

ЗАСЕДАНИЕ КОМИТЕТА АРБ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

27 апреля 2005 г.

Ю.И.Кормош: У нас несколько вопросов в повестке дня. Повестка дня у всех есть. Первый вопрос: отчет о работе Комитета по ипотеке за 2004 год и план работы на 2005 г. Второй вопрос: концепция ипотечного кредитования в России. Новые направления развития. Третий вопрос: новый проект развития ипотечного рынка в России. Четвертый вопрос: разное. Будут оговорены вопросы по повестке дня.

Слово по первому вопросу предоставляется Президенту Европейского трастового банка, Председателю Комитета по ипотеке АРБ Крысину А.В.

А.В.Крысин: Уважаемые коллеги, дорогие друзья! Я рад приветствовать вас еще раз у нас на Комитете по ипотеке в АРБ. В двух словах я расскажу о том, чем мы занимались в 2004 г., и в заключение скажу о планах работы на 2005 г. Если будут какие-то предложения, соответственно ждем их от вас. Мы включим в нашу повестку и будем работать по этим вопросам.

В основном работа Комитета велась по трем основным направлениям. Первое – участие в развитии законодательства в сфере ипотечного кредитования, участие в работе рабочих групп, экспертных комиссий, созданных при Госдуме РФ, Правительстве РФ и других организациях по вопросам ипотечного кредитования. В 2004 г. большая работа осуществлялась по развитию законодательства в сфере ипотечного кредитования. Представители Комитета принимали непосредственное участие в разработке законопроектов, включая предложения по совершенствованию действующих законов и концепцию новых законов, необходимых для развития ипотечного кредитования в России.

В 2004 г. представители Комитета по ипотеке приняли участие в работе различных рабочих групп, направленных на развитие и совершенствование законодательства, в т.ч. в работе рабочей группы по развитию рынка доступного жилья, созданной при Центре стратегических исследований под руководством Заместителя Руководителя Администрации Президента РФ И.Шувалова; в рабочей группе по работе над пакетом из 27 законов, направленных на развитие рынка доступного жилья; в рамках работы Комиссии Генерального совета Всероссийской политической партии "Единая Россия" в Госдуме; в составе экспертной комиссии, созданной при Совете Федерации по законодательному обеспечению формирования рынка доступного жилья.

Помимо непосредственной работы над законопроектами Комитет АРБ последовательно отстаивал консолидированную позицию банковского сообщества в сфере ипотечного кредитования на различных конференциях, съездах, "круглых столах", рабочих встречах и совещаниях с представителями Правительства. В связи с этим руководство Комитета непосредственно участвовало в организации и проведении ряда мероприятий совместно с комитетами и комиссиями Госдумы, в т.ч. в парламентских слушаниях в Госдуме о законодательном обеспечении формирования рынка доступного жилья; "круглом столе" в Госдуме РФ на тему: "Формирование рынка доступного жилья. Новые законодательные инициативы и их влияние на развитие банковской ипотеки" (июль 2004 г.).

Второе направление – организация и проведение конференций, "круглых столов" и обучающих семинаров по вопросам ипотеки. Представители Комитета принимали активное участие в подготовке и проведении следующих мероприятий: Международная

научно-практическая конференция "Банки на рынке ипотечного кредитования. Состояние и перспективы" (январь 2004 г.); международный семинар "Жилищное финансирование. Ипотечное кредитование" в феврале 2004 г. в г.Дубне, где принимали участие представитель Администрации Президента И.Шувалов и вице-премьер Правительства В.Яковлев; 5-й Банковский форум в Нижнем Новгороде, организованный АРБ в сентябре 2004 г.; Совет по международному дружественному обмену при РСПП, в частности, в июле-ноябре состоялись три встречи с представителями японских бизнес-кругов ... Также мы приняли участие в работе 15 Съезда АРБ, который прошел в апреле прошлого года и рассказали там о развитии ипотечного рынка в России.

Большое внимание было уделено развитию обучающей, а также информационно-просветительской деятельности в сфере ипотечного кредитования. В частности, мы провели ряд семинаров с Московским городским судом, потому что важно, чтобы судебная практика, на наш взгляд, отражала интересы инвесторов, а, с другой стороны, не ущемляла прав граждан, которые получили кредиты. Мы встречались в Мосгорсуде с главой, и она сказала, что все будет способствовать развитию ипотечного кредитования и защищать права инвесторов.

Третье направление – совместная работа с Российской гильдией риэлтеров ... и другими профессиональными ассоциациями - участниками рынка. В условиях летнего финансового кризиса и осложнившейся в связи с этим ситуации на рынке недвижимости Комитет по ипотеке принял участие в совещании под председательством Первого заместителя Мэра Москвы В.И.Ресина и рассказывали о нашем видении путей выхода из кризиса. Комитет стал инициатором проведения двух пресс-конференций: "События в банковском сообществе и рынки недвижимости", "Ценовые последствия и тенденции на рынке недвижимости" в Интерфаксе совместно с Российской гильдией риэлтеров в августе 2004 г. и в декабре. Целью этих встреч со СМИ было разъяснение ситуации и анализ тенденции на рынке недвижимости. Кризис мог усилиться, если бы, на наш взгляд, мы не поддержали блок, связанный с недвижимостью, потому что существенное влияние на экономику сейчас оказывает кредитный портфель в банках, связанный с недвижимостью. Выступление на пленарном заседании.

Принимали участие в проведении секции по ипотечному кредитованию на 6-м Конгрессе по недвижимости, организованном Российской гильдией риэлтеров. Это было в июне; участие в заседании Совета Национальной ассоциации участников ипотечного рынка. Эта работа велась постоянно – с апреля по декабрь 2004 г. Мы также приняли участие в 24-м Всемирном конгрессе Международного союза по жилищному финансированию, который прошел в июне в Брюсселе. Мы участвовали в Международной конференции "Финансирование рынка недвижимости" в октябре 2004 г., организованной по инициативе Международной консалтинговой компании СИ 5 онлайн; участие в Международной конференции по развитию рынка обеспеченных облигаций в Европе, которая прошла в Дании в октябре прошлого года. Также мы провели переговоры с представителями Ассоциации японских банков, а также торгово-промышленной палаты Японии о сотрудничестве в области привлечения инвестиций в сферу недвижимости и ипотеки. Это было в октябре прошлого года.

Помимо участия в международных конференциях Комитет по ипотеке проводил работу по организации регулярных заседаний Комитета, куда приглашались представители ЦБ, органов государственной и законодательной власти. Мы провели также совещание со Всероссийским союзом страховщиков по вопросам развития системы страхования ипотечных рисков. Также провели совещание в рамках работы АРБ с участием пенсионных фондов и управляющих компаний.

Комитет уделял внимание освещению проблем ипотечного кредитования в СМИ, специализированных журналах и журналах широкого профиля. Мы считаем, что популяризация работы нашей Ассоциации достаточно важна, потому что, к сожалению, основным препятствием для того, чтобы сейчас большее количество людей могло позволить себе взять ипотечный кредит, это не высокая процентная ставка, а просто незнание, что есть такая услуга на рынке. Поэтому, на наш взгляд, популяризация ипотеки среди населения через СМИ – одна из основных задач Комитета по ипотеке.

В этом году мы начали работу, внесли предложение в Госдуму. Для этого мы по нашей инициативе уже два раза собирали Комитет в Госдуме. Помогал нам Аксаков. По нашей инициативе с участием банков и АРБ регулярно (раз в месяц) собирается Рабочая группа у Гусакова (ФСФР). Задачи Комитета на 2005 год мы видим в том, чтобы продолжить активную работу по предоставлению интересов банков в различных комиссиях, рабочих группах по законодательству и нормотворчеству в сфере ипотечного кредитования; проводить работу по анализу и совершенствованию законодательной и нормативной базы с целью оперативного реагирования на выявленные недостатки и проблемы; укреплять работу по совместной проработке законодательных инициатив в сфере ипотеки, финансирования недвижимости с регулирующими органами, ЦБ, ФСФР, Минэкономразвития и другими организациями; обобщать мнения банковского сообщества и представлять его позицию в различных инстанциях; инициировать рассмотрение новых законодательных решений; активно участвовать в организации и проведении конференций, "круглых столов" по вопросам, связанным с ипотекой и привлечением инвестиций в сферу недвижимости; проводить активную работу по развитию связей и сотрудничества в международными организациями и институтами, профессиональными ассоциациями и обществами; поддерживать контакты со средствами массовой информации с целью представления позиции Комитета и АРБ по вопросам развития ипотечного кредитования и финансирования недвижимости. Уже в ближайшее время мы хотели провести ряд мероприятий. В частности, в июне запланирован визит нашей делегации в Берлин. Юрий Иванович, может скажете пару слов?

Ю.И.Кормош: Мы еще упустили первую нашу поездку в Канаду, где было знакомство с канадским ипотечным кредитованием, системой страхования ипотечных кредитов.

То, что касается Берлина, вам розданы материалы. Почему эта идея возникла? Поступали письма от ряда банков. Они просили более подробно ознакомить их с кредитованием в Германии, а также с существованием и деятельностью строительно-сберегательных касс: именно с рисками, как эти кассы взаимодействуют с обычными банками, ипотечными. Поэтому мы вели эту работу. Сейчас прорабатывается подробно, чтобы была интересная программа самих выступающих с немецкой стороны. Поэтому всех приглашаем на этот "круглый стол". Он, на наш взгляд, должен быть очень интересным, поскольку очень интересные вопросы рассматриваются. А дата – с 1 по 5 число. Программа у вас есть. Кто желает, пожалуйста, регистрируйтесь, участвуйте.

А.В.Крысин: Я также хотел отметить, что в последние месяцы идут активные, позитивные сдвиги относительно рынка ипотечных производных. Появляются различные инструменты на рынке. На прошлой неделе впервые был зарегистрирован первый выпуск Закрытого ипотечного паевого инвестиционного фонда. Я думаю, что это новый инструмент, который появится на рынке, будет пользоваться успехом. Это не совсем банковский продукт. Это продукт управляющих компаний. Они будут его продавать институциональным и частным инвесторам.

Нам хотелось бы сейчас в Комитете по ипотеке обсудить те перспективы выпуска ипотечных инструментов, которые связаны с банковской деятельностью. Это – ипотечные облигации. У нас совершенно не освещен вопрос по сертификатам участия. И поступило предложение от членов Комитета проработать вопрос по созданию ипотечных ОФБО. В принципе Инструкция ЦБ № 63 позволяет это сделать. Мы пригласили представителя ЦБ. Я думаю, что мы можем спокойно здесь этот вопрос обсудить. Если у кого-то есть предложения по работе Комитета, давайте мы сейчас их зафиксируем, или подавайте в письменном виде, мы их озвучим.

Ю.И.Кормош: Я хотел ответить от Аппарата АРБ, что наш Комитет по ипотеке считается одним из самых лучших. Очень активно работает. Работа всегда на виду. Активно работает в Госдуме. Это очень хорошо. Нам бы еще что хотелось? По поводу конференций, "круглых столов" и др. У банков есть возможность конкретно предлагать какие-то интересующие вас вопросы, в т.ч. относительно нашего "круглого стола" в Берлине. Некоторые банки формулируют свои вопросы, интересы, и это дает нам возможность более четко делать программу. Она должна быть для нас интересной. Поэтому есть пожелание активно сотрудничать с Комитетом и также хорошо работать.

А.В.Крысин: Слово предоставляется Е.Клепиковой. Она расскажет нам о новом проекте Международной финансовой корпорации IFC по развитию ипотечного рынка в России.

Е.Г.Клепикова: Я хотела бы предварить свое выступление следующим сообщением. В рамках работы Международной финансовой корпорации новый проект первичного рынка ипотечного кредитования предполагает проведение специального мероприятия, когда будет официально объявлено о начале работы данного проекта на территории России.

Но сегодня мне хотелось бы рассказать, дать краткую информацию об основных задачах, которые ставит перед собой проект именно в рамках профессионального сообщества, именно в рамках Комитета по ипотечному кредитованию в связи с тем, что те люди, которые присутствуют на данном совещании, совершенно очевидно, - основные заинтересованные стороны, игроки, которые и будут приглашены к участию в реализации проекта по развитию первичного рынка ипотечного жилищного кредитования в России. Поэтому на официальное мероприятие по открытию данного проекта вы получите специальное приглашение.

Что касается проекта, как я уже сказала Международная финансовая корпорация, которую многие из вас уже знают, - это организация, которая входит в группу Всемирного банка, но ее отличие от самого Всемирного банка заключается в том, что эта организация работает исключительно с частным сектором и реализует достаточно большое количество различных проектов, связанных с инвестициями в Россию в том или ином виде по разным направлениям. Одновременно с этим в рамках этой организации есть специальное подразделение по сотрудничеству с частными предприятиями. В рамках данного подразделения осуществляется реализация специальных проектов - проектов технической помощи по различным направлениям экономики, которые действительно существенным образом могут помочь продвижению того или иного направления на рынке. И в этом плане проекты технической помощи как правило всегда идут рука об руку с теми инвестициями, которые в конечном счете корпорация планирует вложить в России.

В данном случае проект ипотечного жилищного кредитования – это проект технической помощи. Проект рассчитан на три года. В рамках этого проекта предполагается и я чуть дальше расскажу о тех направлениях, по которым собирается данный проект работать, но важно знать то, что в рамках этого проекта IFC предполагает работать достаточно тесно с

5-6 банками, которые будут отобраны. Далее мы поговорим коротко о том, каковы возможные критерии отбора банков для участия в этой программе. Будут отобраны банки, с которыми ИFC будет работать очень плотно по всем тем направлениям, которые определены проектом.

Какие же основные направления предусматриваются в рамках реализации данного проекта? В первую очередь, с учетом того, что это проект технической помощи, это означает, что все то, что связано с состоянием нашей законодательной базы в отношении ипотечного жилищного кредитования, включая и вторичный рынок, естественно эти вопросы будут в фокусе данного проекта. И специалисты ИFC будут непосредственно сотрудничать со всеми законодательными структурами, которые имеют то или иное отношение к формированию этого законодательства. Будет работать со всеми профессиональными, общественными, любыми другими, частными сообществами. Например, АРБ или Национальная ассоциация участников ипотечного рынка. И с любыми возможными организациями, которые так или иначе могут влиять на развитие рынка, причем на развитие именно правильного, что называется, рынка, ориентированного исключительно на увеличение объемов, увеличение заинтересованности различных структур в формировании и развитии данного рынка.

Второе направление и наиболее, наверное, касающееся банковских структур, с которыми планируется в первую очередь работа, - формирование стандартов ипотечного жилищного кредитования. Наверное, не секрет, что в настоящее время у нас есть организация, которая по уставу своей деятельности призвана формировать стандарты ипотечного жилищного кредитования. Это Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Но тем не менее я хочу сказать, что стандарты как некие правила поведения на рынке развиваются, не стоят на месте. И в этом смысле та работа, которую мы предполагаем сделать в рамках проекта, необъемная работа. И в принципе, даже если мы говорим, что 3 года это достаточно длительный промежуток времени, в течение которого можно многое достичь, тем не менее эта работа над стандартами будет иметь постоянный характер, и в этом плане все приглашаются к участию в работе именно над этим направлением в рамках проекта. Причем я хотела бы подчеркнуть, что эти стандарты действительно будут, что называется, "рыночно ориентированы". Это не будут те стандарты, которые зафиксированы на уровне, скажем, Федерального агентства по ипотечному жилищному кредитованию, которые предполагают, что в конечном счете те кредиты, которые будут рефинансированы Агентством, должны будут использоваться для обеспечения выпуска соответствующих ценных бумаг, по которым будут предоставляться гарантии Правительства РФ. Я хочу сказать, что отличие этих стандартов как раз будет заключаться в том, что данные стандарты будут не сверху спускаться, а будут основаны, с одной стороны, на том реальном рынке, который сейчас существует и складывается в России, включая регионы, а с другой стороны, те стандарты, которые будут совершенно понятны, прозрачны и читаемы теми потенциальными инвесторами, которые могут в конечном счете прийти на этот рынок, включая ИFC. В каком виде ИFC будет приходить в отношении именно данного направления, то этот вопрос еще открыт. Предполагается и возможное предоставление кредитных линий (что сейчас ИFC уже делает), и возможны другие инструменты, над которыми мы тоже будем думать, чтобы в результате реализации данного проекта действительно не ушло все впустую, а те стандарты, которые будут разработаны, были поддержаны рынком, с одной стороны, и, с другой стороны, теми потенциальными инвесторами, которые захотят прийти сюда.

Третье существенное направление, по которому будет работать проект, - распространение данных стандартов и обучение специалистов банковского сообщества, связанного именно с профессиональной деятельностью – выдачей и осуществлением операций, связанных с

ипотечным жилищным кредитованием. Причем, когда я говорю о стандартах ипотечного жилищного кредитования, речь не идет только лишь о стандартах андеррайтинга, что чаще всего подразумевают именно под стандартами ипотечного кредитования. Речь идет именно о стандартах, включающих не только андеррайтинг, но и стандарты обслуживания тех портфелей, которые созданы в настоящее время и которые будут созданы, со второй стороны. С третьей стороны, это та эффективная структура организации выдачи и обслуживания кредитов. То есть, речь будет идти о том, что в данном случае техническая помощь будет оказываться банкам в правильной организации данного процесса. И в этом плане в первую очередь речь будет идти об умении, о создании: правильно проанализировать и сформировать некие бизнес-планы по реализации программ ипотечного кредитования. Не секрет, что многие банки просто без анализа приступают к реализации данных программ, которые в конечном счете оказываются, к сожалению, не очень успешными, трудозатратными и не имеющими положительных результатов.

В этом плане, когда мы говорим об обучении персонала банков, ясно, что пока с учетом того, что, в частности, я буквально недавно приступила к работе над данным проектом, пока конкретные параметры и конкретные виды деятельности, типы семинаров или конференций и как будет осуществляться взаимодействие между участниками рынка и IFC пока находятся в стадии разработки. Однако, известно уже следующее в рамках данного проекта. Помимо того, что мы будем работать в Москве, мы будем работать в регионах. И в принципе региональный фокус имеет как бы некий специальный приоритет в рамках данного проекта. Опять же я не могу сказать, что сейчас уже определено каким образом будут выстраиваться те задачи и как будут отбираться регионы, в которых будет работать данный проект. Пока все это находится в стадии проработки, но тем не менее очень важно, особенно для тех банков, которые имеют, например, головные офисы в Москве, но работают в регионах, ясное дело, что для этих банков опять же может быть очень интересным именно данный аспект сотрудничества с IFC.

Второй вопрос, который сейчас тоже находится в стадии обсуждения, но скорее всего в ближайшее время мы уже определимся с какими-то определенными и более конкретными критериями отбора банков к участию в данном проекте. По всей видимости, скорее всего будет два типа банков или участников данного проекта, которые будут отличаться основным моментом – те банки, которые в принципе могут в конечном счете получить финансирование от IFC, и те банки, которые по каким-то объективным, субъективным причинам не смогут претендовать на то, чтобы получить соответствующее финансирование на реализацию ипотечных программ. И в этом смысле я думаю, что мы не будем дискриминировать банки с точки зрения оказания им технической помощи в смысле участия в данном проекте. Некоторые банки могут вообще в принципе не иметь необходимости в привлечении денежных средств от IFC. Другие, например, могут не попасть в поле зрения IFC именно по своим требованиям, которые предъявляются со стороны IFC, например, по отношению к размеру капитала или по отношению к структуре собственности, или по своему финансовому состоянию и т.д. Но тем не менее такие банки все равно могут участвовать в той части нашего проекта, которая касается технической помощи.

Еще один вопрос, который находится в стадии обсуждения, и я думаю, что в рамках реализации данного проекта помимо того события, о котором я вас уже предупредила - об официальном открытии проекта, мы планируем еще в рамках проекта собрать основных игроков, которые в настоящее время уже существуют на рынке, чтобы более подробно и детально определить как раз те потребности, которые в настоящее время существуют у банков, с тем, чтобы коммерческие банки, не имея аллокировать определенные денежные средства на то, чтобы, например, разрабатывать процедуры, описывать эти процедуры,

писать инструкции, обучать персонал и т.д., чтобы можно было те средства, которые IFC выделила на этот проект, использовать в правильном направлении с максимальной отдачей от того, что данный проект может предложить на рынок.

Последний вопрос, который связан с тем, чтобы определиться, будут ли предъявляться какие-то дополнительные условия для участия банков в данном проекте. Речь идет прежде всего о новой практике, которая использовалась в рамках некоторых проектов технической помощи IFS, когда для того, чтобы убедиться в принципиальной заинтересованности банков по участию в данных проектах, IFC выставляла дополнительные требования в виде платы за участие в данном проекте. Правда эта плата имела символический характер, но тем не менее речь идет о том, что скорее всего в отношении данного проекта будут применяться те же самые правила. Каковыми они будут реально, я не могу сейчас озвучить. Скорее всего будет предполагаться диверсификация или различный подход в отношении различных банков, которые будут участвовать в этом проекте. И скорее всего предположительно будет использоваться следующая схема: вступительный взнос будет совсем небольшим, но если в дальнейшем IFC предоставляет финансирование в рамках данной программы, то те денежные средства, которые банк затратит на участие в этом проекте, будут компенсироваться той стоимостью, которую данный банк будет платить за предоставление финансовых ресурсов. То есть, скорее всего будет использована такая схема. Вот все, что на данный момент я могу рассказать о новом проекте IFC.

А.В.Крысин: Спасибо, Елена Григорьевна. Радостное известие. Большие деньги пришли в нашу страну. Пока они сортируют банки, но уже хорошо. Надеюсь, что процентные ставки тоже снизятся в ближайшее время.

Ю.И.Кормош: Вы говорите, что стандарты будут разработаны только для IFC. А АИЖК планирует свои стандарты разработать. Будет очень много стандартов. Может быть надо как-то сотрудничать?

Е.Г.Клепикова: Я не сказала, что будут разработаны стандарты только для IFC. Я сказала совсем другое. Подход IFC будет заключаться в том, что IFC будет продвигать те стандарты, которые ориентированы на существующий и развивающийся рынок. Если Агентство по ипотечному жилищному кредитованию будет согласно с тем, чтобы, с одной стороны, сотрудничать с IFC с точки зрения именно выработки таких совместных общих стандартов, замечательно. Если Агентство будет согласно использовать те рекомендации, которые IFC сможет дать и предложить, замечательно. Просто речь идет о том, что, скажем на мой взгляд, Агентство, ориентируясь, в частности, на определенные социальные группы, на которые обычный рынок не ориентируется, может иметь совершенно другие стандарты, которые для рынка не являются адекватными. Они являются, с одной стороны, жутко трудозатратными, и это тот вопрос, над которым Агентству нужно работать. С другой стороны, они не покрывают тех слоев населения, которые с точки зрения банковского сообщества, с точки зрения кредитора могут быть достаточно платежеспособными и кредитоспособными, но которые не подпадают под те стандарты, которые продвигаются Агентством по ипотечному жилищному кредитованию. Причем IFC в рамках данного проекта готова сотрудничать и выработать, будут ли они называться "федеральными стандартами" или по-другому, IFC совершенно не собирается их называть "стандартами IFC". Оно будет использовать эти стандарты в своей практике. И будет использовать эти стандарты в том случае, если будет осуществлять финансирование каких-то ипотечных программ. Но это не значит, что это те стандарты, которые будут навязаны всем, включая Агентство.

А.В.Крысин: Я думаю, что мы все заинтересованы в выработке единых стандартов. Здесь есть представители АИЖК. Они тоже могут учесть это при формировании своих стандартов. Я бы хотел попросить Глазунова Д.А. рассказать о концепции развития единой системы рефинансирования ипотечного жилищного кредитования.

Д.А.Глазунов: Я два слова скажу по стандартам. Мы всегда были и продолжаем оставаться совершенно открытыми для любой дискуссии в направлении совершенствования стандартов. Считаем это направление работы крайне важным, имея в виду первостепенную роль стандартизации ипотечных кредитов, которые и являются предпосылкой возникновения рынка вторичного, секьюритизации ипотечного покрытия. Без стандартизации это просто немыслимо. В этом смысле мы открыты, готовы на любой диалог, учет пожеланий, замечаний и пр. Наши стандарты являются достаточно объемным документом. Это не некая фиксация того, что было в тот момент, когда мы начали их писать, а динамичный процесс. Мы фактически постоянно ведем работу над их совершенствованием. Может быть это просто не видно или прессой не очень хорошо освещается. Они могут носить незначительный характер, но тем не менее вносятся регулярно - на ежедневной основе мы занимаемся их совершенствованием.

Мы специально проводили работу по взаимодействию с Европейским банком реконструкции и развития, который представлял нам заключение по поводу наших стандартов. Сравнивая те или иные положения из них с зарубежным опытом, итог этого заключения таков, что были там определенные предложения ЕБРР, мы их учли, и в этом смысле есть основание, документально подтвержденное, говорить о том, что по мнению ЕБРР наши стандарты соответствуют достижениям, которые сделаны другими странами в этой области. Конечно, не стоит забывать, применительно к тому, что не все слои населения охватываются, что Агентство – это специфический игрок на рынке. Это акционерное общество со 100-процентным госкапиталом. И в этой связи мы не столь вольны в принятии решений. Наши стандарты утверждаются Наблюдательным советом, который состоит из чиновников (председатель Греф), и конечно мы свою задачу видим в обеспечении развития того стандартного продукта, который являлся бы универсальным с точки зрения направления господдержки на развитие этого стандарта. Безусловно, он не может по определению охватывать все категории, все потенциальные слои потенциальных заемщиков, что существующей практикой подтверждается. Помимо наших стандартов есть большое разнообразие других стандартов – ипотечных продуктов, которые развивают банки вне зависимости от нашей деятельности. Этот аспект тоже надо принимать во внимание.

По концепции. Вкратце напомним, что Агентство создано со 100-процентным капиталом создано в 1997 г., и цель, которую Правительство поставило перед Агентством, - развитие системы ипотечного кредитования. Цель эта была закреплена сначала на уровне устава Агентства, в дальнейшем (в 2000 г.) – на уровне Постановления Правительства, которое утвердило концепцию развития ипотечного кредитования в России. Начиная с 2002 г. по сегодняшний день, Агентство осуществляет строительство региональной сети, которая на слайде показана (по состоянию на март), что охватывала 76 регионов страны, но по состоянию на сегодняшний день это уже 77 регионов страны. Под регионами мы понимаем с формальной точки зрения субъектов Федерации. То есть, 77 субъектов Федерации подключены к системе.

Что из себя представляет система, скажу в двух словах. Это основанная на договорной конструкции схема, которая состоит из системы трехсторонних договоров, заключаемых между АИЖК, с одной стороны, местными исполнительными властями субъектов Федерации (губернаторами), с другой стороны, и местными организациями, созданными

как правило с участием капитала бюджета субъектов Федерации, - так называемый "региональный оператор". Это организация, которую местная исполнительная власть субъекта Федерации уполномочивает на развитие этой деятельности, как правило присутствуя при этом более чем 50 процентами в его уставном капитале. Имеется в виду участие субъекта. По остальным долям существует большое разнообразие по субъектам, этот вопрос решается по-разному. Кое-где доля субъекта Федерации достигает практически до 100%. Трехстороннее соглашение определяет рамки взаимодействия между АИЖК, с одной стороны, и системой, которая строится этим "региональным оператором" при поддержке губернаторов на местах, с другой стороны. Принципиальным блоком вопросов, которые регулируются в таких соглашениях, являются вопросы взаимодействия по выкупу залогов, которое Агентство осуществляет у регионального оператора. А региональный оператор в свою очередь осуществляет такой выкуп у банков, которые на местах в этом регионе осуществляют выдачу ипотечных кредитов.

В ряде регионов схема была модифицирована в связи с отсутствием банков как таковых, желающих выдавать кредиты по этим стандартам, либо с неверием в успешность этого процесса. Особенно этот эффект наблюдался в начале строительства с региональной системой в 2002-2003 гг., и выходом, который позволил ситуацию развязать, была инициация выдачи региональным оператором, которые не являются банковской организацией, не ипотечных кредитов, а ипотечных займов, которые мы в последующем рефинансировали. Но вот именно процесс выдачи займов позволил постепенно подключить к процессу региональные банки, которые, увидев, что процесс реально функционирует, идет, стандарты применяются, народ такие займы берет, начали достаточно интенсивно подключаться, и сейчас мы можем говорить о том, что в основном система охватывает именно выдачу ипотечных кредитов, а не займов, хотя в некоторых регионах по-прежнему займы выдаются.

К концу 2005 г. мы рассчитываем всю территорию страны охватить этой системой. Осталось не так много регионов. Мы рассчитываем к концу года, что у нас появятся основания говорить о том, что региональная система АИЖК охватывает все без исключения субъекты РФ. Не в том смысле, что она эффективно работает во всех из этих регионов, а в том смысле, что созданы условия для того, чтобы кредиты по нашим стандартам выдавались. То есть, есть организация – региональный оператор, уполномоченная местной властью, есть возможность либо выдавать займы через этого регионального оператора, либо есть один или более коммерческих банков, которые подписали соглашение с региональным оператором о развитии такого продукта.

Третье положение. Система отстроена на единых стандартах и инфраструктуре. Еще раз подчеркну, что мы считаем этот вопрос принципиальнейшим с точки зрения последующей секьюритизации ипотечного покрытия. Без стандартизации это невозможно. По объемам приведена цифра, что объем ежемесячного выкупа залогов по всей территории страны у нас постоянно растет. К настоящему моменту он составляет порядка 1,5 тысяч ежемесячно.

Следующий слайд. Здесь приведена динамика роста объемов кредитования по нашим стандартам и, соответственно, выкупа нами этих залогов. Мы такую экспоненту построили. Она демонстрирует рост объемов, и сделан некий прогноз до конца года.

Следующий слайд. Здесь приведена некая статистика, показывающая, что достаточно по-разному ведут себя регионы. Мы не стали делать разбивку по всем регионам, а объединили по федеральным округам. Затрудняюсь сказать, какой фактор из всей совокупности факторов, оказывающих влияние на интенсивность процесса выдачи кредитов и рефинансирования, в каждом регионе преобладает, но очевидно, что это все-

таки совокупность факторов. Это и общеэкономические предпосылки в каждом из регионов, начиная с объективных факторов и заканчивая сугубо субъективными факторами, в частности, активностью личности руководителя – регионального оператора, который уполномочен губернатором на развитие системы ипотечного кредитования в рамках региона. Причем последний фактор зачастую, к нашему удивлению, играет иногда решающую роль, что приводит к тому, что в ряде регионов, в которых, казалось бы, экономические предпосылки значительно менее развиты, чем в других, но процесс организованный дает гораздо большие объемы, чем в соседних регионах.

Следующий слайд. Это интересный слайд, который показывает характеристику нашего портфеля закладных. На что хотелось бы обратить внимание. Ставка 15% - всем известный факт. Я обратил бы внимание на средний размер платежа, который осуществляет заемщик по такому кредиту (4 строчка снизу). Он в настоящий момент составляет порядка 5800 рублей ежемесячно. Кредит указан строчкой ниже. Кредиты небольшие, порядка 12-13 тысяч долларов. Но не сложно сделать расчет. И в большинстве случаев это кредиты, которые народ берет не на покупку нового жилья, а на улучшение жилищных условий. То есть, имея в собственности одно- или двухкомнатную квартиру, человек берет ипотечный кредит с тем, чтобы увеличить площадь. Ему для этого как раз не хватает соответствующей суммы. Размер кредита порядка 12-13 тысяч долларов, как показывает наша практика нескольких лет, вполне достаточный для того, чтобы в регионах задачу по улучшению жилищных условий решить. Достаточно большой спрос демонстрируется со стороны населения на наш продукт.

Следующий слайд. Тут показаны ориентиры развития системы рефинансирования на основе выкупа АИЖК закладных к 2010 году. Хочу сразу сказать, что мы не фантазировали и не брали с потолка цифры – к 2010 году 344 миллиарда ежегодной выдачи ипотечных кредитов. Это есть некие установки, которые на нас были "спущены" Правительством. Эта цифра была озвучена Правительством в 2004 году как некая цель, к которой необходимо стремиться. 344 миллиарда ежегодно – объем ипотечного кредитования. Плюс цифры, озвученные в Послании Президента в 2004 году. Это миллион семей, т.е. фактически миллион кредитов в год. Хочу сказать, что наш расчет показывает, что цифры не заоблачные, а вполне реальные и вполне достижимые. Если рассчитать, то получается, что для того, чтобы достигнуть миллиона в год, необходимо выдавать в каждом субъекте Федерации ежедневно порядка 40 кредитов. У нас отдельные субъекты к этой цифре приближаются. Именно там, где процесс наиболее технологично устроен, где организовано хорошее обучение стандартам, где достаточно развитая сеть обучающих центров специалистов банков по выдаче кредитов по нашим стандартам. Иными словами, где региональный оператор тратит много энергии на построение технологии. И как показывает опыт, это дает свои плоды.

Следующий слайд. В продолжение того, о чем я говорил, это опять к ориентирам. Понятно, что Агентство – это оператор рынка, оперирующий на рынке с помощью господдержки. Тут мы показали цифры, характеризующие необходимый уровень господдержки для того, чтобы, по нашему мнению, используя тот механизм, о котором я скажу чуть дальше, дойти до цифры в 2010 году, обозначенной Правительством и Президентом.

О механизме. Это показано на последнем слайде. С нашей точки зрения, принципиальнейшей проблемой, которая является препятствием на пути становления ипотечной секьюритизации в России в целом, рефинансированию ипотечных кредитов, в частности, является несоответствие сроков, ресурсов, необходимых для ипотечного кредитования. Наш кредит, в частности, составляет номинальным сроком 27 лет, хотя народ берет иногда на более короткие сроки – на 15-20 лет. При этом есть досрочка.

Анализ досрочки за последние 2-3 года позволяет построить прямую и прийти к выводу, что ориентировочно жизнь кредита, который мы финансируем, составляет 6-7 лет. Но тем не менее это лишь прогноз. Официально предусмотренные договором платежи у нас идут равными долями ежемесячно, т.е. одновременно происходит погашение основного долга и выплата процентов. Но с учетом досрочки получается, что график поступления платежей приобретает такую форму, как указано на этих графиках. В виде "горы". Вначале жизни кредита платежи возрастают и к концу за счет того, что погашается часть основного долга, они сокращаются. В то время как плановые показатели, плановые платежи должны бы были быть изображены в форме горизонтальной прямой, поскольку платежи равные по объему в течение всей жизни кредита. С одной стороны, ресурс, необходимый для ипотечного кредитования сроком, превышающим 15-20 лет, а именно это является залогом для того, чтобы ипотечный кредит стал доступным для человека. Это понятно, поскольку ипотечный кредит – это аванс будущих доходов, и чем на больший срок вы авансируете, тем большую сумму можно человеку предоставить. Но даже при 27-летнем сроке у нас размер ипотечного кредита не столь высок. Хотя мы принимаем во внимание еще второй фактор. То, что нашими стандартами предусмотрена невозможность направления заемщиком ежемесячно более трети дохода, официально подтвержденного, на погашение кредита. То есть, мы рефинансируем кредиты, выдаваемые по подтвержденным доходам, и при условии, что суммы, которые заемщик должен будет погашать ежемесячно, не будут превышать одну треть их доходов. Досрочка получается как раз за счет того, что у народа есть неподтвержденные доходы. В этом смысле заемщик заинтересован в том, чтобы как можно быстрее с кредитом расплатиться и направляет все, что пришло сверх официально подтвержденных доходов, на погашение кредита.

Длинный срок ресурсов для ипотечного кредитования, с одной стороны, а с другой стороны – короткий срок ресурсов, который можно занять на финансовом рынке. Известно, что на облигационном рынке этот срок составляет 3-4 года. Это тот срок, на который обычный корпоративный заемщик может выйти с не обеспеченным облигационным займом. И лишь квазигосударственные институты, типа ЛУКОЙЛ, РЖД, в последнее время вышли с гораздо более длинными заимствованиями. И то не гораздо (по-моему, 5-летние бумаги были ими выпущены, но в любом случае это не сопоставимо более чем с 20-летним сроком ресурса, необходимого для ипотечного кредитования. В этом мы видим принципиальную проблему рефинансирования, которая заключается в том, что общеизвестным правилом является невозможность принятия на себя риска несоответствия фондирования длинных активов короткими пассивами.

Именно эта проблема диктует необходимость структурирования выпуска ипотечных ценных бумаг. Мы надеемся, что в этом году первый такой выпуск сделаем, который представляет из себя ценную бумагу, удостоверяющую права на пул ипотечных кредитов с плановыми сроками погашения более 27 лет, деление этого пула на несколько выпусков или траншей ценных бумаг, один из которых будет являться рыночным траншем, т.е. траншем, удостоверяющим права на платежи, не превышающие тот срок, который на рынке реально можно взять – 3-4 года, с некой тенденцией к росту по мере развития рынка в целом и улучшения экономической ситуации. И, соответственно, часть, которая не является рыночной и рынком не будет приобретена, которая удостоверяет права на платежи дальних лет. Мы именуем этот транш "траншем дальних лет" либо рискованым не рыночным траншем. Иными словами, та часть ценных бумаг, та часть выпуска, которая удостоверяет права на ту часть пула ипотечных кредитов, которая не рефинансируется рынком. И в этом смысле мы считаем, что всегда для того, чтобы была возможность такой выпуск сделать, на рынке должен быть кто-то, кто эту нерыночную часть будет на себя скупать.

В концепции, которую мы подготовили совместно с МЭРТом, зафиксировано, что как раз этим "кто-то" на рынке будет АИЖК, хотя это не догма. Главное, что это должен быть один оператор, которого уполномочит государство. Пока государство уполномочило нас на развитие ипотечного кредитования. Возможно появится иная организация. Но это не суть. Суть заключается в том, что эту функцию на рыночных условиях без господдержки никто осуществлять не сможет. И главное, что без ее осуществления сам рынок ипотечных ценных бумаг либо упрется в необходимость фондировать длинные ресурсы, необходимые для ипотечного кредитования, - длинные активы короткими пассивами, которые на рынке есть, что означает неминуемое принятие эмитентом таких ценных бумаг на себя огромного риска процентной ставки, либо рынок будет развиваться крайне медленно в ожидании сближения разницы ресурса, имеющегося на фондовом рынке, с ресурсом, необходимым для ипотечного кредитования. Есть еще третье направление. Это развитие коротких ипотечных кредитов. С их рефинансированием такой проблемы нет. Не стоит, например, проблема с рефинансированием ипотечного кредита длиной 5-6-7 лет. Но в этом случае мы отходим от принципа, к которому необходимо стремиться, а именно: к обеспечению доступности ипотечного кредита для населения в основной своей массе. Понятно, что короткие кредиты будут доступны лишь небольшой части населения, имеющей достаточно высокий доход.

Слайд 8. Был разработан документ совместно с МЭРТом. Разработка велась более полугода. 27 января 2005 г. он прошел утверждение Наблюдательным советом АИЖК. Основные его положения обсуждались на Госсовете и получили поддержку. В настоящий момент документ находится на рассмотрении в Правительстве, и по нашей информации осуществляется работа по подготовке к его обсуждению на одном из заседаний Правительства. Документ, соответственно, был внесен в Правительство, Минэкономразвития и сейчас идет его обсуждение с заинтересованными ведомствами – с Минрегионом, ФСФР, рядом других и в аппарате Правительства.

Концепция предусматривает формирование нескольких блоков, из которых система рефинансирования ипотечного кредитования должна состоять. Первый блок – блок, именуемый нами "производственным". Это, собственно говоря, выдача ипотечных кредитов, т.е. это генерация ипотечных кредитов, выдаваемых населению банками. В этом смысле к участникам этого блока мы относим представителей инфраструктуры, которые будут способствовать банкам такие кредиты выдавать. Это ипотечные брокеры организаций, которые осуществляют консультирование населения по разнообразию ипотечных продуктов, присутствующих на рынке, помогают заполнять стандартные формы и фактически осуществляют связь между коммерческим банком, выдающим кредит, и населением. С нашей точки зрения, институт важный. Подтверждено зарубежным опытом, что создание и развитие этого института способствует увеличению объемов ипотечного кредитования. Андеррайтеры – еще один институт, который, как нам кажется, должен так или иначе возникнуть. Это организации, специализирующиеся на андеррайтинга заемщика с тем, чтобы та функция, которую банки сейчас осуществляют сами, как показывает опыт ряда других стран, выделяется на аутсорсинг, возникают специализированные организации, которые на этом специализируются, предоставляя фактически эту услугу банкам на аутсорсинге. Понятно, что специализация – путь к развитию рынка в целом и первичного кредитования, в частности.

Следующий блок накоплений ипотечного покрытия – это выкуп выданных ипотечными банками кредитов. Данную деятельность в настоящий момент осуществляем в основном мы, хотя по появляющейся информации постепенно коммерческие банки, не обладающие господдержкой, начинают схожую деятельность осуществлять. Но тут есть важный момент. Мы не видим, во-первых, однозначно себя монополистом на том рынке. Такие

упреки достаточно часто приходится слышать. Наоборот, мы считаем, что с появлением иных участников в этом блоке – блоке рефинансирования покупки у банков выданных ими ипотечных кредитов – наша доля на этом рынке должна постепенно сокращаться, и по прогнозам, сделанным в концепции, к 2008 году она должна быть сведена до нуля. Но это при условии, что для банков, выдающих кредиты, ничего не будет меняться. То есть, у них всегда будет иметься выставленная кем-то (сейчас это пока что нами) оферта на выкуп тех кредитов, которые они выдадут. Принципиально важно непрерывность этого процесса обеспечить. По прогнозам, которые мы сделали, нам кажется, что к 2008 году появится достаточное количество таких операторов, которые будут осуществлять выкуп наравне с нами, а в последующем в основном им займутся, что позволит нам с этого рынка уйти. Это стержневая идея концепции. Она как раз заключается в том, что АИЖК ни при каких обстоятельствах не должно выступать монополистом на рынке и использовать на это дело господдержку, а работать только в тех сегментах, где рыночные операторы не работают по тем или иным причинам.

Также во втором блоке приведены иные возможные участники блока накопления ипотечного покрытия. Отдельно прокомментирую специальные проектные компании. Имелись в виду те компании, которые могут выступать эмитентами ипотечных ценных бумаг по закону "Об ипотечных ценных бумагах". Они в законе именуется "специальными ипотечными агентами".

Переходя к третьему блоку, можно сказать, что это блок секьюритизации, т.е. непосредственно выпуска ипотечных ценных бумаг и привлечения финансирования с фондового рынка. Тут описана как раз та конструкция, о которой я говорил, - о необходимости разделения выпуска ипотечных ценных бумаг на два транша – на рыночный и не рыночный выпуски. Сроки и соотношение этих траншей по мере развития финансового рынка будут изменяться в сторону увеличения рыночного транша и сокращения не рыночного. Участники тоже приведены. Это банки – эмитенты ипотечных ценных бумаг, специальные проектные компании, специальные ипотечные агенты, которые будут осуществлять небанковскую секьюритизацию, и управляющие компании в смысле выдачи выпуска ипотечных сертификатов участия второго вида ипотечных ценных бумаг, который закон предусмотрел.

Все эти три блока сопровождаются четвертым, который является общим для всех трех и фактически необходим в течение всей жизни кредита. Это блок по сопровождению, то, что было отдельно подчеркнуто в предыдущем выступлении по новому проекту IFC. Чрезвычайно важный блок. Действительно принципиально важно, чтобы он был совершенно грамотно отстроен в смысле прежде всего отсутствия на нем дополнительных рисков, которые будут соответствующим образом оцениваться инвесторами при покупке, приобретении ипотечных ценных бумаг.

Следующий слайд. О прогнозе деятельности АИЖК. Этот слайд демонстрирует те функции, которые, согласно концепции, Агентство как госкомпания должна будет на себя принять в целях развития рынка. Основной тенденцией, которая в концепции описана, является постепенное сокращение непосредственно выкупа закладных за счет увеличения объема выкупа, осуществляемого иными рыночными операторами на этом сегменте, с увеличением объема выкупа не рыночных траншей. То есть, то, о чем я говорил, что к 2008 году мы надеемся произойдет уход АИЖК с рынка рефинансирования выкупа закладных у банков при условии адекватности объемов выкупа другими операторами. Это означает, что АИЖК полностью переключится на выкуп длинных "хвостов" – не рыночных траншей бумаг, т.е. к осуществлению той функции, которая будет необходима иным эмитентам ипотечных ценных бумаг для секьюритизации ипотечного покрытия.

Последний слайд – ориентиры роста объемов ипотечного кредитования по федеральным округам с разбивкой, имея в виду опять те ориентиры, которые в 2010 году по стране в целом поставлены Правительством и Президентом. Еще раз подчеркну, что это не выдуманные нами цифры. Мы из этих ориентиров исходим. Фактически мы взяли это как данность – то, что должно быть к 2010 году и построили график развития по оставшимся до 2010 года годам. Будут эти цифры иные – соответственно динамика должна быть иная. Но так нам видится развитие в условиях неизменности заданных ориентиров.

Я думаю, что есть вопросы. Я готов с удовольствием поучаствовать в дискуссии.

В.А.Семенченков (Начальник правового обеспечения Европейского трастового банка): Вы рассказывали про ипотечный сертификат участия. Как скоро они заработают? На сегодняшний момент этот закон не работает, и по нашим прогнозам не заработает и весь этот год.

Д.А.Глазунов: По ипотечным сертификатам участия мы рассчитываем в этом году, в 2006 и 2007 гг. осуществлять сами выпуски ипотечных ценных бумаг в форме облигаций. К сертификатам мы присматриваемся, но пока нам представляется более предпочтительной (по крайней мере для нас) форма облигаций с ипотечным покрытием. Еще раз повторюсь, что мы и от этой деятельности планируем отказаться к 2008 году и перейти только на выкуп не рыночных траншей. То есть, сами не будем выпускать бумаги в тот момент, когда появится достаточное количество, помимо нас, эмитентов этих бумаг. Мне сложно сделать прогноз, когда появятся сертификаты. Практика работы Рабочей группы, о которой говорилось (Гусаков), показала, что интерес там всех участников в основном сосредоточен на облигациях с ипотечным покрытием, в т.ч. это проявилось в том, что даже акты, которые предусматриваются законом, что должна выпустить ФСФР по сертификатам участия, по сути никто не вызвался даже готовить проекты этих актов. Мне кажется, что в любом случае инструмент интересный, у него есть будущее на нашем рынке. Если необходимо что-то подправить в законе, нужно выходить с соответствующими инициативами, в т.ч. в эту группу. Это как раз то место, где об этом нужно сказать, указать на недостатки, обсудить их и возможно выступить с инициативой внесения изменений в закон. Это вполне нормальная практика.

Вопрос. У вас сейчас 15 тысяч кредитов выдано?

Д.А.Глазунов: Более 16 тысяч.

Вопрос: А какое количество дефолтов?

Д.А.Глазунов: Дефолтов в смысле случаев, при которых неисполнение должником обязательств по кредиту было доведено до конца, т.е. до суда и обращение взыскания на ипотеку, таких нет ни одного. Есть дефолты, выходящие за рамки технических, по которым просрочка была достаточно велика.

Вопрос: Какие критерии? Что является кредитным дефолтом, что нет? Полгода человек не платит, месяц.

Д.А.Глазунов: Я затрудняюсь сейчас сказать точный срок. Он небольшой. Порядка месяца.

Вопрос: То есть, если месяц человек не платит, то он у вас идет проблемным?

Д.А.Глазунов: Да. Таких случаев не много. Где-то 5-6 штук.

Вопрос: На 16 тысяч 5-6 человек всего не платят больше месяца?

Д.А.Глазунов: Да. Больше количество тех, кто допускает просрочки гораздо более кратковременные, например, 1-2-3 дня. И то их количество не велико. Я думаю, что оно не выходит за несколько десятков. Есть тому свое объяснение, и мне кажется, что в основном они лежат в русле тех инструментов, которые встроены в стандарт. У нас, например, достаточно высокие требования к коэффициенту соотношения рыночной стоимости жилья в залоге и объема ипотечного кредита. Максимальный коэффициент может составлять 70%. Но мы здесь по аналогии с законом брали. Там этот коэффициент тоже составляет 70%. И главное, что в связи с тем, что у нас равные ежемесячные платежи, постоянно объем задолженности по кредитам сокращается, а цена недвижимости при этом растет или как минимум остается неизменной. В этой связи этот коэффициент по ходу жизни кредита становится все меньше и меньше. Человеку просто не выгодно допускать обращение взыскания на эту недвижимость. У нас были два таких случая, когда он сам находил покупателя на свою недвижимость, получал деньги и расплачивался с кредитом.

Вопрос: Вас же региональные операторы обслуживают, т.е. у вас в принципе нет обратной связи. Если у них какие-то дефолты...

Д.А.Глазунов: Региональный оператор у нас осуществляет сервис, т.е. он обслуживает, звонит людям, выясняет что случилось. Оперативный оператор нам эту информацию предоставляет.

Вопрос: Вы сразу получаете информацию, если кто-то не платит?

Д.А.Глазунов: Конечно. Каждый случай неплатежа для нас является случаем достаточно серьезного внимания, авральная ситуацией в Агентстве. Мы достаточно пристально разбираемся с каждым из них. В обычной схеме региональный оператор предоставляет нам информацию по платежам раз в месяц – некую общую сводную ведомость за месяц. А по таким случаям информация поступает сразу.

Текст концепции – это вопрос скорее к МЭРТу, поскольку они вносили ее в Правительство и сейчас готовят к рассмотрению на заседании Правительства. Правительством она пока не рассмотрена. У нас текст концепции есть. Я уточню, размещена ли она на сайте. Если не размещена, мы это исправим.

Ю.И.Кормош: Еще вопрос. Вы рассказывали, что в основном кредиты на 5-7 лет. Я хотел сравнить: ставка у вас постоянная или нет? Например, в Канаде по закону разрешается кредит до 30 лет выдавать, но каждые 5 лет банки имеют право изменить ставку по кредиту, т.е. по-новому согласовывается. И мы задавали вопрос: "А как у вас по статистике? Какая продолжительность ипотечных кредитов?". И в основном это 5-7 лет. Хотя страна уже давно выдает кредиты. Именно банк имеет право изменить кредитную ставку.

Д.А.Глазунов: У нас ставка постоянная. Она не может быть изменена банком по нашим стандартам. А средний срок жизни с учетом досрочки - 6-7 лет. Но досрочка – это вопрос такой: он, конечно, динамичный и подвижный. Например, прошла монетизация льгот, и мы наблюдаем уже увеличение срока жизни кредита, поскольку доходы заемщика за короткий период времени остаются неизменными, а доля обязательных платежей, которые он должен производить по ЖКХ и прочим нагрузкам, ложащимся на человека, они

сокращают тем самым долю, которую они могут направить на погашение кредита. В этом смысле досрочка очень сильно зависит от проводимых государством реформ. Реформа ЖКХ, монетизация и подобные вещи как раз и являются теми факторами, которые делают досрочку непредсказуемой для инвестора, и способными увеличить досрочку в 2-3 раза.

Вопрос: С региональными операторами у вас заключены жесткие соглашения о выкупе залоговых, да? В прессе проскакивали жалобы о том, что вы не выкупаете у региональных операторов.

Д.А.Глазунов: Эти жалобы пошли после одного мероприятия, где были допущены большие искажения в освещении этого мероприятия прессой. Жалобы касаются отказа от выкупа нами ипотечных займов, а не кредитов. Прессой не было проведено различия. Материя тонкая, пресса считает, что народу итак будет достаточно, не разберутся. Но этот вопрос, конечно, принципиальный. То есть, есть в нашей системе ипотечные кредиты, которые мы выкупаем, а есть ипотечные займы. При этом, поскольку источник для выкупа у нас – это корпоративные облигации, которые мы выпускаем на фондовом рынке с использованием господдержки, т.е. корпоративные облигации, обеспеченные госгарантиями, то есть специальный документ, принятый на уровне Правительства, а именно – Постановление № 628, которое регламентирует возможные направления использования средств, полученных нами от размещения гарантированных облигаций. Этот документ регламентирует достаточно жестко то, куда мы эти средства можем направить. В том числе он пока запрещает выкуп займов. Поэтому тот выкуп займов, который мы осуществляли, он осуществлялся нами только из средств уставного капитала, который, понятно, по своему размеру не сопоставим с теми объемами, которые мы привлекаем по облигациям. О том, что необходимо внести соответствующие изменения в это Постановление, мы Минфину говорим уже года два. Сейчас вроде бы "лед тронулся", они соответствующий проект подготовили, позволяющий нам выкупать, в т.ч. и займы. Как только он выйдет, проблема будет снята. Но все региональные операторы прекрасно об этом знают.

Вопрос: Есть операторы, которые займы выдают?

Д.А.Глазунов: Есть операторы, которые сами выдают ипотечные займы.

Вопрос: Наверное, Центральная ипотечная компания Главмосстроя?

Д.А.Глазунов: Я бы сейчас не стал называть компании, но они есть. Мы считаем в целом эту ситуацию не совсем правильной с точки зрения того, что она не должна становиться правилом, но как элемент запуска системы в регионах это, как показала практика, весьма действенный механизм. То есть, банк сначала вообще не разговаривает с региональным оператором и только после того, как реально стали видны объемы (несколько месяцев региональный оператор выдавал займы и рефинансировал у нас), начали подключаться банки. Как элемент запуска мы считаем его можно использовать, но как правило – это банковская деятельность, этим всегда должны заниматься банки. Это то, что касается жалоб. У нас заключаются с ними договоры поставок, в которых они заявляют планируемые ими объемы залоговых, которые они будут нам поставлять. Мы, соответственно, подписываемся на то, что будем их выкупать. Такие договоренности у нас возникают на краткосрочной основе, не превышающей один год, в связи с тем, что мы не можем за рамки одного года планировать свою деятельность в связи с тем, что вопрос господдержки решается от года к году. В рамках бюджетного процесса на ежегодной основе происходит решение вопроса о том, какая именно поддержка будет предоставлена Агентству в очередном году. Это еще одна из жалоб региональных операторов. Они

жалуются на то, почему Агентство не дает оферту на выкуп закладных на 3 года вперед. Это, мол, даст возможность региональным операторам планировать деятельность по инвестированию в строительство. Понятно, что строительство одним годом никогда не ограничивается. Это 2-3 года как минимум, и для привлечения средств, инвестируемых в строительство, необходимо обладать гарантией функционирования этого замкнутого цикла с окончанием рефинансирования у нас на 3 года вперед. Но мы не можем дать таких гарантий в связи с тем, что сейчас, например, май 2005 года, а мы не знаем, какой объем господдержки будет в 2006 году. Поэтому мы и настаиваем и об этом ведем переговоры с Минфином и Правительством о том, что необходимо менять форму господдержки и отходить от ежегодного ее предоставления с переходом на некую долгосрочность, что даст предсказуемость, позволит увеличить объем средств, инвестируемых в строительство через этот механизм.

Вопрос: То есть, речь идет о "первичке"? Те строители, которые "первичку" кредитуют за счет своих собственных средств, а когда она превращается во "вторичку", вы их выкупаете, да?

Д.А.Глазунов: Мы выкупаем кредиты. Но пока мы оферту на выкуп закладных можем дать только на год вперед. Мы не можем региональному оператору сказать, что да, однозначно мы выкупим у тебя закладные через три года.

Вопрос: В среднем сколько на балансе у региональных операторов кредиты висят?

Д.А.Глазунов: Это очень сложно сказать. Тут практика совершенно разнообразная.

Вопрос: Все зависит от того, с какой скоростью вы выкупаете. Если долго, то год...

Д.А.Глазунов: Покупаем мы достаточно оперативно. Скорость нашего выкупа связана только с качеством оформления документов, которое осуществляет региональный оператор. Тут у них картина тоже достаточно пестрая. Кто-то делает качественные документы, кому-то требуется исправлять по несколько раз. Но скорость выкупа у нас обусловлена только необходимостью проверки. Пока процент брака достаточно высок.

Вопрос: А у вас все региональные операторы сюда в Москву приезжают?

Д.А.Глазунов: У нас построена система депонирования закладных с использованием региональной сети Газпромбанка. Закладные поставляются региональными операторами в региональные отделения Газпромбанка и там депонируются до момента выкупа нами. Соответственно, после выкупа Газпромбанк переводит их на наши счета.

Вопрос: Кто качество закладной проверяет в Газпромбанке?

Д.А.Глазунов: Качество закладной проверяем мы.

Вопрос: Все равно сначала в Москву они попадают.

Д.А.Глазунов: В Москву попадает копия, где Газпромбанк удостоверяет, что она соответствует оригиналу. Да, не едут, а пересылают. Мы думаем, как оптимизировать этот процесс. С ростом объемов мы видим, что проблема в этом может быть. Необходимо контроль выносить на места, т.е. в регионы. Но без этого не обойтись. Пока столь высокий процент брака, мы не даже не можем перейти на выборочную проверку. У нас по-прежнему очень высокий процент некачественного оформления кредитных дел

региональными операторами. При этом надо понимать, что на самом деле они являются для нас "фильтром", т.е. то, что они отсекают, тот процент брака из общего объема, который им банки дают, я думаю превышает в несколько раз то, что доходит до нас. Да и то с браком.

Вопрос: Какова роль и место регионального оператора ...

Д.А.Глазунов: Региональные операторы должны стать проводниками госполитики по ипотечному кредитованию на местах. Если Вы имеете в виду, что будет ли у них продолжаться деятельность по поставке закладных к рефинансированию, то конечно будет. Я хочу еще раз подчеркнуть, что это иногда просто неправильно интерпретируется. То, что мы говорим, что Агентство закончит деятельность по выкупу закладных, не означает, что этот выкуп приостановится. Мы его закончим только в том случае, если появятся иные операторы, которые этот выкуп будут осуществлять в объемах, не меньших чем это делаем мы, а в постоянно увеличивающихся. В этом смысле для региональных операторов и для банков на местах ничего не изменится.

Вопрос: Это же не управляемый процесс.

Д.А.Глазунов: Абсолютно управляемый процесс. Мне кажется, что та сеть, которая создана Агентством, однозначно должна использоваться теми операторами, которые будут возникать на рынке выкупа закладных. Мы полагаем, что такими операторами в первую очередь станут крупные столичные банки или может быть имеющие приличную региональную сеть с перспективой выпуска ипотечных ценных бумаг. То есть, фактически банки – будущие эмитенты ипотечных ценных бумаг. Они сейчас прежде всего заинтересованы в накоплении у себя ипотечного покрытия. Какой смысл им приобретать ипотечное покрытие через нас, если можно это сделать напрямую? Мы просто можем предоставить соответствующую инфраструктуру и выступить, что называется, "гарантом", с одной стороны, для региональных операторов и для местных банков по выкупу, а, с другой стороны, по обеспечению надлежащего качества оформления кредитных сделок, качества закладных для банков, которые пулы будут собирать. В этом смысле для процесса ипотечного кредитования и деятельности региональных операторов ничего абсолютно не изменится. Можно сказать даже по-другому: мы будем продолжать выкупать, но не через свой баланс, если для вас такая формулировка более удобоварима. Мы можем выступать по договору комиссии или по договору поручения от имени банка, который будет на свой баланс эти закладные выкупать с целью их популяризации и выпуска ипотечных ценных бумаг, т.е. выступать доверенным или комиссионером по поручению банка и непосредственно у региональных операторов вести выкуп закладных. Под прекращением деятельности, под уходом с какого-то сегмента рынка я имею в виду проведение операций через баланс АИЖК.

Вопрос: Вы упомянули, что концепция предусматривает изменение механизма предоставления государственных гарантий по тем облигациям, которые Агентство будет выпускать. А что конкретно предлагается?

Д.А.Глазунов: Мы предлагаем ввести в законодательство понятие "субсидиарной ответственности" государства по облигационным займам Агентства. Но что мы достигаем в этом случае? Сейчас как происходит процесс? Сейчас государство...

Вопрос: Как сейчас происходит, понятно. Что конкретно Вы предлагаете? Субсидиарную ответственность, а еще что?

Д.А.Глазунов: Субсидиарную ответственность.

Вопрос: Что это значит?

Д.А.Глазунов: Сейчас есть закон о Пенсионном фонде РФ, в котором указано, что РФ несет субсидиарную ответственность по обязательствам фонда. Должно быть некое законодательное положение. Нам кажется самое место для этого – Бюджетный кодекс, хотя это только наше предложение. Бюджетникам, наверное, видней. Иными словами, это должна быть норма закона, а не подзаконного акта, устанавливающая, что государство несет ответственность по облигациям Агентства. В этом случае мы уходим от необходимости, во-первых, ежегодного осуществления деятельности по подготовке этой гарантии. Сейчас там практически полгода уходит на каждый выпуск только по согласованию пакета документации. Мы не можем сейчас выйти чаще чем 2 раза в год на рынок облигаций, поскольку сам по себе процесс согласования и выпуска и согласования условий гарантии под каждый этот выпуск занимают полгода.

Вопрос: Означает ли это, что тот объем гарантий, который государство предоставляет, вообще никаким образом не контролируется.

Д.А.Глазунов: Что значит не контролируется?

Вопрос: Потому что, если это записано просто статьей закона, что это субсидиарная ответственность по всем обязательствам Агентства, это означает, что объем ответственности, который государство несет, он может только как-то прогнозироваться, но при этом он абсолютно не определен, т.е. карт-бланш на все, что Агентство делает. Правильно?

Д.А.Глазунов: Поймите, мы не обычное коммерческое акционерное общество. У нас есть целый ряд контрольных механизмов.

Вопрос: Я знаю. Но по сути это так?

Д.А.Глазунов: Не так. Никакой бесконтрольности я не вижу в условиях, когда каждый выпуск требует одобрения, и это одобрение осуществляется по директиве премьера, которой, чтобы быть выпущенной, необходимо пройти согласование нескольких ведомств. Без этого никакой выпуск вообще не мыслим. У нас каждое более или менее значимое решение утверждается либо собранием акционеров, т.е. решением единственного участника – Российской Федерации в лице Росимущества, либо решением Наблюдательного совета, в котором присутствуют только представители государственного...

Вопрос: Теоретически весь этот объем может быть бесконечным, но ...

Д.А.Глазунов: Он не может быть бесконечным. По Вашим словам, он может быть, но это не соответствует тем предложениям, которые мы сделали.

Вопрос: На мой взгляд, теоретически все, что вы описываете, когда Агентству предоставляются абсолютно бесконечные обязательства, но регулировать этот вопрос принятием решения о запрете выпуска определенных облигаций Агентства. Да?

Д.А.Глазунов: Не совсем так. Никакой необходимости в бесконечности я лично не вижу. Сумма максимальной гарантии должна быть, безусловно, определена равно как и

механизм обеспечения возможности ее исполнения. Это вторая вещь, которую необходимо менять. Сейчас этот механизм заключается в 100-процентном резервировании средств под исполнение госгарантий. Совершенно дурацкая ситуация, но тем не менее это единственное, что позволяет на сегодняшний день Бюджетный кодекс. Означает она то, что каждый год государство закладывает в бюджет суммы в 100-процентном размере, необходимые для исполнения обязательств. Исполнение гарантий не происходит, поскольку Агентство самостоятельно осуществляет платежи. В конце года у государства возникает экономия не потраченных бюджетных средств. В то время как в начале года эти самые средства, которые закладываются, которые могут быть гипотетически исполнены, теснят реальные расходы бюджета. В этой связи понятен аргумент Минфина, что рост объемов выдачи гарантий теснит реальные расходы бюджета. Должен быть предусмотрен иной механизм и достаточно четко определен. Нам кажется, что должно быть некое частичное резервирование, основанное на принципе взвешивания по риску.

Вопрос: Я совершенно не спору с Вами в отношении того, что механизм надо менять. Я хочу уяснить Вашу позицию в отношении того, что Вы предлагаете. Вы вроде начали отвечать на этот вопрос, но ушли...

Д.А.Глазунов: Максимальный объем должен быть определен.

Вопрос: Где и как?

Д.А.Глазунов: В том же самом законе, где будет прописана ответственность. Это первое. Второе – ввести положение (оно и так действует). Посмотрите, у нас сейчас все выпуски облигаций осуществляются в соответствии с бизнес-планом, который утверждается Наблюдательным советом на ежегодной основе. Там все объемы деятельности, в т.ч. по выпуску облигаций, которые мы планируем на следующий год, зафиксированы. Мы просто за них выйти не можем.

Вопрос: Как Вы можете определить, причем в законе, тот объем гарантий, который Агентство получит от Правительства? Как в законе сейчас Вы можете? Что суммарно на все 250 лет или как? Или ежегодно объем гарантий будет такой и Вы будете дальше как-то подстраивать? Я хочу понять, какой механизм Вы предусматриваете. Я совершенно согласна с тем, что существующая система не адекватна, ее надо менять. Но вопрос на предмет того, что Вы предлагаете, потому что пока не понятно, что реально Вы предлагаете? Как это будет сделано? Мне кажется, что можно было бы существенно проще предусмотреть это в виде не государственных гарантий, а в виде кредитных линий ЦБ и т.д., когда понятно про что идет речь. В таком виде, когда Вы говорите, что это по закону и плюс какая-то непонятная цифра.

Д.А.Глазунов: Менять свой анализ риска и подтягивать все это под то, как это выглядит у АИЖК, дабы через определенное время я мог бы выстраиваться под этот процесс, потому что те банки, которые выдают кредиты, продолжают наращивать. То, что говорится в прессе о том, что россияне не могут взять кредиты и т.д., все не так. Россияне могут взять и гораздо больше, чем есть предложений на рынке на сегодняшний день. И они выстраиваются в очереди в регионах для того, чтобы их взять. Поэтому как мы потом переставим всю эту махину на новые рельсы? Если нет ответа, мы готовы поработать.

А.В.Крысин: Дмитрий Анатольевич, я даю Вам передышку. Я думаю, мы все увидимся на совещании у Гусакова. Давайте соберемся на 20 минут раньше и обсудим этот вопрос.

Д.А.Глазунов: Да, готовы обсудить в любой момент, в любой форме. Два слова скажу по поводу господдержки. Мы сделали предложение одной из возможных форм. Мы понимаем, что возможны и иные формы, в т.ч. и в виде кредитных линий, неких иных форм. Мы их тоже рассматривали. Нам показалось, что то, что мы предлагаем по законодательному введению субсидиарной ответственности, это наилучший вариант. Но не исключено, что специалисты, лучшие разбирающиеся в бюджетном процессе, а здесь нужны именно такого рода специалисты, подскажут иной путь. В концепции не предложено конкретных вариантов закрепления введения этого принципа. Там скорее сделан акцент на то, что в принципе господдержка должна быть предоставлена, на что именно – по "хвостам", по платежам дальних лет и длинным траншам и заявлены ее объемы. Вот то, что содержится в документе. Подробно вопрос о том, в каких именно формах она должна оказываться, не рассматривается. Сделаны некие предположения о том, как это должно быть. Но это должно явиться предметом специальной дискуссии, специальной работы, которую МЭРТ с ФСФР, Минфином уже начал.

А.В.Крысин: Меньше двух лет прошло с тех пор, как мы с Вами заседали в кабинете у Котенкова – полномочного представителя Президента в Госдуме. К сожалению, пока ипотечные бумаги не выпущены. Я думаю, что мы дождем этот вопрос. И Ваше мнение, как представителя АИЖК, сейчас важно для нас. Мы со своей стороны проанализировали текущее положение, которое существует в правовых актах по ипотеке. На наш взгляд, чем больше будет инструментов на рынке ипотечных, тем лучше будет, и рынок сам выберет, какой инструмент ему больше подходит.

Я бы хотел попросить Семенченкова В.А. рассказать об ипотечных ОФБУ. Возможно это новый инструмент, который мы с помощью ЦБ смогли бы запустить на рынке. И что-то есть по сертификатам участия, да?

В.А.Семенченков: Тот принцип, что чем больше актов, тем лучше руководствуются очевидные законодатели. В настоящее время мы имеем два закона: закон об ипотечных ценных бумагах от 2003 г. и закон об инвестиционных фондах 2001 г. Законы существуют параллельно, и на данный момент, благодаря определенным нормативным актам ФКЦБ и ФСФР, регулируют идентичные области. То есть, по закону об инвестиционных фондах есть так называемые "инвестиционные паи" закрытых паевых фондов, которые являются неэмиссионными именными ценными бумагами, и есть аналогичный институт – ипотечный сертификат участия, предусмотренный законом об ипотечных ценных бумагах. Разница этих двух нормативных актов только в том, что закон об инвестиционных фондах, который в общем-то писался не для этого и в котором ни слова про ипотеку и ипотечные кредиты нет, на сегодняшний день реально работает, и, как сообщил Андрей Викторович Крысин, уже зарегистрирован первый паевой инвестиционный ипотечный фонд.

Закон об ипотечных ценных бумагах работает только в одной небольшой части. По нему сегодня реально можно выпускать только облигации с ипотечным покрытием, и ипотечные сертификаты участия не работают. Не работают по той простой причине, что отсутствуют нормативные акты ФКЦБ, а сегодня и ФСФР. на данную тему по инвестиционным паям принято порядка 22 нормативных актов. Там все четко урегулировано: кто ведет реестр, как регистрируются данные паи, как работает депозитарий и т.д. Нормальный документ, может работать. Единственная проблема в том, что поскольку данный закон об инвестиционных фондах не писался для ипотеки, там существуют некие моменты, которые не позволяют нормально работать. Например, закрытый паевой инвестиционный фонд не может существовать больше 15 лет. Значит, автоматически в данный ПИФ не могут попасть кредиты свыше 15 лет.

Когда писался закон об ипотечных ценных бумагах, одновременно были написаны совершенно грамотно и разумно другие нормативные акты. Например, в Налоговый кодекс ввели, что держатели ипотечных сертификатов участия – физические и юридические лица – имеют льготное налогообложение – 9%. Заложили в Пенсионный фонд определенные позиции, согласно которым пенсионные накопления могут быть размещены в ипотечные ценные бумаги. То есть, все льготы, все сопутствующие нормативные акты писались как раз под закон об ипотечных ценных бумагах. А он сегодня не работает. Не работает, хотя закон не плохой, но уже немножко отстал от жизни, нуждается в некоем дополнении. Например, в отличие от закрытых паевых инвестиционных фондов, в которых можно принимать не только обеспеченные ипотекой кредиты, но и кредиты по долевого строительству, т.е. там, где нет ипотеки. Это прописано в Постановлении ФСФР, и сегодня можно выпускать инвестиционные паи, заполняя этот ПИФ кредитами, обеспеченными залогом имущественных прав на строящееся жилье. Такого инструмента до сих пор нет в законе об ипотечных ценных бумагах. Этот инструмент стоит заложить.

Тот момент, о чем говорил Дмитрий Анатольевич Глазунов, о соотношении 70 и 30 %, что должен иметь на начальном этапе гражданин, который желает получить ипотечный кредит. Может быть, эта цифра, на наш взгляд, завышена и отсекает определенные кредиты, которые могли бы использоваться для внесения в ипотечное покрытие. На наш взгляд, такой показатель должен быть уменьшен где-то до 15%. То есть, наша глобальная идея в том, что изначально законодатель написал для секьюритизации ипотеки конкретный нормативный акт – закон об ипотечных ценных бумагах, который сегодня работает только на половину. На наш взгляд, написать все эти нормативные акты ФСФР сегодня не сложно, потому что они существуют уже для ПИФов и будут практически идентичны. Приблизительно также будут работать реестр, депозитарий, также будут учитываться, приниматься заявки. Практически небольшие наработки уже существующих 22 нормативно-правовых актов есть и можно будет работать по нормальному закону, который для этого и писался.

В заключение хотел бы несколько слов сказать об ОФБУ, поскольку говорили, что данный институт может использоваться, и на наш взгляд, это совершенно верно. Что такое ОФБУ? Это то же самое доверительное управление. Ведь ПИФы, ипотечные ценные бумаги в виде ипотечных сертификатов участия – это доверительное управление. Институт совершенно нормальный, который позволяет решать вопросы, стоящие перед ипотекой.

Какая прелесть от ОФБУ? Во-первых, банкам проще работать только со своим регулятором. В данном случае это будет только ЦБ. Регистрация довольно не сложная. Плюс, если, например, ГК в ст.1013 запрещает передачу в доверительное управление денежных средств, то ст.5 закона о банках и банковской деятельности вкупе с 63 Положением ЦБ 1997 г. это разрешает – можно передавать в доверительное управление денежные средства. Вроде бы не плохой инструмент. Банк может создать ОФБУ из денежных средств, собранных у физических и юридических лиц. Причем в 63 Инструкции четко написано, что это могут быть рубли и валюта. Удобно. Собрали. После этого мы могли бы неплохо эти деньги разместить в ипотеку. Но, к сожалению, в данном нормативном акте ЦБ 1997 г. существуют два момента, совершенно небольшие, которые стоило бы подправить. ЦБ этим положением запрещает использовать средства ОФБУ для кредитования. Не совсем понятно. У банка что? Привлечение и размещение. Если банк привлек деньги, как ему разместить? Не иначе как кредитовать. Что ему государственные ценные бумаги покупать? Не логично. На мой взгляд, убрав этот момент из 63 Инструкции, данный инструмент вполне мог бы вписаться в ипотеку и отвечать ее

нуждам. Даже если бы было не рефинансирование, а финансирование. Собрали деньги в рублях или валюте и выдали ипотечный кредит.

[А.В.Крысин](#): Спасибо. Я думаю, что мы от Комитета по ипотеке напишем письмо в ЦБ, ФСФР и Госдуму по этим предложениям. Если у кого-то из членов Комитета будут тоже дополнения по ипотечному ОФБУ или по предложениям Валерия Андреевича Семенченкова, ждем от вас деталей. Спасибо за то, что сегодня приняли участие в заседании нашего Комитета.

Материал предоставлен Европейским Трастовым Банком специально для сайта "Ипотека в России" (Русипотека)