Полюбите нас беленькими

По данным ФНС, если еще три-четыре года назад уровень налоговой нагрузки в клининге составлял 3%, то сейчас он достиг 21%. Объем сегмента налоговиками оценивается в 480 млрд рублей, и, по их расчетам, уровень нагрузки необходимо довести как минимум до 35%. ФНС планирует прийти к схожим показателям на всем рынке управления недвижимостью, однако в условиях санкционного давления, падающего рубля, растущей конкуренции и самого высокого в новейшей истории дефицита кадров продолжающееся «обеление» может окончательно добить отрасль, считают отдельные эксперты: себестоимость услуг растет, а заказчики требуют все более низкой цены контракта.

Текст: Максим Барабаш

Процесс обеления активно идет уже около шести лет, констатирует **Марина Толстошеева, руководитель УК «Альта+»**. «Но единственное значимое изменение пока – уход с рынка управления мелких игроков, – считает она. – В итоге его поделят крупные компании, которым проще адаптироваться к меняющимся условиям, обладающие инструментами и навыками нивелирования рисков снижения доходности. Это плохо для конкуренции, но отрасль, конечно, не убьет. Крупные компании уже практически на 100% "белые", мелкие всегда были и остаются полностью "черными", но их доля, повторюсь, заметно падает. Встретить "черную" компанию на рынке вообще все сложнее. Может быть, такие мысли у кого-то и появляются, но ФНС пристально за этим следит и при необходимости готова штрафовать даже заказчиков. Да, были ситуации, когда для снижения расходов работодателя оформлялся статус самозанятого, но на моей практике они тут же пресекались со стороны ФНС с начислением штрафов, поскольку такие отношения ввиду их специфики были признаны трудовыми».

Процессы обеления отрасли будут однозначно продолжены, убеждена г-жа Толстошеева: государственные институты и надзорные органы усиливают контроль всех отраслей, и управления объектами – в том числе. «С интересами мелких игроков никто считаться не будет, а бюджет необходимо наполнять, – поясняет она. – С другой стороны, мы не видим инициатив участников самой отрасли в отношении каких-либо на-

Марина Толстошеева

Борис Мезенцев

Олег Попов

логовых послаблений и прочих льгот. Отрасль не стремится себя защитить, а правительство никогда не будет первым выдвигать подобные инициативы».

Белые надежды

Сейчас, по словам **Бориса Мезенцева, операционного директора MD Facility Management**, соотношение на рынке выглядит примерно так: порядка 20% компаний работают в «белой зоне», еще около 30% – провайдеры, которые не до конца перестроили свою работу, но системно повышают показатели налоговой нагрузки. Остальные – те, кто все-таки продолжает использовать различные схемы и зарабатывает на этом. «Если говорить непосредственно о клининге, то здесь ФНС озвучивает достаточно точные цифры,– добавляет эксперт.– Если еще три-четыре года назад уровень налоговой нагрузки в этой сфере составлял 3%, то сейчас он достиг 21%. При этом сам объем рынка ФНС оценивает в 480 млрд рублей, и, по их расчетам, необходимо уровень этой нагрузки довести до 35%. Средства контроля со стороны ФНС становятся все совершеннее, цепочки движения денежных средств прозрачны. В этой ситуации все новые и новые компании вынуждены перестраиваться и рабо-

тать в соответствии с законодательством. FM-рынку очень тяжело, компании стараются маневрировать между постоянным ростом затрат (в первую очередь ФОТ) и невозможностью соразмерной индексации стоимости своих услуг. Но допустимо ли говорить о том, что облегчение условий работы FM-провайдеров может быть обеспечено за счет нарушения законодательства? Если идти по этому пути, то в целях минимизации затрат можно использовать и рабский труд, и труд детей, и т.д. Многие на рынке не сопоставляют эти вещи, но ведь, по сути, речь об одном и том же».

Себестоимость услуг растет, с одной стороны, за счет увеличения налоговых отчислений, с другой – за счет удорожания рабочей силы ввиду ее дефицита, соглашается **Олег Попов, основатель ГК Cristanval**. Кроме того, выросли в цене расходники, химия, инвентарь, техника. «Некоторые заказчики просят снизить стоимость, но это невозможно при всем желании,– вздыхает он.– В результате мы видим формальные тендеры, цель которых – понять, насколько текущая клининговая компания права, прося повышения бюджета. Как правило, в таких тендерах (а их сейчас большинство) оставляют ту же компанию и все-таки увеличивают стоимость контракта, ведь конкуренты чаще всего дают цену выше».

Среди компаний, входящих в СРО АКФО, «обелились» примерно 50%, среди участников инфоресурса РАДО – 18%, подсчитывает, в свою очередь, Олег Попов. При этом на их долю приходится 30% общего оборота всех участников реестра. Таким образом, на долю обелившихся компаний приходится 12,7% рынка, а налоговые отчисления в отрасли увеличились в несколько раз. «В клининге имеем в итоге два разнонаправленных процесса: крупные компании, которые с самого начала были на виду у налоговой, продолжают наращивать процент отчислений и обелятся,– резюмирует эксперт.– Компании более мелкого калибра активно уходят в тень, дробя бизнес и имея в инфоресурсе фасилити-операторов

Крупные компании уже практически на 100% «белые», мелкие всегда были и остаются полностью «черными», но их доля заметно падает

одно-два показательных юрлица, по которым есть нормальные отчисления. Но их основные обороты распределены по другим компаниям».

Выйти из сумрака

Проект ФНС по обелению касается именно рынка клининговых услуг, и там можно говорить о более-менее объективных цифрах, поддерживает **Андрей Кротков, генеральный директор, совладелец управляющей компании Zeppelin, представитель правления АКФО**. На старте проекта налоговая нагрузка в клининге была на уровне 3%, сегодня этот показатель доходит до 21%, соглашается он с другими собеседниками CRE. В ФНС полагают, что недобирают примерно 14 процентных пунктов налогов и сборов. «Не забываем про инфляцию и достаточно серьезное удорожание расходных материалов и проблемы с их закупкой, а также запасных частей для техники, как и самой техники, – добавляет эксперт. – Вот и получаем рост цен на услуги клининга, причиной которому – не только процесс обеления отрасли.

В сегменте управления же на данный момент вряд ли можно найти достоверные данные. Если из того, о чем мы можем говорить с коллегами между собой, то 20% можно отнести к тем, кто работает в белой зоне, примерно 30% – компании, занимающие, скажем

Виталий Можаровский,
партнер,
ALUMNI Partners

– Вопрос достаточно простой, а ответ на него – на поверхности: 80–90% персонала в этом бизнесе набирается из числа трудовых мигрантов. Работа, которую они выполняли, является непрестижной и низкооплачиваемой, и особого интереса среди россиян она не вызывает. Обстоятельства же сложились так, что последнее время наблюдается резкий отток трудовых мигрантов из России. Это вызвано общеизвестной комбинацией причин: обвал курса рубля (существенную часть заработанного они переводят в валюте на родину), традиционно недружелюбное отношение местного населения к «инородцам», что поддерживает психологически и эмоционально некомфортный фон, попытки российских властей и военкоматов воспользоваться правовой незащищенностью мигрантов.

Ну а дальше начинают работать правила рынка: если снижается предложение, то остается либо отказываться от заказов (сокращение бизнеса), либо повышать оплату труда (рост стоимости услуг). Для бизнес-клиентов тоже выбор простой: сокращать закупку услуг, отказываться от аутсорсинга и делать все самим или все же соглашаться платить более высокую цену.

так, пограничную переходную позицию «по выходу из сумрака», остальные – те, кто все еще предпочитает получать прибыль за счет привычных старых черно-серых методов. Но что вообще значит «добить этот рынок»? Уборки не будет, все откажутся от аутсорса и перейдут на собственные службы? Рынок адаптируется и перестроится, и это только вопрос времени, а главное – изменений менталитета, в том числе (и в первую очередь)– менталитета заказчиков. Это ведь нужный сервис, без которого не обойтись, и он должен и будет стоить тех денег, которые должны получать люди, которые этот сервис предоставляют. Тем более, что в большинстве случаев в структуре себестоимости заказчиков затраты на клининг – совсем небольшая статья расходов».

Холодно, голодно

Организация различных схем обхода по уплате налогов на ФОТ, например, в клининге еще до 2017 года считалась совершенно нормальным способом ведения бизнеса, напоминает Андрей Кротков, – пока ФНС России не выпустила соответствующие письма-разъяснения.

Андрей Кротков

Сейчас же рынок управления и эксплуатации недвижимости переживает самый масштабный дефицит кадров в его истории. «Но он был всегда, – считает **Михаил Сафонов, партнер, директор по развитию NF PM**.– Одна из основных причин – отсутствие надлежащих школ и непопулярность технических профессий среди начинающих молодых специалистов после распада СССР».

Михаил Сафонов

Сегодня «статусность» к ним возвращается, однако, очевидно, нужно время, чтобы восполнить пробелы в нехватке кадров. Существенно влияет на дефицит кадров и геополитическая ситуация: зарплатные ожидания сотрудников на рынке управления растут, соответственно, увеличивается и себестоимость

20

компаний предоставляют расценки, которые значительно ниже рыночных, однако это не является весомым препятствием для победы в тендерах, – добавляет он. – Наши клиенты выбирают те управляющие компании, которые ведут прозрачный бизнес, поскольку заказчик, заключивший договор с неблагонадежной компанией, также несет налоговые риски».

услуг. 70% затрат управляющей компании сегодня приходится именно на сотрудников, констатирует эксперт. «Иногда мы сталкиваемся с тем, что коллеги из других

Рынок управления и эксплуатации недвижимости уже сейчас в большей степени является «белым», соглашается Михаил Сафонов с коллегами. На фоне же всеобщей цифровизации

Андрей Филиппов,
директор по техническому обслуживанию и эксплуатации департамента управления недвижимостью Nikoliers

– Мы наблюдали процесс пересмотра контрактов еще в 2022 году, но этим летом он достиг своего пика, и пока не ясно, когда наступит стабилизация. Основная сложность в части операционных расходов заключалась в уходе междугородных сервисных компаний и нарушении логистических цепочек, сегодня к этим проблемам добавились крайне низкий курс рубля и отсутствие свободного линейного персонала, занятого на работах в оборонной промышленности и на восстановлении новых территорий. Однако говорить о том, что обеление на этом фоне – это угроза рынку, я бы не стал. Дело в том, что и до текущего года рынок был расслоен на белые компании, в основном тогда еще международные, строго соблюдающие законодательство и практикующие ответственное отношение к сотрудникам – примерно 1/5 часть рынка, и на все остальные, которые с удовольствием использовали альтернативные схемы для оплаты труда персонала. Несмотря на заявления, что рынок обелялся, вторая категория компаний всегда была и остается более многочисленной, чем первая. Однако этот не мешало вести бизнес международным управляющим компаниям, и они находили своих клиентов, ценящих именно такой подход. И тот факт, что международные компании теперь не являются таковыми, к счастью, не изменил их отношения к персоналу и законодательству, они успешно адаптируются к текущей действительности, и поэтому спрос на их услуги по-прежнему высок.

О том, что адаптация к ситуации удается крупным белым игрокам, говорят результаты проходящих тендеров, в которых ценовые параметры коммерческих предложений сильно сблизились, и даже те компании, которые ранее считались «дорогими», сегодня дают конкурентоспособные предложения. Так что все сложнее предположить, что может мотивировать заказчиков на работу с компаниями с непрозрачной кадровой политикой, несущей отложенные риски и самим заказчикам.

В текущей ситуации, помимо ценовых параметров, сильно выросла роль опыта и экспертизы управляющих компаний в прохождении стрессовых ситуаций. У клиентов появляются новые запросы при работе с их объектом, и они смотрят на то, какие возможности может предложить управляющая компания в решении этих вопросов. Мы наблюдаем повышение требований к управляющим компаниям и возрастающие запросы со стороны клиентов, и в такой ситуации наиболее стабильно себя будут чувствовать компании, которые могут предложить наибольший набор компетенций и инструментов.

Себестоимость услуг растет, с одной стороны, за счет увеличения налоговых отчислений, с другой – за счет удорожания рабочей силы ввиду ее дефицита

экономики и интеграции различных IT-инструментов отрасль «обелится» вообще до 90–100%. «Белый рынок – это честный бизнес и адекватные цены на рынке, – убежден Андрей Кротков. – Процесс обеления отрасли не «добьет», но создаст цивилизованный рынок с капитализацией, инвестиционной привлекательностью и добросовестной конкуренцией за счет качества услуг».

Точка невозврата пройдена, и обратного хода нет, считает г-н Кротков: «обелиться» рано или поздно придется всем. «Просто нет других вариантов – зарабатывать за счет экономии на уплате налогов практически невозможно, – поясняет он. – Да вы посмотрите на данные ФНС: уже несколько лет стабильно служба отчитывается о росте налоговых поступлений в бюджет государства. Все процессы прозрачны, дешевле платить и работать честно – как для подрядчика, так и для заказчика. Уже есть примеры судебных решений, когда заказчики были вынуждены уплачивать налоги, недоплаченные контрагентом».

Работать, применяя серые схемы, будет все сложнее и дороже, а доля компаний, работающих «в белую», будет расти, поддерживает Борис Мезенцев. «Конечно, останутся желающие “дотянуть до последнего”, но, пытаясь что-то “заработать по-старому”, они неминуемо не успеют перестроиться, и в новых реалиях их позиции будут слабее», – добавляет он. В свою очередь, Олег Попов прогнозирует, что в ближайшие несколько лет налоговые отчисления на рынке управления возрастут еще как минимум на 30%.