

14

«Заказчикам выгодно сотрудничать с “белыми” FM-операторами, чтобы избежать проблем»

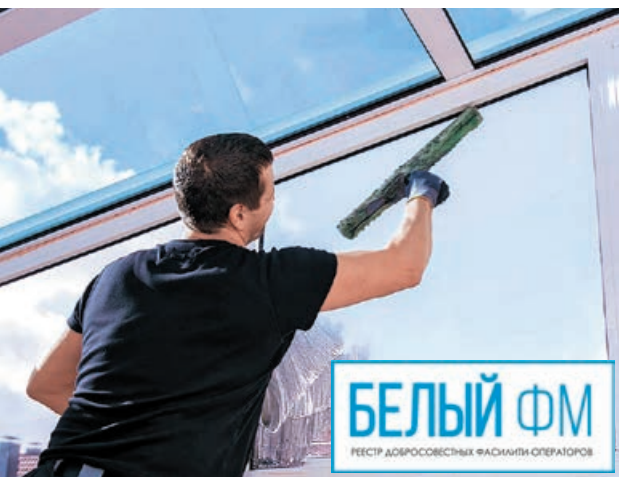
«Обеление» FM-отрасли – один из процессов в деятельности российских компаний, на который оказали влияние экономические потрясения. Его тормозят и рост зарплат персонала, и стремление заказчиков оптимизировать бюджеты. Но даже в кризис сотрудничество с «белыми» FM-операторами актуально для собственников объектов. Почему, рассказал **Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management.**

– Борис, насколько активно происходило «обеление» FM-отрасли в 2023 году?

– Один из главных показателей, свидетельствующих о легализации компаний, – собираемость налогов. За минувший год

налоговая нагрузка рынка выросла на 20%.

Кроме того, динамику «обеления» отражает рост количества компаний на «Информационном ресурсе фасилити-операторов», на котором заказчик может проверить налоговую нагрузку подрядчика и официальное трудоустройство персонала. На этом портале



уже зарегистрированы 1688 компаний, их доля рынка достигла 50%. Конечно, FM-операторы не обязаны регистрироваться на портале, но большинство «белых» игроков там присутствуют.

– Почему же «белым» компаниям важно регистрироваться на «Инфоре-ресурсе ФМ»? Что это дает самим УК и заказчикам?

– Для FM-компаний это возможность заявить о себе как о максимально прозрачном и надежном подрядчике, сотрудничество с которым не принесет проблем с ФНС.

Заказчику ресурс позволяет точно определить, насколько деятельность FM-оператора соответствует требованиям законодательства. Тот, кто не зарегистрирован на нем, тоже может работать легально, но собственнику объекта будет сложнее оценить налоговую добросовестность такого контрагента.

Бывает, компании оказывают услуги по технической эксплуатации самостоя-

тельно, и в этой сфере их деятельность полностью законна. При этом для профессиональной уборки могут привлекать на субподряде «серых» подрядчиков и продолжать позиционировать себя как полностью добросовестных игроков. Заказчикам, пользующимся «Инфоре-ресурсом ФМ», подобные ситуации легко отследить. Но если фасилити-оператора нет в реестре, заказчику сложнее оценить степень своей защищенности от налоговых рисков. Таким образом, зарегистрированные FM-компании являются более понятными партнерами.

– В каких сегментах рынка FM-услуг повышение прозрачности проходит более успешно, а в каких – менее? И с чем это связано?

– Меньше всего проблем – в технической эксплуатации, на втором месте – профессиональная уборка, на третьем – охрана.

Такая позиция в технической эксплуатации связана

16

с тем, что здесь в принципе сложнее работать не в соответствии с Трудовым и Налоговым кодексами. К специалистам предъявляются серьезные требования по охране труда и технике безопасности, они проходят обучение и получают необходимые сертификаты, чтобы получить допуск к инженерным системам и оборудованию на объекте. От столь ответственного подхода в прямом смысле зависит жизнь людей внутри здания.

Кроме того, в эксплуатации проще всего навести порядок, т.к. в ней заняты сравнительно не так много сотрудников. Также в этой области работают специалисты более высокой квалификации, чем в других сферах FM. И они при трудоустройстве более внимательно относятся к защите своих прав.

В профессиональной уборке «обеление» идет тяжелее, потому что есть множество факторов, которые усложняют контроль за этой сферой. Численность сотрудников и их текучка больше, а оплата труда – ниже. Также в этой сфере занято много пенсионеров и других работников, которые по разным причинам избегают законного оформления. Упрощая, можно сказать, что на «эксплуатационщика» люди учатся, стараются вырасти до специалиста хорошего уровня и потом «держатся» за свое место, а в уборке большой процент тех, кто не смог нигде трудоустроиться.

Что касается охраны объекта, то ее можно отнести к FM-услугам, но фактически мало кто из крупных фасилити-операторов включил ее в свою деятельность. Зачастую она оказывается небольшими компаниями, не стремящимися масштабировать свою деятельность. Пока эта сфера находится на периферии рынка FM-услуг, что затрудняет ее «обеление» в рамках отрасли.

– Влияли ли на процесс легализации компаний геополитические и макроэкономические события?

– Внешние события и их отголоски в экономике страны очень сильно отражаются на «обелении» FM-компаний. Этот процесс идет с 2019 года, несмотря на пандемию, санкции, отток рабочей силы и рост зарплат специалистов во всех отраслях. Но, вместе с тем, кризисы негативно влияют на «обеление» фасили-

ти-операторов, так как у большинства заказчиков падает платежеспособность, и они стремятся снизить или хотя бы удержать на уровне цену контрактов. А повышение прозрачности работы, наоборот, приводит к удорожанию FM-услуг из-за увеличения налоговых отчислений.

Тем не менее участники рынка все-таки стремятся работать в соответствии с законодательством. Все чаще фасилити-операторы отказываются от «серых» методов, несмотря на сопутствующие сложности.

В свою очередь, собственники объектов ориентируются на компании, работающие по всем правилам. Хотя зачастую до сих пор уделяют основное внимание цене контракта.

– Получают ли заказчики от сотрудничества с «белыми» FM-операторами выгоды, которые «перекрывают» более высокую цену контракта?

– Во-первых, ФНС пристально отслеживает все расчеты с контрагентами. Уже были прецеденты, когда заказчики расплачивались по налогам за своих подрядчиков, работавших по серым схемам. И собственники это понимают.

Вторая выгода – это стабильность работы «белого» оператора. При «серой» работе разбирательства с налоговой могут полностью парализовать работу УК. Это чревато гораздо более крупными издержками, чем экономия на цене контракта, не говоря уже о повышенной опасности для жизни и здоровья людей,

которую представляет объект, находящийся без должного обслуживания.

И в-третьих, у легально работающих FM-операторов гораздо меньше текучка персонала, чем у компаний из «серой зоны». Конечно, само по себе трудоустройство в соответствии с нормами законодательства не может на 100% исключить ротацию кадров, однако в «белых» компаниях люди в большей степени держатся за свою работу, и штат довольно стабилен.

Все это – весомые конкурентные преимущества, особенно в условиях дефицита специалистов на рынке и при существующих финансовых трудностях у многих заказчиков.

