



**Кузьмин Дмитрий Геннадьевич,
Председатель Совета Ассоциации,
Руководитель секции «Цифровая
трансформация строительства и
жилищно-коммунального
хозяйства» Совета по развитию
цифровой экономики при Совете
Федерации Федерального
Собрания РФ**

- Почему важно, чтобы была СРО в сфере приема платежей?

- С точки зрения государства, вопрос сбора платежей за услуги жилищно-коммунального хозяйства является очень важным, так как на сегодняшний день долги составляют 1,5 триллиона рублей. Государство пытается найти механизмы, обезопасить наших граждан, поэтому было разработано изменение в нормативно-правовую базу, которое немного ужесточает правила игры для тех компаний, которые имеют статус платежного агента и собирают наличные денежные средства в пользу третьих лиц. Это в первую очередь безопасность наших граждан, которые при оплате услуг понимают, что компания, принимающая платежи, не является компанией-однодневкой, состоит в реестре Центрального Банка и в конечном счете имеет законные основания получать платежи и распределять их между поставщиками услуг. На этом стыке важная миссия лежит на мне как на Руководителе секции «Цифровая трансформация строительства и жилищно-коммунального хозяйства» при Совете Федерации задать импульс этому процессу, немного его подтолкнуть, чтобы он шел быстрее. Я в хорошем смысле слова пытаюсь раскатать эту ситуацию и помочь нашим гражданам, чтобы у них не возникло сложностей. То есть я своими действиями еще и пытаюсь заранее купировать проблемы муниципалитетов, которые в конечном счете были вынуждены пообщаться с нашими гражданами.

- Понятно, то есть это от снятия социальной напряженности до решения задач общероссийского характера?

- Да, это не про бизнес, это уже миссия.

- Скажите, пожалуйста, Ваша поддержка именно Ассоциации платежных агентов. Ваша задача – продолжение этой же миссии?

- Все-таки основной «клиент» здесь – это сфера ЖКХ в сборе платежей, хотя есть и другие. Мне очень хорошо понятно, как работает рынок, и я понимаю, что я использую свои профессиональные навыки и компетенции на стыке как раз нововведений и могу помочь отрасли где-то ответить на их вопросы, где-то услышать их проблемы. Возвращаясь на площадку Совета Федерации, попытаться найти их решение непосредственно с места, и у меня такая возможность есть. Имея возможность влиять на решение проблем, а также свои профессиональные компетенции, все это в совокупности может быть полезным для участников Ассоциации.

- То есть Вы такой рефери между задачами государственного масштаба и социумом, включая бизнес и граждан?

- Я делаю срез и пытаюсь решить их проблемы, имея понимание, как это сделать, и привлекая тех, кто может в этом помочь.



**Разворотнева Светлана
Викторовна, депутат
Государственной Думы
Федерального собрания
Российской Федерации.**

- Как Вы считаете, поможет ли создание объединений, таких как Ассоциация, СРО, решить вопрос тривиального потребителя, граждан? Либо это объединение только для задач в бизнесе?

Как Вы видите эту проблему?

- Я считаю, что СРО играют очень большую роль в улучшении качества услуг, потому что они берут на себя выработку неких стандартов. Как правило, органов государственной власти, которые контролируют деятельность субъектов бизнеса, на это не хватает. Как максимум, это лицензия или включение в реестр, штрафы, санкции за нарушение. Задача СРО - попытаться выработать систему качества услуг, а также контроля за его соблюдением. Там, где есть силы и возможности, они даже расширяют свою деятельность. На самом деле, бизнес, который заинтересован именно в качественной работе, с помощью таких объединений может решить очень много задач.

- А гражданам?

- Как раз граждане и являются получателями качественных услуг. Если говорить про платежных агентов, это, в первую очередь, защита персональных данных, защита от мошенников. Несмотря на все решения, которые ЦБ в последнее время принял, к сожалению, не всегда удается поймать тот момент, когда деньги из кармана гражданина переходят в карманы мошенников. И здесь точно можно было бы выработать дополнительные требования и предложения. В данном случае мы обсуждаем создание вертикально интегрированного СРО по всей цепочке. Это тоже очень важно и является редкостью, потому что, когда объединяются управляющие компании, их внимание не касается отношений со смежными партнерами, а такого рода профессиональное объединение по всей цепочке позволяет найти проблемные места и сделать качественную услугу от начала и до конца.

- Правильно ли я Вас поняла, что Вам в депутатском корпусе было бы удобнее работать, если бы на горизонтальных связях несколько СРО взаимодействовали между собой и вырабатывали решение у себя, а потом шли с обращением к власти с этими проблемами?

- Мы работаем по-разному, но действительно у нас уже существует такая практика. И здесь органы власти не смогли бы этого сделать, если бы профессиональное сообщество в лице СРО не отработала бы все эти технические решения. У органов власти сейчас нет возможности и ресурсов, чтобы это отработать. Даже на законы времени не хватает, так как депутатские ресурсы ограничены. Конечно, мы зачастую пользуемся теми законами, которые предлагают нам профессиональные сообщества, оцениваемые на политическую пригодность. Лучший лоббизм – это подготовленный лоббизм. Лучший закон – это закон, который уже написан и принесен, можно относиться к нему, можно обсуждать.

- Финализируя Ваши выводы, Ваше сегодняшнее здесь присутствие как раз и показывает, что взаимодействие с профильными организациями дает Вам некую помощь.

- Оно дает идеи, позволяет выявлять проблемы и зачастую помогает сформулировать решение.



**Шадрина Светлана
Владимировна, советник
генерального директора, ООО
«Расчетный центр Двина»**

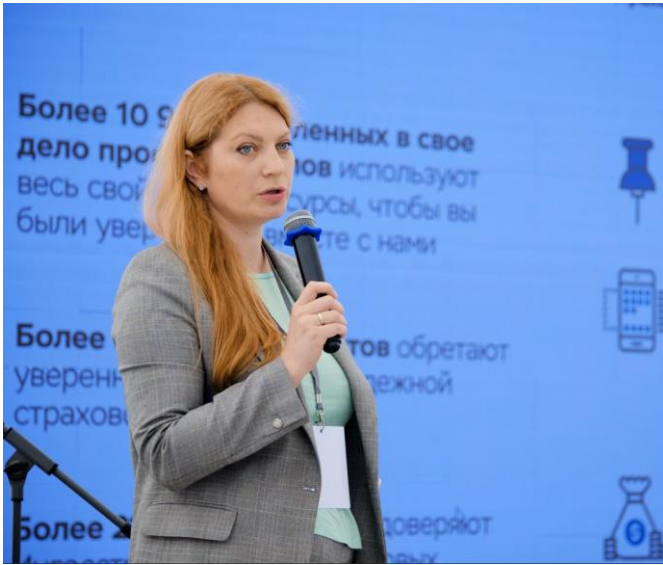
- Как Вы считаете, зачем платежным агентам объединяться в ассоциацию и СРО?

- Для начала, это требование законодательства. Если ты хочешь продолжать деятельность, у тебя других вариантов нет. В условиях, когда идет очень

большой поток информации и отслеживать эту информацию все меньше и меньше собственных сил, то любая ассоциация, объединение людей с такими же интересами, позволяет экономить время для получения стратегически важной информации для деятельности, поэтому это, в первую очередь, экономия времени и обмен практиками, как можно реагировать на ту или иную ситуацию, потому что один в поле не воин, одна голова хороша, а две лучше. Особенно что касается небольших городов, регионов, которые далеко от столицы, ты думаешь, что выработал универсальное решение, однако часто оказывается, что это далеко не так, и есть много подводных камней, о которых ты даже не помыслил. Для таких вещей нужны крупные, сильные ассоциации.

- Как Вы считаете, чем ассоциация платежных агентов может помочь Вам в Вашем бизнесе?

- Мы ждем в первую очередь, что ассоциация будет оказывать методологическую поддержку, потому что мы представители региона с меньшим уровнем социально-экономического развития и у нас идет высочайший кадровый голод, поэтому людей, которые обладают компетенциями, у нас объективно меньше, поэтому нам нужно сопровождение за ручку, куда ходить, куда не ходить, как делать, как не делать, вплоть до того, как заполнять документы, чтобы это можно было передать специалистам, чтобы они хотя бы по шаблону могли бы выдать нужный результат и ты не остался без ведения своей деятельности.



Литвин Евгения Владимировна, бизнес-менеджер домена «Жилье и имущество», СПАО «Ингосстрах»

- Вы как член Всероссийского союза страховщиков, какую свою роль Вы видите в ассоциации платежных агентов?

- Мы должны научиться коммуницировать с одной лишь целью – разработать удобный и понятный подход для тех людей, которые

заинтересованы в страховании собственного жилья, и точкой коммуникаций у нас должны стать как раз платежные агенты, которые смогут эту услугу предоставить понятно, прозрачно и качественно, смогут объяснить клиенту, почему, для чего и с какой целью эта услуга присутствует в самой платежке. Сегодня точка коммуникации с конечным потребителем у нас имеется в разных воплощениях: это и интернет, и личный визит, и мобильные приложения. И клиенту в первую очередь должно быть удобно и понятно получать услугу по понятной, честной цене.

Взаимодействие организаций, платежных агентов, банков, биллинговых центров – это все часть финансового рынка. Защищая свое жилье, мы таким образом верифицируем финансовые риски, не тратим деньги из кармана на восстановление поврежденного жилья в результате заливов, пожаров, стихийных бедствий, поэтому это действительно удобный, цивилизованный инструмент защиты финансовых рисков.

- Что Вам дает участие в сегодняшнем мастермайнде?

- Я знакомлюсь с коллегами, я слышу их проблемы, вопросы, ожидания. Мне приятно наблюдать за коллегами, это прекрасная аудитория, все очень живые, интересные, очень заинтересованные в конечном результате. Результат у всех один – предоставить качественную услугу.



Малышева Мария Юрьевна, генеральный директор, ООО «ИРЦ», Москва, г. Троицк

- Как Вы считаете, зачем платежным агентам объединяться в ассоциацию и СПАО?

- Во-первых, это решено законодательством, поэтому это обязанность, а не желание. Но с учетом сегодняшнего совещания, в этом есть сермяжная правда, что люди, общество по

интересам, у которого общие боли, проблемы, имеют пути решения твоего вопроса, а ты имеешь пути решения вопросов других людей, которые не могли его найти. Также с учетом законодательства необходима помощь в работе с ЦБ и разъяснениями законодательных правовых актов, которые достаточно противоречивы.



Коллер Наталья Александровна, заместитель директора по экономике, МУП «Управление городским хозяйством» г. Осинники Кемеровская обл. - Кузбасс

- Зачем платежным агентам объединяться в ассоциацию и в СРО?

- Платежных агентов много, но они мелкие и часто подвергаются конкуренции со стороны кредитных организаций. Это наблюдается в маленьких городах и поэтому для защиты своих интересов и прав стоит объединиться, чтобы улучшить позицию в защите своих интересов.

- Чем ассоциация может помочь Вам в вашем бизнесе?

- Во-первых, нужна помощь в юридических вопросах, помощь в отношениях с Центральным Банком при составлении отчетов и помощь, связанная с тем, что ассоциация может услышать проблемы платежных агентов и поможет их решить, выходя с инициативами на законодательные собрания.

- Подскажите, пожалуйста, в каких юридических вопросах Вы видите помощь ассоциации?

- Очень много нормативно-правовых актов, в которых существуют пробелы, которые необходимо восполнить, поэтому совместная работа ассоциации с ее членами сможет способствовать этому.

Раджабов Ахмед Абдулмеджидович, генеральный директор, ООО «Новаплат», Респ. Дагестан

- Как Вы считаете, зачем платежным агентам объединяться в ассоциацию и СРО?

- Это требование, вызов времени. Есть правовое регулирование, объединение – это необходимость текущего времени.

- То есть создание сообщества для решения проблем современного времени?

- Да, мы сейчас находимся на пороге изменений, соответственно, в стадии изменений нам очень важно сейчас объединиться.