

Тольяттихимбанк профинансировал Самару и Тольятти

Банк открыл кредитные линии администрациям городов

РОМАН АВРУСИН

Тольяттихимбанк стал победителем серии аукционов на кредитование администраций Самары и Тольятти. Банк Александра Попова профинансирует мэрию Автограда на 500 млн рублей, областной столице же он предоставит миллиард.

Информацию о победе в аукционах по предоставлению кредитных средств департаменту финансов администрации городского округа Тольятти Тольяттихимбанк разместил на собственном сайте 1 апреля 2019 года. Согласно сообщению банка, «предоставив лучшие условия, среди всех участников, в том числе крупных федеральных банков, АО «Тольяттихимбанк» заключило два контракта общей суммой в 500 млн рублей на финансирование дефицита бюджета и погашение долговых обязательств сроком на два года». Как сообщил «СО» заместитель председателя правления ТХБ Андрей Дроботов, «кредитная линия администрации Тольятти открыта на сумму в 500 млн рублей на два года под 8,56% годовых».

Победа Тольяттихимбанка особенно заметна на фоне того,



ТОЛЬЯТТИХИМ-БАНК ПОМОЖЕТ сбалансировать бюджеты Тольятти и Самары

что, как правило, фаворитами в подобных конкурсах считаются крупнейшие федеральные банки с госучастием, располагающие более дешевыми ресурсами по сравнению со своими региональными конкурентами. Несмотря на это, тольяттинский банк смог сделать самое выгодное предложение муниципалитету.

Мэрия Тольятти не единственный партнер Тольяттихимбанка среди местных администраций. В 2019 году банк уже стал победителем аналогичных аукционов администрации Самары. Как следствие, ТХБ откроет самарской мэрии кредитную ли-

нию на 1 млрд рублей. Заемные средства банк предоставит администрации Елены Лапушкиной также на два года, но под 8,2% годовых. «Мы не первый год предоставляем кредитные ресурсы Самаре и Тольятти. Считаем необходимым и правильным принимать участие в подобных конкурсах, а учитывая низкие риски невозврата и надежность заемщиков, для нас это комфортные условия сделок, которые мы можем себе спокойно позволить», - отметил Андрей Дроботов.

«Безусловно, городские администрации являются весьма надежными заемщиками. Поэтому практически все банки хотели бы их кредитовать. Другой вопрос, что не всем это под силу. Естественно, чиновники хотят привлекать кредиты как можно дешевле. А если банк привлекает вклады от населения под 10% годовых, как он может кредитовать под 8%? Поэтому зачастую фаворитами подобных конкурсов выступают банки с госучастием, имеющие доступ к дешевым ресурсам. Победа ТХБ в конкурсе может свидетельствовать, что банк имеет хорошую пассивную базу, которая позволяет предлагать такую низкую ставку», - отметил один из самарских банкиров. ■

мнение

СОТРУДНИЧЕСТВО С МУНИЦИПАЛИТЕТАМИ ДЛЯ НАС ДЛИТЕЛЬНАЯ СИСТЕМНАЯ РАБОТА



АНДРЕЙ ДРОБОВ, заместитель председателя правления Тольяттихимбанка

- Как Тольяттихимбанку удалось предложить более выгодные условия, чем у федеральных конкурентов, теоретически располагавших более дешевыми ресурсами?

- У департамента финансов Самары очень сбалансированный и качественный кредитный портфель. Чтобы стать банком-кредитором, надо соответствовать ряду непростых условий, которые под силу зачастую только банкам с госучастием. У нас оптимальная пассивная база и небольшой объем вкладов населения, которые для банков являются самыми беспокойными и дорогими ресурсами. Участниками торгов на предоставление кредитных ресурсов в этих конкурсах обычно являются крупные федеральные и государственные банки, поэтому не так просто соответствовать заявляемым требованиям, но мы справляемся.

- Планирует ли ТХБ расширять сотрудничество с региональными муниципалитетами?

- Участие в такого рода конкурсах для нас не разовая операция, а длительная системная работа. На сегодняшний день клиентами Тольяттихимбанка являются не только крупные промышленные предприятия региона, но и государственные экономические субъекты, муниципальные предприятия Самары, Тольятти, Сызрани. Мы все делаем для того, чтобы быть ближе, гибче и быстрее для наших партнеров. По условиям предоставления кредитных ресурсов и ставкам нам вполне по силам конкурировать с крупными федеральными игроками и стратегически важно выстраивать отношения с муниципалитетами и правительством Самарской области в долгосрочной перспективе. Такие отношения у нас складываются с большинством из наших клиентов и мы абсолютно всем благодарны за доверие и взаимовыгодное сотрудничество.