

УДК 34

DOI: 10.34670/AR.2021.82.76.012

Оптимизация и экономика в развитии клининговой компании в Москве

Доротов Павел Александрович

Индивидуальный предприниматель,
188661, Российская Федерация, Ленинградская обл.,
Всеволожский район, деревня Новое Девяткино;
e-mail: chicaga@bk.ru

Аннотация

На данный момент наблюдается активная экстернализация производственных функций со сторон различного рода компаний, в том числе со стороны предприятий сферы услуг. Клининговые услуги при этом представляют собой наиболее быстроразвивающийся сегмент аутсорсинга. По состоянию на 2021 г. рынок клининговых услуг РФ пребывает в состоянии насыщения. Всего на территории государства функционирует не более 1000 компаний, из которых на крупных игроков федерального или международного уровня приходится не более 30%. Современные российские клининговые компании функционируют в условиях конкурентной борьбы. Для функционирования и получения прибыли клининговые компании Москвы и других городов должны постоянно развиваться, чтобы наиболее полно удовлетворять потребности клиентов в различного рода услугах. Условием положительного развития клининговых компаний в Москве является оптимизация и экономика, чему и посвящена данная работа. В статье подробно рассматривается один из механизмов оптимизации и экономики в клининговых компаниях Москвы и других городов – повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия. Было выявлено, что развитие клининговых компаний, оптимизация их деятельности и совершенствование экономики напрямую зависит от управления оборотным капиталом, что является задачей финансовой менеджмента. Это диктует необходимость разработки политики управления оборотным капиталом, которая включала бы такие параметры как структура источников, достаточность, стоимость источников и разработка их структуры, сезонность потребности в нем.

Для цитирования в научных исследованиях

Доротов П.А. Оптимизация и экономика в развитии клининговой компании в Москве // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2021. Том 11. № 6А. С. 131-137. DOI: 10.34670/AR.2021.82.76.012

Ключевые слова

Клининговые компании, оборотный капитал, оптимизация деятельности, аутсорсинг, рынок клининговых услуг.

Введение

На данный момент наблюдается активная экстернализация производственных функций со сторон различного рода компаний, в том числе со стороны предприятий сферы услуг. Клининговые услуги при этом представляют собой наиболее активно развивающийся сегмент аутсорсинга [Тимонина, 2019].

На территории РФ первые компании, предлагающие клининговые услуги, появились в Санкт-Петербурге и Москве в период перестройки. Они предлагали ограниченный перечень услуг преимущественно для жилых помещений [Измайлов, 2007]. В начале 90-х гг. XX в. на рынке функционировало около 100 компаний. В конце 90-х гг. XX в. на российский рынок вышли зарубежные компании, что спровоцировало рост рынка. В период с 2000 по 2010 гг. наблюдалось самостоятельное расширение рынка посредством расширения количества объектов, нуждающихся в клининге: рестораны, торговые центры и т.д.

Основная часть

С 2013 г. наблюдается тенденция замедления темпов роста рынка. Специалисты связывают данное явление с сокращением объемов ввода нежилой недвижимости. К примеру, в 2018 г., согласно результатам маркетингового исследования компании «NeoAnalytics», объем рынка клининговых услуг РФ составил 83.3 млрд. руб., при этом темп прироста относительно 2017 г. составил всего 3.4%.

По состоянию на 2021 г. рынок клининговых услуг РФ пребывает в состоянии насыщения. Всего на территории государства функционирует не более 1000 компаний, из которых на крупных игроков федерального или международного уровня приходится не более 30%.

Таким образом, современные российские клининговые компании функционируют в условиях конкурентной борьбы. Для обретения конкурентных преимуществ компаниям необходимо расширять перечень предлагаемых услуг, предлагать первоклассное обслуживание на высоком уровне [Мокроносов, Маврина, 2014]. Из этого можно сделать вывод, что для функционирования и получения прибыли клининговые компании Москвы и других городов должны постоянно развиваться, чтобы наиболее полно удовлетворять потребности клиентов в различного рода услугах. Условием положительного развития клининговых компаний в Москве является оптимизация и экономика, чему и посвящена данная работа. Одним из механизмов оптимизации и экономики в клининговых компаниях Москвы и других городов является повышение эффективности использования оборотного капитала предприятия, однако перед этим необходимо рассмотреть особенности оборотного капитала клининговых компаний. Работа посвящена данному вопросу.

Актуальность исследования обуславливается тем, что в текущих условиях жесткой конкуренции и сегодняшнего экономического рынка для компаний сервисного обслуживания стратегической задачей является получение прибыли посредством совершенствования услуг и развития [Тимонина, 2019].

Оборотный капитал представляет собой совокупность средств, которые вложены в активы краткосрочного типа. Данный вид капитала компании применяют с целью реализации текущей деятельности, движимое имущество постоянно параллельно задействуется на всех этапах кругооборота капитала. Если рассматривать кругооборот оборотного капитала, то в общем виде он состоит из следующих стадий:

- Денежные средства используются для оплаты сырья, расходных материалов (материальные оборотные активы).
- Товар производится из материальных оборотных активов, образуется запас готовой к реализации продукции.
- Реализация партий товара. При этом товар преобразуется в дебиторскую задолженность.
- После оплаты дебиторской задолженности генерируются денежные активы и цикл повторяется.

Перечисленные стадии кругооборота оборотных средств могут отличаться и иметь особенности, исходя из области функционирования и специфики компании. Рассматривая клининговые компании, в преимущественном количестве случаев отсутствует этап создания запаса готовой продукции, то есть момент оказания клининговых услуг совпадает с моментом оплаты [Сапарова, 2013].

Рассматривая управление оборотным капиталом как основу оптимизации и экономики клининговой компании в Москве, важно учитывать, что он включает в себя 2 составные части: производственный и финансовый циклы. При этом первый из них представляет собой период, в течение которого осуществляется полный оборот материальных оборотных активов для реализации производственного процесса.

Стоит отметить, что в сфере клининговых услуг различные статьи материальных оборотных активов, собственных источников финансирования и пассивов распределены неравномерно. В спектре услуг есть те, которые потребляют финансы, и есть те, которые восстанавливают и увеличивают источники финансирования [Кэхилл, Снайдер, 2004].

Можно сделать вывод, что рентабельность клининговой компании в Москве определяется видом выполняемых работ, то есть предоставляемыми услугами. Если преимущественно заказывают ежедневную уборку, рентабельность не превышает 15%, если большая доля заказов приходится на спецработы, рентабельность составляет 27-40%.

В нынешних условиях актуальной задачей для оптимизации и экономики клининговой компании является создание структуры источников финансирования оборотного капитала. Клининговые компании стремятся минимизировать расходную часть использования капитала, при этом привлечение долгосрочных и краткосрочных источников связано с проблемами (сложность формирования, высокая стоимость и т.д.). Проведенное исследование свидетельствует о минимальном уровне инвестиций в сферу оказания клининговых услуг [Шпилькина, 2012].

Для развития клининговой компании необходимо совершенствование финансовой политики. Основной задачей финансовой политики должно быть формирование оборотного капитала посредством финансирования двух видов активов: переменных (изменяются, исходя из циклических или сезонных спадов деловой активности), постоянных (независимы от циклических или сезонных спадов деловой активности).

Часть активов, которая образована посредством долгосрочных займов или собственного капитала, является чистым рабочим капиталом (он может выражаться как разность между объемом активов и имеющимися обязательствами).

Если обратиться к международной практике, политика формирования оборотных активов представляет собой соотношение эффективности деятельности и приемлемого уровня риска. При этом необходимость в оборотных активах на финансовый цикл определяется как вычитание задолженности по кредитам из потребностей одного операционного цикла. Из этого следует, что для оптимизации оборотного капитала целесообразно определить:

- Наибольший объем оборотных активов, который задействован в производственном цикле.
- Объемы постоянной и переменной частей оборотных активов.
- Наименьшее число оборотов активов, которые включены в производственный цикл.

На базе перечисленных параметров рассчитывается оптимальная потребность в оборотном капитале и организуется структура ее финансовых источников.

На данный момент компании РФ, согласно действующему законодательству, имеют возможность самостоятельно выбирать методы учета и оценки ряда видов оборотных активов (необходимо отразить в учетной политике). Учетные решения сказываются на стоимости оборотных активов, объеме получаемой прибыли, себестоимости, эффективности эксплуатации оборотного капитала в целом.

Эффективность эксплуатации оборотного капитала характеризуется показателями оборачиваемости. TWC (Turnover Working Capital) или коэффициент оборачиваемости позволяет качественно оценить интенсивность эксплуатации оборотного капитала, он измеряется в долях единиц. Данный коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$TWC = NS / WC,$$

где *NS (Net Sales)* – это совокупный объем выручки от оказания услуг (измеряется в рублях), а *WC (Working Capital)* – это объем оборотного капитала (измеряется в рублях)

TWC демонстрирует эффективность инвестиций в оборотный капитал и влияние инвестиций на рост объема продаж. Чем больше TWC, тем выше эффективность использования чистого оборотного капитала клининговой компании [Фролова, 2011].

Необходимо также учитывать коэффициент закрепления оборотных средств непосредственно внутри оборота. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{1}{TWC} = \frac{WC}{NS}$$

При этом время полного оборота оборотного капитала рассчитывается в днях с помощью следующей формулы:

$$\frac{K}{TWC} = \frac{K*WC}{NS},$$

где *K* выражает количество календарных дней рассматриваемого периода

Оборачиваемость капитала и время одного полного оборота являются обратно пропорциональными значениями относительно друг друга. Для планомерного развития клининговая компания должна стремиться к росту оборачиваемости и сокращению длительности одного оборота. Ускорение оборачиваемости позволяет экономить оборотные средства, что ведет к повышению объемов получаемой прибыли. Рост оборотного капитала реализуется за счет следующих мер:

- Создание условий для стабильного оказания услуг без вынужденных перерывов и простоев предприятия.
- Реализация неиспользуемых товарных и материальных запасов.
- Повышение дебиторской задолженности.
- Реализация ценных бумаг.

Сокращение объема оборотных средств обусловлено их оттоком, что представляется обязательным условием деятельности компании. Отток средств наблюдается в следующих ситуациях: выплата заработной платы сотрудникам, закупка необходимого сырья, использование кредитных средств и так далее.

Повышение эффективности использования оборотного капитала как условие оптимизации и совершенствования экономики в ходе развития клининговой компании в Москве возможно посредством реализации следующих мер:

- Разработка политики относительно норм запасов и контроля за погашением дебиторской задолженности. Политика должна быть единой для финансовой (стремятся к минимизации запасов сырья и материалов, так как на их содержание средства извлекаются из оборота) и службы сбыта и маркетинга (нацелены на увеличение запасов). Основопологающим элементом данной политики является формирование нормы, которая соответствовала бы оптимальному отношению затрат на обслуживание активов и риски их сокращения.
- Разделение услуг на такие категории как «реципиенты» и «доноры» с последующим обеспечением их обратными средствами в зависимости от категорий.

Эти и другие механизмы, описанные в статье, были реализованы клининговой компанией ИП ДОРотов П.А. в ходе ее развития. Был выполнен подробный анализ заявок, а также уровня дохода населения и потребительских поведенческих факторов. Это позволило выделить 2 основополагающих вектора на рынке клининговых услуг:

1. Контрактные услуги. Оказываются в рамках заключенных договоров, преимущественно это договора госзакупок или государственных аукционов. Контрактное обслуживание является перспективным направлением, так как все больше компаний отдает на аутсорсинг клининг, что обусловлено экономией. Контрактное обслуживание характеризуется организационно-закупочной структурой, прибыльность не превышает 13% оборотных средств.
2. Стихийные услуги. Оказываются физическим и юридическим лицам разово. Как правило, их оказывают компании мелкого и среднего уровня. Показатель рентабельности в данном направлении выше, однако в деятельности наблюдаются периоды с низкими объемами, отсутствует стабильность, уверенность в наличии необходимого количества заказов, нет возможности прогноза уровня продаж.

Если рассматривать развитие клининговых компаний в разрезе оказываемых услуг, то необходимо оценить основные группы:

- Уборка жилых помещений и коммерческих объектов. Доля этой категории услуг увеличивается с ростом рынка строительства. Сезон заявок приходится на период с августа по декабрь и с марта по июнь, что обусловлено с завершением отделки помещений (преимущественно отделку заканчивают осенью или весной).
- Химчистка ковров и мягкой мебели. Характеризуется высокой рентабельностью при высокой стихийности. Основной сезон приходится на время перед Новым годом и весной.
- Мытье стекол и фасадов. Это высоко рентабельная категория, которая имеет сезон в силу погодных условий: весна и лето.

Заключение

Таким образом, развитие клининговых компаний, оптимизация их деятельности и совершенствование экономики напрямую зависит от управления оборотным капиталом, что

является задачей финансовой менеджмента. Это диктует необходимость разработки политики управления оборотным капиталом, которая включала бы такие параметры как структура источников, достаточность, стоимость источников и разработка их структуры, сезонность потребности в нем.

Библиография

1. Тимонина И. Д. Модернизация проектной деятельности на примере клининговой компании «Рум-Сервис» // Colloquium-journal. 2019. №3-7 (27). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modernizatsiya-proektnoy-deyatelnosti-na-primere-kliningovoy-kompanii-rum-servis> (дата обращения: 01.06.2021).
2. Измайлов В.А. Клининг по-русски: Эра чистоты. Феникс, 2007. - 320 с.
3. Анализ российского рынка клининговых услуг: итоги 2018 г., прогноз до 2022 г. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/10785/> (дата обращения: 01.06.2021).
4. Мокронос А.Г., Маврина И.Н. Конкуренция и конкурентоспособность. Учебное пособие. Издательство: Урал ун-та, 2014. - 189 с.
5. Тимонина И. Д. Необходимость проектной деятельности по обслуживанию потребителей (на примере клининговой компании) // Colloquium-journal. 2019. №2-5 (26). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/neobhodimost-proektnoi-deyatelnosti-po-obsluzhivaniyu-potrebitelei-na-primere-kliningovoi-kompanii> (дата обращения: 02.06.2021).
6. Сапарова Т.Г. Особенности кругооборота оборотного капитала и повышение эффективности его использования в клининговых компаниях // Концепт. 2013. №11 (27).
7. Кэхилл Дж. А., Снайдер Дж. П. Подходы к определению рыночной цены частных компаний // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 5. – С. 92–95.
8. Шпилькина Т. А. Перспективы инвестиционной деятельности в России как фа тор стратегического планирования // Вестник Академии. – 2012. - № 2. – С. 18–19.
9. Фролова В. Б. Финансовый менеджмент: Понятийный аппарат // Экономика. Налоги. Право. – 2011. – № 5 – С. 72–82.
10. Руденко Л.Г. Приоритетные формы финансовой поддержки малого предпринимательства на современном этапе развития экономики России / Л.Г. Руденко // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. 2014. № 3(9). С. 17–23. URL: http://www.muiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu_2014_3_17-23.pdf

Optimization and economy in the development of a cleaning company in Moscow

Pavel A. Dorotov

Individual entrepreneur,
188661, Novoe Devyatkinno, Vsevolozhsky district, Leningrad region, Russian Federation;
e-mail: chicaga@bk.ru

Abstract

At the moment, there is an active externalization of production functions on the part of various types of companies, including on the part of service enterprises. At the same time, cleaning services represent the fastest growing outsourcing segment. As of 2021, the market of cleaning services in the Russian Federation is in a state of saturation. In total, no more than 1000 companies operate on the territory of the state, of which no more than 30% are large players of the federal or international level. Modern Russian cleaning companies operate in a competitive environment. To operate and make a profit, cleaning companies in Moscow and other cities must constantly develop in order to fully meet the needs of customers in various types of services. The condition for the positive

development of cleaning companies in Moscow is optimization and economics, which is what this work is devoted to. The article discusses in detail one of the mechanisms of optimization and economics in cleaning companies in Moscow and other cities - increasing the efficiency of using the working capital of the enterprise. It was revealed that the development of cleaning companies, the optimization of their activities and the improvement of the economy directly depend on the management of working capital, which is the task of financial management. This dictates the need to develop a working capital management policy, which would include such parameters as the structure of sources, sufficiency, the cost of sources and the development of their structure, the seasonality of the need for it.

For citation

Dorotov P.A. (2021) Optimizatsiya i ekonomika v razviti kliningovoi kompanii v Moskve [Optimization and economy in the development of a cleaning company in Moscow]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 11 (6A), pp. 131-137. DOI: 10.34670/AR.2021.82.76.012

Keywords

Cleaning companies, working capital, optimization of activities, outsourcing, cleaning services market.

References

1. Timonina I. D. Modernizatsiya proektnoy dejatel'nosti na primere kliningovoy kompanii «Rum-Servis» // Colloquium-journal. 2019. №3-7 (27). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modernizatsiya-proektnoy-deyatelnosti-na-primere-kliningovoy-kompanii-rum-servis> (data obrashhenija: 01.06.2021).
2. Izmajlov V.A. Klining po-rossijski: Jera chistoty. Feniks, 2007. - 320 s.
3. Analiz rossijskogo rynka kliningovykh uslug: itogi 2018 g., prognoz do 2022 g. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/10785/> (data obrashhenija: 01.06.2021).
4. Mokronosov A.G., Mavrina I.N. Konkurencija i konkurentosposobnost'. Uchebnoe posobie. Izdatel'stvo: Ural un-ta, 2014. - 189 s.
5. Timonina I. D. Neobhodimost' proektnoi dejatel'nosti po obsluzhivaniju potrebitel' (na primere kliningovoi kompanii) // Colloquium-journal. 2019. №2-5 (26). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/neobhodimost-proektnoi-deyatelnosti-po-obsluzhivaniyu-potrebitel'ei-na-primere-kliningovoi-kompanii> (data obrashhenija: 02.06.2021).
6. Saparova Tat'jana Gennad'evna Osobennosti krugoorota oborotnogo kapitala i povysenie jeffektivnosti ego ispol'zovaniya v kliningovykh kompanijah // Koncept. 2013. №11 (27). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-krugoorota-oborotnogo-kapitala-i-povysenie-effektivnosti-ego-ispolzovaniya-v-kliningovykh-kompanijah> (data obrashhenija: 02.06.2021).
7. Kjehill Dzh. A., Snajder Dzh. P. Podhody k opredeleniju rynochnoj ceny chastnykh kompanij // Problemy teorii i praktiki upravlenija. – 2004. – № 5. – S. 92–95.
8. Shpil'kina T. A. Perspektivy investicionnoj dejatel'nosti v Rossii kak fa tor strategicheskogo planirovaniya // Vestnik Akademii. – 2012. - № 2. – S. 18–19.
9. Frolova V. B. Finansovyy menedzhment: Ponjatijnyj apparat // Jekonomika. Nalogi. Pravo. – 2011. – № 5 – S. 72–82.
10. Rudenko L.G. Prioritetnye formy finansovoj podderzhki malogo predprinimatel'stva na sovremennom jetape razvitiya jekonomiki Rossii / L.G. Rudenko // Vestnik Moskovskogo universiteta im. S.Ju. Vitte. Ser. 1: Jekonomika i upravlenie. 2014. № 3(9). S. 17–23. URL: http://www.muiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu_2014_3_17-23.pdf