на фінансових ринках і різкому відтоку фінансових ресурсів. В Україні цей шлях вже відбувався неодноразово. Саме тому, формування умов поступового покращення економічної ситуації в країні, збалансування торговельного балансу, зниження тиску на національну валюту. Всі ці заходи дозволяють створити платформу подальшого поглиблення стійкості національної економіки.

Звичайно впровадження окреслених змін вимагає часу і докладання значних зусиль, проте іншого шляху розбудови банківської системи, підвищення ефективності діяльності банків, впровадження ними нових послуг не існує.

2. Підвищення якості державного регулювання послуг банківських установ. Окреслений захід є системно важливою передумовою розвитку всієї системи банківських послуг. Саме НБУ як основний регулятор діяльності банків повинен сприяти розвитку нетрадиційних послуг та створювати умови для підвищення ефективної роботи зазначених фінансових установ. Проте, якість реалізації такого регулювання останніми роками у вчених викликає сумніви. Це пов'язано з проведенням НБУ процесу масового закриття банківських установ в Україні у 2014-2016 роках. Такі дії були не прогнозованими та потенційно викликали певні панічні настрої у суспільстві.

На наше переконання, зазначені вище події не повинні проводитися стихійно та ситуативно. Українське суспільство не було готове до такого «банкопаду». Заморожені у ліквідованих банках фінансові ресурси поверталися їх власникам протягом тривалого періоду, суб'єкти господарювання втратили значні обсяги власних коштів, які могли бути реінвестованими у власне виробництво. Складнощів також зазнали й інші фінансові установи, які тримали власні кошти на рахунках у банках, які визнано було неплатоспроможними.

Саме непослідовна політика НБУ створили відчуття в суспільстві хаотичних дій з боку регулятора, що підірвало частково довіру і до нього у сфері проведення ефективної політики регулювання діяльності банків. Особливих репутаційних втрат НБУ зазнав у професійному середовищі, оскільки методи ліквідації банків не завжди відповідали чинним нормам українського законодавства, а в окремих випадках прийняті рішення були вкрай жорсткими та радикальними.

Створення умов для формування ефективної моделі державного регулювання банківської системи є важливим фактором подальшого нормального функціонування банківської системи. Для цього необхідно підвищити прозорість прийняття рішень у межах НБУ, збільшити рівень відповідальності керівництва за прийняті рішення, особливо у випадках, коли вони мали негативний вплив на економічну ситуацію в державі.

3. Зростання рівня захисту споживачів фінансових послуг. Аналіз сучасного чинного банківського законодавства дає підстави стверджувати про існування в Україні неефективної системи захисту прав споживачів на більшості ринків послуг цих установ особливі порушення відбуваються на кредитному ринку, який в країні є найбільш розвиненим. Це обумовлює необхідність зростання якості надання послуг, підвищення вимог до банків щодо дотримання правил надання послуг, унеможливлення зловживань з боку працівників банку у процесі надання послуг.

Важливого значення набувають також питання підвищення інформаційної прозорості функціонування як самих банків, так і наданих ними послуг. Позитивним було б впровадження обов'язкового нагадування клієнтам про сплату чергового платежу за кредитними послугами, оскільки часто банки цього не роблять і потім нараховують штрафні санкції. Також варто краще пояснювати клієнтам умови надання

позик, реальну переплату, а не просто просити підписати їх як такі, що з ними ознайомлені. Впровадження нових механізмів покращення обслуговування клієнтів сприятиме підвищенню і довіри до цих фінансових установ.

Закордонний досвід свідчить, що комерційні банки, які дають клієнтам більш різноманітні послуги високої якості, мають перевагу перед банками з обмеженим набором послуг. Останнім часом все більша кількість великих банківських установ переходить на комплексне обслуговування клієнтів. Це означає, що крім кредитно-розрахункового і касового обслуговування банки надають пріоритет своїм клієнтам і цілий ряд інших послуг [2, С. 125].

4. Підвищення фінансової стійкості банківських установ. Безпосередньо надійність банківської системи полягає не лише в ефективному нагляді держави за функціонуванням таких установ, але й у спроможності їх виплачувати власні зобов'язання при виникненні кризових ситуацій у діяльності. Для цього необхідною є наявність достатнього рівня власного капіталу фінансових установ. на сьогодні мінімальний рівень статутного капіталу зафіксований на рівні 500 млн грн. Відповідно НБУ розроблені плани нарощення всіма банківськими установами їх статутного капіталу до цього рівня. Така ситуація сприяє збільшенню фінансової стійкості національної банківської системи. Проте, на наше переконання важливими залишаються також питання оцінки потенційних системних ризиків у цій сфері та порівняння їх наслідків з наявними у банківських установах коштів. Зауважимо, що підвищення рівня статутного капіталу банків до 500 млн грн відбулося на фоні зниження курсу національної валюти і, відповідно, у доларовому еквіваленті ця сума складає всього 18,5 млн дол. США.

5. Нарощення довіри до функціонування банків. Всі окреслені напрямки реформування ринку банківських послуг сприятимуть підвищенню ефективності його роботи й повинні створити фундамент підвищення рівня довіри у межах такого ринку. Саму довіру збільшити не можна, її можна сформувати лише опосередковано через впровадження різних заходів, які будуть сприяти нормалізації відносин між основними суб'єктами у межах зазначеного ринку. Цей процес у підсумку і дозволить наростити рівень взаємодовіри між банківськими установами та їх клієнтами.

Довіра є явищем обопільним і саме в цьому складність її існування та зміцнення. Варто розуміти, що підвищення рівня довіри клієнтів до банків є важливим, оскільки у підсумку це дозволяє говорити про підвищення обсягів залучених ресурсів клієнтів, формування внутрішніх інвестицій. Проте, також необхідно формувати й довіру банків до клієнтів, оскільки такі акумульовані ресурси будуть використовуватися банками для придбання державних цінних паперів та вкладатися в інші менш ризиковані активи, а реальний сектор економіки не буде отримувати необхідні обсяги кредитних та інвестиційних коштів.

Формування довіри у суспільств і до банківських установ є складним, але важливим завданням реформування всієї банківської системи та національної економіки загалом. Поточна ситуація в економіці країни свідчить про занадто високу залежність України від зовнішніх запозичень та вливань фінансових ресурсів міжнародними організаціями. Така ситуація є ненормальною з позиції розвитку держави. Саме тому, формування умов активізації залучення та використання внутрішніх ресурсів дозволило б таку залежність знизити.

Обґрунтуємо тепер основні напрямки підвищення рівня розвитку нетрадиційних банківських послуг та їх ринку загалом. Зауважимо, що швидкий розвиток технологій у даній сфері сприяє тому, що у межах всього ринку банківських послуг відбуваються поступово кардинальні зміни, які стосуються, насамперед, розширення спектру таких послуг для клієнтів.

Нове дослідження споживачів банківських послуг, проведене Ipsos Loyalty, показує, що люди відчувають те, що банківська справа має змінитися. Більше третини людей у Великобританії вважають, що їх банк буде мати позафілійну структуру протягом 5 років (Ipsos Future of Money 2016) [8]. Сприйняття ролі «банку» населенням змінюється і цілком можливо, що у майбутньому їх провідні позиції зможуть зайняти інноваційні фінансові компанії, які активно розвиваються у світі.

Зауважимо також, що в Україні такі компанії також поступово зароджуються та розвиваються. Сучасне законодавство у сфері надання банківських послуг сприяє тому, щоб самі банки створювали окремі компанії для реалізації певних видів банківських послуг. Так, на сьогодні банки активно надають послуги лізингу та факторингу не прямо напряму клієнту, а використовуючи створені ними окремі фінансові установи. Такий підхід спрощує, насамперед, процес організації та звітування перед державним регулятором, оскільки загальновідомо, що НБУ досить серйозно регулює всі аспекти функціонування банківських установ.

На сьогодні відбуваються дуже активні зміни у сфері обслуговування клієнтів, які будуть поширюватися і надалі, й тому ці процеси вимагають також регулювання з боку держави для уникнення зловживань з боку банківських установ. Самі банки почали рух у бік зменшення особистої взаємодії з клієнтами шляхом заохочення їх використовувати телефони для здійснення розрахунково-комісійних операцій. Пізніше обслуговування було переведено до інтернету, в згодом здійснювати платежі стало можливим за допомогою смартфону. Тепер контакт в першу чергу є цифровим, а не фізичним. Ці заходи були

викликані бажанням скоротити витрати й водночас розширити коло послуг, що надаються клієнтам. Кількість відділень та філій, керованих великими банківськими групами у Великобританії зменшилася у два рази за останні 20 років, що лише підтверджує тези про трансформацію всієї системи банківських послуг і її подальшу зміну у майбутньому [9, С. 52].

З початку клієнти мали сумніви щодо ефективності використання інформаційних девайсів у сфері отримання фінансових послуг, але згодом попит на такі послуги значно зріс. Станом на 2015 рік, мобільні додатки у сфері надання фінансових послуг обігнали Інтернет, телефони та відділення за популярністю використання британськими споживачами. Дослідження Future of Money показує, що все більше людей (43%) здійснюють банківські послуги через смартфони. Цей показник збільшується серед людей у віці 16-24 років (до 55%).

Проте, окреслені процеси мають і свої негативні сторони. Насамперед, безособовий тип надання банківських послуг знижує якість контакту між банком та самим клієнтом, який не знає свого особистого менеджера. У цьому випадку трансформується і питання довіри між двома сторонами, оскільки контакт відбувається опосередковано, то і глибокого відчуття довіри у клієнта не зароджується і це може впливати вже на процес надання інших банківських послуг. При цьому, подібні послуги з використанням інформаційних технологій пропонують і небанківські фінансові установи, що обумовлює необхідність конкурувати з ними [10, С. 107].

Споживачі вже звикли до використання фінансових продуктів і послуг від нетрадиційних постачальників. Супермаркети тепер стали добре налагодженими конкурентами традиційних банків; 8,6 мільйона клієнтів мають банківські рахунки в Tesco і Sainsbury's Bank. PayPal є синонімом онлайнових платежів для багатьох, а цифрові гаманці смартфонів, як ApplePay і нещодавно запущеної AndroidPay розвивають лінії далі. Споживачі все частіше готові розглянути нові можливості та відкриті до змін у керуванні своїми фінансами. Трохи менше як 40% британських споживачів будуть із задоволенням користуватись банківськими послугами добре відомих електронних марок, таких як Google, Facebook, Twitter або WhatsApp.

Більш того, небанківські установи заповнюють сегменти ринку фінансових послуг, що не охоплені традиційними банками. Нещодавні дослідження про ставлення до обміну даними, проведені для Barclays, показали, що відкритість до інновацій в фінансах споживачів переважує майже всі інші міркування (навіть міркування безпеки). Якщо варіант виглядає привабливим і корисним, споживачі часто ігнорують потенційні ризики.

Менші, але технологічно оснащені стартапи можуть легко залишатися на крок попереду банків з точки зору інновацій. Вони мають тенденцію проектувати, тестувати, знову проектувати, і повторно тестувати швидше, ніж банки, отримуючи інновації на ринку швидше. Наприклад, EE & Vodafone, а потім Apple, були першими, що хто запропонував фізичний мобільний платіжний продукт. Платежі є областю, в якій банки зіштовхуються із жорсткою конкуренцією, з цілою низкою нових цифрових провайдерів; в США, наприклад, ви можете використовувати Snapchat або Facebook, щоб повернути 10$, які ви заборгували другу за обід.

У сфері кредитуванні фінансові компанії також вже склали серйозну конкуренцію банківським установам. У той час як значно зросла кількість короткострокових кредитів до зарплати при частковому обмеженню кредитування та дохідності банків через ризики після краху 2008 року, Британська компанія Wonga мала більшу гнучкість і різні бізнес-моделі за рахунок чого змогла заповнити прогалину, пропонуючи гроші на умовах, які пропонували люди. PayPal пропонують комерційні кредити для працюючого капіталу, можливо, споживче кредитування буде наступним кроком [8].

На сьогодні основні напрямки активізації процесу надання банками нетрадиційних послуг були розглянуті у двовекторній площині, що обумовлюється необхідністю їх поділу на дві групи: макроекономічні (притаманні ринку нетрадиційних банківських послуг як цілісній системі) та мікроекономічні заходи (притаманні банківським установам як окремим економічним суб'єктам).

До першої групи віднесено такі: зміна чинного законодавства у сфері використання банками інформаційних технологій; підвищення прозорості надання нетрадиційних послуг; удосконалення системи збору та опрацювання аналітичної інформацій про сучасний стан функціонування ринку таких послуг.

До другої групи включено наступні заходи: підвищення кваліфікації персоналу у сфері надання нетрадиційних послуг; впровадження сучасних маркетингових технологій їх популяризації; створення привабливих та комплексних нетрадиційних банківських продуктів для суб'єктів підприємницької діяльності, що функціонують у межах різних сегментів національного господарства.

Це дозволить задовольнити їхні потреби не лише в необхідних фінансових ресурсах, а також у наданні повного спектра супровідних послуг: консультування (не лише про специфіку надання фінансових продуктів, але й про ринки товарів та послуг, особливості їх функціонування, вихід на нові зарубіжні ринки, ознайомлення з наявними можливостями залучення додаткових джерел фінансування тощо), оформлення та супроводження документів (протягом всього процесу надання відповідної послуги), інформаційна підтримка на основі використання сучасних інноваційних продуктів у сфері надання фінансових

послуг (онлайн-консалтинг (наявність персонального менеджера), наявність власного кабінету клієнта (впровадження ефективних систем інтернет-банкінгу для суб'єктів господарювання (малий та середній бізнес)), відстежування руху фінансових ресурсів та документів у реальному часі (використання sms, push-повідомлень, сучасних інформаційних платформ (Viber) тощо).

Висновки. Розбудова ринку нетрадиційних банківських послуг дозволяє трансформувати систему розрахунково-касового обслуговування клієнтів шляхом впровадження інноваційних технологій у цій сфері та підвищити рівень доходів банку від їх надання. Зростання масивів доступної інформації про клієнтів в електронному вигляді дозволяє використовувати сучасні методи зберігання та опрацювання такої інформації (методи Big Date, хмарні технології), створювати індивідуальні банківські продукти для окремих споживачів відповідно до їхніх потреб. Окреслене дає підстави стверджувати про вагому роль нетрадиційних послуг у подальшому розвитку банківських установ, що підкреслює актуальність підвищення рівня функціонування ринку таких послуг.

Література:

1. Череп А. Сучасний стан ринку банківських послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку / А. Череп, І. Ярмак // Схід. – 2011. –№4 (111). – С. 72-76.
2. Чернюк Д. С. Концептуальні основи функціонування світового ринку банківських послуг / Д. С. Чернюк // Науковий вісник Херсонського університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип.7 (Ч.1). – С. 160-164.
3. Дубина М. В. Економічна суть та види фінансових послуг / М. В. Дубина // Світ фінансів. – 2016. – №3(48). – С. 124-135.
4. Гонта О. І. Лізинг як один із видів нетрадиційних банківських послуг: сучасний стан та перспективи розвитку / О. І. Гонта, А. В. Жаворонок // Наукові записки національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – Випуск 24. – С. 205-210.
5. Chmutova I. Analytical tools to implement integrated bank financial management technologies / I. Chmutova, V. Vovk, O. Bezrodna // Economic Annals-XXI. – 2017. – 163(1-2(1)). – p. 95-99. DOI: https://doi.org/10.21003/ea.V163-20.
6. Лобанова А. Л. Перспективи розвитку ринку нетрадиційних банківських послуг / А. Л. Лобанова // Фінанси України. – 2003. – №3. – С. 133–140.
7. Михайлюк Г. О. Історичні передумови виникнення нетрадиційних банківських операцій та послуг / Г. О. Михайлюк // Актуальні проблеми держави і права: Зб. наукових праць. Вип. 56. – Одеса: Юрид. літ-ра, 2010. – С. 324–330.
8. Поліщук Є. А. Діяльність небанківських фінансових установ в інституційній структурі ринку: монографія / Є. А. Поліщук. – К. : КНЕУ, 2014. – 340 с.
9. Prymostka O. Ukrainian banking system efficiency after double reducing of the number of bank institutions / O. Prymostka, L. Prymostka // Banks and Bank Systems. – 2018. – №13(4). – P. 51-60. DOI: http://dx.doi.org/10.21511/bbs.13(4).2018.05
10. Васильчук І. Сталий розвиток як нова стратегія комерційних банків / І. Васильчук // Economic Annals-XXI. – 2015. – №155(11-12). – p. 105-108.

References:

1. Cherep, A. & Jarmak, I. (2011). The current state of the banking services market in Ukraine: problems and prospects of development. *Skhid*, 4(111), 72-76 [in Ukrainian].
2. Chernjuk, D. S. (2014). Conceptual basis of functioning of the world market of banking services. *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho universytetu. Serija «Ekonomichni nauky»,* 7, 160-164 [in Ukrainian].
3. Dubyna, M. V. (2016). The economic nature and types of financial services. *Svit finansiv,* 3(48), 124-135 [in Ukrainian].
4. Honta, O. I. & Zhavoronok, A. V. (2013). Leasing as one of the types of non-traditional banking services: current state and development prospects. *Naukovi zapysky natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Seriia «Ekonomika»*, 24, 205-210 [in Ukrainian].
5. Kazarenkova, N. & Kolmykova, T. (2016). Analytical tools to implement integrated bank financial management technologies. *Economic Annals-XXI*, 157(3-4(1)), 97-99. DOI: https://doi.org/10.21003/ea.V163-20.
6. Lobanova, A. L. (2003). Prospects for the development of the market for non-traditional banking services. *Finansy Ukrainy*, 3, 133-140 [in Ukrainian].
7. Mikhailuk, G. O. (2010). Historical prerequisites for the emergence of unconventional banking operations and services. *Aktualjni problemy derzhavy i prava,* 56, 324-330 [in Ukrainian].
8. Polischuk, Ye. (2014). *Dijaljnistj nebankivsjkykh finansovykh ustanov v instytucijnij strukturi rynku* [Activities of non-bank financial institutions in the institutional structure of the market], Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
9. Prymostka, O. and Prymostka, L. (2018). Ukrainian banking system efficiency after double reducing of the number of bank institutions. *Banks and Bank Systems*, 13(4), 51-60. DOI: http://dx.doi.org/10.21511/bbs.13(4).2018.05
10. Vasylchuk, I. (2015). Sustainable development as a new strategy for commercial banks. *Economic Annals-XXI*, 155(11-12), 105-108 [in Ukrainian].

Ця робота ліцензована Creative Commons Attribution 4.0 International License