

ПРЕДИСЛОВИЕ

29 декабря 2009 года. После изнурительного рабочего дня у Бауржана Аманбекова не было ни намека на праздничное настроение. Его голова была забита совершенно иными вопросами, которые сильно отличались от забот других людей в канун Нового года.

Завершался тяжелый отчетный год, и в 2010 год Компания вступала с тем же набором нерешенных и непреодолимых на первый взгляд проблем. Мировая экономика продолжает бороться с последствиями мирового экономического кризиса. Финансовый рынок находится в стагнации, и неясны направления его развития. Рыночная ситуация негативно отражается на деятельности и финансовом состоянии Компании. Бауржан находится в незавидном положении. Пока ведущие мировые аналитики работают над решением глобальных проблем, ему необходимо выполнить плановые показатели и обеспечить рост Компании. Подводить правление и акционера в лице государства не входило в его планы.

Бауржан Аманбеков является членом правления акционерного общества «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания» с 2005 года и отвечает за увеличение объема ссудного портфеля, развитие и управление взаимоотношениями с банками-партнерами.

АО «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания» создано в соответствии с Концепцией долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития ипотечного кредитования в Республике Казахстан, утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 21 августа 2000 года № 1290.

Компания была создана Национальным банком Республики Казахстан в декабре 2000 года в целях развития ипотечного рынка в стране. В настоящий момент в Казахстане создан рынок долгосрочного ипотечного кредитования, позволяющий обеспечивать жильем граждан со стабильными доходами на рыночных принципах приобретения за счет собственных и заемных средств. В большинстве случаев залогом по кредиту выступает жилье, приобретенное за счет заемных средств.

АО «ИО «КИК» осуществляет реализацию государственной политики в сфере ипотечного кредитования и выступает в качестве финансового оператора вторичного рынка ипотечного кредитования.

Одним из основных направлений деятельности АО «ИО «КИК» является приобретение прав требования по долгосрочным ипотечным займам, выданным банками-партнерами, а также привлечение долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования, в том числе путем выпуска собственных ипотечных ценных бумаг.

Продукт подразумевает выкуп выданных банками-партнерами ипотечных займов с целью предоставления банкам второго уровня «длинных» денежных средств для повторной выдачи займов населению. При этом займы обслуживаются банком, выдавшим его.

Таким образом, АО «ИО «КИК» наращивает ссудный портфель и получает вознаграждение по выкупленным ипотечным займам, а банки-партнеры получают комиссионное вознаграждение от АО «ИО «КИК» за обслуживание и денежные средства для повторной выдачи.

Основным продуктом Компании, используемым Бауржаном в ходе работы, является приобретение прав требований по ипотечным займам у банков второго уровня. Оно подразумевает фактический выкуп ипотечных займов, которые ранее были выданы банками-партнерами. При этом операционное обслуживание приобретенных займов остается у банка-

партнера, а Компания в свою очередь получает доходы в виде платежей от заемщиков.

Для банка данные сделки интересны, так как позволяют поддерживать ликвидность и получать финансирование для выдачи новых ипотечных займов и иной деятельности. Компания в свою очередь выполняет институциональную роль поддержки экономики, при этом получая в собственность стабильный актив, обеспеченный недвижимостью. Таким образом, данное сотрудничество является взаимовыгодным, что позволяло Бауржану убеждать своих контрагентов и наращивать ссудный портфель Компании.

Данная практика продолжалась до того момента, пока последствия мирового финансового кризиса не коснулись Казахстана. Как только локальный рынок ипотеки столкнулся с реалиями кризиса, отлаженная система дала сбой.

ИСТОРИЯ КРИЗИСА

В странах с развитой финансовой системой, в частности США, существенную долю финансового рынка занимает вторичный ипотечный рынок, представляющий ценные бумаги, обеспеченные ранее предоставленными ипотечными займами.

Именно кризис на вторичном рынке ипотечных кредитов в США, который в начале 2007 года затронул высокорисковые ипотечные кредиты, стал предшественником мирового финансового кризиса 2008 года. Вторая волна ипотечного кризиса произошла в 2008 году, распространившись на стандартный сегмент, где займы, выдаваемые банками, рефинансируются государственными ипотечными корпорациями.

В 2008 году в мире начался финансово-экономический кризис, который проявился в виде сильного снижения основных экономических показателей в большинстве стран с развитой экономикой и впоследствии переросший в глобальную рецессию (замедление) экономики. Казахстан, являясь неотъемлемой частью мировой экономики, также ощутил на себе влияние мирового финансового кризиса, который наиболее негативно повлиял на сектор недвижимости и ипотечного кредитования.

Возникновение кризиса связывают с рядом факторов: общей цикличностью экономического развития, перегревом кредитного рынка и явившегося его следствием ипотечного кризиса, высокими ценами на сырьевые товары (в том числе нефть) и перегревом фондового рынка.

Наиболее существенным итогом первой волны кризиса стал крах в начале 2008 года пятого по величине американского инвестиционного банка «Bear Stearns», занимавшего второе место в США среди андеррайтеров ипотечных облигаций.

Первые признаки ипотечного кризиса в США проявились в 2006 году в виде снижения числа продаж домов. В Казахстане падение рынка вторичного жилья в размере 10% произошло осенью 2007 года. После чего резко снизились продажи и на первичном рынке жилья. Причиной падения спроса на жилье явился отказ банков второго уровня выдавать населению ипотечные кредиты на прежних условиях под 10-12% годовых.

Глобальный кризис ликвидности и коррекция на мировых рынках капитала, вызванные дефолтами на ипотечном рынке США, привели к тому, что инвесторы стали изымать средства в первую очередь из развивающихся стран. Ставки заимствования на международных рынках капитала, в том числе для эмитентов из Казахстана, увеличились, что отразилось на повышении процентных ставок на рынке ипотечного кредитования Казахстана.

До возникновения проблем с ликвидностью в банковском секторе, спрос на услуги ипотечного

кредитования был весьма высоким со стороны граждан. Одним из основных факторов являлось значительное количество спекулятивных сделок с недвижимостью.

Потенциальные продавцы ожидали повышение цен на недвижимость, а потенциальные покупатели (платежеспособные и имеющие достаточные объемы денежных средств для приобретения жилья) ценового дна на недвижимость. В этой связи благоприятные перспективы на рынке ипотечного кредитования до конца 2010 года не ожидались. Ни покупатели, ни продавцы не хотели уступать, тем самым провоцируя стагнацию на рынке, а как все знают, рынок и экономика должны двигаться, и так называемая депрессия ведет к неминуемому спаду всех аспектов экономики. Ведь кризис в одной сфере не может безболезненно пройти в другой. Как и следовало ожидать, рынки начали реагировать.

ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА В КАЗАХСТАНЕ

Чистый убыток казахстанских ипотечных организаций в 2009 году составил 4,2 млрд тенге. Глобальный спад в экономике Казахстана внес свои коррективы в ипотечный рынок, и к концу 2010 года количество основных игроков в лице ипотечных организаций сократилось до 7 по сравнению с 2007 годом, когда количество ипотечных организаций достигало 10. Доля 2 крупнейших компаний в совокупном ссудном портфеле ипотечных организаций составила 98,6% - АО «Казахстанская ипотечная компания» (81,8%) и АО «Ипотечная организация «Астана-финанс» (16,8%).

Анализ программ ипотечного кредитования БВУ показал, что ипотека остается непривлекательной и труднодоступной для населения. Процентные ставки в среднем колебались от 13% до 18%. Кроме того, банки второго уровня требуют обязательный первоначальный взнос, в среднем минимальная сумма составляет 30% от суммы кредита.

Согласно статистическим данным Национального банка Республики Казахстан, по состоянию на 1 сентября 2008 года ссудный портфель по ипотечному кредитованию населения банков второго уровня и ипотечных организаций составлял 659 млрд тенге, в том числе в национальной валюте - 336 млрд тенге и в иностранной валюте - 323 млрд тенге. За 8 месяцев 2008 года имеет место тенденция по снижению объемов выдачи ипотечных займов банками второго уровня и ипотечными организациями и соответственно снижение остатков ссудной задолженности по ипотечным займам.

Также по причине последствий мирового финансового кризиса в 2009 году произошло резкое ухудшение качества ссудного портфеля банков второго уровня Казахстана с 8,12% до 36,5%.

ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА ДЛЯ КОМПАНИИ

Мировой финансовый кризис, с которым столкнулся весь мир, не мог обойти стороной и Компанию. Ее руководство на протяжении 2008-2009 годов наблюдало спад по ипотечным займам и общую негативную ситуацию на рынке недвижимости и кредитования.

Главной задачей, которую ставит государство перед Компанией, является расширение объемов ипотечного кредитования и создание благоприятных условий для приобретения жилья в кредит путем снижения процентных ставок. Роль Компании состоит не в выдаче ипотечных жилищных займов наравне с коммерческими банками, а в создании и регулировании ипотечного рынка.

Следовательно, деятельность Компании и фронт работы Бауржана напрямую зависят от банков второго уровня, если быть точнее от их возможности и желания продавать ипотечные займы.

Однако в ходе финансового кризиса банки не были заинтересованы в продаже прав требований Компании. И в 2010 году ситуация никак не улучшилась.

В начале 2010 года Бауржан столкнулся с большими темпами снижения ссудного портфеля Компании. К одной из причин он был готов, так как ситуация с банками второго уровня не изменилась и они не были активны в части продажи прав требований по ипотечным займам. Ситуация усугубилась коррекцией цен на рынке недвижимости, и как следствие ухудшилось качество активов. В результате наблюдается низкая активность банков-партнеров по выдаче ипотечных займов по программам Компании. Необходимо отметить, что некоторыми банками-партнерами предпринимались усилия активизировать выдачу ипотечных займов, однако данные меры оказались недостаточными для выполнения Компанией плана приобретения прав требований по ипотечным займам.

Вторая причина была менее предсказуемой. Компания являлась оператором Государственной программы развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы, в ходе которых выдавались ипотечные займы на льготных условиях. В 2010 году завершился трехлетний мораторий на досрочное погашение займов, выданных в ходе данной программы. В соответствии с проведенной аналитикой подразделения, ответственного за администрирование займов, средняя «продолжительность жизни» ипотечного займа составляет около семи лет. Однако по причине низкой стоимости жилья, приобретенного ранее, большое количество займов было погашено населением при первой появившейся возможности.

На графике снизу отчетливо видна тенденция приобретения прав требований по годам. В 2009 году объем выкупа прав требований снизился более чем в 3 раза по сравнению с пиком в 2007 году, когда мировой кризис еще не получил отголоски в экономике Казахстана.



Финансовый блок Компании, который является ответственным за финансовые потоки и занимается привлечением финансирования для выкупа ипотечных займов, также сигнализировал о проблемах сложившейся ситуации. В связи со снижением ссудного портфеля у Компании снижаются доходы от вознаграждений по ипотечным займам. И если 2007 и 2008 годы Компания завершила с чистой прибылью, 2009 год для Компании стал убыточным.

Кроме того, отсутствие постоянных денежных потоков от займов грозило Компании

возможными проблемами с ликвидностью в среднесрочной перспективе.

Для целей финансирования своей деятельности Компания выпускает облигации. Объем выпущенных облигаций в 2009 году по сравнению с 2007 и 2008 годами остался на прежнем уровне, притом что в период с 2002 по 2007 год наблюдалось активное привлечение средств. Сумма выпущенных облигаций увеличилась с 52,7 млрд тенге до 56,4 млрд тенге, что также является последствием мирового финансового экономического кризиса. Таким образом, Компания не могла в полной мере выполнять задачу по привлечению долгосрочных ресурсов в сферу ипотечного кредитования, а также повышению ликвидности банков второго уровня и ипотечных организаций. Правление Компании всерьез было озадачено сложившейся ситуацией.

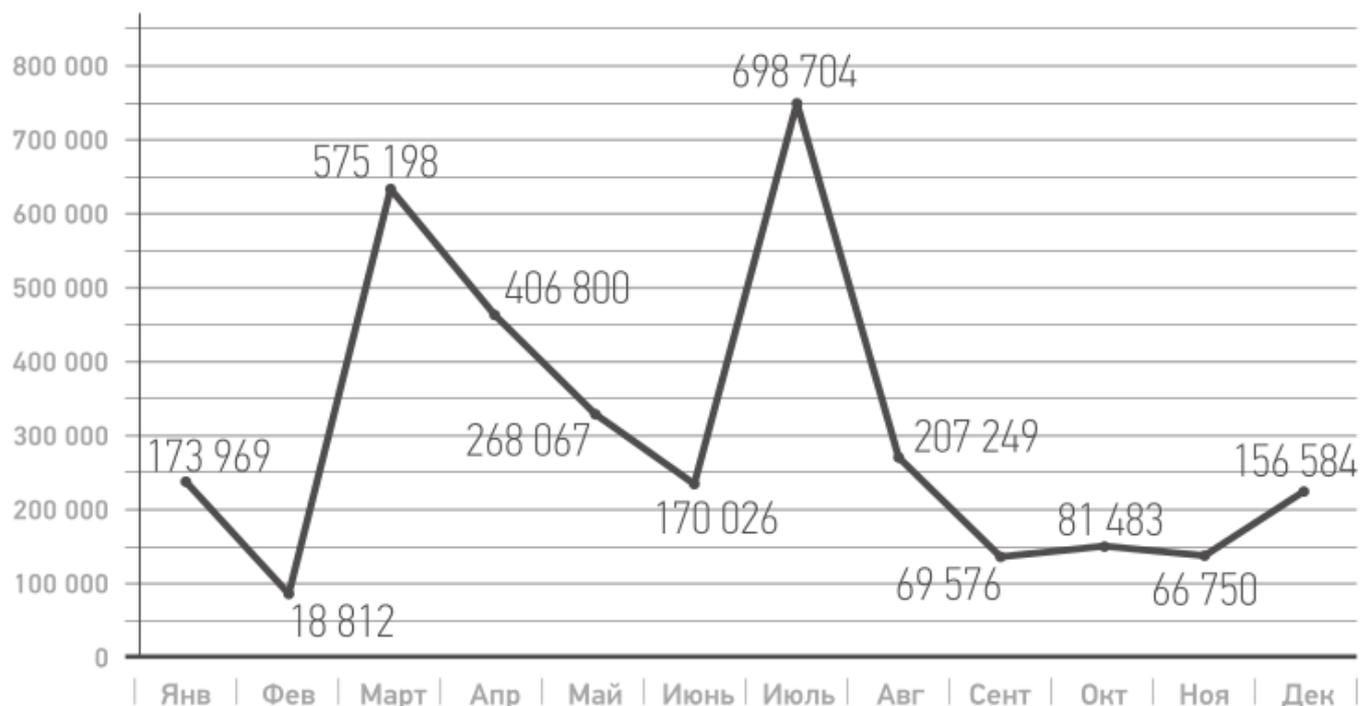


На основании недостаточности должной государственной поддержки, долгосрочный рейтинг Компании был понижен международным рейтинговым агентством «Moody's» в 2011 году с уровня «B1» до уровня «B2». Снижение кредитного рейтинга для любого финансового института является существенным предупреждением и заявляет о необходимости принятия срочных мер по предотвращению данной тенденции. Ведь связанные с ухудшением мнения инвесторов проблемы могут нарастать как снежный ком.

На 2010 год план приобретения прав требований по ипотечным займам по рыночной программе составлял 3,2 млрд тенге, фактически за этот период было приобретено прав требований по ипотечным займам по рыночной программе на сумму 2,5 млрд тенге по 359 заемщикам, или выполнение составило менее 80% от плана.

Бауржан продолжал активную работу по работе с банками-партнерами, однако число подписанных генеральных соглашений снизилось с 27 до 20, а на постоянной основе только 15 банков осуществляли взаимодействие с Компанией, что отразилось на объемах приобретения прав требований по ипотечным займам.

Программа кредитования – 2010 год



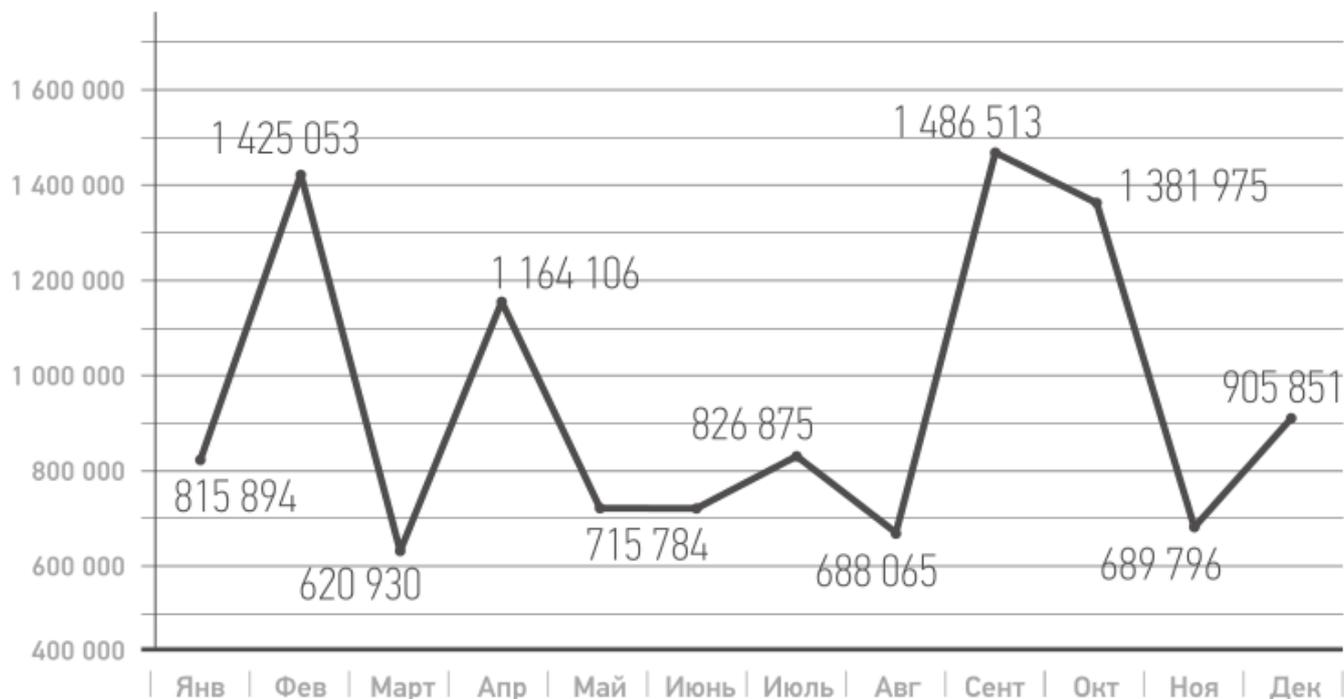
Для сравнения: в 2009 году план приобретения прав требований по ипотечным займам составил 8,5 млрд тенге, фактически за этот период было приобретено данных прав на общую сумму 11,4 млрд тенге по 2 514 заемщикам, или перевыполнение плана приобретения прав требований по ипотечным займам составило 35%. Однако данный факт связан не с рыночными условиями, а в связи с завершением реализации государственной программы на 2005-2007 годы.

На заседании правления была обсуждена возможность внедрения самостоятельного кредитования населения Компанией. Ведь если не диверсифицировать деятельность Компании, то вряд ли в ближайшее время ситуация изменится.

Руководством Компании были взвешены все недостатки и преимущества данного предложения. В Компании существовала большая часть внутренней инфраструктуры для подобных изменений: наработанный опыт по работе с ипотечными займами, функционирующий кредитный комитет, процедуры и методология оценки ипотечных займов. Однако отсутствовал масштабный опыт работы с населением напрямую.

В начале 2009 года штатная численность Компании составляла 181 человек. Головной офис Компании расположен в Алматы, и имеется представительство в Астане, во всех областях страны присутствуют по 1-2 региональных представителя.

Программа кредитования – 2009 год



Компания не имела возможности нести дополнительные расходы на открытие полноценных филиалов во всех регионах, увеличение штата и обучение новых работников. Кроме того, что сложившаяся ситуация в целом не позволяла увеличивать затраты, акционер Компании в лице государства объявил о программе сокращения издержек.

По результатам споров и обсуждений было решено запустить новый продукт и первым шагом стало получение лицензии Национального банка Республики Казахстан в апреле 2010 года. На ее основании Компания получила возможность выдавать ипотечные займы гражданам, желающим улучшить свои жилищные условия напрямую, без участия банков-партнеров.

Однако за 2010 год фактически было выдано незначительное количество займов. Перед Бауржаном возникла проблема выяснить, что же пошло не так, какие моменты были упущены, и, самое главное, как минимизировать негативные последствия? Или, возможно, сама идея доказала свою несостоятельность и необходимо искать иные пути решения?

ВОПРОСЫ

- 1. Какие действия должны быть со стороны Бауржана для решения вышеперечисленных проблем?**
- 2. Необходимо ли Компании продолжать реализацию и развитие нового продукта?**
- 3. Какую стратегию выбрать для создания конкурентного преимущества по отношению к банкам-партнерам на рынке ипотечного кредитования?**
- 4. Каким образом развивать географическую экспансию: закрепиться во всех областях или развивать деятельность по кредитованию только в городах Алматы и Астане?**
- 5. Какие возможности можно рассмотреть Компании для привлечения финансирования?**
- 6. Следует ли Компании использовать государственное участие в капитале для получения дополнительных мер поддержки? Если да, то каким образом?**