

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ АУТСОРСИНГА В ВОЕННОЙ СФЕРЕ

В процессе преобразований последних лет в Вооруженных Силах Беларуси активно внедряется аутсорсинг. Этот термин означает передачу компанией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. На аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления, или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания. Применительно к Министерству обороны предполагается, что аутсорсинг позволит освободить войска от выполнения несвойственных им задач (хозяйственных, по ремонту боевой техники и вооружений, организации питания, оказанию коммунальных услуг и т.д.) [1, с. 29].

Аутсорсинг как в гражданской, так и военной сфере, имеет одни и те же преимущества и недостатки. Среди его плюсов можно выделить освобождение внутренних ресурсов организации (в данном случае Министерство обороны), что позволяет сфокусироваться ей на основной деятельности. Для армии таким видом деятельности является боевая подготовка. Очевидно, что при существующем сроке службы по призыву 1,5 или 1 год она должна быть максимально интенсивной. К выгодам применения аутсорсинга в Вооруженных Силах можно также отнести: повышение качества получаемых продуктов и услуг; использование исполнителем специализированного оборудования, специальных знаний и технологий, которые у воинской части отсутствуют; использование конкуренции на рынке исполнителей, когда имеется возможность заключить договор на оказание услуг методом аутсорсинга с наиболее выгодными для военной организации условиями; разделение и частичная передача другой организации, с которой заключен дого-

вор, рисков хозяйственной деятельности. Возможной формой реализации аутсорсинга в Вооруженных Силах Беларуси может явиться передача воинскими частями сторонним коммерческим организациям выполнения следующих функций: организация питания личного состава; банно-прачечное обслуживание; хранение и освежение запасов материальных средств; выполнение внутригарнизонных перевозок воинских грузов и военнослужащих; обеспечение и заправка военной техники горюче-смазочными материалами; погрузочно-разгрузочные работы; хлебопечение; торгово-бытовое обслуживание; химическая чистка и ремонт обмундирования и обуви; эксплуатация зданий и сооружений; содержание и уборка территории и служебных помещений; вывоз мусора; охрана отдельных объектов воинской части; организация подписки на периодические издания, доставка почтовых отправок и периодических изданий [2, с. 13–14].

Вооруженные Силы в современной деятельности используют услуги аутсорсинга с помощью РУП «ТПУ при Министерстве обороны». Данная организация входит в реестр торговых организаций, обслуживающих как и гражданскую, так и военную сферу, обеспечивая питание военнослужащих в солдатских столовых, а также торговое обслуживание населения.

Анализ опыта аутсорсинга питания личного состава показывает, что его основная задача обосновывается сокращением отрыва личного состава от несения внутреннего наряда по обслуживанию и наведению порядка, улучшением качества пищи, расширением ассортимента питания и поддержания санитарного состояния объектов продовольственной службы. Вместе с тем использование аутсорсинга в Вооруженных Силах может сопровождаться рядом негативных явлений: уровень профессионализма сотрудников аутсорсинговой компании – аутсорсера (как исполнителя, так и его руководителя) может оказаться недостаточным для выполнения работ или оказания услуг на должном уровне; недостаточность у воинской части рычагов контролирующего, управляющего воздействия на организацию, поставляющую услуги, что может привести к снижению качества услуг и увеличению затрат; наличие рисков нарушения сохранности военного имущества, безопасности и утечки сведений конфиденциального характера, сведений, составляющих государственную тайну, вследствие предоставления права доступа сторонних организаций и их представителей на территорию военных объектов, к документам, информации и материальным ценностям военных организаций; затрудненность, а зачастую невозможность

использования данного способа оказания услуг вне места постоянной дислокации воинской части, в период учений, выполнения воинской частью учебно-боевых и боевых задач.

Литература:

1. Черемисин, Д.В. Аутсорсинг как элемент современного хозяйственного механизма: теоретический аспект / Д.В. Черемисин. – Москва, 2005. – 271 с.

2. Ещенко, И.А. Договор аутсорсинга в гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01. – И.А. Ещенко. – Москва, 2009. – 53 с.

Ю.А. Королёва

*Ассоциация прикладной эстетики и спа
(Республика Беларусь, Минск)*

МИРОВЫЕ СПА-ТЕНДЕНЦИИ: СПА В ОТЕЛЯХ, КАЗИНО, ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ

Одной из интересных тенденций последнего десятилетия является то, что одновременно с количественным ростом практически всех категорий спа (согласно классификации Международной Ассоциации Спа (ISPA) выделяется 7 категорий: Day Spa – Дейспа; Club Spa – Клубные спа; Hotel/Resort Spa – Гостиничные/курортные спа; Medical Spa – Медицинские спа; Mineral Springs Spa – Природные спа (на минеральных источниках); Destination Spa – Целевые спа; Cruise Spa – Круизные спа) происходит смещение их границ в рамках некоторых категорий или даже их сращивание. Например, медицинские и целевые спа предлагают целевые оздоровительные программы послеоперационной реабилитации, а бывшие узкопрофильные санатории преобразуются в спа-отели со всеми атрибутами гостиничного сервиса и размещенными на их базе медицинскими спа.

Среди глобальных тенденций развития мирового спа-рынка можно отметить, что спа становится объектом внимания со стороны крупных управляющих компаний в международном гостиничном бизнесе. Созданием собственных спа занимаются специальные департаменты в структуре этих компаний. Подобная тенденция наблюдается и в Беларуси: 2014 г. ознаменован открытием отеля «Ренессанс 4*» сети Marriott; ведется строительство отелей Kempinski, Hyatt Regency, Hilton. И в каждом из этих отелей предусмотрены водно-термальные комплексы, парикмахерские и спа-услуги.