ИССЛЕДОВАНИЕ

Коряков А.Г.[1], Басалов С.Г.[1], Баранов Д.Н.[1]
[1] Московский университет им. С.Ю. Витте

Элементы модели рынка клининга в Российской Федерации

АННОТАЦИЯ:
В статье рассмотрены особенности функционирования рынка клининга в Российской Федерации. Указано, что рынок клининга имеет высокие темпы роста и динамику. Выявлены особенности взаимодействия элементов рынка клининга. Данная статья будет полезна практическим специалистам-управленцам в области клининга, научным работникам и аспирантам, изучающим сферу услуг отечественной экономики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *аутсорсинг, клининг, клининговая деятельность, инфраструктура клининга, клининговые услуги, объекты клининговой деятельности, потребители клининговых услуг, общая рыночная инфраструктура поддержки*

JEL: *L10, L84, M51*

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:
Коряков А.Г., Басалов С.Г., Баранов Д.Н. Элементы модели рынка клининга в Российской Федерации // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 9. — С. 1083–1092. — doi: 10.18334/rp.17.9.35255

Коряков Алексей Георгиевич, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики городского хозяйства и сферы обслуживания, Московский университет им. С.Ю. Витте (akoryakov@muiv.ru)

Басалов Сергей Геннадьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики городского хозяйства и сферы обслуживания, Московский университет им. С.Ю. Витте

Баранов Дмитрий Никитич, старший преподаватель кафедры экономики городского хозяйства и сферы обслуживания, Московский университет им. С.Ю. Витте

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 11.05.2016 / ОПУБЛИКОВАНО: 20.05.2016

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП: http://dx.doi.org/10.18334/rp.17.9.35255

(c) Коряков А.Г., Басалов С.Г., Баранов Д.Н. / Публикация:
ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский

Коряков А.Г., Басалов С.Г., Баранов Д.Н. Элементы модели рынка клининга в Российской Федерации // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 9. — С. 1083–1092. — doi: 10.18334/rp.17.9.35255

Введение

В современных условиях большинство российских компаний, с целью сокращения издержек, улучшения управления и повышения общей конкурентоспособности, прибегают к моделям экстернализации второстепенных производственных функций. Таким образом, высокие темпы роста наблюдаются на рынке аутсорсинговых услуг. Одним из самых быстрорастущих рынков аутсорсинга в России является рынок клининговых услуг. Однако, несмотря на высокие темпы роста, в современной экономической науке, направление клининговой деятельности плохо исследовано с теоретической точки зрения. Так, отсутствует теоретическая модель его работы. Недостаток теоретических знаний снижает эффективность государственной политики по регулированию клининговой деятельности и ограничивает хозяйствующие субъекты в принятии решений приводящих к оптимизации издержек и повышению прибыли.

Целью данной статьи является разработка модели функционирования рынка клининговых услуг. Построение модели работы рынка клининга будет способствовать углублению теоретических знаний о быстрорастущем рынке и позволит более глубоко проработать законодательство, регламентирующее деятельность рынка клининга в России.

Перед разработкой модели рынка клининга в России необходимо провести анализ его особенностей и тенденций развития. Можно выделить следующие элементы клининговой деятельности в Российской Федерации:

– удаление физических, химических и биологических загрязнений с различных поверхностей;

– санитарная обработка поверхностей конструкционных и отделочных материалов;

– поддержание и восстановление внешнего вида поверхности конструкционных и отделочных материалов;

– защитная обработка поверхностей материалов и элементов интерьера от физического, химического и микробиологического воздействия, скольжения;

– очистка наружных и внутренних поверхностей транспортных средств;

– удаление и сбор твердых бытовых отходов в местах их образования с разделением на фракции для их утилизации и захоронения;

– очистка кровель зданий и сооружений от крупного мусора, снега и наледи;

– производство оборудования, расходных материалов, производственного инвентаря;

– развитие научной базы клининговой деятельности.

Основной целью развития клининговой деятельности является создание в соответствии с Конституцией Российской Федерации комфортной и безопасной среды обитания человека.

Задачами развития клининговой деятельности являются:

– создание в Российской Федерации эффективной деятельности в сфере уборки и ухода за изделиями и поверхностями, обеспечивающей безопасность и гарантирующей высокое качество жизни человека в условиях антропогенной среды за счет поддержания необходимого уровня чистоты и санитарии на основе применения современных инновационных методов и технологий;

– повышение эффективности и снижение затрат при эксплуатации зданий, сооружений и прилегающих территорий;

– поддержание на постоянном уровне эксплуатационных и эстетических свойств материалов и поверхностей зданий и сооружений;

– поддержание необходимого уровня чистоты зданий, сооружений, иных объектов, а также профессиональная уборка и санитарная очистка помещений, в том числе, рабочих мест;

– создание условий для развития производства отечественного оборудования, препаратов для клининга, в том числе развития научной базы клининговой деятельности;

– создание условий для первичного сбора и разделения твердых бытовых отходов по видам для их дальнейшей утилизации или переработки;

– постепенный переход к использованию международных стандартов клининговой деятельности.

По данным исследования кадрового холдинга АНКОР, основная часть клининговых компаний (37%) имеет небольшой штат сотрудников до 50 человек. Доля компаний, где занято от 30 до 100 человек, составляет 16% от общего числа клининговых компаний. Численность

компании с персоналом от 100 до 500 – 12%. Доля крупных клининговых компаний с численностью персонала от 500 до 1000 человек составляет 12%. Численность крупнейших клининговых компаний с численностью занятого персонала от 1000 до 1500 составляет 9%. Численность компаний, где занято более 1500 человек, составляет 5% от общего числа компании.

Деятельность по предоставлению клининговых услуг требует небольших вложений первоначального капитала, что обуславливает свободный вход на рынок новым игрокам, имеющим малые объемы деятельности. В некоторых случаях штат сотрудников клининговой компании составляет от 5 до 20 человек, что обеспечивает высокий уровень конкуренции на данном рынке. Таким образом, в количественном отношении малые фирмы являются самыми многочисленными. Однако, по объему клиентов большая часть рынка принадлежит крупным клининговым компаниям.

Преимущества от передачи функций по уборке помещений на аутсорсинг для компании следующие:

1. высокое качество услуг, поскольку сотрудники клининговых компаний должны иметь необходимую специализацию и оснащены специальным оборудованием для уборки;

2. экономия средств, поскольку отпадает возможность содержать собственное подразделение по уборке, что приводит к экономии затрат на налоги, связанные с фондом оплаты труда, на профильные отделы не возлагаются дополнительные обязанности и т.д.;

3. продление срока службы мебели за счет применения профессионального оборудования и средств химии, наиболее подходящих для каждого конкретного случая;

4. с точки зрения менеджмента отпадает необходимость распылять время и усилия руководства на вопросы, связанные с поддержанием чистоты помещения, что позволяет концентрироваться на более важных и сложных вопросах развития компании;

5. различные формы расчетов, скидки и прочие инструменты, применяемые клининговыми компаниями с целью облегчения взаимовыгодного сотрудничества.

По некоторым оценкам, для клиента выгода от привлечения клининговой компании составляет от 7% до 15% [6]. В теории считается, что выгода достигается в результате оптимизации численности обслуживающего и управленческого персонала.

Также на рынке клининговых услуг работают компании, которые являются внутренними подразделениями компаний и оказывают свои услуги на открытом рынке.

Кроме того, на рынке работают отдельные уборщики и незарегистрированные частные бригады, которые оказывают клининговые услуги частным лицам, небольшим магазинам, офисам.

Однако основным фактором успешной хозяйственной деятельности клининговой компании, в условиях высокой конкуренции, является наработанная клиентская база и долгосрочность заключенных контрактов.

За двадцатилетний период индустрия чистоты превратилась в высокотехнологичную сферу деятельности, включающую разработку и применение инновационных технологий и современной организации труда, сложного оборудования, развитие предприятий по изготовлению новых химических и биологических препаратов и т.д. Интенсификация этой деятельности обусловлена рядом факторов:

– приходом на российский рынок международных сетей и иностранных предприятий, традиционно привлекающих профессионалов для оказания клининговых услуг для экономии расходов;

– необходимостью поддерживать в благополучном санитарном состоянии жилые помещения и прилегающую территорию, собственниками которых является не только государство, но и коммерческие структуры;

– формированием рыночных структур (банки, клубы, рестораны, деловые офисы, гостиницы, супермаркеты и т.д.), продвижение и имидж которых во многом зависят от санитарного состояния, уровня чистоты их рабочих помещений;

– строительством современных зданий и сооружений, в том числе повышенной комфортности, требующих профессионального подхода к уборке;

– переходом множества государственных и муниципальных структур на механизм аутсорсинга функций по поддержанию чистоты и порядка;

– реформой ЖКХ, предоставляющей потенциальные возможности в части уборки помещений [2].

Можно выделить следующие понятия, входящие в состав элементов рынка клининга России:

– клининговая деятельность, клининг – совокупность технологических процессов и организационных мероприятий, являющихся частью эксплуатации зданий, сооружений, территорий и транспорта, направленных на обеспечение и поддержание чистоты и санитарного содержания указанных объектов, необходимого для обеспечения благоприятных условий жизнедеятельности человека;

– инфраструктура клининга – совокупность предприятий и организаций, осуществляющих и обеспечивающих клининговую деятельность (в том числе разрабатывающих и выпускающих инвентарь, оборудование, профессиональные химические средства, текстильные и бумажные материалы для целей клининга), а также образовательные организации профессиональной подготовки кадров;

– клининговые услуги – услуги (работы), оказываемые в отношении объектов клининговой деятельности;

– объекты клининговой деятельности – объекты, в отношении которых осуществляется клининговая деятельность, в том числе жилые и нежилые дома (здания и сооружения), включая прилегающие территории, транспорт и объекты транспортной инфраструктуры, объекты инженерной инфраструктуры и благоустройства;

– потребитель клининговых услуг – органы государственной власти, органы местного самоуправления, физические и юридические лица, получающие клининговые услуги в отношении объектов клининговой деятельности [2].

Исходя из вышеприведенных определений, отраженных в проекте концепции развития клининговой деятельности в Российской Федерации до 2020 года, целесообразно построить схему взаимодействия элементов клинингового рынка (*рис.)*

На *рисунке* отражена логика работы рынка клининга, где видно, что к инфраструктуре рынка клининга относятся производители средств производства в виде оборудования различного инвентаря по уборке и производители сырья, а также сами клининговые компании. Между производителями средств производства и сырья и клининговыми компаниями действуют товарно-денежные отношения по поводу поставки моющих средств и оборудования для уборки.

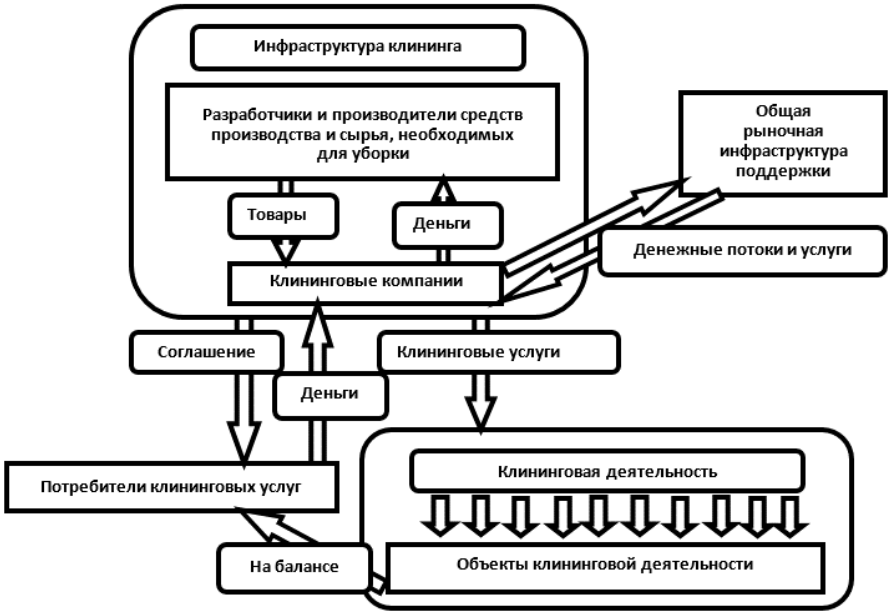


Рисунок. Взаимодействие элементов клинингового рынка исходя из понятий, используемых в проекте концепции развития клининговой деятельности в Российской Федерации до 2020 года
Источник: [3, 4].

Клининговые компании заключают соглашение о возмездном оказании клининговых услуг с потребителями клининговых услуг – физическими и юридическими лицами, а также органами власти на балансе которых находятся объекты клининговой деятельности. После заключения соглашения клинговые компании приступают к оказанию клининговых услуг осуществляя клининговую деятельность на объекте потребителя клининговой услуги. При этом, на взгляд авторов, данную схему и классификацию понятий необходимо дополнить графой «Общая рыночная инфраструктура поддержки». Под ней подразумеваются специфические услуги бизнесу, такие как услуги консультирования, маркетинг, реклама, услуги банковского и юридического обслуживания и т.д.

Таким образом, между клининговой компанией и общей рыночной инфраструктурой поддержки возникают денежные потоки и потоки услуг. В качестве примера необходимо привести отношения, возникающие между клининговой компанией и банком по поводу открытия расчетного счета или получения кредита на расширение деятельности компании [4, 8].

Основными направлениями развития отрасли клининга в России могут являться:

– создание и совершенствование нормативной правовой базы клининговой деятельности;

– развитие саморегулирования в клининговой деятельности;

– развитие инфраструктуры клининга;

– создание условий для развития добросовестной конкуренции;

– обеспечение качества и безопасности оказываемых услуг;

– создание системы информационной поддержки клининговой деятельности;

– подготовка и повышение квалификации кадров для обеспечения клининговой деятельности [2].

Заключение

Исходя из вышеизложенного, видно, что рынок клининга является быстроразвивающейся сферой деловой активности. В данной статье представлена модель функционирования рынка клининга в России, где отражено взаимодействие элементов рынка клининга и экономические отношения, которые возникают между ними. Важнейшим элементом данной модели является уровень развития общей рыночной инфраструктуры поддержки, которая обеспечивает увеличение деловой активности и конкурентоспособности клининговых компаний. Данная модель будет способствовать углублению теоретического понимания работы рынка клининга и его связи с положением дел в остальных отраслях экономики.

ИСТОЧНИКИ:

1. *Анисимова Ю.* Исследование рынка профессионального клининга [Электронный ресурс] // Объединение АХП. – 2014. – Режим доступа: http://www.proffadmin.ru/novosti/ekspertnoe-mnenie/issledovanie-rynka-professionalnogo-klininga/

2. Ответ Минрегиона на проект Концепции развития клининговой индустрии [Электронный ресурс] // Портал АРУК. – 2012. – 2 октября. – Режим доступа: http://aruk.ru/asociacija/dejatelnost-aruk/otvet-minregiona-na-proekt-koncepci-razvitija-kliningovoi-industri.html

3. *Баранов Д.Н.* Модель и тенденции развития рынка клининга в России // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-3. – С. 970-975.

4. *Блюм М.А., Капустина Е.С.* Влияние молодежной безработицы на устойчивое развитие в современном мире // Современные проблемы управления природными ресурсами и развитием социально-экономических систем: Сборник материалов конференции. Ч. 2. – М.: МУ им. С.Ю. Витте, 2016. – С. 478-482.

5. *Баранов Д.Н.* Разработка состава элементов финансового механизма клининговой компании обслуживающей предприятие входящие в состав технологической платформы «Освоение океана» // Современные проблемы использования потенциала морских акваторий и прибрежных зон: Сборник материалов конференции. В 2-х ч. Ч. 1. – М.: Сам Полиграфист, 2015. – 523 с. – С. 257-274.

6. *Басалов С.Г.* Совершенствование оценки реализации инновационной политики на предприятии: Дис. … к.э.н.: 08.00.05. – Москва, 2000. – 158 с.

7. *Лабзунов П.П.* Принципы управления современной экономикой // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12-2. – С. 1112-1115.

8. *Руденко Л.Г., Жидков А.С.* Государственно-частное партнерство как возможный инструмент стимулирования импортозамещения // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-1. – С. 179-183.

9. *Tumin V.M., Koryakov A.G., Nikiforova E.P.* The Main Factors of Socio-Ecological-Economic Stability and Development of Industrial Enterprises // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 25. – № 6. – P. 945-949.

10. *Баранов Д.Н.* Элементы финансового механизма предприятия по оказанию услуг клининга // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 2. – С. 635-641.

Коряков А.Г., Басалов С.Г., Баранов Д.Н. Элементы модели рынка клининга в Российской Федерации // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 9. — С. 1083–1092. — doi: 10.18334/rp.17.9.35255

Alexey G. Koryakov, Doctor of Science, Economics; Associate Professor, Head of the Chair of Urban Economy and Service Area, Moscow Witte University
Sergey G. Basalov, Candidate of Science, Economics; Associate Professor, Chair of Urban Economy and Service Area, Moscow Witte University
Dmitry N. Baranov, Senior Lecturer, Chair of Urban Economy and Service Area, Moscow Witte University

Elements of the cleaning market model in the Russian Federation

ABSTRACT:
The article reviews the specifics of the cleaning market in the Russian Federation. It is pointed out that the cleaning market has a high growth rate and dynamics. The features of interaction between elements of the cleaning market are identified. This article will be useful to practical management experts in the area of cleaning, researchers and postgraduates who study the service industry in Russia.
KEYWORDS: outsourcing, cleaning, cleaning activity, cleaning infrastructure, cleaning services, cleaning activity objects, consumers of cleaning services, general market support infrastructure