

Предварительно утвержден Решением совета директоров
ОАО «Ипотечное агентство Югры»
Протокол № 17 от 11.06.2014 года
Председатель совета директоров



В.С. Дудниченко

УТВЕРЖДЕН
Решением общего собрания акционеров
от 25.06.2014 № 1

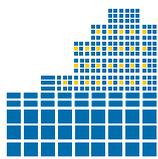


**ИПОТЕЧНОЕ
АГЕНТСТВО
ЮГРЫ**

От желаний – к возможностям!

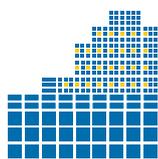
**ГODOVOЙ ОТЧЕТ
ОАО «ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО ЮГРЫ»
ЗА 2013 ГОД**



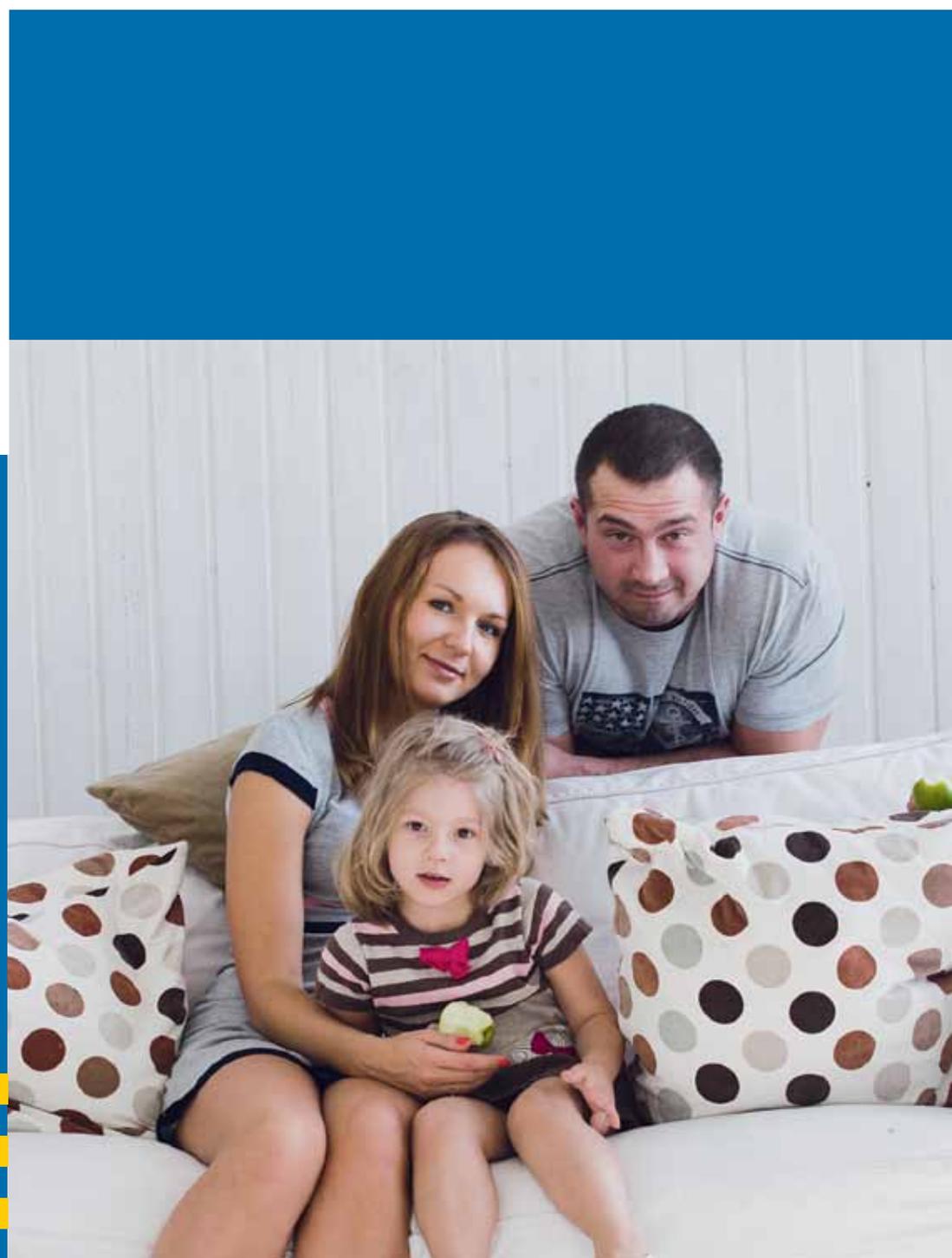


Содержание

Общие сведения об Обществе	3
Положение Общества в отрасли	5
Приоритетные направления деятельности Общества	10
Отчет совета директоров о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности	12
Итоги финансово-хозяйственной деятельности Общества	29
Перспективы развития Общества	39
Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества	44
Основные факторы риска, связанных с деятельностью Общества	45
Крупные сделки и сделки с заинтересованностью	52
Состав совета директоров	57
Сведения о генеральном директоре Общества	62
Критерии определения и размер вознаграждения генерального директора и каждого члена совета директоров Общества	62
Сведения о соблюдении Обществом Кодекса корпоративного поведения	63



Общие сведения об Обществе





Полное название организации:

Открытое акционерное общество «Ипотечное агентство Югры».

Сокращенное название организации:

ОАО «Ипотечное агентство Югры».

Юридический адрес:

Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра,
г. Ханты-Мансийск, ул. Студенческая, д. 29.

Почтовый адрес:

Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра,
г. Ханты-Мансийск, ул. Студенческая, д. 29.

Сфера деятельности:

Финансовые услуги (предоставление кредитов на покупку домов специализированными учреждениями, не принимающими депозиты, и прочее денежное посредничество).

Размер капитала по состоянию на 01.01.2014 года:

4 264 970 тыс. руб.

Оценка стоимости чистых активов:

Всего по состоянию на 1 января 2014 года – 4 265 105 тыс. руб.

Акционеры:

ОАО «Государственная страховая компания «Югория» – 99,999999973203 % акций;

ЗАО «Страховая компания «Югория-Жизнь» – 0,000000026797 % акций.

Контактная информация (в г. Ханты-Мансийске):

тел.: +7 (3467) 36-37-55, 36-37-58, тел./факс 36-37-32; электронная почта: office@ipotekaugra.ru.

Официальный интернет-сайт:

<http://www.ipotekaugra.ru>.



Положение Общества в отрасли





Стратегические цели Ипотечного агентства Югры до 2020 года (положение на рынке):

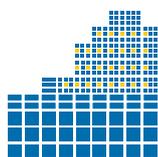
- оператор Правительства автономного округа по реализации и сопровождению окружных программ в сфере жилищной политики и жилищного строительства;
- достижение доли услуги «одного окна» (ипотечный брокер, продажа «первичного жилья») к 2020 году на рынке – 20 %;
- реализация пилотных инвестиционных проектов в 2013–2015 годах по строительству и/или приобретению наемных (арендных) домов в городах Сургуте, Ханты-Мансийске и Нефтеюганске в объеме 27 тыс. кв. метров;
- к 2020 году доля Агентства на рынке арендного жилья, сдаваемого внаем юридическими лицами (бизнес-единицами), – не менее 20 % (от общего объема ввода такого жилья в период 2016–2020 годах);
- ежегодный объем ввода жилья по программе «Гарант сбыта» до 2015 года – не менее 15 % от общего объема ввода юридическими лицами на территории автономного округа.

Розничные клиенты

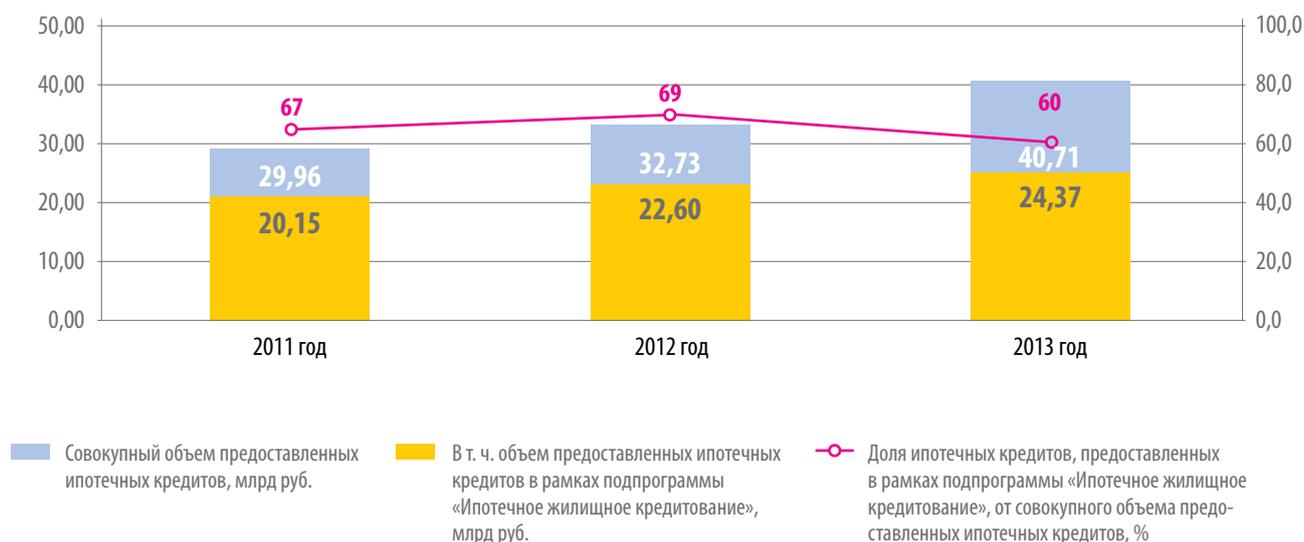
В настоящее время на решение жителей Югры о приобретении жилья в собственность большое влияние оказывает возможность использования мер государственной поддержки. По итогам 2013 года доля ипотечных кредитов, выданных с государственной поддержкой, составила около 55 %, доля объема – 60 %.

Динамика количества предоставленных кредитов





Динамика объема предоставленных кредитов

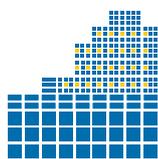


По данным ЦБ РФ, рынок ипотечного кредитования России вошел в стадию умеренного роста (+19 %), увеличение количества предоставленных населению ипотечных кредитов стабилизировалось после посткризисного «бума» предыдущих периодов.

«Коммерческая» ипотека продемонстрировала 37 % рост показателя количества предоставленных кредитов и на 61 % – их объема. Аналогичные показатели «льготного» ипотечного кредитования составили: –9 % и 8 % соответственно.

Динамика количества предоставленных кредитов

Показатель	2013 год к 2012 году	2012 год к 2011 году	2011 год к 2010 году
Российская Федерация	+19 %	+33 %	+73 %
ХМАО – Югра (весь рынок)	+7 %	–4 %	+45 %
в т.ч. «коммерческая» ипотека	+37 %	–6 %	+7 %
в т.ч. «льготная» ипотека	–9 %	–4 %	+81 %



Более существенный рост показателей объема предоставленных ипотечных кредитов как по России, так и по ХМАО – Югре можно объяснить ростом среднего размера кредита (вследствие увеличения стоимости жилья и снижения уровня первичного взноса). Рост объема предоставленной «коммерческой» ипотеки в Югре превышает таковой по России в целом практически в 2 раза.

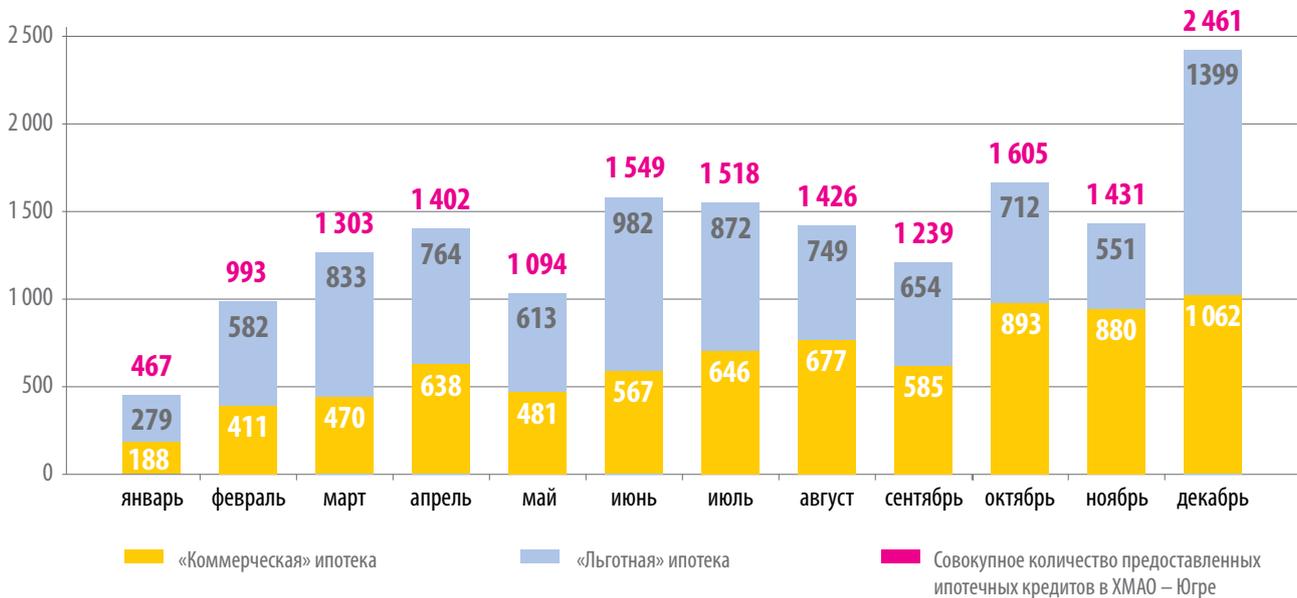
Динамика объема предоставленных кредитов

Показатель	2013 год к 2012 году	2012 год к 2011 году	2011 год к 2010 году
Российская Федерация	+32 %	+44 %	+88 %
ХМАО – Югра (весь рынок)	+24 %	+9 %	+61 %
в т.ч. «коммерческая» ипотека	+61 %	+3 %	+25 %
в т.ч. «льготная» ипотека	+8 %	+12 %	+88 %

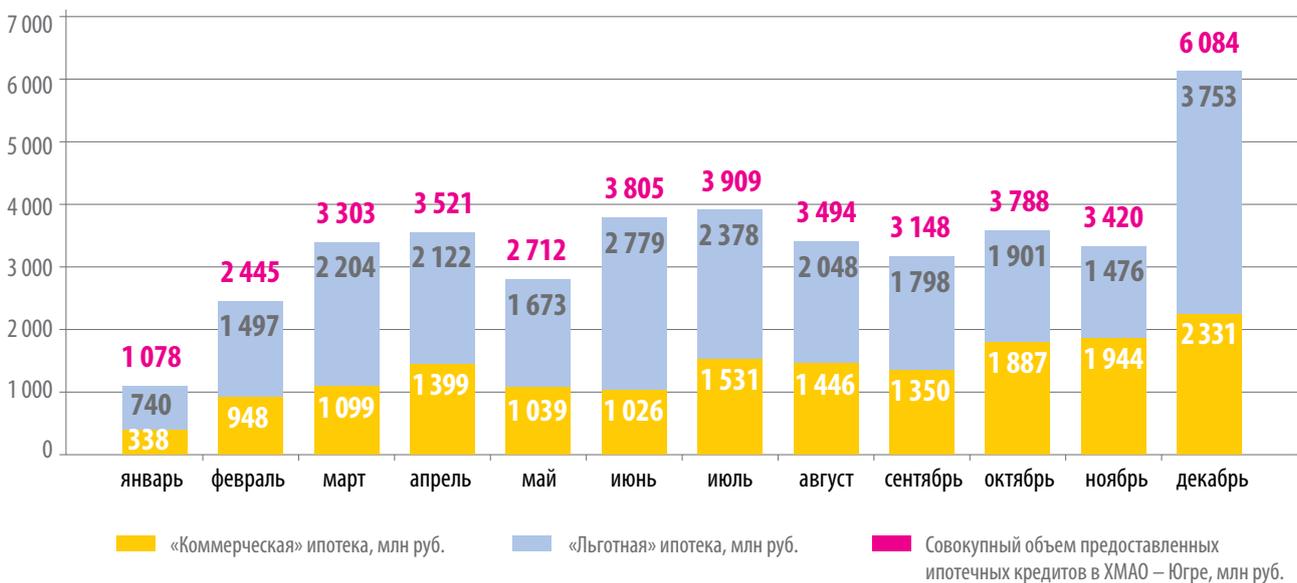
Ежемесячная динамика предоставленных «коммерческих» ипотечных кредитов в Югре демонстрирует более существенный рост в сравнении с «льготной».



Динамика количества предоставленных кредитов



Динамика объема предоставленных кредитов



В I квартале 2014 года только 30 % ипотечных кредитов предоставлены с государственной поддержкой. При этом сохранилась положительная динамика показателей совокупного количества и объема ипотечных кредитов – (+4 %) и (+2 %) соответственно.



Приоритетные направления деятельности Общества





Приоритетными направлениями деятельности Агентства в 2013 году являлись:

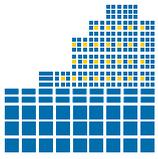
1. Реализация мероприятий целевой Программы автономного округа «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011–2013 годы и на период до 2015 года» в соответствии с заключенными государственными контрактами на оказание услуг по реализации таких мероприятий, в том числе:

- подпрограммы «Доступное жилье молодым»;
- подпрограммы «Обеспечение жилыми помещениями граждан из числа коренных малочисленных народов Севера в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре»;
- подпрограммы «Ипотечное жилищное кредитование»;
- подпрограммы «Улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан» (в части следующих категорий «граждан, состоящих на учете в органах местного самоуправления муниципальных образований Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в качестве нуждающихся в жилых помещениях, предоставляемых по договору социального найма» и «граждан, вселившиеся до 1995 года в помещения (балки, вагончики), расположенные в границах населенных пунктов автономного округа и не отнесенные к жилым помещениям»).

2. Реализация Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья – программа «Гарант сбыта».

3. Реализация пилотных инвестиционных проектов по приобретению наемных (арендных) домов гг. Сургут, Ханты-Мансийск и Нефтеюганск.

4. Совершенствование бизнес-процессов Агентства, в том числе через управление рисками, повышения прозрачности деятельности и уровня корпоративного управления.



Отчет совета директоров о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности



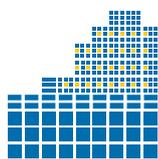


Запланированные Обществом результаты в целом достигнуты. Общество активно сотрудничает с органами государственной власти в части реализации программ по улучшению жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, оказывая услуги по реализации отдельных мероприятий целевой программы «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011–2013 годы и на период до 2015 года» по заключенным, в соответствии законодательством об оказании услуг для государственных нужд, государственными контрактами:

- подпрограммы 2 «Доступное жилье молодым»;
- подпрограммы 3 «Обеспечение жилыми помещениями граждан из числа коренных малочисленных народов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре»;
- подпрограммы 4 «Ипотечное жилищное кредитование»;
- подпрограммы 5 «Улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан» в части предоставления субсидий гражданам, проживающим в приспособленных помещениях, и очередникам.

За период оказания услуг в 2013 году по реализации мероприятий программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» на 2005–2015 годы» и отдельных подпрограмм целевой программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011–2013 годы и на период до 2015 года» в адрес Агентства по вопросам предоставления государственной поддержки:

- 53 120 обращений поступило в Единую справочную службу Агентства путем телефонного звонка;
- 3 924 обращения поступило на официальный сайт Агентства;
- 653 гражданина обратились на личный прием генерального директора ОАО «Ипотечное агентство Югры», первого заместителя генерального директора ОАО «Ипотечное агентство Югры», руководителей обособленных подразделений Агентства.



Итоги реализации подпрограмм «Доступное жилье молодым», «Обеспечение жилыми помещениями граждан из числа коренных малочисленных народов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» и «Улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан» за 2013 год по состоянию на 31 декабря 2013 года

Показатели	2012 год	2013 год	Динамика, %
------------	----------	----------	-------------

Подпрограмма «Доступное жилье молодым»

Количество обратившихся, семей	15 273	6 847	–55
Поставлено на учет, семей	12 691	7 240	–43
Предоставлено субсидий, семей	2 640	1 439	–46
Объем предоставленных субсидий, млн руб.	2 000,04	1 269,88	–37

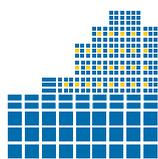
Подпрограмма «Обеспечение жилыми помещениями граждан из числа КМНС в ХМАО – Югре»

Количество обратившихся, семей	1 438	785	–45
Поставлено на учет, семей	1 128	792	–30
Предоставлено субсидий, семей	270	171	–37
Объем предоставленных субсидий, млн руб.	572,20	411,57	–28

Подпрограмма «Ипотечное жилищное кредитование»

Количество обратившихся, семей	56 436	43 407	–23
Поставлено на учет, семей	18 374	13 200	–28
Заключено трехсторонних соглашений, семей	9 355	9 943	6
Объем предоставленных с государственной поддержкой ипотечных кредитов и займов, млн руб. (без учета рефинансирования)	22 062,46	27 067,14	23
Стоимость приобретенного в рамках подпрограммы жилья, млн руб. (без учета рефинансирования)	28 684,27	33 842,47	18





Показатели	2012 год	2013 год	Динамика, %
------------	----------	----------	-------------

Подпрограмма «Обеспечение жилыми помещениями отдельных категорий граждан»

Категория «Очередники»

Количество обратившихся, семей	1 147	563	-51
Поставлено на учет, семей	839	537	-36
Предоставлено субсидий, семей	235	41	-83
Объем предоставленных субсидий, млн руб.	160,6	32,46	-80

Категория «Граждане, проживающие в приспособленных помещениях»

Количество обратившихся, семей	439	90	-79
Поставлено на учет, семей	59	82	39
Предоставлено субсидий, семей	24	4	-83
Объем предоставленных субсидий, млн руб.	14,57	2,74	-81

Категория «Работники и сотрудники ОВД и ГПС»

Количество обратившихся, семей	1 737	921	53,02
Поставлено на учет, семей	1 348	874	64,84
Предоставлено субсидий, семей	0	0	-
Объем предоставленных субсидий, млн руб.	0	0	-

Категория «Молодые ученые»

Количество обратившихся, семей	17	31	82
Поставлено на учет, семей	7	31	343
Предоставлено субсидий, семей	0	16	100
Объем предоставленных субсидий, млн руб.	0	22,83	100





Особенности реализации государственной программы

Важным фактором, влияющим на увеличение количества новых участников и сделок в рамках подпрограммы «Ипотечное жилищное кредитование» в 4 квартале 2013 года, стало вступление в силу постановления Правительства автономного округа от 09.10.2013 года № 408-п, утвердившего государственную программу Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах» и отменившего постановление Правительства № 368-п от 23.12.2010 года «О целевой программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011–2013 годы и на период до 2015 года».

Важным фактором, влияющим на уменьшение количества новых участников «субсидийных программ» стало вступление в силу с 8 июня 2013 года постановления Правительства автономного округа № 186-п, приостановившего до 31.12.2013 г. прием заявлений от граждан для участия в целевой программе «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011–2013 годы и на период до 2015 года» по подпрограммам:

- «Доступное жилье молодым»;
- «Обеспечение жилыми помещениями граждан из числа коренных малочисленных народов Севера в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре»;
- «Улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан».

Существенным фактором, имеющим влияние на реализацию государственной программы, является значительный объем накопленных «обязательств» по предоставлению субсидий льготным категориям граждан, совершившим сделки по приобретению жилья, и исключение из числа участников подпрограммы «Доступное жилье молодым» молодых семей, достигших 36 лет. Общий объем накопленных «обязательств» составил 18 млрд руб. по 23,5 тысячам семей-участников подпрограммы. По состоянию на 31.12.2013 года исключены из единых списков 2 458 молодых семей, достигших предельного возраста (1 217 семей, совершивших сделки приобретения жилья).



Подбор ипотечного кредита и направление заявки в банк

Заключены соглашения со следующими банками:

ОАО Западно-Сибирский банк «Сбербанка России»

ОАО «Ханты-Мансийский банк»

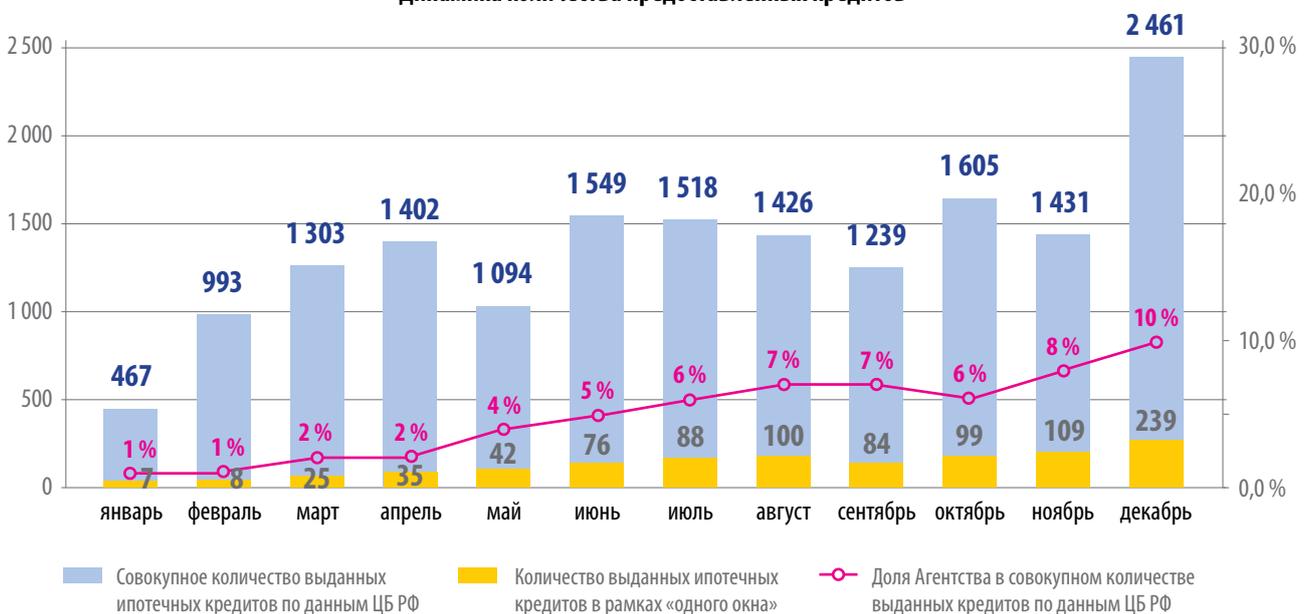
ЗАО «ВТБ24»

Банк «Уралсиб-Нижневартовск»

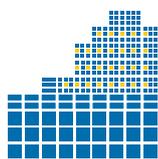
ОАО «Запсибкомбанк».

За 2013 год с помощью Агентства выдано 912 кредитов на сумму 2 394,6 млн рублей.

Динамика количества предоставленных кредитов



Доля выдачи ипотечных кредитов от объема выданных кредитов в целом по Югре по данным ЦБ РФ составила 6 %.



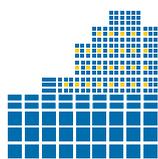
Размер вознаграждения, полученного Агентством от банков-партнеров за 2013 год составил 8 058,3 тыс. руб.

В I квартале 2014 г. наблюдается тенденция увеличения выручки по данному направлению деятельности Агентства. Наибольшая доля клиентов (69 %) используют кредитные программы Сберегательного банка, 27 % клиентов кредитуются в Ханты-Мансийском банке, 3 % – в ВТБ24. Сведения о средних параметрах ипотечного кредита в рамках услуги «одного окна» представлены в таблице.

Сведения об основных параметрах кредитов, выданных за 2013 год (по данным на 31 декабря 2013 года)

Банки	Средняя сумма кредита, тыс. руб.	Средняя процентная ставка, %	Средний срок кредита, мес.	Доля кредитов на «первичку», %
ОАО «Ханты-Мансийский банк»	2 858,17	12,71	243,9	74,6
ОАО «Сбербанк России»	2 555,46	11,96	226,9	49,4
ЗАО «ВТБ24»	2 144,41	13,20	218,4	18,7
Уралсиб-Нижневартовск	2 000,00	13,50	240,0	0
Запсибкомбанк	2 633,50	15,12	224,5	75

В I квартале 2014 года наблюдается снижение доли ипотечного кредитования участников окружных жилищных программ в 2 раза. При этом практически в два раза вырос объем «коммерческого» кредитования. Доля кредитов выданных в рамках услуги «Одного окна» в I квартале 2014 года увеличивается и составляет 9,8% от общего объема выданных кредитов в Югре по данным ЦБ РФ.



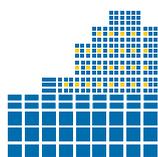
Продажа жилья

По состоянию на 31.12.2013 года Агентством заключены договоры на реализацию жилья со следующими застройщиками: ООО «Северные строительные технологии», ОФРЖС «Жилище», ООО «РКС-Югра», ООО «Управляющая компания «Сити Ассет Менеджмент» Д.У. Закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости «СибИнвестГарант», ООО «Группа проектного финансирования», ООО «Крона», ЗАО «ЮИСП».

Сведения по заключенным Агентством договорам с застройщиками (по данным на 31 декабря 2013 года)

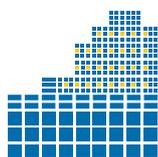
Город	Наименование застройщика	Адрес объекта	Площадь объекта, принятого на реализацию, кв. м	Площадь квартир, реализованных Агентством, кв. м	Доля площади квартир, проданных Агентством, от объема принятого на реализацию, %
Ханты-Мансийск	ООО «ССТ»	Пионерская/Строителей (Югорская звезда 2)	17 998,52	1 848,5	10,27
	РКС-Югра	ул. Гагарина, д. 39 (ЖК «Возрождение»)	18 776,87	0,00	0,00
	ООО «Крона»	ул. Шевченко, д. 51	3 048,50	658,6	21,60
Всего по Ханты-Мансийску			39 823,89	2 507,10	6,30
Нижневартовск	ООО «ССТ»	Мкр. 16, ул. Ханты-Мансийская, д. 13 (ЖД «Сибирский»)	3 253,79	331,80	10,20
		Квартал «Молодежный», ул. Мусы Джалиля, д. 25 (ЖК «Адмирал»)	3 835,93	0,00	0,00
	Итого ООО «ССТ»		7 089,72	331,80	1,24
	Группа проектного финансирования	ул. Дружбы народов, д. 286	354,70	67,80	19,11
		ул. Нефтяников, д. 44	3 523,20	0,00	0,00
	ОФРС «Жилище»	Мкр. 21.1, дом 2	19 733,00	0,00	0,00
Всего по Нижневартовску			30 700,62	399,60	1,30





Город	Наименование застройщика	Адрес объекта	Площадь объекта, принятого на реализацию, кв. м	Площадь квартир, реализованных Агентством, кв. м	Доля площади квартир, проданных Агентством, от объема принятого на реализацию, %	
Сургут	ООО «ССТ»	Мкр. 39, дом 1, ул. Крылова, д. 38 (ЖК «Александрия»)	3 283,60	0,00	0,00	
		Мкр 39, д. 3 (ЖК «Александрия»)	17 093,01	285,16	1,43	
		Мкр. 30, д. 16	9 362,35	1 185,77	12,67	
		Мкр. 30, д. 18	2 304,01	597,25	6,35	
	Итого ООО «ССТ»			32 042,97	2 068,18	4,21
	СибинвестГрупп	ул. Крылова, д. 26	2 960,70	119,90	4,05	
	ОФРС «Жилище»	Югорская/ Пролетарская	22 726,44	0,00	0,00	
Всего по Сургуту			57 730,11	2 188,08	3,79	
Нягань	ОФРЖС «Жилище»	Мкр. 7	6 314,47	325,86	5,16	
Нефтеюганск	ООО «ССТ»	Мкр. 15, д. 15	12 562,16	339,82	2,71	
Югорск	ЗАО «ЮИСП»	ул. Чкалова, д. 7	47,60	47,60	100,00	
ВСЕГО			147 178,85	5 808,06	3,95	

За 2013 год Агентством продано 5 808,06 кв. м жилья, что составляет 3,95 % от объема жилья, принятого на реализацию от застройщиков, и 0,7 % от ввода индустриального жилья в Югре в 2013 году. Ввод индустриального жилья в Югре в 2013 году составил 851,9 тыс. кв. м. По данным на 31.12.2013 года Агентство располагает 98, 631 тыс. кв. м жилья для продажи. В I квартале 2014 года заключены договоры с Застройщиками о реализации объектов площадью 16,2 тысячи квадратных метров.



Данные о проданных квартирах за 2013 год

Банки	Застройщик	Количество квартир	Площадь квартир, кв. м
Ханты-Мансийск	ООО «ССТ»	31	1 848,50
	ООО «Крона»	12	658,60
Сургут	ООО «СИГ»	3	119,90
	ООО «ССТ»	36	2 068,18
Нижневартовск	ООО «ССТ»	6	331,80
	Группа проектного финансирования	1	67,80
Нягань	ОФРЖС «Жилище»	6	325,86
Нефтеюганск	ООО «ССТ»	6	339,82
Югорск	ЗАО «ЮИСП»	1	47,60
Итого		102	5 808,06

Предоставление в аренду жилых помещений работникам бюджетных учреждений

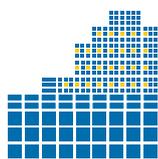
В целях приглашения высококвалифицированных, узкопрофильных специалистов для образовательных и лечебных муниципальных бюджетных учреждений в г. Югорск по ходатайству Думы города в рамках договора аренды жилых помещений, заключенного Агентством и ОАО «Служба заказчика», предоставлены восемь квартир (5 однокомнатных и 3 двухкомнатных), расположенных по адресу: г. Югорск, ул. Чкалова, д. 7, корпус 5, приобретенных в рамках программы «Гарант сбыта» в 2011 году.

Сумма средств, поступивших в ОАО «Ипотечное агентство Югры» по договору аренды жилых помещений в г. Югорске

Период	Сумма, руб.
1 января 2013 г. – 31 декабря 2013 г.	1 337 965,63

Информация о средней стоимости квартир, предоставленных в аренду ОАО «Служба заказчика»

Тип квартир	Период	Стоимость 1 кв. м, руб.	Средняя стоимость за квартиру, руб.
Однокомнатные	1 января 2013 г. – 31 декабря 2013 г.	313,70	11 644,36
Двухкомнатные		219,43	14 913,93



Корпоративные клиенты

«Гарант сбыта»

Сведения о введенных в эксплуатацию и строящихся с участием ОАО «Ипотечное агентство Югры» объектов жилой недвижимости в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в рамках Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья

Наименование муниципального образования	Площадь объекта, кв. м
<i>Введено в эксплуатацию в 2013 году</i>	
Березовский район, г.п. Березово	4 493,20
г. Урай	5 619,35
г. Ханты-Мансийск	17 542,40
г. Нефтеюганск	711,30
г. Лангепас	2 016,80
Итого	30 383,05
В рамках программы «Стимул» ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»	
г. Сургут	4 320,80
Всего за 2013 год	34 703,85

В связи с переносом срока сдачи ввода ряда объектов жилой недвижимости в эксплуатацию в 2013 году на 2014 год, в рамках программы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья (далее – программа «Гарант сбыта»), а также увеличением строительства объектов жилой недвижимости в автономном округе, кредитные учреждения стали самостоятельно активно финансировать застройщиков без участия программы Агентства «Гарант сбыта», объем ввода жилья в 2013 году в рамках программы «Гарант сбыта» составил только 34 703,85 кв. м.

По итогам I квартала 2014 года с участием Агентства, в рамках программы «Гарант сбыта», введено в эксплуатацию 8 216,50 кв. м объектов жилой недвижимости.

Планируемый ввод жилья в эксплуатацию с участием Агентства, в рамках программы «Гарант сбыта», в 2014 году составит около 115 тыс. кв. м, в том числе в рамках программы «Стимул» ОАО «Агентство финансирования жилищного строительства» 29 тыс. кв. м.



Информация о ходе реализации пилотных инвестиционных проектов по приобретению наемных (арендных) домов в гг. Сургуте, Ханты-Мансийске и Нефтеюганске Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2013 год

За 2013 год для реализации пилотных инвестиционных проектов по приобретению наемных (арендных) домов в гг. Сургуте, Ханты-Мансийске и Нефтеюганске Агентством проведены следующие мероприятия:

1. По итогам открытого конкурса на право заключения договора на участие в долевом строительстве квартир в многоквартирном доме в г. Нефтеюганск (далее – Договор) Агентством заключен и зарегистрирован 26 апреля 2013 года в Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре договор с окружным фондом развития жилищного строительства «Жилище».

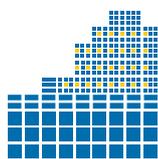
Строительный адрес наемного (арендного) дома: г. Нефтеюганск, мкр. 11Б, дом № 11

Сумма Договора – 229 041 500,00 руб. (без учета монтажа системы видеонаблюдения на наемном (арендном) доме с подключением в городскую систему г. Нефтеюганск «Безопасный город» и мебелировки квартир).

По состоянию на 31 декабря 2013 года Агентством осуществлено финансирование строительства наемного (арендного) дома в г. Нефтеюганск на общую сумму 123 257 715,36 руб., что составляет 53,81 % от общего объема финансирования наемного (арендного) дома (без учета монтажа системы видеонаблюдения с подключением в городскую систему г. Нефтеюганск «Безопасный город» и мебелировки квартир).

В настоящее время Агентством осуществлено финансирование строительства наемного (арендного) дома на общую сумму 198 271 228,44 руб., что составляет 86,57 % от общего объема финансирования наемного (арендного) дома (без учета монтажа системы видеонаблюдения с подключением в городскую систему г. Нефтеюганск «Безопасный город» и мебелировки квартир).





Проведен открытый запрос коммерческих предложений по созданию системы видеонаблюдения на наемном (арендном) доме в г. Нефтеюганск, с подключением в городскую систему г. Нефтеюганск «Безопасный город» (далее – открытый запрос коммерческих предложений).

По итогам открытого запроса коммерческих предложений между Агентством и ООО «ЛАНИТ-Урал» заключен договор по созданию системы видеонаблюдения, с подключением в городскую систему г. Нефтеюганск «Безопасный город» в наемном (арендном) доме в г. Нефтеюганск.

Проведен открытый запрос коммерческих предложений на право заключения договора с Агентством по поставки в наемный (арендный) дом в г. Нефтеюганск корпусной мебели, кухонной мебели, бытовой техники, аксессуаров для ванных комнат и санузлов и жилых помещений (далее – открытый запрос коммерческих предложений).

Планируемый срок заключения договора между Агентством с победителем открытого запроса коммерческих предложений ООО «Торговый дом «СтройКомплекс» – май 2014 года.

По состоянию на 31 декабря 2013 года строительная степень готовности наемного (арендного) дома в г. Нефтеюганск составляла 26 %. В настоящее время строительная степень готовности наемного (арендного) дома составляет 73 %.

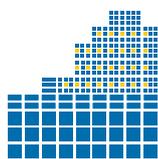
Планируемый ввод в эксплуатацию наемного (арендного) дома в г. Нефтеюганск – II квартал 2014 года.

Планируемое заселение нанимателей в наемный (арендный) дом в г. Нефтеюганск – III квартал 2014 года.

Технические параметры наемного (арендного) дома в г. Нефтеюганск, 11Б мкр., дом № 11

Тип квартир	Средняя площадь, кв м.	Количество квартир, шт.	Общая площадь квартир (без учета лоджий и балконов), кв м.
Квартира-студия	30,89	15	463,35
Однокомнатные	35,46	36	1 276,43
Двухкомнатные	58,30	20	1 166,00
Трехкомнатные	72,83	23	1 675,05
Итого	48,73	94	4 580,83





2. По итогам открытого конкурса на право заключения договора на участие в долевом строительстве квартир в многоквартирном доме в г. Сургут (далее – Договор) Агентством заключен и зарегистрирован 31 декабря 2013 года в Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре Договор с ЗАО «Югра Инвест-Строй Проект», в лице исполнительного органа ООО «Северные Технологии».

Строительный адрес наемного (арендного) дома: г. Сургут, мкр. 30, дом № 15/1.

Сумма договора – 461 765 700,00 руб. (с учетом монтажа системы видеонаблюдения на наемном (арендном) доме с подключением в городскую систему г. Сургут «Безопасный город» и мебелировки квартир).

По состоянию на 31 декабря 2013 года Агентством не осуществлялось финансирование наемного (арендного) дома в г. Сургуте. В настоящее время Агентством осуществлено финансирование строительства наемного (арендного) дома на общую сумму 339 669 420,13 руб., что составляет 74 % от общего объема финансирования наемного (арендного) дома (с учетом монтажа системы видеонаблюдения с подключением в городскую систему г. Сургут «Безопасный город» и мебелировки квартир).

По состоянию на 31 декабря 2013 года строительная степень готовности наемного (арендного) дома в г. Сургут составляла 58 %. В настоящее время строительная степень готовности наемного (арендного) дома составляет 75 %.

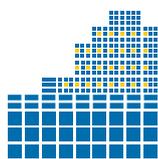
Планируемый срок сдачи наемного (арендного) дома в эксплуатацию – II квартал 2014 года.

Планируемое заселение арендаторов в наемный (арендный) дом – III квартал 2014 года.

Технические параметры наемного (арендного) дома в г. Сургут, 30 мкр., дом № 15/1

Тип квартир	Средняя площадь, кв м.	Количество квартир, шт.	Общая площадь квартир (без учета лоджий и балконов), кв м.
Квартира-студия	30,13	76	2 290,19
Однокомнатные	37,45	45	1 685,40
Двухкомнатные	56,25	34	1 912,66
Трехкомнатные	73,88	15	1 108,20
Итого	41,16	170	6 996,45





3. По итогам открытого конкурса на право заключения договора на участие в долевом строительстве квартир в многоквартирном доме в г. Сургут (далее – Договор) Агентством заключен и зарегистрирован 31 декабря 2013 года в Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре Договор с ООО «Новый Бизнес-Технологии». Строительный адрес наемного (арендного) дома: г. Сургут, мкр. 45, дом № 1.

Сумма договора – 748 751 487,00 руб. (с учетом монтажа системы видеонаблюдения на наемном (арендном) доме с подключением в городскую систему г. Сургут «Безопасный город» и мебелировки квартир).

По состоянию на 31 декабря 2013 года Агентством не осуществлялось финансирование наемного (арендного) дома в г. Сургуте. В настоящее время Агентством осуществлено финансирование строительства наемного (арендного) дома на общую сумму 113 308 024,02 руб., что составляет 15,1 % от общего объема финансирования наемного (арендного) дома (с учетом монтажа системы видеонаблюдения с подключением в городскую систему г. Сургут «Безопасный город» и мебелировки квартир).

По состоянию на 31 декабря 2013 года строительная степень готовности наемного (арендного) дома в г. Сургут составляла 1 %. В настоящее время строительная степень готовности наемного (арендного) дома составляет 8 %.

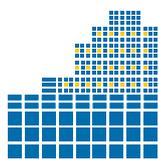
Планируемый срок сдачи наемного (арендного) дома в эксплуатацию – IV квартал 2015 года.

Планируемое заселение арендаторов в наемный (арендный) дом – I квартал 2016 года.

Технические параметры наемного (арендного) дома в г. Сургут, 45 мкр., дом № 1

Тип квартир	Средняя площадь, кв м.	Количество квартир, шт.	Общая площадь квартир (без учета лоджий и балконов), кв м.
Квартира-студия	29,60	50	1 480,22
Однокомнатные	40,59	52	2 135,71
Двухкомнатные	56,53	148	8 325,88
Итого	47,76	250	11 941,81





4. По итогам открытого запроса коммерческих предложений на право заключения договора на участие в долевом строительстве квартир в многоквартирном доме в г. Ханты-Мансийск (далее – Договор) Агентством заключен и зарегистрирован 26 марта 2014 года в Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре договор с ОАО «Версо-Монолит Инвест».

Строительный адрес наемного (арендного) дома: г. Ханты-Мансийск, ул. Рябиновая, дом № 1.

Сумма Договора – 253 556 143,35 руб. (без учета мебелировки квартир).

По состоянию на 31 декабря 2013 года Агентством еще не осуществлялось финансирование наемного (арендного) дома в г. Ханты-Мансийске. В настоящее время Агентством осуществлено финансирование строительства наемного (арендного) дома на общую сумму 139 802 990,04 руб., что составляет 55 % от общего объема финансирования наемного (арендного) дома (без учета мебелировки квартир).

По состоянию на 31 декабря 2013 года строительная степень готовности наемного (арендного) дома в г. Ханты-Мансийск составляла 30 %. В настоящее время строительная степень готовности наемного (арендного) дома составляет 46 %.

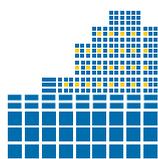
Планируемый ввод в эксплуатацию наемного (арендного) дома в г. Ханты-Мансийск – III квартал 2014 года.

Планируемое заселение нанимателей в наемный (арендный) дом в г. Ханты-Мансийск IV квартал 2014 года.

Технические параметры наемного (арендного) дома в г. Ханты-Мансийск, ул. Рябиновая, дом № 1

Тип квартир	Средняя площадь, кв м.	Количество квартир, шт.	Общая площадь квартир (без учета лоджий и балконов), кв м.
Однокомнатная	33,16	42	1 392,72
Двухкомнатная	54,14	42	2 273,88
Трехкомнатная	80,59	6	483,54
Итого	46,11	90	4 150,14





В планах Агентства к сентябрю 2014 года начать заселение двух наемных (арендных) домов в гг. Сургут и Нефтеюганск и к декабрю 2014 года в г. Ханты-Мансийск. Общая площадь планируемых к заселению наемных (арендных) домов в 2014 году составляет 15,7 тыс. кв. м.

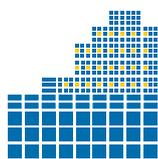
Всего в трех муниципальных образованиях автономного округа гг. Сургут, Ханты-Мансийск и Нефтеюганск планируется построить 27,6 тыс. кв. м наемного (арендного) жилья. В 2015 году предполагается ввести 12,0 тыс. кв.м наемного (арендного) жилья. Агентство выступает инвестором по строительству наемного (арендного) жилья, в дальнейшем берет на себя функции по заселению и управлению арендной недвижимостью.





Итоги финансово-хозяйственной деятельности Общества





Финансовые результаты за период с 01.01.2013 г. по 31.12.2013 г.

По состоянию на 31.12.2013 года значения финансовых целевых показателей на 2013 год стратегии выполнены на 100 % и более.

Валюта баланса

По состоянию на 31.12.2013 года валюта баланса Агентства составила 4,3 млрд руб.

Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя				Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.		структура, %		тыс. руб. (гр.3 – гр.2)	± % ((гр.3 – гр.2) : гр.2)
	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013		
1	2	3	4	5	6	7
<i>Актив</i>						
Внеоборотные активы	1 196 520	1 755 297	28,5	41,0	+558 777	+46,7
Оборотные активы	3 008 523	2 530 187	71,5	59,0	-478 336	-15,9
<i>Пассив</i>						
Собственный капитал	4 114 734	4 265 105	97,9	99,5	+150 371	+3,7
Долгосрочные обязательства	529	660	< 0,1	< 0,1	+131	+24,8
Краткосрочные обязательства	89 780	19 719	2,1	0,5	-70 061	+4,6 раза
Валюта баланса	4 205 043	4 285 484	100	100	+80 441	+1,9



Рост величины внеоборотных активов Агентства связан, главным образом, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса:

- долгосрочные финансовые вложения – 557 923 тыс. руб. По статье баланса «Финансовые вложения» отражены депозиты в рамках реализации деятельности в соответствии с Порядком работы Агентства по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья, и займы, предоставленные юридическим лицам, срок погашения которых более 12 месяцев. Так же по этой статье учитываются финансовые активы в виде льготных жилищных займов, полученных в уплату уставного капитала Агентства;

- краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) – 875 108 тыс. руб. По данной статье отражены депозиты в рамках реализации деятельности в соответствии с Порядком работы Агентства по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья, и займы, предоставленные юридическим лицам, срок погашения которых менее 12 месяцев.

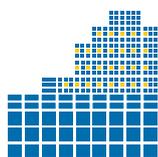
Временно свободные денежные средства размещены на депозитном счете в ОАО «Запсибкомбанк», так же по этой статье учитываются финансовые активы в виде льготных жилищных займов полученных в уплату уставного капитала Агентства, срок погашения которых менее 12 месяцев;

- дебиторская задолженность – 118 561 тыс. руб. Увеличение по отношению к 31.12.2012 г. связано с тем, что в составе задолженности по состоянию на 31.12.2013 г. отражена задолженность ОФРЖС «Жилище» по договору долевого участия в строительстве.

Уменьшение величины оборотных активов Агентства связано, главным образом, с уменьшением остатка денежных средств на 31.12.2013 года, на депозитном счете в ОАО «Запсибкомбанк».

В пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- прочие краткосрочные обязательства – уменьшение на 58 419 тыс. руб. В составе прочих обязательств отражены остатки целевого финансирования по подпрограммам 2, 3, 5 по программе «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2011–2013 годы и на период до 2015 года»;

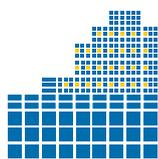


- кредиторская задолженность – уменьшение на 9 698 тыс. руб. Уменьшение задолженности по сравнению с 2012 годом обусловлено сокращением задолженности перед бюджетом по налогам и взносам (налог на прибыль). В 2012 году Общество имело кредиторскую задолженность в размере 4 289 тыс. руб. перед ОАО «Сбербанк России» по возврату перечисленных сумм основного долга и процентов заемщиков, заложенные которых были проданы Банку. В 2013 году данная задолженность Обществом была погашена.

В то же время по строке нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отражено увеличение по сравнению с 2012 годом на 145 637 тыс. руб.

Основные финансовые результаты деятельности Агентства за 2013 год

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя	
	2012 год	2013 год	тыс. руб. (гр.3 – гр.2)	± % ((гр.3 – гр.2) : гр.2)
1	2	3	4	5
1 Выручка	374 645	290 960	-83 685	-22,3
2 Расходы по обычным видам деятельности	356 459	252 381	-104 078	-29,2
3 Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	18 186	38 579	+20 393	+112,1
4 Прочие доходы и расходы, кроме % к уплате	115 098	192 020	+76 922	+66,8
5 Прибыль до уплаты процентов и налогов	133 284	230 599	+97 315	+73,0
6 Проценты к уплате	–	–	–	–
7 Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-35 126	-50 606	-15 480	–
8 Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	98 158	179 993	+81 835	+83,4

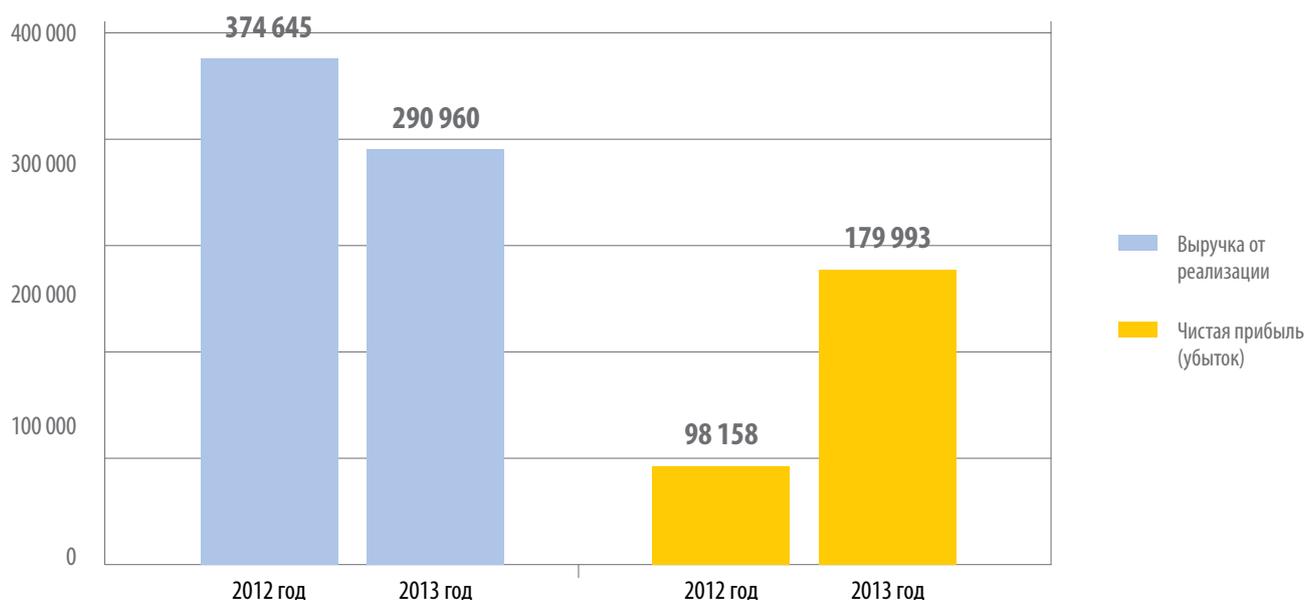


По состоянию на 31.12.2013 г. значение собственного капитала составило 4 265 105 тыс. руб., что на 150 371 тыс. руб., или на 3,7 % отличается от собственного капитала на 31.12.2012 в большую сторону.

Чистая прибыль

За отчетный период по российским стандартам бухгалтерского учета Агентством получена чистая прибыль в размере 179 993 тыс. руб., этот показатель в 2 раза больше чем в 2012 году.

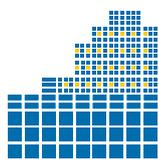
Динамика выручки и чистой прибыли, тыс. руб.



Прибыль от продаж составила 38 579 тыс. руб., что составляет 13,3 % от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 20 393 тыс. руб., или на 112,1 %.

По сравнению с прошлым периодом в текущем наблюдался уменьшение выручки от продаж на 83 685 тыс. руб. при одновременном снижении на 104 243 тыс. руб. расходов по обычным видам деятельности.

Прибыль от прочих операций за рассматриваемый период составила 192 020 тыс. руб., что на 76 922 тыс. руб. больше, чем прибыль за аналогичный период прошлого года.

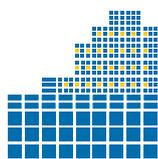


Структура доходов и расходов в сравнении 2012 года и 2013 года

Наименование	Сумма, тыс. руб.		Отклонение	
	2012 год	2013 год	сумма, тыс. руб.	%
<i>Доходы</i>				
Доходы от основных видов деятельности	374 645	290 960	-83 685	-
Проценты к получению	176 087	213 439	+ 37 352	-
Прочие доходы	273 110	2 049	-271 061	-
Итого	823 842	506 448	-317 394	-61,47
<i>Расходы</i>				
Расходы по основным видам деятельности (себестоимость)	356 119	251 876	-104 243	-
Коммерческие расходы	340	505	+165	-
Прочие расходы	334 099	23 468	-310 631	-
Итого	690 558	275 849	-414 709	-39,95

В структуре доходов Агентства основную долю – 57,45 % – составляют доходы от основных видов деятельности, к которым относятся выручка от реализации мероприятий по государственным контрактам, начисленные проценты по договорам льготных жилищных и ипотечных займов, начисленные проценты по договорам займов юридическим лицам, от реализации квартир, сдачи в аренду жилых помещений, а так же рекламной деятельности.

В структуре расходов Агентства основную долю – 91,31 % составляют расходы по основным видам деятельности, которые включают в себя затраты на оплату труда персонала, страховые взносы, расходы, связанные с обслуживанием портфеля займов, реализацией квартир, налоги, командировочные расходы, услуги связи, амортизационные отчисления на возмещение стоимости основных фондов, а так же прочие хозяйственные расходы связанные с обеспечением деятельности Агентства.



По результатам деятельности за 2013 год показатель Cost-to-Income (отношение операционных расходов к операционным доходам) составил 87 %, за аналогичный период 2012 года показатель составил 95 % (доходы за 2013 года в отношении к доходам 12 месяцев 2012 года уменьшились на 22 %, при этом расходы сократились на 29 %).

Рентабельность собственного капитала

Показатель рентабельности собственного капитала является важнейшим финансовым показателем отдачи для собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал.

По состоянию на 31.12.2013 года рентабельность собственного капитала (return on equity, ROE) составляет 4,3 %, что выше планируемого по итогам 2013 года на 30 %.

Увеличение показателя ROE обусловлено увеличением чистой прибыли Агентства за отчетный период.

Значение основных контрольных коэффициентов ОАО «Ипотечное агентство Югры» на 31 декабря 2013 года

Показатель	Значение показателя (в % или в копейках с рублями)		Изменение показателя	
	2012 год	2013 год	(гр.3 - гр.2)	± % (гр. 3 - гр. 2):гр. 2
1	2	3	4	5
Рентабельность чистых активов, %	2,4	4,3	+1,9	+79,2
Рентабельность инвестированного капитала, %	2,3	4,2	+1,9	+79,2
Рентабельность собственного капитала, %	2,4	4,3	+1,9	+79,2
Коэффициент текущей ликвидности	33,4	127	+93,6	+280,2
Коэффициент абсолютной ликвидности	32,8	119	+86,2	+262,8
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	1,0	1,0	–	–



Структура средств Общества и их источников остается достаточно постоянной. Стабильность имущественного положения, отсутствие заемных средств свидетельствуют о том, что Общество работает устойчиво, уверенно наращивая свой экономический потенциал. Общество в целом и в разрезе подразделений может оценивать эффективность своих решений, делать соответствующие выводы на будущее и полноценный анализ деятельности.

Не смотря на устойчивость положения, существуют риски, возникновение которых негативно отразится на стабильности положения Общества. К таким рискам относится угроза нарушения сроков возврата займов, не обеспеченных залогом, предоставленных юридическим лицам:

1. Заем в сумме 180 000 тыс. руб. (цель – на пополнение оборотных средств), предоставленный ЗАО «Строительная компания ВНСС» по договору от 04.03.2013 г., заем предоставлен сроком до 30.09.2014 года. Проценты выплачиваются заемщиком ежеквартально, нарушения сроков возврата процентов не допускалось.

25.02.2014 г. подписано дополнительное соглашение, меняющее порядок выплаты процентов по займу: срок выплаты по займу с 01.01.2014 г. устанавливается одновременно с возвратом суммы основного долга до 30.09.2014 г.

Риски – нарушение срока возврата основной суммы долга, уменьшение чистой прибыли в результате формирования резервов под обесценение финансовых вложений.

2. Заем в сумме 200 000 тыс. руб. (цель – финансирование строительства объекта «Административное здание по ул. Мира»), предоставленный ЗАО «ХМДЦ» по договору от 11.04.2013г., заем предоставлен сроком до 14.08.2015 года.

Проценты выплачиваются заемщиком ежеквартально, нарушения сроков возврата процентов не допускалось.

Риски – нарушение срока возврата основной суммы долга, уменьшение чистой прибыли в результате формирования резервов под обесценение финансовых вложений.



3. Заем Акционеру ОАО «ГСК «Югория» в сумме 500 000 тыс. руб., договор от 29.08.2013 года, заем предоставлен сроком до 31.08.2014 года.

Проценты выплачиваются заемщиком ежеквартально, нарушения сроков возврата процентов не допускалось.

Риск – уменьшение оборотных средств в результате принятого решения о возврате займа путем погашения задолженности посредством выплаты дивидендов.

В бюджете Акционера на 2014 год зафиксирован возврат займа путем погашения задолженности посредством выплаты дивидендов, в размере 100 % от нераспределенной прибыли прошлых лет. В связи с этим в рамках 2014 года существует угроза временного возникновения недостатка денежных средств, достаточных для своевременного и полного финансирования наступивших расходов.

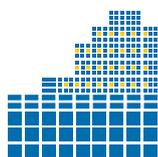
4. Заем Акционеру ОАО «ГСК «Югория» в сумме 800 000 тыс. руб., договор от 03.12.2013 года, заем предоставлен сроком до 31.12.2020 года.

Проценты выплачиваются заемщиком ежеквартально, нарушения сроков возврата процентов не допускалось.

Риски – нарушение срока возврата основной суммы долга, уменьшение чистой прибыли в результате формирования резервов под обесценение финансовых вложений.

Среди показателей, имеющих хорошие значения, можно выделить следующие:

- чистые активы превышают уставный капитал на 533 323 тыс.руб. или на 14,3 %, к тому же они увеличились за анализируемый период на сумму 150 371 тыс.руб. или на 3,7 %.
- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное 1,0 можно характеризовать как очень хорошее;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью соответствует нормативному значению;
- полностью соответствует нормальному значению коэффициент абсолютной ликвидности;
- идеальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств;
- прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за рассматриваемый период составила 179 993 тыс. руб. (+81 835 тыс. руб. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).



Налоги, уплаченные ОАО «Ипотечное агентство Югры» в региональный бюджет в 2013 году

Вид налога	Сумма, тыс. руб.
Налог на прибыль	18 337
Налог на доходы физических лиц	61 128
Налог на имущество	83
Итого	79 548

Информация об объеме использованных ОАО «Ипотечное агентство Югры» в 2013 году энергетических ресурсов в натуральном выражении и денежном выражении

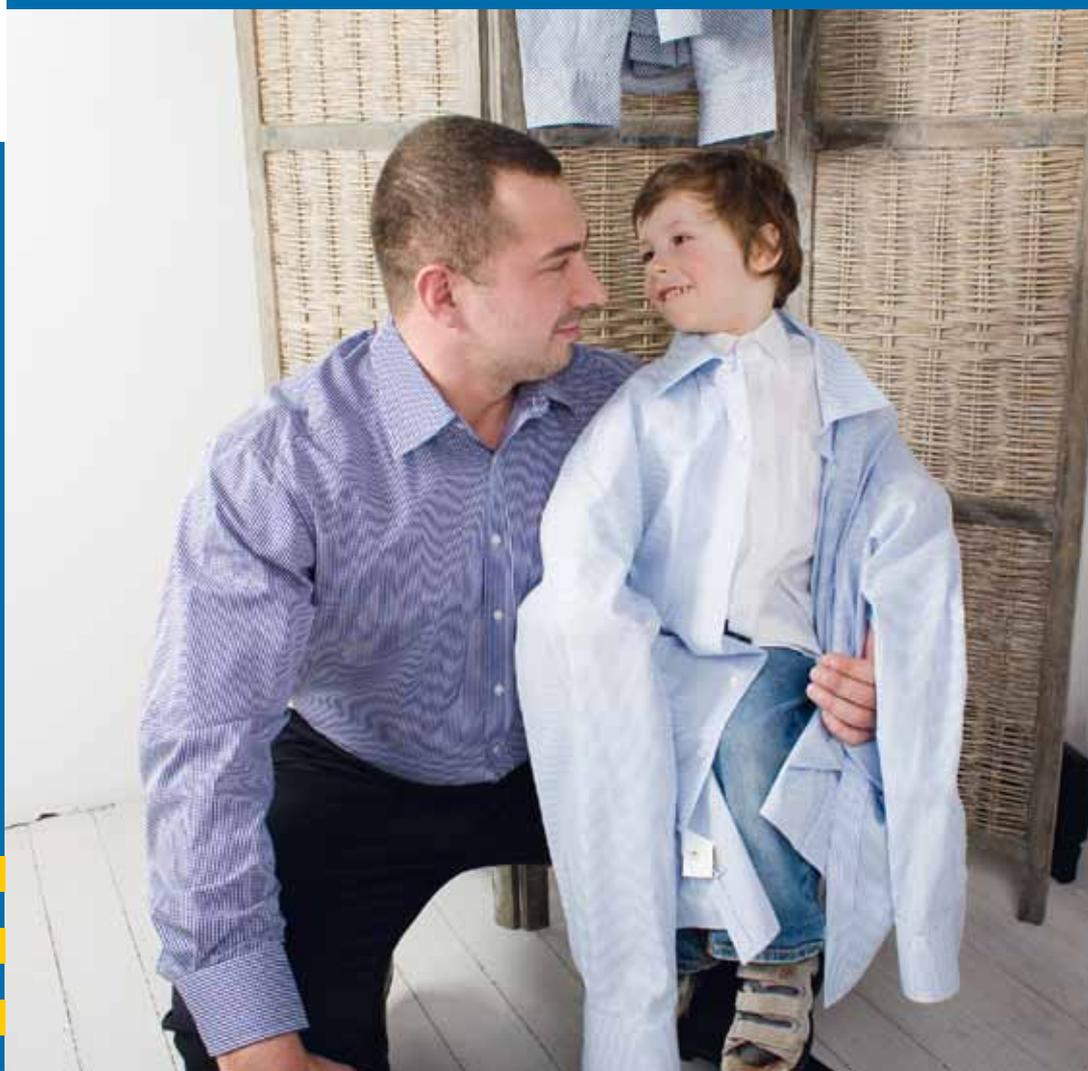
Виды энергоресурсов	Количество	Сумма, руб.
Электроэнергия (кВт)	78 040,4	269 075
Теплоэнергия (Гкал)	880,1	113 339
Бензин (литры)	7 244,0	237 814

Информация о финансовых показателях ОАО «Ипотечное агентство Югры» по международным стандартам финансовой отчетности на 31.12.2013 года

Показатели	Сумма, руб.
Активы	4 073 894
Обязательства	10 756
Выручка от основных видов деятельности	117 539
Прибыль до налогообложения	161 128
Чистая прибыль	119 852



Перспективы развития Общества





Стратегические цели компании

В перспективе Агентство планирует достичь следующих показателей развития:

1. Финансовые показатели развития:

- ОАО «Ипотечное агентство Югры» – финансово устойчивая компания, получающая необходимую прибыль для финансирования уставной деятельности и развития, но не преследующая в качестве основной цели повышение прибыли;
- достижение ROE (рентабельность собственного капитала) к 2020 году не менее 6,8 %.

2. Положение на рынке:

- «оператор» Правительства автономного округа по реализации и сопровождению окружных программ в сфере жилищной политики и жилищного строительства;
- достижение доли услуги «одного окна» (ипотечный брокер, продажа первичного жилья) к 2020 году на рынке – 20 %;
- реализация пилотных инвестиционных проектов в 2013–2015 годах по строительству и/или приобретению наемных (арендных) домов в городах Сургуте, Ханты-Мансийске и Нефтеюганске в объеме 27 тыс. кв. м;
- к 2020 году доля Агентства на рынке арендного жилья, сдаваемого внаем юридическими лицами (бизнес-единицами), – не менее 20 % (от общего объема ввода такого жилья в период с 2016 по 2020 год);
- ежегодный объем ввода жилья по программе «Гарант сбыта» до 2015 года – не менее 15 % от общего объема ввода жилья юридическими лицами на территории автономного округа.

3. Качественные показатели развития:

- уровень удовлетворенности клиентов качеством предоставления услуг не менее 4 (по пятибалльной шкале);
- стопроцентно узнаваемый (позитивный) бренд;
- современная IT-платформа;
- рост производительности труда;
- высокопрофессиональные и заинтересованные сотрудники.





Перспективы развития в сфере отношений с розничными клиентами

Основной моделью ведения розничного бизнеса Агентства является услуга «одного окна», позволяющая с минимальными временными и финансовыми затратами удовлетворить потребность семьи в улучшении жилищных условий как путем приобретения жилья в собственность, так и через долгосрочную аренду жилых помещений.

При этом на первоначальном этапе (2013–2015 годы) для удовлетворения потребности семьи в улучшении жилищных условий в качестве базовой услуги будет предоставлена государственная поддержка, а в дополнение – услуги, непосредственно связанные с приобретением жилья в собственность.

В дальнейшем по мере развития компетенций и возможностей Агентства базовым продуктом станет именно жилое помещение, приобретаемое в собственность или арендуемое. Все остальные услуги станут дополнительными.

Ориентация на клиента, формирование индивидуальных предложений конкретной семье позволят Агентству наилучшим образом использовать свои конкурентные преимущества: филиальную сеть, широкую клиентскую базу, бренд и положительную репутацию.

Именно сочетание услуги «одного окна» при работе с клиентами с масштабом деятельности Агентства будет являться источником конкурентного преимущества Агентства в розничном бизнесе. Реализация такого подхода обеспечит высокий темп роста партнерских продаж и доходов, что позволит Агентству стать крупнейшим в Уральском федеральном округе центром по решению жилищного вопроса.

В розничном бизнесе Агентство намерено сосредоточиться на следующих направлениях развития:

1. Предложение клиентам комплексного продукта, позволяющего конкретной семье, не имеющей профессиональных навыков и знаний в области сделок с недвижимостью, удовлетворить свою потребность в улучшении жилищных условий доступным способом.





Комплексный продукт будет основан на услугах по подбору вариантов жилых помещений для приобретения или аренды и услугах по совершению всех необходимых сделок, сопровождающих процесс приобретения или аренды жилья. Агентство будет решать все возникающие вопросы со всеми участниками процесса: гражданами, покупающими или арендующими жилье, банками, собственниками и продавцами жилья, страховыми компаниями, органами государственной власти и органами местного самоуправления. Агентство будет обеспечивать максимальную эффективность использования клиентами средств, направленных на улучшение жилищных условий и безопасность финансовых вложений семьи.

2. Повышение качества предоставляемых услуг и создание «клиентоориентированной» компании, предполагающие изменение менталитета и поведения сотрудников на основе корпоративных программ обучения и развития персонала, изменения бизнес-процессов, обеспечивающих комфортность и скорость получения услуг. При этом Агентство обеспечит «потоковость» предоставления услуг, то есть стандартное обслуживание большого количества клиентов в короткие сроки высокого качества. Внедрение Агентством системы «обратной связи» с клиентами, которая позволит выявлять точки роста в сервисном обслуживании клиентов и мотивации персонала, напрямую связанные с системой оплаты труда.

3. Укрепление бренда компании, его капитализации и позитивности. Постепенный переход от восприятия бренда Агентства исключительно как государственной структуры к восприятию бренда как стабильной, эффективной и надежной компании.

Перспективы развития в сфере отношений с корпоративными клиентами

На корпоративном рынке Агентство намерено существенно укрепить свои конкурентные позиции. Предпосылками этого является необходимость обеспечения конкуренции на рынке первичного жилья, общего снижения уровня цен на жилые помещения, развития рынка доступного арендного жилья и антикризисных механизмов стимулирования жилищного строительства. Источниками конкурентного преимущества Агентства в сфере строительства жилья являются сложившийся опыт реализации собственной программы по стимулированию привлечения финансовых ресурсов застройщиками, ресурсная база Агентства, а также формирование значительного по объемам собственного жилого фонда в рамках реализации Концепции развития рынка арендного жилья в автономном округе.





В корпоративном бизнесе Агентство планирует развивать следующие направления:

1. Формирование собственного фонда арендного жилья путем строительства наемных (арендных) домов и управления ими.

В 2013–2015 годах толчком для развития данного направления будет являться реализация пилотных инвестиционных проектов по строительству и приобретению наемных (арендных) домов в городах Сургуте, Ханты-Мансийске и Нефтеюганске в объеме около 27 тысяч кв. м в рамках Концепции развития рынка арендного жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на период до 2020 года, утвержденной постановлением Правительства автономного округа от 22.09.2012 № 329-п.

До 2020 года Агентство намерено увеличить собственный арендный фонд до 82 тыс. кв. м жилых помещений. Собственный арендный фонд Агентства будет предназначен, в первую очередь, для работников бюджетной сферы.

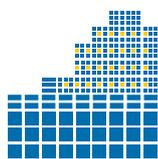
Эта работа потребует взаимодействия с инвесторами, застройщиками, банками, ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», страховыми и управляющими компаниями, органами государственной власти и органами местного самоуправления.

2. Развитие собственного продуктового ряда для застройщиков жилья эконом-класса. Результаты программы Агентства «Гарант сбыта» подтверждают актуальность и необходимость развития продуктового ряда для застройщиков/инвесторов в текущем периоде, осуществляя предложение по участию в программе на гибких условиях, адаптированных к масштабам бизнеса застройщиков и объемам строительных проектов.

Реализацию программы «Гарант сбыта» Агентство намерено продолжить до 2015 года в соответствии со сроками действия программы развития жилищного строительства в автономном округе и федеральной программы «Стимул» ОАО «АИЖК» и только в качестве антикризисного механизма и механизма стимулирования строительства на «трудных» рынках.

3. Взаимодействие с региональными и местными властями по вопросам проведения жилищной политики. В первую очередь, реализация проектов по строительству доступного жилья как в плане приобретения, так и аренды зависит от эффективности созданных моделей реализации жилищной политики, которые формируются через утверждение и исполнение нормативных правовых актов автономного округа и Российской Федерации в области жилищной политики.

Реализуя совместные проекты с корпоративными клиентами, Агентство будет работать по системе обратной связи с Правительством автономного округа и органами местного самоуправления, разрабатывать предложения по совершенствованию механизмов жилищной политики и внедрению новых.



Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества

По результатам 2012 финансового года по обыкновенным акциям
ОАО «Ипотечное агентство Югры» единственному акционеру
выплачены дивиденды в размере 29 447 510 рублей.





Основные факторы риска, связанные с деятельностью Общества





К основным рискам в деятельности ОАО «Ипотечное агентство Югры» можно отнести:

Репутационный риск – риск возникновения у Агентства убытков вследствие формирования в обществе негативного представления о качестве оказываемых услуг или характере деятельности в целом.

Информационно-технологический риск – риск потерь вследствие сбоев и отказов информационных систем, программ или баз данных, систем передачи информации и прочего технологического оборудования, необходимого для осуществления деятельности.

Политический риск – вероятные потери Агентства, возникающие в связи с изменением политической ситуации в Российской Федерации, субъекте Российской Федерации, а также в связи с изменением приоритетов направления развития страны и субъекта Российской Федерации.

Финансовый риск – вероятные потери, возникающие в результате изменений условий кредитования/ размещения депозита и др., условий привлечения и размещения средств, а также в связи с опережающим ростом затрат Агентства по отношению к росту доходов, вызванному низкой производительностью труда на фоне опережающего роста стоимости рабочей силы, являющейся основной статьёй расходов Агентства.

Стратегический риск – риск возникновения убытков вследствие изменения или ошибок (недостатков) при определении и реализации стратегии развития.

Коммерческий риск – возможное отклонение доходов или затрат проекта от плановых значений, изменения конъюнктуры рынка, колебаний цен на рынке недвижимости.

Технологический риск – все виды пагубного влияния результатов или самого процесса строительства доходного дома на здоровье человека и на природную среду, связанные с качественными изменениями социальной и экологической среды.





Риск периода строительства – проектировщики, подрядчики, характеристики строительной площадки – все это может меняться. Строительные работы почти всегда в чем-то уникальны, а это создает риски.

Юридический риск – риск, связанный с получением лицензий, сертификатов, разрешений и согласований застройщика/подрядчика. Возможные судебные иски к застройщику/подрядчику со стороны других организаций.

Криминальный риск – хищения имущества со стороны арендаторов жилых помещений, незаконное предоставление жилых помещений.

Экологический риск – возможный ущерб окружающей среде и последствия такого ущерба.

Географический риск – связанный с географическими особенностями страны и региона, в том числе повышенной опасностью стихийных бедствий, возможным прекращением транспортного сообщения в связи с удаленностью и/или труднодоступностью.





Управление рискам

Управление рисками – действия по управлению (политика управления) компанией с пониманием возможности наступления неблагоприятного события.

Цель управления рисками – это повышение устойчивости развития компании, снижение вероятности потери части или всей стоимости компании.

Принципы Агентства по управлению рисками:

целостность – рассмотрение элементов совокупного риска Агентства в разрезе корпоративной системы управления рисками;

открытость – запрет на рассмотрение корпоративной системы управления рисками как автономной или обособленной;

структурность – комплексная система управления рисками имеет четкую структуру;

информированность – управление рисками сопровождается наличием объективной, достоверной и актуальной информации;

непрерывность – процесс управления рисками осуществляется на постоянной основе;

цикличность – процесс управления рисками представляет собой постоянно повторяющийся выстроенный цикл его основных компонентов.

Первый этап – выявление (постоянный мониторинг) и оценка (ранжирование) угроз, с которыми компания может столкнуться в процессе своей деятельности.

Второй этап – поиск альтернатив, рассмотрение менее рискованных вариантов осуществления деятельности с возможностью получения тех же доходов.

Третий этап – решение принимать эти риски или уклоняться от них.

Принятие рисков подразумевает, что Агентство берет на себя ответственность по самостоятельному предотвращению, ликвидации последствий этих рисков.

Уклонение от рисков подразумевает, что Агентство либо избегает определенных видов деятельности, связанных с данными рисками, либо страхует (перекладывает) их.





Управление финансовыми рисками

При управлении финансовыми рисками Агентство придерживается следующих правил:

- своевременная продажа объекта жилой недвижимости в подходящий момент и по приемлемой цене;
- разработка индивидуального механизма при составлении графика продаж при реализации объектов жилой недвижимости;
- разработка и своевременное проведение рекламной, информационной кампании;
- страхование объектов жилой недвижимости;
- планирование денежных средств для поддержания продажного вида объектов жилой недвижимости;
- мониторинг изменения динамики цен на рынке недвижимости;
- своевременный анализ спроса на объекты жилой недвижимости среди населения;
- разработка специальных предложений и мероприятий по стимулированию сбыта;
- привлечение специализированных лиц для реализации объектов жилой недвижимости;
- обучение сотрудников техникам продаж, повышению квалификации, организации тренингов, семинаров;
- своевременный анализ уровня ликвидности оборотных активов, порождающих разбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков;
- анализ известных будущих платежей;
- составление прогноза появления возможных будущих обязательств;
- оценка способности по привлечению дополнительных денежных средств;
- распределение между участниками проекта риска;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов;
- полная оплата объектов жилой недвижимости только после подписания акта соответствия квартир;
- своевременная проверка застройщика перед заключением сделки купли-продажи квартир;
- создание резерва под обеспечение возможных штрафных санкций и пени в качестве меры самострахования;
- совершенствование структуры капитала, основных средств, порождающих несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков по объемам.





Управление юридическими рисками

С целью управления и контроля за правовым риском в компании проводятся следующие мероприятия:

- разработаны внутренние правила согласования и визирования юридически значимой для компании документации;
- проводятся проверки соблюдения действующего законодательства (соответствие контрактных и внутренних документов компании действующему законодательству, нормативным документам регулирующих органов);
- в деятельности используются типовые формы документов, разработанные юридическим отделом;
- осуществляется мониторинг действующего законодательства с доведением основных и значимых изменений в оперативном порядке до сотрудников структурных подразделений компании через внутреннюю корпоративную сеть;
- своевременное внесение предложений по изменению внутренних нормативных правовых актов, а также субъекта Российской Федерации;
- предварительная и тщательная юридическая проверка чистоты сделки, документов и полномочий покупателя/продавца.

Управление стратегическими рисками

С целью управления и контроля за стратегическим риском в компании проводятся следующие мероприятия:

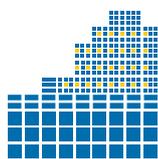
- привлечение достаточного количества компетентных внешних и внутренних экспертов;
- наличие процедур регулярного контроля стратегических рисков и оценки отклонений.



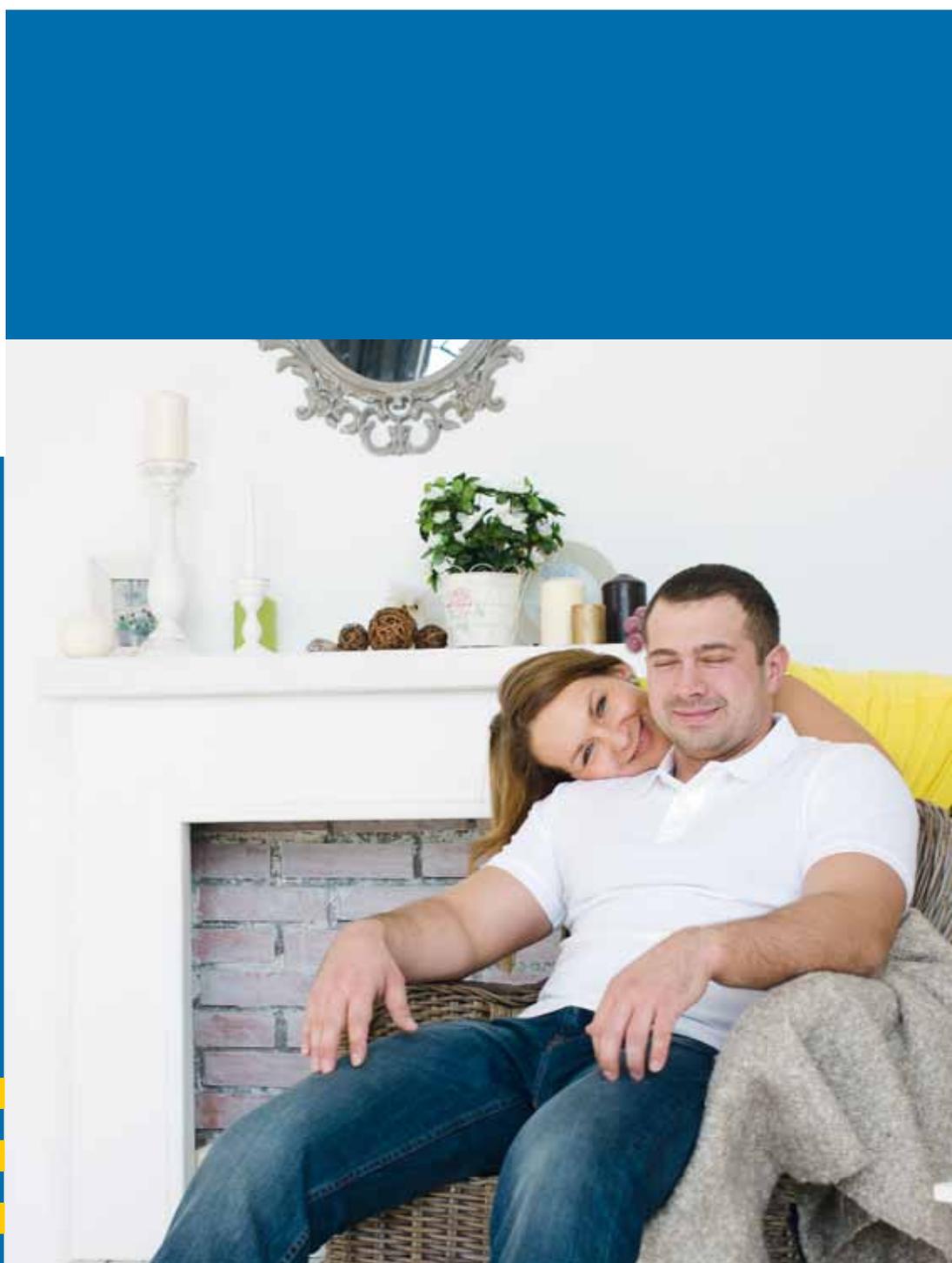
Управление репутационными рисками

Управление репутационным риском в Агентстве осуществляется на основе следующих мероприятий:

- четкое видение своего будущего и своей позиции на рынке;
- разработаны и осуществляются процедуры официального, последовательного и своевременного рассмотрения жалоб клиентов;
- разработаны стандарты и нормы обслуживания клиентов, всеми сотрудниками соблюдается Кодекс корпоративной этики;
- информационная открытость – периодически публикует свою финансовую отчетность, раскрывает всю необходимую информацию. Компания имеет свой постоянно обновляемый интернет-сайт и журнал;
- проведение рекламных мероприятий (издание рекламной продукции и другие), анализ влияния рекламно-информационной политики на деловую репутацию.



Крупные сделки и сделки с заинтересованностью





В 2013 году обществом совершались следующие крупные сделки

Одобрение советом директоров сделки по предоставлению займа в размере 180 000 000 рублей ЗАО «Строительная компания «ВНСС» (протокол № 7 от 1 марта 2013 года).

В рамках Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья, Совет директоров ОАО «Ипотечное агентство Югры» (протокол от 25 марта 2013 года №9) одобрил сделку по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры», ООО «РКС-Югра» и Ханты-Мансийским отделением № 1791 Сбербанка России. Территория сделки – г. Ханты-Мансийск, предмет сделки: гарантия выкупа квартир в количестве 200 штук. Максимальная цена сделки составляет 486 609 490 рублей.

В рамках Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья, Совет директоров ОАО «Ипотечное агентство Югры» (протокол от 25 марта 2013 года №9) одобрил сделку по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры», ООО «Югорская звезда 2» в лице управляющей компании ООО «Северные Строительный Технологии» и Ханты-Мансийским отделением № 1791 Западно-Сибирского банка ОАО «Сбербанк России» Территория сделки – город Ханты-Мансийск, предмет сделки: гарантия выкупа квартир в количестве 194 штук. Максимальная цена сделки составляет 404 200 782 рубля. Одобрение советом директоров сделки по предоставлению займа ЗАО «Ханты-Мансийский деловой центр» в размере 200 000 000 рублей (протокол № 11 от 11 апреля 2013 года).





Одобрение советом директоров сделки по заключению договора на участие в долевом строительстве квартир в многоквартирном доме между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и Окружным фондом развития жилищного строительства «Жилище», расположенном по адресу: Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, город Нефтеюганск, жилой дом № 11 в 11Б микрорайоне. Цена сделки: 229 041 500 рублей (протокол № 11 от 11 апреля 2013 года).

В рамках Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья, Совет директоров ОАО «Ипотечное агентство Югры» (протокол от 26 апреля 2013 года № 12) одобрил сделки:

- по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры, ОАО «Ханты-Мансийский банк», Окружным фондом развития жилищного строительства «Жилище» и соглашением о фондировании между ОАО «Ипотечное агентство Югры, ОАО «Ханты-Мансийский банк» и ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Территория сделки – г. Нягань, предмет сделки: гарантия выкупа квартир в количестве 218 штук. Максимальная цена сделки: 447 106 178 рублей.
- по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры, ОАО «Ханты-Мансийский банк», Окружным фондом развития жилищного строительства «Жилище» и соглашением о фондировании между ОАО «Ипотечное агентство Югры, ОАО «Ханты-Мансийский банк» и ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Территория сделки – г. Югорск, предмет сделки: гарантия выкупа квартир в количестве 172 штуки. Максимальная цена сделки: 384 623 160 рублей
- по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры», обществом с ограниченной ответственностью «STEP-A» и Операционным офисом в г. Лангепас филиала ОАО «Ханты-Мансийский банк» Нижневартовск. Территория сделки: город Лангепас, предмет сделки: гарантия выкупа квартир в количестве 19 штук. Максимальная цена сделки: 30 834 776,48 рублей.



В рамках Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья протоколом заседания совета директоров ОАО «Ипотечное Агентство Югры» от 5 июля 2013 года № 1 одобрена сделка по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры», ЗАО «Югорское Управление Инвестиционно – Строительными Проектами», в лице управляющей компании ООО «Северные Строительные Технологии» и Ханты-Мансийским отделением № 1791 Западно-Сибирского банка ОАО «Сбербанк России». Территория сделки – г. Сургут, предмет сделки – гарантия выкупа квартир в количестве 265 штук. Максимальная цена сделки: 585 882 654 рубля.

В рамках Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья, Совет директоров ОАО «Ипотечное агентство Югры» (протокол от 09.08.2013 № 2) одобрил сделки:

- по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры», ОАО «Ханты-Мансийский банк» и Окружным фондом развития жилищного строительства «Жилище». Территория сделки – г. Нефтеюганск, предмет сделки, предмет сделки – гарантия выкупа квартир в количестве 51 штуки. Максимальная цена сделки – 110 193 998 рублей.

- по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры», ОАО «Ханты-Мансийский банк» и Окружным фондом развития жилищного строительства «Жилище». Территория сделки – г. Нижневартовск, предмет сделки – гарантия выкупа квартир в количестве 142 штуки. Максимальная цена сделки: 299 534 970 рублей.

Одобрение советом директоров сделки по предоставлению займа ОАО «ГСК «Югория» в размере 500 000 000 рублей (протокол № 3 от 26 августа 2013 года).



В рамках Порядка работы ОАО «Ипотечное агентство Югры» по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья, Совет директоров ОАО «Ипотечное агентство Югры» (протокол от 27.09.2013 г. № 4) одобрил сделку по заключению соглашения о сотрудничестве и намерениях между ОАО «Ипотечное агентство Югры», ЗАО «Югорское Управление Инвестиционно-Строительными Проектами», в лице управляющей компании ООО «Северные Строительные Технологии» и Ханты-Мансийским отделением № 1791 Западно-Сибирского банка ОАО «Сбербанк России». Территория сделки – г. Сургут, предмет сделки – гарантия выкупа квартир в количестве 105 штук. Максимальная цена сделки – 193 682 599 рублей.

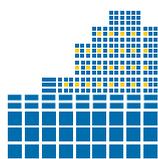
Одобрение советом директоров сделки по заключению государственного контракта на оказание услуг по организации и исполнению в 2014–2016 годах мероприятий Государственной программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах». Предмет сделки – организация и исполнение в 2014–2016 годах мероприятий Государственной программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014–2020 годах», территория сделки – Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, цена контракта – 477 625 000 рублей (протокол № 6 от 19.11.2013 г.).

Одобрение советом директоров сделки по предоставлению займа ОАО «ГСК «Югория» в размере 800 000 000 рублей (протокол № 7 от 2 декабря 2013 года).

Одобрение советом директоров сделки по заключению договора на участие в долевом строительстве квартир в многоквартирном доме между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и ЗАО «Югорское Управление Инвестиционно-Строительными Проектами», в лице исполнительного органа ООО «Северные Строительные Технологии», расположенного по адресу: г. Сургут, 30 мкр., дом 15/1 (протокол от 19.12.2013 г. № 9).

Одобрение советом директоров сделки по заключению договора на участие в долевом строительстве квартир в многоквартирном доме между ОАО «Ипотечное агентство Югры» и ООО «Новые Бизнес-Технологии», расположенного по адресу: г. Сургут, мкр. 45, дом 1 (протокол от 19.12.2013 № 9).

В 2013 году Обществом не заключались сделки с заинтересованностью.



Состав совета директоров Общества





Решением единственного акционера ОАО «Ипотечное агентство Югры» от 29.06.2012 года № 06-1308/12-0 сформирован совет директоров Агентства в следующем составе.

Дудниченко Василий Сергеевич – первый заместитель директора Департамента экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

Саваровская Диана Юрьевна – заместитель директора Департамента строительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

Мирошник Татьяна Викторовна – заместитель директора Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

Макарова Елена Владимировна – начальник управления Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

Короткова Елена Михайловна – помощник первого заместителя губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

Чепель Евгений Станиславович – генеральный директор ОАО «Ипотечное агентство Югры».

Решением единственного акционера ОАО «Ипотечное агентство Югры» от 11.06.2013 года № 13-Р-1156 сформирован совет директоров Агентства в следующем составе.

Дудниченко Василий Сергеевич

Председатель совета директоров

Год рождения: 1980

Сведения об образовании: Тюменский государственный университет

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 07.06.2002 г. по 24.02.2009 г. – главный специалист, специалист-эксперт отдела финансирования ЖКХ, капитальных вложений и инвестиций, помощник директора Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;



с 02.03.2009 г. по 20.08.2010 г. – директор автономного учреждения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Региональный центр инвестиций»;

с 25.08.2010 г. по настоящее время – первый заместитель директора Департамента экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

Мирошник Татьяна Викторовна

Член совета директоров

Год рождения: 1982

Сведения об образовании: Всероссийский заочный финансово-экономический институт, Уральский институт коммерции и права

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

2008–2009 гг. – контролер-ревизор отдела правового обеспечения и валютного контроля ТУ Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Ямало-Ненецком автономном округе;

2009–2010 гг. – старший контролер-ревизор отдела финансового контроля и надзора ТУ Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Ямало-Ненецком автономном округе, начальник отдела финансового контроля и надзора ТУ Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Ямало-Ненецком автономном округе;

с 11.08.2010 г. по 29.09.2010 г. – консультант отдела экономического анализа управления по работе с организациями Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

с 29.09.2010 г. по 20.12.2010 г. – начальник отдела корпоративного и налогового права правового управления Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

с 20.12.2010 г. по 03.10.2011 г. – начальник управления по работе с организациями Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;



с 03.10.2011 г. по 10.12.2012 г. – начальник управления корпоративной политики Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;
с 11.12.2012 г. по настоящее время – заместитель директора Департамента по управлению государственным имуществом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Саваровская Диана Юрьевна

Член совета директоров

Год рождения: 1966

Сведения об образовании: Омский технологический институт бытового обслуживания

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 08.2009 г. по 07.2010 г. – финансовый директор ООО «БИС»;

с 07.2010 г. по 12.2010 г. – начальник планово-экономического отдела Учреждения Ханты-Мансийского автономного округа «Дирекция по эксплуатации служебных зданий»;

с 12.2010 г. по 03.2013 г. – заместитель директора Департамента жилищной политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

с 03.2013 г. по настоящее время – заместитель директора Департамента строительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

Макарова Елена Владимировна

Член совета директоров

Год рождения: 1964

Сведения об образовании: Тюменский индустриальный институт, Тюменский государственный университет

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 04.2006 г. – 06.2009 г. – начальник отраслевого отдела ЖКХ, капвложений и инвестиций управления производственной сферы и инвестиционных программ Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;



с 06.2009 г. по настоящее время – начальник управления производственной сферы и инвестиционных программ Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Короткова Елена Михайловна

Член совета директоров

Год рождения: 1987

Сведения об образовании: Российский государственный профессионально-педагогический университет

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

с 09.2008 г. по 08.2009 г. – помощник юриста ООО «Юридическая фирма «Юрал»;

с 01.2010 г. по 06.2010 г. – заместитель директора по правовым вопросам ООО «Авантаж»;

с 08.2010 г. по 04.2011 г. – заместитель начальника организационно-правового департамента НО Фонд поддержки стратегических исследований и инноваций;

с 2011 г. по настоящее время – помощник первого заместителя губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Чепель Евгений Станиславович

Член совета директоров

Год рождения: 1977

Сведения об образовании: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Сведения об участии в уставном капитале Общества: нет

Места работы за последние пять лет:

2006–2010 гг. АНО «Ипотечное агентство Югры», первый заместитель исполнительного директора, исполнительный директор;

с 12.02.2010 г. по настоящее время – ОАО «Ипотечное агентство Югры» – генеральный директор.



Сведения о генеральном директоре ОАО «Ипотечное агентство Югры»

Чепель Евгений Станиславович

Генеральный директор

Год рождения: 1977

Сведения об образовании: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Сведения об участии в уставном капитале общества: нет

Места работы за последние пять лет:

2006–2010 гг. – первый заместитель исполнительного директора, исполнительный директор АНО «Ипотечное агентство Югры»;

с 12.02.2010 г. по настоящее время – генеральный директор ОАО «Ипотечное агентство Югры».

Критерии определения и размер вознаграждения генерального директора и членов совета директоров ОАО «Ипотечное агентство Югры»

Порядок и размер вознаграждения генеральному директору общества устанавливаются советом директоров и закрепляются трудовым контрактом, в котором определен размер должностного оклада, с учетом надбавок за работу в особых климатических условиях (районный коэффициент и северная надбавка), порядок расчета целевых показателей для выплаты ежеквартальной премии и вознаграждения по итогам работы за год, а также предельный размер. Помимо этого трудовым контрактом предусмотрены размеры компенсационных выплат (суточные, страховые взносы). Размер вознаграждения членов совета директоров общества устанавливается по усмотрению акционерного общества. В 2013 году членам совета директоров вознаграждение не выплачивалось.



Сведения о соблюдении Обществом Кодекса корпоративного поведения





Общество стремится следовать принципам, заложенным в Кодексе корпоративного поведения, рекомендованным к применению Распоряжением ФКЦБ РФ от 04.04.2002 года № 421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения».

Основной целью Кодекса является формирование корпоративного поведения в акционерных обществах, направленного на обеспечение защиты интересов всех акционеров, независимо от размера пакета принадлежащих им акций. Он содержит рекомендации относительно наилучшей практики корпоративного поведения, которые, однако, не являются обязательными для исполнения.

Кодексом предусмотрено право акционерного общества разработать свой собственный кодекс корпоративного поведения или включить отдельные положения Кодекса в свои внутренние документы. Обществам также предоставлено право использовать те рекомендации Кодекса, которые оно сочтет для себя приемлемыми. Несмотря на отсутствие собственного кодекса корпоративного поведения, ОАО «Ипотечное агентство Югры» придерживается стандартов корпоративной этики. Общество осуществляет свою деятельность в полном соответствии с действующим законодательством.

Акционер регулярно получает полную и достоверную информацию об Обществе:

- посредством включения в годовой отчет, предоставляемый акционеру, необходимой информации, позволяющей оценить итоги деятельности Общества за год;
- путем ежеквартальной отчетности об итогах финансово-хозяйственной деятельности Общества;
- путем предоставления информации по запросу акционера.

Органы управления осуществляют свои функции, следуя принципам, рекомендованными в Кодексе корпоративного поведения, основным из которых является строгая защита прав акционеров. Акционеры имеют право участвовать в управлении акционерным обществом путем принятия решений по наиболее важным вопросам деятельности общества.

Акционерам предоставлено право на регулярное и своевременное получение информации о деятельности Общества. Информация об обществе оперативно размещается на странице общества в сети Интернет по адресу: www.ipotekaugra.ru.

Генеральный директор

Е.С. Чепель

Главный бухгалтер

С.А. Чикарева