

*Рекомендовано до друку вченою радою факультету економіки і підприємництва Уманського національного університету садівництва
(протокол №7 від 27.06.2023 року)*

Редакційна колегія:

Нестерчук Ю.О. – д.е.н., професор, декан факультету економіки і підприємництва;
Непочатенко О.О. – д.е.н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Мальований М.І.** – д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи Уманського НУС; **Прокопчук О.Т.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Лиса Н.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Власюк С.А.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Ролінський О.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Бечко П.К.** – к.е.н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Гузар Б.С.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Мельник К.М.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Барабаш Л.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Бондаренко Н.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Колотуха С.М.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Улянич Ю.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС; **Пташник С.А.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського НУС.

Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Розвиток фінансово-кредитних систем: виклики сьогодення», 6-7 червня 2023р. Уманський НУС. Умань. 99 с.

Відповідальність за достовірність цифрового матеріалу, фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори надісланих матеріалів. Висловлені у цих матеріалах думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, закладає основу для бюджетування. Варто проводити чотири окремі аналізи SWOT, кожен з яких стосується однієї з чотирьох функціональних сфер управління: маркетинг, виробництво/операції, фінанси та трудові ресурси.

Часткове бюджетування – це структура планування та прийняття рішень, яка використовується для порівняння витрат і переваг альтернатив, з якими стикається аграрний сектор. Він зосереджується лише на змінах доходів і витрат, які виникли б у результаті реалізації конкретної альтернативи. Таким чином, усі аспекти прибутку аграріїв, які не змінилися рішенням, можна сміливо ігнорувати. Таким чином, часткове бюджетування дозволяє краще зрозуміти, як рішення вплине на прибутковість окремого сегменту виробництва та, зрештою, на загальну прибутковість. Структуру часткового бюджетування можна використати для аналізу низки важливих рішень, зокрема: прийняття нової технології; зміна підприємств; вибір спеціалізації; вибір фінансування; оренда чи кредит; модифікація виробничої практики; проведення капітальних поліпшень та ін.

Складання бюджету в будь-якому випадку є важливою складовою фінансового успіху та здатності процвітати у важкі фінансові часи, оскільки це є відправною точкою не лише для визначення ваших фінансових потреб у наступному сезоні, а й для того, як має бути структурований борг, щоб найкраще відповідати виробничим можливостям підприємницької структури аграрного сектору.

Отже, сільськогосподарський прогрес є фундаментальним для досягнення загального сталого розвитку. Усі, хто бере участь в аграрному секторі, повинні працювати разом (сільськогосподарські товаровиробники, промисловість, наукові кола, переробники, роздрібні торговці та населення) поєднуючи інноваційне мислення та практичні дії, впроваджуючи стійкість у структуру аграрного сектору від науково-дослідних розробок до виробництва. Нині, як ніколи, аграрний сектор має збалансувати продуктивність і стійкість, застосовуючи інноваційні методи та нові технології.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Ролінський О.В. к.е.н., доцент

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Власюк С.А. к.е.н., доцент

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Лозовська В.О. здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Уманський національний університет садівництва

Сучасний іпотечний бізнес повинен значною мірою покладатися на інноваційні технології, щоб отримати прибутковість з меншими витратами.

Більшість позичальників сьогодні не усвідомлюють, що іпотечне кредитування значно розвинулося за ці роки.

«Оформлення іпотеки» передбачає фінансування іпотечної позики для власника житла. У цьому процесі часто беруть участь не тільки кредитор і позичальник, а й інші учасники.



Рис. 1. Основні учасники системи іпотечного кредитування

Банки – найвідоміший тип фінансових установ, які приймають депозити та використовують їх як джерело коштів для надання позик. Порівняно з іншими типами депозитних установ, банки часто мають ширшу сферу діяльності і часто надають позики в більш різноманітних сферах.

Заощаджувальні асоціації: організації спільної власності, вони зосереджувалися майже виключно на житловій нерухомості. Члени платили в установу та отримували відсотки за своїми депозитами (функція ощадливості або заощадження). Керівництво потім розгорне об'єднані кошти для оформлення іпотечних кредитів для членів [1].

S&L i thrifts – це депозитні установи, які зосереджуються на іпотечному кредитуванні житла [2].

Кредитні спілки – як і банки, кредитні спілки приймають депозити та надають позики. На відміну від банків, кредитні спілки є некомерційними і відкритими лише для членів, хоча останніми роками визначення членства стало менш обмежувальним.

Іпотечні брокери: як посередники між кредиторами та позичальниками. Іпотечні брокери працюють над встановленням зв'язку між позичальниками та кредиторами та займаються адміністративними аспектами кредитної операції, отримуючи комісію за закриття кожної угоди. Орієнтовані на споживача іпотечні брокери знаходять найкращі ставки для позичальників. Хоча вони безпосередньо не фінансують позики, брокери є важливим учасником багатьох іпотечних кредитів і стали більш значущими за останні десятиліття.

Іпотечні банкіри: іпотечні банківські компанії зазвичай залучають короткостроковий капітал для фінансування іпотечних позик, як правило, шляхом запозичень на ринках капіталу або організації складської кредитної лінії в комерційному банку. Оскільки іпотечні банки не беруть депозити для

фінансування позик, вони повинні продавати свої позики на вторинному ринку. Іпотечні банкіри бувають різних форм, а деякі нагадують іпотечних брокерів.

Небанківські кредитори: включно з фінансовими компаніями, ці кредитори зазвичай фінансують позики не через депозити, а натомість через механізми, включаючи складські кредитні лінії від банків, а іноді й більш складні механізми фінансування. Як правило, ці організації самі тримають іпотечні кредити протягом дуже обмеженого часу, перш ніж сек'юритизувати іпотечні кредити або продати їх для сек'юритизації. Подібно до іпотечного брокерства, за останні тридцять років небанківські кредитори стали більш важливою частиною історії виникнення [3].

В останні десятиліття, наприклад, іпотечні брокери служили посередниками між кредиторами та позичальниками. Крім того, організація, яка фінансує позику, залучає капітал з іншого боку, як у випадку з небанківським іпотечним кредитором, який використовує складську кредитну лінію в банку. Зміни в ширшій системі іпотечного фінансування періодично виникали внаслідок економічних потрясінь, державних постанов, коливань процентних ставок і впровадження нових технологій.

Пандемія COVID-19 змусила іпотечних кредиторів даного сегменту ще більше посилити свої стандарти кредитування. З початку пандемії COVID-19 іпотечна індустрія стала американськими гірками – і це несерйозно. Позичальники побачили, що неймовірно низькі ставки зросли майже на цілий пункт за лічені тижні. Звичайно, відсоткові ставки невдовзі після цього вирівнялися та залишаються сприятливими для позичальників.

Отже, з іпотечними кредитами все змінюється, будь то вимоги до кредитного рейтингу, вимоги до кредитної програми чи доступність кредитної програми. Іпотечні компанії вже виграють від відомих технологічних трендів, таких як хмарні платформи, блокчейн, системи автоматизації, аналітика даних і боти тощо. Ці рішення забезпечать такий рівень ефективності, який прискорює розширення глобального ринку для платформ електронної іпотеки.

Список використаних джерел

1. The Prolonged Resolution of Troubled Real Estate Lenders During the 1930s», Rose, Jonathan D., May 8, 2012, Federal Reserve Board.
2. Curry, Timothy, and Lynn Shibut. “The Cost of the Savings and Loan Crisis: Truth and Consequences.” *FDIC Banking Review*, 13, no. 2 (2000).
3. Mortgage Origination Channels for UberNerds. URL: <https://www.calculatedriskblog.com/2007/09/mortgage-origination-channels-for.html>