



# Ubrato

Ubrato — это электронная площадка для заказчиков и исполнителей клининговых и смежных услуг. Сервис позволяет заказчикам находить исполнителей клининговых и смежных услуг с помощью тендеров.

Исследование экспертного отдела сервиса Ubrato

## Как проходит обеление клининга

Налоговое обеление рынка клининга проходит проблемно, считают в ФНС. Для нормализации ситуации организация «Опора России» предложила ряд новых мер. Площадка Ubrato изучила мнение участников рынка.

### Оценка ФНС и предложения «Опоры России»

Проект Федеральной налоговой службы по обелению отрасли клининга пока не принес ожидаемых результатов. Об этом 28 февраля на форуме Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» заявил замглавы ФНС Дмитрий Сатин, сообщил сайт Forbes.

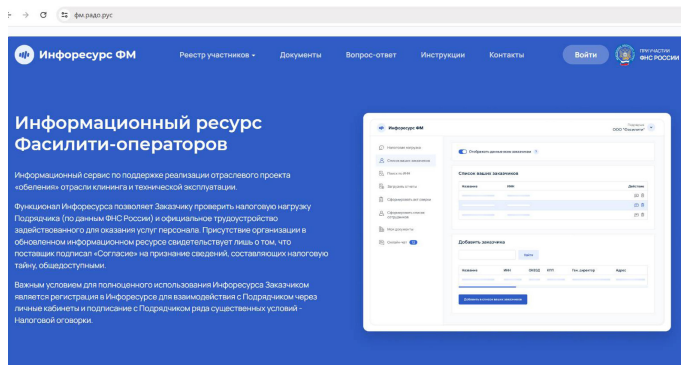
» «Я, к сожалению, не могу сказать, что наш отраслевой проект по клинингу абсолютно успешен. Там по-прежнему множество проблем», — сказал Сатин.

Он пояснил, что результаты работы по обелению во многом зависят от желания предпринимателей работать в равных условиях, то есть желания «уплачивать налоги в полном объеме только в том случае, если твои коллеги по цеху тоже так делают».

«Клининговую отрасль хотели обелить, и весь контроль и надзор бросили на обеляющихся. Сейчас их добьют, а те, кто в серой зоне, будут праздновать победу», — считает председатель попечительского совета «Опоры России» Сергей Борисов.

По данным председателя комитета «Опоры России» по повышению прозрачности бизнеса Юрия Рябичева, «белые» клининговые компании тратят на погашение налоговых обязательств 35–40% выручки, и бизнес становится нерентабельным с прибылью на уровне 1–2%.

Проект по обелению клининга заключался в том, что ФНС призывала клининговые компании раскрывать налоговую тайну, вступая в онлайн-реестр добросовестных поставщиков. Членство в этом реестре могло бы стать для заказчиков важным критерием при выборе поставщиков ус-



Скриншот сайта фм.rado.rus

луг. Кроме того, налоговая рекомендовала крупным компаниям — заказчикам услуг клининга, вносить в договоры с клининговыми компаниями так называемую налоговую оговорку по обязательству платить налоги.

Реестр добросовестных поставщиков начиная с мая 2019 года размещался на сайте белыйфм.рф. Затем — с 2021 года — переехал на сайт фм.радо.рус. На нем есть пометка «При участии ФНС России».



Скриншот сайта фм.радо.рус

По состоянию на апрель 2024 года, в реестре значится 1702 участника с суммарной годовой выручкой в размере 275 млрд рублей.

После обсуждения на форуме от представителей “Опоры России” стали звучать предложения по развитию проекта обеления рынка клининга.

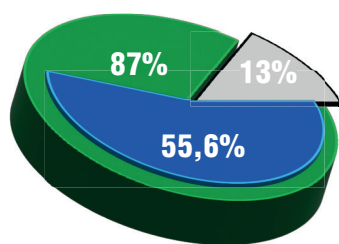
20 марта издание «Ведомости» распространило заявление президента «Опоры России» Александра Калинина о том, что для использования резервов по обелению можно обнулить НДС.

Мнение участников рынка и анализ Ubrato

Экспертный отдел сервиса Ubrato изучил ситуацию на рынке клининга с помощью опроса его участников.

Как проходил опрос

Опрос проходил двумя волнами методом телефонного интервью: в августе-сентябре 2023 года и в феврале-апреле 2024 года. Всего в опросе приняло участие более 150 представителей клининговых компаний из 44 субъектов Российской Федерации. Целью исследования было определение влияния проекта ФНС по обелению отрасли клининга на деятельность исполнителей и заказчиков клининговых услуг.



- Обеление проходит успешно
- Обеление проходит медленно
- Обеление не идет

Обеление рынка происходит. Это признают 87% представителей клининговых компаний. Однако, скорость обеления не особо высока, считают более половины (55,6%) опрошенных.

Респонденты увязывают проблемы скорости обеления отрасли с существенным увеличением расходов на трудовые ресурсы, связанным с налогообложением и острой нехваткой рабочей силы (проблему дефицита персонала испытывают 67% респондентов). Поскольку доля расходов на линейный персонал составляет более половины себестоимости клининговых услуг, указанные проблемы приводят к опережающему росту цен на услуги. Рынок клининга находится в той стадии, когда стабилизация цен еще не произошла и за одну и ту же услугу можно встретить разброс предложений в 50 и более процентов.

Большинство (66,7%) опрошенных респондентов видят динамику клинингового рынка в форме роста объемов сделок и увеличения спроса. Рост уровня цен на свои услуги отмечают 84,4% представителей клининговых компаний, однако, увязывают этот рост цен с обелением рынка и ростом расходов на рабочую силу, а также снижением валютного курса и, как следствие, удорожание расходных материалов и оборудования.

Большинство (66,7%) опрошенных респондентов видят динамику клинингового рынка в форме роста объемов сделок и увеличения спроса. Рост уровня цен на свои услуги отмечают 84,4% представителей клининговых компаний, однако, увязывают этот рост цен с обелением рынка и ростом расходов на рабочую силу, а также снижением валютного курса и, как следствие, удорожание расходных материалов и оборудования.

#### Насколько заказчик готов оплачивать рост цен?

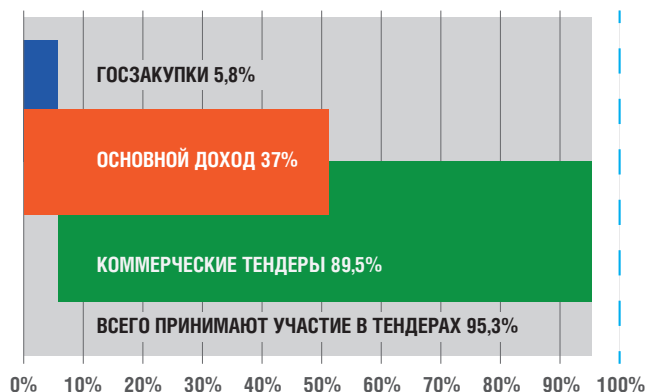
80,5% опрошенных специалистов отмечают, что среди заказчиков клининговых услуг есть понимание того, что обновление цен необходимо. Тем не менее, в ходе опроса они обратили внимание на то, что не все заказчики готовы платить больше, поскольку не разделяют понятий «просто уборка» и «профессиональный клининг».

Тенденция с использованием термина «профессиональный клининг» имеет положительную динамику, растет спрос на услуги клининговых компаний. Однако, пока еще большинство заказчиков услуг считают, что качество и чистота стоит не на первом месте перед ростом расходов. Так ответили 62,8% респондентов.

#### Почему складывается ситуация, когда заказчики выбирают «просто уборку» дешевле, а не профессиональный клининг дороже?

Растянутый во времени процесс обеления отрасли, создает конкурентные преимущества компаниям, находящимся в «серой зоне». Это, пожалуй, основная причина ценового демпинга. Бизнес, в свою очередь, выбирает меньшие расходы. При этом, получая услуги низкого качества, он вынужден менять подход к выбору подрядчика, чтобы учесть оптимальное сочетание цены и качества. В коммерческом секторе реакция на быстро меняющиеся условия рынка гибкая и способна оперативно адаптироваться в текущих рыночных условиях. В государственном секторе реакция более консервативная, потому что бюджет формируется на основе цен предыдущих контрактов. Как быть, если предыдущие цены не учитывают увеличение затрат на трудовые ресурсы и быстрый рост цен на расходные материалы и оборудование? Для этого нужны новые нормативы назначения НМЦК для госзакупок.

### Какая ситуация на тендерных площадках?



Практически все (95,3%) клининговые компании принимают участие в тендерах на различных площадках и для 37% компаний доход, полученный от заказов с тендерных площадок, является основным. В сфере госзакупок в тендерах принимают участие всего 5,8% опрошенных представителей компаний. Основная причина такой ситуации заключается в

том, что НМЦК в заявках находится ниже уровня рентабельности. 89,5% принимают участие только в коммерческих тендерах.

По мнению экспертов рынка, в целом процесс обеления рынка должен пройти основную фазу до конца 2024 года. К этому моменту подавляющее большинство компаний из ФМ отрасли будут работать «в белую», а расходы госкомпаний должны быть приведены в соответствие с рыночными ценами. Стабилизация цен завершится примерно через 1 год в результате фиксации нормативов назначения НМЦК в тендерах по достижении результатов заключенных договоров.

#### В материале использованы публикации:

Сайт forbes.ru. 28 февраля 2024 г. «ФНС сообщила о «множестве проблем» при обелении клининга».

Автор Ольга Агеева.

<https://www.forbes.ru/finansy/507107-fns-soobsila-o-mnozestve-problem-pri-obelenii-klininga>

Сайт vedomosti.ru. 20 марта 2024 г. «Какие меры может предпринять ФНС для выявления схем ухода от налогов».

Авторы: Дарья Мосолкина, Анастасия Бойко.

<https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2024/03/20/1026712-kakie-meri-mozhet-predprinyat-fns-dlya-viyavleniya-shem-uhoda-ot-nalogov>

По вопросам использования материала обращайтесь по телефону: 8 800 775 67 57