

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КЛИНИНГА В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ

*Дмитрий Никитич Баранов, старший преп. кафедры  
«Экономика городского хозяйства и сферы обслуживания»,  
e-mail: dbaranov@muiv.ru,  
Московский университет им. С. Ю. Витте  
http://www.muiv.ru*

*В статье проведен анализ современных процессов и тенденций развития рынка клининга в США. Показано, что основными способами увеличения качества услуг и прибыли клининговых компаний является оптимизация издержек и повышение квалификации персонала.*

*Ключевые слова: клининг; обучение персонала; аутсорсинг. DOI 10.21777/2307-6135-2017-2-77-80*



Целью данной статьи является выявление современных тенденций развития индустрии клининга в Соединенных Штатах Америки. Первичной информацией для анализа послужила статистика и информация, полученная в результате опроса игроков отрасли клининга промышленно развитых стран, которая размещена на портале международной статистики «Statista».

Экономики промышленно развитых стран, к которым относятся и США, характеризуются глубоким разделением труда во всех сферах деятельности. В данной группе стран широко применяется механизм аутсорсинга второстепенных производственных процессов в сфере добычи, промышленности и услуг.

Первой стадией анализа является исследование ситуации на рынке клининга в Соединенных Штатах Америки за последние годы по показателю годовых доходов клининговых компаний. Данные по динамике годовых доходов клининговых компаний США за период с 2009 по 2014 годы приведены на рис. 1.



**Рис. 1. Динамика годовых доходов клининговых компаний Соединенных Штатов Америки на период с 2009 по 2014 год, млрд долл. [1]**

Рис. 1. показывает, что в 2009 году совокупная выручка клининговых компаний США составила 45,74 млрд долл., а несмотря на макроэкономическую нестабильность в национальной экономике США, к 2014 году объем выручки неуклонно рос и составил 52 млрд долл. В процентном отношении рост объема выручки клининговых компаний США за период с 2009 по 2014 год вырос на 13,6%.

Численность занятых по специальностям на рынке клининга США приведена на рис. 2.



Рис. 2. Численность занятых по специальностям на рынке клининга США в 2015 году

Данные рис. 2 показывают, что общая численность занятых на рынке клининга США в 2015 году составляет 2 331 206 человек. Из них количество горничных и уборщиков, оказывающих услуги на дому, составляет 926 240 чел., число уборщиков помещений и клининговый персонал – 2 146 880 чел., уборщиков зданий – 16 480 чел. и руководителей – 166 920 чел. Подавляющее большинство составляют уборщики помещений и клининговый персонал.

Далее приведем анализ объема годовой заработной платы сотрудников клининговой индустрии США за май 2015 года (рис. 3).

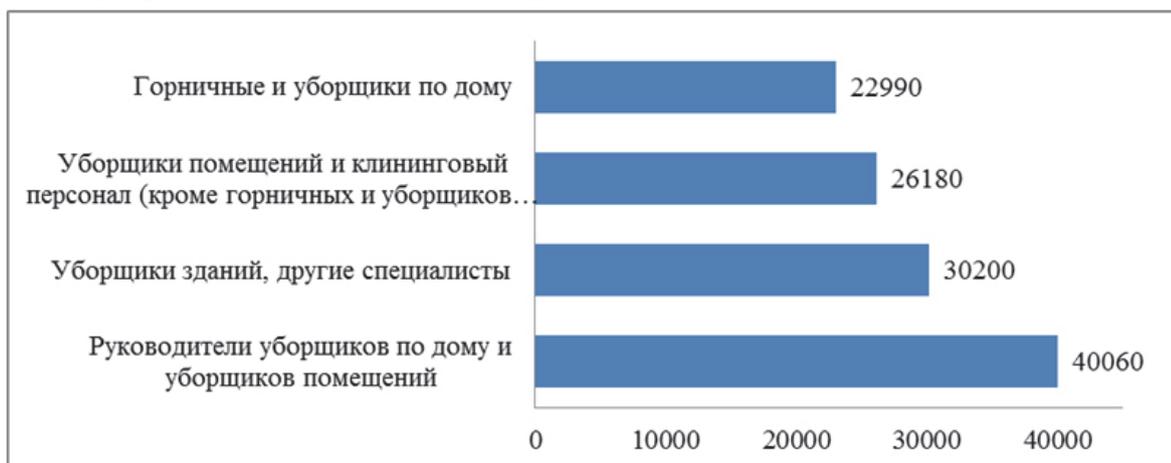


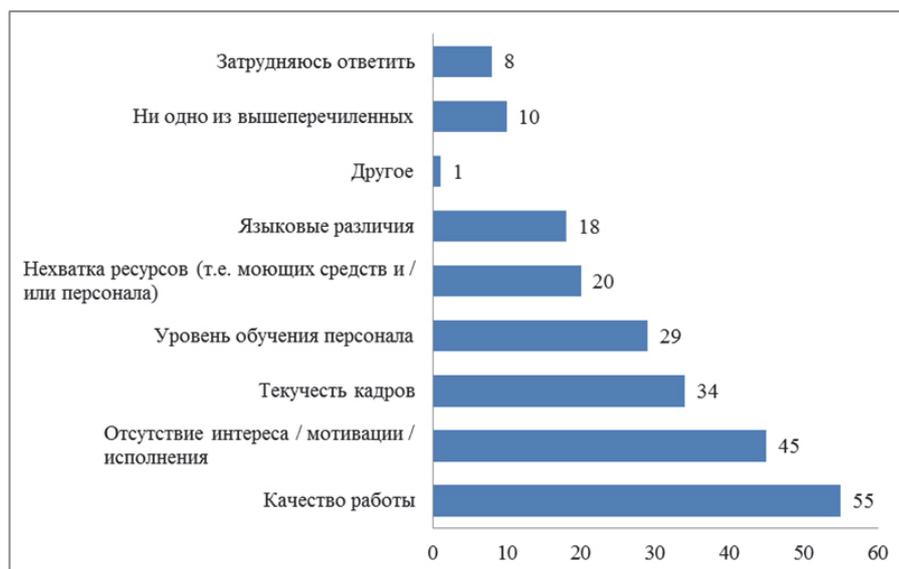
Рис. 3. Годовая заработная плата персонала клининговой сферы США в 2015 году, долл. [1]

Анализ рис. 3 показывает, что клининг-менеджеры получают в год около 40 тыс. долл., уборщики зданий и другие специалисты по клинингу получают около 30 тыс. долл., уборщики помещений и клининговый персонал получают около 26 тыс. долл., а горничные и уборщики на дому получают в год около 23 тыс. долл.

По результатам опроса выявлены ключевые проблемы, которые возникают у руководства клининговых компаний США в сфере управления персоналом (рис. 4).

Результаты опроса, приведенные на рис. 4, показывают, что основной проблемой в сфере управления персоналом клининговой компании является качество выполняемой работы персоналом компании. Второй проблемой является отсутствие мотивации у исполнителей, также серьезной проблемой для рынка является текучесть кадров и уровень обучения персонала. Языковые различия и нехватка ресурсов замыкают список основных проблем в области управления персоналом на рынке клининга в США [2].

Проблемы в области управления персоналом клининговых компаний дополняет статистика опроса руководителей клининговых компаний США в области проблем обучения персонала, который приведен на рис. 5.



**Рис. 4. Проблемы в процессе управления персоналом клининговых компаний США по состоянию на 2015 год [1]**



**Рис. 5. Проблемы в области обучения персонала в клининговой индустрии США по состоянию на 2015 год [1]**

Анализ рис. 5 показывает, что из всего числа опрошенных руководителей 20% отметили, что обучение ведет к снижению производительности труда на период обучения, 15% назвали проблемой повышения квалификации персонала стоимость обучения, 13% назвали языковые различия, которые препятствуют обучению персонала, 11% указали на нехватку квалифицированных преподавателей, 16% выделили другие проблемы в обучении различного характера.

Исходя из данных опроса клининг-менеджеров выявлены основные направления повышения прибыли клининговых компаний США в 2015 году (рис. 6).



**Рис. 6. Направления увеличения прибыли клининговых компаний [1]**

Данные рис. 6 показывают, что 73% опрошенных будут искать способы увеличения эффективности хозяйственной деятельности, не прибегая к увеличению цен на услуги

клининга. При этом 19% опрошенных отметили, что для увеличения прибыли от ведения клининговой деятельности они планируют увеличить цены на клининговые услуги.

Заключительной стадией анализа рынка клининга в США является выявление основных направлений повышения эффективности клининговых компаний за последние два года по состоянию на 2015 года (рис. 7).

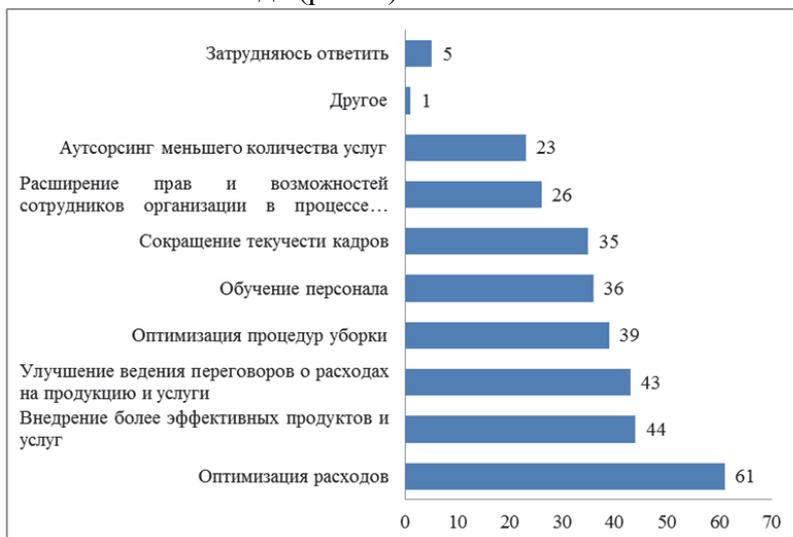


Рис. 7. Направления повышения эффективности в клининговых компаниях за последние два года в США по состоянию на 2015 [1]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основным направлением повышения эффективности деятельности клининговых компаний США на современном этапе является оптимизация расходов. Следующее направление повышения эффективности – внедрение более эффективных продуктов и услуг в сфере клининга, далее идет улучшение ведения переговоров с контрагентами по поводу расходов на чистящие материалы и объем работ для компаний-покупателей. Далее идет направление оптимизации процедур уборки, а за ними направления по работе с персоналом, такими как обучение персонала и сокращение текучести кадров.

#### Литература

1. Портал международной статистики «Statista». <http://www.statista.com>.
2. Баранов Д. Н. Финансовый механизм воспроизводства индивидуального капитала предприятия сферы услуг. – М.: МУИВ, 2016.
3. 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.
4. Коряков А. Г. Роль государства в обеспечении устойчивого развития отраслей экономики // Национальная безопасность. Nota Bene. 2012. № 4. С. 4–12.
5. Могзоев М. Развитие методологических вопросов в классификации факторов инвестиционной привлекательности ресурсов региона // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. № 2 (13). С. 37–44.
6. Руденко Л. Г. Институциональные аспекты регулирования системы инфраструктурной поддержки малого предпринимательства // Транспортное дело России. 2015. № 3 (118). С. 3–5.
7. Сунтело Н. П. Опыт применения различных режимов гибкого рабочего времени // Современные тенденции социального, экономического и правового развития стран Евразии: сборник научных трудов / отв. ред. Н. Г. Казимирова. – М.: МУ им. С. Ю. Витте, 2016. С. 505–512.

#### Contemporary processes and trends in the development of the cleaning market in the United States of America

*Dmitri Nikitich Baranov, Senior lecturer in «Urban economy and service», Moscow Wiite University*

*The article analyzes the current processes and trends in the development of the cleaning market in the United States. It is shown that the main ways to increase the quality of services and profits of the cleaning companies is to optimize the cost and staff development.*

*Keywords: cleaning, staff training, outsourcing.*