Проблема – клиент не платит по кредиту…

Самое лучшее — это, конечно, попытаться избежать проблемы! Очень важен мониторинг банком клиента, чтобы еще на ранней стадии выявить проблему и попытаться превентивно решить ее, еще до возникновения сложностей.

Если в банке налажена хорошая система мониторинга и еще на ранней стадии удалось выявить, что у заемщика могут быть или уже потихоньку начинаются проблемы с платежами, то банку нужно срочно найти ответы на следующие вопросы:

1) Почему клиент дошел до такой ситуации?

Нужно понять — клиент вообще не тянет кредит или может просто произошел какой-то экстраординарный случай, например поломка парохода, которая либо не покрывается страховкой и судовладельцу нужно потратить сразу много денег на ремонт или страховкой покрывается, но большая франшиза или судовладелец должен сначала оплатить ремонт, а по страховке сможет получить только через какое-то время.

2) Сколько еще клиент должен банку по кредиту?

Должен клиент 400,000 долларов или 2,5 миллиона – это большая разница.. Как говорят, если клиент должен банку немного — это проблема клиента, а если должен много – то это уже проблема банка… Важно четко понимать цену вопроса для банка.

3) Есть ли задолженность (и сколько) перед третьими лицами и перед кем именно - экипаж, агенты, бункеровщики, страховщики, поставщики, флаг, класс и т.д.?

Важно собрать как можно больше информации от клиента о том, сколько он должен и кому. Может быть можно подключиться и урегулировать задолженность еще на ранней стадии (заплатить сразу или растянуть в платежах), чтобы избежать усугубления ситуации. Очень важно понять, перед кем эти долги, так как важно понять приоритет – с кем нужно договариваться быстрее, кто может еще подождать, где в этой «очереди» будет банк, если вдруг не удастся договориться и один из кредиторов решит арестовать судно и начать аукцион и т.д.

4) Находится ли пароход в чартере и в каком?

Важно понимать, какие интересы могут быть затронуты, в случае вмешательства банка в ситуацию. Пароход может быть в бербоуте (но о бербоуте банк должен, в принципе, уже знать). Пароход может быть в тайм чартере и нужно, если это возможно, понять интерес фрахтователя – заинтересован тот в чартере или будет рад с него соскочить? Если пароход на рейсовом чартере, то ситуация получше. Пароход может быть на линии (например, фидер) и нужно понять обязательства перед фрахтователем и грузовыми интересами. Банку важно, чтобы в случае надобности, пароход можно было направить в ту или иную юрисдикцию, не задевая при этом прав фрахтователей.

5) Сколько может стоить пароход сейчас (на гвозди или как коммерческий объект)?

Либо специалисты банка, либо привлеченный брокер должен помочь банку понять, сколько может стоить такой пароход сейчас «на гвозди» и как коммерческий объект, нужен ли такой пароход сейчас на рынке и как быстро можно будет его продать и за сколько?

6) Насколько важен клиент для банка?

Это такой лирический, но все же существующий момент. Быть может у этого клиента еще несколько пароходов в этом же или в другом банке. Может он был с банком долгое время и всегда выполнял свои обязательства. Этот момент тоже принимается во внимание при принятии решения.

7) Давал ли клиент личные гарантии и чего эти личные гарантии могут стоить сейчас?

Обычно, при кредитовании банк пытается обложиться личными гарантиями от самого судовладельца (физического лица), а иногда даже всего коллектива компании-судовладельца. Обычно, ни у кого ничего на себя не записано, и единственное что банк может сделать – это попортить жизнь клиенту, гоняя его по судам по личным гарантиям, мешая ему жить и путешествовать. Но все же личная гарантия может оказаться важным интсрументом в переговорах банка и заемщика. Банк может, например, предложить заемщику снять его личные гарантии, если заемщик будет кооперировать и помогать банку решать проблему.

8) Какими могут быть варианты решения проблемы ?

В зависимости от собранной информации, банк может либо предложить заемщику каникулы, либо дать дополнительный кредит, либо «по-хорошему» перенять параход, найти на него другого заемщика, или «по-плохому» арестовать параход , устроить аукцион и либо продать с аукциона, либо самому выкупить с аукциона и «очистив» от долгов продать на рынке или отдать в менеджмент и продать позже, по лучшей цене.

Иногда, если судно стоит мало, если есть большая задолженность парохода перед третьими лицами, если рынок плохой, если быстро продать пароход по хорошей цене не удастся, если у банка нет средств арестовывать и выкупать через аукцион, если пароход может быть арестован в плохой юрисдикции, и т.д., то, возможно, лучшим решением для банка может быть, как это ни странно – вообще не делать ничего и дать ситуации развиваться своим ходом… Обычно, это очень удивляет оппонентов, почему же банк не вмешивается и не оплачивает все задолженности, чтобы упредить арест или, если дело дошло до ареста, освободить пароход и пустить его в работу?! А какой смысл банку тратить деньги, чтобы потом получить пароход, который никому на рынке не нужен, продать его, а разницу кредита резко «принять на грудь», так сказать, т.е. резко списать? Не лучше ли банку держать этот актив на балансе, накапливать резервы, потихоньку списывать кредит, для того, чтобы к моменту, когда пароход перейдет в другие руки через аукцион, банк мог бы спокойно списать этот плохой кредит с баланса, но плавно, в течении месяцев или года, в зависимости от юрисдикции, где судно арестовали и где будут проводить аукцион.

Если судно хорошее, чего-то стоит на рынке, если рынок живой и есть интерес к этому пароходу по хорошей цене, у банка есть ресурсы решить проблемы и, если надо, организовать аукцион, выкупить пароход и либо продать уже «очищенный» от долгов пароход по рыночной цене – то возможно это и нужно сделать. Даже если рынок плохой и продать хорошо нет

возможности, но остаток по кредиту большой и пароход хороший, то можно отдать пароход в управление менеджеру и продать позже, когда за пароход предложат лучшую цену.

Действовать нужно быстро, так как в шиппинге каждый день стоит оооочень много денег…

За исключением ситуации, когда банк принимает решение не вмешиваться в ситуацию, дальнейший ход событий во многом будет определяться тем – будет ли клиент сотрудничать с банком или сотрудничать не будет, а может быть даже будет активно противодействовать….

Каждый из этих вариантов мы рассмотрим в наших следующих статьях.

© Алексей Галкин, Baltic Defence Club