

# ЖКХ: последний бастион плановой экономики

Почему мы можем выбрать банк, страховую и сотового оператора — но не можем выбрать, кто управляет нашим домом?

АЛЬЯНС СЕРВИСНЫХ УК



# О чём этот разговор



## МЫ НЕ БУДЕМ СЕГОДНЯ

- Жаловаться на тарифы
- Обсуждать текущие проблемы
- Искать виноватых



## МЫ ПОГОВОРИМ О ТОМ

Как другие отрасли прошли путь трансформации и повернулись к клиенту лицом и почему ЖКХ пора сделать то же самое.

Главный вопрос:  
**возможен ли в ЖКХ реальный рынок?**

# Банковский сектор: от «Сберкасссы для всех» к выбору

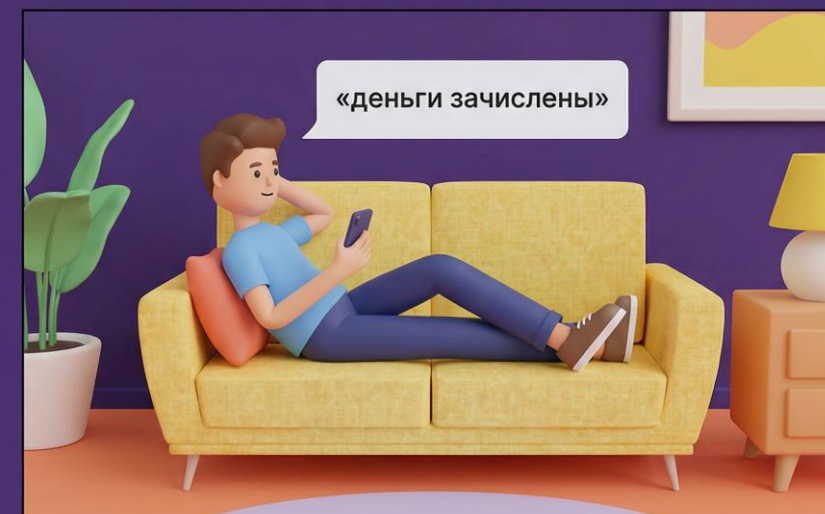
## БЫЛО (1990-е – начало 2000-х)

- Несколько государственных банков
- Очереди, низкое качество сервиса
- Полное отсутствие выбора

## СТАЛО

- Более 300\* банков на рынке
- Т-банк (2006) – первый «банк в телефоне»
- Система быстрых платежей, бесплатные переводы
- Необанки от Ozon, Wildberries, Яндекс

**РЕЗУЛЬТАТ:** Сегодня у среднего россиянина карты 2–3 разных банков. Рынок заставил классические банки стать технологичнее, улучшить клиентский сервис и создавать новые продукты. **Конкуренция изменила всё.**



БЛОК 1 – БЕНЧМАРКИ

\* Источник: Официальный сайт Банка России (ЦБ РФ)

# Торговля: от «стихийных рынков» к маркетплейсам (розничная торговля)

## МАГАЗИНЫ У ДОМА

- Непонятный ассортимент
- Непрозрачные цены
- Очереди
- Часто – отсутствие выбора

## СЕГОДНЯ

- Значимая трансформация офлайн формата
- Онлайн-ритейл – 15% рынка и продолжает расти
- Миллионы товаров в мгновенном доступе, часто с доставкой до 60 минут
- Маркетплейсы с разными условиями и подписками

Государство сегодня не запрещает новое – а создаёт правила игры для честной конкуренции между традиционной розницей и онлайн-платформами.



БЛОК 1 – БЕНЧМАРКИ

# Сотовый оператор: от «мобильного рабства» к свободе выбора

## БЫЛО

- Прикрепление к одному оператору
- Сменить оператора = сменить номер
- Потеря контактов, связей, клиентов

**Барьер:** невозможность перейти к другому оператору, сохранив номер – "мобильное рабство"

Как только убрали барьер – заработал рынок. Люди получили реальный выбор.

## СЕГОДНЯ

- Принят закон о переносимости номеров
- Рост конкуренции – тарифы на связь практически не выросли за 10 лет, несмотря на инфляцию
- Качество услуг повысилось, операторы борются за клиента
- Сегодня россияне переносят миллионы номеров ежегодно



БЛОК 1 – БЕНЧМАРКИ

# Страхование: модель, которая работает

## ОСАГО – ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ МИНИМУМ

Тариф регулируется государством, но существует ценовой коридор. Защита гарантирована каждому.

## КАСКО – ДОБРОВОЛЬНЫЕ ОПЦИИ

Рынок, конкуренция, выбор. Расширенная защита для тех, кто хочет большего комфорта.

Ключевой вопрос:  
**Почему для управления квартирой такой модели до сих пор нет?**



БЛОК 1 – БЕНЧМАРКИ

# Международный опыт

Страна / Регион	Практика	Что важно
ОАЭ (Дубай)	Авансовые платежи на год вперед	Собственники оплачивают обслуживание сразу за год – УК имеет стабильный денежный поток и может планировать работы, не завися от ежемесячных сборов
Япония	Система кондоминимумов	Законодательство стимулирует создание советов собственников. Жители – центр ответственности, УК – наемный подрядчик. Высокая явка на собрания, культура участия
Германия	Обязательные ТСЖ и тендеры	Собственники обязаны объединяться, проводят тендеры среди УК, деньги дома – на счетах ТСЖ, а не у УК. Сменить УК можно легко
Финляндия	Техническое обслуживание выведено в отдельные подряды	УК управляет процессами, но не держит в штате всех специалистов. Конкуренция за каждый вид работ. Прозрачность затрат

Рыночные отношения в управлении домами работают везде, где:

- Есть реальная ответственность собственников
- УК конкурируют за право управлять
- Государство задает правила и контролирует их выполнение

БЛОК 2 – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

# Два вопроса:

Как часто мы меняем поставщиков?

Кто назначает цену?

---

БЛОК 3 – ЖКХ СЕГОДНЯ

# Как часто мы меняем поставщиков?

ОТРАСЛЬ	ЧАСТОТА СМЕНЫ
Банк	Раз в 2–3 года
Страховая (ОСАГО)	Каждый год
Сотовые операторы	свободно
<b>Управляющая компания</b>	<b>в основном вместе со сменой жилья</b>

## ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ?

Сменить УК сегодня – процедура уровня «полёт в космос»:

- Нужен кворум собственников
- Одна компания в бюллетене
- Если не выбрали – остаётесь с той же

**Это не выбор. Это фикция**

БЛОК 3 – ЖКХ СЕГОДНЯ

# Что даст альтернативный выбор УК

Если люди смогут выбирать сразу из нескольких кандидатов:

Для жителей	Для УК
Видят реальные предложения разных компаний, а не гадают: "а если откажемся этой – кто придет?"	Вынуждены предлагать лучшие условия, а не надеяться, что "все равно никто не сменит"
Могут сравнивать тарифы и перечень услуг "в одной плоскости"	Прозрачная конкуренция = честные цены
Понимают, за что голосуют – у каждой УК есть программа, как у кандидата на выборах	Стимул развивать сервис, внедрять цифру, повышать квалификацию сотрудников
Голосование простым большинством при кворуме – понятный и прозрачный механизм	Исчезает "пожизненная привязка" к дому – работать плохо становится невыгодно
Если УК не справляется – ее можно заменить без многомесячных попыток собрать кворум	Рынок очищается от недобросовестных игроков

Главное: Сегодня жители голосуют "против" текущей УК, но не видят альтернативы. Завтра – смогут голосовать "за" ту, чья программа им реально подходит.

БЛОК 4 – ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

# Кто назначает цену?

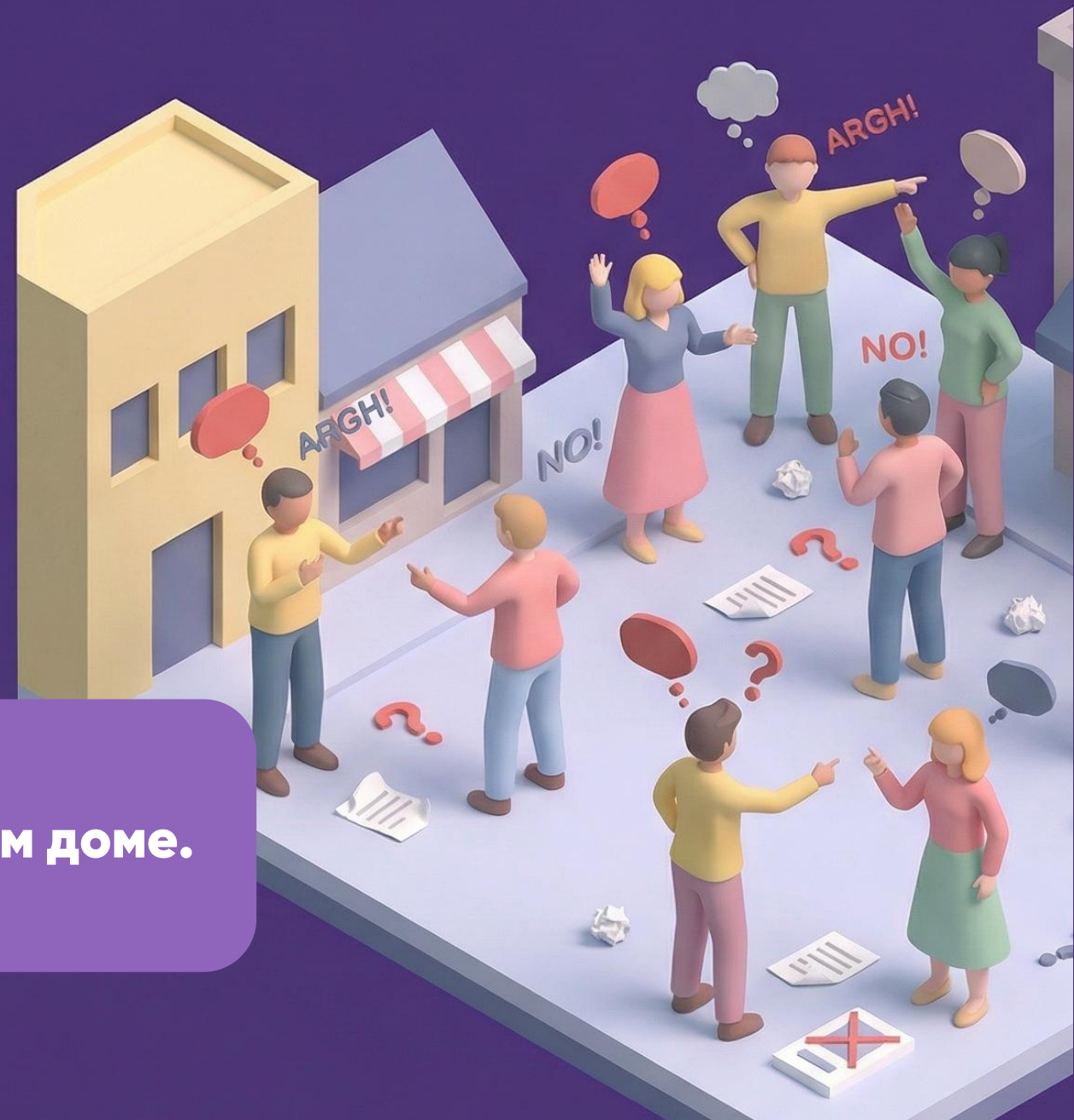
## В ЛЮБОЙ ДРУГОЙ СФЕРЕ

Цену определяет рынок и поставщик услуги. Конкуренция удерживает качество и справедливую стоимость.

## В ЖКХ

Тариф утверждают непрофессионалы на собрании. Люди голосуют «против» повышения → УК работает в убыток → дом разрушается → через 10 лет государство тратит миллиарды на капремонт.

**Мы не голосуем за цену продуктов в магазине.  
Но голосуем за стоимость проживания в собственном доме.  
Абсурд?**



БЛОК 3 – ЖКХ СЕГОДНЯ

# Два ключевых изменения

## РЫНОЧНЫЙ ВЫБОР УК

На собрании — несколько альтернативных управляющих компаний, каждая со своей программой: тарифы, услуги, стандарты. Голосование простым большинством, при наборе общего кворума — как на выборах.

## РЫНОЧНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Нужна единая методика расчёта тарифа на каждый дом (группу домов) по сложности обслуживания, которой **должны будут** пользоваться все. Понятные правила для всех участников рынка.

**Эти два изменения создают условия для настоящей конкуренции — не административной, а рыночной**

БЛОК 4 — ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

# ЖКХ — единственный островок плановой экономики в рыночном море

## ЕДИНЫЕ ПРАВИЛА

Понятная методика для всех участников рынка

## РЕАЛЬНЫЙ ВЫБОР

Настоящая конкуренция между управляющими компаниями

## КОНКУРЕНЦИЯ КАЧЕСТВОМ

А не умением «договариваться» с нужными людьми

Почему мы можем выбрать банк, страховую и сотового оператора — но не можем выбрать, кто управляет нашим домом?



**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ!**



**MANIFEST-UK.RU**