



УДК 338.46

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КЛІНІНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Студ. Д.О. Борисенко, гр. БПО-2-13

Студ. А.І. Лахно, гр. БПО-2-13

Наук. керівник асп. О.В. Нищенко

Київський національний університет технологій та дизайну

Клінінгові підприємства Європи надають послуги з професійного прибирання вже понад 100 років. В Україні професійне прибирання стало відоме лише на початку 90-х років ХХ ст. Навіть сьогодні термін «клінінг» залишається для багатьох українських споживачів новим і не зрозумілим.

Клінінг (від англійського clean – чистити, прибирати) – це прибирання приміщень за вищими європейськими стандартами, спеціально навченими фахівцями за допомогою професійного обладнання, надання клієнтові сервісу найвищого рівня з максимальним професіоналізмом.

Ринок клінінгових послуг збільшується пропорційно ринку нерухомості України. З кожним роком девелопери вводять в експлуатацію нові торговельні, офісні та інші об'єкти. Крім того, на національний ринок виходять закордонні мережеві оператори, відкриваючи один за одним супер- і гіпермаркети в різних регіонах країни. У зв'язку з вищезазначеним виникає потреба у якісних клінінгових послугах.

Вітчизняний клінінговий ринок зараз переживає період інтенсивного зростання. Основна частина замовлень на клінінгові послуги в Україні припадає на місто Київ і великі обласні центри. Однак потрібно зазначити, що клінінг має великий потенціал для подальшого розвитку на всій території держави. За висновками експертів український ринок охоплений клінерами не більш, ніж на 20 %. Обсяг замовлень у великих клінінгових підприємств росте на 30-100 % у рік. Вони обслуговують практично всі види приміщень – офісні, торговельні, житлові, складські й виробничі, а також прилегли до них території.

Оператори клінінгового ринку поряд зі зростаючою популярністю послуги відзначають, що підприємств які їй надають в Україні стає з кожним роком більше. У багатьох виданнях і статистичних звітах йде мова про присутність на ринку від 150 до 200 клінінгових підприємств тільки в м. Київ. Якщо проаналізувати підприємств-представників даної сфери, то український ринок клінінгу складається максимум із 10 підприємств, що дійсно надають якісні, відповідні європейським стандартам послуги. Інші – підприємства, які припиняють свою діяльність незадовго після виходу на ринок. Схожа ситуація склалась і в цілому по Україні. Стверджувати, що на вітчизняному ринку клінінгових послуг працює багато професійних підприємств, як мінімум зарано.

Для забезпечення подальшого розвитку і зростання, клінінгові підприємства повинні дотримуватись наступних рекомендацій:

- сертифікувати послуги за системою менеджменту ISO;
- використовувати хімічні засоби для чищення, які не тільки гарно видаляють бруд, а й підвищують зносостійкість об'єктів чищення;
- постійно підвищувати кваліфікацію працівників (професійний співробітник клінінгового підприємства повинен знати особливості прибирання як квартири, так і музею чи спорткомплексу для підготовки плавців);
- створити умови, щоб посада «прибиральник» лишилася свого звання «не престижна», шляхом надання гідної заробітної плати та гнучкої системи мотивації;
- забезпечити своїх працівників якісним спецодягом та засобами особистої гігієни;
- використовувати рекламу на ТВ для популяризації клінінгових послуг.

Отже, клінінгові підприємства України використовуючи закордонний досвід та пристосовуючи його до національних особливостей, у час активного використання бізнес-моделі управління підприємством на основі аутсорсингу, мають усі шанси вийти на якісно новий рівень та бути високорентабельними.