

Карты в руки

В 2014 году банки делают ставку на развитие карточного кредитования.

По данным аналитиков, сегмент пластиковых карт в последние годы показывает самые высокие темпы роста среди всех розничных продуктов. Так, кредитование по кредитным картам в 2013 году стремительно обогнало рост общего кредитования: его показатель составил 47%. И хотя, по сравнению с прошлым годом, темпы роста по данной кредитной услуге сократились почти вдвое, рынок кредитных карт еще далек от насыщения.

— В текущем году карточное кредитование в нашем банке будет только набирать обороты, — считает директор регионального центра банка Хоум кредит в Воронеже Вадим Новиков. — Развитие этого продукта интересно банковскому сектору и имеет большой потенциал. Теперь клиенты более лояльно относятся и карточным кредитам, что обеспечивает рост этой услуги. Запускаются новые карточные продукты, направленные на рациональный подход к управлению денежными средствами.

На сегодняшний день, по данным различных банков, доля кредитных карт в кредитном портфеле банков колеблется в районе 15–20%.

Одним из факторов, положительно влияющих на динамику карточного кредитования, банковские специалисты считают рост финансовой грамотности населения, и, как следствие, формируется культура пользования банковскими картами. По словам вице-президента, директора департамента банковских карт банка Ренессанс кредит Владислава Вербина, объем безналичной оплаты картами за первые три квартала

2013 года оказался выше на 44%, чем за аналогичный период 2012 года. Доля безналичных оплат в общем объеме операций по картам по итогам января-сентября прошлого года составила 19,5%, в 2012 году этот показатель был равен 17%.

— Меняется и понимание продукта, — отмечает пресс-секретарь ВТБ24 по Центральному федеральному округу Юлия Волкова. — Клиенты стали воспринимать кредитную карту как возможность минимизировать свои финансовые риски, как «запасной кошелек». Он может защитить от внезапной ситуации, когда за рубежом у клиента закончились финансы, или когда ему срочно нужно оплатить незапланированную покупку. Некоторые держатели активно пользуются сразу несколькими кредитными и дебетовыми картами с разными опциями и бонусами. В частности, клиент может накапливать бонусы, расплачиваясь кредитной картой, а задолженность в течение грейс-периода погашать процентами по своему вкладу, которые ежемесячно капитализируются на другую дебетовую карту.

Впрочем, говорят специалисты, в регионе существует целый ряд факторов, которые сдерживают развитие безналичных расчетов.

— Во-первых, это недостаточное количество точек приема карт — далеко не все торгово-сервисные предприятия оборудованы специальными устройствами, — рассказывает Владислав Вербин. — Во-вторых, многие признаются, что до сих пор не знают, как с помощью пластика можно оплатить товары или услуги, либо не умеют этого делать или не пробовали.

БЖ

ТОНКОСТИ ПОКУПКИ

Какие документы необходимо запросить при приобретении готового ООО, дабы удостовериться, что на бизнес никто не сможет претендовать?



Георгий Поливанов,
генеральный директор
ООО «Юридическая компания
«Аргумент»

Приобрести готовый бизнес зачастую легче, чем основать новый. Но у нового владельца, помимо «скрытых претендентов», могут возникнуть и другие проблемы — долги перед налоговой, контрагентами и сотрудниками. Поэтому нужно заранее провести всестороннюю аудиторскую проверку. Глубина ее зависит от типа покупаемого бизнеса и его стоимости. Так, для клиентов, желающих купить прачечную, и для тех, кто приобретает завод, степень и принципы проверки будут различны. Специалисты ООО «Юридическая компания «Аргумент» подберут оптимальную схему аудита любого бизнеса и полной проверки контрагента. Минимальные же знания законодательства позволят новому владельцу хотя бы на первичном этапе отсеять варианты с высокой степенью рисков. Итак, приводим действия, которые необходимо совершить будущему владельцу готового бизнеса:

- ✓ Удостовериться, что уставной капитал ООО оплачен полностью. Срок его оплаты устанавливается в учредительных документах и не может быть более одного года.
- ✓ Проверить учредительные документы общества на предмет запрета перехода доли к третьим лицам (п. 2 ст. 21, п. 2 ст. 23 закона № 14-ФЗ).
- ✓ Определить круг лиц, имеющих преимущественное право покупки доли (п. 4 ст. 21 закона № 14-ФЗ). При совершении сделки с нарушением требований о преимущественном праве любой участник общества может потребовать перевода на него прав и обязанностей покупателя.
- ✓ Определить, не попадает ли сделка по купле-продаже доли под регулирование антимонопольного законодательства, в частности, под требования закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» и ФЗ «О защите конкуренции». Иначе сделка будет недействительной.
- ✓ Установить цену, по которой заинтересованные лица могут выкупить долю (ст. 435 ГК РФ, п. 5 ст. 21 закона № 14-ФЗ). Форма оферты законодательством не регламентирована, но в документе должны содержаться условия, на которых планируется заключение договора.
- ✓ Получить акцепты (ст. 438 ГК РФ) от участников и общества и заявления об отказе от выкупа доли (п. 5, 6 ст. 21 закона № 14-ФЗ). Акцепт должен быть выражен письменно и направлен продавцу до истечения указанного срока.
- ✓ Подписать договор купли-продажи и заверить нотариально.
- ✓ Уведомить общество о состоявшейся уступке доли в письменном виде, с предъявлением документов, подтверждающих ее переход (п. 15 ст. 21 Закона об ООО).
- ✓ Внести соответствующие изменения в ЕГРЮЛ.

После того как внесены соответствующие изменения в ЕГРЮЛ и получено официальное подтверждение – свидетельство и копия учредительных документов с отметкой регистрирующего органа, процесс приобретения доли можно считать завершённым.

г. Воронеж,
ул. Кольцовская, д. 24 б
тел. +7 (473) 230 00 49

<http://юк-аргумент.рф>
e-mail: ukargument@mail.ru
info@uk-argument.ru

