

В.В. Селиванов

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
МОРСКОЙ ТУРИЗМ:
ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ
И МЕТОДОЛОГИЯ**

Учебное пособие

Симферополь

ИТ «АРИАЛ»

2015

УДК 338.48:379.857
ББК 65.433-5
С 29

*Рекомендовано к изданию
Ученым советом Республиканского высшего учебного
заведения «Крымский гуманитарный университет» (г. Ялта)
(протокол № 1 от 28.08.2014 г.)*

Рецензенты:

Беляевский Л.С. – доктор технических наук, профессор, начальник
отделения Транспортной академии Украины;

Примачёв Н.Т. – доктор экономических наук, профессор, заведующий
кафедрой «Экономическая теория и предпринимательство на морском
транспорте» Одесской национальной морской академии.

Селиванов В.В.

С 29 Международный морской туризм: основы организации и
методология : учебное пособие / В.В.Селиванов. – Симферополь :
ИТ «АРИАЛ», 2015. – 296 с.
ISBN 978-5-9906366-1-3

В учебном пособии рассматриваются вопросы методологии организации круизного бизнеса, как важного сегмента в общей системе организации международного туризма. Выполнен анализ основных тенденций развития мирового рынка пассажирских транспортных услуг, рассмотрена специфика организации пассажирских перевозок, представлено многообразие средств пассажирских перевозок. Рассмотрены вопросы перспективного развития круизного судоходства на Черном море, страхования и правового обеспечения пассажирских перевозок, развития яхтенного туризма, а также вопросы современной деловой этики организации круизного бизнеса. Предложена методика расчета себестоимости круизных маршрутов.

Учебное пособие предназначено для студентов и аспирантов высших учебных заведений, изучающих теорию и практику управления туристской индустрией, вопросы организации и развития круизного бизнеса.

**УДК 338.48:379.857
ББК 65.433-5**

ISBN 978-5-9906366-1-3

© Селиванов В.В., 2015
© ИТ «АРИАЛ», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
ТЕМА 1. ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК ПАССАЖИРОВ.....	10
1.1. Начало развития регулярных пассажирских перевозок	11
1.2. Организация первых морских круизов	12
1.3. Отечественное пассажирское судоходство в период интенсивного развития мировой транспортной системы	13
1.4. Развитие круизного судоходства на Черном море: история и возможные перспективы	16
ТЕМА 2. ДИНАМИКА МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО СЕРВИСА	23
2.1. Характеристика пассажирского транспортного сервиса	24
2.2. Структура мирового рынка морского транспортного сервиса	29
2.3. Анализ общей динамики развития круизного судоходства	35
2.3.1. Характеристика современного рынка круизного судоходства	35
2.4. Основные направления ведения рекламной деятельности на международном круизном рынке	38
2.4.1. Создание рекламных кластеров, как метода продвижения регионального туристического продукта на внешний рынок	42
2.5. Основные тенденции развития международного рынка пассажирского транспортного сервиса ...	45
2.6. Некоторые проблемы организации круизов по Черному морю	52
ТЕМА 3. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО МОРСКОГО ТУРИЗМА.....	56
3.1. Круизы, как вид туристской деятельности	57
3.1.1. Сущность и характеристика туристской деятельности	57
3.1.2. Сущность и характеристика круизов	60
3.2. Мотивация выбора круизного путешествия	66
3.2.1. Что важно знать о круизах	70
3.3. Правовые основы круизной деятельности	75
3.3.1. Договор морского круиза	80
3.3.2. Основные договорные отношения организаторов круиза	82
3.3.3. Основы морского страхования	86
ТЕМА 4. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ КРУИЗНЫХ СУДОВ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПОРТАХ	94
4.1. Организация таможенного контроля	95
4.2. Общие вопросы организации работы портовых властей	96
4.3. Понятие «морской агент». Его взаимодействие с туристскими компаниями	98

4.4. Организационная работа морского агента до подхода круизного судна	100
4.5. Документальное оформление прихода	103
4.6. Некоторые особенности документального оформления отхода	106
4.7. Организационные работы по бункеровке судов пресной водой	107
4.8. Оказание медицинской помощи пассажирам и членам экипажа	111
ТЕМА 5. Яхтенный туризм	115
5.1. Развитие яхтенного туризма, как отдельного сегмента международного круизного судоходства	116
5.2. Концептуальное предложение организации строительства яхтенной марины	118
5.3. Некоторые проблемы оформления яхт заграничного плавания в Черноморских портах	122
ТЕМА 6. МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ МОРСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ	125
6.1. Основные виды организации перевозки пассажиров	126
6.1.1. Линейные перевозки	126
6.1.2. Морские круизы	128
6.1.3. Речные круизы	129
6.1.4. Что нужно учитывать туроператору при организации водных туристских маршрутов	131
6.2. Ведущие компании на мировом круизном рынке	134
ТЕМА 7. СРЕДСТВА МОРСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК	148
7.1. Классификация пассажирских судов	149
7.2. Паромы	153
7.3. Суда на подводных крыльях (СПК)	157
7.4. Пассажирские катамараны	158
7.5. Суда на воздушной подушке (СВП)	161
7.6. Экранопланы	163
ТЕМА 8. СОВРЕМЕННАЯ ДЕЛОВАЯ ЭТИКА ОРГАНИЗАЦИИ КРУИЗНОГО БИЗНЕСА	168
8.1. Общепринятые нормы	169
8.2. Практика делового общения по телефону	170
8.3. Что важно знать при деловом общении с представителями зарубежных компаний	172
8.3.1. Великобритания	174
8.3.2. Германия	175
8.3.3. Голландия	176

8.3.4. Италия	176
8.3.5. Соединенные Штаты Америки	177
8.3.6. Франция	178

ТЕМА 9. ПРОЕКТИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО

КРУИЗНОГО МАРШРУТА.....	180
9.1. Общая характеристика исследуемого региона	181
9.2. Характеристика выбранного типа судна для формирования круиза	183
9.3. Общая характеристика круиза	184
9.4. Выбор оптимального маршрута	187
9.5. Расчет коэффициента комфортабельности кают и комплексного коэффициента комфортабельности судна.....	188
9.5.1. Комплексный коэффициент комфортабельности кают.....	188
9.5.2. Комплексный коэффициент комфортабельности судна	189
9.6. Проектирование пассажиропотока	190
9.7. Расчет средневзвешенной тарифной ставки	193
9.8. Регрессионный анализ влияния коэффициента комфортабельности судна и кают на уровень тарифов	194
9.9. Определение взаимосвязи между уровнем коэффициента Комфортабельности судна и уровнем тарифных ставок	201
9.10. Многофакторный регрессионный анализ влияния комфортабельности и возраста судна на уровень тарифной ставки	205
9.11. Расчет экономических показателей	212
ЛИТЕРАТУРА.....	220
Приложение 1	224
Приложение 2	226
Приложение 3	227
Приложение 4	228
Приложение 5	240
Приложение 6	243
Приложение 7	244
Приложение 8	252
Приложение 9	256
Приложение 10	262
Приложение 11	273
Приложение 12	279
Приложение 13	283
Приложение 14	284
Приложение 15	288
Приложение 16	289
Приложение 17	291

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в мире происходят процессы коренного изменения в области организации и обслуживания морских круизов. Эти процессы охватывают как систему управления туристской деятельности в целом (изменения в самой системе управления международным туризмом, изменения в действующем законодательстве отдельных стран, принятие новых условий ИМО и других международных морских организаций и т. д.), так и отдельные предприятия сферы организации туризма.

Роль морского туризма, как значительного сегмента мировой экономики, постоянно возрастает. Этот вид деятельности относится к высокоэффективным отраслям хозяйствования, которые динамично развиваются.

С развитием международных контактов предприятий морехозяйственного комплекса приморских государств, как важных участников круизного рынка, значительно усилилась их активность на международном рынке круизного судоходства. Однако, эта деятельность, зависит от многих факторов, которые выставляют требования комплексного и профессионального подхода, как со стороны государства, так и со стороны самих предприятий морехозяйственного комплекса.

Анализ условий хозяйствования этих предприятий морехозяйственного комплекса при развитии рыночных отношений, а также изучение внешних и внутренних аспектов их деятельности, позволяет сформулировать стратегию обеспечения их устойчивой экономической деятельности на рынке международного морского туризма.

Поэтому является актуальным изучение деятельности ведущих судоходных компаний (круизных операторов) на мировом круизном рынке.

Необходимо подчеркнуть, что современные условия хозяйствования привели к необходимости создания и функционирования в портовых структурах не только государственных, но малых частных, совместных предприятий. Так многие морские торговые порты заключили деловые альянсы с агентскими и туристскими компаниями, располагающими хорошими

возможностями обслуживания зарубежных туристов. Эти компании начинают увеличивать объем обслуживания круизных судов, круизных и спортивных яхт, так как яхтенный туризм, в частности на Черном море, также приобретает все большую популярность.

Такое сотрудничество между портами и судоходными, агентскими и туристскими компаниями является взаимовыгодным. Прогнозируемое увеличение круизного судоходства, яхтенного туризма (как особой организации отдыха на море) дает основание полагать, что имеется возможность создания на базе мощностей отечественных морских торговых портов компаний, которые будут специализироваться сугубо на обслуживании круизных туристов.

В этой связи, одним из главных вопросов является методическое обоснование круга проблем, которые необходимо учитывать при решении задач, связанных с обоснованием перспектив развития предприятий и организаций в сфере туристского бизнеса, осуществление структурной перестройки производства, создания условий для организации их более эффективной и рентабельной работы.

Изучение тенденций развития мирового рынка морских пассажирских перевозок, правового регулирования этого вида деятельности, организации круизов и обслуживанию туристов на круизных судах, является неотъемлемой частью профессиональных знаний, которые необходимы студентам, изучающих теорию и практику управления туристской индустрией с целью формирования логики и мышления специалиста в таком специфическом виде деятельности, как туристские морские пассажирские перевозки.

Представленный в пособии материал состоит из девяти основных тем. Структура, последовательность, взаимосвязь частей и подразделов направлены на ознакомление студентов с основами международного морского туризма, формирования конкретных прикладных знаний, умений и навыков, овладение которыми позволит им в будущем решать сложные вопросы организации морского пассажирского туризма, организовать работу туристских операторов, исходя из принципов эффективности принятия решений, удовлетворения потребностей круизных туристов, расширения возможностей отечественного бизнеса на международном круизном рынке.

В учебном пособии представлена общая информация об истории становления и состоянии современного международного круизного рынка, о ведущих мировых круизных операторах; раскрывается сущность понятия морской круиз, его основные отличия от сухопутного туризма, представлена мотивация отдыха на воде; рассматриваются правовые вопросы организации круизов; дается представление о непосредственной организации круизного путешествия, условиях и порядке обслуживания круизных судов, Кроме того, рассмотрены вопросы современной этики организации международного морского туризма и даны практические рекомендации по основам проектирования эффективного круизного маршрута.

Исследованию теоретических и практических аспектов развития морского круизного бизнеса посвящено много работ отечественных и зарубежных ученых. Однако они рассчитаны в основном на круг читателей, уже имеющих достаточный практический опыт работы, и не в полной мере отвечают потребностям, связанным с современной методикой обучения студентов этому сложному виду профессиональной деятельности. В этой связи является актуальным создание учебного пособия, в котором излагается учебный материал в порядке и в соответствии с современными требованиями организации учебного процесса.

Учебное пособие предназначено для студентов высших учебных заведений, изучающих дисциплины, связанные с организацией международного туризма, в том числе морского. Изучение представленных материалов поможет студентам не только овладеть необходимыми теоретическим знаниями в области организации международного морского туризма, но и рассмотреть практическую деятельность этой отрасли, понять механизмы ее функционирования.

ПОНЯТИЙНЫЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО МОРСКОГО ТУРИЗМА

- Тема 1. История становления морских перевозок пассажиров.
- Тема 2. Динамика международного рынка пассажирского транспортного сервиса.
- Тема 3. Основы организации международного морского туризма.
- Тема 4. Порядок оформления круизных судов в отечественных портах.
- Тема 5. Яхтенный туризм.
- Тема 6. Методы организации морских пассажирских транспортных услуг.
- Тема 7. Средства морских пассажирских перевозок.
- Тема 8. Современная деловая этика организации круизного бизнеса.
- Тема 9. Проектирование конкурентоспособного круизного маршрута.

ТЕМА 1. ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК ПАССАЖИРОВ

*Возникновение морских пассажирских перевозок непосредственно связано с развитием мировой **транспортной системы**, которая включает в себя совокупность путей сообщения, средств перевозки, управления и связи, а также комплекс технических сооружений и устройств, которые способны обеспечить их функционирование.*

*В свою очередь, под **путями сообщения**, понимают водные пути, а также автомобильные дороги, железнодорожные и воздушные линии, монорельсовые и канатные дороги и др. Совокупность путей сообщения всех видов транспорта составляет **транспортную сеть**.*

*Археологические исследования показывают, что начало судостроения относится к VIII тыс. до н.э. Морские и речные суда строили в Шумере, на Крите, в Египте. Однако первое упоминание о **пассажирском судне** датируется только 830 г. н.э.*

Расцвет торгового и транспортного судостроения приходится на II ст. н.э. Иудейский историк Иосиф Флавий оставил описание 10-дневного путешествия из Александрии в Рим на судне, пассажировместимостью 600 человек.

В период Средневековья (V ст. - XIV ст.) перевозки людей и грузов осуществлялись в основном водным транспортом. Большое значение водные пассажирские перевозки приобрели в Китае в VII – XII ст. Они осуществлялись по Большому Китайскому каналу, длина которого достигала 2,5 тыс. км. По свидетельству Марко Поло, китайские джонки брали на борт до 300 – 400 человек.

Однако, регулярное пассажирское судоходство начало развиваться только начиная с XIX в. н.э.

План изложения и усвоения материала

- 1.1. Начало развития регулярных пассажирских перевозок.
- 1.2. Организация первых морских круизов.
- 1.3. Отечественное пассажирское судоходство в период интенсивного развития мировой транспортной системы.
- 1.4. Развитие круизного судоходства на Черном море: история и возможные перспективы.

Ключевые понятия и термины

<ul style="list-style-type: none">- базовый порт- грузовое судно- грузоподъемность- грузопассажирское судно- заграничное плавание- каботаж- лайнер- линии- мегасуда- мили морские- морской круиз- пароход- парусное судно- пассажироместимость	<ul style="list-style-type: none">- пассажирское судно- пассажирские перевозки- пассажирское судно- пассажирские перевозки- пути сообщения- РОПнТ- судно- судовладелец- теплоход- транспортная сеть- транспортная система- турбоэлектроход- турпродукт- узлы
---	---

1.1. Начало развития регулярных пассажирских перевозок.

Понятие «регулярные морские пассажирские перевозки» возникло в XIX ст. До этого периода времени не существовало ни специальных пассажирских судов, ни регулярных пассажирских линий. Перевозки пассажиров осуществлялись на случайных, попутных судах в очень ограниченных количествах. Пассажиры располагались либо в запасных каютах, либо в освобожденных для этой цели помещениях экипажа. Отсутствие постоянных потоков пассажиров делало нецелесообразным устройство на судах большого количества помещений, специально приспособленных для перевозки пассажиров.

С начала XIX столетия морские пассажирские перевозки начинают развиваться как транспортная отрасль. Это связано с тем, что в период интенсивного развития капитализма, парусный флот не мог больше удовлетворять потребностям в массовых морских перевозках людей. В этот период появились паровые машины. Началась новая эра «пароходства». По сравнению с парусным флотом скорость пароходов была в три раза больше. Пароходы могли совершать рейсы в любых направлениях вне зависимости от направления и силы ветра, и других метеорологических условий.

В 1915 г. российское паровое судно «Елизавета» открыло первую пароходную пассажирскую линию Санкт-Петербург – Кронштадт.

В 1819 г. впервые американский пассажирский пароход «Savanna» пересек Атлантический океан. Рейс из Нью-Йорка к Старому свету длился 14,5 суток,

что явилось рекордом для того времени. Так было положено регулярное пароходное сообщение через Атлантику.

Значительным вкладом в расширение пассажирских сообщений явилось открытие в 1869 г. Суэцкого канала, намного сократившего морское путешествие из Европы в Азию и Индию.

Прогресс в судостроении, снижение стоимости проезда привели к значительному росту количества пассажиров, воспользовавшихся услугами морских пассажирских судов к концу XIX столетия. Если в 1897 г. суда, совершавшие рейсы по 30 пассажирским линиям между Европой и Нью-Йорком, перевезли 30932 пассажиров, то в 1903 г. количество пассажиров на этих маршрутах увеличилось почти в 10 раз. Центром мировых пассажирских путей к этому времени стало западноевропейское побережье.

На территории России в 50-60-х гг. XIX в. действовали регулярные пассажирские перевозки в Черноморском бассейне, на Каспии (пароходное общество «Кавказ и Меркурий», между портами Белого моря и Мурманском, а также на Дальнем Востоке между Владивостоком, Камчаткой, Сахалином и другими портами Приморья.

1.2. Организация первых морских круизов.

Само понятие «**морские круизы**» (*планируемое путешествие на борту пассажирского судна с целью отдыха и с познавательным посещением заранее намеченных портов захода*) возникло в XIX ст. параллельно с развитием морских пассажирских линейных перевозок. В этот период пассажирские компании стали искать пути повышения эффективности использования пассажирских судов в межсезонный период. Эти компании организовывали перевозки пассажиров между портами Европы, или между Европой и Америкой. Основным источником доходов для трансатлантических линий составила европейская эмиграция. Около 60 миллионов эмигрантов выехало из Европы в Америку в период с 1846 по 1940 г.г. на линейных пассажирских судах. До настоящего времени существует единственная трансатлантическая пассажирская линия: Лондон – Нью-Йорк. Трансатлантические переходы за 6 суток обеспечивает знаменитый лайнер «Queen Mary-2», совмещая их с различными круизами.

Усиливающаяся конкуренция в XIX ст. заставляла судовладельцев постоянно улучшать условия проживания пассажиров на судах, повышать комфортабельность кают и всю систему обслуживания пассажиров в течение рейса. Все это достаточно быстро превратило пассажирские суда в комфортабельные плавучие отели.

Первые упоминания о специально организованных рейсах с целью отдыха на морских пассажирских судах «Lady Mary Wood», «Tagus», «Iberia» относятся к 1835 г. В этот период в Великобритании были объявлены регулярные прогулочные рейсы между северными островами и Исландией.

Уже через два года авторы этой туристской идеи Броуди Вилсон и Артур Андерсон основали судоходную компанию «Peninsular and Oriental» (P&O), которая является одной из известнейших круизных компаний до настоящего времени. В 1844 г. компания начала развивать групповые круизы по Средиземному морю.

В дальнейшем были организованы специализированные круизные компании, в том числе, и в бассейне Средиземного моря. Немецкая фирма «Reisenbureau Schtangen» (основана в 1863 г.) организовывала круизные путешествия для богатых немцев. Томас Кук (основатель одноименной круизной компании) активно использовал в своей практике организацию всех видов морских путешествий. Одним из наиболее популярных был маршрут из Великобритании в Черное море.

В начале XX ст. круизы на пассажирских судах осуществлялись уже круглогодично, менялись только регионы. Были основаны всемирно известные компании «White Star» («Cunard»), «Hapag-Lloyd» и др. С этого периода начинается расцвет международного морского туризма. Однако до начала Второй мировой войны морские путешествия были в основном развлечением аристократии и богатых людей ввиду их высокой цены.

Концом эпохи дорогих круизных лайнеров стала Вторая мировая война. Лучшие суда были потоплены во время диверсий либо сожжены враждующими сторонами.

После войны круизные маршруты были восстановлены, однако из-за высокой стоимости были доступны только богатым путешественникам.

Современная идея организации системы круизного отдыха принадлежит американцу Р. Дикенсону, служащему компании «Ford Motors». Он в 50-х г.г. XX ст. разработал концепцию круизного отдыха, которая предусматривала мощную индустрию развлечений на пассажирских судах: киноконцертные залы, бассейны, казино, рестораны, бары, тренажерные залы, библиотеки, теннисные корты, площадки для мини-гольфа, а также различные шоу. Круизный туризм благодаря таким нововведениям, получил толчок для бурного развития, в результате чего уже в 60-х годах прошлого столетия сформировался централизованный мировой круизный рынок. К 1980 г. в круизном бизнесе участвовали уже 15 больших компаний.

Несмотря на то, что основные интересы отдельных путешественников с тех пор мало изменились, эволюция в круизном бизнесе не прекращается.

1.3. Отечественное пассажирское судоходство в период интенсивного развития мировой транспортной системы.

Важным стимулом развития пассажирских перевозок послужила промышленная революция начала XX ст. и обратный пассажиропоток из Америки в Европу.

После окончания гражданской войны в России начался сбор и ремонт

оставшихся судов. Основная проблема заключалась в том, что в годы войны было потоплено около 60 судов и около 310 угнано за границу. По мере приведения судов в эксплуатационное состояние в морских бассейнах открывалось пассажирское сообщение. Летом 1921 г. началось движение судов по Крымско-Кавказской, Херсонской, Николаевской, Крымско-Азовской и других внутренних линиях. К 1924 г. было организовано регулярное пассажирское судоходство во всех российских морских бассейнах.

В числе первых пассажирских судов в 1927 г. был введен в эксплуатацию на Черном море пароход «Теодор Нетте». Имея скорость 10 узлов (миль/час), он перевозил до 350 пассажиров и 2150 т груза. Вскоре «Теодор Нетте» стал совершать рейсы в порты Средиземного моря, а затем перешел во Владивосток.

В Дальневосточном бассейне вместе с «Теодором Нетте» перевозки пассажиров осуществляли однотипные пароходы «Тобольск», «Томск», «Эривань», «Астрахань», «Симферополь».

Пароходы «Герцен», «Рошаль», «Совет» выполняли срочные рейсы на грузопассажирской линии Ленинград – Лондон.

Специально для работы на Дальнем Востоке в 1930 г. в Ленинграде строятся грузопассажирские пароходы «Анадырь», «Сахалин», «Свердловск», «Север» пассажировместимостью 328 и 478 человек и грузоподъемностью 2507 т.

Позднее, в 1936 г. на заводе «Красное Сормово» было построено два однотипных теплохода «Дагестан» и «Туркменистан» пассажировместимостью по 750 человек. Они работали на линии Баку – Красноводск более четверти века. Вступили в эксплуатацию теплоход «Сванетия», совершавший регулярные рейсы на Ближневосточной линии и турбоэлектроход «Балтика», обслуживавший линию Ленинград – Лондон. Пополнение отечественного пассажирского флота серийными судами позволило в годы первых пятилеток обеспечить развитие пассажирских перевозок между советскими и иностранными портами.

В 1945 – 1959 годах отечественный пассажирский флот пополнился трофейными пассажирскими судами «Россия», «Адмирал Нахимов», «Победа», «Украина», составившими основу пассажирского флота Черноморско – Азовского бассейна. Дальневосточный бассейн пополнился судами «Азия», Александр Можайский», «Ильич», «Русь», «Советский Союз».

Дальнейшее развитие морских пассажирских перевозок обусловило необходимость в 60 – 70-е годы прошлого столетия отечественный морской флот ввел в эксплуатацию свыше 10 типов новых пассажирских судов. Среди них пять океанских лайнеров типа «Иван Франко» на 700 пассажирских мест, девятнадцать судов типа «Михаил Калинин» на 300 пассажиров и девять судов типа «Киргизстан» пассажировместимостью 240 человек (Приложение 1).

Середина XX века характеризуется стремительным развитием авиации и высокими скоростями перевозки, превышающими скорость движения самых быстроходных пассажирских судов в 12-15 раз. Резкое увеличение скорости перевозки пассажиров вызвало перераспределение пассажиропотоков между морским и воздушным видами транспорта. Совершенствование воздушного транспорта и организация новых воздушных пассажирских линий привели к сокращению и изменению структуры морских пассажиропотоков из-за перехода деловых пассажиров на самолеты.

В 1957 г. из 2-х миллионов пассажиров, пересекших Атлантику, половина была перевезена самолетами, а в 1973 г. морскими пассажирскими судами было перевезено всего 0,2% пассажиров от общего количества. Трансатлантические лайнеры стали нерентабельными и начиная с 1967 г. их начали выводить из эксплуатации.

Появились суда на подводных крыльях, на воздушной подушке, которые использовались для перевозки пассажиров между портами на относительно небольшие расстояния (50-200 миль). Применение этих судов повысило конкурентоспособность морского пассажирского транспорта по сравнению с воздушным, так как в ряде случаев проезд морем оказывался более быстрым и недорогим.

Однако с уменьшением роли морского транспорта в линейных трансокеанских пассажирских перевозках начинает возрастать его значение в организации морского туризма и отдыха. Широкое развитие получает круизное плавание.

Строятся суда, специально предназначенные для круизного плавания с учетом возможности их захода в небольшие порты. Появляется новый тип судов: автопассажирские паромы – суда, предназначенные для перевозки пассажиров, путешествующих со своими автомобилями.

Развитие международного морского туризма привело к тому, что некоторые пассажирские лайнеры, поставленные в свое время на прикол из-за нерентабельности, стали возвращаться в строй после специального переоборудования под круизные суда.

В 70-80-х годах трансатлантический флот перешел исключительно к круизной форме эксплуатации, то есть вошел в индустрию туризма. А транспортная функция стала выполняться специализированными паромными судами на коротких линиях.

Совершенствование судостроения привело к появлению на морских путях в начале XXI ст. пассажирских судов огромных размеров. Однако, к этому времени, Россия практически полностью потеряла огромный пассажирский флот в силу различных обстоятельств. И сегодня мы можем только говорить о расширении сотрудничества с зарубежными круизными компаниями с целью привлечения заходов их круизных судов в отечественные морские порты для продолжения развития международного морского туризма.

1.4. Развитие круизного судоходства на Черном море: история и возможные перспективы.

Первые пассажирские линии между портами Черного моря начали действовать в 1859 г. с момента основания Российского общества пароходства и торговли (РОПиТ). Первый отечественный пассажирский рейс на Черном море был выполнен пароходом «Надежда». Следующим на линию вышел пароход «Одесса». Так было положено начало пассажирскому судоходству на Черном море.

Небольшие грузопассажирские суда этого общества обеспечивали работу пассажирско-почтовых линий между портами Одесса, Севастополь, Феодосия и Керчь. С грузинским портом Поти их соединяла Кавказская линия. Спустя 19 лет, в 1879 г., эту линию продлили до Батума.

В конце XIX века была организована новая пароходная компания Добровольный флот, которая обладала крупными и первоклассными по тому времени судами. Первые ее четыре грузопассажирских парохода «Россия», «Петербург», «Москва» и «Нижний Новгород» успешно работали на линиях между портами Черного моря.

Наиболее известное, а может быть первое иностранное круизное судно на Черном море под флагом Северо-Американских Соединенных Штатов, посетившее в августе 1867 г. порты Одессу и Ялту, носило название «Quaker City». На его борту было 55 американских туристов, в числе которых находился корреспондент Сэмюэль Ленгхорн Клементс, более известный под именем писателя Марка Твена. Так было положено начало международного круизного судоходства на Черном море.

Вплоть до 1914 г. пассажирские перевозки в черноморском бассейне активно развивались. Однако, последовавшие затем войны и революции, развитию круизному делу не способствовали. Советская история Крымско-Кавказской линии начинается в 20-х годах, и круизы этой линии были невероятно популярны в СССР в период с 30-х до начала 90-х годов прошлого столетия.

Рассвет Крымско-Кавказской круизной линии начался с 1960 г., по которой в среднем за год перевозилось порядка 135 тыс. пассажиров. Из них 17 тыс. иностранных и 100 тыс. отечественных туристов, а также 18 тыс. линейных пассажиров. Кроме того, многие отечественные пассажирские суда совершали 3-часовые морские прогулки, которые пользовались большой популярностью. Годовое количество пассажиров таких мини-круизов доходило до 7 тыс. В 1992 г. Крымско-Кавказская круизная линия прекратила свое существование.

В 60-80-х годах XX века активно развивался и международный морской туризм в бассейне Черного моря. Посещение советских портов Черноморья было особенно популярно среди иностранных туристов. Это была почти единственная возможность для них посмотреть на жизнь советских людей, живущих «за железным занавесом». Нередко в портах одновременно стояли

3-4 иностранных круизных лайнера. Территориальная структура круизного туризма на Черном море в этот период представлена в Приложении 2.

В Черноморском регионе, начиная с середины 1990-х годов, разными отечественными судоходными компаниями неоднократно предпринимались попытки возродить круизное судоходство на популярной в советское время Крымско-Кавказской линии. В 1990-х годах Черноморским морским пароходством на т/х «Одесса Сан» был организован круиз по маршруту Одесса—Пирей—Хайфа—Лимассол—Стамбул—Сочи—Ялта—Севастополь—Одесса, который просуществовал чуть более двух лет. В начале 2000-х годов был организован разовый круиз вокруг Черного моря на т/х "Тарас Шевченко". В 2006—2007 гг. судоходная компания "Укрферри" проработала и организовала несколько черноморских круизов на т/х "Южная Пальмира". Существовали планы организации паломнических круизов с заходом в порты Украины, Греции, Израиля и Египта.

Однако стабильной работы судов отечественных компаний на черноморском круизном рынке по целому ряду объективных и субъективных причин не удалось. Мелкие судоходные или туристические компании, организовывавшие круизы на одном—двух небольших судах, как правило, значительного возраста, и чаще всего арендованных на время, не имели никаких конкурентных преимуществ по сравнению с иностранными круизными операторами, а значит, и возможности успешно конкурировать с ними ни по цене, ни по качеству. На сезонно-регулярной основе должны быть более привлекательные цены, чем у иностранных круизных операторов, предлагающих круизы высокого качества. Однако достичь этого на практике весьма затруднительно, с учетом того, что иностранные круизные компании используют эффект масштаба, связанный с размером судов, и хорошо зарекомендовавшие себя бренды в сочетании с высоким качеством сервиса. Необходимо учитывать и тот факт, что сегодня все большее количество морских туристов бронирует круизы напрямую через американских и других агентов по минимальным ценам.

После резкого спада морского круизного судоходства на Черном море в период 1992-2005 гг., с 2007 г. начинается фактически его возрождение. Только в Крымские (Ялта, Севастополь) порты в последние годы заходило до 200 иностранных круизных судов.

В 2010—2011 гг. лайнерами итальянской компании MSC были освоены круизные маршруты между Одессой и Венецией. Анализ развития географии международного круизного судоходства показывает, что Черноморский регион в последние годы становится все более популярным для зарубежных морских туристов. Стратегия развития круизного судоходства в Черноморском регионе должна быть направлена на продвижение круизов иностранных компаний, относящихся к категории невысокой стоимости. Это позволило бы увеличить доходы морских портов и предприятий, предоставляющих услуги туристам на берегу. При этом одним из условий повышения спроса на круизы со стороны населения постсоветских стран

является контроль цен на туристические услуги (включая круиз, авиаперелет, бронирование отеля и т.д.), предоставляемые отечественными туроператорами, которые зачастую существенно завышают цены туристических пакетов, включающих круизы.

В 2011 г. отмечалась тенденция увеличения размеров судов, заходящих в черноморские порты. Если в 2011 г. из 73 лайнеров 27 имели длину более 200 м (причем около 10% — суда более 270 м), то уже в 2012 г. из 73 судов под иностранным флагом почти половина (32 судна) длиной более 200 м. Безопасно принять и обслужить суда больших размеров (до 300 м) на Черном море могут только Одесский, Сочинский, Ялтинский морские порты и румынская Констанца. В 2014 г. планируется открытие нового пассажирского терминала в порту Батуми (Грузия). Другие порты, к сожалению, на сегодняшний день не располагают инфраструктурой для безопасного и качественного приема судов более 200 м, не говоря уже о 300-метровых. Именно по этой причине более 320 пассажирских судов в 2013 году не прошли Босфор и не вошли в Черное море. В 2013 г. в Стамбул зашло более 400 круизных судов под иностранным флагом; в Черное море — только 73.

Специфика круизного бизнеса такова, что порты Черного моря являются не конкурентами, а партнерами: чем больше судов будет привлечено в Черноморский регион, тем больше выиграет каждый из портов. Учитывая данную особенность, в 2012 г. на одной из Международных круизных выставок была выдвинута идея создания некоммерческого маркетингового проекта по продвижению черноморского круизного направления и создания единого бренда Черного моря Cruise Black Sea. Для продвижения данного проекта была создана консультативная группа по вопросам развития инфраструктуры обслуживания круизных туристов в Черноморском регионе. Помимо портовиков, в эту группу вошли представители туристических компаний DINADIS, "Лондон Скай Тревел", "Модес", "Блэк си тур" и др. Реализация проекта в перспективе должна способствовать тому, чтобы 320 пассажирских лайнеров, которые разворачиваются перед Босфором, продлили свои круизные маршруты далее в Черное море.

География флагов круизных компаний, суда которых посещают Черноморские порты, очень широка. Только в 2011 г. Ялтинский порт посетили круизные суда всех ведущих мировых брендов: Costa Mediterranea — длина 292 м, пассажироместимость 2700 чел.; Crystal Serenity — длина 250 м, пассажироместимость 1300 чел.; MSC Opera — длина 256 м, пассажироместимость 2200 чел.; QUEENVIKTORIY — длина 294 м, пассажироместимость 2700 чел.; Sea Cloud — парусное судно для люксовых круизов, перевозящее 96 пассажиров.

Приведенный пример показывает достаточно широкий спектр, как круизных судов, заходящих в Крымские порты, так и многонациональность прибывающих на них туристов. В целом за период навигации 2011 г. в Ялтинский порт зашло 67 иностранных круизных судов и 29 судов типа

река—море, совершающих круизные рейсы по Днепру с выходом в Черное море.

В сезон 2012 г. Ялтинский порт принял 72 иностранных круизных судна и 14 судов типа река—море. В частности, порт посетили суда премиум-класса: Azura — длина 290 м, пассажироместимость 3000 чел.; Queen Elizabeth 2 — длина 293 м, пассажироместимость 2000 чел.; Azamara Quest — длина 180 м, пассажироместимость 800 чел.

Тенденция развития международного морского туризма приводит к увеличению размеров и, следовательно, пассажироместимости новых круизных судов. Это дает возможность судовладельцам постоянно снижать цены на морские круизы.

Однако увеличение размеров круизных судов вызвало необходимость решения важной проблемы: возможности безопасного приема и обслуживания этих судов в морских портах. Многие порты Европы и большинство портов Черного моря большие круизные суда не могут посетить именно из-за своих размеров. Судовладельцы, в частности такой крупнейший монополист круизного судоходства, как Royal Caribbean International, избрали путь инвестирования средств в различные порты для строительства новых гидротехнические сооружений, причалов, современных пассажирских терминалов. Причалы планируется брать в концессию и модернизировать для обеспечения безопасного захода в порты и обслуживания больших круизных лайнеров. Вышеуказанная компания планировала модернизировать Ялтинский порт и портовую инфраструктуру, что позволило бы увеличить количество заходящих круизных мегасудов.

Кроме того, для дальнейшего развития круизного судоходства на Черном море необходимо вернуться к рассмотрению вопроса воссоздания столь популярной в недавнем прошлом Крымско-Кавказской линии, с заходами в порты Украины, России, Грузии, Турции, Болгарии и Румынии. С современным визовым режимом, достаточно упрощенным для граждан стран Черноморского бассейна, круизы и пассажирские перевозки по Черному морю могут быть популярны и экономически выгодны.

Летом 2013 года Черноморско-Балтийской круизной компанией была предпринята попытка возобновить круизное судоходство на Крымско - Кавказской линии на тх «Adriana» по маршруту Ялта-Одесса-Севастополь - Новороссийск – Сочи – Феодосия (рис. 1 1).

В 2014 году была организована новая схема маршрута: Ялта - Сочи - Новороссийск – Стамбул - Ялта, которая, по мнению руководства круизной компании, позволила бы привлечь новый поток туристов из Турции. Однако, по ряду политических причин эта круизная линия в 2014 г. была закрыта.

Как уже отмечалось, одной из объективных причин, препятствующих развитию круизов в нашем регионе - не транзитивность Черного моря из-за его географического положения. Но разработка специальной национальной программы с участием заинтересованных стран Черноморского бассейна, могла бы свести на нет этот негативный фактор.

Важным фактором, который мог бы способствовать развитию круизного судоходства на Черном море, является внедрение в работу отечественных туроператоров современного туристского бизнес-продукта. Каков уровень качества отечественного сегодняшнего экскурсионного и туристского продукта? Как правило, с советских времен не произошло больших изменений. Это похожие экскурсии с идеологически выдержанным текстом. С распадом СССР исчезли специальные учреждения для воспитания профессиональных гидов, в отличие от нашей соседки Турции. Там, когда стало известно, насколько высококорентабельным является туризм, был создан ряд специальных высших учебных заведений, на прием к которым производится по специальному конкурсному отбору. У нас текст и опыт передаются «от отца к сыну», или директор турфирмы учит менеджеров своему видению организации берегового экскурсионного обслуживания.



Рис.1.1. Схема круизного маршрута.

Одна из ключевых задач по развитию черноморского круизного продукта для рынков Америки и Азии – это создание школ подготовки гидов по определенным языковым группам. Если одна из турфирм разделится на несколько самостоятельных, сразу в области начинаются крупные кризисы: один и тот же продукт уже предлагают несколько фирм. Начинается демпинг. Перед летним сезоном цены снижаются практически до уровня себестоимости. Это не способствует ни качеству обслуживания, ни развитию самих турфирм.

Но если каждая компания занимается экскурсионной программой по мере своих возможностей и представлений, то проблема низкого качества сохраняется. От этого страдает общее дело. Более того, право собственности на разработанный компанией турпродукт отечественное законодательство не обеспечивает. Экскурсии уже начали просто воровать. Здесь свое веское

слово могли бы сказать комитеты по туризму, контролируя процесс конкуренции. Организаторы круизов должны иметь возможность обратиться за советом и помощью в независимую организацию.

К непростой проблеме, которая требует больших капиталовложений, относится обеспечение туристов качественным транспортом. В Крыму практически отсутствует кондиционированный автотранспорт. Вопрос можно было бы решить путем предоставления кредитов крупным автотранспортным учреждениям для приобретения современного туристического автотранспорта.

Существует еще ряд проблем, препятствующих развитию круизного туризма в Черноморском регионе, которые требуют решения. Это: увеличение полезной площади пассажирских терминалов; оснащение их системами международной телефонной и компьютерной связи, банкоматами и пунктами обмена валют, информационными офисами, сувенирными киосками; наличие туристской и другой информации (указатели, меню, таблички в музеях и т.п.) на грамотном английском.

И проблема, на которой необходимо сконцентрировать усилия в первую очередь, - отсутствие на Черном море порта, на базе которого круизные фирмы могли бы осуществлять смену пассажиров и организовывать самостоятельные и популярные 5-7 дневные морские путешествия. Международная практика показывает, что наличие такого круизного порта на круизном направлении гарантирует половину успеха.

Имеются определенные международные стандарты, которые позволяют порту стать базовым. Это наличие оснащенного пассажирского терминала, гостиниц по соседству с терминалом, близость аэропорта и возможность организации чартерных рейсов, четкая координация всех звеньев (аэропорта, туристского и судового агентов, иммиграционных служб и автотранспортных учреждений) в цепи «порт - аэропорт».

Сейчас единственным портом, из которого организуются круизы по Черному морю, является Стамбул. Но исходя из соотношения числа круизов в направлениях Средиземного и Черного морей, его, скорее, можно отнести к Средиземноморским портам. Кроме Стамбула, кандидатов на право стать базовым круизным портом Черного моря всего три: Сочи, Ялта, Одесса.

Как следует из изложенного материала, Черноморский регион имеет огромный потенциал для развития международного морского туризма, который необходимо уметь правильно реализовать.

Вопросы для размышления, самопроверки, повторения.

1. Когда возникли регулярные морские пассажирские перевозки?
2. Что способствовало возникновению регулярных морских пассажирских перевозок?
3. Когда была открыта первая пароходная пассажирская линия в России?
4. Что такое РОПит?

5. На каком судне был совершен первый пассажирский рейс в Черном море?
6. Что такое морской круиз?
7. Расскажите о первых морских круизах, когда и где они были организованы.
8. Когда началось движение судов на Крымско-Кавказской пассажирской линии?
9. Назовите наиболее популярные порты для туристов на Крымско-Кавказской линии.
10. Охарактеризуйте основные этапы развития круизного судоходства на Черном море.
11. Что необходимо сделать для развития международного морского туризма на Черном море?
12. Что такое «базовый порт» в круизном судоходстве»?
13. Какие порты Черного моря могут стать базовыми в организации международного морского туризма?
14. Назовите основные проблемы, препятствующие развитию круизного судоходства на Черном море. Какие имеются пути их решения

Литература: [1, 5, 7, 8, 12, 14, 19, 20, 28, 33, 37, 41, 44, 45].

ТЕМА 2. ДИНАМИКА МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО СЕРВИСА

В свое время в советском государстве, основой которого являлась Россия, объединявшая сегодняшние страны СНГ в единое союзное государство, прилагались немалые усилия в стремлении развивать транспорт в Единой транспортной системе (ЕТС). Были достигнуты определённые успехи, как в развитии технической базы транспортной системы, так и в методологии, аналитическом сравнении и выборе решений на межотраслевом уровне, то есть взаимодействие и согласование работы всех видов транспорта.

***Транспорт** - это отрасль материального производства, которая осуществляет перевозку пассажиров и грузов. Он принадлежит к отрасли производства материальных услуг.*

Однако необходимо отметить, что в системе морских пассажирских перевозок имеются принципиальные особенности: хотя пассажирский флот относится к транспортной сфере, он фактически является частью индустрии отдыха и туризма.

План изложения и усвоения материала

- 2.1. Характеристика пассажирского транспортного сервиса.
- 2.2. Структура мирового рынка морского транспортного сервиса.
- 2.3. Анализ общей динамики развития круизного судоходства.
- 2.3.1. Характеристика современного рынка круизного судоходства.
- 2.4. Основные направления ведения рекламной деятельности на международном круизном рынке.
- 2.4.1. Создание рекламных кластеров, как метода продвижения регионального туристического продукта на внешний рынок.
- 2.5. Основные тенденции развития международного рынка пассажирского транспортного сервиса.
- 2.6. Некоторые проблемы организации круизов по Черному морю.

Ключевые понятия и термины

- бизнес продукт	- рекламные кластеры
- ЕТС	- СНГ
- индустрия туризма	- транспорт
- инклюзив-тур	- транспортный сервис
- кластер	- турагент
- круизное судоходство	- туроператор
- оператор	- флаг судна
- реклама	- фрахтователь

2.1. Характеристика пассажирского транспортного сервиса

Пассажирские перевозки осуществляются всеми видами транспорта: железной дорогой, авиацией, автотранспортом, морскими и речными судами.

Виды транспорта, как средство доставки пассажиров от одного пункта к другому конкурируют между собой по:

- надёжности, регулярности и удобству в расписании;
- скорости доставки;
- комфортности поездки;
- стоимости перевозки.

Такой комплексный сравнительный подход обеспечивается пассажирами (потребителями транспортных услуг) и конкурирующими между собой организаторами пассажирских перевозок.

При осуществлении пассажирских перевозок продуктом труда является перемещение пассажиров в пространстве и времени, за которое они оплачивают определенную денежную сумму. Потому, в чистом виде, если отвлечься от дополнительных услуг, оказанных пассажиру по его желанию (туристическое обслуживание, посещение ресторанов, баров, фитоцентров и др.), можно утверждать, что пассажирские перевозки, как и в целом транспортировка, относятся к сфере материальных услуг. Место транспортных услуг в системе общественного производства показано на рис. 2.1:



Рис. 2.1 – Место транспортных услуг в системе общественного производства

Транспортная услуга — это не только перевозка грузов и пассажиров, но и любая операция, которая не входит в состав процесса перевозки, но связанная с ним.

Получение транспортных услуг базируется на таких положениях и правилах:

- каждая услуга уникальна для получателя;
- услуга (или ее часть) не может быть возвращена;
- услуга не может быть отремонтирована;
- нельзя создать запас услуг;
- некачественная услуга запоминается надолго.

В условиях жесткой конкуренции значительно растут требования к качеству транспортных услуг, которые предоставляются потребителю.

Свойства качественной услуги предусматривают:

- осязательность (совокупность полезных свойств, которые четко отличают предоставленные услуги от других в воображении потребителя);
- реактивность (возможность адаптироваться к конкретным требованиям потребителя);
- обеспеченность (наличие необходимых человеческих и материальных ресурсов для предоставления услуги);
- надежность (свойство иметь качество заданного уровня при повторных представлениях на протяжении определенного интервала времени);
- соответствие потребности (способность поставщика услуги определить потребности и предоставить услугу, которая наилучшим образом адаптирована к потребностям клиента).

Транспортные услуги можно квалифицировать по признакам (рис. 2.2):

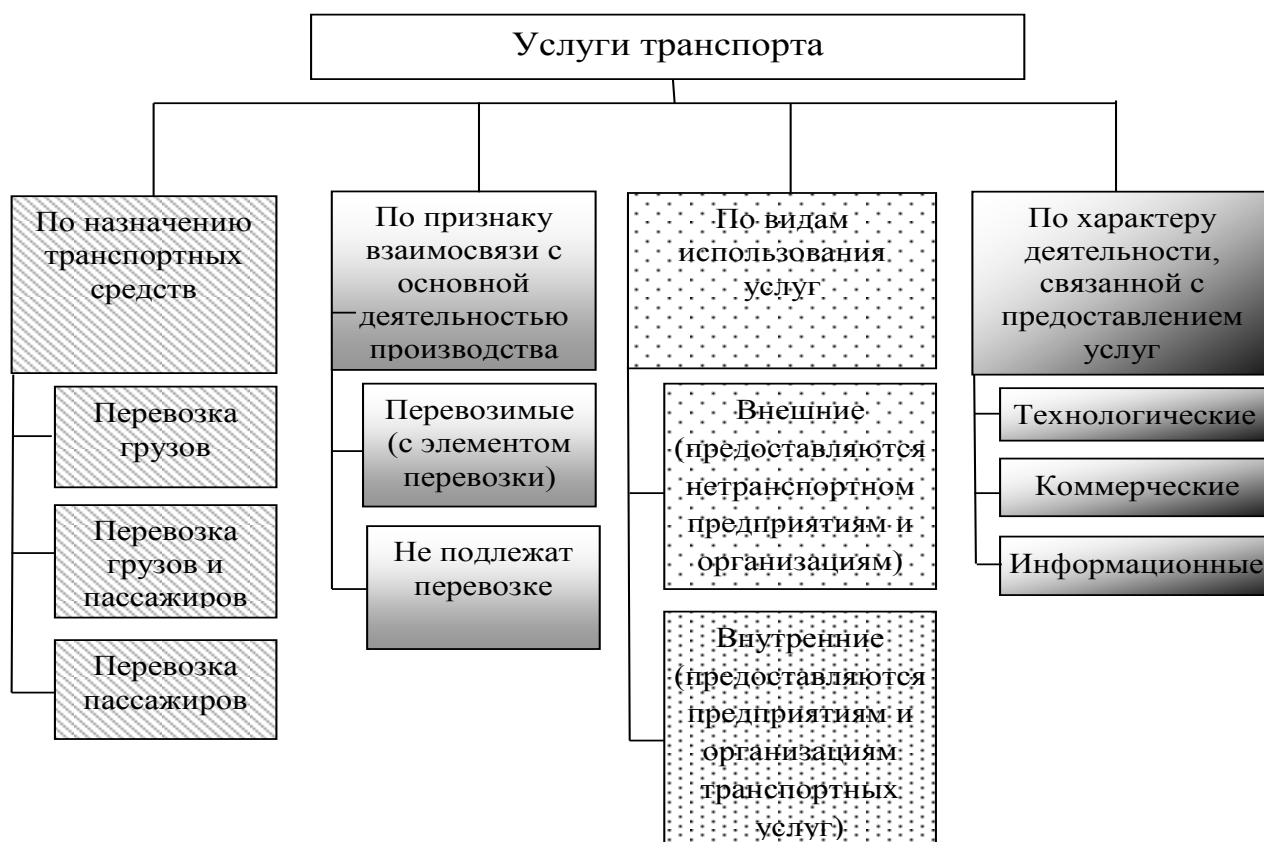


Рис. 2.2 – Классификация услуг транспорта

Спрос на транспортные услуги в значительной мере зависит от развития в определенном регионе видов транспорта, уровня тарифов, ассортимента и качества транспортных услуг.

В организации услуг транспорта выделяют два направления:

- приспособление ассортимента услуг, которые предлагаются в соответствии со специфическими требованиями клиентов;
- активное формирование потребности и спроса с целью наиболее прибыльной реализации транспортных услуг (предложение унифицированных услуг).

Потребитель транспортных услуг выдвигает требования к качеству транспортного обслуживания и минимальным срокам доставки, максимальной обеспеченности сохранности объектов перевозки, достоверности информации относительно действующих тарифов, условий перевозки, места расположения транспортных средств и объектов перевозки и др.

Предоставление качественных транспортных услуг является сложной, трудноразрешимой на сегодня проблемой, существование которой частично объясняется наличием комплекса противоречий между:

- интересами производства и разделением материальных средств предприятий, а также другой деятельности, что нуждается в осуществлении перевозок с соблюдением определенных качественных показателей;
- потребностями в обеспечении государственной, военной, экономической, экологической безопасности страны, которые предусматривают затратное для участников директивное нормирование качественных показателей государственной перевозки грузов и пассажиров;
- имманентными интересами владельцев транспортных средств.

Классификация транспорта осуществляется на основании разных признаков: типов транспортных средств, сфер применения, уровней сложности транспортных систем (рис. 2.3).

Транспорт как система, состоит из двух подсистем: транспорт общего пользования и внутрипроизводственный транспорт.

Транспорт общего пользования (магистральный транспорт) — отрасль народного хозяйства, которая удовлетворяет потребности всех отраслей народного хозяйства и населения в перевозках грузов и пассажиров. Понятие транспорта общего пользования распространяется на железнодорожный транспорт, водный транспорт (морской и речной), автомобильный, воздушный транспорт и транспорт трубопроводный.

Транспорт внутреннего пользования — внутрипроизводственный транспорт, а также транспортные средства всех видов, которые принадлежат нетранспортным предприятиям, являющихся, как правило, составной частью определенных производственных систем. Производственный транспорт обеспечивает связь с транспортом общего назначения с помощью транспортных средств и

технических и технологических путей.

Комплекс разных видов транспорта, принимающих участие в осуществляемых перевозках и являющихся взаимозависимыми и такими, что находятся во взаимодействии, образует транспортные системы, каждая из которых отличается уровнем сложности.



Рис.2.3 – Классификация транспорта

Микросистемы — «маятниковые» маршруты с обратным порожним пробегом, на которых применяется не более одного транспортного средства.

Особенно малые системы — «кольцевые» и «маятниковые» маршруты с одним транспортным средством, на которых в обратном направлении транспортируется груз с частичной или полной загрузкой транспортного средства.

Малые системы — «кольцевые» и «маятниковые» маршруты с разным количеством транспортных средств, которые выполняют работу независимо от других маршрутов (то есть транспортные средства, "привязанные" к маршруту, системы, функционирующие изолированно).

Средние системы - совокупность нескольких малых систем, возможно с разными видами транспорта, деятельность которых подчинена общей цели и описывается единственным технологическим графиком (функционирует в

интересах одного клиента)

Большие системы - значительное число маршрутов перевозок в интересах разных клиентов, которые обслуживаются одним транспортным предприятием.

Особенно большие системы - значительное число маршрутов перевозок в интересах разных клиентов, которые обслуживаются разными транспортными предприятиями.

В этих системах в интересах одного клиента могут быть задействованы транспортные средства разных видов и владельцев.

Известно, что в морскую пассажирскую транспортную систему входит несколько важных субъектов, которые выполняют определенные задания и имеют свои собственные интересы: пассажиры, перевозчики (судовладельцы) и государство (рис.2.4.).

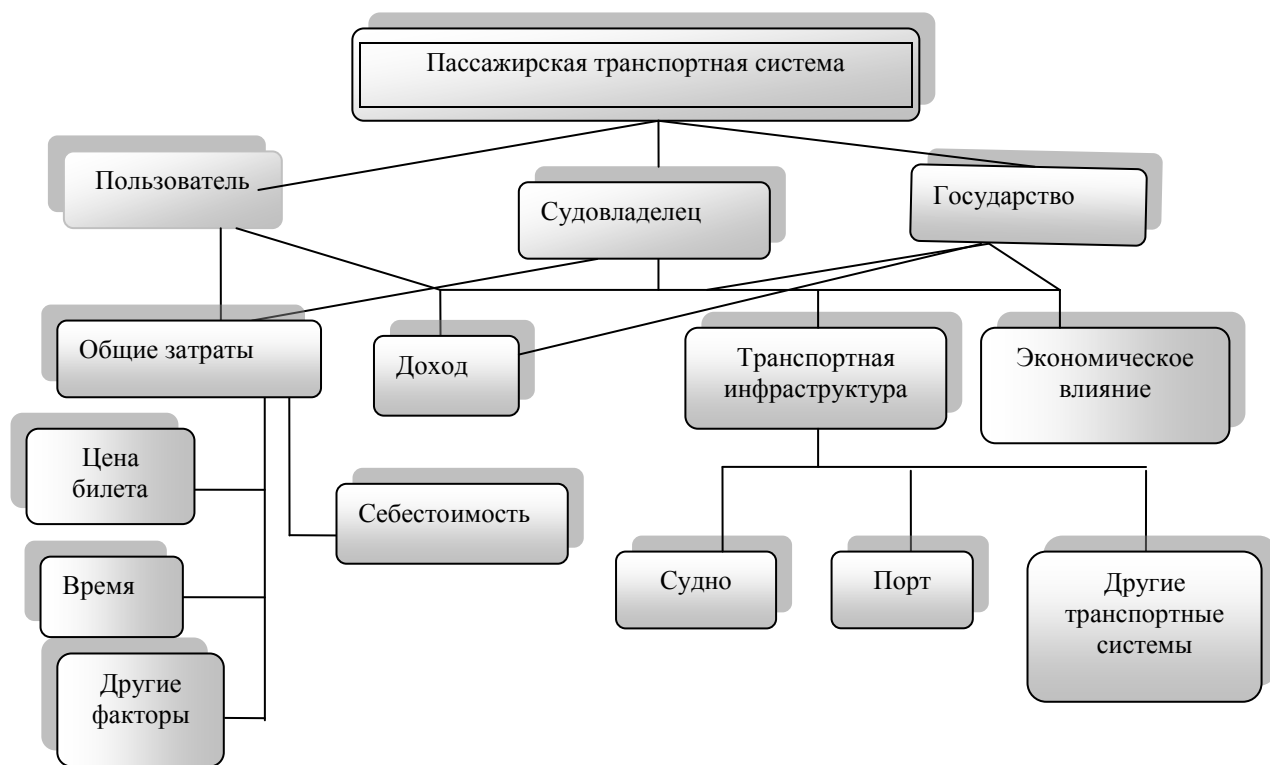


Рис. 2.4. Составляющие морской пассажирской транспортной системы

Преимущества и недостатки различных видов транспорта приведены в Приложении 3.

Пассажиры, являются пользователями и выбирают ту систему перевозок, которая позволяет им быстро, удобно, дешево, безопасно и комфортно добраться до пункта назначения. Судовладельцы, как правило, осуществляют перевозку. Поэтому для них прибыль и окупаемость капиталовложений являются важнейшими факторами. Государство регулирует разные аспекты перевозок, а также предоставляет большую часть инфраструктуры. С точки зрения государства система имеет следующие критерии оценки: экологическое влияние, общественная прибыль и уровень социального

благополучия.

Поэтому при проектировании транспортной системы в целом или отдельных ее элементов оценку эффективности следует проводить с учетом интересов всех трех объектов, используя системный подход.

Система функционирования пассажирской судоходной компании является многокомпонентной стохастической системой. Потому проблема выбора рационального качественного и количественного состава такой системы и разработка оптимальной схемы ее функционирования является сложным проектным заданием.

2.2. Структура мирового рынка морского транспортного сервиса

Мировой рынок морских пассажирских перевозок охватывает сферу обращения услуг морского пассажирского транспорта разных стран, связанных между собой международным разделением труда.

По отношению к внешнеторговым операциям, осуществляемым отечественным морским пассажирским транспортом, этот рынок является для Украины внешним.

На указанном рынке спрос выступает в виде платежеспособной потребности определенных объёмов, что проявляется либо со стороны отдельных пассажиров, либо туристических фирм в случае фрахтования судов под линейные или круизные перевозки. Предложение выступает в виде определенных объемов потенциального производства транспортных услуг, которые предоставляются судоходными предприятиями в разных видах линейного и круизного плавания.

Общая классификационная схема мирового рынка морских пассажирских перевозок приведена на рис. 2.5. В этой схеме показано деление рынка по товарному признаку, то есть с дифференциацией на частные пассажирские рынки отдельных транспортных услуг.

Деление рынка по типу транспортных услуг:

- линейных перевозок;
- паромных перевозок;
- классических круизов;
- специализированных круизов;
- эксклюзив-туры на линейных судах;
- комбинированных круизов при участии других видов транспорта;
- комбинированных круизов при участии берегового гостиничного комплекса;
- мини-круизов.

Такая детализация вызвана наличием широкой номенклатуры предоставляемых разных видов услуг, имеющих свои специфические

особенности. При этом объемы предложения этих услуг весьма значительные.

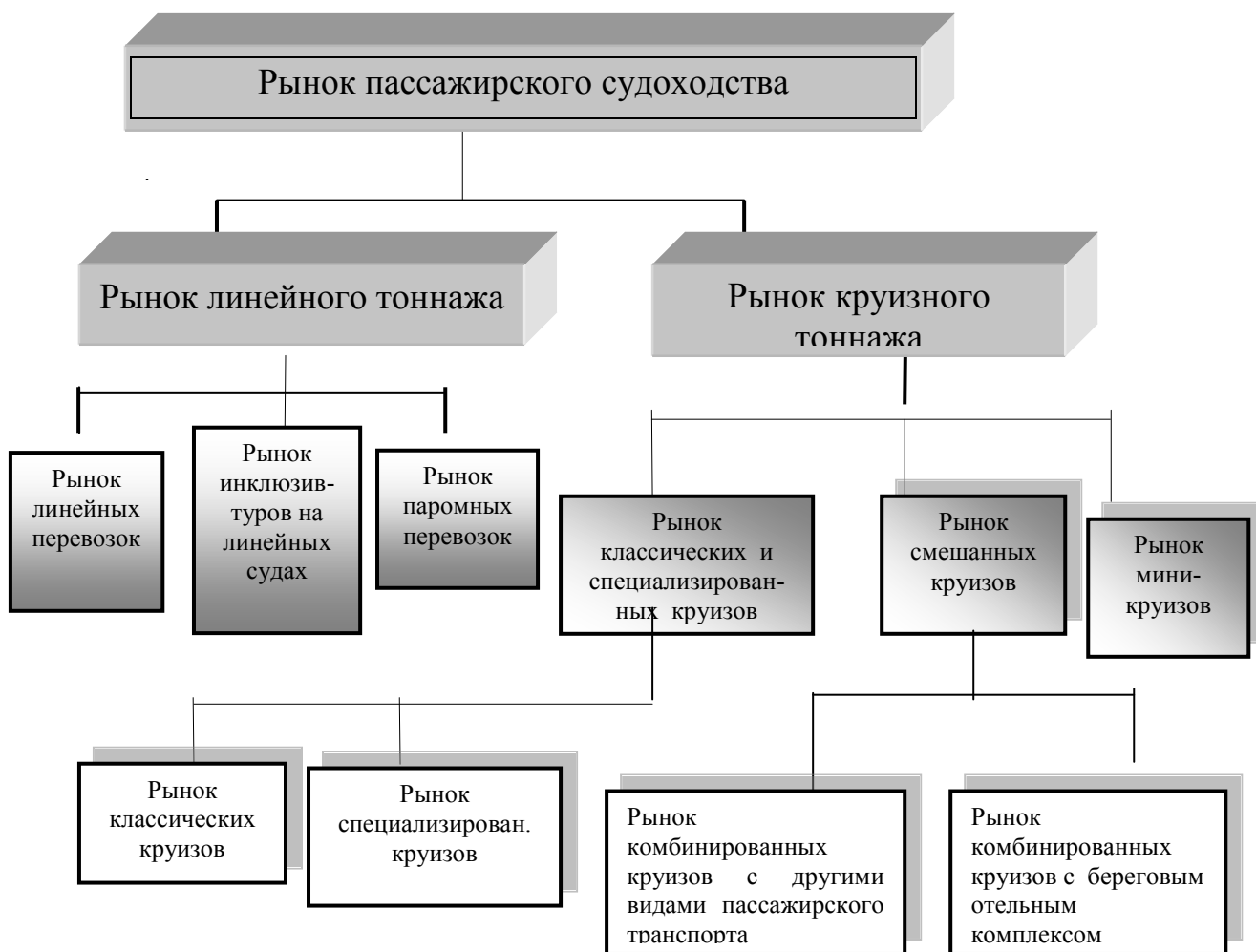


Рис. 2.5. Классификация мирового рынка пассажирского судоходства

Каждый из указанных восьми видов услуг является микропредложением пассажирского судоходства. Макропредложение охватывает уже укрупненные группы. В общем случае, частный рынок комбинированных круизов при участии других видов пассажирского транспорта и частный рынок круизов при участии берегового гостиничного комплекса могут быть объединены в частный рынок высшего ранга — рынок смешанных круизов. В свою очередь, рынок смешанных круизов совместно с рынком классических и специализированных круизов и рынком мини-круизов может быть объединен в частный рынок еще более высокого ранга — рынок круизного тоннажа.

В зависимости от предложения можно говорить о микро- и макро спросе. Первый предъядвляется на отдельные разновидности услуг внутри

одной и той же группы, а второй охватывает различные укрупненные группы услуг.

Все указанные выше частные рынки тесно связаны между собой. Изменения соотношения спроса и предложения на одном из них приводят к тем или иным сдвигам на других. Особенно это относится к рынкам, связанным с морским туризмом.

По территориальному признаку мировой рынок пассажирских перевозок подразделяется на ряд региональных секций рынков, которые являются сферой обращения транспортных услуг в пределах определенного региона.

До настоящего времени четко определились пять основных секций:

- Карибская;
- Атлантическая;
- Балтийская (включая Северное море);
- Средиземноморская (включая Черное море);
- Тихоокеанская (включая район Австралии и Новой Зеландии).

Между этими секциями существует тесная взаимосвязь, которая отображает специфику морского туризма по сравнению с другими видами туристической индустрии. Как известно, туристическая деятельность основывается на достаточно дорогой материально - технической базе, которая не может перемещаться в другие географические районы в ответ на возникающий там спрос. Потому часто возникает несоответствие между спросом и предложением, поскольку предложение туристических услуг не всегда может быть гибким как по месту, так и по времени, что является одной из насущных проблем мирового туризма. Современные же высоко комфортабельные пассажирские суда, эти своеобразные плавучие гостиницы, могут быть переброшены в любой район возникающего спроса.

Потому в зависимости от состояния конъюнктуры в той или другой секции мирового рынка происходит перемещение услуг круизного судоходства из одной секции в другую.

Это перемещение вызывается в основном двумя причинами. Первая связана с сезонностью туризма в разных районах земного шара. Так, пик туризма приходится на зиму в Карибской секции и Австралийской части Тихоокеанской секции. В Средиземноморской и Балтийской секциях – на летний сезон. В связи с этим происходит перемещение судов из секции в секцию в течение одного года.

Вторая обуславливается действиями других конъюнктурно образующих факторов (экономических, политических и т. д.), которые действуют обычно более длительный период времени. Так, в последние годы происходило перемещение значительной части круизного флота из Средиземноморской секции в Карибскую. Это было вызвано экономическим кризисом, который особенно резко сократил платежеспособный спрос европейских туристов (основной клиентуры Средиземноморской секции).

Таким образом, мобильность пассажирского флота в значительной степени сглаживает несоответствие между спросом и предложением услуг в области морского туризма, усиливая взаимосвязь между отдельными секциями мирового рынка.

В целом на мировом рынке пассажирских перевозок можно выделить две формы спроса.

Стойкий (или твердый) спрос обуславливается четким желанием пассажира сделать морскую поездку или туристической фирмы зафрахтовать полностью определенное судно.

В части, касающейся отдельных пассажиров, этот вид спроса характерен для услуг линейного судоходства. Особенно он проявляется в тех районах, где другие виды пассажирского транспорта по тем или иным причинам с ним конкурировать не могут. В части фрахтования пассажирских судов он характеризуется обоснованным желанием туристической фирмы зафрахтовать конкретное судно определенного судовладельца.

В этом оказывается специфика пассажирского рынка. Дело в том, что стойкий спрос формируется, как правило, на основе предыдущего позитивного опыта работы фрахтователя с тем или другим судном. Если комфортабельность судна, уровень сервиса, кухня, доброжелательная атмосфера, которая создается экипажем, вызвали позитивную реакцию пассажиров, то фрахтователь будет заинтересован в последующей работе с этим судном. Объясняется это тем, что фрахтователь не только приобретает стабильную клиентуру из числа прежних пассажиров, но и уверен в ее увеличении. Кроме того, пассажиры, которые уже побывали в путешествии, создадут своеобразную рекламу круизам, организуемым этим фрахтователем, передав своим родственникам и знакомым впечатления о поездке на данном судне. А это не может не отразиться на увеличении загрузки судна и повышении доходов фрахтователя.

Более того, фрахтователь всегда учитывает «легкость» деловых контактов, уже налаженных с администрацией фрахтуемого судна, хорошее знание экипажем национальных особенностей и привычек предполагаемого контингента пассажиров и, наконец, постоянство работы с данным судовладельцем, в результате которого тот может пойти на некоторое снижение ставки фрахта.

Неустойчивый (или альтернативный) спрос в части, касающейся отдельных пассажиров, характерен для услуг в области морского туризма, которые взаимозаменяемы с другими видами отдыха. В части фрахтования судов этот спрос проявляется в том случае, когда туристическая фирма при фрахтовании судна определяет лишь основные его характеристики, которые интересуют эту фирму. Уточнение основных требований фрахтователя к судну уже окончательно формируется лишь при рассмотрении офферт непосредственно перед заключением фрахтовой сделки. Такой вид спроса характерен для тех фрахтователей, которые только начинают работать в сфере морского туризма и не имеют достаточного опыта и устойчивых связей

в этой сфере бизнеса.

В каждом бассейне действуют свои пассажирские линии, среди которых выделить:

- внутренние (каботажные), связывающие между собой порты одного государства;
- международные (заграничные), связывающие отечественные порты с иностранными;
- местные, осуществляющие перевозки в границах одного региона;
- пригородные – обеспечиваются деятельностью портового пассажирского флота;
- туристические, действующие по специальным маршрутам и расписаниям. Они рассчитаны на большую продолжительность поездки, во время которой туристам предоставляют определенный комплекс услуг;
- прогулочные - продолжительностью не более шести часов, без остановок в портах, без предоставления береговых экскурсий и развлекательного обслуживания;
- специальные, выполняемые по отдельным заказам;
- линейно-транспортные, осуществляющие регулярные рейсы между отдельными портами для перевозки пассажиров по установленным маршрутам и расписаниям.

На всех маршрутах круизов предлагаются гибкие цены, чтобы привлечь туристов с разным уровнем дохода, а также различные скидки. Например, в несезонный период или в случае заблаговременного бронирования поездки.

Круиз представляет собой туристическую поездку по реке или по морю на борту специального пассажирского судна с заходом в заранее объявленные порты.

В настоящее время, десятки круизных компаний по всему миру эксплуатируют сотни пассажирских судов, вместимостью от 70 до 4000 пассажиров, и предлагают увлекательные поездки практически в любой регион мира.

По сути, круиз представляет собой морской тур, в базовую стоимость которого включено комплексное обслуживание на борту судна: проезд, проживание в каюте выбранного класса, пятиразовое питание, развлечения и, как правило, целый ряд специальных увеселительных мероприятий на борту судна (праздники, фестивали, конкурсы, концерты и др.).

По всему миру оперирует несколько десятков специализированных круизных компаний, эксплуатирующих от 1-2 до 15-20 пассажирских судов. Большая часть круизных операторов объединена в профессиональную международную ассоциацию - Cruise Line International Association. Многие туристические агентства, особенно те, что специализируются на отдыхе и круизах, также являются членами этой ассоциации.

В стоимость круиза (basic rates) обычно не включены: специальные мероприятия или виды спорта в портах захода, например, плавание с аквалангом или трубкой; экскурсионное обслуживание на берегу в портах захода; алкогольные и др. напитки; дополнительные блюда на заказ, не включенные в меню; массаж, пользование сауной и т.д.; дополнительные услуги, такие как стирка, медицинское обслуживание, телефонные звонки на берег; чаевые обслуживающему персоналу; некоторые портовые и государственные сборы и налоги в иностранных портах захода - если такие имеются.

В качестве дополнительного сервиса пассажирам, круизные компании могут организовывать или продавать на борту судна билеты на различные экскурсии и др. мероприятия на берегу. Следует также иметь ввиду, что в то время как круизная компания несет полную ответственность за безопасность и благополучие пассажиров на борту судна, она не несет ответственности за возможные происшествия на берегу, в ходе экскурсий и мероприятий, проводимых местными независимыми операторами - туристическими, транспортными и другими компаниями в портах захода. В случае участия в мероприятиях на берегу, пассажиры также обязаны вернуться обратно на судно к объявленному времени.

Многие круизные компании часто заключают соглашения с авиакомпаниями для обеспечения перелета туристов в порт отправления судна в рамках всеобъемлющего пакета Air/Sea (воздух/море). Зачастую, за счет массового бронирования авиабилетов, стоимость перелета для туристов в рамках такого комплексного пакета может быть значительно дешевле, хотя она и не входит в стоимость самого круиза.

Всегда имеет смысл при заказе круиза поинтересоваться у агента круизной компании, не предлагает ли последняя специальных цен на перелет для того, чтобы сравнить эти цены с теми, которые можете предложить Вы.

В случае отправления судов из крупных городов, где практически всегда есть проблема с парковкой машин, многие компании, в рамках аналогичных соглашений с операторами стоянок, также могут предлагать пассажирам места для парковки автомобилей на время круиза прямо на морских терминалах по сниженным ценам. Вот пример возможных цен на парковку в США: на пассажирском терминале в Нью Йорке (устье Гудзона, западная часть Манхэттена) - \$15.50 в день (при средней по городу - \$20-25); в Майами - \$7; в Форт-Лодердейле - \$6; в Лос Анджелесе - \$5.50.

Мода на речные круизы охватила Старый континент. Речной туризм является идеальным средством ознакомления со старой Европой. Данный туристический продукт имеет определенные проблемы при продвижении на рынок. Главная из них - высокая цена. Несмотря на это, он очень хорошо продвигается на европейском туристическом рынке и спрос на него растет из года в год. Основными потребителями речных круизов являются лица пожилого возраста, предпочитающие уют, комфорт, полный пансион,

постоянную близость берегов, а также интересные экскурсии по достопримечательным местам. Основную долю клиентов речных круизов составляют американцы, французы, немцы, швейцарцы, голландцы.

Речные круизы разнообразны по протяженности, продолжительности маршрутов, тематике. Как правило, предлагаются круизы от 7 до 15 дней. Имеются познавательные, спортивные, гастрономические круизы, по местам виноделия и т. д.

Продажа речного круиза идет напрямую, когда фирмы-судовладельцы или фирмы-операторы реализуют его через собственную контору, либо осуществляют продажу через сеть специализированных агентств, в том числе через фирмы, организующие туры и автобусные поездки

2.3. Анализ общей динамики развития круизного судоходства

2.3.1. Характеристика современного рынка круизного судоходства

В круизной индустрии после спада, вызванного трагическими событиями 11 сентября 2001 года, начался период «выздоровления» приблизительно с конца 2003 года. А в 2004 и 2005 годах можно было говорить уже и о буме круизных перевозок.

Динамично возрастали экономические показатели индустрии в 2006 году. Однако в 2007 и 2008 годах рынок начал испытывать существенные трудности в связи с ростом цен на топливо и вызванными финансовым кризисом кредитными ограничениями.

В 2008 г. круизный рынок вышел из состояния стагнации, и к 2009 г. наметилась динамика его устойчивого развития. Как и следовало ожидать, наибольшим в 2009 году был спрос на круизы в Северной Америке, где путешествия на борту лайнеров совершили 10640 тыс. пассажиров, или на 3 % больше, чем годом раньше. Значительно возрос спрос на круизы среди жителей Великобритании: 1336 тыс. пассажиров, рост 11 % соответственно. Среди жителей Европы и остальных регионов мира, спрос на круизы также вырос. В континентальной Европе путешествие совершили 2592 тыс. человек, на 18 % больше, чем в 2006 году. Наибольший интерес к морским путешествиям проявили жители Скандинавии, где количество проданных круизов увеличилось за рассматриваемый период на 52 %.

Количество проданных в 2009 году круизов (по регионам) было следующим:

- Великобритания — 1336000 пассажиров (+11 %);
- Северная Америка — 10640000 пассажиров (+3 %);
- Континентальная Европа — 763000 пассажиров (+18 %);
- Германия — 763000 пассажиров(+8 %);
- Италия — 636000 пассажиров(+16 %);

- Испания — 441000 пассажиров(+11 %)
- Франция — 272000 пассажиров(+12 %);-
- Скандинавия — 94000 пассажиров (+52 %)
- Остальные страны мира, — 1369000 пассажиров (+6%) (рис. 2.6):

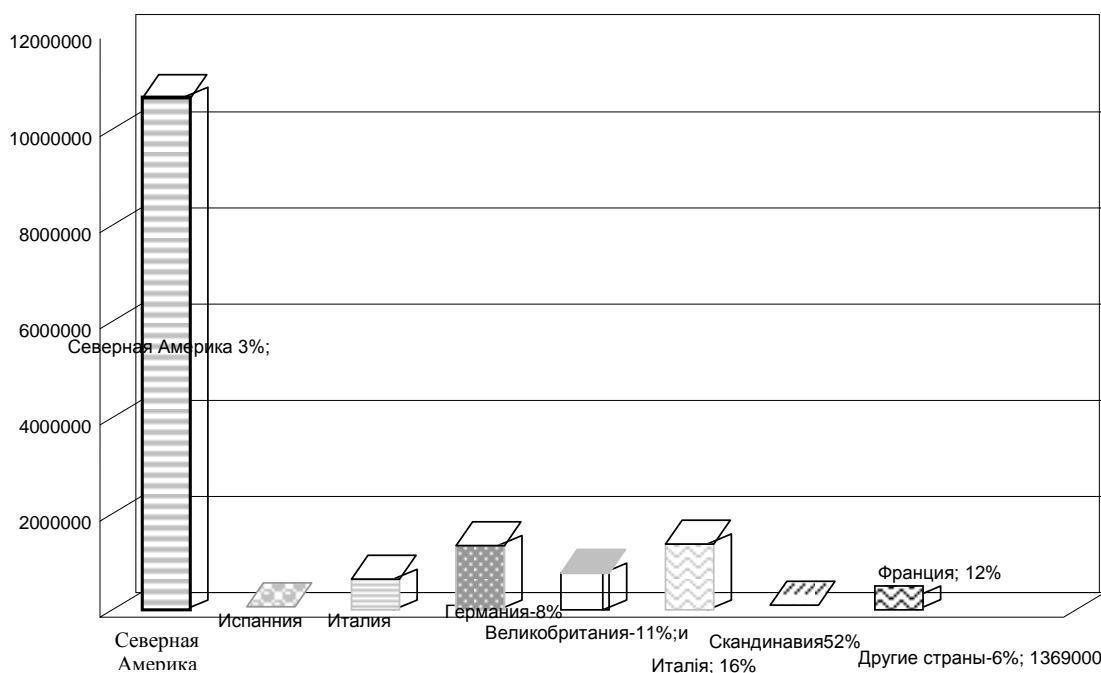


Рис. 2.6. Количество проданных в 2009 году круизов (по регионам)

Таким образом, в 2009 году круизные путешествия совершили 15 млн. 937 тыс. человек.

По существующим прогнозам, за 10 лет, с 2007 по 2017 годы, количество круизных пассажиров вырастет до 22,54 млн., из которых 14,87 млн. — жители Северной Америки, 5,50 млн. — европейцы. В целом динамика развития является позитивной.

Европейский круизный рынок можно условно разделить на два основных сегмента: Средиземноморский (наиболее важный круизный рынок после Карибского) и Североевропейский.

Абсолютно четко активность на перечисленных рынках ограничивается сезоном. Если наиболее комфортным для пассажиров в период с конца марта по конец октября является Средиземноморье, то на североевропейских маршрутах оживление наблюдается лишь с конца мая по начало сентября по понятным причинам.

Для черноморского региона наиболее интересным, с точки зрения предложения круизных услуг, является пассажирский флот, сосредоточенный в Средиземном море. В 2008 году этот флот насчитывал всего 159 лайнеров

общей пассажировместимостью 166742 человек. По сравнению с предыдущим 2007 годом количество судов увеличилось на 12 единиц, а пассажировместимость — на 17000 мест.

Главными операторами средиземноморского рынка, бесспорно, являются компании «Costa Crociere», «MSC» и «Royal Caribbean International». В 2008 году названные компании перевезли в Средиземноморье 549223 (в 2007 году — 573442), 406516 (321756) и 353282 (184796) пассажиров соответственно.

Но количество пассажиров, которые совершили круиз на борту лайнера, — только один из показателей деятельности круизной линии. Не менее важно учитывать, сколько ночей суммарно провели пассажиры на борту круизных судов того или другого оператора. По этому показателю пальму первенства также держит «Costa Crociere» с 4,06 млн. (4,24 в 2007 году) рах/nights, на втором месте «Royal Caribbean International» — 3,01 млн. (1,72) рах/nights, на третьем — MSC с 2,91 млн. (2,37) рах/nights.

Объем рынка Средиземноморья увеличился почти в четыре раза за последние 13 лет — с 5,9 млн. рах/ nights до 25,3 млн. рах/nights. Темпы роста колебались от -5,9 % в 2002 году (в результате террористической атаки 11.09.01) до +25,2 % в сравнительно благополучном 2008 году. Средний ежегодный прирост за последнее десятилетие составил приблизительно 12 %.

Одним из важнейших факторов рынка круизного судоходства, как в регионе Средиземного моря, так и в целом в мире, является постоянное увеличение размеров круизных судов. Количество лайнеров класса, «панамакс» (длиной более 300 м, пассажировместимостью 2500 чел и более) растет постоянно. Если в 2006 году общая пассажировместимость таких судов в Средиземноморье не превышала 28000 рах, то в 2007 году она составляла уже приблизительно 38000 — 39000 рах, а в 2008 году подобралась до 45000 рах. По существующим прогнозам, до 2012 года их общая пассажировместимость приблизится до 160000 рах., а общее количество (с учетом тех, что в настоящее время строятся) - до 55. Легко представить себе, какие требования данное обстоятельство предъявляет развитию портовой инфраструктуре. Впрочем, нынешний финансовый кризис и связанная с ним мировая экономическая рецессия могут принудить в ближайшем будущем пересмотреть этот прогноз.

Одним из рынков круизного судоходства, который динамично развивается, является черноморско-азовский бассейн. Лидирующими компаниями на этом рынке выступают такие операторы, как Carnival, RCCL, P&O, MSC, Costa Crociere, HAL, Cunard и др. В 2009 году пассажиры провели на борту разных круизных судов в данном регионе 575701 ночь (в 2004 году: 153425 рах/nights). Казалось бы, такой прирост свидетельствует о динамичном развитии круизного бизнеса в украинских морских портах. Однако необходимо иметь в виду, что, если в 2004 году этот объем составлял 10 % от объема главного (средиземноморского) рынка, то сегодня лишь 2,5 %.

Национальная принадлежность пассажиров, которые испытывают наибольший интерес к посещениям портов Черноморья, достаточно хорошо известна. Наиболее привлекательным черноморский бассейн является для пассажиров из Великобритании — 31 % круизных пассажиров, посещающих черноморские порты. Почти столько же американцев — 30 %. Далее идут итальянцы — 21 % и немцы — 12 %. Бесспорно, в перспективе черноморский круизный рынок должен в большей степени учитывать потенциальный пассажиропоток из стран региона.

Рынок круизного судоходства в бассейне Черного моря испытывает влияние политической нестабильности на Среднем и Ближнем Востоке, а в последнее время и в регионе Кавказа. Естественно, это вынуждает операторов тщательно анализировать ситуацию в регионах при выборе портов захода при организации черноморских круизов.

Необходимо четко представлять себе, с какими проблемами черноморские порты, имеющие возможность принимать круизные суда, столкнутся в ближайшем будущем. Во-первых, это очевидное увеличение размеров круизных лайнеров и их количества. По прогнозам, эта тенденция будет прослеживаться до 2014 года, причем все растущее количество пассажиров будет отдавать предпочтение морскому путешествию на судах именно этого типа — более 50 % пассажиров выберут «монстров», которые превышают в длину 290 м, а более 30 % сделают вояж на судах, которые превышают в длину 300 м. Это неудивительно, если принять во внимание, что сегодня приблизительно половина заказанных круизных судов превышает в длину 300 м, доходя до 360 м, что является весьма критическими размерами для черноморских портов. Для того, чтобы черноморские порты продолжали присутствовать на карте круизных операторов, в регионе должны быть построены соответствующие причалы.

Второй, но не менее важной по значению, является проблема строительства пассажирских терминалов. Сегодня только терминал Одесского порта в какой-то степени способен организовать качественный приём 2500 пассажиров одновременно.

Также необходимо решать вопросы обновления автобусного парка для обслуживания туристов, разработки новых туристических маршрутов, подготовки профессиональных гидов, способных квалифицированно вести экскурсии не только на английском языке и др.

2.4. Основные направления ведения рекламной деятельности на международном круизном рынке.

Анализ динамики развития пассажирского круизного оборота показывает устойчивое развитие Европейского круизного рынка. В частности Средиземноморский круизный рынок, включая острова Атлантики, является в последнее время наиболее популярным в мировом круизном бизнесе. Его

современная емкость составляет порядка 60% от общего мирового объема участвовавших в круизах пассажиров. В то время как регион Карибского бассейна и других неевропейских стран, несмотря на растущую популярность, составляет всего лишь 24% от общего объема круизов, а Северная Европа – 16%.

Показательным является астрономический рост посещаемости морскими туристами портов Греции: 618% в 2005 г. по сравнению с 2004 г. (возможно, это было как - то связано с пошедшими Олимпийскими играми). Однако рост пассажирооборота в Италии и Испании (28% и 26% соответственно в 2005 г.) заставляет задуматься о причинах, стимулирующих развитие круизного судоходства в этих регионах. Емкость круизного рынка выше приведенных стран (Италии, Испании, Греции) уже в 2006 г. составляла 16%, 12% и 3% соответственно от общего объема Европейских круизов. В то же время, востребованная емкость круизного рынка Черного моря составляет на сегодняшний день лишь незначительные доли процента общеевропейского.

Как видно из приведенных данных, Средиземноморский круизный рынок, несмотря на свой высокий уровень востребованности, является достаточно насыщенным. Крупные круизные судоходные компании ищут новые дополнительные регионы для развития своего круизного бизнеса. Кроме того, появление на рынке современных пассажирских мегасудов (емкостью 2000-2500 пассажиров и более) ведет к усилению конкуренции между судовладельцами в области круизного судоходства. Компании, эксплуатирующие суда, пассажировместимостью менее 1000 пассажиров постепенно вытесняются из сегмента наиболее привлекательного рынка услуг, и вынуждены развивать новые круизные маршруты.

В этой связи закономерна постановка вопроса о возможности развития рынка круизного бизнеса в Восточном и Северном Причерноморье, то есть на базе российских портов. Достаточно простые расчеты показывают, что емкость круизного рынка российских черноморских портов позволяет увеличить количество судозаходов пассажирских судов в 2-3 раза уже в ближайшие годы. Естественно, российским компаниям, осуществляющим сервисную деятельность на морском транспорте, и, в первую очередь, в системе международного круизного бизнеса, необходимо приложить максимум усилий для продвижения своего бизнес продукта на международном рынке. Кроме того, нужно уметь своевременно и правильно использовать все возможности, связанные с международными событиями, представляющими интерес для возможных туристов.

В частности, отечественные компании, работающие в сфере круизного бизнеса, в настоящее время имеют редкую возможность устойчивого перспективного развития в черноморском регионе в связи с успешно проведенными зимними Олимпийскими играми (Сочи 2014 г.). Необходимо помнить, что данным спортивным мероприятиям предшествовало изучение зарубежными судоходными компаниями возможностей более интенсивного развития круизного судоходства на Черном море. Здесь важно учитывать

определенные кризисные явления на средиземноморье, прогнозируемое увеличение интереса потенциальных туристов к черноморскому региону. Естественно, самому пристальному анализу будут подвергнуты факторы, оказывающие влияние на устойчивость и эффективность сервисной деятельности морских портов, агентских и туристских компаний, работающих в исследуемом регионе.

В этой связи, компаниям сервисной деятельности необходимо уметь правильно использовать возможности рекламы, как одного из важнейших факторов, повышающих эффективность круизного бизнеса.

Как показывает проведенный анализ комплекса рекламных мероприятий, проводимых за рубежом отечественными портами и туристскими компаниями, сдерживающим фактором развития круизного бизнеса в Черном море, является недостаточная активность российских компаний в продвижении их сервисного бизнес продукта на международном рынке.

Под бизнес продуктом необходимо понимать комплексный оценочный показатель результатов деятельности предприятий мерехозяйственного комплекса и туристических компаний на международном круизном рынке. Это понятие раскрывает уровень профессионализма отдельных компаний при организации обслуживания круизных судов

К сожалению, у большинства национальных компаний отсутствует четкое представление о том, что эффективность продвижения продукта является результатом коммуникации. Реальной возможностью представления национальных достижений в развитии круизного бизнеса является участие украинских компаний в работе специализированных международных выставок. Одним из серьезнейших мероприятий, обеспечивающих продвижение новейшей информации о последних достижениях в области мирового круизного судоходства, является Международная конвенция по круизному судоходству (Seatrade Cruise Shipping Convention). Этот крупнейший специализированный международный форум ежегодно проходит в Майами Бич (США), а также регулярно – в странах Северной Европы, Италии, Объединенных Арабских Эмиратах, в азиатском регионе. Здесь ежегодно собираются представители всех ведущих мировых компаний, определяющих политику развития круизного судоходства на перспективу в международном аспекте.

Кроме того, национальные туристические продукты разных стран широко представляются на, так называемом, Мировом рынке путешествий (World Travel Market). Эта международная выставка ежегодно проходит в Лондоне в ноябре месяце, и представлена всеми крупнейшими мировыми туристическими и круизными компаниями.

Имеются также и другие международные форумы, где государства и отдельные компании, желающие развивать международную туристическую деятельность, могут эффективно представлять свой бизнес-продукт.

Важность участия в этих международных мероприятиях национальных компаний определяется не только необходимостью в формировании

перспективной политики в развитии круизного судоходства, но и главное,- в продвижении рекламного туристического продукта представляемого региона. На этих форумах четко сформирована концепция рекламных действий, способствующих развитию тех или иных регионов, активно участвующих в международном круизном бизнесе. Обобщенное мнение лидеров мировой круизной индустрии, в основном, сводится к одной идее: «Значительного увеличения объемов в туристской деятельности не произойдет, пока государство (или отдельная компания) не научится активно рекламировать и продвигать туристский продукт своего региона».

В этой связи, для правильного понимания современных аспектов работы на международном рынке, необходимо правильно понимать емкое значение английского слова “destination” (цель), которое звучит основным рефреном в современных исследованиях ведущих зарубежных специалистов в области рекламы международного круизного бизнеса. “Destination” с точки зрения современной тенденции развития круизного бизнеса – это продвижение коллективного продукта своего региона на международный рынок. Это именно коллективный труд, объединяющий усилия множества компаний (зачастую индивидуально работающих как конкуренты), который должен продемонстрировать все лучшее, созданное в регионе, представляемом этими компаниями. И только тогда, когда предложенным комплексным продуктом (в нашем случае комплексной информацией обо всем, что связано с круизным бизнесом: состоянием портовых пассажирских терминалов, работой портовых агентов и туристических операторов, развитием объектов показа и уровня берегового сервиса, организацией работы портовых властей, возможностью упрощения таможенных и иммиграционных формальностей и т.п.) заинтересуются на международном круизном рынке, можно будет говорить и об эффективности работы отдельных компаний, участвующих в данном бизнесе. То есть, достижение личного успеха отдельной компании напрямую зависит от успешного продвижения регионального коллективного продукта.

Следует понимать, что участие в международных туристских и круизных конференциях – это не разовые праздные поездки отдельных участников, а весьма ответственное дело, продвигающее бизнес-продукт на международном рынке. Прервать цепочку участия в подобных событиях в качестве непрерывного процесса ни в коем случае нельзя. Один раз забудут – долго вспоминать придется. Ведь на каждом форуме устанавливаются контакты, завязываются деловые знакомства (и на личном уровне также!), заключаются контракты на длительный период времени. В настоящее время ведущими судоходными компаниями программы развития разрабатываются не менее чем на 5, а то и на 10-15 лет вперед.

К сожалению, мы должны констатировать, что в настоящее время отечественные компании, осуществляющие сервисную деятельность в системе международного круизного бизнеса, еще не заняли видного места в общем сегменте перспективного планирования развития данного вида деятельности.

2.4.1. Создание рекламных кластеров, как метода продвижения регионального туристического продукта на внешний рынок

Рассматривая возможность эффективного продвижения комплексного регионального туристского продукта на международный рынок, необходимо рассмотреть понятие кластера, и оценить возможность его применения в качестве одного из методов ведения рекламной деятельности.

Известно, под кластером, с точки зрения современной науки, рассматривается сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; ВУЗов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Говоря об одном из направлений, способствующих развитию круизного бизнеса в конкретном регионе, можно рассматривать понятие кластер, как способ продвижения регионального рекламного бизнес продукта на международный рынок.

Перед предприятиями морехозяйственного комплекса, туристическими компаниями, другими субъектами морской сервисной деятельности, стоит задача выбрать оптимальную позицию для гарантированного устойчивого перспективного развития. Относительная высокая экономическая устойчивость отдельных элементов сферы морского сервиса обуславливает определенное внимание к их деятельности органов государственной власти, инвесторов и конкурентов. В этих условиях менеджмент данных субъектов хозяйствования должен сосредоточить внимание на выборе принципов поддержания определенного уровня их конкурентоспособности по критериям повышения устойчивости деятельности на портовом сервисном рынке, и высокой степени эффективности реализации своего экономического потенциала посредством объединения усилий отдельных участников рынка сервисной и других видов деятельности.

Как свидетельствует опыт работы судоходных крупнейших компаний, эффективное развитие этой сферы деятельности невозможно без активного участия в управлении субъектами морского портового сервиса региональных властей, а также без научно обоснованных программ развития его отдельных составляющих и комплекса в целом, базирующихся на системном подходе и учете интересов всех участников, как в рамках отрасли, так и в регионе.

Это дает возможность формирования специального рекламного кластера. Такой кластер может быть основан на эффективном взаимодействии подразделений портового морского сервиса с органами местной власти и научными учреждениями, что в достаточной мере будет способствовать обеспечению роста конкурентоспособности морских агентств и развитию туристской отрасли региона в целом.

Экономической эффективности создания кластеров посвящено

достаточно много как отечественных, так и зарубежных исследований. В мировой практике при создании кластера за основу принимается объединение трех составляющих: наука, бизнес, власть.

Зарубежный опыт развития кластерной модели хозяйствования указывает на эффективность создания кластера в определенных регионах. В данном случае мы рассматриваем кластер не как модель хозяйствования, а с точки зрения эффективности продвижения регионального бизнес продукта на международный рынок. Поэтому, чтобы получить максимальный эффект в будущем, необходимо еще на этапе создания рекламного кластера оценить перспективность его создания в определенном регионе. Это поможет в дальнейшем избежать неэффективных вложений ресурсов.

В качестве укрупненного критерия оценки эффективности создания рекламного регионального кластера можно предложить применение интегрального показателя степени перспективности, который обобщает влияние множества качественных и количественных факторов. Этот показатель можно представить в виде индекса:

$$I_{\text{персп.}} = \frac{f(K_{\text{кол}}) + f(K_{\text{кач}})}{\Sigma f(\text{max})}, \quad (2.1)$$

где: $f(K_{\text{кол}})$ – функциональное влияние количественных факторов;

$f(K_{\text{кач}})$ - функциональное влияние качественных факторов;

$\Sigma f(\text{max})$ -максимальное значение суммарного влияния функций, отражающих влияние количественных и качественных факторов.

Для получения оценочной шкалы необходимо принять определенные допущения. В практической деятельности принятие указанным индексом максимального или минимального значения не представляется возможным. В этой связи, во избежание искажения выводов о степени перспективности создания рекламного кластера необходимо исключить как крайние минимальные, так и крайние максимальные поля значений показателя:

$$\Psi = \beta (\max \{ f(K_{\text{кач}}) \} - \min \{ f(K_{\text{кач}}) \}), \quad (2.2)$$

где: β - коэффициент корректировки, учитывающий погрешность. $0,0 \leq \beta \leq 1,0$ (в практических расчетах рекомендуется принимать на уровне 0,25);

$\max \{ f(K_{\text{кач}}) \}$ – максимальное значение функции, отражающее влияние качественных факторов;

$\min \{ f(K_{\text{кач}}) \}$ - минимальное значение функции, отражающее влияние качественных факторов.

С помощью алгебраических преобразований получим откорректированное максимальное значение суммарного влияния:

$$MAX = \max \{ f(K_{\text{кол}}) \} + (1 - \beta) \times \max \{ f(K_{\text{кач}}) \} + \beta \times \min \{ f(K_{\text{кач}}) \} \quad (2.3)$$

В зависимости от полученных результатов, диапазон степени эффективности можно разделить на 4 части по количеству степеней перспективности. При использовании в аналитических расчетах отрицательного воздействия тех или иных показателей, критериальное значение степеней перспективности можно выразить следующим образом:

- Иперсп. $\leq 0,0$ – отсутствие перспективности;
- $0,0 < \text{Иперсп} \leq 0,5$ – низкая степень перспективности;
- $0,5 < \text{Иперсп} \leq 0,8$ – средняя степень перспективности;
- $0,8 < \text{Иперсп} \leq 1,0$ – высокая степень перспективности.

Определив метод оценки перспективности создания и функционирования рекламного регионального кластера, необходимо все же помнить, что в реальной ситуации невозможно учесть все факторы, а тем более точно описать их взаимодействие. Система хозяйствования достаточно сложна, и сложно представить математическую модель, которая была бы способна в полной мере описать экономические и социальные процессы даже в рамках деятельности одного субъекта хозяйствования в современных условиях.

Поэтому, необходимо подчеркнуть, что процесс принятия управленческого решения предполагает на практике ориентацию не только на числовые данные, но и на обычный здравый смысл. Ведь использование математического программирования, современной компьютерной техники и программного обеспечения позволяют принимать решения на основании полной и надежной статистической информации, наличие которой в практической деятельности не всегда достаточно. Зачастую для решения практических управленческих задач требуется участие экспертов для принятия верного управленческого решения. Учитывая выше изложенное, предлагается практический выбор, обоснование и оценку перспектив создания и развития рекламного регионального кластера выполнять при помощи отдельных элементов экспертных методов оценки, что позволит выполнить разносторонний анализ, основанный не только на укрупненных расчетах, но и на аргументированных суждениях специалистов. Мнение квалифицированного специалиста (научного сотрудника, представителя региональной государственной администрации) при оценке перспектив создания регионального рекламного кластера можно не только представить в виде косвенных оценок части информации, не поддающейся количественному измерению, но и выразить с помощью таких оценок количественно измеренную информацию, о которой в момент подготовки решения нет достаточно надежных данных. В результате проведенной экспертами работы представляется возможным выбрать из множества вариантов один, наиболее предпочтительный в данных условиях.

Именно таким образом в 2006 г. была предпринята первая в Республике Крым попытка создания рекламного кластера Крымского региона по продвижению бизнес продукта некоторых портов Крыма, агентских и

туристских компаний на международный рынок круизного судоходства. Единым рекламным кластером крымские специалисты приняли участие в 22-й Международной конвенции по круизному судоходству (Seatrade Cruise Shipping Convention), проходившей в Майами Бич (США).

Среди важнейших инициатив проекта была проведена серьезная работа по решению традиционной проблемы «мертвого сезона» путем содействия развитию и расширению традиционных сезонных и территориальных границ круизного судоходства на Черном море; SPA-программ и морских оздоровительных туров; активное содействие яхтенному круизному туризму. На выставке Крым был впервые представлен как новый и перспективный регион для круизного судоходства. Кроме информации о крымских агентских и туристских компаниях, была представлена широкая информация о возможностях развития круизного туризма портов: Керчь, Феодосия, Ялта и Севастополь. Основным достижением данного проекта на выставке явилась совместная работа представителей отечественного регионального круизного бизнеса в стиле “destination”. Была показана возможность нашего региона в эффективном продвижении, в данном случае, туристского бизнес продукта современными и поддерживаемыми на международном рынке методами. Была продемонстрирована реальная возможность использования мощного Средиземноморского круизного рынка для формирования новых пассажиропотоков в Черное море. Был подписан ряд протоколов о намерениях с крупнейшими судовладельцами и туристскими компаниями, сформирована заинтересованность зарубежных круизных фирм в расширении круизного бизнеса в черноморском регионе.

К сожалению, данный опыт продвижения регионального крымского туристского продукта на внешний рынок оказался единичным, несмотря на свою эффективность. Однако, учитывая растущий интерес зарубежных компаний к развитию Севастопольского и Ялтинского морских торговых портов как объектов мирового круизного судоходства, правомерно предположить, что такой опыт найдет своё применение и развитие в самом ближайшем будущем.

2.5. Основные тенденции развития международного рынка пассажирского транспортного сервиса

В течение последних 30 лет круизное направление туризма развивается особенно интенсивно. За этот период путешествия водным путем выбрало более 100 млн. человек. Из них 61% – за последние 10 лет, а 37% – за последние 5 лет. В 2000 году в круизах побывало 7 млн. человек, а в 2006 году – 12 млн. Из них 84% - жители Северной Америки, 16% - граждане других стран. Среднестатистический пассажир круизного лайнера – 47-летний турист с ежегодным заработком \$40 тысяч. 65% пассажиров имеют высшее образование, 24% закончили аспирантуру. 83% пассажиров – семейные.

Наиболее популярные (53%) - недельные маршруты. 33% пассажиров выбирают короткие путешествия длительностью до 5 дней. Плаванья от 9 до 17 дней могут позволить себе лишь 13% клиентов. Когда-либо бывали в круизах 15% граждан США. В других странах это число не превышает 1-2%. Обычная наполняемость круизных судов – 103-105% (Это ни в коей мере не говорит о перегрузках. Наполненной считается каюта при двух пассажирах. Фактически проживать в ней могут трое или четверо).

Треть круизных туристов в прошлом году выбрала путешествия на лайнерах компании Carnival Cruise Lines. Холдинг, в который входит Carnival, в целом представляет 458 маршрутов с портами захода в 87 странах мира. При этом Carnival является владельцем 22 лайнеров и работает в 70 направлениях плавания. В 2011 году флот Carnival Cruise Lines пополнился 17 новыми лайнерами. Во всех круизах для пассажиров организованы всевозможные развлечения. Питание организовано в шикарных ресторанах и в кафе со шведскими столами. На разработку специальных программ и театральных шоу, компанией были потраченные суммы, сопоставимые с постановками Бродвея и Лас-Вегаса.

Компания Carnival интернациональна: 97% членов экипажа – не американцы. Пассажирам предлагается языковая поддержка на английском, русском, немецком, французском, итальянском, испанском, португальском, голландском, японском и китайском языках. Для русскоязычных туристов программа включает русскоязычного ассистента, специальное меню в ресторанах и план развлекательных мероприятий.

С 1980 года о круизном бизнесе говорят как об одном из самых перспективных и более динамических направлений турбизнеса. Однако теракты 11 сентября нанесли сильный удар по отрасли. В первую очередь это произошло из-за того, что к большинству морских портов туристы должны добираться на самолетах, а этого никто после нью-йоркских событий делать не хотел. В результате в начале 2002 года некоторые крупные американские круизные компании (Renaissance Cruises и American Classic Voyages Inc.) были вынуждены объявить о своем банкротстве; компания Royal Olympic понесла убытки в размере \$10-12 млн., а Royal Caribbean International хоть и избежала убытков, но вынуждена была уволить 500 своих сотрудников во Флориде. По оценкам экспертов, более всего пострадали круизы класса люкс, поскольку они допускают дальние перелеты к экзотичным портам отплытия.

В настоящее время ситуация изменилась: бизнес морских путешествий динамично развивается, в путешествие отправлялись более 9,5 млн. человек по всему свету. По оценкам CLIA, в 2011 году число морских путешественников достигнет 17 млн. человек.

Оптимистичные прогнозы туроператоров подтверждаются и новыми заказами на океанские лайнеры. В 2010 году итальянская туристическая компания Mediterranean Shipping Company приобрела два круизных лайнера на 1,25 тыс. кают у французской судостроительной компании Alstom Marine. В январе был спущен на воду наибольший в мире океанский лайнер Queen

Mary II компании Carnival Cruise Lines стоимостью \$780 млн. В целом судостроительные компании получили 23 заказа на строительство круизных лайнеров на общую сумму около \$10 млрд. (Для сравнения: в 2001 году было заказов на 49 лайнеров). Всего круизные компании планируют спустить на воду в ближайшие четыре года 30 пассажирских судов общей стоимостью \$12 млрд.

Анализ ситуации на круизном рынке и прогноз на ближайшие пять лет, сделанные английским журналом «Fairplay», представляют значительный интерес. Аналитики прогнозируют значительный отток круизных судов из Карибского бассейна, и переход их на работу в Европейский регион.

Интересное исследование было проведено агентством Cruise Pulse ТМ. Респондентами стали 667 турагентов из всего мира (рис.2.7).

На схеме 1 представлены страны, турагенты которых принимали участие в исследовании.

На схеме 2 указано среднее количество билетов, заказанных через турагента заблаговременно, сроком не менее одного месяца.

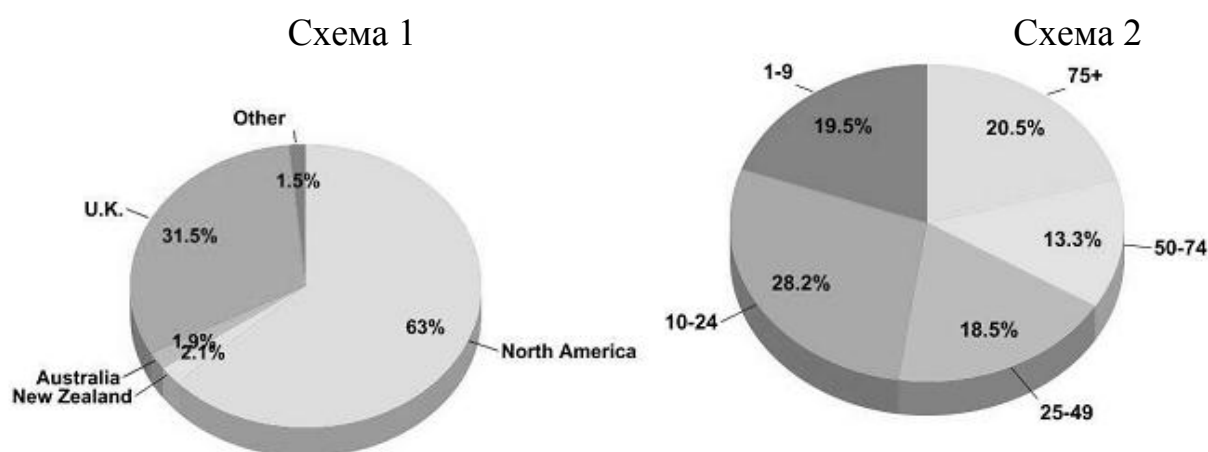


Рис. 2.7. Исследование рынка круизного судоходства

Итоги исследования состоят в следующем:

- Стабилизация цены. Очевидно, что цена стабилизировалась. Средняя цена круиза на 1 человека отвечает данным предыдущего исследования. К тому же некоторые турагенты отмечают рост скидок по сравнению с этим же периодом в прошлом году.

- Бронирование «на ближайшее время». Количество забронированных билетов «на ближайшее время» (менее 3-х месяцев до отправления) продолжает расти с месяца в месяц, особенно на Североамериканском круизном рынке.

- Рост оптимизма. Турагенты в среднем были немного более оптимистичны, чем в предыдущих исследованиях. Особенно высокий оптимизм на развивающихся рынках Австралии и Новой Зеландии.

Процент респондентов, отметивших, что скидки на круизы увеличились

по сравнению с прошлым годом, упал с 56 % в феврале до 43 % в марте (на рис. 2.8 приведен процент положительных ответов):

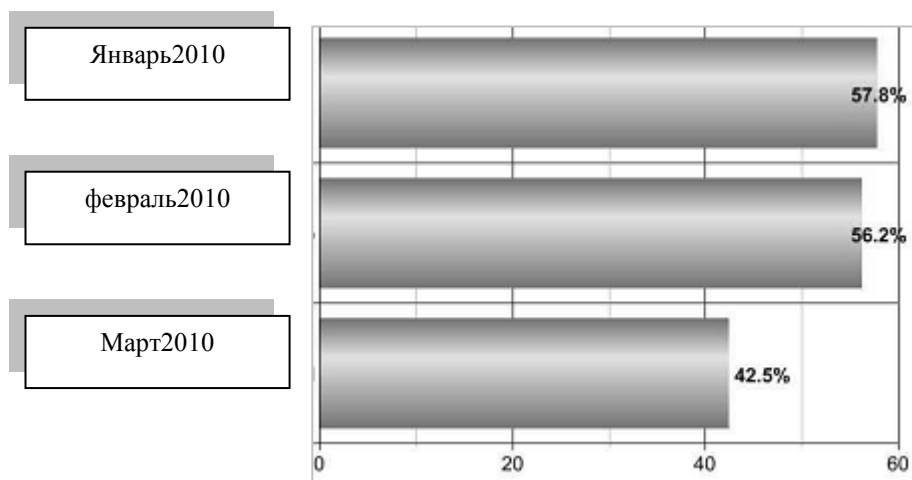


Рис.2.8. Ценовые тенденции

Респонденты отмечают, что текущая средняя цена криза в 2010 г. (на 1 человека) составляла \$ 1243, что на 15 % меньше чем в предыдущем году (\$1468). В начале 2010 г. средняя цена составила \$1223, что говорит о стабильности цены. Анализ популярности круизов по регионам представлен на рис.2.9-2.10:

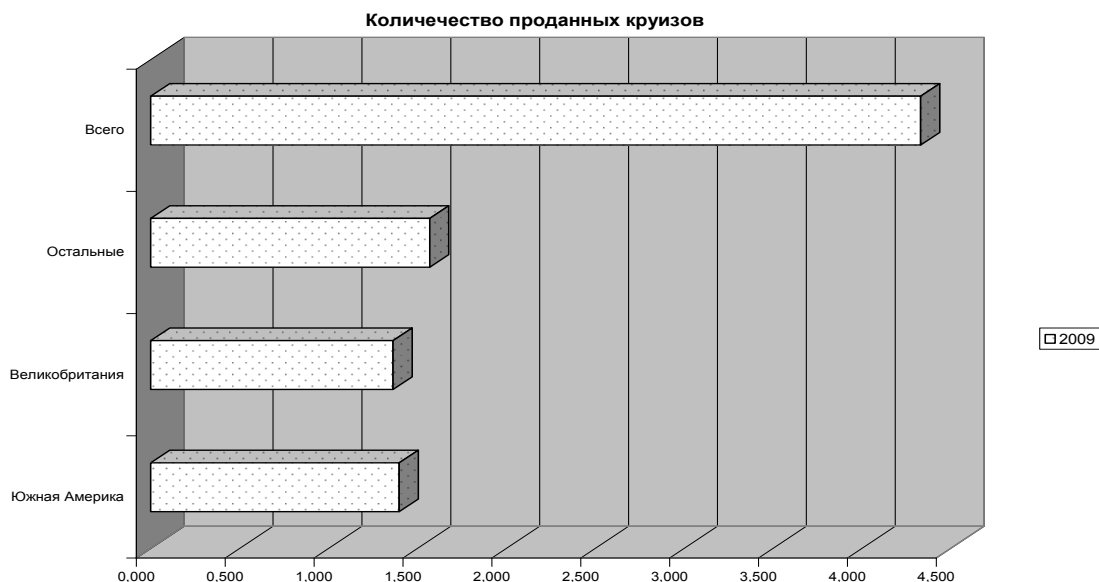


Рис. 2.9. Анализ продаж в 2009 г.

ПРОДАННЫЕ КРУИЗЫ В 2010

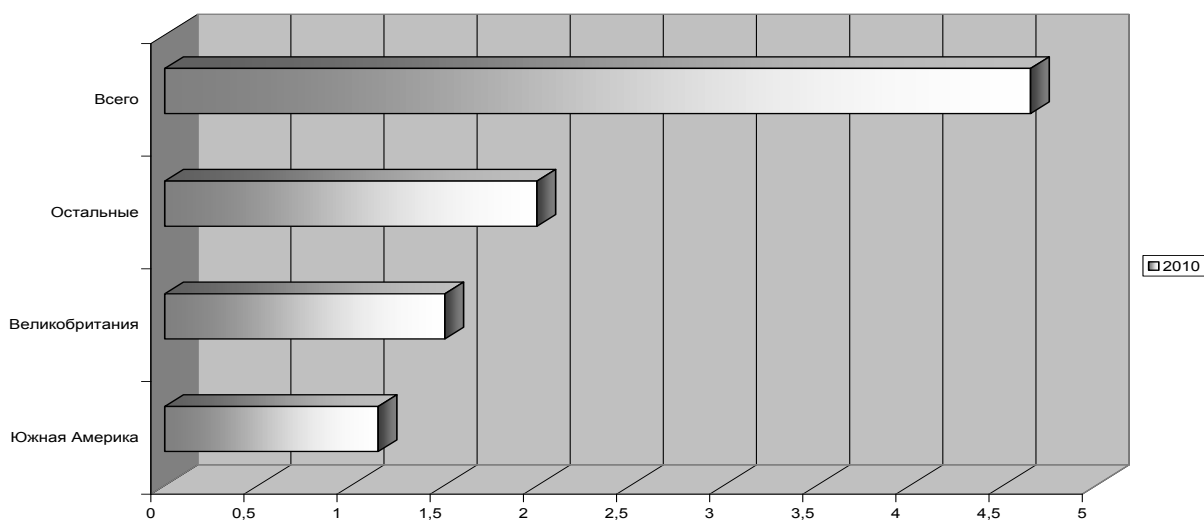
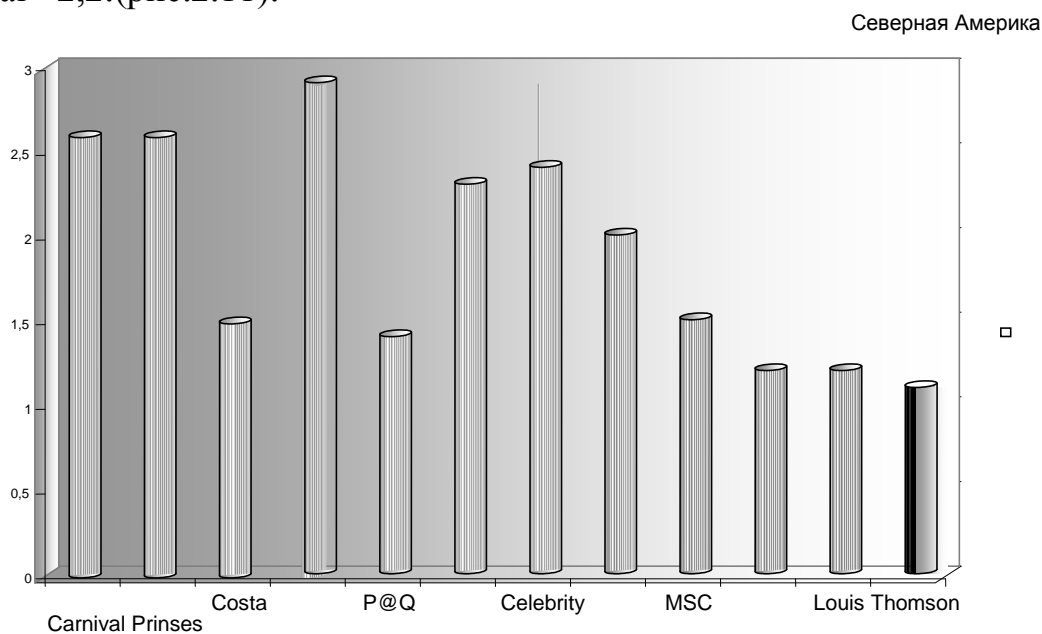


Рис.2.10. Анализ продаж в 2010 г.

По итогам исследования самыми популярными являются классические круизы. Наиболее высокий рейтинг популярности имеет компания Royal Caribbean – 2,9. За ней следуют компании Princess - 2,5, Celebrity - 2,5 и Carnival - 2,2:(рис.2.11):



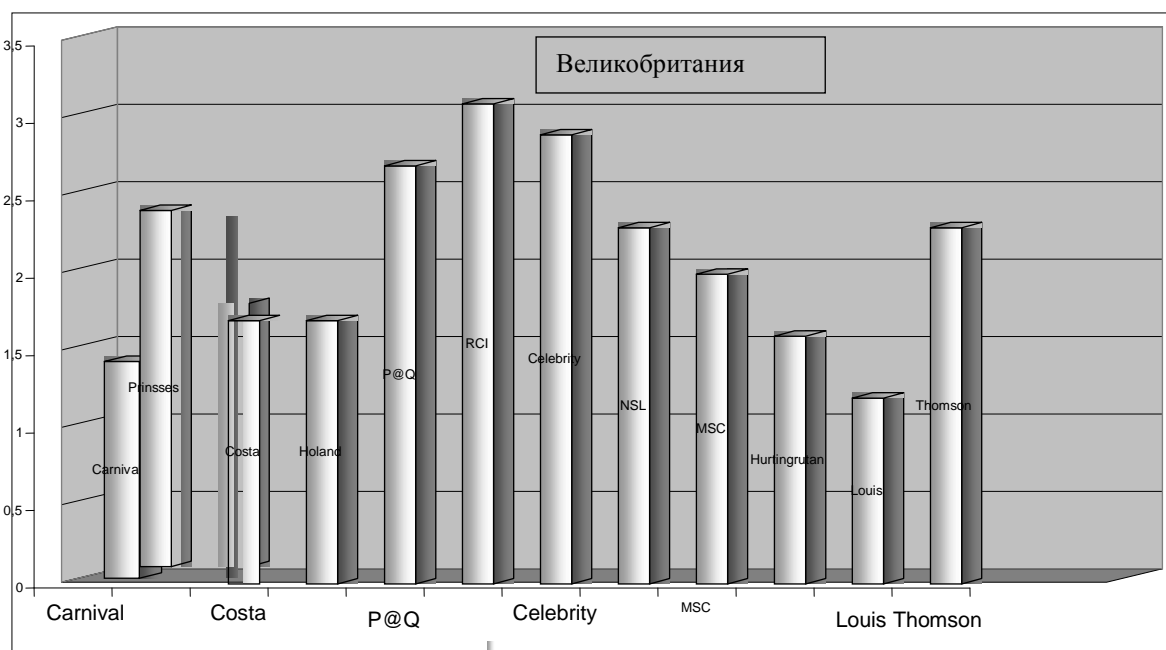


Рис. 2.11. Распределение рейтинга компаний по регионам

В 2010 году североамериканский рынок круизных перевозок оценивался в \$ 15.95 млрд. Он включает в себя североамериканских пассажиров (из них 5% Канадских) и иностранных туристов, которые отправляются в путешествие из портов Северной Америки, где круизная индустрия сегодня наиболее развита. Сделать значительный рывок в конце 90-х годов удалось благодаря благоприятным экономическим условиям. Низкий уровень инфляции, подъем фондового рынка и очень низкий уровень безработицы — все это создало атмосферу беззаботности и подтолкнуло людей тратить заработанные средства на активный и достаточно дорогой вид отдыха.

Из приведенных данных рис. 2.12 видно, что динамика развития круизного судоходства в последние годы достаточно устойчива.

Из приведенных данных видно, что при появлении первых признаков спада в экономике, готовность к путешествиям стала уменьшаться. Однако, к 2010 динамика суммарного потенциала практически восстановилась.

Однако следует ожидать, что определенные проблемы возникнут у судовладельцев с введением в эксплуатацию новых судов типа «панамакс» в ближайшие два года. Хотя аналитики философски замечают: все, что не делается в индустрии развлечений, — к лучшему. Чтобы заполнить суда, придется снизить стоимость билетов, и тогда рынок откроется для той категории людей, которые до этого не могли мечтать о круизах. В свою очередь, низкие цены вынудят уйти с рынка старые суда и неэффективных операторов.



Рис. 2.12. Динамика потенциала развития круизного судоходства

Важно также учитывать мнение ведущей британской консалтинговой компании «GP Wild» о возможном интенсивном развитии Европейского круизного рынка уже в ближайшие годы. Европейский рынок по сравнению с американским, развит достаточно слабо. В Европе ежегодный объем пассажирских перевозок на круизных линиях составляет порядка 2 млн. пассажиров, потенциальные возможности — 5,5 млн. человек, то есть имеется реальная перспектива развития. Возможно, что в Великобритании рост будет незначительным, потому что эта страна уже занимает второе место в мире по количеству дальних морских круизов (734 тысячи в 2009 году). Британский рынок увеличился вдвое по сравнению с 1994 годом. В тот период компания «Sun Cruise» предложила доставлять туристов на самолетах к месту начала морского вояжа. Это уменьшало стоимость и увеличивало время отдыха. Такое нововведение быстро подхватили и другие компании. Сегодня можно констатировать, что краткосрочные круизы на неделю, максимум – на две стали самыми популярными.

Таким образом, проведенное исследование показывает, что расценки на круизный туризм в Европе должны упасть. Возможно, что ведущие операторы от этого экономически пострадают. Однако, игроки круизного рынка, занимающие вторые места, могут получить ощутимый экономический эффект. Для последних, по мнению «GP Wild», наступает период динамичного развития. Этим компаниям принадлежат, как правило, суда с небольшой пассажировместимостью. Однако, их общий тоннаж равен тоннажу, который имеют в своем распоряжении четыре ведущих компании мира.

2.6. Некоторые проблемы организации круизов по Черному морю

Анализируя развитие географии международного круизного судоходства нельзя не заметить, что черноморский регион в последние годы становится все более популярным для зарубежных морских туристов. Специалисты отечественного морехозяйственного комплекса давно прогнозировали возможный рост количества круизных судов, заходящих в отечественные порты северного Причерноморья. И этот прогноз подтверждается общей тенденцией развития международного круизного судоходства на базе отечественных портов. Более того, нельзя не отметить такое, можно сказать знаковое, событие, как проведенные в сентябре и октябре 2010 г. три круиза на лайнерах итальянской компании «MSC Cruises» между Ялтой, Одессой и Венецией. То есть можно констатировать, что некоторые отечественные порты начинают становиться так называемыми “home port”, в которых начинается круговой круиз и возможно производить смену туристических групп на борту судна. В отечественной практике работы туристских компаний такое событие (организация круизов на зарубежных судах для русских и украинских туристов из отечественного порта) произошло впервые. Был сделан только первый шаг. Но уже можно говорить о все возрастающем доверии зарубежных круизных компаний к туристским возможностям отечественных приморских городов.

Естественно, на интенсивность развития возможностей отечественного круизного судоходства в немалой степени влияет совершенствование законодательных и нормативных актов, регулирующих порядок оформления круизных судов при заходе их в национальные порты. Необходимо постоянно проводить работу по совершенствованию существующих таможенных и иммиграционных формальностей, выполнение которых, в какой-то степени снижает привлекательность отечественных портов для захода круизных судов.

Подробное рассмотрение порядка документального оформления круизных судов и прогулочных яхт, заходящих в отечественные черноморские порты, не может не вызвать у специалистов, работающих в сфере организации морского сервиса, ряда правомерных вопросов: «А так ли уж необходимо оформление такого большого количества различных документов при пересечении пассажирскими судами и яхтами государственной границы? Столь ли необходим такой тщательный документальный контроль? Насколько эффективно используется государственными контролирующими органами соответствующий опыт работы контролирующих служб зарубежных стран и аналогичный опыт времен СССР? Не является ли сдерживающим фактором в развитии международного круизного судоходства на Черном море существующий порядок оформления круизов?».

Говоря о возможностях перспективного развития круизного судоходства на Черном море и о том, что потенциал отечественных, и в первую очередь Крымских, портов по приему пассажирских судов в настоящее время

используется крайне неэффективно, нельзя не помнить, что в 70-80-е годы XX века пассажирский грузооборот черноморских портов был в несколько раз больше сегодняшнего. Кроме значительного количества отечественных пассажирских судов, работавших на Крымско-Кавказской линии, Ялтинский и Одесский морские порты принимали ежегодно более 300 иностранных круизных судов (севастопольский морской торговый порт был закрыт в то время для посещения иностранных судов). Кроме того в Ялтинском порту, в частности, постоянно проходили таможенно-пограничное оформление отечественные суда с иностранными туристами на борту, а также круизные суда под национальным флагом с отечественными туристами на борту, пришедшие из зарубежных рейсов. Так, иностранные туристы практически еженедельно прибывали в ялтинский порт на борту тх «Айвазовский» и тх «Осетия». На этих судах организовывались черноморские круизы для иностранных туристов, прибывающих на Черное море по Дунаю на речных судах и желающих продолжить морское путешествие. Наши соотечественники возвращались домой из средиземноморских круизов, организованных по линии молодежной организации «Спутник», на борту тхтх «Литва», «Латвия», «Армения» и др.

Нет необходимости в данном исследовании рассматривать все существовавшие в конце XX века варианты таможенного и пограничного оформления круизных пассажирских судов. Для нас важно другое: в рассматриваемый период времени в Ялтинском таможенном посту работало всего два (в 70-е годы), потом четыре (в 80-е годы) специалиста таможенной службы (начальник и инспектора), которые полностью обеспечивали надлежащее таможенное оформление всех прибывающих круизных судов без какого-либо ущемления интересов государства. Как эти специалисты организовывали свою работу, контролем каких документов ограничивались их функции – тема отдельного исследования. Однако, рациональное использование в повседневной работе такого, с нашей точки зрения прогрессивного, опыта работы таможенных служб прошлых лет, в значительной степени повысит привлекательность отечественных портов в организации и развитии международного круизного судоходства.

До настоящего времени порты Одесса, Севастополь, Ялта ежегодно совместно принимают всего лишь порядка 150-160 иностранных круизов в год. Как видно из приведенных выше данных, потенциал отечественных портов по приему круизных судов использовался не более, чем на 20%. При правильной организации работы грузооборот круизных судов отечественных черноморских портов уже в ближайшие годы можно увеличить в несколько раз. Одним из направлений развития является организация круизов по Черному морю, берущих начало в одном из отечественных портов.

Как уже говорилось выше, с начала 90-х до 2011 г.г. различными компаниями предпринимались попытки возродить отечественное круизное судоходство на Черном море. Однако стабильной работы пассажирских судов на недостаточно используемом Черноморском круизном рынке до сих

пор так и не получилось. Для этого, естественно, имеется много причин. В данном случае проведение многофакторного анализа всех причин, негативно влияющих на организацию Крымско-Кавказских круизов, выходит за рамки нашего исследования. Остановимся на рассмотрении только одного фактора, который являлся серьезным камнем преткновения при организации Черноморских круизов судоходными отечественными компаниями.

Круизное движение пассажирского судна по Черному морю принципиально может быть организовано двумя способами:

- Ялта – ряд портов других государств – Севастополь – Ялта;
- Ялта– Севастополь – ряд портов других государств – Ялта.

Согласно действующим таможенным правилам открытие границы судну и пассажирам должно оформляться в первом национальном порту захода. Соответственно, закрытие границы происходит в последнем отечественном порту захода согласно расписанию круиза. Поэтому в первом варианте круизного движения пассажиры проходят таможенный контроль в Ялтинском порту, в котором закрывается граница. Открытие границы происходит в момент возвращения в первый отечественный порт – Севастополь.

При втором варианте круиза закрытие границы должно происходить в Севастополе, а открытие – в Ялте.

Казалось бы, что тут сложного? Сложность только одна: согласно действующим таможенным правилам при выходе судна за границу и при возвращении обратно все пассажиры должны пройти таможенный контроль в специально оборудованном таможенном зале со всеми личными вещами. Не трудно себе представить возмущение пассажиров, когда при возвращении в Севастополь из-за границы, но во время продолжающегося круиза, они должны временно сойти с борта судна на берег с вещами для таможенного контроля. С каким настроением они вернуться на судно через несколько часов ожидания на пассажирском терминале, чтобы продолжить круиз далее в Ялту, можно только предполагать.

Соответственно, при втором варианте движения, пассажиры уже привыкали к отдыху на борту судна. Этот отдых им был обеспечен во время перехода судна из Ялты в Севастополь. Однако перед отходом из Севастополя все пассажиры вынуждены выйти на берег с чемоданами. Здесь также требуется прохождение таможенного контроля перед выходом судна за границу. Потрясающая антиреклама круизу!

Выбросить же из Черноморского круиза такие популярные порты, как Севастополь или Ялта, по крайней мере, неразумно. Ситуация по настоящее время остается тупиковой. Казалось бы, одно элементарное дополнение к правилам таможенного оформления круизных судов, помогло бы кардинально улучшить ситуацию и сделать Черноморские круизы достаточно привлекательными не только для туристов Российской Федерации, но и для граждан ближнего и дальнего зарубежья.

Естественно, существует необходимость в организации надлежащего таможенного контроля при оформлении круизных пассажирских судов.

Однако такой контроль все же должен в большей степени соответствовать современным международным стандартам. И использование полезного опыта работы припортовых таможенных служб бывшего союзного государства 70-х – 80-х г.г., то есть периода наиболее интенсивного круизного судоходства на Черном море, в значительной степени могло бы способствовать решению задач, диктуемых современностью.

Вопросы для размышления, самопроверки, повторения.

1. Охарактеризуйте особенности морских пассажирских перевозок.
2. Как конкурируют между собой различные виды транспорта?
3. Расскажите, на каких положениях и правилах базируется получение транспортных услуг.
4. Расскажите о свойствах качественных услуг.
5. Какие вы знаете направления в организации услуг транспорта.
6. Охарактеризуйте основные признаки классификации услуг транспорта.
7. Что входит в морскую пассажирскую транспортную систему?
8. Какие вы знаете преимущества и недостатки различных видов транспорта?
9. Расскажите о составляющих морской пассажирской транспортной системы.
10. Как делится рынок по типу транспортных услуг?
11. Назовите пять основных секций международного рынка морских пассажирских перевозок.
12. Какие вы знаете морские пассажирские линии.
13. Что собой представляет морской круиз?
14. Какие расходы не включаются в стоимость круиза?
15. Охарактеризуйте основные тенденции современного круизного рынка.
16. Расскажите об основных направлениях современной рекламной деятельности на международном рынке.
17. В чем вы видите проблемы организации круизов по Черному морю?

Литература: [2, 5, 7, 14, 15, 19, 20, 22, 24, 28, 29, 32, 39, 40, 42, 45].

ТЕМА 3. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО МОРСКОГО ТУРИЗМА.

Путешествия и туризм («travel and tourism») – неразрывно связанные между собой понятия. Они характеризуют определенный способ жизнедеятельности человека, который включает в себя отдых, пассивные или активные развлечения, спорт, познание окружающего мира, торговля, наука, рекреация и многое другое. Однако при этом имеется характерная особенность, которая определяет и выделяет собственно путешествие от других сфер деятельности: временное перемещение человека в другую местность или страну, континент, отдаленные от его обычного местонахождения или проживания.

При некоторых условиях путешествие может предусматривать использование туристских услуг, которые предоставляются организаторами туризма и предприятиями туристской индустрии.

Туризм – отдельный вид путешествий, который имеет свои особенности и характеристики. Известно много определений туризма. Согласно классическому определению, туризм – это временное перемещение людей из места своего постоянного проживания в другую страну или другую местность в пределах своего государства, в свободное время с целью получения удовлетворения и отдыха, оздоровления и лечения, познавательных, религиозных или профессионально-деловых целях, но без занятия в месте временного пребывания рабочей деятельностью, оплачиваемой из местных финансовых источников.

*Человек, который принимает участие в туристском путешествии, поездке, походе индивидуально или в группе, называется **туристом**.*

План изложения и усвоения материала

- 3.1. Круизы, как вид туристской деятельности
 - 3.1.1. Сущность и характеристика туристской деятельности
 - 3.1.2. Сущность и характеристика круизов.
- 3.2. Мотивация выбора круизного путешествия
 - 3.2.1 Что важно знать о круизах
- 3.3. Правовые основы круизной деятельности
 - 3.3.1. Договор морского круиза
 - 3.3.2. Основные договорные отношения организаторов круиза
 - 3.3.3. Основы морского страхования

Ключевые понятия и термины

<ul style="list-style-type: none">- американская система- ваучер- виды туризма- европейская система- ИМО- круизер- КТМ- межсезонье- морской туризм- мотивация- общая авария- путешествие	<ul style="list-style-type: none">- СПЗ- страхование- сюрвейер- турагент- туризм- турист- туристская деятельность- туристские услуги- туристский сезон- формы туризма- частичная авария- экскурсант
---	--

3.1. Круизы, как вид туристской деятельности

3.1.1. Сущность и характеристика туристской деятельности.

Следует различать понятия «турист» и «экскурсант». Согласно международным правилам турист проводит время за пределами своего постоянного места проживания больше суток, а экскурсант – меньше суток. Таким образом, турист – человек, который находится за пределами своего постоянного места проживания не менее 24 часов и не более одного года.

Необходимо уметь выделять цели путешествий, что является главными и определяющими признаками туризма. В классической теории туризма выделяется всего 6 основных целей, согласно которым туризм выделяется от путешествий вообще:

- **оздоровительная**, которая предусматривают восстановление духовных и физических сил человека, а также лечение;

- **познавательная**, дающая возможность приобретения или углубления знаний о природе явлений, истории и современной жизни, культуры других стран и народов;

- **спортивная**, которая предусматривает подготовку и участие в соревнованиях на профессиональном и любительском уровнях, сопровождение спортсменов, а также участие в качестве зрителей спортивных мероприятий;

- **профессионально-деловая**, связанная с участием в конгрессах, конференциях, семинарах, обменах опытом, профессиональным обучением;

- **религиозная**, которая связана с паломничеством и изучением различных религий и культов;

- **гостевая**, предусматривающая посещение родственников, мест исторического проживания.

Необходимо также выделить и функции туризма:

- **восстановительная** – освобождение человека от чувства утомления путем контрастного изменения обстановки и вида деятельности;

- **развивающая** – предоставление возможности для развития личности (расширение познавательного горизонта, творческой и организационной деятельности);

- **развлекательная** – предоставление отдыхающим возможности развлечься. Сюда также можно отнести: знакомство с местностью, ее жителями, организация концертов, спортивных и иных мероприятий, активный отдых.

В качестве признаков, которые позволяют квалифицировать путешествия по видам туризма, можно также использовать мотивацию. При такой квалификации следует исходить из основных мотивов, которые стимулируют человека отправиться в поездку. Хотя они не всегда выражаются однозначно, все же можно выделить шесть видов туризма в зависимости от того, какими мотивами руководствуются туристы.

Туризм с целью отдыха. Данный вид туризма выражается в кратковременном или более длительном отдыхе с целью физического или психологического обновления организма. Кроме того, к этому виду относится и курортный отдых, при котором для лечения или восстановления сил используются природные и рекреационные особенности региона.

Туризм с целью изучения культуры. Туризм, ориентируемый на познание чужой культуры, разделяется на познавательный и паломнический. Познавательный туризм охватывает посещение исторических, культурных или географических достопримечательных мест. Туристы, которые путешествуют с познавательной целью, чаще всего интересуются социальными и экономическими отношениями посещаемых стран. Целью паломнического туризма является посещение мест, которые имеют особое религиозное значение.

Гражданский туризм. В качестве гражданского туризма выступают поездки с целью навестить родственников, знакомых, друзей. К нему относится также клубный туризм. Клубный туризм отличается тем, что путешественники сознательно интегрируются в группы. Объединение в группы происходит при наличии развлекательной или спортивной программы.

Спортивный туризм. К спортивному туризму относятся поездки с целью активного участия в спортивных мероприятиях, а также поездки, которые носят пассивный характер участия в спортивных соревнованиях.

Экономический туризм. Это поездки, которые осуществляются по профессиональным и коммерческим интересам: посещение бирж, выставок, ярмарок и т.д.

Конгрессный (политический) туризм. Он подразделяется на дипломатический туризм, участие в конгрессах, а также туризм, связанный с политическими событиями и мероприятиями.

Иногда возникает необходимость конкретизации туризма по его формам в связи с разной продолжительностью путешествий (длительные и короткие путешествия). В этом случае в качестве основного критерия такой классификации применяется срок пребывания в путешествии. Если путешествия различаются по такому внешнему критерию, как продолжительность пребывания, то можно сказать, что такие путешествия относятся к разным формам туризма. Существует много возможностей, которые позволяют выделить формы туризма по внешним критериям: по происхождению туристов; по организационной форме; по продолжительности пребывания в путешествии; по возрасту; по транспортным средствам; по сезону.

На первый взгляд может показаться, что между формами и видами туризма нет большой разницы. Следует учитывать, что разница заключается в том, что виды туризма различаются по мотивации путешественников, то есть по внутренним признакам, а формы туризма – по внешним признакам и влияниям, что очень важно для туристического менеджмента.

Формы туризма различаются:

- по происхождению туристов: внутренняя и международная. В данном случае слово «происхождение» относится не к национальности или места рождения туриста, а к его месту проживания и работы;
- в зависимости от его организации (организационные формы): сюда относятся паушальный (стандартизованный, заранее организованный комплекс туристских услуг) и индивидуальный туризм (турист организует и осуществляет турпоездку самостоятельно). Понятие «индивидуальный туризм» чаще всего противопоставляется понятию «массовый туризм». Массовый туризм поначалу означал, что в туризме принимает участие большое количество людей. Со временем это понятие приобрело негативное значение. В настоящее время с массовым туризмом ассоциируются негативные влияния, прежде всего паушального туризма. В связи с этим понятия индивидуальный туризм и массовый туризм более не подходят для выделения форм туризма по количеству участников;
- в зависимости от продолжительности путешествия: однодневные путешествия (меньше трех часов; три-пять часов; шесть-восемь часов; девять-одиннадцать часов; двенадцать и более часов); путешествия с ночевкой (1-3 ночи; 4-7 ночей; 8-28 ночей; 29-91 ночь; 92-365 ночей); транзитный туризм с остановками туристов по пути к месту назначения;
- в зависимости от возраста путешественников: дети, которые путешествуют со своими родителями; молодежь (туристы в возрасте 15-24 лет); относительно молодые, экономически активные люди в возрасте 25-44 лет; экономически активные люди среднего (45-64 лет) возраста. Путешествуют, как правило без детей; пенсионеры (65 лет и старше);
- в зависимости от сезона: зимний и летний. Сезонная квалификация форм туризма показывает колебания спроса на туристские услуги в течение года. Период, в который осуществляется максимальное количество поездок,

называется туристическим сезоном. Период спада путешествий – межсезоньем. Туристские сезоны в разных регионах могут различаться;

- в зависимости от транспортных средств: авиационный, автобусный, железнодорожный, автомобильный, морской и речной.

Задача туриста – в краткие сроки прибыть к месту или в страну назначения путешествия и выполнить это путешествие с данного туристского центра или региона. При этом, главный этап (перемещение) должен быть минимизирован по времени. Исключение составляют круизные маршруты, на которых собственно перемещение и составляет часть тура. Турист проживает и питается, находясь на транспортном средстве (в автобусе, железнодорожном вагоне, на комфортабельном морском или речном судне). Здесь важно отметить, что с точки зрения туристской статистики круизный бизнес к туризму не имеет отношения, и поэтому международные туристские стандарты относят круизных пассажиров не к категории туристов, а к категории экскурсантов (однодневных путешественников). Однако, так как цели круизов, их функции и мотивы путешествий согласуются с туристскими, то круиз можно однозначно назвать туристским видом путешествий.

3.1.2. Сущность и характеристика круизов.

Перевозки туристов водным транспортом включают:

- морские перевозки и круизы;
- речные путешествия и речные круизы;
- путешествия на паромов, катамаранах, яхтах, лодках;
- морские и речные прогулки;
- другие виды водных путешествий.

Итак, как вид туризма, имеющий все его признаки и черты, круиз можно охарактеризовать с нескольких сторон.

Круиз - это туристская поездка по реке или морю, как правило, с заходом в порты, на борту специального пассажирского судна.

С другой стороны, морской или речной круиз - это специально организованное коллективное путешествие по определенной программе с предоставлением его участникам широкого комплекса услуг (бытового и экскурсионного обслуживания, питания, культурно-массовых развлечений, других услуг, предоставляемых в зависимости от целей морского круиза).

Такие свойства круиза, как специальная организация коллективного путешествия и заранее оговоренный комплекс услуг, которыми пользуются участники морского или речного круиза, позволяет отделить круиз не только от перевозки по воде индивидуальных пассажиров, но и от организованных групп пассажиров.

Круизы - это отдых, который практически не знает ограничений. В зависимости от предпочтений можно отправиться в круиз и на яхте длиной 20

м, и на парусном белоснежном судне, и на огромном лайнере размером с три футбольных поля.

На суперсовременных круизных лайнерах есть все для отдыха: искусственные пляжи; дорожки для любителей бега и роллеров, стены для скалолазания до 70 метров высотой; променады под стеклянными колпаками; фитнес и спортзалы; часовни для свадебных церемоний на верхней палубе; специальные смотровые площадки со стеклянным полом, чтобы наблюдать за действиями команды по управлению кораблем.

Также можно подобрать круиз по интересам: бывают круизы, посвященные классической музыке или джаза (что позволяет отдыхающим насладиться выступлениями живых оркестров на борту), работам художников эпохи Ренессанса (с лекциями в лучших музеях Италии), винам или кинематографу, восточной медицине или менеджменту и программированию (в двух последних случаях выдают даже специальные международные дипломы). Пользуются популярностью исследовательские круизы или чисто экскурсионные, а также просто путешествия вдоль островов, изюминкой которых является купание на удивительных безлюдных пляжах.

Многие туристы опасаются ехать в круиз из-за боязни морской болезни. Однако большинство популярных маршрутов пролегает в самых спокойных водах мира. Кроме того, на всех современных лайнерах установлены стабилизаторы качки, которые делают проблему морской болезни вовсе не актуальной.

Круизы - вполне удачный выбор для одиночек, поскольку новые знакомства на корабле завести проще простого. На некоторых маршрутах устраивают даже специальные вечеринки, где туристы знакомятся и беззаботно проводят время. Более того, персонал корабля помогает путешественникам найти партнера по интересам. Для семей с детьми в круизе есть свои преимущества: многие компании предоставляют большие скидки на детей до 18 лет, если они будут жить в каюте вместе с двумя взрослыми, а на некоторых судах дети до двух лет вообще путешествуют бесплатно. Круизные компании разработали развлекательные программы для детей разных возрастных групп. Специально подготовленная профессиональная команда воспитателей и аниматоров будет развлекать детей в течение всего дня, а на некоторых маршрутах обеспечит уход за ними и ночью.

В мире принята также вполне демократичная политика круизного отдыха: любой круизер (а так называют пассажира круизного лайнера) на любом судне вправе пользоваться любым судовым сервисом независимо от класса каюты, за исключением некоторых услуг, которые оплачиваются дополнительно.

Стоит отметить качественный уровень проживания на лайнере. Можно выбрать каюты с балконом, каюты с полным видом из окна или неполным (когда вид на море частично закрыт кормой аварийной шлюпки или

технической частью корабля). Каюты экономичного класса, расположенные в средней части судна, между правым и левым бортами, вообще не имеют окон. Их стоимость на 20-40% ниже, чем цена помещений с видом на море. Впрочем, дизайнеры такие каюты обеспечили множеством зеркал, чтобы не было ощущения замкнутого пространства.

Днем на всех судах, даже шикарных, принята обычная одежда для отдыха, вечером в каждом круизе действуют свои правила. Значительное количество круизных компаний в последнее время стали практиковать более неформальный подход к организации торжественных мероприятий, что сказалось и на смягчении требований к внешнему виду круизеров.

Круизный лайнер можно сравнить с плавучим отелем. На судах размещена традиционная гостиничная инфраструктура. Разница лишь в одном: здания обычного отеля разбросаны по территории, а на лайнере все помещения компактно распределены по палубам. Современные круизные корабли чрезвычайно велики. Обычно они достигают 300 м в длину, насчитывают около 20 этажей-палуб и могут принять на борт одну-две тысячи (и более) человек. Например, лайнер «Queen Mary-2» рассчитан на 2620 пассажиров, его длина 345 м (это три с половиной футбольных поля или четыре квартала современного Нью-Йорка), а высота 72 м (лайнер выше, чем Статуя Свободы и Спасская башня Московского кремля).

На любом круизном лайнере предусмотрена масса развлечений. На большинстве судов есть поля для мини-гольфа, баскетбольные и волейбольные площадки, спортивные, танцевальные клубы, тренажерные залы, несколько бассейнов, спа-центров, джакузи. К услугам отдыхающих детские клубы, библиотеки, театры и кинотеатры, магазины duty-free, рестораны и бары. Ночная жизнь в круизе тоже весьма разнообразна: капитанские приемы, торжественные ужины, дискотеки, казино, европейские и бродвейские шоу.

Круизные маршруты, хотя и подвержены сезонности, охватывают все регионы мира. Ява, Борнео, Суматра, Тринидад становятся вполне реальными, так же как и мир Галапагосских островов; древние храмы и сады Японии, норвежские фьорды, Аляска или все это вместе возможно в круизном кругосветном путешествии. Привлекательности круизам добавляют и наземные экскурсии, иногда эксклюзивные, такие как чаепитие в «Eastern & Oriental Hotel» в Пенанге или посещение «Rex Hotel» в Хошимин-Сити, возможность совместить круиз с обычным отдыхом «до или после».

Специфика организации водных путешествий заключается в том, что, как и туризм, круиз имеет свои различные формы:

- туристский маршрут вдоль берега с кратковременными экскурсиями на берегу;
- сочетание круиза с длительной путешествией внутри страны с использованием других транспортных средств;
- сочетание круиза с частичным пребыванием на берегу, то есть путешествие на круизном судне с последующим отдыхом на берегу.

В целом для организации круизных поездок наиболее распространенной (более 60%) является классическая *европейская система*, которая предусматривает морское путешествие с заходом в различные порты с экскурсионной программой. Однако все большую популярность завоевывает и *американская система*, основной целью которой является представление возможности круизным пассажирам отдыхать и загорать на пляжах в портах захода по маршруту.

В последнее время практически во всех регионах распространяются «круизы в никуда» - одно и двухдневные поездки без захода в другие порты. Как правило, судно идет из базового порта часов в шесть вечера в пятницу и возвращается в воскресенье к вечеру.

Широкое распространение получили комбинированные и «пакетные» авиаморские круизы с включением в стоимость путешествия всего комплекса обслуживания. При этом круизная компания организует чартерные авиарейсы как часть общего путешествия, обеспечивая туристу свой уровень обслуживания уже из аэропорта.

В Российской Федерации в каждом бассейне действуют пассажирские линии, среди которых различают:

- внутренние (каботажные), соединяющие между собой российские порты;
- международные (зарубежные), соединяющие отечественные порты с иностранными;
- местные, осуществляющих перевозки в пределах любого региона, района;
- пригородные - деятельность портового пассажирского флота.

Если говорить о круизных путешествиях, то официально в нашей стране организуются следующие рейсы на морских или речных судах:

- туристские, действующие по специальным маршрутам и расписаниям. Они рассчитаны на большую продолжительность поездки, во время которой туристам предоставляют определенный комплекс услуг;
- прогулочные - продолжительностью не более 6 ч, без остановок в портах, без предоставления экскурсий и развлекательного обслуживания;
- специальные, выполняемые по отдельным заказам;
- линейно-транспортные, осуществляющие регулярные рейсы между отдельными портами для перевозки пассажиров по установленным маршрутам и расписаниям;
- паромные, осуществляющие регулярные не туристские рейсы между отдельными пристанями без предоставления обслуживания.

Сегментация рынка потребителей, которые отправляются в речные и морские круизы, позволяет выделить следующие их группы:

- по уровню дохода потребителей. С учетом социального расслоения общества участниками морских (в том числе элитных) круизов являются люди с высоким и сверхвысоким доходом, речных - люди среднего достатка;
- по социальному составу в круиз отправляются: семьей (55%); с друзьями или знакомыми (27%); в одиночку (18%);
- по возрастному составу участников круизов: до 25 лет - 30%, от 25 до 40 лет

- 22%; старше 40 лет - 48%. Средний возраст участников морских круизов по статистике ВТО составляет 45 лет;

- по национальным особенностям туристов. Туристы разных вероисповеданий могут отдыхать и проходить лечение на круизных судах. Также, можно обсудить меню в соответствии с программой отдыха и лечения;

- по продолжительности круизные маршруты классифицируются как:

- краткосрочные (от нескольких часов до нескольких суток);

- среднесрочные (от 5 до 13 суток);

- долгосрочные (до 2 месяцев);

- по уровню комфорта, который предусматривает различный набор платных и бесплатных услуг, уровень питания, разнообразие развлечений, круизы делят на:

- экономические;

- стандартные;

- премиум;

- люкс.

Туристы, побывавшие в круизе, как правило, делятся на преданных поклонников такого вида отдыха и тех, кто после первой поездки принимает решение, что больше никогда не отправится в подобное путешествие. Действительно, морские круизы имеют как свои преимущества, так и недостатки.

К преимуществам круизных путешествий можно отнести следующее:

- возможность посетить сразу несколько стран за одну поездку. Многогранность отдыха и разнообразие впечатлений, которые обещает круиз, становятся очень привлекательными факторами. Конечно, время пребывания в городах во время круиза непродолжительное (обычно лайнер стоит в порту в течение светового дня), но даже за это время можно увидеть основные достопримечательности. Наконец, некоторым туристам нравится частая смена впечатлений;

- это респектабельность и исключительная комфортность отдыха. Круизный сервис отличается от обслуживания в отелях. На лайнерах царят идеальная чистота и «морской» порядок: каюты убираются дважды в сутки, а белье перестилают каждый день. Отсюда важная особенность: класс круизных лайнеров всегда выше, чем гостиниц с таким же количеством звезд. То есть четыре звезды в море примерно соответствуют пяти звездам на земле;

- возможность реализации различных видов и целей туризма. Современные круизные лайнеры предоставляют полный комплекс: и оздоровительных услуг (спортивные залы, массаж, лечебные процедуры, спа-салоны), и познавательных (экскурсии, тематические лекции), и развлекательных (театры, кинозалы, казино, концертные залы) в таком объеме, который позволяет полноценно сочетать несколько целей путешествия без ущерба для основной - отдыха;

- полный комплекс жизнеобеспечения. Определение круиза дает нам понять,

что, находясь на судне, пассажир защищен от всех забот, связанных с путешествием. Даже если путник не будет пользоваться всеми платными услугами на борту, он сможет получить все необходимое для комфортабельного отдыха, посетить развлекательные мероприятия и на достойном уровне провести время.

Какие же недостатки круиза?

- Турист каждый день видит море, океан или реку, но не может в них купаться. Проблему частично решает наличие на лайнере бассейнов с морской или речной водой. Чтобы в полной мере насладиться отпуском, в турфирмах рекомендуют сочетать путешествие на лайнере с пляжным отдыхом в стране, с которой стартует круиз или в которой он заканчивается (обычно это Испания, Италия, Мальта). Если же покупается длительный круиз на 2-3 недели, то лучше заранее поинтересоваться, где в городах, через которые проходит маршрут, есть городские пляжи и как до них добраться;

- незнание туристами иностранного языка. Но если еще несколько лет назад языковой барьер был действительно серьезным препятствием, то сегодня эта проблема постепенно нивелируется. Чем выше класс корабля, тем меньше возникает неувязок в плане общения, так как персонал буквально угадывает желания туристов. Опять же радуют приметы последних лет: персонал активно учит русский язык. Так как наших соотечественников среди круизеров становится с каждым годом все больше и они, часто, знают и говорят на русском языке, на некоторых лайнерах работают русскоговорящие гиды;

- не всем подобный вид отдыха будет интересен. Путешествие на лайнере четко позиционируется как романтический вояж для двоих или как семейный отдых (обычно на лайнерах очень хорошо развита инфраструктура для детей разного возраста). Идеален круиз для супружеских пар «со стажем». Следует учесть и время поездки. Если планируется поездка осенью или весной, то в это время на лайнере будет много пенсионеров: в межсезонье действуют скидки, что привлекает людей пожилого возраста. Молодежным компаниям в круизе будет интереснее в июле-августе. Это период высокого сезона, когда на судах путешествует респектабельная публика среднего возраста;

- этап перевозки на международных туристских маршрутах довольно нервный для туриста. Он обычно многократно сопровождается таможенными, пограничными, фискальными и санитарными формальностями, осмотром багажа, иногда личным осмотром, которые пугают, раздражают туриста, мешают ему настроиться на желаемый отдых и процесс получения удовольствия от круиза.

3.2. Мотивация выбора круизного путешествия

Характер круизного бизнеса, со времен своего зарождения еще в начале XIX в., подвергался постоянной корректировке в связи с изменением приоритетов круизных путешественников. Если сначала в круиз ехали даже не с целью отдыха, а просто чтобы пересечь Атлантику и добраться до Европы или Америки, со временем круизный отдых стал выбором миллионеров и аристократов, то теперь такой вид туризма доступен путешественникам с разным уровнем достатка. Естественно, что это подтолкнуло круизные компании к необходимости корректировать свои экскурсионные, развлекательные программы, условия проживания и сервиса в связи с различными предпочтениями своих клиентов. К тому же, как и любой вид предпринимательской деятельности, круизный бизнес направлен на получение прибыли, максимизировать которую можно только путем учета особенностей и пожеланий потенциальных туристов, анализа изменений спроса на различные виды круизов, их продолжительность, стоимость, направления.

Всех туристов можно классифицировать по следующим признакам: в зависимости от их активности и от образа жизни. Традиционно среди туристов по их активности во время отпуска выделяют шесть групп:

Любители спокойного отдыха. Его представители отправляются в отпуск, чтобы освободиться от повседневных стрессов и отдохнуть в спокойной и приятной обстановке. Они боятся посторонних и большого скопления людей. Спокойно отдыхающих отпускников привлекают солнце, песок и море.

Любители удовольствий. Это тип очень предприимчивых туристов, которые во время отдыха заняты поиском разнообразных удовольствий и предпочитают светскую атмосферу.

Любители активного отдыха. Эти туристы любят природу и нагрузку для своего тела. Предпочитают размеренное движение и пребывание на свежем воздухе. Их отпуск можно совместить с лечением.

Любители спортивного отдыха. В отличие от активно отдыхающих у туристов-спортсменов внимание сконцентрировано на соревнованиях. Для них очень важен спорт. Они не боятся физических нагрузок.

Отдыхающие с целью познания, изучения. Данный тип туристов заинтересован в повышении своего образовательного уровня, познании нового. В данном типе выделяются три подгруппы:

- туристы, которые посещают места, описанные в путеводителях;
- туристы, которые уделяют внимание не столько признанным местам и памятникам, сколько поиску таких мест, где он может почувствовать их атмосферу;
- туристы, имеющие ярко выраженные культурные и социально-научные интересы, их очень притягивает природа.

Любители приключений. Лишь немногие любители острых ощущений отправляются в странствие в одиночку и при этом подвергают себя серьезному риску. К типу искателей приключений можно отнести тех туристов, которые ищут необычных впечатлений с определенной долей риска. Для них риск - это возможность испытать себя.

Классификация туристов на группы в зависимости от стиля их жизни предполагает более углубленный подход к выделению типов. Человек и его поведение рассматривается не изолированно, а в связи с жизненной позицией, отношением к различным вещам и желаниями.

При выделении групп туристов в зависимости от стиля их жизни в основу положен не какой-то отдельный критерий, а общее отношение человека к своей жизни. В зависимости от этого выделяют четыре группы туристов: любители наслаждений, тенденциозные, семейные и исключительно отдыхающие туристы. При данной классификации следует иметь в виду, что выделенные группы постоянно изменяются и границы между ними очень расплывчаты.

Любители наслаждений. Представители этой группы предъявляют очень высокие требования к качеству отдыха. Для них путешествие - способ самовыражения. От отдыха они желают получить удовольствие, позволить себе некоторые слабости или дать себе спортивную нагрузку.

Тенденциозные туристы. Для туристов, входящих в данную группу, отдых - это возможность найти и проявить себя как личность. Это отдыхающие с достаточно высокими требованиями, но в отличие от «любителей наслаждений», им не нужны условия класса люкс. Они ищут единения с природой, тишины и возможности психологической разгрузки. Они интересуются политикой и культурой и со всей полнотой осознают проблемы окружающей среды.

Семейные туристы. Для туристов, входящих в данную группу чаще характерен спокойный, оседлый тип отдыха с небольшим потреблением развлекательных услуг, но значительным потреблением оздоровительных, лечебных и познавательных. Это объясняется тем, что большинство путешествующих семей берут с собой детей младшего и школьного возраста.

Исключительно отдыхающие туристы. Группа туристов, для которых четкой целью является установка на отдых «по полной программе». При этом отмечается очень слабая активность рекреационной и туристской деятельности. Туристы данной группы предпочитают туры вдоль морских побережий с целью полежать на пляже, отдохнуть,

Из всех приведенных выше типов туристов привлечь к круизному отдыху можно почти каждого. Для любителей спокойного отдыха можно предложить размеренные речные круизы, для активистов и спортсменов - экспедиционные круизы в отдаленные уголки мира, а о познавательных круизах и говорить не приходится. Что касается классификации туристов по стилю жизни, то и здесь круизный мир предлагает своим клиентам разнообразные по набору, качеству и стоимости услуги, способные

удовлетворить и семейную пару со средним достатком, и вкусы избалованных роскошью туристов.

Однако, с изменением требований туристов к круизам и путешествиям, разницей в типах туристов и их приоритетами, мотивы именно водных путешествий остаются практически неизменными и включают такие аспекты, как собственно отдых, развлечение, познания, путешествие по воде, решения деловых вопросов, паломничество.

Отдых. Круиз - водное путешествие с целью отдыха и удовольствия. Если обратиться к целям туризма, то, пожалуй, круиз лучший способ путешествия. Он способен доставить удовольствие отдыхающему. Спокойное, медленное передвижение по водным просторам, в противовес энергичному и напряженному образу жизни в современном обществе, снимает стрессы, а свежий воздух и регулярное питание способствует оздоровлению организма.

При правильной организации и комфортном проживании, питании и достаточном количестве развлечений на борту, наличии экскурсионных программ на берегу в период временных стоянок - круиз является одним из самых изысканных и благодатных видов путешествий.

Для круизных маршрутов характерен большой процент повторных туристов. Некоторые туристы выбирают такой вид отдыха снова и отправляются в путешествии ежегодно в сезон отпусков. Следует отметить, что круизы рассчитаны на туриста с высокой и средней платежеспособностью.

При выборе этого вида отдыха туристы пользуются следующими мотивами:

- желание отдохнуть именно на воде (до 32%);
- желание провести отдых в спокойной и комфортной обстановке (до 52%);
- не иметь хлопот в организации развлечений (до 45%);
- желание увидеть новые местности, старинные города, посетить музеи, монастыри и др. (до 26%);
- рекомендация друзей и знакомых (до 17%).

Немаловажный мотив - приемлемая стоимость тура, причем она особенно важна на более коротких маршрутах, чем на длительных (и, соответственно, более дорогих).

Развлечения. Старинный тезис «хлеба и зрелищ», который был известен еще в дохристианские времена, наиболее ярко проявляется в круизном туре. Пребывание в течение нескольких дней, а то и недель, на пространстве, ограниченном габаритами судна, в окружении большого количества праздных туристов и при отсутствии телевизора, пробуждает потребности к интенсивным развлечениям и общению. Экскурсионные программы частично поглощают время и энергию, созерцание в бинокль медленно проплывающих мимо берегов довольно быстро надоедает. Поэтому программам развлечений на самом судне уделяют большое внимание. К услугам туристов: библиотека,

постоянные развлекательные программы, казино, театральные постановки, лекции по истории и другим тематикам, в зависимости от требований круизеров, прогулочные палубы, праздники с участием артистов и обычных туристов, например «праздник Нептуна», игры, танцы, кино, выдумки и развлечения аниматоров и многое другое. Предусматриваются зеленые стоянки с непременно пикником на природе. Для всех туристов в начале круиза по установившейся традиции непременно коктейль от имени капитана судна и по завершению круиза прощальный ужин. Возможности для организации активных видов отдыха на речных судах, по сравнению с гигантскими морскими, на которых есть даже поля для минигольфа, значительно ограничены. Однако, изобретательность организаторов речных круизов доставляет туристам массу удовольствий и развлечений

Познавательные цели и туристские впечатления. Речные и озерные круизы выгодно отличаются от морских наличием различных видов на побережье, которые меняются по мере продвижения по маршруту, большим количеством стоянок, наличием гидротехнических сооружений, шлюзов и плотин. Все это является объектами экскурсионного показа. Плавание по рекам сопровождается меньшим влиянием непогоды, штормов и волнения, меньшими затратами на содержание судна. Как правило, маршруты туров пролегают по внутренним водам и, следовательно, туристские формальности упрощены или отсутствуют. Рейсы проходят с остановками в небольших городах, посещение которых позволяет познакомиться с местной культурой, богатой историческими и культурными ценностями. Там же возможно ознакомиться собранием частных и государственных коллекций в местных музеях и др.

Метод путешествия. Круиз позволяет туристу путешествовать на достаточно большие расстояния. При этом перемещение происходит относительно легко, большая часть переходов - ночные. Не нужна частая смена отелей, сбора и распаковки вещей, транспортировки багажа. Каюта закреплена за пассажиром на все время круиза. Таким образом, перемещение является процессом и методом отдыха, а не самоцелью. Этот вид отдыха можно определить как «оседло-кочевой». Это важный фактор, который позволяет экономить и рационально использовать время для отдыха и развлечений, а в период путешествия посетить много туристских центров.

Профессионально-деловые цели. При организации конференций или семинаров важным фактором является компактное проживание участников, сокращаются потери времени на сборы. Во время, свободное от деловых заседаний и встреч, участникам предлагается активная культурная программа. Это позволяет установить личные контакты, что способствует укреплению дружеской атмосферы и взаимопонимания.

Паломническая цель. Значительная часть святых мест и монастырей при них расположена на островах и полуостровах. Таковы Афон в Греции, Валаам и Каневец на Ладожском озере и другие.

Паломнические обители нередко имеют собственный транспорт и суда для паломников. Цель путешествия определяет минимальный комфорт перевозки. Местные паломнические службы активно используют возможности туризма для пополнения монастырской казны за счет пожертвований, продажи атрибутов и символики, изданий, сувениров, а также входной платы и платных экскурсий.

3.2.1 Что важно знать о круизах

На туристском рынке существует неверное представление о дороговизне, скучности, торжественности и опасности морских круизов, что мешает активному развитию рынка. Туроператоры, работающие на отечественном рынке, до сих пор прилагают значительные усилия для того, чтобы развеять заблуждения, сложившиеся вокруг круизного продукта в массовом сознании потребителей. До тех пор, пока будут складываться превратные представления о морских круизах, рынок будет развиваться недостаточно активно.

Многие знают о том, что отдых в Турции и Египте дешев, доступен и не требует оформления виз. Как результат, огромный поток туристов устремляется в эти страны каждый год, несмотря на теракты, ДТП, случаи массового отравления в отелях и т. д., поскольку в массовом сознании перевешивают конкурентные преимущества туристского продукта над упомянутыми рисками.

Противоположным примером может служить отдых на престижных горнолыжных курортах. Здесь срабатывает формула "дорого — значит качественно". В результате, в массовом восприятии соответствующий продукт становится дорогим и элитарным.

Турагенты часто воспринимают круизный продукт как чрезмерно сложный в работе и требующий слишком больших затрат времени. Кроме того, продвигая определенные маршруты, турагентство может столкнуться с низким спросом на круизы. Для турагентов важно четко представлять себе все составляющие круизного продукта и добиваться гармоничного их сочетания. Именно тогда достигается эффект, обеспечивающий высокий спрос и удовлетворенность потребителя приобретаемым продуктом.

Рассмотрим основные заблуждения в отношении морских круизов, сформировавшиеся в массовом сознании под воздействием исторических фактов, средств массовой информации, литературы, кино и других факторов.

Первое заблуждение: морские круизы — это слишком дорого.

Когда-то круизы были исключительно элитарным видом отдыха. Действительно, существуют круизы, сопоставимые по стоимости с дорогими автомобилями, но сегмент Ultra Luxury не настолько обширен, чтобы измерять им весь круизный рынок. Сейчас морские круизы совершаются на огромных современных круизных лайнерах, которые сравнивают с

плавучими курортами. Присутствие на борту нескольких тысяч пассажиров снижает затраты для каждого из них. В сегменте массового рынка стоимость круизов при раннем бронировании может начинаться от \$600 с человека при двухместном размещении.

В эту стоимость может входить 7-дневный круиз по Средиземному морю на пятизвездочном лайнере последнего поколения, с включенным круглосуточным питанием и напитками (кроме спиртных), круглосуточным обслуживанием, развлекательными и спортивными программами, налогами и сборами.

При сравнении стоимости морского круиза и аналогичного по уровню сервиса отеля получается, что круиз выгоднее наземного отдыха приблизительно на 30%! При этом морской круиз позволяет не только насладиться незабываемыми морскими видами, но и в течение одного путешествия посетить сразу несколько стран и городов, путешествуя в условиях комфортабельного курорта, без необходимости несколько раз упаковывать и распаковывать вещи и совершать утомительные переезды.

Второе заблуждение: морские круизы — это опасно.

Многие при слове круиз вспоминают крушения тхтх "Titanic", Costa Concordia и другие морские катастрофы за последние 100 лет. Потенциальные туристы опасаются морских катастроф, столкновения с другими кораблями и айсбергами, падения за борт, нападения пиратов и многого другого. Эти страхи становятся сдерживающим фактором на пути к покупке круиза, и опасения усиливаются после знакомства с материалами, публикуемыми в СМИ. Сообщения о катастрофах и пожарах на круизных лайнерах, отравлениях туристов и других бедах, с которыми сталкиваются те, кто рискует отправиться в круиз, можно найти на многих туристических порталах.

В реальности же статистика свидетельствует о том, что за последние 40 лет морские круизы оставались самым безопасным видом отдыха, а число несчастных случаев с круизными пассажирами несоизмеримо меньше количества пострадавших в авиакатастрофах, авариях при поездках на автобусах и поездах, при пожарах в отелях и даже от укусов насекомых и животных. За последние 100 лет кардинально повысился уровень обеспечения безопасности на морских круизных судах. В отличие от "Титаника", современные круизные лайнеры оборудованы тысячами датчиков и системой видеонаблюдения, позволяющими быстро оценить ситуацию на борту. С пассажирами и членами экипажа проводятся учебные тревоги для того, чтобы обеспечить слаженность их действий в чрезвычайных ситуациях и избежать паники. Члены экипажа имеют специальные функции и роли на случай тревоги, а их сферы ответственности четко распределены. На современных лайнерах количество мест в спасательных средствах соответствует максимальному числу пассажиров и членов экипажа на борту.

Круизные компании останавливают бронирование 3- и 4-местного размещения, если есть малейшая вероятность, что места в спасательных средствах не хватит хотя бы одному пассажиру. Все это в совокупности и спасло жизни большей части пассажиров и членов экипажа лайнера Costa Concordia.

По данным компании G. P. Wild (International) Ltd, предоставляющей маркетинговые и консультационные услуги на круизном рынке, за период 2002–2013 гг. общее число круизных пассажиров составило около 198 млн человек, а жертвами несчастных случаев со смертельным исходом стали 60 человек. Иными словами, морские круизы остаются более безопасными путешествиями по сравнению с другими массовыми видами туризма, не говоря уже об экстремальных.

Важно отметить, что во время сильнейших штормов, ураганов, цунами не пострадал ни один лайнер. Все лайнеры оборудованы точнейшими системами навигации, спутниковой связью, новейшим метеорологическим оборудованием, позволяющим оперативно принимать решения о прокладке дальнейшего маршрута. Иногда во время сильных штормов капитаны лайнеров принимают решение отказаться от захода в тот или иной порт, чтобы не подвергать пассажиров опасности.

Круизные компании обеспечивают высокую степень подготовки экипажа для действий в чрезвычайных ситуациях, а круизные лайнеры соответствуют самым жестким международным требованиям к активной и пассивной безопасности. Также не следует путать круизные лайнеры всемирно известных круизных компаний с паромами и судами небольших фирм или местных туроператоров.

Третье заблуждение: морские круизы — это слишком торжественно.

При словах "морской круиз" большинство людей представляют торжественные вечерние приемы, золотые столовые приборы, дорогие вина, мужчин в смокингах, дам в вечерних платьях и бриллиантах. Все помнят о том, что на пресловутом "Титанике" было три класса кают, и пассажиры третьего класса жили в весьма стесненных условиях, не имея доступа к большинству зон лайнера.

В реальности на современных лайнерах нет деления на классы. Только на английских лайнерах компании Cunard сохраняется привязка каюты к ресторану (пассажиры внутренних кают и кают с окнами прикрепляются к одному ресторану, пассажиры кают с балконами — к другому, пассажиры сьюитов — к третьему, однако на качественный уровень обслуживания это не влияет). В остальных случаях все пассажиры имеют абсолютно равный доступ ко всем ресторанам, барам, бассейнам, развлекательным программам.

На лайнерах царит демократичная атмосфера с отсутствием обязательного дресс-кода и многих других формальностей, которых опасаются потенциальные туристы. Ведь именно благодаря концепциям Fun Ship и Freestyle Cruising круизы стали развлекательным путешествием, в котором

туристов не обременяют формальностями, и никто не чувствует себя ущемленным в получении услуг по сравнению с другими пассажирами.

Вместе с тем, на лайнерах всегда есть зоны и рестораны, где туристы могут находиться в вечерних нарядах, которые, кстати, можно взять в прокат на борту.

Четвертое заблуждение: морские круизы — это скучно.

На круизных лайнерах есть масса возможностей и вариантов развлечений. Бассейны, бары, кинотеатры, боулинг, ночные клубы и дискотеки, караоке-клубы, разнообразные рестораны, спортивные залы, вечерние шоу, кинотеатры под открытым небом — широко развитая инфраструктура на борту лайнеров не даст скучать туристам любого возраста. Часто туристы опасаются, что если в маршруте круиза присутствуют дни в море, то "делать будет нечего".

Например, на лайнерах Royal Caribbean International можно играть в гольф, кататься на коньках или симуляторе серфинга FlowRider, заниматься альпинизмом и плавать днем, ужинать, танцевать, наслаждаться театральными постановками и пробовать свою удачу в казино вечером.

А знаменитый детский клуб Adventure Ocean Youth Programme не дает скучать детям в возрасте от 6 месяцев до 17 лет. Помимо перечисленных выше возможностей времяпрепровождения, после выхода в море на борту лайнера открываются казино и магазины беспошлинной торговли. Все время работают пиццерии, буфеты, предлагающие различные варианты завтраков, обедов и ужинов в непринужденной обстановке, рестораны A la carte и альтернативные рестораны, бары, — у пассажиров лайнеров вряд ли найдется время на то, чтобы посетить все.

Пятое заблуждение: морские круизы — это путешествие для пожилых людей.

Такое утверждение имеет свои исторические корни. Действительно, на американском круизном рынке в 1990-е гг. процент пассажиров старше 65 лет был очень высок. Круизы считались отдыхом для пожилых людей, живущих в особняках Майами и Форт-Лодердейла. За последние два десятилетия ситуация стала кардинально меняться. Круизные компании взяли курс на более молодую аудиторию — семьи с детьми, пассажиры в возрасте от 25 лет. На лайнерах активнее стала развиваться спортивная, детская и подростковая инфраструктура.

По состоянию на 2007 г., по данным CLIA, средний возраст круизных пассажиров снизился до 50 лет, на 2010 г. — до 46 лет, а на 2013 г. — до 44 лет. При этом 65% круизных пассажиров имеют высшее образование, а 25% — ученую степень, что делает круизы одним из самых "интеллигентных" видов туризма. По данным Royal Caribbean International, средний возраст гостей круизов — 35–55 лет, морской отдых находят привлекательным все, в том числе и супружеские пары, и семьи, и энергичные люди, которые живут полной жизнью и всегда находятся на пути к новым впечатлениям.

Шестое заблуждение: в морских круизах мало времени в порту.

Стоянки в портах могут длиться 1–2 дня. За это время удастся посмотреть многое, ведь, как правило, прибывающий лайнер уже ждут несколько экскурсионных автобусов.

Как правило, активные туристы, проживая в гостинице, достаточно быстро понимают, что объездили все окрестности, и, чтобы посмотреть что-то еще, им приходится каждый раз тратить много времени на дорогу туда и обратно. В круизе это попросту невозможно: в каждом новом порту туристов ожидают новые экскурсионные программы.

Можно составить и индивидуальную программу: остановки делаются в крупнейших городах, но сами морские порты, в отличие от аэропортов, часто располагаются не далеко от центра.

Седьмое заблуждение: морские круизы не подходят для семейного или молодежного отдыха.

На современных круизных судах предлагается большое количество различных специализированных программ для детей, подростков и их родителей. Например, программа Adventure Ocean для детей и подростков, предлагаемая компанией Royal Caribbean International, — это целый комплекс мероприятий, которые будут интересны детям любого возраста. Программы проводят талантливые, энергичные и высококвалифицированные специалисты в семи возрастных группах, при этом каждая из них тщательно составляется с учетом потребностей детей.

Кроме специализированных групп, организуются различные увлекательные программы для детей с участием родителей; также на лайнерах есть возможность приятно провести время, наслаждаясь играми в видео-аркаде. Разнообразные игры и мероприятия проводятся в различных местах лайнера на протяжении всего дня, а также вечером: театральные постановки и шоу, ледовые представления; развлечения на спортивной палубе, катание на коньках, занятия на скалодроме, в серфинг-парке FlowRider, подводное плавание с аквалангом SeaTrek; занятия кружка "Учимся строить с Love"; обучение танцам, катанию на коньках, кулинарии и многому другому; семейные дискотеки, вечеринки на борту, тематические вечера, бинго, игровые шоу, викторины; рестораны, ориентированные на семьи с детьми, и возможность выбора популярного способа ужина для семей с детьми My Family Time Dining.

Восьмое заблуждение: на круизных лайнерах возникает клаустрофобия.

На лайнере достаточно много закрытых пространств, дешевые внутренние каюты не имеют иллюминаторов. Потенциальные туристы опасаются, что на лайнере им будет тесно. Это совершенно неоправданные опасения. Даже внутренние каюты имеют разноуровневое освещение и большие зеркала, визуально расширяющие пространство. Большинство кают имеют окна и

балконы, есть палубы для загара, при этом лайнер регулярно заходит в порты на целый день, который можно провести на берегу. Площадь внутренних помещений лайнера, светлых и просторных, похожих на современный развлекательный комплекс, сопоставима с десятком футбольных полей.

На лайнерах практически нет двух одинаковых общественных зон, за счет чего их площадь кажется еще больше.

Девятое заблуждение: на круизных лайнерах укачивает.

Очень многие опасаются, что на лайнере будет сильно укачивать, будет слышен шум двигателей, будет пахнуть гарью.

Этот миф прочно укоренился в массовом сознании в основном за счет туристов, которые совершали речные круизы на отечественных судах. Речной 2–3-палубный теплоход действительно не очень устойчив, он приводится в движение дизельным двигателем, от которого по переборкам может идти сильная вибрация, а из низкой трубы теплохода на палубу опускаются выхлопные газы.

На современных лайнерах эти проблемы не актуальны. Водоизмещение лайнеров достигает 220 тыс. т, осадка —9,3 м. Для того, чтобы обеспечить устойчивость, лайнеры используют балластные цистерны, как на подводных лодках. Дополнительно применяются стабилизаторы качки, которые позволяют погасить отклонения корпуса судна в шторм до 5 баллов. Системы стабилизации качки управляются сложными компьютерными программами, разработанными по аналогии с системами, обеспечивающими устойчивость космических станций. Разумеется, в сильный шторм в определенных регионах земного шара туристы могут испытывать дискомфорт.

В этом случае экипаж лайнера выдает туристам специально разработанные средства от укачивания — таблетки и пластыри, клеящиеся за ухом и позволяющие избавиться от неприятных ощущений.

Современные лайнеры используют дизель-электрические установки, которые отличаются низким уровнем шума и минимальной вибрацией. Высота труб некоторых лайнеров, например Carnival Freedom, Carnival Splendor и аналогичных, достигает 72 м от ватерлинии. Это обеспечивает удаление выхлопных газов от открытых палуб.

Развеивая заблуждения, сложившиеся вокруг круизного продукта в массовом сознании потребителей, стоит помнить о том, что круиз остается незабываемым ощущением морского простора, встречного ветра, вида берегов на горизонте и калейдоскопа стран и достопримечательностей.

3.3. Правовые основы круизной деятельности

Перевозка пассажиров и багажа водным транспортом регулируются документами международного и национального законодательства. При организации международных морских перевозок действуют международные договоры и конвенции, среди которых важно выделить Афинскую

«Конвенцию о перевозке морем пассажиров и багажа», принятую в 1974 г. СССР присоединился к этой Конвенции в 1983 г., а Российская Федерация, как правопреемница Советского Союза, также является участником этого соглашения. Конвенция распространяется на все суда (кроме судов на воздушной подушке) и применяется к любой международной перевозке, если судно плавает под флагом государства, которое является участником Конвенции или зарегистрировано в таком государстве, если договор перевозки заключен в этом государстве или когда оно является местом отправления или назначения судна. В то же время Конвенция не применяется в том случае, если пассажир является гражданином Российской Федерации и находится на судне по соглашению с российским перевозчиком. Согласно Конвенции, перевозчик несет ответственность за ущерб, причиненный в результате утраты или повреждения багажа, нанесения телесных повреждений пассажиру или его смерти, если ущерб причинен во время перевозки и он был следствием вины или небрежности перевозчика, его служащих или агентов, действовавших в пределах своих служебных обязанностей. При этом истец должен доказать вину. Перевозчик не отвечает за утрату или повреждение денег, ценных бумаг, золота, произведений искусства и других ценностей, если они не были сданы на хранение перевозчику.

Одной из международных организаций, занимающихся вопросами морского судоходства, является Международная морская организация (ИМО - International Maritime Organization), созданная в 1958. Она разрабатывает международные акты в области морских перевозок, в том числе, связанные с безопасностью мореплавания и с защитой морской среды от загрязнения. В результате деятельности этой организации был подписан ряд конвенций, регулирующих международные морские перевозки: «Международная Конвенция по охране человеческой жизни на море» (1974), «Международная Конвенция об унификации некоторых правил перевозки морем багажа и пассажиров» (1967), «Международная Конвенция об унификации некоторых правил, относящихся к перевозке пассажиров морем» (1981), «Международная Конвенция о поиске и спасении на море» (1979), «Конвенция по предотвращению загрязнения моря сбросами отходов и других материалов» (1972) и другие.

При морских перевозках в территориальных водах Российской Федерации, в водах открытого моря и при заходе российских судов в иностранные морские порты действует правовой документ национального законодательства «Кодекс торгового мореплавания РФ» (КТМ), который вступил в силу в 1999 г. Этот документ регулирует отношения, возникающие из торгового мореплавания, под которым понимается «деятельность, связанная с использованием судов для: перевозок грузов, пассажиров и их багажа; промысла водных биологических ресурсов, разведки и разработки минеральных и других неживых ресурсов морского дна и его недр; лоцманской и ледокольной проводки; поисковых, спасательных и буксирных

операций; подъема затонувшего в море имущества; гидротехнических, подводно-технических и других подобных работ; санитарного, карантинного и другого контроля; защиты и сохранения морской среды; проведения морских научных исследований; для учебных, спортивных, культурных и других целей ».

Для ознакомления с услугами, предоставляемыми путешественникам на круизном судне, рассмотрим деятельность, связанную с использованием морских судов для перевозки пассажиров и их багажа. Вопросы, относящиеся к этой сфере обслуживания, изложены в КТМ в главе «Договор морской перевозки пассажира». По договору морской перевозки пассажира перевозчик обязуется перевезти пассажира в пункт назначения и в случае сдачи пассажиром багажа также доставить в пункт назначения багаж и выдать его уполномоченному на получение лицу; пассажир обязан уплатить установленную плату за проезд, а при сдаче багажа и плату за провоз багажа. Заключение договора на перевозку пассажира удостоверяется билетом, а на перевозку багажа грузовой багажной квитанцией.

Плата за проезд пассажира и плата за провоз его багажа транспортом общего пользования определяются на основании тарифов, утвержденных в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. При этом пассажир имеет право перевозить с собой бесплатно (а в заграничном сообщении в соответствии с льготным тарифом) одного ребенка не старше 2 лет без предоставления ему отдельного места. Другие дети в возрасте не старше 2 лет, а также дети в возрасте от 2 до 12 лет перевозятся согласно льготному тарифу с предоставлением им отдельных мест. Льготный тариф составляет 50 - 75% взрослого тарифа в зависимости от категории каюты.

Пассажир имеет право перевозить с собой бесплатно каютный багаж в пределах установленной нормы. Под каютным багажом понимается багаж, находящийся в каюте пассажира под его охраной или контролем.

Пассажир имеет право расторгнуть договор на перевозку до отхода судна, а также после начала рейса в любом порту, в который заходит судно для посадки и высадки пассажиров. Если пассажир отказался от перевозки не позднее установленного срока или не явился на перевозку вследствие болезни, ему возвращается вся уплаченная им сумма за проезд и провоз багажа.

Перевозчик имеет право расторгнуть договор морской перевозки при наступлении событий, не зависящих от него: военных или иных действий, создающих угрозу захвата судна; блокады пункта отправления или пункта назначения; задержки судна по распоряжению властей по причинам, независящим от сторон договора; привлечения судна для государственных нужд; гибели судна или его захвата; признания судна непригодным к плаванию. Если при наступлении таких событий перевозчик отказывается от исполнения договора, до начала рейса пассажиру выплачиваются все полученные с него деньги за проезд и провоз багажа. Если расторжение договора произошло после начала рейса, то выплачивается часть денег в

размере, пропорционально расстоянию, на перевозку пассажира не было осуществлено. При этом перевозчик обязан доставить пассажира за свой счет по его требованию в пункт отправления или возместить пассажиру реально понесенные им расходы.

Перевозчик имеет право задержать отход судна, изменить маршрут перевозки, место посадки (высадки) пассажира, если такие действия необходимы вследствие стихийных явлений, неблагоприятных санитарно-эпидемиологических условий, возникших по маршруту перевозки или вследствие других обстоятельств, не зависящих от перевозчика. В этих случаях перевозчик также обязан доставить пассажира по его требованию в пункт отправления или возместить ему реально понесенные расходы.

Поскольку «Кодекс торгового мореплавания» устанавливает ответственность перевозчика за жизнь, здоровье пассажира, а также за его вещи при перевозке, то в данном документе обсуждается период времени перевозки.

Перевозка пассажира включает:

- лично пассажира и его каютный багаж за период, в течение которого пассажир и (или) каютный багаж находятся на борту судна, период посадки и высадки пассажира, а также период, в течение которого пассажир и его каютный багаж доставляются водным путем с берега на судно либо наоборот, если стоимость такой перевозки включена в стоимость билета или судно, используемое для такой вспомогательной перевозки предоставлено перевозчиком в распоряжение пассажира. В отношении пассажира перевозка не включает период, в течение которого пассажир находится на морском вокзале, причале или другом портовом сооружении;

- каютный багаж также в период, в течение которого пассажир находится на морском вокзале, причале или в любом другом портовом сооружении, если этот багаж принят перевозчиком, его работником или его агентом и не выдан пассажиру;

- в отношении иного багажа, который не является каютным багажом, период с момента принятия такого багажа перевозчиком, его работником или агентом на берегу или на борту судна до момента выдачи такого багажа перевозчиком, его работником или агентом пассажиру.

Ответственность перевозчика за вред, ставший причиной смерти пассажира или подрыва его здоровья, а также в результате утраты или повреждения багажа, если происшествие, вследствие которого был причинен ущерб, произошло во время перевозки и явилось следствием вины или небрежности перевозчика, его работников, агентов, которые действуют в пределах своих служебных обязанностей, заключается в следующем:

Перевозчик отвечает за недостачу или повреждение принятого к перевозке багажа, а также за просрочку в его доставке, если не докажет, что недостача, повреждение или просрочка в доставке произошли не по его вине.

За утрату или повреждение каютного багажа перевозчик отвечает только в случае, если пассажир докажет, что утрата или повреждение произошли

вследствие умысла или неосторожности перевозчика.

Перевозчик не отвечает за потерю денег, ценных бумаг, драгоценных металлов и изделий из них, драгоценностей, украшений, произведений искусства или других ценностей, за исключением случаев, когда такие ценности были сданы на хранение перевозчику, который согласился их сохранять в безопасности.

Если перевозчик докажет, что вина или небрежность пассажира стали причиной или способствовали его смерти или повреждения здоровья, потере или повреждению его багажа, суд, рассматривающий дело, может освободить перевозчика от ответственности полностью или частично.

Ответственность перевозчика за жизнь и здоровье пассажира ни в коем случае не превышает 175000 расчетных единиц в отношении перевозки в целом.

Ответственность перевозчика за утрату или повреждение каютного багажа ни в коем случае не превышает 1800 расчетных единиц на пассажира в отношении перевозки в целом.

Ответственность перевозчика за утрату или повреждение автомашины, включая весь багаж, перевозимый в машине или на ней, ни в коем случае не превышает 10000 расчетных единиц за автомашину в отношении перевозки в целом.

Ответственность перевозчика за утрату или повреждение иного багажа ни в коем случае не превышает 2700 расчетных единиц на пассажира в отношении перевозки в целом.

Расчетной единицей является единица "специального права заимствования» (СПЗ), определенная Международным валютным фондом. Сумы переводятся в национальную валюту Российской Федерации по официальному курсу этой валюты к единице "специального права заимствования», который публикуется Национальным банком (на сегодняшний день это около 2000 руб. за 100 СПЗ).

Перевозчик и пассажир могут путем точно выраженного письменного соглашения установить более высокие пределы ответственности, чем те, которые предусмотрены Кодексом.

Перевозчик, работник или агент перевозчика не вправе воспользоваться пределами ответственности, установленными в этой статье, если будет доказано, что ущерб причинен в результате действий или упущений перевозчика, работника или агента перевозчика, совершенного, либо с намерением причинить этот ущерб, либо по самонадеянности с осознанием возможного причинения ущерба.

Если морская перевозка носит круизный характер, то договор о морской перевозке пассажира сопровождается рядом дополнительных соглашений, касающихся сферы обслуживания клиента: питания, развлечений, экскурсионной программы.

Одной из отличительных особенностей морских перевозок является расширенный круг полномочий капитана морского судна. Кроме

общепринятых обязанностей, касающихся командования и управления судном, поддержанию порядка на нем, оказания помощи любому лицу, испытывающего бедствие на море, или неотложной медицинской помощи пассажиру или члену экипажа, капитан морского судна пользуется правом не связанными непосредственно с судовождением. Так, при выявлении состава уголовного преступления, капитан может задержать подозреваемых в совершении преступления и проводить дознание; в определенных ситуациях он вправе удостоверить завешания, при невозможности сохранить тело умершего до прибытия в порт может захоронить тело в море согласно морским обычаям; может продать часть вверенного имущества при неотложной необходимости в деньгах для продолжения плавания судна.

3.3.1. Договор морского круиза

В настоящее время морские пассажирские суда редко используются в качестве обычных транспортных средств для перемещения пассажиров из одного порта в другой. Ранее такие перевозки осуществлялись линейным флотом, работавшим по расписанию. Такая организация работы пассажирского флота предполагала устойчивые пассажиропотоки, состоявшими из деловых пассажиров и туристов.

В современных условиях эксплуатация морского пассажирского флота для перемещения пассажиров из одного порта в другой имеет ограниченное применение на четко определенных направлениях, так как это менее выгодно по сравнению с другими видами транспорта.

Как уже говорилось, сегодня основным направлением организации работы пассажирского флота становится круизное судоходство, преопределяющее превращение морских судов в плавучие отели с соответствующим комплексом обслуживания, включающим, помимо захода в порты по туристическому маршруту, организацию комплекса развлечений и береговых экскурсий.

Документом, который оформляет отношения между туристской фирмой и будущим туристом, является **договор морского круиза** (Приложение 4).

Предметом договора морского круиза является комплексная туристская услуга, предоставление которой туристу осуществляется при обязательном физическом присутствии последнего в месте ее потребления. Каждый из субъектов договора морского круиза имеет имущественный интерес, то есть обладает правом на получение встречного удовлетворения: участник круиза получает согласованное обслуживание, организатор круиза - определенную договором денежную сумму.

В договоре морского круиза должна быть отражена специфика данного вида договора, поэтому при использовании различных его форм необходимо обращать внимание на то, чтобы права и обязанности участников морского круиза, включенные в текст договора морского круиза, не противоречили

законодательно установленным.

По договору морского круиза, согласно Кодексу торгового мореплавания, одна сторона - организатор круиза, обязуется организовать коллективное морское путешествие (круиз) по определенной программе, и предоставить участнику круиза все связанные с этим путешествием услуги (морская перевозка, питание, бытовое и экскурсионное обслуживание и т.п.), а другая сторона - участник круиза, обязуется уплатить за это установленную плату.

Документом, подтверждающим наличие договора морского круиза, является именная путевка или другой приравненный к ней документ, выданный организатором круиза.

Организатор круиза обязан до начала круиза обеспечить приведение судна в пригодное для плавания и безопасной перевозки пассажиров состояние, заблаговременно должным образом снарядить его и обеспечить всем необходимым для плавания, укомплектовать экипажем и удерживать судно в таком состоянии в течение всего времени морской перевозки пассажиров.

Участник круиза имеет право в любое время до начала круиза отказаться от договора морского круиза. Участник круиза, который заранее сообщил организатора круиза об отказе от договора, имеет право получить обратно плату за круиз в порядке, размерах и сроки, установленные договором морского круиза.

В случае, когда организатор круиза не может предоставить участнику круиза место на судне, которое предусмотрено договором, или с согласия участника круиза такое же место на другом судне, которое по своим характеристикам и комфортабельности не ниже оговоренного, участник круиза вправе отказаться от договора и полностью получить назад плату за круиз.

Организатор круиза имеет право отказаться от договора морского круиза в случае возникновения до начала круиза обстоятельств, оговоренных в Кодексе торгового мореплавания. Если эти обстоятельства случились после начала круиза и привели к его прекращению, договор аннулируется. В этом случае организатор круиза обязан вернуть участнику плату за неиспользованную часть круиза и по требованию последнего доставить его в порт отправления.

В случае увеличения срока круиза в силу непредвиденных обстоятельств организатор круиза несет все дополнительные расходы, связанные с предоставлением услуг участнику круиза.

В соответствии с законодательством, договор морского круиза вполне обоснованно отнесен к институту морской перевозки, поскольку именно морская перевозка участника круиза является объектом этого договора. Комплексный характер договора морского круиза также явный, так как по этому договору могут возникать гражданские правоотношения по поводу соглашений не только морской перевозки, но также и других услуг, предусмотренных программой круиза (экскурсии, питание, развлечения). Ответственность за вред, причиненный смертью или повреждением здоровья

участника круиза, возлагается на организатора круиза по тем же правилам, которые регулируют ответственность перевозчика в договоре морской перевозки пассажира.

3.3.2. Основные договорные отношения организаторов круиза

Однако в практике работы туристских фирм при организации продаж различных видов круизов применяется не собственно договор морского круиза, а договор купли-продажи определенной услуги, в нашем случае круиза. При этом в пункте «Предмет договора» четко описывается, что предметом является круиз, дается характеристика всех условий его проведения, стоимость, период.

Таким образом, фактически между клиентом и турфирмой заключается договор на туристское обслуживание, по которому одна сторона (туроператор, турагент) за установленную договором плату обязуется обеспечить предоставление по заказу другой стороны (туриста) комплекса туристских услуг (туристский продукт).

Договор продавца тура с клиентом (покупателем тура) - договор о туристском обслуживании - является основным документом, устанавливающим взаимные обязательства сторон, и включает следующие существенные положения:

- номер, дату и место заключения договора;
- наименование продавца с указанием его организационно-правовой формы и номера лицензии на право осуществления международной туристской деятельности;
- Ф.И.О. туриста, его адрес, данные паспорта, другие реквизиты;
- предмет договора (предоставление туристской услуги);
- условия предоставления туристской услуги;
- права, обязательства и ответственность сторон;
- стоимость (порядок исчисления стоимости) договора, порядок и форму платежей;
- порядок вступления договора в силу и срок его действия;
- условия оформления виз (для международного туризма);
- порядок использования ваучера (комплекта ваучеров) для международного туризма;
- условия страхования;
- условия и порядок применения компенсационных санкций, их аннулирования;
- форс-мажорные обстоятельства;
- особые условия;
- юридические и банковские реквизиты продавца;
- подписи сторон, печать продавца.

К договору на туристское обслуживание применяются общие положения договора о предоставлении услуг, если иное не предусмотрено законом и не

противоречит сути обязательства.

Договор на туристское обслуживание заключается в письменной (электронной) форме в соответствии с законом.

Каждая из сторон договора может требовать внесения изменений или расторжения договора в связи с существенными изменениями обстоятельств, из которых они исходили при заключении договора.

К существенным изменениям обстоятельств относятся:

- ухудшение условий путешествия, изменение сроков путешествия;
- непредвиденное увеличение транспортных тарифов;
- введение новых или повышение действующих ставок налогов и сборов и других обязательных платежей;
- резкое изменение курса национальных валют;
- другие основания, по договоренности сторон.

Турист имеет право отказаться от исполнения договора до начала путешествия при условии оплаты туроператору или турагенту фактически понесенных ими расходов за оказанные ранее услуги.

Туроператор или турагент вправе отказаться от исполнения договора лишь при условии полного возмещения заказчику убытков, подтвержденных в установленном порядке и причиненных вследствие расторжения договора, кроме случая, когда это произошло по вине туриста.

Качество туристских услуг должно соответствовать условиям договора, порядок и способы защиты нарушенных прав туристов определяются законодательством о защите прав потребителей.

Изменение цены туристского продукта, согласованной сторонами, возможно лишь в случаях, предусмотренных договором, и только при существенном изменении обстоятельств. Однако это возможно не позднее, чем за 10 дней до начала туристского путешествия в случае, если его продолжительность составляет более 10 дней; за 5 дней до начала туристской поездки в случае, если ее продолжительность составляет от 2 до 10 дней; за 48 часов до начала туристской поездки в случае, если ее продолжительность составляет один день. При этом увеличение цены туристского продукта не может превышать 5% его первоначальной стоимости. В случае превышения цены туристского продукта более чем на 5% турист имеет право отказаться от исполнения договора, а туроператор (турагент) обязан вернуть ему все ранее уплаченные средства.

Туроператор (турагент) может в договоре с туристом ограничить свою ответственность размером двойной платы стоимости туристского продукта (туристских услуг), если туроператор (турагент) несет перед туристом личную ответственность за ущерб, возникший в результате действий (бездействия) одного из исполнителей услуг, обусловленных договором.

Права и обязанности, ответственность сторон и другие условия договора между туроператором и турагентом определяются в соответствии с общими положениями об агентских договорах, если иное не предусмотрено договором между ними.

Документом, подтверждающим факт оплаты покупателем приобретенной услуги за наличные, является квитанция к приходному ордеру, которая должна содержать ссылки на номер договора. При безналичной форме оплаты туристской поездки документом, подтверждающим оплату, является копия платежного поручения с отметкой банка покупателя об исполнении.

В момент бронирования клиент выплачивает залог (предоплату), а остальная сумма вносится на усмотрение организатора за несколько дней до начала поездки. В момент бронирования клиент может оговорить дополнительные условия или требования. В специальных условиях в обязательном порядке обсуждаются все изменения, вносимые организатором в турпакет, по сравнению с его описанием в каталоге. В случае если клиент по каким-либо причинам не может воспользоваться купленным турпакетом, он может перепродать контракт третьему лицу, если это удовлетворяет всем требованиям, необходимым для путешествия. В контракте также оговариваются условия отказа от поездки без уплаты штрафных санкций. К этим условиям относятся: повышение цены турпакета более чем на 5%, а также существенные изменения содержания тура со стороны организатора, не принимаемые клиентом. В этом случае клиент имеет право на альтернативные варианты путешествия, к которым относятся: путешествия с аналогичным набором услуг, а если таковые отсутствуют, то турпакеты более высокого качества (без оплаты разницы в цене) или более низкого качества, но с возмещением ценовой разницы.

Организатор и продавец турпакета освобождаются от ответственности при изменении контракта, если невыполнение обязательств произошло по вине (инициативе) самого клиента, третьего лица, не причастного к предоставлению оговоренных в контракте услуг, или по причине форс-мажора. Клиент, кроме того, имеет право подать жалобу организатору или продавцу тура в письменной форме (заказным письмом) в течение десяти рабочих дней с момента своего возвращения в пункт отправления.

Полная стоимость тура рассчитывается на основе базовой цены, к которой добавляются доплаты за услуги, выбранные дополнительно, и вычитаются возможные скидки.

Скидки с базовой цены предоставляются детям в зависимости от возраста и условий проживания. Доплата к базовой цене проводится за дополнительные услуги, предоставленные на выбор, в том числе за тип питания, более удобное размещение, вид на море, балкон. При этом базовая цена, как правило, предусматривает размещение во внутренней каюте судна. Указанные доплаты берутся отдельно с каждого туриста.

В ряде стран мира приняты законодательные акты (или другие нормативные документы) по защите потребителя туристской услуги от ненадлежащего исполнения туроператором оговоренных условий путешествия. К наиболее известным принадлежит «Франкфуртская таблица» по снижению цен за поездку (приложение 5). В ней рассматривается

снижение (уменьшение) стоимости услуг размещения, питания, транспортных и других в зависимости от соблюдения условий договора продавцом.

Как правило, незначительный ущерб при рассмотрении жалоб в расчет не берется. Однако при значительном ущербе процентная норма снижения берется с полной цены тура, при наличии недостатков по нескольким позициям проценты норм суммируются. При существенных нарушениях обязательств со стороны туроператора, туристу может быть возвращена сумма, превышающая процентную норму, установленную «Франкфуртской таблицей», в зависимости от конкретного содержания договора (контракта).

Договор на туристское обслуживание может заключаться путем выдачи ваучера (приложение б).

В практике международного туризма документом, подтверждающим в местах (странах) пребывания на маршруте поездки право туриста на получение услуг, входящих в тур, является ваучер. Бланк и форма заполнения ваучера должны быть согласованы с контрагентами продавца. Ваучер должен быть составлен на языке страны направления и на английском языке или на языке страны пребывания. Выдается туристу в двух экземплярах до начала поездки. Один экземпляр после предъявления вручается агенту по приему или представителю контрагента продавца, а второй остается у туриста.

Ваучер - это форма письменного договора на туристическое или экскурсионное обслуживание. Но при предоставлении туристу отдельной услуги (комплекса услуг), что подтверждается другим, чем ваучер, документом, применение ваучера не обязательно. Таким образом, у туроператора (турагента) имеется право выбора формы договора о туристском обслуживании: договор о предоставлении услуг в письменной (электронной) форме или договор в форме ваучера, являющейся бланком строгой отчетности. По требованию туриста, путешествующего в составе группы, ваучер ему может быть оформлен индивидуально. Если ваучер оформляется в электронном варианте, его тоже необходимо оформить и в бумажном варианте, при этом оба варианта хранятся у туроператора (турагента) и по требованию туриста заменяются бумажным вариантом.

Ваучер - документ, который является основой и гарантией для получения туристом оплаченной услуги или комплекса услуг у субъекта туристской деятельности, который предоставляет данные услуги.

В случае заказа туристом услуг у разных субъектов туристской деятельности турист получает ваучеры в количестве, пропорциональном количеству субъектов туристской деятельности.

При заключении субъектами туристской деятельности соглашений (контрактов), которыми предусмотрено применение ваучеров как формы договора о предоставлении туристских услуг, образцы ваучеров являются приложениями к вышеупомянутым соглашениям (контрактам).

Бланки ваучера заполняются при предоставлении услуг на территории Российской Федерации на государственном языке или на региональных

языках, а при предоставлении услуг за пределами Российской Федерации - языке, предусмотренном по контракту. Ответственность за качество и разборчивость заполнения бланка ваучера несет субъект туристской деятельности - владелец ваучера.

При заполнении бланка ваучера указание всех данных, предусмотренных законодательством Российской Федерации, является обязательным, а именно:

- серия и номер бланка ваучера;
- наименование и местонахождение субъекта туристской деятельности, реализующего услуги, номер его лицензии;
- наименование, местонахождение и номер телефона субъекта туристской деятельности, который предоставляет услуги;
- размер финансового обеспечения туроператора (турагента);
- фамилия и имя туриста (при групповой поездке - фамилия и имя руководителя группы, численность группы с добавлением списка туристов, заверенного печатью субъекта туристической деятельности, который выдает ваучер);
- сроки предоставления и виды туристских услуг, их общая стоимость;
- название, адрес, номер телефона объекта размещения, его тип и категория, режим питания;
- дополнительные данные, обусловленные характером соглашения, составом группы, которые необходимы для обслуживания туристов;
- дата выдачи ваучера.

Все экземпляры ваучера заверяются подписью руководителя субъекта туристской деятельности и скрепляются печатью. При этом он является документом строгой отчетности.

3.3.3. Основы морского страхования

Отличительной особенностью круизной поездки, как уже отмечалось ранее, является тот факт, что турист именно на транспортном средстве - океанском лайнере, речном теплоходе, яхте, паруснике или пароме, проводит большую часть времени. На судне организуются питание, развлечения, предлагаются различные оздоровительные программы. На берег турист сходит для посещения города, исторических мест, а затем вновь возвращается на судно, чтобы отправиться дальше.

Итак, в отличие от наземного туризма, где основными факторами опасности являются: необходимость кратковременного перемещения на транспорте; болезни, которые можно подхватить в пути; возможность потерять свое имущество, в круизе основным источником повышенной опасности является именно судно. Причем риски не уменьшаются при уменьшении размера транспортного средства. Риски получить травму, потерять свое имущество одинаковы как на яхте, так и на лайнере-гиганте, причем в последнем случае вероятность наступления рискованного события может быть даже меньше, так как большие океанские круизные суда имеют внутреннюю службу безопасности, оснащены новейшей системой навигации

и предотвращения аварий. Кроме того, риски, связанные с круизами, в большинстве случаев носят массовый характер (гибель экипажа и пассажиров, аварии судна, пищевые отравления, пользования некачественной питьевой водой), что влечет за собой вероятность нанесения судовладельцам и организаторам круиза больших убытков. Таким образом, наличие разного рода и масштаба опасностей, сопровождающих путешественников на круизном судне, обуславливают необходимость использования в практике круизного бизнеса некоторых видов морского страхования, а именно:

- страхование собственно морского / речного судна (корпуса, машин и механизмов различного назначения) при эксплуатации, ремонте и даже строительстве;

- страхование потери дохода судовладельца;

- страхование экипажей судов и пассажиров от несчастных случаев, страхование жизни, потери трудоспособности, медицинских расходов;

- страхование судов маломерного флота, катеров, яхт, лодок;

- страхование судовладельцев и судоводителей перед третьими лицами.

Страхование средств водного транспорта - это совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страхователя по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации ущерба, нанесенного объекту страхования. При этом объектом страхования являются имущественные интересы лица, о страховании которого заключен договор (застрахованного лица), связанные с владением, использованием, распоряжением водным судном, вследствие повреждения или уничтожения (угона, кражи) средства водного транспорта, включая моторы, такелаж, внутреннюю отделку, оборудование и др.

Обязательные требования страхования судов содержатся в международных конвенциях и других документах, которые регулируют мореплавание. В нашей стране действует «Кодекс торгового мореплавания», в котором содержатся нормы, касающиеся общей аварии, как одного из главных рисков в морском страховании.

Страховые компании предлагают следующие услуги в сфере морского страхования:

- страхование ответственности морского перевозчика по возмещению убытков, причиненных пассажирам, багажу, почте, грузу, другим пользователям водного транспорта и третьим лицам;

- страхование объектов водного транспорта;

- страхование ответственности морского судовладельца;

- сюрвеерский обзор.

Объектами страхования, в соответствии с «Кодексом торгового мореплавания», являются суда любого размера, типа и стоимости. В частности: сухогрузы, танкеры, пассажирские суда, рыболовные, научно-исследовательские, плавкраны, плавучие буровые установки, яхты и другие.

Традиционно предлагаются программы страхования по следующим видам.

С ответственностью за все виды риска. При страховании по условию «с ответственностью за все виды риска» возмещаются:

- убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, произошедшие по любой причине, кроме особых случаев;
- убытки, расходы и взносы по общей аварии;
- все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

С ответственностью за частичную аварию. При страховании по условию «с ответственностью за частичную аварию» возмещаются:

- убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря или других стихийных бедствий; крушения или столкновения судов; удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, провала мостов, взрыва, повреждения судна льдом, подмочки забортной водой, а также мер, принятых для спасения или тушения пожара;

- убытки вследствие пропажи судна без вести;
- убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке, выгрузке груза и приеме судном топлива;

- убытки, расходы и взносы по общей аварии;
- все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению убытка и установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. При страховании по условию «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения» возмещаются:

- убытки от полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря или других стихийных бедствий, крушения или столкновения судов между собой, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, провала мостов, взрыва, повреждения судна льдом, подмочки забортной водой, а также мер, принятых для спасения или тушения пожара;

- убытки вследствие пропажи судна без вести;
- убытки от полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке, выгрузке груза и приеме судном топлива;

- убытки от повреждения груза вследствие катастрофы или столкновения судов между собой или с любым неподвижным или плавучим предметом, включая лед, пожара или взрыва на судне, посадки судна на мель;

- убытки, расходы и взносы по общей аварии;
- все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению груза, а также по уменьшению убытка и установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

Например, одна из страховых компаний проводит страхование на основании базовых тарифов приведенных в табл. 3.1:

Таблица 3.1

Базовые страховые тарифы страхования средств водного транспорта малого тоннажа на 1 год (в процентах от страховой суммы)

Вариант страхования	Тариф (%)
с ответственностью за гибель и повреждения судна	0,8-1,5
с ответственностью за повреждение судна	0,7-1,5
с ответственностью только за полную гибель судна, включая расходы по спасению	0,55-1,3

Стоимость страхования судов зависит от таких факторов, как:

- тип транспортного средства;
- возраст;
- стоимость;
- район и особенности эксплуатации;
- срок страхования.

Особые виды страхования осуществляются в сфере морской перевозки пассажиров и туристов в международных круизных рейсах. Эти вопросы регулируются Афинской конвенцией, о которой говорилось выше. В Конвенции даны некоторые определения, а именно:

а) «перевозчик» означает лицо, с которым или от имени которого заключен договор перевозки, независимо от того, осуществляется ли фактически перевозка им самим или заменяющим перевозчиком;

б) «заменяющий перевозчик» означает лицо, иное, чем перевозчик, которое, будучи владельцем, фрахтователем или оператором судна, фактически осуществляет всю перевозку или ее часть;

в) «договор перевозки» означает заключенный перевозчиком или от его имени договор о перевозке пассажира или, в соответствующем случае, пассажира и его багажа;

г) «судно» означает только морское судно, за исключением судна на воздушной подушке;

д) «пассажир» означает любое лицо, которое перевозится на судне по договору перевозки или с согласия перевозчика для сопровождения автомашины или живых животных, являющихся предметом договора перевозки грузов, не регулируемого настоящей Конвенцией;

е) «багаж» означает любой предмет или автомашину, перевозимые перевозчиком по договору перевозки, за исключением вещей или автомашин, перевозимых по договору фрахтования, коносамента или иного договора, относящегося главным образом к перевозке грузов, и живых животных;

ж) «каютный багаж» означает багаж, который находится в каюте пассажира или иным образом находится в его владении, под его охраной или его контролем. Каютный багаж включает багаж, пассажир, который хранит в своей автомашине или на ней;

з) «утрата или повреждение багажа» включает материальный ущерб, причиненный тем, что багаж не был выдан пассажиру в разумный срок после прибытия судна, на котором багаж перевозился или должен был перевозиться, но не включает задержки, вызванные трудовыми конфликтами.

«Международная перевозка» означает любую перевозку, при которой в соответствии с договором перевозки место отправления и место назначения расположены в двух различных государствах либо в одном государстве, если согласно договору перевозки или предусмотренному рейсу промежуточный порт захода находится в другом государстве.

В соответствии с Конвенцией перевозчик отвечает за ущерб, причиненный в результате смерти пассажира или нанесения ему телесного повреждения, а также в результате утраты или повреждения багажа, если происшествие, вследствие которого был причинен ущерб, произошло во время перевозки и явилось следствием вины или небрежности перевозчика, его служащих или агентов, действовавших в пределах своих служебных обязанностей.

Бремя доказывания того, что происшествие, вследствие которого был причинен ущерб, произошло во время перевозки, а также бремя доказывания размера ущерба возлагается на истца. Вина или небрежность перевозчика, его служащих или агентов, действовавших в пределах их служебных обязанностей, предполагается, поскольку не доказано обратное, если смерть или телесные повреждения пассажира либо утрата или повреждение каютного багажа произошли в результате или в связи с кораблекрушением, столкновением, посадкой на мель, взрывом или пожаром или недостатками судна. При утрате или повреждении иного багажа такая вина или небрежность предполагается, поскольку не доказано обратное, независимо от характера происшествия, вызвавшего утрату или повреждение багажа. Во всех остальных случаях бремя доказывания вины или небрежности лежит на истце.

Если осуществление перевозки или ее части поручено заменяющему перевозчику, перевозчик тем не менее остается ответственным, в соответствии с положениями Конвенции, за всю перевозку. Вместе с тем заменяющий перевозчик несет ответственность и имеет права, предусмотренные положениями Конвенции, в отношении части перевозки, осуществляемой им самим. В отношении перевозки, осуществляемой заменяющим перевозчиком, перевозчик несет ответственность за действия и упущения заменяющего перевозчика, а также его служащих и агентов, действовавших в пределах их служебных обязанностей. Любое специальное соглашение о том, что заменяющий перевозчик принимает на себя ответственность, не возложенную на него Конвенцией, или отказывается от прав, предоставляемых Конвенцией, имеет силу только по его явно выраженному в письменной форме согласию на это. Когда перевозчик и заменяющий перевозчик несут ответственность, и в той мере, в какой они несут ответственность, они отвечают солидарно.

Перевозчик не отвечает за утрату и повреждение денег, ценных бумаг, золота, изделий из серебра, драгоценностей, украшений, произведений искусства или других ценностей, за исключением случая, когда такие ценности были сданы на хранение перевозчику, который согласился их сохранять в безопасности.

Если перевозчик докажет, что вина или небрежность пассажира стали причиной или способствовали его смерти, телесному повреждению или потере или повреждению его багажа, суд, рассматривающий дело, может в соответствии с положениями законодательства страны суда освободить перевозчика от ответственности полностью или частично.

За реализацию обусловленных рисков событий перевозчик несет ответственность в пределах определенных сумм, а именно:

- в случае смерти пассажира или причинения ему телесного повреждения - не выше 46666 расчетных единиц (СПЗ) в отношении перевозки в целом. Однако в национальном законодательстве любого государства-участника Конвенции, для перевозчиков, принадлежащих к такому государству, может быть установлен более высокий предел ответственности за каждого потерпевшего;

- за утрату или повреждение каютного багажа - не выше 833 расчетных единиц на пассажира в отношении перевозки в целом;

- за утрату или повреждение автомашин, включая весь багаж, перевозимый в машине или на ней, - не выше 3333 расчетных единиц за автомашину в отношении перевозки в целом.

- за утрату или повреждение иного багажа - не выше 1200 расчетных единиц на пассажира в отношении перевозки в целом.

Перевозчик и пассажир могут путем точно выраженного письменного соглашения установить более высокие пределы ответственности, чем те, которые предусмотрены в Конвенции.

Перевозчик, служащий и агент перевозчика или заменяющего перевозчика не вправе воспользоваться этими пределами ответственности, если доказано, что ущерб возник в результате действий или упущений этих лиц, совершенных либо с намерением причинить вред, или по самонадеянности, с сознанием возможного причинения ущерба.

Любое требование о возмещении ущерба, вызванного смертью пассажира, нанесением ему телесного повреждения либо утратой или повреждением его багажа, может быть предъявлено к перевозчику или заменяющего перевозчика только на основании Конвенции. Процедура такова.

Пассажир должен направить письменное уведомление перевозчику или его агенту:

- а) в случае явного повреждения багажа: в отношении каютного багажа - до или в момент высадки пассажира; в отношении иного багажа - до или в момент его выдачи;

б) в случае потери багажа или повреждения багажа, которое не является явным, - в течение пятнадцати дней со дня высадки или со дня выдачи багажа или с того момента, когда он должен был быть выдан.

Если пассажир не выполнил этих требований, то предполагается, поскольку не доказано обратное, что пассажир получил свой багаж неповрежденным.

К любому требованию о возмещении вреда, причиненного смертью пассажира, нанесением ему телесного повреждения либо утратой или повреждением багажа, применяется срок исковой давности в два года. Срок исковой давности исчисляется:

а) в случае причинения телесного повреждения - со дня высадки пассажира на берег;

б) в случае смерти, происшедшей во время перевозки, - с того дня, когда пассажир должен был высадиться на берег, а в случае причинения при перевозке повреждение, повлекшее смерть пассажира после его высадки на берег, - со дня смерти, при условии, что этот срок не превышает трех лет со дня высадки;

в) в случае утраты или повреждения багажа - со дня выгрузки багажа или со дня, когда багаж должен был выгружен, в зависимости от того, какая из этих дат является более поздней.

Любое условие договора, применяемое к возникновению события, ставшего причиной смерти пассажира или нанесения ему телесного повреждения или утраты или повреждения багажа, и имеющее целью освободить перевозчика от ответственности перед пассажиром или установить меньший, чем в Конвенции, предел ответственности, а также любое условие, целью которого является перенос бремени доказывания, лежащего на перевозчике является недействительным. Но недействительность этого условия не влечет недействительности договора перевозки.

Если вернуться к практике отечественного морского страхования, то одна из страховых компаний осуществляет страхование судов от следующих рисков:

- гибель водного транспортного средства;
- повреждения корпуса судна, механизмов, машин и оборудования;
- пропажа судна без вести;
- расходы по спасению судна;
- расходы по предотвращению, уменьшению размера ущерба.

Договор страхования может быть заключен:

- на срок до года, год и более;
- на конкретный рейс.

Страховая сумма устанавливается по соглашению между страхователем и страховой компанией в размере, не превышающем страховую стоимость судна (стоимость аналогичного судна по средним ценам мирового рынка, действующей на момент заключения договора страхования).

В пределах страховой суммы возмещаются расходы страхователя:

- по устранению повреждения судна;
- необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению, предотвращению, уменьшению и установлению размера убытка;
- убытки, расходы и взносы по общей аварии;
- убытки, которые страхователь обязан уплатить владельцу другого судна вследствие столкновения судов;
- убытки, которые страхователь обязан уплатить третьим лицам вследствие повреждения судном любого плавучего, недвижимого или иного объекта.

Вопросы для размышления, самопроверки, повторения.

1. Дайте характеристику туризму и туристской деятельности.
2. Чем туристская деятельность отличается от экскурсионной?
3. Какие основные функции туризма?
4. Что такое круиз? Назовите основные особенности морского путешествия от сухопутного.
5. Как классифицируются круизный отдых и круизные туристы?
6. Какие преимущества и недостатки круизов?
7. Коротко охарактеризуйте типы туристов.
8. Поясните основные мотивы выбора круизных путешествий.
9. Какие основные положения КТМ РФ в сфере пассажирских перевозок?
10. Дайте характеристику договору морского круиза.
11. Какие основные обязанности и права капитана круизного судна?
12. Какие виды договоров могут заключаться между контрагентами? Что такое туристский ваучер?
13. Дайте характеристику договору на туристское обслуживание.
14. Какие основные права и обязанности туриста и туроператора по договору на туристское обслуживание?
15. Охарактеризуйте «Франкфуртскую таблицу».
16. Обоснуйте необходимость применения страхования в круизах.
17. Как происходит регулирование вопросов страхования пассажиров согласно Афинской конвенции?

Литература: [5, 7, 10, 12, 14, 15, 19, 22, 26, 28, 32, 40, 47].

ТЕМА 4. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ КРУИЗНЫХ СУДОВ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПОРТАХ.

В 1965 г. вступила в силу Конвенция об облегчении международного морского судоходства, в которой содержится определение понятия «судов, предназначенных для круизов». Это суда для международных путешествий, осуществляющие перевозки пассажиров, участников коллективных программ, которые размещены на борту с целью запланированных туристских посещений одного или больше портов, и на которых при плавании большей частью не происходит посадка или высадка других каких-либо пассажиров.

Этой же Конвенцией государственный контроль за судами, посещающими те или иные порты, возлагается на таможенные службы.

Координацию взаимоотношений между государственными контролирующими службами и судовладельцами обеспечивают морские агенты.

План изложения и усвоения материала

- 4.1. Организация таможенного контроля.
- 4.2. Общие вопросы организации работы портовых властей.
- 4.3. Понятие «морской агент». Его взаимодействие с туристскими компаниями.
- 4.4. Организационная работа морского агента до подхода круизного судна.
- 4.5. Документальное оформление прихода.
- 4.6. Некоторые особенности документального оформления отхода.
- 4.7. Организационные работы по бункеровке судов пресной водой.
- 4.8. Оказание медицинской помощи пассажирам и членам экипажа.

Ключевые понятия и термины

- агент	- свободная практика
- агент-брокер	- судовладелец
- агентские отношения	- судовой агент
- букирование	- таможня
- договорные партнеры	- таможенный контроль
- ИМО	- трансфер
- кларирование	- тревэл-агенты
- комиссия	- турагент
- морской агент	- туроператор
- официальные власти	- туры
- принципал	- формальности
- рекреация	- фрахтователь

4.1. Организация таможенного контроля.

Положения об особенностях порядка осуществления таможенного контроля за морскими круизными судами содержатся в Приложении «С» Раздела 3 Конвенции об облегчении международного морского судоходства 1965 г. (Конвенция ИМО).

Эта Конвенция является важным международным документом, регламентирующим порядок захода на таможенную территорию, пребывание на ней и выхода за ее пределы морских круизных судов. Конвенцией предусмотрено, что местные власти должны разрешать круизному судну свободную практику по радио, если санитарные власти планируемого порта прибытия на основании сведений, полученных от судна до его прибытия, решат, что его прибытие не приведет к ввозу или распространению болезней, которые требуют карантина.

Для круизных судов такие документы, как Общая декларация, Список пассажиров и Список экипажа должны требоваться только в первом порту захода и в последнем порту отхода из любой страны в случаях отсутствия изменений в условиях рейса.

Заявление о судовых запасах и заявление о личном имуществе команды для таких судов должны требоваться только в первом порту захода в страну.

Паспорта или другие официальные документы, удостоверяющие личность, должны все время оставаться у круизных пассажиров.

Конвенцией ИМО рекомендуется в случаях, когда стоянка круизного судна не превышает 72 часов, выпускать пассажиров на берег без визы, за исключением особых случаев, определяемых государственными властями.

Власти страны пребывания судна не должны задерживать круизных пассажиров при проведении формальностей.

В случаях захода круизного судна в несколько портов одной страны, местные власти должны проверять пассажиров, как правило, только в первом порту захода и в последнем во время убытия.

Для содействия высадки пассажиров без задержек, Конвенция ИМО рекомендует проведение на борту круизного судна до его прихода в порт самостоятельного внутреннего контроля.

Этой же Конвенцией рекомендуется властям страны пребывания применять минимальные формальности к круизным пассажирам в случае их высадки в одном порту и посадки на то же судно в той же стране в другом порту, как и к пассажирам, которые высаживаются и возвращаются на то же судно в том же порту.

Конвенция ИМО так же устанавливает, что в период стоянки судна в порту на нем может осуществляться для круизных пассажиров беспроцентная продажа товаров из судовых припасов. Также, от круизных пассажиров не следует требовать таможенного заявления (декларации) в письменной форме, и они не должны подвергаться каким-либо валютным ограничениям (по возможности и с учетом требований национального законодательства).

Также, государственные власти не должны настаивать на обязательном заполнении таких сведений в Списке пассажиров, как национальность, дата и место рождения, порт посадки, порт высадки (за исключение случаев, когда контроль пассажиров базируется исключительно на Списке пассажиров).

Таможенным законодательством Российской Федерации определены некоторые особенности проведения таможенного контроля иностранных круизных судов. Несмотря на то, что иностранные круизные суда по прибытии из-за границы оформляются в упрощенном порядке документально, таможенный контроль пассажиров и членов экипажа осуществляется по декларации о личных вещах.

Таможенный контроль пассажиров и членов экипажа осуществляется, как правило, в досмотровом зале пассажирского комплекса. В отдельных случаях, при условии выполнения режимных мероприятий, такой контроль может осуществляться непосредственно возле борта судна. В этом случае, при необходимости проведения углубленного контроля, в том числе с применением технических средств таможенного контроля или личного досмотра, пассажиры могут быть приглашены таможенным инспектором в досмотровый зал. Имеются и другие особенности контроля, о которых речь пойдет в следующих разделах.

В данном случае необходимо знать, что нормативных документах Федеральной таможенной службы Российской Федерации пока еще не учтены все особенности осуществления таможенного контроля, предусмотренные Конвенцией ИМО.

4.2. Общие вопросы организации работы портовых властей.

Очень важным моментом в организации приема круизных судов в отечественных портах является организация и порядок работы официальных властей. Как правило, администрация иностранных пассажирских судов отмечает высокий профессионализм и доброжелательность членов комиссии, в ялтинском порту, в частности. В настоящее время работа организована так, что проходит не более 15-25 минут с момента подъема комиссии на борт судна до выдачи разрешения на высадку пассажиров для участия в береговых экскурсионных программах. Однако, дальнейшая работа комиссии с судовыми документами и по решению ряда процедурных вопросов оставляет желать лучшего. Во-первых, молчаливое недоумение судовой администрации вызывает количественный состав комиссии: как правило, не менее 10-12 человек. Кроме морского агента, это представители санитарно-карантинного отдела порта, пограничной (иммиграционной) службы (2-3 чел.), таможенники (2-3 чел.), сотрудники ветеринарного и фитосанитарного контроля, экологической службы и др. Специалистами и учеными неоднократно поднимался вопрос перед официальными органами о необходимости сокращения количественного состава комиссии, тем более что имеется ряд документов (как международных, так и

внутригосударственных), которые рекомендуют организовывать наиболее благоприятный режим приема круизных судов.

Еще в 1993 г. РФ ратифицировала Конвенцию по облегчению международного круизного судоходства (FAL-65, Лондон, 1965 год). Конвенция обязательна для выполнения как администрацией судов, заходящих в порт, так и для государственных организаций, осуществляющих санитарный, ветеринарный и фитосанитарный контроль. Как уже говорилось выше, в соответствующем разделе Конвенции определено: «Государственным властям следует, когда это возможно, по радио разрешать судну свободную практику, если санитарные власти предполагаемого порта захода на основании полученных от него сведений сочтут, что заход не повлечет за собой завоза или распространения карантинной болезни». Политики предоставления «свободной практики» по радио на основании данных, сообщенных капитанами, придерживаются санитарно-карантинные власти многих стран мира, за исключением некоторых стран СНГ. В каждом национальном порту захода на борт круизного судна поднимается целая бригада контролирующих служб. Складывается впечатление, что все без исключения страны, из которых следуют пассажирские суда, являются карантинно-опасными, пытающимися завести различные болезни в нашу благополучную в карантинном отношении страну.

Не вызывает сомнений, что имеется необходимость осуществлять санитарный и другие виды контроля при пересечении круизными судами государственной границы. Такой контроль необходим и, возможно, в полном объеме при заходе судна в первый отечественный порт. Однако нельзя согласиться с тем, что так уж необходим повторный контроль судна службами СКО, ветеринарной, фитосанитарной, экологической после всего лишь 8-12-ти часового каботажного перехода из одного порта в другой.

Развитие круизного бизнеса Черноморских портов северного Причерноморья предьявляет все более сложные задачи соответствующим службам по улучшению организации приема и обслуживания иностранных круизных судов. Представители крупных судоходных круизных компаний на международных встречах, в процессе текущей работы постоянно выставляют требования, связанные с необходимостью упрощения документооборота, ряда организационных и процедурных мероприятий, связанных с работой таможенных и других контролирующих органов, говорят о неоправданно сложном процессе оформления круизных судов при заходе их в некоторые Черноморские порты. С одной стороны, национальные документы, регламентирующие деятельность иммиграционной и таможенной служб, предусматривают возможность оформления круизных судов в упрощенном режиме. С другой,- бумажно-оформительский воз и ныне там. Практически ничего не сделано для сокращения количества оформляемых документов, большинство из которых являются просто формальными, не несущими информационной нагрузки бумагами, которые, однако, представители контролирующих служб должны подшить в папку с судовым делом,

руководствуясь теми же внутриведомственными инструкциями, позволяющими оформлять круизные суда в упрощенном режиме.

Здесь важно подчеркнуть важную роль морского агента. При его профессиональной работе, предшествующей заходу круизного судна в порт, а также при слаженной работе комиссии непосредственно на борту судна, эта контрольно – бумажная деятельность на качестве обслуживания пассажиров практически не сказывается, и наши гости имеют возможность своевременно выйти на берег и принять участие в экскурсионных программах.

4.3. Понятие «морской агент». Его взаимодействие с туристскими компаниями.

В отечественной и зарубежной литературе встречается множество различных названий агента, в частности: «портовый агент», «агент судовладельца», «судовой агент», «доверительное лицо судна». Но наиболее полно раскрывает сущность морского агентирования термин «морской агент». Поскольку кроме интересов судовладельца, которые являются главными для морского агента, он может также предъявлять интересы фрахтователей, отправителей, получателей груза, страховщиков и других третьих лиц.

Агент – это доверенное лицо (юридическое или физическое), совершающее определенные действия по поручению другого лица (принципала), от его имени и в его интересах.

Морской агент - физическое или юридическое лицо, обслуживающее теплоходы судоходных компаний по агентскому договору, в котором оговорены условия поручительства, хранения и подряда. Агент обеспечивает защиту интересов судовладельцев перед государственными контролирующими органами, администрацией порта, грузовладельцами и др. Агент защищает интересы судовладельца, сообщает таможенным и другим контролирующим органам о сроках прибытия судна, организует исполнение портовых формальностей и оформление документов, обеспечивает содействие в обслуживании судна. Судовладелец компенсирует агенту расходы по обслуживанию судна и выплачивает вознаграждение в размере, оговоренном агентским договором (Приложение 7). Расходы морского агента отражаются в дисбурсментском счете, предъявляемом к оплате судовладельцу.

Говоря об агентировании пассажирских судов, необходимо отметить, что предоставлением этих профессиональных услуг занимаются специальные агентские компании. Функции морских агентов, выполняемые в процессе агентирования круизных судов, будут рассмотрены ниже.

В процессе выполнения своих функций, морской агент непосредственно взаимодействует со специалистами ряда компаний, участвующих в организации туристского бизнеса. Главными их представителями в круизном судоходстве являются туроператоры и тревэл-агенты, которые по объему

полномочий относятся к специальным агентам. Часто на практике, морской агент, получив лицензию на туристскую деятельность, сам занимается вопросами, входящими в компетенцию названных компаний. Для понимания особенностей их деятельности необходимо знать:

- **туроператор** – компания, занимающаяся формированием туров (в нашем случае – круизов). Они занимаются разработкой маршрутов, привлечением пассажиров и туристов, предоставлением им всего комплекса услуг, подготовкой рекламных продуктов, резервированием и букированием мест, расчетом цен на круизы;

- реализацией туров туристам занимаются **турагенты**, в морском агентировании называемые тревэл-агентами. Сами по себе тревэл-агенты не владеют средствами обслуживания. Приобретя туры у туроператора, они продвигают и реализуют туристский продукт потребителю. Иначе говоря, тревэл-агенты выступают посредниками между предприятием туристского обслуживания, каким является туроператор, и покупателем туристской путевки – будущим пассажиром судна. За свою деятельность тревэл-агенты получают комиссионное вознаграждение, оплачиваемое туроператором.

В последние годы функции туроператоров и тревэл-агентов сильно переплелись. В практике современного обслуживания пассажирских судов они чаще всего предлагают следующие услуги:

- экскурсионные туры, оздоровительные, образовательные и рекреационные программы;
- информационная стойка, on-line услуги, аудио гид, виртуальный тур;
- пред- и посткруизное бронирование гостиниц;
- бронирование и продажа авиабилетов на рейсы местных и зарубежных компаний, продажа железнодорожных билетов;
- визовая поддержка, трансферы;
- гиды-переводчики со знанием разных иностранных языков;
- обмен валют, магазины дьюти-фри;
- паркинг, доступ ко всем объектам для туристам с повышенными потребностями.

Например, в Ялте для высадки и посадки пожилых пассажиров и инвалидов причалы были дооборудованы специальными приспособлениями. Для организации велосипедных экскурсий по Ялте организовывалось сопровождение машин Госавтоинспекции, подбирались экскурсоводы, сопровождавшие туристов на велосипедах и др.

Довольно часто в перечне предлагаемых туроператорами и тревэл-агентами услуг стало встречаться морское агентирование, растаможивание, обеспечение портовой безопасности. Со своей стороны, морские агенты, получив лицензию на право заниматься туристской деятельностью, берут на себя ответственность за выполнение функций туроператоров.

В современной практической деятельности некоторые компании совмещают функции туроператоров и тревэл-агентов, выступая по одному или нескольким направлениям как туроператор, а по другим направлениям,-

как тревэл-агент. Во избежание возможных недоразумений, морской агент должен знать, что во многих странах в сфере правового регулирования взаимоотношений между страховыми компаниями и туроператорами отсутствует запрет на изменение статуса компаний, осуществляющих реализацию туристского продукта конечным потребителям (туристам). То есть, компания может поменять статус туроператора на статус тревэл-агента, то есть вместо туроператорской деятельности (по формированию и продвижению туристского продукта) начать осуществлять турагентскую деятельность, присущую тревэл-агенту (по продвижению и реализации туристского продукта). В силу действующих в этих странах законодательства, турагент не несет ответственность по страховым полисам, проданным туроператором. Для морского агента круизного судна это означает, что в практической деятельности не исключена ситуация, когда пассажир (турист), купивший путевку у подобного тревэл-агента (выступавшего ранее в качестве туроператора), при наступлении страхового случая столкнется с трудностями при получении страхового возмещения. Соответственно, в этом случае, решением вопросов по страховому возмещению придется решать морскому агенту. Для их разрешения необходимо совершенствовать законодательство, касающееся туристской деятельности. Многие вопросы могут решаться национальными объединениями, такими, как Российский союз туриндустрии, созданный в 2002 г.

4.4. Организационная работа морского агента до подхода круизного судна.

Проведение подготовительных работ, заблаговременное предоставление необходимых и правильно оформленных документов официальным властям, проведение ряда организационных мероприятий, связанных с подготовкой к приему круизного судна является важнейшей частью работы морского агента. Стоянка круизных судов в порту, как правило, непродолжительная. Часто она ограничивается 6-8 часами. И от того, как агентом будет подготовлен комплекс мероприятий по приему судна, во многом зависит успех его профессиональной деятельности. Хорошо организованный и подготовленный прием способствует к практическому продлению полезной стоянки круизного судна, увеличению времени участия пассажиров в береговых экскурсионных программах.

Фактически мы будем вести речь о кларировании, то есть выполнении необходимых формальностей для получения разрешения на вход или выход пассажирского судна из порта. Вопросы организации кларирования достаточно хорошо освещены в трудах ученых и специалистов морского транспорта, в которых подробно изложена офисная работа агента, организация делопроизводства по планируемому судозаходу, особенности коммуникационной работы, схема документооборота, взаимоотношение с

представителями официальных властей, и другие вопросы, которые необходимо знать и уметь исполнять агенту. В настоящем разделе мы рассмотрим организацию кларирования применительно к круизным пассажирским судам, которая основана на практическом опыте деятельности автора в Ялтинском морском порту.

Документы, предоставляемые администрации порта. После получения от судна предварительной информации (дается за 48 часов и за 24 часа до подхода в порт) о предполагаемом времени подхода (ETA – expected time of arrival) в точку приема лоцмана (Pilot position) агент дает заявку на подход. Отдельная заявка, по той же форме, предоставляется в таможенную службу. Образцы форм заявок и других, подаваемых в порт документов, приведены в приложении 8. Также подаются заявки на бункеровку судна водой и снятие сухого мусора. Следует отметить, что согласно существующим правилам, в курортных городах с пассажирских судов принимается только сухой мусор непищевого происхождения. Пищевые отходы сдавать на берег запрещено.

Особо необходимо отметить необходимость проведения своевременных предварительных действий для обеспечения бункеровки судна водой. Согласно действующим требованиям, в заявке необходимо указать не только потребное количество воды, но и адрес местонахождения судовладельца.

Кроме того, таможенному брокеру, им может выступать и работник порта, дополнительно для оформления таможенной декларации на бункеровку водой, необходимо представить следующие документы:

- свидетельство о праве собственности на судно, в котором указаны адрес судовладельца и флаг судна;
- копию судовой заявки на бункеровку водой с переводом на русский язык;
- договор агентирования между судовладельцем и агентской компанией;
- договор агентской компании с портом;
- справку банка об открытии валютного счета агентской компании;
- свидетельство о государственной регистрации юридического лица;
- справку управления статистики о включении агентства в единый государственный реестр;
- свидетельство плательщика налога на добавленную стоимость.

Периодически таможенным брокером могут запрашиваться и другие документы, без предоставления которых возникают проблемы с оформлением таможенной декларации, что в свою очередь может препятствовать своевременному началу бункеровки судна пресной водой. Некоторые проблемы, связанные с организацией бункеровки пассажирских судов пресной водой, нами будет более подробно рассмотрено ниже.

Не позже, чем за сутки до подхода судна в порт, в соответствии с требованием Кодекса ОСПС, агент должен предоставить в службу морской безопасности порта предварительную информацию судна о судовом уровне безопасности (Ship pre-arrival security information form), в которой также отражаются уровни безопасности (Security level), установленные в десяти

последних портах захода судна (Приложение 8).

В некоторых портах служба капитана порта требует предварительного представления копий следующих судовых документов:

- «Международное мерительное свидетельство» (International Tonnage Certificate);
- «Международное свидетельство о грузовой марке» (International Load Line Certificate);
- «Свидетельство о безопасности пассажирского судна» (Passenger Ship Safety Certificate);
- «Международное свидетельство о предотвращении загрязнения нефтью» (International Oil Pollution Prevention Certificate);
- «Международное свидетельство о предотвращении загрязнения сточными водами» (International Sewage Pollution Prevention Certificate);
- «Классификационные свидетельства» (Classification Certificates);
- «Свидетельство о минимальном составе экипажа» (Minimum Safe Manning Certificate);
- «Свидетельство об управлении безопасностью» (Safety Management Certificate);
- «Документ о соответствии судоходной компании требованиям МКУБ (Document of Compliance).

Однако, зачастую бывает достаточно предоставить в службу капитана порта описи (списки) судовых документов с указанием сроков их действия (Приложение 9).

Пограничникам (в иммиграционную службу) представляют предварительно: «Судовую роль» (Crew List) и «Пассажирский манифест» (список пассажиров) (Passenger List). Здесь имеются определенные сложности. Согласно требованиям иммиграционных властей списки должны представляться заблаговременно за 5-6 дней до подхода судна в порт. Однако, учитывая частоту заходов круизных судов в порты (практически ежедневно), в этих предварительных списках возможны изменения (кто-то списался с судна, кто-то, наоборот, зашел на борт). Поэтому крайне необходимо добиться от администрации судна представления окончательных списков за сутки до подхода судна, чтобы быть уверенным, что никаких изменений больше не произойдет и не будет необходимости иммиграционным службам выполнять функции проверки членов экипажа и пассажиров, не включенных в предварительные списки. Такая работа требует времени, а его у агента пассажирского судна, как мы уже говорили, мало. Все пассажиры стремятся выйти на берег как можно скорее.

В санитарно-карантинный отдел порта (СКО) необходимо также предоставлять предварительную информацию. Следует отметить, что сотрудники СКО за прошедшие ряд последних лет значительно усилили требования по санитарному контролю заходящих в украинские порты иностранных судов. Как бы не относились агенты к целесообразности этих требований, но их необходимо, безусловно, выполнять. По крайней мере, до

тех пор, пока не будут приняты официальные к ним изменения.

До подхода круизного судна в порт агент должен предоставить в СКО порта, согласно требованиям заключенного договора, кроме информации о времени прибытия судна и эпидемиологическом благополучии на борту, сведения о технической оснащённости судна оборудованием для предотвращения загрязнения окружающей среды, указать порт отправления и порты захода за последние 4 недели. Последнее требование часто вызывает молчаливое (и не только) недоумение судовой администрации: «Какая необходимость указывать такие сведения?». Ответ один: «Требование действующей формы морской Медико-санитарной декларации (Maritime Declaration of Health)». Чтобы избежать дополнительных пререканий на борту судна по приходу его в порт (как правило, судовой врач никогда не указывает в этой декларации порты захода судна за последний месяц), желательно получить данные сведения заблаговременно до подхода судна.

В последнее время, большинство круизных судов до подхода в порт высылают агенту заполненную «Экологическую декларацию», которую необходимо передать в соответствующую **экологическую службу**, осуществляющую экологический контроль на территории порта, и контроль соблюдения правил экологической безопасности судами, заходящими в порт.

4.5. Документальное оформление прихода.

После прибытия комиссии на борт судна начинается документальное оформление прихода судна. В данном случае мы рассматриваем особенности работы комиссии только применительно к круизным пассажирским судам.

Как правило, с комиссией работает и готовит подходные документы пассажирский помощник (Crew Purser). В работе пассажирскому помощнику помогают представители его службы. Но решать все возникающие вопросы желательно непосредственно через пассажирского помощника.

Учитывая то, что работа комиссии с документами требует довольно продолжительного времени, главная задача агента перед началом документального оформления судна, решить вопрос с властями о разрешении выхода пассажиров на берег. Как правило, у членов комиссии нет возражений против такого порядка работы. Тем более что действующее положение о порядке пропуска через государственную границу предусматривает только документальное оформление круизных судов.

Поэтому, агент в первую очередь получает от пассажирского помощника приходные экземпляры Пассажирского манифеста и Судовой роли. Уточняет, соответствуют ли они спискам, предварительно высланным агенту и представленным иммиграционной службе. Если изменений нет, то, как правило, пограничники по согласованию с представителями таможни и СКО, дают «добро» на выход пассажиров. Агент может сообщить пассажирскому помощнику, что “Ship is cleared for the passengers”. При слаженной работе агента и портовых властей пассажирское судно получает свободную

практику для проведения пассажирских операций в течение 15-20 минут с момента захода членов комиссии на борт судна. Агент разъясняет пассажирскому помощнику порядок схода пассажиров на берег (каждый пассажир должен иметь на руках личный паспорт) и указать место пограничного и таможенного контроля (на морском терминале или непосредственно на борту судна).

Далее начинается работа по документальному оформлению прихода.

Здесь хотелось бы подчеркнуть, что агент должен так организовать работу комиссии, чтобы все необходимые документы члены комиссии получали только через агента. Неправильно будет выглядеть ситуация, если десяток членов комиссии будут самостоятельно пытаться выбрать из большого количества экземпляров официальных бумаг необходимые им для работы документы. При хорошей практике работа организована так: в помещении, выделенном для работы комиссии, двигается только агент и представители администрации судна. Члены комиссии удобно располагались на рабочих местах и спокойно работали, получив необходимые документы от агента.

Агент также должен заверить у пассажирского помощника некоторые документы, которые готовит самостоятельно до подхода судна. К таким документам относятся: Грузовая декларация (Cargo Declaration), Генеральная декларация по форме ИМО (General Declaration IMO Form), Генеральную декларацию для службы капитана порта с приложением списка действующих судовых документов, некоторые обязательства капитана судна, требуемые таможней.

Врачу СКО вручаются по одному экземпляру:

- Морская медико-санитарная декларация (Maritime Declaration of Health) (информация о заходах судна в порты за последние 30 дней агентом уже предоставлена в службу СКО заблаговременно);
- Генеральная декларация (General Declaration);
- Грузовая декларация (Cargo Declaration);
- Судовая роль (Crew List);
- Список пассажиров (Passenger List);
- Список судовых запасов (Ship Storey List).

В процессе работы комиссии врач СКО может провести собеседование с российскими членами экипажа (если имеются), касающееся их условий работы на судне. Затем, совместно с представителями ветеринарной и фитокарантинной служб врач СКО в сопровождении представителя судовой администрации (Provision Master) проводит осмотр камбуза и провизионных камер. Кроме того, врачи СКО, в соответствии с новыми требованиями, берут пробы питьевой и сточной (после очистки) воды для проведения последующего анализа.

Пограничникам представляются следующие документы:

- Генеральная декларация – 1 экз.;
- Грузовая декларация – 1 экз.;
- Документ, подтверждающий национальную принадлежность судна, обычно

Certificate of Nationality (Приложение 13) – 1 экз.;

- Судовая роль – 4 экз.;

- Список пассажиров – 4 экз.

Какого-либо дополнительного контроля представителями иммиграционной службы на борту судна не производится.

Основной объем документальной работы приходится на **таможенную службу**. Им представляются:

- Генеральная декларация – 2 экз.;

- Грузовая декларация – 2 экз.;

- Документ, подтверждающий национальную принадлежность судна – 1 экз.;

- Обязательство капитана о том, что судовые запасы не будут выноситься с судна на берег – 1 экз.;

- Судовая роль – 2 экз.;

- Список пассажиров – 2 экз.;

- Список судовых запасов – 2 экз.;

- Справку о судовой кассе (Money List) – 2 экз.;

- Список оружия, боеприпасов (Arm List) – 2 экз.;

- Список наркотиков, наркосодержащих препаратов и прекурсоров (Narcotic List) – 2 экз.;

- Общую таможенную информацию для экипажа (Crew Effect Declaration) – 2 экз.

Представители таможни, кроме документального оформления прихода судна, проверяют также сейф для хранения наркосодержащих препаратов в сопровождении судового врача (Ship's Doctor), и опечатывают его. Администрация судна информируется, что в случае необходимости, она имеет право использовать в лечебных целях наркосодержащие препараты с соответствующим внесением в декларацию на отход. Кроме того, проверяется место хранения оружия в сопровождении офицера безопасности (Security Officer). (Как правило, это спортивные ружья и пистолеты для стрельбы по летающим тарелочкам в открытом море. Предоставляется в качестве спортивной дополнительной услуги пассажирам в открытом море). Сейф хранения оружия также опечатывается.

После оформления приходных документов офицером таможни, один экземпляр комплекта документов вручается пассажирскому помощнику.

Представителям **пограничного карантина растений и ветеринарного карантина** вручаются по одному экземпляру следующие документы: генеральная декларация и список судовых запасов. В дальнейшем они работают совместно с врачом СКО по осмотру камбуза и провизионных камер. По окончании работы представителями всех трех служб заполняются соответствующие акты и по одному экземпляру вручаются агенту для передачи судовой администрации.

Сотрудник **экологической инспекции совместно** с судовым механиком (Ship Engineer) проверяет правильность и регулярность ведения судовых журналов по сдаче мусора (Garbage Book) и снятию нефтеостатков (Oil

Record Book), в случае необходимости вносит изменения в представленную судном заблаговременно экологическую декларацию. После проверки документов делает отметку экологической инспекции на пакете таможенных документов об экологической безопасности судна и возможности его дальнейшего выхода из порта.

После окончания документального оформления судна и схода властей на берег агент приступает к исполнению судовых заявок, а также занимается организацией подготовки документов, необходимых для оформления отхода судна. Кроме того, сойдя на берег, он вручает капитану портового надзора: заполненную генеральную декларацию с приложением списка действующих судовых документов, копию мерительного свидетельства (Tonnage Certificate), судовую роль и список пассажиров. Как правило, этих документов является достаточно для получения разрешения капитании порта для выдачи разрешения на выход судна из порта.

4.6. Некоторые особенности документального оформления отхода.

Оформление отхода пассажирского круизного судна, как правило, значительно проще, чем выполнение формальностей на отход для грузового теплохода. Рассмотрим вариант оформления на переход в территориальных водах РФ и Украины из Ялты в Севастополь или Одессу. Как правило, все документальное оформление происходит на берегу, власти на борт судна перед отходом не поднимаются.

Капитаном порта подписывается и заверяется печатью документ "Port Clearance". Акты от СКО, пограничного карантина растений и ветеринарного карантина уже агентом получены. Экологическая служба дала «добро» на выход в процессе документального оформления прихода. Если нет изменений в списках пассажиров и экипажа, пограничники оформляют переход из Ялты в Севастополь (Одессу) на полученных по приходу экземплярах Судовой роли и пассажирского манифеста. По одному экземпляру списков передается агенту для вручения судовой администрации.

Есть нюанс оформления выхода судна из порта таможенниками. До 2008 г. таможенники, так же, как и пограничники, оформляли переход судна в обычном порядке. Для такого оформления требовалось минимальное количество документов: свидетельство о праве собственности и флаге, грузовая декларация, списки пассажиров и экипажа, список судовых запасов. Правда, оформлялся еще один документ «Обязательство капитана о незаходе в иностранные порты во время плавания из Ялты в Севастополь (Одессу)». Не будем комментировать целесообразность подготовки этого документа.

Со временем таможенники прекратили практику оформления круизных судов в каботажном плавании независимо от маршрута их движения. Мотивировка проста: на каботажное плавание иностранного судна разрешение дается исключительно правительством РФ (Украины). Поэтому, в отличие от пограничной службы, таможенники документальное оформление

круизного судна на отход в следующий национальный порт выполняют, как для судна, следующего за границу.

Для документального оформления отхода агент возвращает таможенникам комплект документов, полученный администрацией судна от таможенной службы на приход с соответствующими отметками таможни. Дополнительно таможенникам представляется комплект документов в одном экземпляре, аналогичный представляемому комплекту документов на приход. Для администрации судна таможенного оформления документов не производится и какие-либо документы на судно не передаются.

Агент должен прибыть на судно не менее чем за час до отхода судна из порта, чтобы было достаточно времени оформить дисбурсментские счета и отчитаться о проделанной работе по заявкам администрации судна. После выполнения этих мероприятий, агент вручает пассажирскому помощнику акты СКО и карантинных служб, Судовую роль и Пассажирский манифест с отметками пограничников, которые должны быть представлены в следующем порту захода. “Port Clearance”- окончательный документ, вручаемый агентом пассажирскому помощнику. Этот документ подтверждает, что судно не имеет каких-либо обязательств перед портом и может беспрепятственно выходить в рейс согласно расписанию.

Об окончании документального оформления судна и его готовности к выходу в рейс после возвращения всех пассажиров на борт, агент докладывает по УКВ связи капитану портового надзора и лоцманам.

И последнее, но очень важное для агентской деятельности, действие агента после отхода судна из порта – информирование судовладельца о всех событиях, касающихся стоянки судна в порту. Как правило, в E-mail сообщении, высылаемом судовладельцу, передается следующая информация: время подхода судна на рейд, время подъема лоцмана на борт, время швартовки судна к причалу, начало работы властей, начало высадки пассажиров на берег, случаи организации медицинского обслуживания пассажиров и членов экипажа и другие важные события, происшедшие во время стоянки. Также дается информация о прибытии агента на борт судна для оформления отхода, фиксируется время прихода лоцманов на борт, указывается время окончания подготовки документов, вручение документа “Port Clearance”, время возвращения последних пассажиров на борт судна, время отшвартовки судна от причала. Такая информация очень важна для судовладельца, напрасно некоторые неопытные агенты пренебрегают такими действиями.

4.7. Организационные работы по бункеровке судов пресной водой.

Решая вопросы, связанные с улучшением организации приёма пассажиров, государственные чиновники зачастую забывают, что одновременно необходимо решать вопросы совершенствования (упрощения) комплексного обслуживания заходящих в порты круизных судов.

Пассажиры, как правило, не сталкиваются со всеми сложностями оформления в порту круизного судна. А администрация иностранных пассажирских судов нередко приходит в ужас, предъявляя для проверки контролирующим чиновникам от таможи, экологии, санитарии и многих-многих других департаментов, невероятное количество судовых документов. Естественно, сложности, связанные с документальным оформлением круизных судов в отечественных портах, не могут не оказывать негативное влияние на выборе портов страны захода при составлении перспективных графиков их работы в зарубежных судоходных компаниях.

Ранее мы уже говорили о досадных нелепостях, связанных с действием официальных портовых властей при оформлении круизов. Морским агентам и туроператорам приходится, порой, проявлять незаурядное профессиональное мастерство для того, чтобы у наших гостей оставалось чувство удовлетворённости от посещения припортовых городов и, главное, - появлялось желание вновь посетить покидаемый порт.

Как правило, иностранным пассажирским судам не требуется какое-либо мультиобъемное снабжение в портах захода. Однако далеко не каждое круизное судно может покинуть порт без пополнения запасов пресной воды, расход которой на борту пассажирского лайнера достаточно велик. Казалось бы, что может быть сложного в организации бункеровки судна пресной водой в порту? Действительно, до 2003-2004 гг. не было никаких проблем в решении этого вопроса. Судно подавало заявку агенту о необходимости бункеровки пресной водой по приходу в порт. Агент подавал заявку порту; порт информировал **(только информировал!)** соответствующую таможенную службу о планируемой бункеровке. По приходу в порт пассажирское судно получало пресную воду в необходимом количестве, а порт (и государство в его лице) получали положенное вознаграждение в свободно-конвертируемой валюте за оказанные услуги. Все было просто, эффективно, удобно и выгодно всем сторонам. И, самое главное, - логично, так как порты продают не воду (вода передаётся судну по той же самой стоимости, по которой порты приобретают ее у городского водоканала), а свои услуги по организации бункеровки. А услуги, оказываемые портами, в соответствии с действующим законодательством не подлежат какому-либо специальному таможенному оформлению.

Однако, в начале летней навигации 2004 г. таможенные органы выставили требование о необходимости оформления таможенных деклараций при организации бункеровки круизных судов пресной водой. Для такого оформления в грузовой отдел припортовой таможи требовалось представить следующие документы:

- заявку на имя начальника порта с указанием количества воды, необходимой для бункеровки судна и юридического адреса судовладельца;
- договор о взаимоотношениях между портом и агентской компанией, работающей на территории порта;

- копию письма судовладельца о номинировании агента;
- заверенный перевод письма о номинировании агента судовладельцем;
- копию заявки судна на бункеровку водой с **обязательным** указанием необходимого количества тонн;
- заверенный перевод заявки судна на бункеровку водой;
- документ, в котором указан флаг судна и местонахождение судовладельца (классификационное свидетельство соответствующего Регистра).

Как видно из выше изложенного, вновь введенная таможенными органами процедура значительно усложнила процесс организации бункеровки водой пассажирских судов и, естественно, стало затруднительно доказывать на международном рынке, что работа с круизными судами в национальных портах организована в режиме наибольшего благоприятствования. Основной проблемой в данном случае явилась не дополнительная бумажная волокита, а раздражающая судовладельца настойчивость, с которой агентирующие компании стали добиваться от капитанов судов указания в заявке конкретного количества пресной воды, необходимой для бункеровки судна в порту захода.

По ранее существующей схеме капитаны указывали в заявке только необходимость получения бункера в порту захода. По приходу судна вода подавалась на борт через береговой водопровод в максимально возможном количестве. По окончании бункеровки, перед отходом судна подписывались документы, подтверждающие количество отпущенной судну воды, судовладельцу выставлялся счёт, который оплачивался всегда своевременно и в полном объёме.

В соответствии с новыми требованиями, до начала бункеровки оформляется таможенная декларация на заявленное количество воды. После ее оформления (на бланке декларации в конце оформления насчитывается 5-6 различных таможенных печатей и штампов), с получением разрешения от соответствующей таможенной службы, начинается процесс бункеровки. Подача воды на судно останавливается после фиксации заданного количества отпущенной воды на водомере. Основная проблема здесь заключается в том, что в случае получения от судна заявки на поставку дополнительного количества воды, эту заявку практически невозможно выполнить, так как задекларированное количество воды уже выдано, а на оформление новой декларации времени не остаётся. В результате администрация круизного судна покидает порт, недовольная нерасторопностью портовых властей; порты, в свою очередь, недополучают валютные доходы, так как ввиду непродолжительного времени стоянки судна в порту, как правило, не успевают оформить декларацию на выдачу дополнительно заявленного бункера.

Несмотря на неоднократные обращения в адрес соответствующих таможенных органов с просьбой упростить систему согласования процедуры снабжения водой круизных судов, вышеописанная практика продолжается до настоящего времени. Более того, в мае 2007 г., в самом начале летней навигации, портам и агентирующим компаниям были предъявлены новые таможенные требования, еще более усложнившие процедуру декларирования

водопроводной воды (чем не новый национальный продукт, отпуск которого на иностранные суда должен находиться под особым таможенным контролем?). Согласно выставленным требованиям, агенты должны при оформлении заявки на бункеровку судна представлять в таможенные органы не номинацию от судоходной компании, а договор агентирования. В частности, в обращении Крымской региональной таможни в адрес портов и агентирующих компаний (письмо от 19.05.2007г. №1) говорится: «По результатам изучения информации, которая имеется в Номинациях и

Свидетельствах капитана, и по результатам отработки соответствующих нормативно-правовых актов и Государственной таможенной службы есть основания считать, что в Номинациях и Свидетельствах капитана не в полной мере отображаются взаимоотношения судовладельца и агента. Таким образом, они не могут использоваться как подтверждение наличия у агента полномочий по заключению или содействию заключения договоров на поставку запасов потребления на иностранные суда заграничного плавания, то есть эти документы без представления внешнеэкономического соглашения не могут быть принятыми как основание для таможенного оформления. Вывод: нормативно-правовыми актами государства предусматривается оказание услуг в области торгового мореплавания представителями судовладельца (морскими агентами) на основании договоров. Поэтому при таможенном оформлении запасов потребления на круизные суда необходимо представлять документы, которые прямо подтверждают полномочия ответственных судовых агентов и границы их полномочий».

Такие, выставленные в разгар навигации требования, мягко говоря, привели в шоковое состояние агентирующие компании. Как уже отмечалось выше, в результате многолетней успешной работы на международном круизном рынке, у многих агентских компаний сложились достаточно стабильные отношения с иностранными судовладельцами, позволяющие на протяжении многих лет работать по номинации судовладельца и избегать сложного процесса ежегодного заключения широкого агентского соглашения. Номинация фактически являлась формой такого соглашения, когда стороны, руководствуясь взаимным доверием, ограничиваются обменом письмами, подразумевая корректные взаимоотношения. Понятно, что заключить международный агентский договор в срочном порядке в ходе начавшейся навигации оказалось достаточно проблемно. И не только в техническом плане, но и в плане сохранения сложившихся нормальных деловых отношений, когда требование скорейшего заключения договора могло рассматриваться судовладельцами, как проявление недоверия со стороны агента. Учитывая, как правило, высокий международный статус зарубежных компаний – владельцев круизных судов, ситуацию можно было рассматривать как тупиковую. Во всяком случае, многие агенты на протяжении довольно длительного времени вынуждены были отказывать в бункеровке водой круизным судам. Только по ялтинскому порту объемы бункеровки водой круизных судов сократились за 8 месяцев 2007 г. на 43% по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. при

соизмеримом количестве судозаходов.

На основании вышеизложенного правомерно сделать вывод, что сложившаяся практика усложненного таможенного контроля и оформления процесса бункеровки иностранных круизных судов не только не отвечает требованиям современного международного круизного судоходства, но и снижает возможности расширения сферы услуг, оказываемых портами заходящим круизным судам. Учитывая положительный опыт в сфере организации международного круизного судоходства, на полном основании можно заявить, что организация бункеровки иностранных круизных судов в портах северного Причерноморья может и должна производиться в заявительном порядке, исключая тяжеловесные таможенные формальности. Для этого имеется и опыт хорошей практики работы наших портов и таможенных служб до 2004 г., когда бункеровка водой производилась исключительно по уведомительной заявке и не отмечено случаев несвоевременной оплаты судовладельцами полученных услуг.

Кроме того, такая организация бункеровки не противоречит требованиям действующего Таможенного кодекса, в котором говорится: «Запасы, предназначенные для потребления, перемещаемые на судах... через таможенную границу РФ в объемах, определяемых на основании установленных норм... подлежат таможенному оформлению в безлицензионном порядке без декларирования и уплаты налогов и сборов...».

4.8. Оказание медицинской помощи пассажирам и членам экипажа.

Порядок действий агента при чрезвычайных происшествиях достаточно подробно освещен в специальной литературе. Там можно найти практические рекомендации действий для агентов в случаях смерти моряков иностранных судов; порядок отправки тел погибших на родину и других трагических происшествиях. Все эти вопросы исключительно важны и порядок действий в экстремальных ситуациях должен знать каждый специалист, профессионально занимающийся агентской деятельностью. Однако такой важный вопрос, как правильная организация действий агента в случаях тяжелой болезни пассажиров и членов экипажа с целью недопущения трагического исхода не нашло надлежащего описания в специальных исследованиях и практических пособиях.

Вопрос организации списания с судна заболевших членов экипажа и пассажиров с целью их дальнейшей госпитализации не очень сложен организационно. Однако действия агента в таких случаях требуют не только вдумчивого подхода к общей организации лечения больного, но и достаточно деликатного отношения. Ведь госпитализация требуется, как правило, в случаях сложных заболеваний, и агент остается практически единственным человеком, который может и должен оказывать внимание списанному с судна больному иностранному гражданину. А организация надлежащего ухода и лечения больного, кроме всего прочего, требует определенных финансовых затрат,

зачастую довольно значительных.

При получении информации от администрации судна о необходимости списания больного члена экипажа или пассажира, агент должен официально информировать санитарно-карантинный отдел порта, иммиграционную и таможенную службы. Для списания больных необходимо получить заключение судового врача о предполагаемой болезни, в котором должно быть обязательно письменно указано, что медицинская служба судна требует госпитализации больного в береговом лечебном заведении.

При списании с судна члена экипажа агент должен получить от администрации судна также письменную гарантию о том, что все расходы по госпитализации и последующей репатриации относятся за счет судовладельца. В дальнейшем агент действует от имени судовладельца, оплачивая все необходимые затраты, связанные с лечением и репатриацией моряка. После выздоровления больного члена экипажа и отправки его на родину все расходы включаются в дополнительный дисбурсментский счет и проблемы с его оплатой, как правило, не существует.

Здесь уместно будет подчеркнуть, что агентская компания, занимающаяся агентированием круизных судов, в обязательном порядке должна иметь долгосрочный договор с городскими лечебными учреждениями, в котором оговаривается порядок госпитализации иностранных граждан и, главное, о предоставлении им надлежащим образом оборудованных больничных палат. Как бы ни было стыдно об этом говорить, но помещение больного с иностранного круизного судна в обычную палату местной городской больницы будет служить для него непосильным испытанием. При заключении договора с лечебным учреждением, очень важно выяснить, какими зарубежными страховыми обществами данное лечебное учреждение уполномочено оказывать медицинскую помощь больным при наступлении страховых случаев. Эта информация будет важна для агента при госпитализации пассажиров.

Кроме того, никогда не бывает лишним, при списании с пассажирского судна человека, требующего госпитализации, попросить администрацию предоставить пару комплектов постельного белья. Не надо этого стесняться. Первые дни организации лечения больного в отечественных лечебных заведениях бывают самыми сложными.

При госпитализации пассажира необходимо учитывать ряд специфических моментов. Во-первых, прошли те времена, когда вопросами госпитализации пассажиров занимались исключительно представительства «Интуриста». Сегодняшние туристские фирмы под разными предлогами отказываются заниматься лечением пассажиров, даже тех, которые купили туры на береговые экскурсии. Почему-то ими быстро забывается, что туроператор обязан страховать пассажиров участвующих в экскурсиях и, при необходимости, организовывать этим пассажирам надлежащее медицинское обслуживание. В этой связи агент должен быть готовым организовывать медицинскую помощь пассажирам круизных судов. Во всяком случае, по всем вопросам, связанным с оказанием медицинских услуг пассажирам, необходимостью госпитализации, в

том числе, судовая администрация предпочитает обращаться к судовому агенту. Кроме того, зачастую пассажиры путешествуют семьями, поэтому члены семьи больного (муж, жена, дети) могут изъявить желание сойти на берег вместе с заболевшим родственником. Агент в этом случае должен позаботиться об обеспечении родственников жильем на берегу. Однако в этом случае также необходимо учесть один важный момент. У некоторых пассажиров имеется страховка, согласно которой в случаях тяжелых заболеваний за ними страховая компания высылает санитарную авиацию для доставки в европейские лечебные клиники. Поэтому агент должен предупредить родственников, что санитарная авиация берет на борт только больного без объемного багажа. Родственникам придется добираться домой самостоятельно.

В этом разделе уже указывалось на необходимость определения названия страховой компании, в которой застрахован заболевший пассажир круизного судна. Этот момент в организации госпитализации пассажира является очень важным. Дело в том, что в 90-е годы прошедшего столетия многие судовладельцы брали на себя расходы по организации лечения круизных пассажиров в береговых лечебных заведениях портов захода. Во всяком случае, агенту давалось поручение судовой администрацией о включении всех расходов, связанных с лечением пассажиров в дисбурсментский счет. В настоящее время, как правило, администрация судна снимает с себя ответственность за компенсацию расходов при госпитализации заболевших пассажиров и последующей их репатриации. При списании пассажира с судна агенту указывается, что все расходы в данном случае пассажир компенсирует за счет своего страхового полиса. Страховых полисов, также как и страховых компаний обеспечивающих страхование пассажиров, имеется большое количество. Агент не может знать, за счет каких страховок в отечественных лечебных заведениях обеспечивается полноценное медицинское обслуживание по данному страховому случаю. Ведь некоторые страховые полисы нашими лечебными учреждениями не принимаются. Поэтому, чтобы не попасть в затруднительное положение по вопросу дальнейшей компенсации расходов за лечение пассажира, агент в обязательном порядке перед списанием больного пассажира с борта судна должен выяснить в дирекции круиза название и адрес зарубежной туристской фирмы, в которой данный пассажир приобретал билет на круиз. Дело в том, что независимо от имеющейся у пассажира личной страховки, каждая туристская фирма в обязательном порядке страхует жизнь и здоровье пассажиров при реализации билетов на круиз. Поэтому, если индивидуальный страховой полис пассажира не акцептуется национальным лечебным заведением, агенту необходимо связаться с туристской фирмой, реализовавшей билет на круиз. В этом случае туристская компания обеспечит возмещение расходов согласно действующим международным нормам. Эта работа достаточно хлопотная. Но если своевременно ее выполнить, получить поручительство турагентства на организацию лечения больного пассажира, то расходы агента будут компенсированы в полном объеме.

Вопросы организации госпитализации пассажиров круизных судов

рассматриваются достаточно подробно в связи с тем, что сам процесс списания больного пассажира происходит в достаточно нервной обстановке. Заявка на госпитализацию пассажира от судового врача может поступить буквально за несколько минут до планируемого отхода судна. Агенту надо успеть в сжатые сроки оформить необходимые для списания пассажира документы, собрать вещи пассажира, вызвать «Скорую помощь», информировать власти, решить ряд других организационных вопросов. Поэтому часто вопросы о наличии у пассажира страхового полиса отходят на второй план. Однако необходимо помнить, что организация медицинского обслуживания тяжелобольного иностранного пассажира требует от агента не только милосердия, но и значительных материальных затрат. Помощь больному необходимо оказывать немедленно. Но если агент не будет иметь достаточной информации о всех вариантах страхования пассажира, то это может привести к невозвратным экономическим потерям морского агентства.

Вопросы для размышления, самопроверки, повторения.

1. Охарактеризуйте основные положения Конвенции об облегчении международного морского судоходства.
2. На какие структуры возложен государственный контроль за судами, посещающими морские порты?
3. Какие подразделения входят в состав государственной комиссии?
4. Охарактеризуйте контролирующие функции подразделений, входящих в состав государственной комиссии.
5. Расшифруйте понятие «агент».
6. Расшифруйте понятие «морской агент».
7. В чем разница между туроператором и турагентом?
8. Охарактеризуйте основные обязанности морского агента, вытекающие из агентского соглашения.
9. Охарактеризуйте основные права морского агента, вытекающие из агентского соглашения.
10. Дайте характеристику функций морского агента по обслуживанию круизного судна.
11. Охарактеризуйте функции агента до прихода судна в порт.
12. Охарактеризуйте функции агента в период стоянки судна в порту.
13. Охарактеризуйте функции агента после отхода судна из порта.
14. Опишите порядок организации бункеровки судна пресной водой.
15. Охарактеризуйте функции морского агента по организации медицинского обслуживания пассажиров и членов экипажа судна.

Литература: [2, 5, 7, 9, 10, 12, 13, 15, 24, 26, 27, 31, 35, 40].

ТЕМА 5. ЯХТЕННЫЙ ТУРИЗМ

Понятие яхтенного туризма (яхтинга) можно определить, как различные виды морской туристской деятельности, включающие релаксацию, отдых, путешествия или спортивные мероприятия для отечественных или иностранных туристов, организованные на частных или коммерческих яхтах, взятых в аренду.

*Яхтинг отождествляется с **фрахтованием** различных категорий маломерных судов для организации досуга во время морского путешествия. Фрахтование любых маломерных судов, независимо от того - это роскошные или же обычные парусные яхты, высокоскоростные суда или другие плавучие средства считается высокоэффективным видом внешнеэкономической деятельности, обеспечивающим приток валюты в государство, организующего морской туризм.*

В этой связи представляется немаловажным принятию комплекса мер по развитию яхтенного туризма в Республике Крым и в Черном море в целом. Крым по своему географическому положению имеет огромную перспективу. Поэтому необходимо развитие инфраструктуры и своей ресурсной базы. Необходимо также осуществить комплекс мероприятий по составлению навигационных карт акваторий, решить вопрос о безопасности и надлежащем обустройстве яхтенных стоянок, составить карту предполагаемого размещения марин, принять меры к урегулированию вопросов пограничного и таможенного контроля, привести в порядок предполагаемые места стоянок. Также необходимо решить ряд проблем по урегулированию нормативно-правового поля, регулирующего яхтинг в РФ.

План изложения и усвоения материала

5.1. Развитие яхтенного туризма, как отдельного сегмента международного круизного судоходства.

5.2. Концептуальное предложение организации строительства яхтенной марины.

5.3. Некоторые проблемы оформления яхт заграничного плавания в Черноморских портах.

Ключевые понятия и термины

- акватория	- стоянка
- бизнес-план	- судовая роль
- марина	- фрахтование
- морской агент	- экипаж
- портопункт	- яхта круизная
- пункт пропуска	- яхтенная гавань
- список пассажиров	- яхтинг

5.1. Развитие яхтенного туризма, как отдельного сегмента международного круизного судоходства

Активное развитие морского яхтенного туризма в Средиземном море началось в середине 60-х годов прошлого столетия. Географически этот вид отдыха сосредоточен у северного побережья Средиземного моря в таких странах, как Франция, Италия и Испания, побережья Хорватии, Греции и Турции. В последние годы яхтенный туризм активно развивается в районах восточного и южного побережья Средиземного моря: Кипр, Израиль, Тунис, Мальта и др.

Постепенно развивается яхтенный туризм и на Черном море: в период с 2007 г. по 2010 г. в Крыму было обслужено порядка 316 яхт в заграничии. Однако, такие небольшие объемы обслуженных яхт в Крымских портах (для сравнения: портами Турции только в 2009 г. было обслужено 9113 иностранных яхт), ни в коей мере не соответствуют имеющимся реальным возможностям.

Вопросы стимулирования развития яхтенного туризма на Черном море, северное побережье которого имеет прекрасный потенциал для организации этого популярного вида морского туризма, учеными и специалистами отечественного морехозяйственного комплекса рассматривались неоднократно. Только в Ялтинском морском торговом порту в 2007 г. было разработано несколько инвестиционных предложений по строительству яхтенных стоянок в удобных природных бухтах на базе имеющихся причальных сооружений в портовых пунктах Симеиз, Алушка, Гурзуф, Партенит, Алушта, Судак. Приводилось много веских обоснований возможности развития яхтинга на Черном море, вплоть до организации специальных яхтенных круизов, таких как «Крымская кругосветка» (круизы на яхтах вокруг Крымского полуострова). Учитывая состоявшиеся крупные спортивные международные события, непосредственно связанные с Черноморским регионом: чемпионат Европы по футболу в 2012 г. и зимние Олимпийские игры в Сочи в 2014 г., правомерно сделать вывод, что в развитии яхтенного туризма на базе имеющихся возможностей черноморского побережья может произойти значительный прогресс уже в ближайшие годы.

В значительной мере этому должно способствовать принятие Верховной Радой Автономной республики Крым 17 февраля 2011 г. концепции «Развитие яхтенного туризма (яхтенных марин) в АРК на 2011-2020 годы» (Приложение 10). Основной целью концепции является развитие Крыма как центра яхтенного туризма международного уровня в Черноморском бассейне. Концепция предполагает создание инфраструктуры яхтенных марин и яхтенных стоянок на Черноморском побережье Крыма, а также дополнительных пунктов пропуска через государственную границу. В рамках концепции предполагается модернизировать и реконструировать существующие причалы маломерных судов, провести инвентаризацию

акваторий и берегоукрепительных сооружений. Предполагается создать также флот спортивных и прогулочных судов, а также единую систему информационного и справочного обслуживания туристов и субъектов яхтенного туризма. По расчетам крымских властей, реализация концепции позволит до 2020 года создать 11 новых яхтенных марин и 4 яхтенных стоянки. Немаловажным направлением деятельности является планируемое развитие пунктов пропуска через государственную границу для обслуживания въездного и выездного яхтенного туризма. По прогнозам крымских властей, реализация концепции позволит получить дополнительные доходы в бюджет от работы яхтенных марин в размере 37 млн. евро. Для полной реализации концепции потребуется порядка 310 млн. евро.

Когда мы говорим о концепции, фактически бизнес-плане эксклюзивного и дорогостоящего проекта, мы должны четко представлять на какой базе будет реализовываться проект, какая исходная материальная база имеется на сегодняшний день.

Для начала попробуем разобраться в терминологии. Согласно разработанной концепции, яхтенная стоянка – это прибрежная часть водной акватории, служащая местом для безопасной стоянки яхт. А яхтенная марина – это яхтенная гавань, специально оборудованная для безопасной стоянки и сервисного обслуживания яхт, и, как правило, имеющая оборудованный надлежащим образом пункт пропуска (контроля) через государственную границу.

Таким образом, в северном Причерноморье на сегодняшний день действует всего лишь одна яхтенная марина на базе морского вокзала Одесского порта. В Крыму имеется несколько яхтенных стоянок. Однако, только одна из них в Балаклаве (пункта пропуска там нет) более-менее оборудована в соответствии с международными требованиями к безопасной стоянке и уровню берегового сервиса. В Крыму нет ни одной специальной заправочной станции для бункеровки топливом круизных яхт. Кроме того, в Крыму только три отдела пограничной службы («Евпатория», «Севастополь», «Ялта») имеют право оформления пассажирских круизных судов и яхт заграничного плавания. В Крыму имеется незначительное количество предприятий, имеющих возможность осуществлять обслуживание круизных и прогулочных яхт. Однако, фактически единственным активно функционирующим в этой области предприятием, является Ялтинский морской торговый порт. И, как это было отмечено выше, предприятие имеет большие возможности для дальнейшего развития яхтенного туризма.

В последние годы вышел ряд публикаций, в которых предлагается ликвидировать грузовой район Ялтинского порта в поселке Массандра и на его месте построить яхтенную марину для одновременной стоянки нескольких сотен яхт. В данном исследовании мы не ставим задачи рассмотрения целесообразности внедрения этого масштабного проекта. Он на сегодняшний день не имеет какого-либо технико-экономического

обоснования и требует серьезного всестороннего рассмотрения специалистов.

Из имеющегося пакета ранее разработанных в порту инвестиционных предложений (Приложение 11), на наш взгляд, значительный интерес может представлять проект строительства яхтенной марины в ПГТ Гурзуф, разработанный учеными и специалистами Ялты.

5.2. Концептуальное предложение организации строительства яхтенной марины

Посёлок городского типа Гурзуф, находится в 11 км к северо-востоку от Ялты, на северном побережье Чёрного моря в устье реки Авунда с координатами 44°33'10" с.ш. и 34°17'15" в.д. Часовой пояс поселка: GMT плюс 2 часа зимой, GMT плюс 3 часа летом. Недалеко от посёлка проходит междугородняя троллейбусная линия Симферополь—Алушта—Ялта. Он является курортом и популярным местом для посещения туристов. Первые сведения о существовании поселка относятся к 3-му тысячелетию до н.э. Население около 9000 чел. ПГТ Гурзуф расположен у основания Гурзуфской бухты, хорошо защищенной от преобладающих северо-восточных ветров. Активное участие в реализации программы в части строительства яхтенной марины пгт Гурзуф обуславливается высокими темпами курортного развития поселка. Так, по итогам 2010 года, средняя зарплата в Гурзуфе составила 1799 гривен – это вдвое больше прожиточного минимума, и на 18% больше, чем в 2009 году. С учетом инфляции, средняя зарплата выросла на 5%. Задолженность по зарплате снизилась на 11,5%.

Бюджет поселка в 2010 г. получил на 20,6% больше доходов от туризма, чем за такой же период 2009 года. Поступления налогов и сборов увеличились на 29,9%. В частности, поступления от акцизного сбора увеличились более чем в 5 раз, – на 2 миллиона гривен. Все это предопределяет возможность эффективного развития Гурзуфа как морского туристского центра.

По расчетам специалистов, проект строительства яхтенной марины с гостиничным комплексом можно осуществить на базе имеющихся портовых сооружений в Гурзуфской бухте в течение 2-3 лет. Начало эксплуатации первой очереди возможно уже в середине 2012 года. Общая стоимость проекта порядка 15 000 000 Евро, срок полной окупаемости 4 года.

Основным видом деятельности являются оказание услуг по сдаче в аренду или продаже мест для стоянки и обслуживанию яхт.

Прогнозируемая ориентировочная цена продажи места долгосрочной аренды на срок до 20 лет для размещения яхты – от 70000 Евро в начале строительства объекта до 92000 Евро по завершению строительства.

Прогнозируемая ориентировочная цена временной стоянки яхты в марине
– 2 Евро за 1 м.п. в сутки. Общий вид предполагаемого строительства показан на рисунках 5.1. и 5.2:



Рис. 5.1. Схематический план.

Рис. 5.2. Общий вид марины.

В комплексе со строительством яхтенной марины предполагается строительство и гостиничного комплекса. Как видно из приведенного общего вида марины (рис.4.2), строительство гостиничного комплекса органически вписывается в ландшафт и не нарушает исторического вида приморской части Гурзуфа. Общий вид части приморской гостиницы показан на рис. 5.3:



Рис. 5.3. Архитектурный облик марины.

Построенные здания гостиничного комплекса должны максимально соответствовать архитектурно - ландшафтному ансамблю старого города, их

облик должен соответствовать традиционному стилю Крымской Южнобережной архитектуры середины XIX начала XX веков.

Согласно предложенному проекту, гостиница будет располагать 25 номерами, среди которых 21 двухместный номер де люкс и 4 люкса. Также, в начале эксплуатации, в распоряжение гостиницы поступят апартаменты, из них 3 однокомнатных и 6 двухкомнатных, до момента их продажи.

В целом проект строительства яхтенной марины с развитой инфраструктурой будет являться своевременным и актуальным для развития Гурзуфа, как современного европейского курорта. Органично вписываясь в историческую архитектурно-ландшафтную среду старого города, комплекс зданий на вновь сооружаемой набережной восстановит то звено, отсутствие которого мешало формированию полноценного облика Гурзуфской бухты, и создаст целостный архитектурный ансамбль исторического центра Гурзуфа.

Такое строительство окажет содействие и дальнейшему развитию Ялтинского морского торгового порта, с использованием причального комплекса которого должно осуществляться строительство яхтенной марины. Мы неоднократно говорили о том, что развитие отечественного круизного судоходства является очень важным, потому что позволит увеличить объем использования имеющегося потенциала портовых городов и тем самым увеличить доходы государства. С учетом этого, развитие отечественного рынка круизного судоходства в ближайшую перспективу должно включать модернизацию портовой и региональной инфраструктуры туристских морских центров для приема пассажиров круизных судов и яхт; создание условий для участия отечественных перевозчиков в круизном бизнесе, что позволит судоходным предприятиям приобрести необходимый круизный тоннаж, усовершенствовать организацию таможенного оформления пассажиров. Это позволит создать необходимые условия для развития круизного судоходства в Черноморском регионе и отечественных портовых компаний.

Транспортная отрасль Республики Крым сегодня находится в сложном экономическом состоянии. Основными причинами критического состояния морского транспорта северного Причерноморья являются:

- общее кризисное экономическое состояние некоторых Причерноморских стран, резкое сокращение возможностей развития круизных компаний;
- потеря традиционной пассажирской базы для судоходных компаний, сокращение внешних пассажирских связей морем;
- стагнация транзитных пассажиропотоков, следующих через морские порты северного Причерноморья;
- старение материально-технической базы и всей инфраструктуры судоходных компаний.

Желание повысить активность и заинтересованность в конечных результатах отдельных производственных подразделений и руководителей, попытка адаптации к новым условиям предопределили необходимость в преобразовании системы управления портами, а именно - в разработке нового

типа организационной структуры управления. Переходный период от плановой экономики к рыночной, в котором в данный момент находится отечественное народное хозяйство, сопровождается появлением предприятий различных форм собственности, зачастую более конкурентоспособных в новых условиях, чем государственные предприятия. Статья Кодекса торгового мореплавания РФ, определяющая правовой статус морского порта гласит: “на территории порта могут действовать предприятия и организации всех форм собственности, целью и видом деятельности, которых является обслуживание судов, пассажиров и грузов”. Тем самым подчёркивается, что морской порт может и должен осуществлять свою деятельность с использованием в портовом хозяйстве разнообразных форм собственности.

В то же время Кодекс торгового мореплавания даёт определение порту, как государственному транспортному предприятию, то есть в процессе его деятельности должен быть сохранён государственный контроль за выполнением функций, жизненно важных для государства.

Таким образом, для эффективного осуществления хозяйственной деятельности наряду с прочими условиями должно быть обеспечено умелое сочетание в портовом хозяйстве различных форм собственности, что должно быть положено в основу формирования наиболее оптимальной организационной структуры управления.

На основе вышеизложенного материала можно сделать вывод, что возможным вариантом дальнейшего развития Ялтинского порта и его портопункта Гурзуф может стать создание на его территории компаний, фирм и подразделений, которые будут самостоятельно осуществлять свою деятельность и сотрудничать с портом на основании установленных договоров. В дальнейшем возможно преобразование ЯМТП в государственную холдинговую оперативно-производственную компанию, что позволит порту решать успешно все возникшие проблемы в связи с новыми требованиями переходного периода к рыночной экономике.

Проведенный нами расчет экономической эффективности участия ЯМТП в инвестиционной программе создания яхтенной марины в Гурзуфе показывает, что уже к концу 2016 года доходы порта только от этого вида деятельности возрастут минимум на 4 500 000 руб. Создание же комплекса марин и яхтенных стоянок на базе портовых сооружений в пунктах Южного берега Крыма, о которых говорилось в начале главы, увеличит доходность порта на 30 – 45 млн. руб. уже к 2018 году.

Таким образом, правомерно сделать вывод, что активное участие ЯМТП в государственной программе развития яхтенного туризма в Крыму, позволит выйти порту из кризисного состояния в ближайшие 2-3 года и начать новый этап экономического развития не только, как центра морских пассажирских перевозок, но и в качестве международного центра яхтенного туризма.

Аналогичные концептуальные предложения по развитию яхтенного туризма являются актуальными и для других Крымских портов.

5.3. Некоторые проблемы оформления яхт заграничного плавания в Черноморских портах

На многих высоких государственных уровнях, вплоть до правительственного, неоднократно рассматривался вопрос об упрощении таможенного и пограничного оформления круизных судов и яхт, заходящих в отечественные порты. Однако в практической деятельности по оформлению круизных и прогулочных яхт существует еще много излишнего формализма, что ни в коей мере не способствует повышению авторитета нашего государства на международной арене.

При рассмотрении проблем развития международного круизного судоходства уже отмечалось, что достаточно большую долю в сегменте этой сферы бизнеса начинает занимать яхтенный туризм. Однако в Северном Причерноморье, кроме яхтенных марин на одесском морвокзале и в бухте Балаклава, хорошо оборудованных мест для приема современных круизных яхт не существует. А ведь яхтенный туризм – очень перспективный вид развития круизного бизнеса. Казалось бы, за неимением в достаточном количестве оборудованных мест для приема круизных яхт в морских портах, необходимо создать условия наибольшего благоприятствования при приеме и обслуживании наших гостей. В этом случае, можно было бы рассчитывать на приток инвестиционного капитала для дальнейшего развития системы яхтенных стоянок.

По сложившимся современным международным нормам, для оформления яхтенного захода в иностранный порт, капитан предоставляет властям три основных документа:

- судовую роль;
- судовой билет;
- транзитный лог, в котором отражаются отметки иммиграционной, таможенной и др. контролирующих служб.

В зарубежных портах оформлением яхт занимается самостоятельно судовой агент. На борт яхты не поднимается никто, кроме агента.

Рассмотрим порядок оформления яхт заграничного плавания в портах Украины и Российской Федерации. В портах Украины оформление яхт производится согласно соответствующему Постановлению КМУ «Об утверждении порядка пропуска яхт через государственную границу» (Приложение 12). Как следует из требований этого документа, в состав комиссии по контролю яхт, их экипажа и пассажиров входят представители пограничного и таможенного контроля, а также – ветеринарного, экологического, санитарно-карантинного, фитосанитарного контроля и контроля над перемещением культурных ценностей. Капитан яхты должен предоставить этой контролирующей группе чиновников:

- судовую роль (4 экз.);
- документы, дающие право въезда в Украину членам экипажа и пассажирам;

- список пассажиров (4 экз.);
- декларации о наличии на борту яхты наркотических средств, оружия и боеприпасов (2 экз.);
- декларацию о судовой кассе (2 экз.);
- список яхтенных запасов (2 экз.);
- таможенные декларации членов экипажа (2 экз.);
- таможенные декларации пассажиров (2 экз.);
- морскую медико-санитарную декларацию;
- свидетельства о профилактических прививках членам экипажа и пассажирам (по мере необходимости);
- свидетельство о праве плавания под флагом государства;
- документы, подтверждающие право собственности на яхту и т.д, и т.п.

Фактически от яхты, заходящей в украинские порты, требуется подготовка огромного количества документов. Во всяком случае, не менее чем от крупных круизных судов, имеющих на борту немаленькую пассажирскую службу.

В Российской Федерации законодательство в области яхтенного туризма еще более сложное. Порядок оформления яхт регламентируется Приказом ФСБ РФ от 15.10.2012 г. №515 «Об утверждении правил пограничного режима».

Естественно, что после сложных процедур оформления многие зарубежные яхтенные туристы более не помышляют о повторном возвращении в наши черноморские порты, да и своим визави не советуют прокладывать курсы в этом направлении. Морские путешественники прекрасно понимают, что любое государство должно организовывать таможенный, иммиграционный и другие виды пограничного контроля. Однако, этот контроль должен все же соответствовать общепринятым международным нормам, не выходя за рамки разумной необходимости.

Существующие процедуры оформления яхт, заходящих в порты северного Причерноморья, свидетельствуют о том, что ни в РФ, ни в Украине пока не принимается действенных мер по созданию привлекательного бизнес - продукта в такой перспективной сфере круизного судоходства, как яхтенный туризм. Затронутая нами проблема оформления яхт составляет лишь небольшую часть комплекса сложно решаемых вопросов: непригодность причалов; недостатки в обеспечении безопасности стоянки круизных яхт; сложности с бункеровкой пресной водой и топливом, подключением яхт к береговому электропитанию и др.

Таким образом, если в ближайшем будущем не будут приняты меры по изменению некоторых действующих нормативных актов, регламентирующих порядок пересечения яхтами государственной границы и их оформления в морских портах; не будет изменена система контроля и практика оформления контролирующими органами пассажирских яхт, туристический потенциал черноморских портов Российской Федерации останется невостребованным еще на долгие годы.

Вопросы для размышления, самопроверки, повторения.

1. Расскажите о современной географии яхтенного туризма.
2. Расскажите, как вы представляете круизную яхту.
3. Чем яхтенный туризм отличается от обычного круиза?
4. Почему яхтенные круизы становятся все более популярными в мире?
5. Что такое яхтенная стоянка?
6. Что такое яхтенная марина?
7. Чем привлекает Черноморское побережье путешественников на яхтах?
8. Выскажите свое мнение об удобных районах возможного строительства яхтенных стоянок.
9. Какие вопросы необходимо предусмотреть в разработке бизнес-планов строительства яхтенных марин?
10. Что может дать развитие яхтенного туризма для экономики Республики Крым?
11. Какими правилами регулируется пропуск яхт через государственную границу?
12. В чем заключаются основные проблемы, связанные с посещением иностранных яхт отечественных портов?
13. Что нужно сделать для развития яхтинга в Черном море?
14. Предложите привлекательные маршруты для крымского яхтинга.
15. Предложите привлекательные маршруты для Черноморского яхтинга.

Литература: [5, 8, 24, 34, 36, 38, 40, 44, 46, 48, 49, 51].

ТЕМА 6. МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ МОРСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ТРАНСПОРНЫХ УСЛУГ

Мировой рынок пассажирского судоходства функционирует во взаимодействии с другими рынками, такими как рынок транспортных услуг и рынок международного туризма.

Мировой рынок морских пассажирских перевозок охватывает сферу обращения услуг морского пассажирского транспорта разных стран, связанных между собой международным разделением труда. По отношению к внешнеторговым операциям, которые осуществляются отечественным морским пассажирским транспортом, этот рынок для Российской Федерации является внешним.

Мировой рынок пассажирского судоходства включает как рынок линейного, так и круизного судоходства. Таким образом, по форме организации морского пассажирского судоходства перевозки делятся на линейные и рейсовые (круизные).

План изложения и усвоения материала

- 6.1. Основные виды организации перевозки пассажиров
 - 6.1.1. Линейные перевозки
 - 6.1.2. Морские круизы
 - 6.1.3. Речные круизы
 - 6.1.4. Что нужно учитывать туроператору при организации водных туристских маршрутов
- 6.2. Ведущие компании на мировом круизном рынке

Ключевые понятия и термины

<ul style="list-style-type: none">- авиа-морские круизы- буер- дебаркадер- круизинг- круизные компании- линейные перевозки- мегалайнер- мировой рынок	<ul style="list-style-type: none">- морские круизы- перевозки пассажиров- рейсовые перевозки- речные круизы- сезонность- сюит- трансфер- туристские маршруты
--	---

6.1. Основные виды организации перевозки пассажиров

6.1.1. Линейные перевозки

Линейное (регулярное) плавание предусматривает организацию движения одного или группы закрепленных за линией судов для перевозки пассажиров между портами по заблаговременно объявленному расписанию (годовому или сезонному).

Исходя из наличия платежеспособного спроса на пассажирские перевозки, судоходные компании на наиболее оживленных трассах организуют регулярные рейсы морских пассажирских судов между портами в различных морских бассейнах.

Регулярные морские перевозки осуществляются:

- между портами, расположенными на берегах одного континента, в случаях, если нет наземных путей сообщения или таковые не эффективны. Например: Норвегия — страна, расположенная вдоль атлантического побережья Скандинавии. Горный рельеф местности, изрезанное глубокими шхерами и фьордами побережье затрудняет устройство наземных путей сообщения. Поэтому значительный вес в общей структуре перевозок занимают морские средства сообщения. Аналогичная ситуация в районе Северного морского пути Российской Федерации. Там нет наземных транспортных путей, хотя горные массивы отсутствуют;

- для сообщения между портами территорий, разделенных водными пространствами, при отсутствии наземных (подземных) путей сообщения и при условиях невозможности или нерациональности использования воздушных средств сообщения. Такая организация обычна для островных государств, архипелагов и др. Активно используются регулярные морские пассажирские перевозки в Греции, Турции, Японии, Британии, Индонезии, в Карибском бассейне, в Средиземном море. Если эти перевозки осуществляются в пределах одного бассейна, например Балтийского моря, то они нередко сочетаются с грузовыми и фактически приравниваются к паромным.

Услугами линейных перевозок обычно пользуются индивидуальные путешественники, например, следующие в путешествие с личными автомобилями; лица, следующие с большим количеством багажа (например, на постоянное место жительства); значительно реже туристские группы. Следует учесть, что стоимость морской перевозки с учетом продолжительности перехода и суммарных затрат оказывается сравнима, а нередко и выше стоимости путешествия воздушным транспортом. В связи с тем, что в данном случае главная цель — перевозка, а не организация отдыха, на этих судах значительно меньше уделяется внимания развлекательным программам, хотя такие программы и могут иметь место. Основные линейные перевозки осуществляют шесть групп судоходных компаний, именуемых конференциями: Atlantic Passenger Steamship Conference,

Australia&New Zealand Passenger Conference, British Lines Passenger Conference, Far East Passenger Conference, South American Passenger Traffic Conference, South Africa Passenger Conference.

Суда линейных перевозок следуют по заранее объявленному сезонному расписанию, билеты бронируются и продаются заранее. В настоящее время большая часть пассажиро- и грузопотоков на таких маршрутах приходится на паромные перевозки.

Отметим еще один возможный вид морского путешествия для индивидуальных туристов. Количество морских грузовых перевозок во много раз превышает пассажирские. Любое грузовое судно может перевозить до 12 пассажиров, не включенных в судовую роль. Такого рода услуги предлагаются в любом порту и удобны для определенной категории путешественников, например, в том случае, когда регулярное пассажирское сообщение в порт назначения отсутствует. Разумеется, комфорт существенно меньший и развлечения отсутствуют, но стоимость перевозки значительно снижается.

Пассажирские линии различают по следующим признакам:

- внутренние (каботажные), связывающие между собой порты одного государства;

- международные (заграничные), связывающие отечественные порты с иностранными;

- местные, осуществляющие перевозки в пределах какого-либо региона, района;

- пригородные – обеспечиваемые деятельностью портового пассажирского флота.

В Российской Федерации организуются следующие виды рейсовых перевозок:

- туристские, которые действуют по специальным маршрутам и расписаниям. Они рассчитаны на большую длительность поездки, во время которой туристам предоставляют определенный комплекс услуг;

- прогулочные - длительностью не более 6 часов, без остановок в портах, без предоставления береговых экскурсий и развлекательного обслуживания на борту судна;

- специальные, выполняемые по отдельным заказам;

- линейно-транспортные, осуществляющие регулярные рейсы между отдельными портами для перевозки пассажиров по установленным маршрутам и расписаниям;

- паромные, осуществляющие регулярные не туристские рейсы между отдельными портами и пристанями без предоставления туристского обслуживания.

6.1.2. Морские круизы

Большое распространение в пассажирских сообщениях получила рейсовая форма судоходства. Выражением этой формы являются круизы, началу которым проложили туристско-экскурсионные рейсы.

Круизинг – это международный бизнес, представляющий собой комплекс рыночных структур и соединяющий несколько определенных международных рыночных сегментов. Различные формы круизного судоходства являются частью приморского туризма и отдыха.

Морские круизы многообразны. Наиболее распространенные из них:

- туристский маршрут вдоль берега с кратковременными экскурсиями на берегу;

- сочетание круиза с длительным путешествием внутрь страны с использованием других транспортных средств;

- сочетание круиза с пребыванием на берегу в течение нескольких дней, то есть путешествие на круизном судне с последующим отдыхом на берегу.

- «open jaw»: круизы в никуда. В последнее время практически во всех регионах завоевывают популярность так называемые «круизы в никуда» - одно и двухсуточные поездки без организации развлекательных мероприятий в другие порты. Как правило, такое судно идет из базового порта часов в шесть вечера в пятницу и возвращается в воскресенье вечером. Например, организация игорного бизнеса за пределами территориальных вод Израиля;

- круизы в один конец, например, вокруг Европы, Скандинавии и других стран, когда туристы следуют только в один конец маршрута;

- длительные маршруты и кругосветные путешествия продолжительностью до года.

В целом для организации круизных поездок наиболее распространенной (более 60%) является классическая европейская система, которая предусматривает морское путешествие с развлекательными мероприятиями на борту судна и с заходами в разные порты, в которых организованы различные экскурсионные программы. Однако всё большую популярность завоевывает и американская система, основной целью которой является предоставление возможности круизным пассажирам отдыхать и загорать на пляжах в портах захода по маршруту движения.

Широкое распространение приобрели комбинированные, так называемые «пакетные» авиа-морские круизы с включением в стоимость путешествия всего комплекса обслуживания. При этом круизная компания организует чартерные авиарейсы как часть общего путешествия, обеспечивая туристу надлежащий уровень обслуживания уже по прибытии в аэропорт.

Организацией морских и речных путешествий и круизов занимаются специализированные туристско-экскурсионные компании или бюро.

6.1.3. Речные круизы

Речной круиз—это уникальный туристский продукт, организованный по многодневному водному маршруту на речном пассажирском судне. На борту судна каждому туристу предоставляется пакет услуг, включающий кроме перевозки, размещения и питания, различные развлечения, наземные экскурсионные и другие туристские услуги и обслуживание. Следовательно, основным местом пребывания пассажиров на протяжении круиза является пассажирское судно, которое и является главным притягательным элементом.

Речные путешествия можно классифицировать следующим образом:

- перевозка пассажиров и туристов на регулярных рейсах;
- перевозка пассажиров и туристов на чартерных рейсах;
- перевозка пассажиров и туристов на скоростных и экспрессных линиях;
- паромные переправы; прогулочные и экскурсионные рейсы;
- перевозка водными видами транспорта самодеятельных туристов;
- краткосрочные и длительные круизы;
- специальные круизы (круизы конгресса, круизы бизнеса, учебные и др.);
- использование плавательных средств в форме плавучих гостиниц и др.

Речные путешествия и круизы могут быть кратковременными (продолжительностью 1-3 дня) и длительными (25-30 дней). Они особенно популярны в странах, где есть мощные озерные и речные системы, а также системы каналов.

Среди пассажирских выделяются следующие средства речных перевозок:

- суда маломерного флота: катера и яхты, плоскодонные речные суда для мелководья, маневренные лодки. Первые используются для индивидуальных частных перевозок и туризма, вторые для перевозок пассажиров на мелководных реках и заливах, водохранилищах;
- суда регулярных линий пассажирских перевозок по судоходным рекам;
- круизные речные суда чартерных рейсов по судоходным рекам, озерным системам и водохранилищам;
- экскурсионные и прогулочные суда по каналам и рекам в пределах городов, населенных пунктов. В частности, рейсовые как средство городского сообщения (речные трамваи);
- специальные суда с прозрачным дном для обзора подводных объектов;
- речные паромные переправы.

Для речных пассажирских перевозок используются суда с паровым двигателем, двигателем внутреннего сгорания или дизель-электрическим приводом. Различаются колесные суда (два гребных колеса по бортам обычно

в центре корпуса судна или одно за кормой), суда с подводным гребным винтом, водометные, на воздушной подушке. Для регулярных скоростных речных перевозок пассажиров применяются суда на подводных крыльях типа «Ракета» и большой вместимости и высокой мореходности класса «Метеор». Отдельно рассматриваются парусные яхты, катера разных типов и маневренные лодки с винтовыми стационарными и подвесными моторами, водометными движителями, воздушными пропеллерами, а также специальные парусные суда для движения по гладкому льду замерзающих водоемов - буера.

Речные перевозки обычно осуществляются в весенне-летний сезон на воде, свободной ото льда. То есть в данном случае ярко выражена сезонность перевозок. Этот фактор весьма важен, поскольку большая часть рек и водных пространств северного полушария замерзает зимой и перевозки практически невыполнимы. Навигация на реках открывается лишь после схода льда. Для организации стоянки, посадки и высадки пассажиров и принятия грузов оборудованы речные пристани с причалами и дебаркадерами разных типов, на которых устраиваются: органы управления речными перевозками, службы технического обеспечения перевозок, заправки судов пресной водой, продовольствием и топливом, ремонта и профилактики судов, кассы и залы ожидания для пассажиров, рестораны и другие пункты питания, экскурсионные бюро, магазины, багажные отделения, спасательные станции, службы навигации и другие элементы инфраструктуры этой развитой индустрии.

В соответствии со своим назначением речные суда имеют большие палубные пространства для пассажиров (крытые или открытые с местами для отдыха, а для рейсов длительностью свыше 24 час — также спальные каюты для пассажиров разных категорий). Практически на всех судах устраиваются помещения общего пользования - рестораны, буфеты, читальни, залы отдыха, туалеты и др.

Перевозки по протяженным водным маршрутам занимают время до месяца (и более). Поэтому суда оборудованы спальными каютами, приспособленными для длительного и комфортного пребывания пассажиров. Для речных круизных перевозок строятся большие трех - четырех палубные комфортабельные суда вместимостью 300-400 пассажиров. Нередко реставрируются и восстанавливаются суда старой постройки с оборудованием роскошных салонов и кают, систем отдыха и развлечения.

Данный туристский продукт имеет определенные трудности в завоевании широкого рынка. Главная из них - высокая цена. Но, однако, этот продукт очень хорошо продвигается на европейском туристском рынке и спрос на него растет из года в год. Основными потребителями речных круизов являются лица пожилого возраста, которые отдают предпочтение уюту, комфорту, полному пансиону, постоянной близости берегов, а также интересным экскурсиям по памятным местам. Основную часть клиентов речных круизов составляют американцы, французы, немцы, швейцарцы,

голландцы.

Речные круизы являют собой большое многообразие по протяжности, длительности маршрутов, тематике. Как правило, предлагаются круизы от 7 до 15 дней. Есть познавательные, спортивные, астрономические круизы, по местам виноделия и т.д.

6.1.4. Что нужно учитывать туроператору при организации водных туристских маршрутов

Водные туристские путешествия имеют ряд присущих им достоинств:

- высокий уровень комфорта;
- значительный объем одноразовой загрузки (до 1000 человек и более);
- возможность реализации разных видов и целей туризма (познавательный, бизнес-туризм, учебный туризм, шоп-туризм, паломничество и др.);
- возможность полноценного отдыха;
- полный комплекс жизнеобеспечения.

Недостатком водных туристских путешествий являются:

- невысокая скорость движения транспортных средств;
- ограниченная мобильность;
- синдром «замкнутого пространства»;
- склонность части людей к «морской болезни»;
- в ряде случаев высокие тарифы и др.

В соответствии с проведенными опросами «круизных» туристов на разных маршрутах их мотивация выбора круизного отдыха включает:

- желание отдохнуть на воде;
- желание провести отдых в спокойной, размеренной и комфортной обстановке;
- желание увидеть новые города, посетить музеи, монастыри, церкви и др.;
- не иметь забот об организации отдыха и развлечений;
- приемлемая цена.

Сегментация рынка потребителей, которые отправляются в речные и морские круизы, производится по:

- уровню дохода потребителей.

С учетом социального расслоения общества участниками морских (в частности элитных) круизов являются люди с достаточно высоким и сверхвысоким доходом.

Участники речных круизов – люди среднего достатка, которые в ряде случаев пользуются социальной дотацией.

Круизы отличаются, как правило, высокой толерантностью. Представители разных религий и вероисповеданий могут одновременно отдыхать и проходить лечение на теплоходе. Обслуживающий персонал

обеспечивает надлежащий сервис всем туристам, независимо от их религиозных и национальных особенностей.

Обычная длительность круизов 6 - 30 дней, но наиболее популярными являются круизы продолжительностью 10 -14 дней.

В настоящее время водные туристические путешествия проводятся на высококомфортабельных теплоходах, построенных, как правило, на специализированных верфях и заводах, что в целом определяет мотивацию путешествия.

Круиз - водное путешествие с целью отдыха и развлечения. Если обратиться к целям туризма, то, по-видимому, круиз является самым оптимальным видом путешествия, способным доставить удовольствие отдыхающему. Спокойное, медленное передвижение по водным пространствам в противовес энергичной и напряженной обычной жизни в современном обществе, снимает накопившиеся стрессы, а свежий воздух и регулярное питание способствует оздоровлению организма.

При правильной и комфортной организации среды обитания, питания и достаточного разнообразных видов развлечений на борту судна и экскурсионных программ на берегу в период временных стоянок - круиз является одним из самых изысканных и благодатных видов путешествий.

При выборе вида отдыха важен имидж путешествия определенного вида в конкретном обществе. В СССР речные круизы по Волге были чрезвычайно модны в 60-80-ые гг. XX в. В этот же период пользовались большой популярностью круизы по Черному морю. Однако какой-либо статистики состава участников круизов в те годы не велось.

В результате проведенного анализа многолетнего опроса круизных туристов на разных маршрутах, проведенного судоходными и туристскими компаниями, следует, что туристы выходят в круиз: с семьей -50-55%, со знакомыми - 27%, в одиночку - порядка 20%. Возрастной состав: до 25 лет - 30%, от 25-40 лет - 22%, старше 40 лет - 48%. Следует отметить большой процентный состав замужних женщин - до 35%. Для круизных маршрутов характерен большой процент так называемых повторных туристов. Некоторые туристы выбирают для себя любимые маршруты и осуществляют одно и тоже путешествие ежегодно в сезон отпусков по 15 лет кряду.

При выборе вида отдыха туристы пользуются следующими мотивациями:

- желание отдохнуть именно на воде (до 32%);
- желание провести отдых в размеренной и комфортной обстановке (до 52%);
- не иметь забот об организации развлечения (до 45%);
- желание увидеть новые местности, старинные города, посетить музеи, монастыри и др. (до 26%);
- рекомендация друзей и знакомых (до 17%).

Важный мотив – приемлемая стоимость тура, причем стоимость тура особенно важна на более коротких маршрутах, чем на длительных (и

соответственно более дорогих), которых приобретает состоятельная часть населения.

При организации круиза важно учитывать потребность пассажиров в различных видах развлечений.

Тезис «хлеба и зрелищ», который, присутствовал еще в дохристианские времена, в полной мере проявляется в круизных турах. Нахождение большого количества туристов в течение нескольких дней, а то и недель, в пространстве, ограниченном габаритами судна, и для которых доступна лишь незначительная часть судовых помещений (каюты, салоны отдыха, прогулочные палубы, рестораны), в состоянии праздности и при отсутствии телевизора, будит практически у всех туристов потребности интенсивного развлечения и общения. Экскурсионные программы лишь частично поглощают время и энергию, созерцание в бинокль тех объектов, которые медленно проплывают мимо судна достаточно быстро надоедает. Потому программам развлечения на самом судне уделяют большое внимание. К услугам туристов библиотека, постоянные развлекательные программы, лекции по истории и другой тематике в зависимости от характера преобладающей группы туристов (национальность и язык, уровень образования, возраст, интересы), палубы для отдыха, праздники при участии артистов и всех туристов, например «праздник Нептуна», игры, танцы, кино, выдумки и развлечения аниматоров, бессмертные лекции «о дружбе и любви» и др. Предусматриваются зеленые стоянки с непременно пикником на природе и барбекю. Для всех туристов в начале круиза по устоявшейся традиции - непременно коктейль от имени капитана судна и по завершению круиза прощальный ужин. Возможностей для организации активных видов отдыха на пассажирских речных судах, по сравнению с морскими гигантами, на которых есть даже поля для мини гольфа, значительно меньше. Однако, изобретательность организаторов речных круизов доставляет туристам массу удовольствий и развлечений.

Определенные особенности организация развлечений имеет, когда круиз организован с профессионально-деловыми целями. При организации конференций или семинаров важным фактором является компактное обитание участников. Сокращаются потери времени на сбор в ограниченном судовом пространстве. В этих ситуациях развлекательные программы должны быть строго регламентированы, чтобы не являться отвлекающим фактором и не провоцировать участников конференции покинуть заседание или семинар с целью участия в развлекательных программах. Однако, в свободное от деловых заседаний и встреч время, участникам должна предлагаться широкая культурная программа. Это способствует установлению личных контактов, содействует укреплению дружеской атмосферы и взаимопониманию.

И уж очень щепетильно необходимо подходить к организации культурных программ в специальных паломнических круизах, которые являются востребованными в течение длительного исторического периода, и

в последние годы обретают все большую популярность.

Значительная часть святых мест и монастырей при них расположена на отделенных островах. Наиболее известными являются - Афон в Греции, Валаам и Каневец на Ладожском озере и другие. Впервые описания паломнических перевозок были сделаны игуменом Даниилом в 1065 г. при паломничестве в Афон на Святую Землю. Путешествие в XIX в. на остров Каневец детально описано Н. Лесковым. Добраться до острова туристы и паломники могут только специальным катером или пассажирским судном. Для посещений Афона необходимо специальное разрешение, на остров допускаются только мужчины.

Паломники, нередко имеют собственный транспорт или фрахтуют специальные суда. Такие путешествия определяют минимальный комфорт перевозки. Однако это не значит, что во время паломнических круизов полностью отсутствуют развлекательные программы, или, точнее будет сказать, - специальные программы. Это могут быть философские беседы, отдельные фольклорно-исторические постановки и др. Хотя, следует учитывать, что на круизных судах с паломниками определенных конфессий могут следовать в круиз и обычные туристы. Организаторам круизов в этом случае необходимо соблюдать определенную толерантность, чтобы, с одной стороны, не оскорбить чувств верующих, с другой, - организовать круиз таким образом, чтобы обычным туристам было достаточно комфортно на борту судна во время путешествия.

6.2. Ведущие компании на мировом круизном рынке

Круизы — один из самых быстрорастущих секторов рынка пассажирских перевозок. Растет круизный флот, совершенствуются конструкции пассажирских судов, повышается их комфортабельность, разрабатываются новые маршруты. Крупнейшие круизные лайнеры вмещают более 3000 пассажиров. Общий объем кают достиг 255 тыс. (прирост в 2009 г. 10,1 %). Большинство судов владеют крупные круизные компании. Например, компании Carnival Cruise Line принадлежит 11 круизных судов, Holland America Line (8 круизных судов), Windstars Cruises (3 круизных судна). Современные круизные лайнеры обеспечивают комфортабельное проживание, качественное питание, организованный досуг. Они оборудованы бассейнами, спортплощадками, полями для гольфа, ресторанами, кинозалами, музыкальными салонами, помещениями для дискотек, вертолетными площадками и другими помещениями и сооружениями для разнообразного и комфортабельного отдыха. Крупные круизные лайнеры — дорогостоящие суда, средняя стоимость лайнера доходит до 90 млн долл. Самое дорогое судно Queen Odyssey — 235 млн долларов. В настоящее время самым большим пассажирским судном в мире является Oasis of the Seas (проект Genesis). Оно принадлежит компании

Royal Caribbean International (RCI). На этом судне длиной 361 метр, водоизмещением 242 тысячи тонн может разместиться до 6360 человек (при условии, что все верхние полки в каютах будут заняты). В настоящее время не теряют своей привлекательности и парусники, как круизные пассажирские суда. В непродолжительных круизах для морских путешествий используются большие и малые яхты. Круизный туризм в последние годы превратился в один из самых динамично развивающихся секторов индустрии путешествий.

В мире насчитывается достаточно большое количество морских круизных компаний (более 150)— греческих, итальянских, испанских, американских, датских, норвежских. К наиболее известным перевозчикам в сфере морских круизов относятся: Carnival Cruise Lines; Celebrity Cruises Inc; Costa Crociere S.p.A; Crystal Cruises; Holland America Line; Norwegian Cruise Line; Princess Cruises; Royal Caribbean International; Cunard Line; MSC - Mediterranean Shipping Cruises; SilverSea; Thomson TUI Cruises.

Компания Carnival Cruise Lines базируется в г. Майами Бич (США). В собственности компании имеется 11 лайнеров («Fun Ships»), которые ежегодно принимают на борт около 1,5 миллионов гостей. Концепция компании заключается в идее создания домашней, расслабляющей атмосферы, подходящей для человека любого возраста и любой культуры.

Суда компании спроектированы как плавающие курорты. Стоит отдельно упомянуть особый, вызывающий восхищение декор лайнеров, созданный талантливейшим дизайнером Джо Фаркусом. Развлечения на борту никогда не прекращаются: по всему судну играют музыкальные группы, в казино и на дискотеках шумно и многолюдно до четырех утра, а "полночный" буфет открывается в 00:30 час. "Шведский стол" компании ежегодно признают лучшим и самым разнообразным во всем круизном флоте. На борту многочисленны рестораны и альтернативные клубы, шоу в стиле Лас-Вегаса и кабаре-представления в изысканных многоуровневых театрах.

Также на лайнерах предлагается большой выбор развлечений на любой вкус. Компания Carnival известна своими круизами по Карибскому морю, кроме того, она организует круизы вдоль побережья Мексики, Гавайев, Аляски и через Панамский канал.

Компания Celebrity Cruises Inc. была основана в 1989 году. Celebrity всегда придерживалась концепции классического, элегантного круизного путешествия, не забывая о современных веяниях моды. В 1997 году произошло слияние Celebrity Cruises с Royal Caribbean International, в результате сформировалась компания Royal Caribbean Cruises Ltd. В Celebrity уделяется особое внимание персоналу для того, чтобы каждый сотрудник, от капитана до младшего помощника, достойно представлял компанию и делал все возможное для улучшения пассажирского сервиса.

Celebrity Cruises предоставляет своим работникам хорошие условия работы и достойное вознаграждение. С момента основания в 1989 году целью компании Celebrity Cruises стало предложение круизов класса "премиум" по доступным ценам. Менее чем за три года компания твердо закрепилась на рынке круизов и стала даже больше, чем просто круизная компания. Celebrity Cruises предложили совершенно новый вид обслуживания на судах нового поколения, удивили новым уровнем сервиса и кухни на борту по доступным ценам. Одно из преимуществ перед другими компаниями – великолепная кухня, а шеф-повар и главный кулинарный консультант Celebrity – Мишель Ру, выдающийся французский мастер, который разрабатывает меню и обучает поваров, работающих на лайнерах компании. Регионы плавания: Карибский бассейн, Аляска, Бермуды, Панамский канал, Мексика, Европа.

Расположенная в Генуе, компания Costa Cruises работает в круизном бизнесе уже более 50 лет. На сегодняшний день компания является одной из самых крупных компаний Европы и лидером на рынке Италии, Франции, Испании, Швейцарии и Южной Америки. Costa Crociere S.p.A., итальянская компания - член группы компаний Carnival Corporation Group (NYSE: CCL). Является одним из лидеров на рынке круизных путешествий среди французских, испанских, швейцарских и южноамериканских компаний. Имеет самый большой флот на Европейском континенте, состоящий из 8 лайнеров общей грузоподъемностью около 414 тыс. тонн. Развитие ресурсов компании базируется на внимании к гостям, командной работе, инновациях, креативности и этике. Costa стремится создать атмосферу, в которой люди работают охотно и с энтузиазмом, где поощряется любой вклад в развитие ценностей компании.

Costa Cruises предлагает "круизы в итальянском стиле", представляя итальянский стиль во всем от дизайна до питания. Новые суда Costa Victoria, построенное в Германии в 1996 году и Costa Atlantica, построенное в Финляндии в 2000 году, сохраняют приверженность к итальянскому стилю (Приложение 13).

Регионы плавания: Средиземное море, Атлантика, Европа, Норвежские фьорды, Юго-Восточная Азия, Африка.

Компания Crystal Cruises была основана в 1990 году. Компания гордится самым высоким в круизной индустрии соотношением пассажиров и команды, самым большим пространством для пассажиров на борту, и самым большим количеством постоянных пассажиров. Большим плюсом является и то, что у Crystal самые большие из находящихся в нише роскошных круизов суда. Это позволяет предложить большее количество услуг для пассажиров в плане развлечений.

По признанию таких ведущих журналов с сфере туризма как Condé Nast Traveler, а также Travel & Leisure компания Crystal Cruises вот уже девять лет подряд называется "Лучшей круизной компанией мира" среди больших

судов.

География круизов Crystal - от коротких прогулок по Карибскому Морю до уникальных кругосветных путешествий - удовлетворит самые изысканные вкусы. Будь это дворцовый дизайн трёх лайнеров этой компании, редкие вина особых урожаев, роскошное постельное бельё или дворецкий, прикомандированный к Вашей каюте 24 часа в сутки, балы во фраках или аукционы антиквариата "Сотби" на борту. Обслуживающий персонал на лайнерах преимущественно европейский. Большинство пассажиров этих лайнеров: деловая и политическая элита мира. Вся обстановка на борту лайнеров пропитана изысканной роскошью. Дизайн выполнен в итальянском стиле. Компании Crystal Cruises принадлежит три лайнера класса люкс: Crystal Harmony, Crystal Symphony, Crystal Serenity.

Первый лайнер Crystal Harmony предлагает удобство большого судна в сочетании с индивидуальным обслуживанием, свойственным малым лайнерам, при этом остается невероятно просторным.

Второе судно Crystal Symphony является практически точной копией первого – и компания продолжает придерживаться избранной политики. Однотипные Crystal Harmony и Crystal Symphony могут принять до 940 путешественников, а Crystal Serenity - 1 080 гостей. Все три «сестры» входят в число самых просторных и роскошных круизных судов. Каждое из них соответствует категории Delux, предоставляя изящные каюты, азиатские и итальянские рестораны, разнообразное тренажеры, единственное казино в море во Дворце Сизарс на борту, популярный компьютерный клуб University Sea предоставляет 24-часовой доступ в Интернет, и многое другое.

Тринадцатипалубный Crystal Serenity, самый новый лайнер компании, который начал выполнять круизы с 2003 года.

Регионы плавания: Аляска, Багамы, Карибы, Дальний восток, Юго-Восточная Азия, Гавайи, Таити, Мексика, Панамский канал, Тихий океан, Антарктика, Новая Зеландия, Балтика/Россия, Британские о-ва/Ирландия, Западная Европа, Новая Англия/Канада, Средиземное море, Трансатлантика, Кругосветные круизы.

Круизная компания Holland America Line была основана в 1873 году и вот уже более 140 лет успешно развивается в ногу с требованиями времени. За это время из классической пароходной фирмы она превратилась в современную и быстро развивающуюся круизную компанию.

Компания Holland America Line имеет в собственности 13 судов и предлагает круизы класса люкс вдоль побережья Аляски, Европы, Гавайев, Канады, стран востока, через Панамский канал, по Карибскому морю, к островам юга Тихого океана и вообще по всему миру. Последние четыре года Holland America удостоивалась награды «Best Cruise Value» от организации World Ocean & Cruise Liner Society за уровень сервиса, развлечения и кухню мирового класса.

Круизы от Holland America принадлежат к категории premium и

традиционно считаются одними из самых престижных и качественных. Высокий уровень обслуживания, великолепная отделка кают и судов в целом всегда считались визитной карточкой компании: повсеместно на судах имеются живые цветы, оформление салонов выполнено из натуральных материалов, салоны украшены произведениями искусства музейного уровня; шезлонги из натурального дерева на променад-палубе, бассейны с открывающимися крышами для любой погоды, в ресторанах фарфор «Розенталь» и великолепного качества столовое серебро; в общественных туалетах махровые одноразовые полотенца, в каюте каждого ждет подарок – холщовая пляжная сумка с логотипом компании, СПА-центр обслуживает компания Greenhouse. Holland America входит в мощный круизный холдинг Carnival Cruise Lines.

Сегодня флот компании состоит из 13 лайнеров, осуществляющих круизы в самых разных частях мирового океана. Крестными матерями почти всех кораблей Holland America на всем пути ее истории были члены Нидерландской королевской семьи.

Компания принципиально не строит мега-лайнеров (самый большой тоннаж 18 тыс. тонн), так как считает, что на кораблях среднего размера при меньшем количестве пассажиров легче обеспечить более высокий уровень сервиса, а также больший простор на борту.

Регионы плавания: Аляска, Амазония, Азия, Тихий океан, Канада и Новая Англия, Карибы, Средиземноморье, Европа, Панамский канал, Мексиканская Ривьера и Южная Америка.

Компания Norwegian Cruise Line была основана в 1966 году и стала первой компанией, которая: оборудовала первый мега-лайнер со множеством ресторанов, баров, залов отдыха и развлечений; приобрела частный остров на Карибах для отдыха пассажиров; ввела альтернативные рестораны на борту; установила оборудование для трансляции спортивных событий; оборудовала гостиные зоны в стандартных каютах; отказалась от фиксированных смен питания, оборудовав множество ресторанов во избежание очередей; оборудовала Интернет-кафе на борту, гигантские сьюиты площадью около 500 кв.м. с собственным зимним садом с джакузи. 8 современных лайнеров компании Norwegian Cruise Line совершают путешествия к Бермудским островам, Аляске, Европе, Мексике, Багамам, по Средиземному морю и Скандинавии. NCL широко известна благодаря своим тематическим и спортивным круизам, представлениям на уровне Бродвея и отличной кухне. Девиз Norwegian Cruise Line: «It's Different Out Here» (Здесь все по-другому).

Круизы с Norwegian Cruise Line это "Нет!" - пиджакам и галстукам, «Нет!» - заранее установленному времени ужина и одному и тому же столику изо дня в день! Интерьеры лайнеров изобилуют предметами искусства вплоть до подлинников французских импрессионистов, для детей на борту предусмотрены специальные программы по 4 возрастным категориям.

Стабильной популярностью пользуются круизы компании вокруг мыса Горн и к Гавайским островам.

Регионы плавания: США и Багамы, Гавайи, Карибские острова, Панамский канал и Мексика, Южная Америка, Средиземное море, Европа.

Princess Cruises. Эта круизная компания была основана в 1965 году с целью организации круизов вдоль Западного побережья США и Мексики. Princess Cruises – часть корпорации P&O Princess Cruises, одной из ведущих круизных компаний мира, в которую входят Princess Cruises; P&O Cruises (самая большая круизная компания Великобритании); Aida Cruises (быстро развивающаяся немецкая компания); P&O Cruises Australia; Swan Hellenic and Ocean Village (Великобритания); а также See tours и A'ROSA (Германия). Главный офис компании находится в Лондоне. Princess Cruises известна своей программой Персонального Выбора Круиза, которая предоставляет пассажирам широкий выбор возможностей, к которым можно привязать их отдых. Лайнеры сконструированы с учетом того, чтобы предложить широкий выбор в питании и развлечениях, чтобы дать возможность пассажирам создать свой личный, персональный опыт участия в круизе. Самые известные суда компании: Dawn Princess, Pacific Princess, Regal Princess, Royal Princess, Sun Princess, Grand Princess, Sea Princess, Golden Princess и Star Princess. В 2004 году флот пополнился еще на семь лайнеров.

Сегодня флот компании состоит из 14 судов, которые спроектированы так, что туристы практически не ощущают скученности, и не стоят в очередях: вместо одного гигантского ресторана на лайнере оборудовано два-три ресторана меньших размеров со стеклянными перегородками, создающими ощущение уединенности; вместо одного театра – два, а то и три шоу-зала. К услугам туристов круглосуточный и разнообразный шведский стол, а вечером и ночью дискотека, поднятая на десятки метров над уровнем моря.

Сильной стороной компании являются великолепные расписания круизов, охватывающих практически весь земной шар. Круизы идеально подходят тем, кто любит ощущение большого города и американский стиль жизни. Цель компании – стать лидером в своей отрасли.

Регионы плавания: Южная Африка, Аляска, Антарктика, Австралия/Новая Зеландия, Багамские о-ва, Балтика/Россия, Черное море, Британские о-ва/Ирландия, Канарские о-ва/Северная Африка, Карибские о-ва, Центральная Америка, Западная Европа, Дальний Восток/Азия, Гавайи, Индия, Средиземноморье, Мексика, Новая Англия/Канада, Панамский канал, Красное море/Суэцкий канал, Амазонка, Скандинавия, Южная Америка, Южные о-ва Тихого океана/Таити, Юго-восточная Азия, Трансатлантика, Тихий океан, Западное побережье, кругосветные путешествия.

Royal Caribbean International является одной из крупнейших круизных

компаний мира, которая обладает самым молодым, самым большим и самым модернизированным флотом в мире. Компания насчитывает 25 пассажирских судов, общей пассажироместимостью на 56 689 тыс. чел.

Royal Caribbean International - одна из первых круизных компаний, которая стала использовать на своих лайнерах новейшие достижения науки и техники, направленные на снижение вибрации и шума. Только на новейших лайнерах Royal Caribbean International можно себе позволить покататься на коньках на настоящей ледовой арене, прокатиться на роликах по специальному треку, испытать себя на стене для скалолазания, поиграть в футбол, волейбол, баскетбол, гольф, а также в бильярд, посмотреть захватывающие представления на сцене судового театра.

Разнообразие маршрутов не оставляет равнодушным даже самых взыскательных путешественников. На каждом из лайнеров компании пассажиры ждут просторные каюты (одни из самых больших в круизной индустрии), отличный сервис, прекрасная кухня, разнообразные развлекательные и спортивные программы. На лайнерах прекрасные рестораны с ежедневно меняющимся меню (для гурманов американские лобстеры, французские улитки, гусиная печень, пекинская утка), а также рестораны со шведским столом, работающие в режиме нон-стоп. Многочисленные кафе - мороженое, кондитерские и пиццерии.

На судах компании прекрасно сочетается соотношение ЦЕНА = КАЧЕСТВО, так как очень многое включено в цену:

- проживание в выбранной каюте;
- абсолютно все питание на борту судов организовано круглосуточно по системе «все включено»;
- все развлекательные программы, шоу, дискотеки, живая музыка организованы в барах;
- пользование тренажерными залами, саунами, бассейнами, гидро-массажными ваннами;
- аренда всего спортивного оборудования: коньки, роликовые коньки, клюшки для гольфа, теннисные ракетки, баскетбольные и волейбольные мячи, альпинистское оборудование;
- капитанские приемы и гала - фуршеты;
- пользование детскими клубами.

Компания многократно получала призы за "Лучшие детские программы" среди круизных компаний.

Весной 2018 года Royal Caribbean запустит четвертый лайнер класса «Oasis». Об этом стало известно во время церемонии закладки «Oasis 3», третьего лайнера Royal Caribbean класса «Oasis», на судостроительном заводе STX во Франции.

На сегодняшний день два лайнера класса «Oasis»: «Oasis of the Seas» и «Allure of the Seas», - делят между собой звание самого большого в мире круизного лайнера. Оба лайнера этого же класса, которые у Royal Caribbean появятся ближайшее время, будут построены по тому же проекту.

Royal Caribbean пока не объявила о новшествах, которые появятся у «Oasis 4», строить который будет то же судостроительное предприятие STX France, где в настоящее время идут строительные работы «Oasis 3». Круизная компания, в то же время, рассказала, что у новых лайнеров класса «Oasis» расход топлива будет меньше по сравнению с их предшественниками. «Oasis» и «Allure» уже являются самыми топливосберегающими лайнерами, «Oasis 3» будет потреблять топлива на 20% меньше, а «Oasis 4», возможно, будет еще более экономичным в плане расхода топлива».

Третий лайнер Royal Caribbean класса «Oasis» будет готов весной 2016 года.

Регионы плавания: Средиземное море, Северная Европа, Россия, острова Карибского бассейна, Бермуды, Южная Америка, Панамский канал, Мексика, Аляска, Австралия и Новая Зеландия. Компания предлагает 54 маршрута и 134 пункта назначения по всему миру.

Круизная компания Cunard Line была основана в 1840 г. Семуэлем Кунардом и на протяжении многих десятилетий устанавливала стандарты элегантности на море. Принадлежавший компании лайнер Carpathia спас всех выживших в катастрофе "Титаника" в 1912 г. Во время Второй Мировой Войны Queen Mary и Queen Elizabeth перевезли на своем борту более 1.5 миллионов солдат, и Уинстон Черчилль по достоинству оценил вклад компании в общую победу, заявив, что Cunard сократил войну как минимум на год.

На сегодняшний день их главный лайнер Queen Elizabeth 2 является одним из известнейших в мире судов. QE2 придерживается британских традиций: элегантность, изысканная кухня, роскошные каюты. В 2000 году флот Cunard Line пополнился еще одним классический лайнером – Caronia, ранее известным как Vistafjord.

Cunard - единственная круизная компания, которая до сих пор на регулярной основе предлагает трансатлантические круизы на борту своих знаменитых "королев": Queen Elizabeth 2, по палубам которой гуляли едва ли не все знаменитейшие люди мира, и новой, прогремевшей на весь мир Queen Mary 2 – одного из самых больших и самого дорогого лайнера планеты. Спуск на воду Queen Mary 2 в январе 2004 г. стал одним из самых ярких событий. Крестной матерью лайнера стала Королева Великобритании. Вот уже много лет прибытие Queen Mary 2 в любой порт - это событие, привлекающее огромное множество людей, жаждущих хотя бы просто увидеть этого гиганта. Cunard великолепнейшим образом сочетает традиционную элегантность и роскошь с современными тенденциями круизной моды. На борту этих знаменитых лайнеров можно провести свой

день именно так, как того бы желалось - с желаемой степенью роскоши, в духе лучших британских традиций. Обслуживанием занимается вышколенная команда, прошедшая обучение в легендарной Академии White Star. Туристов балуют кулинарными изысками от лучших шеф-поваров Великобритании. На борту Queen Mary 2 оборудован единственный в мировом флоте США Canyon Ranch, единственный планетарий и самый большой бальный зал.

Компания Cunard Line фактически открывает второй золотой век океанских круизов в лучших традициях путешествий класса люкс. Лайнеры компании Cunard удостоиваются многих наград в индустрии туризма и гостиничного дела.

Регионы плавания: Панамский канал, США и Канада, Европа, Трансатлантика, Кругосветное путешествие, Австралия, Юго-Восточная Азия, Канары, Вокруг Британии.

Круизное подразделение компании MSC было создано в 1988 году. Ключевые отличия компании от конкурентов – истинно итальянский сервис, умеренные цены, практически во всех круизах дети до 18 лет путешествуют на лайнерах компании бесплатно, и, кроме того, компания не включает чаевые в бортовой счет пассажиров. MSC Cruises входит в состав Средиземноморской Судоходной Компании (Mediterranean Shipping Company). Это компания с историей и именем, ее возглавляет капитан Gianluigi Aponte, основавший MSC в 1988 году.

MSC Cruises прекрасно совмещает богатый опыт работы в сфере круизов с энтузиазмом команды молодых управляющих.

Каждая каюта обставлена со вкусом и элегантно, которым отличается стиль судов MSC. Здесь все продумано: от цветов и материалов до отделки самой маленькой детали. Роскошь, удобства и услуги - как в лучших отелях. Сочетание морских традиций, культурных особенностей и знаменитой средиземноморской кухни делают путешествия на лайнерах MSC незабываемыми. С MSC родителям с детьми весьма комфортно. На борту каждого судна работает мини-клуб, где дети могут развлекаться в любое время дня. Их разделяют по возрастным группам, и они играют под присмотром компетентного персонала.

Основная изюминка лайнеров, которые присоединились к флотилии не так давно, — в их истинно итальянском убранстве. Напомним, что MSC Lirica радует путешественников с 2003 года, а в 2004 на воду были спущены MSC Armonia и MSC Opera, благословенная самой Софи Лорен. При оформлении судов использовались исключительно высококачественные материалы и самые роскошные предметы мебели и обстановки, способные передать точеную элегантность Средиземноморья.

Регионы плавания: Панамский канал, Транссредиземноморье, Западное Средиземноморье, Северная Европа, Восточное Средиземноморье, США и Карибы.

Круизная компания Silver Sea, основанная в 1994 году, - единственная круизная компания в мире, имеющая официальный статус 6 звезд.

С момента своего основания в 1994 году Silversea предлагает элитные и роскошные путешествия. Стремясь к совершенству, компания заслужила репутацию одной из лучших в мире. Ее флот состоит из новейших судов, которые гарантируют максимальный простор для каждого пассажира. Из всех сьюитов, предлагаемых гостям, открывается вид на океан. Все каюты шикарно меблированы и располагают всем необходимым для океанского вояжа. В большинстве из них есть веранды. Кухня на борту изысканна, выбор вин и спиртных напитков практически безграничен, а сервис безукоризнен.

Обслуживание на лайнерах Silversea считается лучшим в мире. Европейская изысканность и предупредительное отношение к гостям – это истинная философия, которая проявляется во всем.

Категория «ALL INCLUSIVE». Из всех кают открывается вид на океан. 80% гостевых комнат располагают собственными верандами, отделанными тиковым деревом. На лайнерах этой круизной компании нет стандартных кают, для размещения предлагаются только каюты категории suite. Все каюты отделаны только натуральными материалами - дорогими породами дерева, кожей, интерьеры лайнеров украшены специально приобретенными на аукционах художественными полотнами и другими предметами искусства. Никаких пластиковых или иных имитаций. Все самое роскошное, изысканное, утонченное, дорогое.

На борту лайнеров предлагается широчайший выбор блюд и напитков. Можно наслаждаться прекрасной кухней в любое время и в любом из многочисленных ресторанов.

Все, что предлагается на борту, включено в стоимость круиза. Все напитки и вина предлагаются бесплатно.

Ассортимент мини-баров в каютах пополняется ежедневно в соответствии пожеланиями туристов. Круглосуточное обслуживание номеров также входит в стоимость. Дополнительные телевизионные и видеоканалы – бесплатны. Дважды в день производится уборка кают, и каждый вечер в сьюитах расстилают постель.

Бесплатный трансфер в городах во время стоянок в портах. Персональные канцелярские принадлежности.

Дополнительные эксклюзивные экскурсии Silversea Experience для пассажиров.

На лайнерах SilverSea царит особая аристократическая атмосфера. Среди путешествующих, можно запросто встретить известных представителей политической элиты, финансистов, крупных промышленников, представителей аристократии. Круизы SilverSea - это не просто великолепный отдых в особой атмосфере при высочайшем уровне обслуживания, но и прекрасная возможность завести полезные знакомства, установить необходимые отношения и связи.

Обслуживание на лайнерах Silversea считается лучшим в мире.

Европейская деликатность и предупредительное отношение к гостям — это истинная философия, которая проявляется во всем. На этих судах присутствует изысканное чувство европейского комфорта, начиная с элегантных итальянских ресторанов до роскошных столов из красного дерева и изящных фонтанов в вестибюлях.

Регионы плавания: Азия, Австралия и Океания, Трансатлантика, Европа.

Английская круизная компания Thomson TUI Cruises, сочетает английские морские традиции и немецкую пунктуальность. Предлагает на круизном рынке экономичные круизы - оптимальное сочетание цены и качества для среднебюджетных путешествий, так как большинство услуг входят в стоимость круиза.

Суда компании "Thomson" уступают по размерам современным мегалайнерам, но на них есть все удобства больших судов: кондиционеры, душ и туалет в каюте, рестораны с отличной кухней, салоны для отдыха, бассейны и солярии, детский клуб.

Английская круизная компания TUI Thomson Cruises в последние годы стремительно развивалась: в 2002 году у самого массового английского оператора, Thomson Cruises был флот, состоящий всего из двух судов. Всего через год Thomson Cruises вошла в состав транснациональной туристской корпорации TUI, после чего флот увеличился до пяти единиц. В 2009 году круизная компания значительно расширила географию своих круизов: к уже привычным круизам по Средиземному морю и Северной Европе, путешествиям по Канарам и Красному морю теперь добавились Карибы.

Один из девизов компании TUI Thomson Cruises: «Мы сделаем круизы доступными!» Менеджмент компании настроен на то, чтобы развеять миф о том, что круизы баснословно дороги.

TUI Thomson Cruises – компания эконом-класса, поэтому стоимость круиза на борту ее лайнеров минимальная. Есть и еще несколько неоспоримых плюсов у этой круизной компании для туристов из стран бывшего СССР: на борту судов всегда есть русскоговорящий экипаж. Восьмидневные круизы по Средиземному морю прекрасно комбинируются не только друг с другом (маршрут не повторяется), но и с наземным отдыхом на таких островах, как Мальорка (Испания Балеарские острова), Корфу (Греция).

Суда TUI Thomson Cruises пользуются заслуженной популярностью не только благодаря интересным маршрутам, русскоязычному сервису и экономичному бюджету, но и благодаря своей уютной английской атмосфере на борту.

Регионы плавания: Транссредиземка, Западное Средиземноморье, Вокруг Европы, Красное Море, Канарские острова.

С каждым годом число круизных компаний увеличивается, так как

увеличивается число туристов, проявляющих интерес к круизам. В 1980 г. насчитывалось 1,5 млн. туристов морских круизов, в 1993 г. — 4,5 млн, в 1996 г. — 6,5 млн, в 2003 г. — 9 млн, в 2006 г. эта цифра на сегодняшний день превысила 12 млн туристов. С начала 80-х гг. растет и количество круизных судов. В 1985 г. насчитывалось 120 морских круизных судов, в 1994 г. — 175, в 2003 г. — 327, а в 2010 г. количество морских круизных судов превысило цифру 390 единиц. Происходит не только количественный, но и качественный рост морских круизных перевозок и судов.

По данным Международной ассоциации круизных компаний (Cruise Line International Association, CLIA), главным событием 2009 года стал ввод в строй компанией Royal Caribbean International (RCI) самого большого круизного судна в мире Oasis of the Seas (проект Genesis). На этом судне длиной 361 метр, водоизмещением 242 тысячи тонн и пассажироместимостью до 6360 человек (при условии, что все верхние полки заняты), появились новшества, которые еще не применялись ни на одном судне: это центральный парк, находящийся над улицей-променадом с магазинами и кафе, аквапарк, летающий бар, двухэтажные каюты. Судно не имеет себе равных также по размерам аквапарка и количеству ресторанов (их на борту двадцать четыре). В 2010 году начал выполнять круизы второй такой же теплоход Allure of the Seas, построенный в Турку.

Главным событием 2010 г. был ввод в строй нового теплохода компании Norwegian Cruise Line (NCL) под названием Norwegian Epic (проект F3). Уступая по размерам "Оазису", "Эпик" станет самым высокотехнологичным круизным судном в мире. На нем появятся такие новшества, как ледовый бар, два трехполосных кегельбана, аквапарк, не уступающий по оборудованию береговым аквапаркам. Построенный во Франции теплоход вышел на ходовые испытания в феврале 2010 года, а в мае начал выполнять круизы по Карибскому бассейну. На борту проводятся ежевечерние шоу знаменитой американской Blue Men Group - никогда еще звезды такого уровня не работали на круизных судах по долгосрочным контрактам. Более шестидесяти процентов круизных путешественников сегодня - это американцы. На долю европейцев приходится не более тридцати процентов, остальные десять процентов в основном делятся между Южной Америкой, Азией и Австралией (рис.6.1).

В Европе британцы пока никому не уступают сложившееся десятилетиями первенство, однако в последние годы стремительно растет количество отправляющихся в круизы жителей Германии (второе место в Европе), Италии (третье место) и Испании (четвертое место), причем динамика роста испанского рынка самая существенная. В результате в течение последних двух лет ведущие мировые компании увеличили присутствие своих судов в Европе на тридцать процентов. Одновременно активно развиваются компании, работающие на локальных немецком и испанском рынках.

Стремительно растет спрос на морские круизы и у жителей Австралии

и Новой Зеландии, которые предпочитают путешествовать по своему региону и островам Тихого океана, в связи, с чем круизные компании ежегодно переводят все больше круизного флота для работы в этой части света.

Распределение мирового рынка круизов

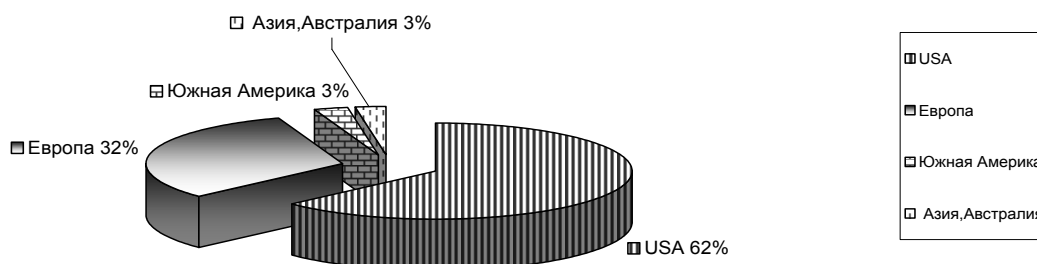


Рис.6.1..Распределение мирового рынка круизов по странам

Круизные компании связывают большие ожидания с Китаем и Индией - странами с большим населением и крепнущей экономикой. Но хотя интерес жителей этих стран к круизам растет, большого спроса на этот вид отдыха ни в Китае, ни в Индии, нет. Возможно, это связано с отсутствием в этих странах традиций подобного вида отдыха.

Вопросы для размышления, самопроверки, повторения.

1. Дайте характеристику мирового рынка круизного судоходства.
2. Какую сферу охватывает мировой рынок морских пассажирских перевозок?
3. Каким является рынок морского пассажирского судоходства по отношению к рынку Российской Федерации?
4. Охарактеризуйте рынок линейного судоходства.
5. Охарактеризуйте круизный рынок.
6. По каким признакам различаются пассажирские линии?
7. Что такое круизинг?
8. Назовите распространенные виды круизов.
9. Дайте характеристику речного круиза.
10. Назовите основные особенности речных круизов.
11. Дайте характеристику положительных свойств круизов.
12. Что можно отнести к недостаткам круизного путешествия?
13. Дайте характеристику компании Carnival Cruise Lines.

14. Дайте характеристику компании Costa Crociere S.p.A.
15. Дайте характеристику компании Holland America Line.
16. Дайте характеристику компании Royal Caribbean International.
17. Дайте характеристику компании Cunard Line.
18. Дайте характеристику компании Mediterranean Shipping Cruises.
19. Как распределяется мировой рынок круизов по странам?

Литература: [2, 5, 7, 12,15,19,24,28,29,37, 40, 42, 54, 56, 58, 60, 61].

ТЕМА 7. СРЕДСТВА МОРСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

В настоящее время морской транспорт является неотъемлемой частью мировой транспортной системы.

Морским транспортом перевозится значительная часть пассажиров по всему миру. Важную роль здесь играет технология и информационное обеспечение перевозочного процесса

В зависимости от задач и вида пассажирских перевозок, суда обладают соответствующими характеристиками, которые отражают их автономность, пассажировместимость, методы посадки-высадки, скоростные данные; способность сохранять мореходность при различных погодных условиях, ограничения по району плавания, возможность проходить Панамским или Суэцким каналами (рапатах и handутах).

Здесь необходимо уметь правильно разделять суда по видам организации перевозок:

-Линейные суда, которые курсируют по определенному маршруту между несколькими портами по расписанию. (Лайнер (англ. liner) - судно, которое используется для выполнения рейсов по заранее объявленному расписанию). Часто слово «лайнер» (или «авиалайнер») применяют также к большим пассажирским самолётам.

-Трамповые суда (англ. tramp — бродяга) составляют половину единиц мирового флота, занимаются свободной перевозкой случайных, попутных грузов и пассажиров. Они не привязаны к определенным географическим точкам и не обременены долгосрочными контрактами на перевозку.

- Пассажирские суда и паромы, которые занимают отдельную нишу в перевозках морским транспортом. Чаще всего они являются линейными.

План изложения и усвоения материала

- 7.1. Классификация пассажирских судов
- 7.2. Паромы
- 7.3. Суда на подводных крыльях (СПК)
- 7.4. Пассажирские катамараны
- 7.5. Суда на воздушной подушке (СВП)
- 7.6. Экранопланы

Ключевые понятия и термины

<ul style="list-style-type: none">- авиалайнер- водоизмещающие суда- глиссирующие суда- катамаран- лайнер- Панамский канал	<ul style="list-style-type: none">- паром- СВП- СПК- Суэцкий канал- трамп- экраноплан
---	--

7.1. Классификация пассажирских судов

Средства морских пассажирских перевозок можно классифицировать следующим образом:

- пассажирские суда регулярных линий каботажного плавания в пределах прибрежных территориальных вод государства;
- пассажирские суда регулярных линий международных рейсов между портами различных государств или между портами одного государства, но с заходом в порты иностранных государств;
- пассажирские суда регулярных трансокеанских линий;
- круизные суда (cruises ships), совершающие 5-15-дневные и более продолжительные рейсы с заходом в несколько портов различных государств и с кратковременной (1-2 дня) стоянкой;
- паромы (ferry boats), совершающие регулярные грузопассажирские перевозки;
- суда для перевозки специальных категорий пассажиров, например, паломников (special trade passenger ship). Их оборудование и эксплуатация регулируются специальными требованиями — Special Trade Passenger Ships Agreement;
- высокоскоростные суда (fast ferry) для пассажирских регулярных перевозок: на воздушной подушке, катамараны, суда на подводных крыльях;
- парусные суда, в том числе учебные и экскурсионные; яхты (парусные, парусно-моторные и других типов);
- круизные яхты и моторные лодки всех типов;
- специальные экскурсионные суда, в том числе с прозрачным дном, туристские подводные лодки, морские плавучие отели.

Классификация пассажирских судов представлена на рис. 7.1

Морской круизный лайнер может вмещать несколько сотен, и даже тысяч, пассажиров, а также многочисленный обслуживающий персонал и команду. На круизных лайнерах созданы все условия для полноценного отдыха путешественников: есть рестораны, кафе, магазины, кинозалы, бассейны (рис. 7.2).

Речные круизные суда, не менее комфортабельные, чем морские, хотя, как правило, имеют значительно меньшие размеры (рис. 7.3).

Как правило, круизное судно эксплуатируется порядка 10 лет и один раз в 6—8 лет подлежит реконструкции. Некоторые из судов представляют собой 12—14-палубные «плавучие города», которые могут взять на борт несколько тысяч пассажиров.

В настоящее время для круизного бизнеса характерно повышение качества и количества услуг на борту судна. Качество услуг обеспечивается достаточным числом обслуживающего персонала (соотношение - один член экипажа на двух-трех пассажиров) и их высокой квалификацией.

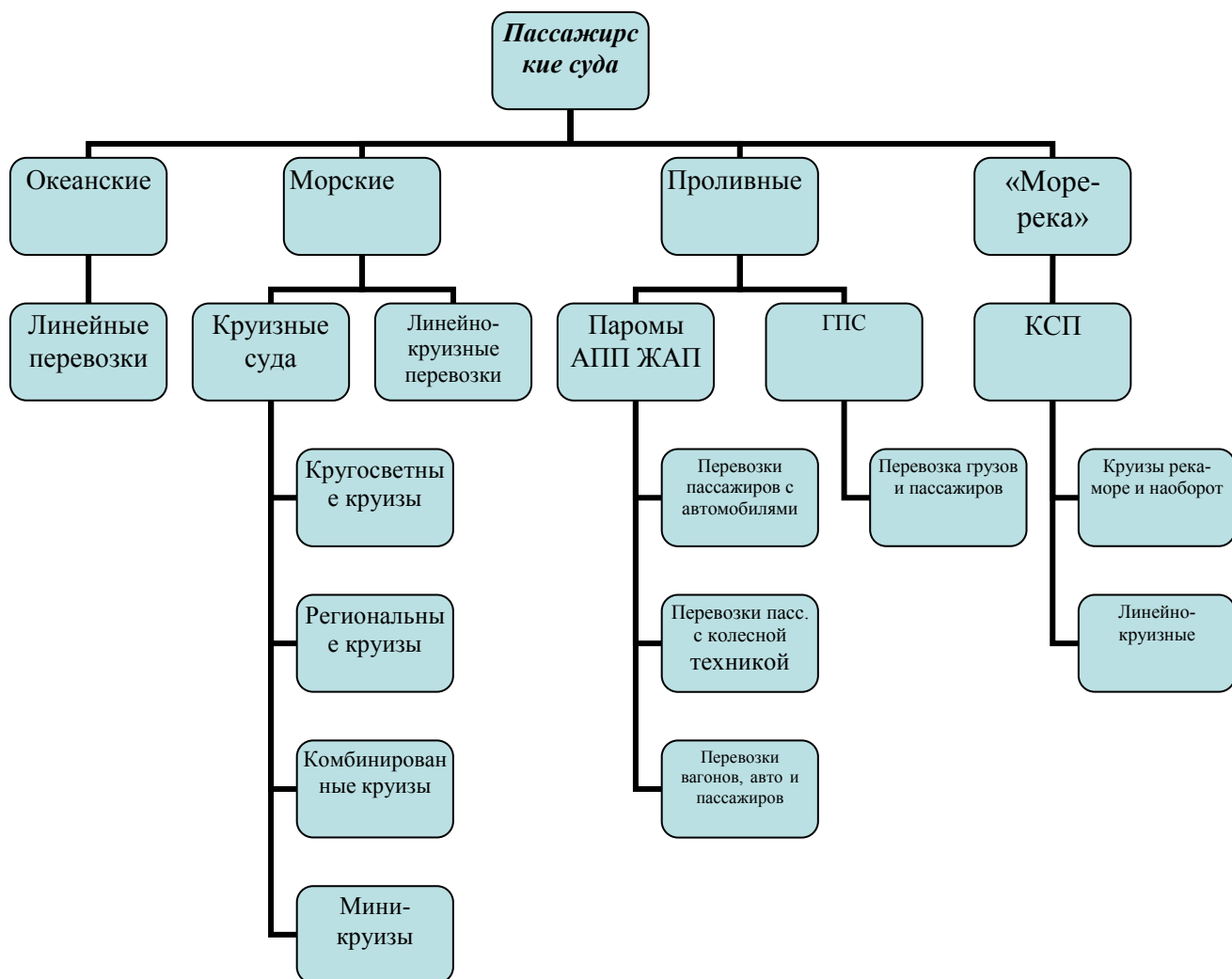


Рис.7.1. Классификация пассажирских судов по функциональным признакам



Рис.7.2.Схема круизного судна лайнера «Radiance of the sea»

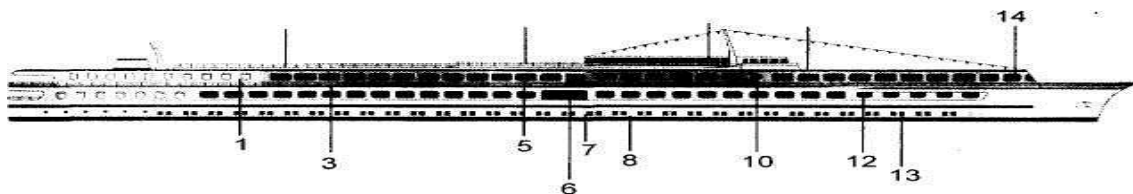


Рис.7.3. Речные круизные теплоходы, где:

1 — прогулочная палуба; 2 — солнечная палуба; 3 — ресторан; 4 — бассейн; 5 — читальный зал; 6 — администрация/сувенирный киоск; 7 — сауна; 8 — солярий; 9 — навес от солнца; 10 — веранда/бар; 11 — мостик; 12 — верхняя палуба; 13 — главная палуба; 14 — панорамный салон.

Основными показателями комфортабельности кают на круизных лайнерах являются: количество комнат в каюте, расположение каюты на судне (по отношению к носу/середине/корме судна; на разных палубах); вид из иллюминаторов и другие факторы. В зависимости от комфортабельности каюты могут быть разных категорий: начиная от наиболее престижных, расположенных на наивысших палубах судна, и имеющих несколько комнат, и заканчивая внутренними каютами без окон или иллюминаторов.

На современных круизных судах кроме традиционных услуг, таких, как бассейн, лифт, кино, видео, ресторан, сауна, солярий, предусмотрены площадки для волейбола и гольфа, теннисные корты и др. Круизы соединяют в себе морской и береговой отдых, в частности береговые экскурсии. В зависимости от программы берегового отдыха принято различать две системы организации круизных поездок: европейскую и американскую.

Круизные суда сертифицируют по шести категориям (звездам). К последней категории, 6 звезд (супер-люкс), в мире относятся не более четырех-пяти судов. Стоимость круиза на судах данного класса 8—10 тыс. дол. США за неделю. Суда такого класса рассчитаны ориентировочно на 200 пассажиров и 150 членов экипажа. Питание на судах категории супер-люкс только индивидуальное с учетом конкретных запросов и привычек пассажиров.

По зарубежной классификации класс кают (Cabin class) на круизном теплоходе отражается таким образом:

- Premium P-1 (2—3-местное размещение со всеми атрибутами комфорта — две комнаты, ванну, туалет, мини-бар и др.);
- Premium P-2 (2-местное размещение с теми же атрибутами комфорта);
- Standart SI (2—3-местное размещение с частичными удобствами);
- Standart S2 (2—4-местное размещение с частичными удобствами);
- Economy E (эконом-класс с 2-4-6-местным размещением и частичными удобствами).

В ряде случаев классификация может быть другой.

Чтобы ориентироваться в огромном количестве круизных лайнеров, существующих в мире, необходимо уметь сравнивать их между собой. На сегодняшний день наиболее авторитетным считается классификатор, который ежегодно публикуется в справочнике Berlitz – Complete Guide to Cruises and

cruise ships. Эксперты этого издания дают оценку судам по большому количеству параметров, включающих характеристики самого лайнера (возраст, состояние корпуса, оснастки, размеры открытых палуб и внутренних помещений), условия размещения пассажиров (каюты), ресторанный сервис и др. Особенное внимание уделяется факторам, от которых зависит уровень услуг, предоставляемых пассажирам.

Оценки, полученные по всем категориям, сводятся в итоговый рейтинг, на основе которого судну присваиваются “звезды” – от одной до шести, как и у обычных гостиниц, а также одна из трех общих характеристик классности судна – standard, premium или luxury. Звездность, естественно, может варьироваться от года к году в зависимости от изменений, которые были произведены в оборудовании судна или наборе и качестве услуг, которые на нем предоставляются.

По принципу движения суда делятся на:

- водоизмещающие, то есть во время движения подводная часть судна находится под водой;
- глиссирующие, то есть скользящие по поверхности воды;
- суда на подводных крыльях, воздушной подушке и экранопланы, которые передвигаются над водной поверхностью.

При наличии у судоходных компаний новых пассажирских специальных средства туроператор для доставки туристов из одного пункта маршрута в другой может воспользоваться аквапланами, судами на воздушной подушке и др.

Отметим, что принцип действия движителя судна на воздушной подушке предъявляет определенные требования к размещению и поведению на его борту пассажиров и туроператор должен с познакомить с этими требованиями своих туристов.

В целом к речным и морским транспортным средствам, доступным и для перемещения туристов, относятся типы, представленные в табл.7.1:

Значительное число туристов пользуется маломерными судами, относящимися к внутреннему водному транспорту. К ним относятся плавсредства, водоизмещением до 80 регистровых тонн, пассажироместимостью до 12 человек, с подвесным мотором без ограничения мощности или стационарным, мощностью до 75 л.с.

В основном, катера, яхты и другие аналогичные плавсредства, используемые для отдыха и путешествий водным путем, являются маломерными судами.

При организации путешествий маломерными судами операторы часто сталкиваются с необходимостью иметь значительный запас топлива - специальных заправок для маломерных судов на берегу, как правило, нет. Недостаточно также и оборудованных мест для стоянки. Маломерными судами за рубежом пользуются весьма часто. В одной только Финляндии на 5 млн. жителей зарегистрировано 15 млн. плавсредств.

Таблица 7.1.

Виды и средства водного транспорта

Вид транспорта	Средства транспорта
Речной транспорт	<ul style="list-style-type: none"> - лодки и суда маломерного флота с механическим приводом, - теплоходы (речные трамваи), - суда на подводных крыльях (СПК), - суда на воздушной подушке (СВП), - яхты
Морской транспорт	<ul style="list-style-type: none"> - мегасуда, - лайнеры - пассажирские теплоходы, - суда на подводных крыльях, - катамараны, - суда на воздушной подушке, - экранопланы, - морские и океанские яхты

7.2. Паромы

Водные препятствия (реки, заливы, озера, проливы и т. д.), пересекающие сухопутные дороги и магистрали автомобильного и рельсового транспорта, преодолеваются на паромах.

Специалисты так и не пришли к единому мнению, какие перевозки по водным маршрутам относить к паромным, а какие нет. Однако эксперты называют ряд основных черт, присущих паромам, и, прежде всего, возможность перевозки на судне колесной техники и движение по четко определенному маршруту и расписанию, что позволяет паромам считаться звеньями сложных логистических транспортных цепочек. В сущности, паромные суда выполняют функцию «плавающих мостов» на мировых транспортных путях, разделенных водными препятствиями.

Классификация паромных перевозок имеет несколько видов. Так, по своей специализации паромные линии разделяются на железнодорожные и пассажирско-автомобильные. Первые специализируются на перевозке железнодорожных вагонов и большегрузной колесной техники и, как правило, привязаны к определенным переправам. Вторые тоже имеют традиционные маршруты, однако более мобильны в их выборе, поскольку не так жестко зависят от специализированной береговой инфраструктуры. Кроме того, паромные перевозки классифицируются по протяженности обслуживаемого маршрута: средние и длинные (300-600 и больше миль), короткие (30-50 миль), а также по типу используемых судов, скоростных или обычных.

По общему определению паром - плавсредство, используемое для перевозки пассажиров и транспортных средств между двумя берегами

водного препятствия (реки, озера, пролива и моря). Фактически паромы выполняют функции мостов. Хотя, некоторые морские паромы курсируют вдоль берега, беря на себя таким образом функцию грузопассажирских лайнеров. Хотя путешествие на таком пароме длится дольше, чем на наземном транспорте, однако для автомобилистов преимущества путешествия заключаются в возможности взять с собой автомобиль. К тому же иногда такие паромы помогают избежать формальностей, связанных с транзитом через территорию третьих стран (например: паром Калининград-Санкт-Петербург). В некоторых странах, например в Нидерландах, эксплуатацию паромов осуществляет служба автомобильных дорог. Паромы через реки часто бесплатны. Например, бесплатный нью-йоркский паром Манхеттен-Статен Айленд, который пользуется особенной популярностью у туристов, любителей посмотреть со стороны водной глади на Статую Свободы и на впечатляющий вид нью-йоркского Манхеттена.

В роли паромов в основном выступают суда, однако иногда паромами являются и другие плавсредства, например понтоны. Впрочем, с формальной точки зрения, при таком использовании они сами становятся судами, поскольку приобретают транспортную функцию.

Классификация паромов представлена на рис.7.4.:



Рис.7.4. Классификационные признаки паромов

Как видно из приведенного рисунка, паромы делятся по признакам:

- по месту применения: морские, речные, озерные;
- по типу груза: железнодорожные, автомобильные, пассажирские и грузопассажирские;
- по способу организации движения паромы бывают самоходными и несамоходными.

Самоходные паромы приводятся в движение собственным двигателем и никак не связаны с берегом (в отличие от паромов канатных).

К несамоходным паромам относятся канатные паромы. Существует два основных типа таких паромов. Самый распространенный — паром, который перемещается вдоль каната (или цепи), протянутого между двумя берегами водного препятствия. Как источник энергии используется дизельный двигатель или (на небольших паромах) мускульная сила. Существуют небольшие канатные паромы самообслуживания. Иногда для пользования ними взимается плата: пассажир не сможет отчалить до тех пор, пока не бросит в щель монету (принцип торговых автоматов).

Паромы другого, более редкого, типа как источник энергии используют силу хода реки. В таком случае канат закрепляется одним концом посередине реки (например, заякоривается), другим — на пароме. Располагая паром с помощью руля под определенным углом к ходу реки, паромщик проводит свое судно от одного берега к другому.

Самый простой паром, который используется только для перевозки пассажиров - обычная лодка. Соединив несколько лодок вместе и установив сверху платформу, получают простой паром для перевозки транспортных средств. Таким же образом делают примитивные паромы из бочек и тому подобного. Также паромом может служить плот.

Для перевозки пассажиров и велосипедистов могут быть использованы и небольшие суда, которые не строились специально как паром. Для перевозки автомобилей паром должен быть оборудован достаточно большой палубой и въездной аппарелью. Паромы для коротких дистанций имеют обычно две такие аппарели (таким образом, их не нужно разворачивать) и могут с одинаковой скоростью двигаться в обе стороны (то есть, у них нет разницы между кормой и носом). У таких паромов часто пункт управления расположен в виде мостика над автомобильной палубой, что предаёт им специфический, легко узнаваемый вид (паромы, работающие в Севастополе между Артиллерийской бухтой и Северной стороной).

Более крупные паромы похожи на обычные морские суда, с четко выраженными носом и кормой: если плавание занимает несколько часов, то время, потраченное на разворот не имеет особенного значения. К тому же такая форма лучше отвечает требованиям мореходности. Крупные паромы имеют несколько автомобильных палуб. Как пример можно рассмотреть технические характеристики и описание парома компании Silja Line (рис. 7.5).

Во многих странах популярны морские путешествия на паромах, которые являются разновидностью морских круизных средств на международных линиях - плавучие сооружения для регулярной перевозки транспортных средств, грузов и пассажиров через водные препятствия между отдельными пунктами на берегу.



Рис.7.5. Паром компании «Silja Line»

Каюты парома делятся на 11 классов. Они оборудованы гардеробом, кондиционерами, душевой кабиной, двумя кроватями. В каютах есть телевизор, фен, внутренний телефон.

По числу отличий в обустройстве и обслуживании каюты разных классов на пароме делятся на:

- «Силья люкс» - персональное обслуживание, значительная площадь кают (до 75 м²), отдельное помещение для переодевания, собственная сауна с мини-бассейном;

- «Коммодор» - площадь кают (до 25 м²). Они расположены в носовой части на 11 и 10-й палубах в отдельной зоне с общим холлом и двумя саунами;

- «Конференц люкс» - три специальных каюты для конференциальных групп (6—10 чел.) площадью 53, 45 и 39 м², расположенные в носовой части на 9-й палубе; одна каюта имеет комнату для переодевания и собственную сауну;

- «Силья» - современные каюты площадью 14 м², расположенные в носовой части на 11-й палубе с видом на променад или на море.

На паромах этого типа есть также каюты классов «Сисайд», «Променад», «Турист I», «Турист II», а также семейные каюты - 15 м² (4-местные плюс одно детское место) на восьмой, девятой, десятой палубах; каюты для инвалидов с колясками — 14 м²; каюты для аллергиков — 11 м² (2—4-местные) со специальной мебелью.

В составе флота компании «Silja Line» эксплуатируется наибольший в

мире паром «Silja Europe» длиной 200 м, который способен принять на борт одновременно 3000 пассажиров. На нем находятся 1194 каюты высокого класса, 6 ресторанов, сеть баров и ночных клубов, казино, магазинов, конференц-залов, танцевальный зал, 28 комнат для переговоров, сотовая телефонная связь и другие атрибуты сервиса.

7.3. Суда на подводных крыльях (СПК)

Серийная постройка судов на подводных крыльях (СПК) осуществляется на верфях России, США, Японии, Италии, Норвегии и других стран. В эксплуатации находятся многие сотни таких судов.

Они работают преимущественно вдоль побережий Черного, Средиземного и Балтийского морей. Сотни судов на подводных крыльях эксплуатируются и у берегов Скандинавии, в Северном и Карибском морях, у азиатского и австралийского побережий.

Первый патент на судно на подводных крыльях был выдан еще в 1891 г. В 1905 г. небольшой катер на подводных крыльях развил необычно высокую по тем временам скорость — 70 км/ч.

В период с 1927 по 1944 г., а затем в 50-е годы исследовательские работы по судам на подводных крыльях велись на верфи в Росслау. Там строились экспериментальные суда массой от 2,8 до 80 т на подводных крыльях. Созданная конструктором Шертелем в Росслау система подводных крыльев нашла применение во многих проектах судов, прежде всего на судах швейцарской фирмы «Супрамар» в г. Люцерне. Новый этап в развитии судов на подводных крыльях начался в 1935 г.

Этот период, длящийся до настоящего времени, стал эпохой расцвета судов на подводных крыльях. Многочисленные конструкции и типы таких судов успешно эксплуатируются во многих странах мира (рис. 7.6). С середины 60-х до конца 80-х г.г. прошлого столетия СПК прекрасно себя зарекомендовали на многих Черноморских линиях. Большой популярностью пользовались у пассажиров перевозки между Ялтой и Одессой (с заходами в Севастополь и Евпаторию); между Ялтой и Сочи (с заходами в Алушту и Новороссийск); между Одессой и Николаевом; между Одессой и Херсоном и многие другие. К сожалению, в 90-е годы все отечественные СПК были проданы в Грецию, где и сегодня успешно эксплуатируются.

Новые исследования показали техническую возможность постройки судна на подводных крыльях массой 2500—3000 т, которое могло бы перевозить через океан контейнеры, автомобили и другие ценные грузы со скоростью 150 узлов. Высокие стойки поднимут корпус этого судна так высоко над поверхностью воды, что ему не будут страшны никакие волны. Однако, появления таких больших и очень быстроходных судов на подводных крыльях можно ожидать лишь в отдаленном будущем. По техническим и экономическим соображениям в ближайшие годы внимание в первую очередь будет сосредоточено на судах на подводных крыльях массой не больше 200 т.



Рис. 7.6. СПК типа «Комета».

7.4. Пассажирские катамараны

Секрет двухкорпусных судов был издавна известен полинезийцам, строившим свои быстрые и мореходные лодки с двумя удлиненными корпусами. Давно уже европейские мореплаватели и судостроители пытались перенять конструкцию полинезийских катамаранов - так называются два расположенных на известном расстоянии один от другого корпуса, связанных воедино платформой (соединительным мостом). Еще в 1663 г. в Англии проводились первые опыты с катамаранами, а в 1834 г. в царской России был построен первый пароход-катамаран, ходивший по Неве. В 1850 г. вошел в строй первый пассажирский паром-катамаран, а в 1874 г. - катамаран «Catalia», который перевозил через Ла-Манш 1000 пассажиров одновременно. Однако этим, равно как и построенным позднее катамаранам не суждено было достичь больших успехов, и им не выпала честь открыть эру многокорпусных судов. Совершенно очевидно, что общество в то время еще не испытывало потребности в судах такого типа - однокорпусные суда справлялись со всеми задачами вполне исправно. Совсем по-другому обстоит дело сегодня, а тем более будет обстоять в будущем. Новые виды перевозок, требующие больших объемов и площадей грузовых и пассажирских помещений, повышенные требования к скорости и особенно к остойчивости судов, превращают многокорпусные суда в одним из самых перспективных типов судов будущего.

Многокорпусные суда начали приобретать практическое значение после постройки в Советском Союзе в 1961 г. первого грузового катамарана, что дало новый толчок развитию судов этого типа. В настоящее время строятся не только грузовые, но и пассажирские (рис.7.7), и рыболовные катамараны, и прежде всего паромы в двухкорпусном исполнении. Разумеется, вероятность встретить катамаран в составе транспортных судов морского торгового флота пока еще мала. Это объясняется тем, что технические преимущества катамаранов достигаются слишком дорогой ценой, и потому суда этого типа не везде применимы.



Рис. 7.7. Круизный океанский лайнер - катамаран

В чем же заключаются преимущества многокорпусного судна перед однокорпусным, которые заставляют надеяться, что транспортные задачи будущего призваны решать суда именно этого типа? Самое главное преимущество, которое успели оценить еще древние жители Океании, заключается в исключительно хорошей поперечной остойчивости - качестве, которое предотвращает опасность опрокидывания судна. Благодаря тому, что два жестко соединённых мостом корпуса отстоят сравнительно далеко один от другого, у катамарана образуется большой переносный момент инерции площади действующей ватерлинии относительно продольной оси. Именно это обеспечивает высокую поперечную остойчивость, недостижимую на однокорпусном судне сравнимых размеров. Естественно, что катамаран особенно пригоден для работ, связанных с повышенными требованиями к остойчивости. В частности, это имеет значение не только для научных океанографических судов, мореходных плавучих кранов или малых рыболовных судов, которые должны работать и на штормовом море, но

также для транспортных судов. Такие виды грузов, как контейнеры, автомашины и промышленное оборудование в сборе, требуют сравнительно большой кубатуры. Если же размещать эти грузы только в глубине трюмов, то будет недостаточно эффективно использоваться грузоподъемность судна. Поэтому такие грузы оказывается необходимым ставить и вверху, намного выше ватерлинии, и даже на верхней палубе (разумеется, в том случае, если это позволяет остойчивость судна). И там, где возможности однокорпусного судна в этом плане будут исчерпаны, на сцену выходит катамаран.

В числе других преимуществ катамаран предположительно сможет достигнуть более высоких скоростей и лучших маневренных качеств, чем у однокорпусного судна. Не один десяток лет на Черном море успешно эксплуатировались пассажирские скоростные катамараны «Крымская стрела» и «Голубая стрела» (рис. 7.8) на линиях Ялта-Одесса и Ялта-Сочи. До 300 пассажиров могли разместиться комфортно на борту этих судов, скорость хода достигала 30 узлов.



Рис. 7.8. Пассажирский скоростной катамаран «Крымская стрела»

Позднее эти суда успешно работали на линиях: Ялта-Стамбул; Одесса-Варна; Ялта-Синоп, также в Средиземном и Красном морях.

Здесь нельзя не сказать, что именно проблема скорости оказывается самой спорной при исследованиях катамаранов. При небольших скоростях у катамаранов ни в коем случае не может быть получен выигрыш в перевозках по сравнению с однокорпусными судами. Существенно большая по сравнению с однокорпусным судном смоченная поверхность двух корпусов приводит к повышению сопротивления воды. Лишь при высоких скоростях

начинает проявляться преимущество более острых обводов корпуса катамарана, которое выражается в уменьшении волнового сопротивления и позволяет многокорпусному судну при высоких скоростях иметь те же или даже лучшие ходовые качества, чем у однокорпусного судна. Большое влияние на ходкость катамаранов оказывает взаимное расположение его корпусов: создаваемые ими системы волн интерферируют, уменьшая или, наоборот, увеличивая сопротивление воды. Поскольку главные двигатели устанавливаются в каждом корпусе катамарана, мощность, подводимая к одному гребному винту, уменьшается вдвое, что позволяет повысить коэффициент полезного действия винтов. Заслуживают внимания также исключительно хорошие маневренные качества катамаранов.

7.5. Суда на воздушной подушке (СВП)

Впервые конструкцию судна, скользящего по слою сжатого воздуха между его днищем и водой, предложил в 1716 шведский учёный Э. Сведенборг. Теоретическое обоснование принципа движения на воздушной подушке было выполнено К. Э. Циолковским (1927). Первое советское судно на воздушной подушке, разработанное под руководством профессора В. И. Левкова, прошло испытания в 1934-35 гг. при движении над водой, снегом и землёй.

Эти суда движутся еще не так высоко, чтобы их можно было отнести к авиации, и в то же время не настолько погружены в воду, чтобы назвать их судами. Однако вопрос «судно или самолет?» еще не исчерпывает их сущности, поскольку универсальные амфибийные суда могут передвигаться и над сушей.

Уже построенные и находящиеся в эксплуатации суда на воздушной подушке могут парить и над штормовой поверхностью моря при высоте волн до 3-4 м, и над оврагами или канавами глубиной до 2 м, и над кустарником высотой до 2 м. К тому же они могут двигаться и по болоту, паря над трясиной.

Суда на воздушной подушке могут выходить прямо из воды на необорудованный пологий (с уклоном до 30°) берег.

Практическое использование судна на воздушной подушке началось с середины 60-х гг. в военном флоте и для пассажирских перевозок.

Для изменения курса судна используют аэродинамические поверхности, воздушоструйные рули и другие способы.

Остойчивость судна обеспечивается стабилизатором и соплами остойчивости.

Различают суда на воздушной подушке с центральной подачей воздуха под куполообразное днище от вентилятора (камерная схема) и с расположением подающих воздух отверстий по периметру днища (сопловая схема).

СВП приподнимается над опорной поверхностью благодаря воздушной области высокого давления, образуемой между его днищем и поверхностью (рис.7.9):

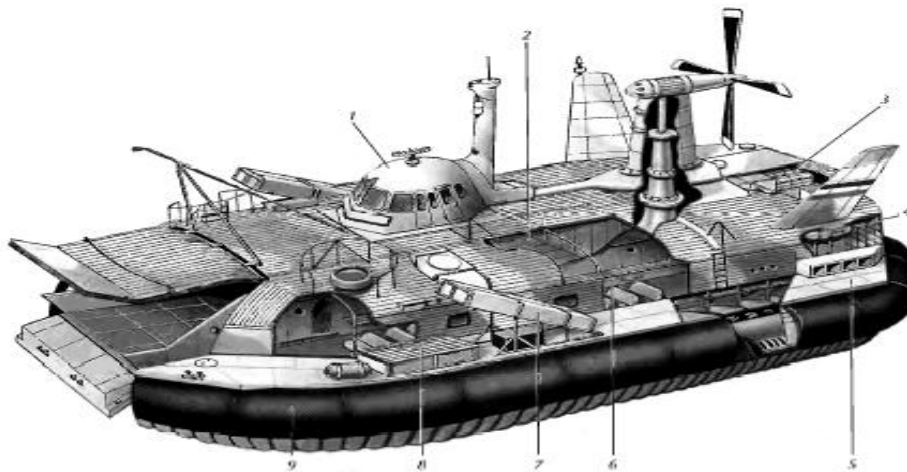


Рис. 7.9. Патрульный катер на воздушной подушке (устройство):
 1 – рубка, 2 – служебное помещение, 3 – газовая турбина, 4 – вспомогательный двигатель, 5 – палуба, 6 – кабина экипажа, 7 – пусковые установки ракет, 8 – выдвижные сходни, 9 – гибкое ограждение воздушной подушки.

Устойчивое движение парящего судна на воздушной подушке при волнении моря достигается удержанием воздушной подушки под днищем, что предотвращает динамический крен и дифферент.

У судна на воздушной подушке с полным отрывом от воды воздушная подушка ограждается по периметру гибкими элементами (например, секционированными полотнищами); движителями на таких судах служат воздушные винты и воздушно-реактивные двигатели, скорость судов 100-150 км/ч. Общий вид пассажирского СВП представлен на рис. 7.10:



Рис. 7.10. Пассажирское СВП приближается к берегу.

Наиболее известная пассажирская линия Франция-Великобритания (через Ла-Манш) с использованием данного типа судов активно работала в 70-90-е г.г. прошлого столетия. С открытием транспортного тоннеля под Ла-

Маншем данная линия постепенно потеряла свое значение.

Суда на воздушной подушке с постоянно погруженными в воду боковыми гибкими или жёсткими ограждениями воздушной подушки развивают скорость 60-100 км/ч; на них используются гребные винты и водомётные движители.

У малых судов на воздушной подушке удельная мощность привода главного вентилятора составляет от 45 до 65 кВт на 1 т общей массы судна. Для больших судов, массой около 100 т, требуется уже только 25—35 кВт на 1 т массы, а для судов массой 200 т и больше удельная мощность главных вентиляторов уменьшается до 15—20 кВт.

7.6. Экранопланы

Экранопланы соединяют в себе положительные качества самолетов и морских судов, когда большая (самолетная) скорость движения сочетается с удивительным, романтическим восприятием близости быстроменяющегося морского пейзажа. Неизгладимое впечатление от экранного полета придает особую привлекательность этому новому виду транспорта особенно для туристов. Экранопланы - это диалектическое развитие кораблей (судов), работающих на динамических принципах поддержания. Своим рождением они были обязаны двум главным обстоятельствам. Во-первых, логике развития водных транспортных средств и в связи с этим настойчивой работе судостроителей (конструкторов и ученых) по повышению скорости движения. И, во-вторых, заинтересованности военных моряков в применении на морских и океанских просторах боевых и транспортных средств, обладающих максимально возможными скоростями движения, высокой мобильностью и скоростью. Скорость, пространство и время всегда были главными факторами на войне, определявшими успех боевых операций, а в мирных условиях эффективность решения различных хозяйственных задач, связанных с широким применением всевозможных транспортных средств. Поэтому появление новых транспортных средств, отличающихся более высокими скоростными характеристиками по сравнению со своими предшественниками, всегда сопровождалось революционным воздействием на соответствующие сферы деятельности людей. Так, широкое внедрение судов на подводных крыльях (СПК) в 60-х годах коренным образом изменило пассажирские перевозки на водном транспорте, сделав их рентабельными для государства и привлекательными для пассажиров. В дальнейшем СПК нашли применение и в военном деле в частности в качестве малых противолодочных и патрульных катеров. Их скорость в 2-3 раза выше по сравнению с обычными водоизмещающими судами. Но на этом возможности СПК были практически исчерпаны из-за физического явления кавитации (холодного кипения от разряжения воды) на верхней поверхности подводного крыла. Достигнуть скорости более 100 - 120 км/ч на СПК оказалось технически трудно выполнимым и экономически нецелесообразным. Суда на

статической воздушной подушке (ССВП) позволили несколько повысить верхний предел скорости по сравнению с СПК, но для них непреодолимым барьером стало ориентировочно 150 - 180 км/ч из-за потери устойчивости движения. При этом всякое повышение скорости сопровождалось ухудшением пропульсивных качеств таких судов, связанным с необходимостью повышения относительной мощности энергетических установок. Экранопланы, в отличие от ССВП, поддерживаются над поверхностью при помощи не статической (искусственно создаваемой специальными нагнетателями с соответствующими затратами мощности), а естественной динамической воздушной подушки, возникающей от скоростного напора набегающего потока воздуха. При этом имеет место так называемый экранный эффект, заключающийся в повышении аэродинамического качества воздушного крыла при его движении вблизи экранирующей поверхности, а также в его самостабилизации по высоте движения относительно экрана. Высота эффективного движения экраноплана над поверхностью соизмерима с геометрическими размерами воздушного крыла, при этом положительное влияние экранного эффекта усиливается с уменьшением высоты движения. Экранный эффект известен давно. Сначала он был замечен в природе (у рыб и птиц), а затем и в технике (на судах при больших скоростях движения и на самолетах при посадке и полетах на малой высоте). Естественно, в результате наблюдений и исследований, после того как была выявлена физическая сущность явления, специалисты разных стран стали изыскивать пути его использования.

Работу по практическому применению экранного эффекта вели параллельно как судостроители, так и авиастроители. Первым он был интересен как средство для повышения скорости движения судов, а вторым – как средство для повышения экономичности гражданских самолетов и обеспечения полетов на малых высотах при решении тактических задач военного назначения. Гораздо раньше начали изучать экранный эффект судостроители. Непосредственными прародителями экранопланов были суда с "воздушной смазкой" и на статической воздушной подушке (шведский ученый Э. Сведенберг более 250 лет тому назад предложил идею использования воздуха для уменьшения сопротивления движению судов).

Первый экраноплан был построен в 1935 году финским инженером Т. Каарио, который разрабатывал идею экранопланов вплоть до 1964 года, создав ряд различных аппаратов и их усовершенствованных модификаций. Известно, что к настоящему времени за рубежом на основе экспериментальных и теоретических исследований построено более пятидесяти экспериментальных образцов экранопланов, а также построены практические образцы, например, патрульный экраноплан А. Липпиша и строятся пассажирские экранопланы Г.Йорга (ФРГ). Создателями этих экранопланов являются как отдельные исследователи, так и широко известные научно-исследовательские центры и фирмы многих стран мира. Вместе с тем, есть основания заявить, что к настоящему времени дальше

других в разработке экранопланов продвинулись в России.

Самый большой экраноплан из этого ряда - экраноплан КМ, прозванный «Каспийским монстром» был уникальным инженерным сооружением по проекту конструктора Р.Е. Алексеева (рис. 7.11):

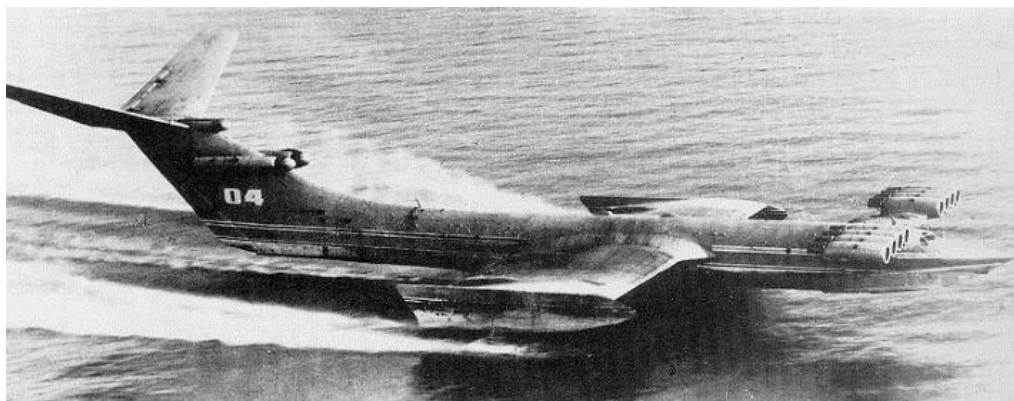


Рис. 7.11 Экраноплан КМ

Созданный в 60-х годах, он имел длину более 100 метров, размах крыла около 40 м, а в рекордном полете его масса достигала 540 тонн, что было в то время неофициальным мировым рекордом для летательных аппаратов. Этот рекорд был побит лишь недавно самолетом Ан-225 "Мрия" .

Экраноплан КМ прошел всесторонние испытания на протяжении почти 15 лет и замкнул цикл работ, связанных с апробированием идеи экранопланов в целом, а также отработкой научных основ их проектирования, строительства и испытаний. Результаты этих работ позволили создать теорию и методологию проектирования и строительства практических образцов экранопланов. Одним из них стал транспортный экраноплан "Орленок" (рис.7.12) со взлетной массой до 140 тонн, способный перевозить груз 20 тонн со скоростью 400 км/ч на расстояние до 1500 км. Такой экраноплан может взлетать и садиться на воду при высоте волны на море до 2 м. Он обладает амфибийностью, то есть способностью самостоятельно выходить на относительно ровный берег с естественным покрытием, а также на специальную мелкосидящую понтон-площадку или по гидроспуску на подготовленную береговую площадку, что необходимо для базирования экраноплана. Грузовой отсек занимает основную часть фюзеляжа, имеет силовой пол, оборудованный швартовочными устройствами со специальными гнездами, которые позволяют выполнять несколько вариантов раскрепления грузов и колесной техники, а также блоков сидений для перевозки людей.



Рис.7.12. Экраноплан Орленок

Для погрузки-выгрузки крупногабаритных грузов и колесной техники в носовой части экраноплана предусмотрен специальный грузовой разъем представляющий собой уникальное устройство, не имеющее аналогов в отечественной и зарубежной практике. Главная силовая установка состоит из одного маршевого турбовинтового двигателя типа НК-12 и двух стартовых турбовентиляторных двигателей типа НК-8 конструкции Генерального конструктора Н. Кузнецова, доработанных применительно к морским условиям эксплуатации. Турбовинтовой двигатель типа НК-12 обеспечивает экономичный крейсерский полет и размещается на вертикальном оперении экраноплана в районе установки стабилизатора

Отмеченные выше преимущества экранопланов: высокие технико-экономические характеристики, относительно высокая надежность и безопасность эксплуатации, специфические качества, обуславливающие их привлекательность, позволяют говорить о целесообразности создания на их базе морских экранопланов различного назначения. Это могут быть пассажирские и грузопассажирские экранопланы для скоростной перевозки в различных вариантах компоновки пассажирских салонов 150-300 пассажиров и перевозки грузов для скорой доставки общей массой до 20 тонн по внутренним и окраинным морям с удалением от порта приписки до 2000 км .

Вопросы для размышления, самопроверки, повторения.

1. Что такое лайнер?
2. Расскажите, как организована работа трамповых судов.
3. Как классифицируются морские пассажирские перевозки?
4. Опишите особенности морского круизного лайнера.
5. Как классифицируются каюты на круизных лайнерах?

6. В чем состоят особенности речных пассажирских теплоходов?
7. Как делятся суда по принципу движения?
8. Что такое маломерное судно?
9. Что вы знаете о паромов?
10. В каких районах эксплуатация паромов дает наибольший эффект?
11. В чем особенности СПК?
12. Охарактеризуйте основные районы целесообразной эксплуатации СПК.
13. Пассажирские катамараны. Дайте характеристику этому типу судов.
14. Как была организована работа СПК и катамаранов на Черном море?
15. Что вы знаете о СВП? В каких районах целесообразно использовать их для пассажирских перевозок?
16. Что такое экраноплан?
17. В чем заключается перспективность экранопланов в плане организации пассажирских перевозок?

Литература: [5, 12, 14, 15, 29, 31, 40, 60, 61, 62, 63, 64, 65].

ТЕМА 8. СОВРЕМЕННАЯ ДЕЛОВАЯ ЭТИКА ОРГАНИЗАЦИИ КРУИЗНОГО БИЗНЕСА

Деятельность, связанная с организацией круизного бизнеса, со всей очевидностью показывает, что без умения устанавливать деловые связи на международном рынке круизного судоходства, без корректного сотрудничества с деловыми партнерами, умения управлять ситуацией, добиться коммерческого успеха практически невозможно. Между тем нельзя не отметить, что у ряда наших предпринимателей, работающих в сфере круизного судоходства, еще существуют определенные проблемы в организации культуры общения, что существенно снижает их деловую активность и не позволяет в полной мере реализовать свою инициативу. В этой связи будет небесполезно обобщить накопленный опыт существующих норм общения на международной арене.

Возможно, многие вопросы окажутся достаточно известными, и некоторые правила и рекомендации покажутся достаточно очевидными. Однако, в учебном процессе вопросы деловой этики рассматриваются с целью сконцентрировать внимание на необходимости самой культуры делового общения и в дальнейшем сделать так, чтобы те моменты делового общения, на которые не всегда обращают внимание, поскольку они считаются само собой разумеющимися, попали в поле нашего зрения и заставили над ними еще раз задуматься.

План изложения и усвоения материала

- 8.1. Общепринятые нормы
- 8.2. Практика делового общения по телефону
- 8.3. Что важно знать при деловом общении с представителями зарубежных компаний

Ключевые понятия и термины

- аккуратность	- компетентность
- давление на партнера	- номинирование
- деликатность	- национальные обычаи
- деловая информация	- обмен информацией
- деловая репутация	- подарки
- деловая этика	- репутация
- деловые отношения	- тактичность
- жестикуляция	- щепетильность
- кастовость	- эрудиция
- коммерческие отношения	- этика

8.1. Общепринятые нормы

Сегодня в международной деловой этике главную роль отводят честности и порядочности в деловых отношениях. Требование честности в международном круизном бизнесе вытекает из его природы. Обман не может служить основой для нормальных деловых отношений. Те компании, которые в свое время допускали фальсификацию своих действий, как правило, уже не являются участниками круизного бизнеса. Сегодня нечестность в международном круизном бизнесе скорее досадное исключение, чем правило. Без честности и порядочности в отношениях между принципалами, портовыми агентами, туроператорами, портами, банками, портовыми властями развитие круизного бизнеса просто невозможно. Это подтверждается хотя бы тем, что ежегодно десятки, сотни тысяч долларов США, принадлежащих оператору, проходят через валютные счета туристских компаний в качестве оплаты услуг на основе одного лишь номинирования туроператора в том или ином порту.

Современная деловая этика базируется также на таком общедоступном понятии как свобода. Туристские компании должны ценить не только свободу своих коммерческих отношений, но и свободу своих конкурентов. Международными этическими правилами не допускается вмешательство в дела конкурентов и ущемления их интересов даже в мелочах. Такие отношения находят высокую оценку среди участников системы международного круизного бизнеса.

Естественно, в процессе организации деловых отношений возможны определенные конфликты и шероховатости. Поэтому очень важно помнить при организации туристской деятельности, что такие взаимоотношения в круизном бизнесе, как никакие другие, требуют тактичности и деликатности. На круизных судах среди пассажиров и членов судовой команды встречаются представители многих национальностей. Чужие обычаи и представления могут показаться странными, манеры поведения чопорными или, наоборот, вульгарными. Но из первоначального поверхностного впечатления не должно рождаться неуважение к своим партнерам при организации бизнес отношений.

Немаловажную роль в системе международного круизного судоходства играет деловая репутация той или иной компании. Трудно приобрести хорошую репутацию, работая на международном рынке, на это уходят годы. А вот утратить ее можно очень быстро и часто из-за пустяков: не ответив вовремя на телефонный звонок или письмо, не послав факс, которого ждут, или, проявив необязательность в какой-либо другой форме. Для поддержания репутации в международном круизном бизнесе важно все: культура речи, манеры поведения, одежда, интерьер офиса и др.

Если при организации работы с круизными компаниями выше перечисленные требования деловым партнёром не выполняются, обнаруживается его некомпетентность и непорядочность, то контакты, как

правило, судовладельцем (оператором) сразу же обрываются.

В настоящее время каждая уважающая себя компания, работающая в сфере международного круизного бизнеса, обязана ставить перед собой дополнительные цели, отличные от получения исключительно прибыли. Основной постулат этики участника круизного бизнеса можно выразить девизом, под которым выходила газета деловых кругов дореволюционной России «Биржевые ведомости»: «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли».

8.2. Практика делового общения по телефону

В современной деловой жизни благодаря телефону значительно повышается оперативность решения множества вопросов и проблем, отпадает необходимость посылать письма, факсы или совершать поездки в другие города и страны для выяснения обстоятельств какого-либо дела. Телефонная связь обеспечивает непрерывный двусторонний обмен информацией на любом расстоянии. По телефону можно сделать очень многое: провести переговоры, отдать распоряжения, изложить просьбу и т.д. Очень часто первым шагом на пути к заключению делового договора является телефонный разговор.

У телефонного разговора по сравнению с письмом есть одно важное преимущество: он обеспечивает непрерывный двусторонний обмен информацией независимо от расстояния. Но к деловому телефонному разговору необходимо уметь тщательно готовиться. Плохая подготовка, неумение выделить главное, лаконично, ёмко и грамотно излагать свои мысли приводит к значительным (до 20-30%) потерям рабочего времени. Основа успешного проведения делового телефонного разговора – компетентность, тактичность, доброжелательность, владение приемами ведения беседы, стремление оперативно и эффективно решить проблему или оказать помощь в ее решении. Важно, чтобы служебный, деловой телефонный разговор вёлся в спокойном вежливом тоне и вызывал положительные эмоции. Именно от того, как сложится предварительный телефонный разговор, во многом зависит, не станет ли он последним. Искусство ведения телефонных разговоров состоит в том, чтобы кратко сообщить все, что следует, и получить ответ. В японских фирмах, например, не будут долго терпеть на работе сотрудника, который не в состоянии решить деловой вопрос по телефону за три минуты.

Если ваш собеседник проявляет склонность к спорам, высказывает в резкой форме несправедливые упреки по отношению к стилю работы представляемой вами компании, в его тоне звучит самомнение, то необходимо набраться терпения и ни в коем случае не отвечать тем же. Необходимо найти возможность перевести разговор на спокойный тон, частично признать его правоту, постараться понять мотивы его нестандартного поведения. Необходимо также постараться кратко и ясно

изложить свои аргументы. Доводы представителя туристской фирмы должны быть правильными по существу и грамотно изложены по форме.

Прежде чем позвонить в перспективную для совместной деятельности компанию необходимо помнить: длительное воздействие телефонных звонков отрицательно сказывается на нервной системе вашего собеседника, ненужные телефонные разговоры нарушают рабочий ритм, мешают решению сложных вопросов, их обсуждения в спокойных условиях, то есть мешают работать тем, кто находится рядом.

Звонок по домашнему телефону деловому партнеру для служебного разговора может быть оправдан лишь серьезной причиной. Деловая этика не позволяет звонить кому-либо после 22 часов, если это не вызвано серьезной необходимостью или не было получено предварительное согласие абонента на этот звонок.

Проведенные специальные исследования показывают, что более 38% в телефонном разговоре занимают повторения слов, фраз, неоправданные паузы и лишние слова. Следовательно, учитывая то, что в деятельности, связанной с международным круизным судоходством, переговоры ведутся на английском или других неродных для отечественного бизнесмена языках, к телефонным разговорам надо тщательно готовиться. Необходимо заранее подобрать все материалы, документы, иметь под рукой необходимые номера телефонов, адреса организаций или нужных лиц, календарь, авторучку, бумагу и др.

До того, как представитель компании решил набрать номер телефона, ему следует точно определить цель разговора и свою тактику его ведения. Необходимо составить план беседы, записать вопросы, которые необходимо решить, или сведения, которые необходимо получить. Необходимо продумать порядок постановки вопросов, сформулировать их так, чтобы не было возможности многозначного их толкования. Собеседника необходимо постараться заинтересовать первой же фразой. Во время подготовки к разговору необходимо быть уверенным в своих возможностях держать в памяти даты и номера документов, официальных материалов, имеющих отношение к разговору. Надо постараться спрогнозировать контраргументы собеседника и свои ответы ему.

При подготовке к деловому телефонному разговору, важно уметь четко ответить себе на ряд вопросов:

- какая цель ставится перед собой в предстоящем телефонном разговоре;
- возможно ли вообще обойтись без этого разговора;
- готов ли к обсуждению предлагаемой темы собеседник;
- есть ли уверенность в благополучном исходе разговора;
- какие вопросы должны быть заданы;
- какие вопросы может задать собеседник;
- какой исход переговоров может устроить (не устроить) обе стороны;
- как необходимо будет себя вести, если собеседник решительно возразит; перейдет на повышенный тон; не отреагирует на приведенные доводы;

проявит недоверие к передаваемой ему информации.

Последний, но достаточно важный практический совет: после окончания телефонного разговора нужно не полениться и потратить несколько минут для проведения краткого анализа содержания и стиля разговора. Порой бывает совсем не лишним проанализировать свои впечатления от разговора, найти уязвимые места, постараться понять причину допущенных ошибок.

8.3. Что важно знать при деловом общении с представителями зарубежных компаний

Круизный бизнес интернационален. Специалисту, участвующему в этом бизнесе, приходится сталкиваться с представителями различных национальностей, будь то на судне или во время участия в международных конференциях, во время проведения переговоров. Естественно, во время работы на борту круизного судна или ведения переговоров партнеры говорят, в первую очередь, о профессиональных проблемах, которые общие для всех, независимо от национальности. Однако, в процессе общения крайне необходимо учитывать национальные обычаи общения, присущие представителю того или иного государства. Это позволит, по крайней мере, избежать недоразумений в процессе общения.

При работе на борту круизного судна важно помнить о недопустимости активного жестикулирования во время деловых бесед. Недостаточное знакомство с принятыми у разных национальностей значениями различных жестов может привести не только к недопониманию, но и к оскорблению собеседника или окружающих пассажиров и членов экипажа. Так в англоязычных странах так называемый жест «Кольцо» - соединение большого и указательного пальцев, обозначающее собой букву «О», то есть фразу «о'кей», - воспринимается однозначно как одобряющий, положительный жест. Для французов этот жест будет служить выражением отрицательных эмоций. Для уроженца Бразилии (на пассажирских судах много представителей Бразилии среди обслуживающего персонала) такой жест считается просто вульгарным. В разных культурах этот жест трактуется по-разному: от восхищения до серьезного оскорбления (мол, ты – абсолютный ноль). Кстати, в Германии принимается как положительное, так и отрицательное значение этого сигнала. А как его воспринимать – ваше личное дело.

Не менее распространенный у нас жест – оттопыренный вверх большой палец. Для европейцев так же, как и для нас, оттопыренный вверх палец на поднятой перед собой руке, будет означать «Все нормально». Но если вы при этом дерните рукой вверх, показывая большим пальцем за плечо, то это будет означать «Да пошел ты...». Для мусульман этот же жест считается неприличным. А для жителей Саудовской Аравии, совершая вращательные движения выставленным вверх большим пальцем, вы как бы говорите

«катись отсюда».

Когда мы покачиваем головой из стороны в сторону, для большинства европейцев будет понятно, что мы говорим «нет». Однако, в Болгарии, Греции и Индии – это одобрительный жест. В то же время кивок головы у них выражает несогласие. Некоторые греки чтобы сказать «нет», слегка запрокидывают голову, прикрывают глаза и прищелкивают языком. Отрицательный жест у неаполитанцев для нас может просто показаться экстравагантным – это вздернутая вверх голова при неодобрительно оттопыренной нижней губе.

Палец, приложенный к губам, для многих народов означает «тихо», а для греков – желание сказать что-то.

Эмоциональный жест постукивания пальцем по виску в основном трактуется как оскорбление, которое равносильно фразе «ты дурак». А для голландцев этот жест – комплимент уму собеседника.

Если итальянец постукивает указательным пальцем по носу, то это означает опасность. А вот если англичанин делает то же самое, это означает презрение, насмешку.

Даже простое объятие у разных народов воспринимается по-разному. Для французов объятие вполне естественно. Для англичан же такая фамильярность неприемлема. Для жителей Ближнего Востока объятие может быть частью приветствия, а вот японцы стараются избегать таких тесных физических контактов.

Здороваться и прощаться в разных странах принято тоже по-разному. Во многих государствах, включая Китай и Японию, при знакомстве принято сначала называть фамилию. В Японии имя практически не используется, даже при неформальных встречах, а официальный поклон является необходимым ритуалом при знакомстве. Европейцы прощаясь, машут ладонью, поднимая ее вверх и шевеля пальцами. Американец же воспримет этот жест как призыв «иди сюда». Прощаясь, американцы держат ладонь горизонтально, лишь слегка ее приподнимая, как будто похлопывают кого-то по плечу. Мы при прощании обычно машем рукой не вперед-назад, а из стороны в сторону. А вот латиноамериканец воспринял бы это как жест приглашения.

Выучить значение жестов всех народов мира представителю компании, работающему с иностранными пассажирскими судами, по-видимому, невозможно, да и нет особой необходимости. Необходимо знать общие основы, что позволит обеспечить корректность поведения на борту интернациональных лайнеров. В любом случае необходимо знать, что единственным универсальным средством расположения к себе партнера является улыбка. Она используется и правильно воспринимается в любой стране и любой культурой. Улыбка является наиболее эффективной формой общения. И, в конечном счете, - самым лучшим комплиментом, который мы можем сделать своему собеседнику, будет искреннее проявление интереса к нему и его проблемам. Поэтому, поднимаясь на борт судна, готовясь к

проведению переговоров, не стоит забывать в офисе свою улыбку.

В процессе организации работы представителям туристских фирм часто приходится вести переговоры на территории других государств, где действуют свои обычаи и общепринятые нормы поведения, которые важно знать и учитывать во время пребывания в той или иной стране.

Рассмотрим основные особенности делового общения с представителями тех государств, суда которых достаточно часто посещают отечественные порты, и с которыми нашим туристским компаниям часто приходится общаться для решения различных проблем бизнеса.

8.3.1. Великобритания.

Для круизного бизнеса Великобритании характерна кастовость, которая во многом определяет его высокий профессиональный уровень. Представитель английской круизной компании – это вышколенный, эрудированный человек, который сочетает в себе высокую профессиональную подготовку и определенный политический инфантилизм. Для него имеют большое значение общечеловеческие факторы. В процессе общения он, как правило, не замыкается исключительно на решении профессиональных вопросов, но и готов продемонстрировать широкий круг своих интересов, связанных не только с проблемами круизного судоходства, но и со спортом, литературой, искусством. Английский бизнесмен достаточно наблюдателен и не приемлет фальши или слабой профессиональной подготовки.

Перед началом общения представителю туристской компании рекомендуется заявить, что у англичан есть чему поучиться, и он обращается к своему английскому коллеге с просьбой периодически оказывать практическую помощь в обсуждении тех или иных интересующих стороны вопросов. Представители деловых английских кругов делятся своими знаниями и опытом достаточно охотно и к вашей просьбе отнесутся благосклонно. Более того, в процессе разговора они часто раскрывают секреты своей сферы круизного бизнеса и указывают на особенности того или иного рынка.

С другой стороны, необходимо учитывать, что позиция на переговорах любой английской компании, как правило, достаточно жесткая. В процессе переговоров часто привлекается многочисленный фактический, справочный и статистический материал. Просчитывается каждая позиция, строго фиксируется каждая деталь, каждый параметр соглашения.

Необходимо помнить, что в деловых английских кругах выработан ритуал вручения подарков и определен круг товаров, которые рассматриваются не как взятки, а как подарки. К понятию подарки относятся календари, записные книжки, зажигалки, фирменные авторучки, на Рождество – алкогольные напитки. Другие вещи рассматриваются не как знаки внимания, а как средство давления на партнера. В этих вопросах представители английского

круизного бизнеса очень щепетильны.

Чтобы не прослыть невеждой, необходимо помнить некоторые обычаи представителей круизного бизнеса Великобритании:

- рукопожатие используется довольно редко, как правило, только во время первого знакомства;

- целовать руки женщинам – бизнес партнерам не принято. Также не принято говорить комплименты типа: «Какое у вас прекрасное платье!». Это будет расценено как отсутствие деликатности;

- у англичан не принято во время обеда класть руки на стол, их держат на коленях;

- ирландцев и шотландцев не принято называть англичанами, возможно употребление в разговоре слово «британец». На вопрос “How do you do?” не стоит рассказывать о своем здоровье. Проще ответить таким же вопросом: “How do you do?”;

- в ресторане не дают чаевых открыто, их кладут под край тарелки, не афишируя своих действий.

8.3.2. Германия.

Мы уже говорили о том, что некоторые поступки иностранцев могут нас привести в смятение. Однако необходимо помнить, что – это проявление другого характера, другого воспитания, приверженность другим традициям.

Например, не стоит воспринимать как обиду, если на ваших глазах немецкие партнеры заперли на замок в сейф телефон или ксерокс. Такие действия необходимо рассматривать как немецкую бережливость. Телефонные разговоры в Германии стоят дорого, счетчик отсчитывает каждые 30 секунд телефонного времени.

Немцы аккуратны и щепетильны. Если есть сомнения в том, что сроки и условия договоренностей с немецкими партнерами не будет возможности выполнить в полном объеме, лучше заранее отказаться от своих предложений.

Важно учитывать приверженность немцев к титулам. До начала переговоров желательно уточнить возможные титулы бизнес партнеров. Если титул делового партнера вам неизвестен, можно обратиться просто: “Herr Doktor”. Такое обращение редко приведет к ошибке. В Германии существует целая палитра «докторов» литературы, науки, архитектуры и др.

В Германии не принято публично целоваться. Это шокирует окружающих. Немцы предпочитают поцелуи за закрытыми дверями.

В ресторане перед тем, как выпить, принято поднять бокал и чокнуться с партнером (следует учитывать, что во Франции бокал поднимают, но не чокаются). Также в немецком ресторане принято приветствовать всех окружающих ваш стол, даже незнакомых, фразой “Mahlzeit!”, что сродни нашему пожеланию «Приятного аппетита!».

Чаевые в кафе и ресторанах давать не принято, так как они уже заложены в

стоимость обеда. По своему желанию, возможно, округлить размер чаевых до круглой суммы. Например, если обед стоит 14 Евро 30 центов, не возбраняется заплатить 15 Евро. Большие чаевые в Германии не дают.

8.3.3. Голландия.

Будьте всегда сдержанными, держитесь настороже, спокойно относитесь к нестандартным ситуациям. Избегайте излишних рукопожатий. Не делайте комплиментов, у голландцев они не приняты. Придерживайтесь пунктуальности во время каждой встречи.

8.3.4. Италия.

В черноморские порты Российской Федерации заходит значительное количество итальянских судов. Такие итальянские компании, как “Costa Crociere S.P.A.”, “MSC Crociere S.P.A.” имеют значительный современный пассажирский флот и являются важными партнерами для развития круизного бизнеса в черноморском регионе. Представители итальянских компаний достаточно активны при установлении деловых отношений, не любят затягивать решение организационных и формальных вопросов. Этому способствует отсутствие в Италии сложных бюрократических процедур принятия административных решений. Для налаживания бизнес контактов часто достаточно обмена официальными деловыми письмами, в которых излагается краткая информация об агентской компании и указывается предмет делового интереса. Эффективным методом для установления деловых связей в Италии является привлечение услуг посредников, сеть которых в итальянском круизном бизнесе сильно развилась в последние годы.

Важно помнить, что итальянские бизнесмены придают большое значение тому, чтобы переговоры велись между людьми, занимающими примерно равное положение в деловом мире и обществе.

Как на итальянской территории, так и на борту круизного судна итальянцы многие вопросы предпочитают обсуждать в неофициальной обстановке: в кафе или ресторане. Согласно их убеждениям, такая обстановка позволяет более свободно высказывать истинное мнение или критические замечания в адрес партнера, не рискуя вызвать его неудовольствие. При решении спорных вопросов итальянцы всегда стремятся к разумному компромиссу.

В отличие от обычаев Великобритании, в Италии мужчины должны быть щедрыми на поцелуи рук дамам. Благожелательно воспринимаются вопросы о здоровье детей и личном здоровье собеседника.

В Италии принято платить четко по счетам, или чуточку больше. Итальянцы с уважением относятся к тем, кто не любит сорить деньгами.

8.3.5. Соединенные Штаты Америки.

Американскому стилю делового общения характерен прагматизм (все должно давать доходы!): избежание напрасных затрат труда; пренебрежение к национальным традициям; сила данного слова; тщательность в проработке организации любого дела; анализ, разделение функций и скрупулезная проверка исполнения; большое внимание к мелочам; специализация кадров и бизнеса; краткость, ясность и конструктивизм. При работе с американскими круизными компаниями важно вникнуть в основы американских деловых отношений. Американцы склонны считать, что они превосходно разбираются в бизнесе любой страны и любой национальности. Во время ведения переговоров, как правило, они не сообщают информацию во всех деталях. Однако в процессе деловых переговоров требуют понимания порядка работы и ведения бизнеса по-американски. При ведении переговоров с представителями круизных компаний, находящихся на американском континенте (в этом случае они все думают по-американски вне зависимости от своей национальности) надо очень постараться обратить внимание вашего партнера на особенности деятельности вашей туристской компании, отличающие вас от других аналогичных фирм.

Всеобщий принцип американского бизнеса – получение прибыли. Цели возможного совместного сотрудничества могут быть ближними и дальними. Если предложения вашей компании способствуют достижению важнейшей цели американской круизной фирмы, то они обязательно ее заинтересуют. Однако необходимо постоянно помнить, что все предложения должны быть абсолютно реальными.

В организации работы с американскими круизными компаниями необходимо не только самостоятельно организовать деятельность по продвижению своего бизнес продукта на американский круизный рынок, но и продумать возможность привлечения для этих целей американских специалистов, всегда готовых предложить платные услуги по предоставлению своего опыта и знаний в определенной сфере бизнеса.

Общение с американскими бизнес партнерами всегда проходит в деловом ключе и не требует специальных попыток приспособиться к каким-либо особенностям нации. Однако некоторые вещи следует знать:

- ведя переписку, никогда не пишите в письме и на конверте полностью “Mister” или “Mistress”. Американцами такое письменное обращение считается унизительным. Полностью пишется только слово “Miss”. Ведя устные переговоры к женщинам также необходимо обращаться “Miss”, независимо от того, замужем она или нет. При желании узнать у американки, вашего возможного бизнес партнера, как правильно к ней обращаться: “Miss” или “Missis”, вы можете выслушать ее негодующий протест, касающегося дискриминации полов: «Мы, женщины, всегда обращаемся к вам “Mister” независимо от того, женаты вы или нет. По какому праву вас интересует вопрос: замужем я или нет?»;

- в Америке не принято обмениваться рукопожатиями во время каждой

встречи;

- за столом не принято доедать все, что находится в тарелке. Необходимо немного оставлять от каждого блюда. В США часто в кафе, экскурсионных пунктах, других общественных местах, связанных с обслуживанием гостей и туристов, можно увидеть объявление: «Чаевые необязательны, но приветствуются». Размер чаевых, в общем-то, неограничен этикетом – 20% от стоимости услуг обычное явление.

8.3.6. Франция.

Круизные суда под французским флагом в последние годы значительно увеличили количество заходов в украинские порты Черного моря. Поэтому, французские судоходные круизные компании можно с уверенностью рассматривать в качестве перспективного партнера в системе украинского круизного бизнеса. Рассылка рекламных проспектов и каталогов какой-либо туристической компании французами приветствуется. Они всегда готовы выслушать ваши предложения по вопросам организации бизнес отношений. Однако, что немаловажно, ваши предложения должны быть изложены на французском языке. Французы, как ни странно, до сих пор достаточно болезненно реагируют на использование английского или немецкого языка в деловом общении с ними, полагая, что это ущемляет их чувство национального достоинства.

При установлении деловых контактов с французскими круизными компаниями необходимо помнить, что в деловой жизни Франции большую роль играют связи и знакомства. Этот обычай обуславливает тактику установления деловых контактов через посредников, которые связаны родственными, финансовыми или дружескими отношениями с нужным вам лицом. Элита делового мира Франции достаточно ограничена, новым, никому неизвестным бизнесменам пробиться в элиту круизного бизнеса практически невозможно.

Нужно себя подготовить к французской бюрократической волоките. Если у вашей фирмы нет прямого выхода на ответственных руководителей круизной компании, и переговоры ведутся на менее высоком уровне, следует набраться терпения и дождаться, пока ваше бизнес предложение дойдет до соответствующего управленческого уровня и будет выработано решение. Во Франции решения принимаются ограниченным числом лиц высокого ранга. Следует помнить, что французы, в отличие от американцев стараются избегать рискованных финансовых операций. Поэтому их достаточно сложно убедить в целесообразности сделанного предложения. Предстоит аргументированное и всестороннее обсуждение каждой детали предстоящего договора.

При заключении контрактов с французскими компаниями необходимо быть лаконичным и очень точным в формулировках. Абсолютно неприемлемо, когда вносятся какие-либо изменения по заранее согласованным вопросам в ходе ведения переговоров. Как правило, контракт содержит не более четырех страниц французского текста, предложения из 10-15 слов.

Во Франции, в отличие от США, не принято обращаться к собеседникам по имени, если только они сами об этом не попросили. Считается невежливым, если к традиционным приветствиям не добавить «мсье» или «мадам». При ведении деловых переговоров к женщинам обращаются со словом «мадам» независимо от их семейного положения. Мужчины, как правило, обмениваются рукопожатиями.

Каких-либо особых требований к внешнему виду делового человека, отличных от других европейских стран, во Франции не предъявляют. Но важно выполнять одно правило: одежда должна быть из натурального материала и высокого качества. Все синтетическое из своего гардероба следует исключить.

Если говорить о чаевых в кафе и ресторанах, то 18% - это обычная норма.

Вопросы для размышления, самопроверки, повторения.

1. Охарактеризуйте понятие деловая этика.
2. Дайте характеристику общепринятой манере общения при деловых переговорах.
3. Что такое деловая репутация?
4. Что такое деловитость и компетентность?
5. Что вы понимаете под щепетильностью и обязательностью?
6. Назовите основные требования по организации и ведению телефонного разговора.
7. Как готовиться к телефонному разговору с иностранным партнером?
8. Для чего нужен анализ проведенного телефонного разговора?
9. Почему необходимо ограничивать себя в жестикуляции?
10. Охарактеризуйте особенности ведения переговоров с представителями Великобритании.
11. Охарактеризуйте особенности ведения переговоров с представителями Германии.
12. Охарактеризуйте особенности ведения переговоров с представителями Голландии.
13. Охарактеризуйте особенности ведения переговоров с представителями Италии.
14. Охарактеризуйте особенности ведения переговоров с представителями США.
15. Охарактеризуйте особенности ведения переговоров с представителями Франции.
16. Как должен вести себя деловой человек при ведении переговоров?
17. Каким должен быть внешний вид делового человека: в быту, в рабочей обстановке, на деловых встречах?

Литература: [6. 8. 11. 14. 16. 17. 31. 40. 45. 47. 50. 54].

ТЕМА 9. ПРОЕКТИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО КРУИЗНОГО МАРШРУТА

На протяжении последних лет из трех основных «круизных» регионов мира, стабильный рост рынка наблюдается только в Средиземноморье. Такая ситуация вызывает повышенный интерес к Черноморскому бассейну. При благоприятных условиях объем круизного бизнеса на Черном море может стабильно возрастать ежегодно на 10 – 15%. Это связано с тем, что в последние годы в Средиземноморье наблюдается избыток круизного тоннажа, часть которого необходимо переориентировать на работу в Черном море.

Этому процессу благоприятствуют, в частности, и общемировые тенденции – североамериканский круизный рынок растет медленнее мирового, в том числе из-за удовлетворенного спроса американцев, операторы ищут для морских туристов новые впечатления на противоположной стороне планеты.

План изложения и усвоения материала

- 9.1. Общая характеристика исследуемого региона
- 9.2. Характеристика выбранного типа судна для формирования круиза
- 9.3. Общая характеристика круиза
- 9.4. Выбор оптимального маршрута
- 9.5. Расчет коэффициента комфортабельности кают и комплексного коэффициента комфортабельности судна
 - 9.5.1. Комплексный коэффициент комфортабельности кают
 - 9.5.2. Комплексный коэффициент комфортабельности судна
- 9.6. Проектирование пассажиропотока
- 9.7. Расчет средневзвешенной тарифной ставки
- 9.8. Регрессионный анализ влияния коэффициента комфортабельности судна и кают на уровень тарифов
- 9.9. Определение взаимосвязи между уровнем коэффициента комфортабельности судна и уровнем тарифных ставок
- 9.10. Многофакторный регрессионный анализ влияния комфортабельности и возраста судна на уровень тарифной ставки
- 9.11. Расчет экономических показателей

Ключевые понятия и термины

- береговое обслуживание	- портовые сборы
- комфортабельность	- причальная линия
- круизная пассажировместимость	- расчетные показатели
- инфраструктура порта	- рейтинг
- пассажирский терминал	- судозаходы
- полная пассажировместимость	- таблицы морских расстояний
- порт захода	- шипчандлер

9.1. Общая характеристика исследуемого региона

В последние годы в отечественных Черноморских портах выполнено немало мероприятий по улучшению уровня обслуживания круизных пассажиров. Благодаря упрощенной системе контроля иностранные туристы могут выходить на берег практически сразу после постановки судна к причалу. Туроператоры разработали десятки специальных однодневных экскурсионных программ по Сочи, Ялте, Севастополю, Одессе.

Как результат, в 2009 году в Ялтинский и Севастопольский торговые порты зашло по 58 иностранных круизных судов, в 2010 – на 20 больше, причем 22 судна длиной более 200 метров. На борту многих судов находилось более 1 тыс. пассажиров. Число обслуженных иностранных пассажиров увеличилось с 63 тыс. человек в 2009 году до 82 тыс. человек в 2010-м в расчете на один порт.

На 2011 год было заявлено 65 судозаходов, из них 26 судов более 200 метров. Учитывая положительную динамику правомерно прогнозировать увеличение к 2015 году до 220 – 230 заходов круизных судов только в Ялтинский порт. Такой прогноз правомерен после анализа количественного состава тоннажа круизного флота, находящегося в Средиземном море (табл. 9.1):

Таблица 9.1

Структура круизного флота Средиземноморья в 2011 году

Тип судна	Пассажировместимость	Количество судов	Общая пассажировместимость	Доля этого типа судов, %
Post Panamax	2550	20	59907	31,5
Panamax	1750-2550	30	62350	32,8
Большие	1100-1749	22	29610	15,6
Средние	501-999	37	27088	14,2
Малые	250-500	20	7544	4
Очень малые	меньше 250	33	3,62	1,9

Однако для того, чтобы Черноморский регион сохранил свою круизную привлекательность, усилий только портовых администраций явно

недостаточно. Судовые операторы хотят работать на маршрутах, которые включают посещение не менее 3 стран, и заход в 2 – 3 порта в каждой из них. Маршруты должны быть привлекательны для потенциальных туристов

Кроме того, все более реальной становится возможность организации постоянного круизного движения из портов Черного моря, возрождение знаменитой «Крымско-Кавказской линии» в расширенном варианте.

К такой прогнозируемой перспективе начали активно готовиться некоторые морские пассажирские порты, развивая свою инфраструктуру. В частности, строится новый пассажирский терминал в Стамбуле, в пассажирском порту Сочи, планируется обновление пассажирского терминала в Батуми. В Крыму Ялтинский и Севастопольский морские торговые порты также делают в этом направлении решительные шаги. Вторая международная конференция «Black Sea Cruise 2010» (Одесса, сентябрь 2010 г.) завершилась обнадеживающими результатами: был подписан протокол об инвестировании в развитие порта Ялта с участием одного из крупнейших круизных операторов мира – компанией «Royal Caribbean International». Иностраный инвестор намерен реконструировать здание Ялтинского морского пассажирского терминала, увеличить причальный фронт для приема до четырех круизных судов одновременно. Рассматривается возможность в сжатые сроки оборудовать в Ялте современный многофункциональный пассажирский причал. Также в планах – строительство гостиничных и ресторанных комплексов.

Важным стимулом в развитие круизного судоходства в портах северного Причерноморья является установление скидок с портовых сборов при заходе иностранных круизных судов, которые начали применяться с 1 января 2010:

- уменьшение портовых сборов на 50% для всех круизных судов, заходящих в крымские порты в период с 15 ноября по 15 марта;
- уменьшение портовых сборов на 20% для всех круизных судов, заходящих в Севастопольский и Ялтинский порты;
- также не взимается корабельный сбор с третьего судозахода в течение года с судов одной круизной компании.

Информация о крупнейших операторах, туристских и агентских компаниях, рейтинге заходящих в порты Черного моря пассажирских судов приведена в Приложении 14.

9.2. Характеристика выбранного типа судна для формирования круиза

Морской круизный лайнер “Ocean Princess” был построен в 1999 году во Франции, реконструирован в 2007 году. Водоизмещение судна 30 227 т. Размеры: длина – 181 м, ширина – 26 м, высота борта – 10 м. Техническая скорость составляет 20 узлов. Судно способно разместить 375 человек членов экипажа и до 788 пассажиров. Судно имеет 11 палуб, из которых 5 – пассажирских.

Инфраструктуру судна составляет: 7 ресторанов и кафе, 7 баров. Открытый бассейн, 3 джакузи, солярий на открытых палубах. SPA-центр, салон красоты, фитнес-центр, сауна, спортивная площадка, мини-гольф, беговая дорожка на открытой палубе. Казино, театр-кабаре, ночной клуб, дискотека, зал для игры в карты, интернет-кафе (WiFi – на 4 и 5 палубах), библиотека, торговый центр, медицинский центр, прачечная. План судна приведен на рис. 9.1:

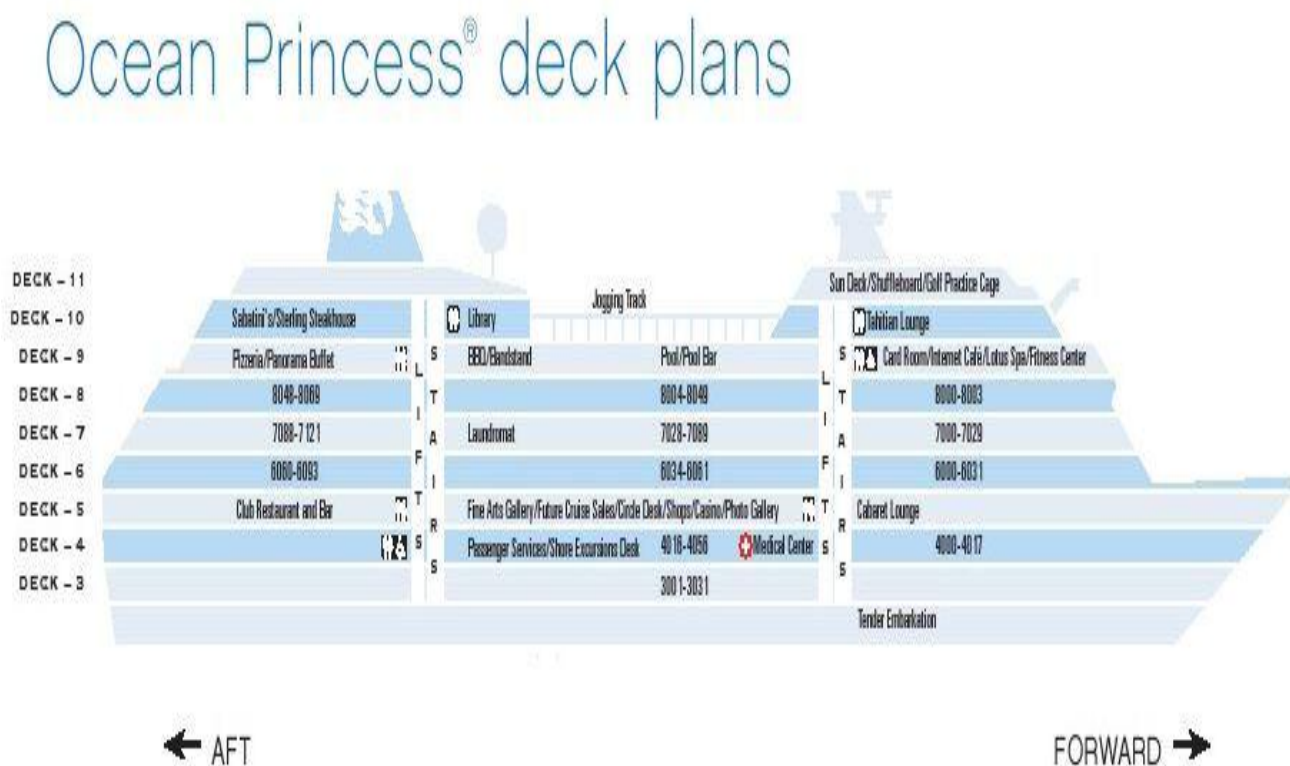


Рис. 9.1. Общий план тх “Ocean Princess”

Подробная схема теплохода представлена в приложении 15.

9.3. Общая характеристика круиза

Предварительно рассматривается проектируемая круизная линия по маршруту: Ялта – Констанца – Стамбул – Пирей – Сочи – Ялта. Рассмотрим основные объекты показа в портах захода (рекламная информация).

Достопримечательности в Ялте

Ялта считается одним из лучших мест для отдыха в Крыму. Как по пути в Ялту, так и в самом городе открывается прекрасный вид на море и горы. Наивысшим горным массивом над Ялтой является Ай-Петринский. Высота горы Ай-Петри достигает 1234 м.

Любителям исторических памятников, в Ялте интересно посетить дворец эмира Бухарского – один из самых интересных и оригинальных светских зданий своего времени, которое и по сегодняшний день отлично сохранилось и радуется всех своих посетителей своей необычной архитектурой постройки. Ни один из туристов не пройдет мимо дома-музея Чехова «Белая дача».

Пригородные туристские маршруты не обойдут вниманием изящный замок «Ласточкино гнездо». На уступе мыса Ай-Тодор (в переводе с татарского означает «Святой Федор»), в нескольких километрах от Ялты, в поселке Гаспра, на высоте 40 метров над уровнем моря, возвышается это миниатюрное сооружение, напоминающее знаменитый баварский замок. История строительства этого особняка практически неизвестна, и поэтому полна легенд и волнующих историй.

Ялта обладает сотнями других достопримечательных мест. Наиболее известные, кроме упомянутых, - Никитский ботанический сад, Ливадийский дворец, летняя резиденция Российских царей, Воронцовский, Юсуповский дворцы. Дворец Александра III.

Достопримечательности в Одессе

Одесса - это интересные достопримечательности, целебные курорты, обилие солнца, убаюкивающие морские волны. Южная Пальмира, город у моря, гостеприимный порт, принимающий всех, кому для полноценной жизни просто необходимы море и солнце.

Обзорная экскурсия по городу, во время которой туристы посетят исторические места, совершат прогулку по старинным улицам: Дерибасовской, Пушкинской, Ришельевской и Ланжероновской. Познакомятся с шедеврами архитектуры и зодчества.

Одесские катакомбы — это настоящий «параллельный мир» под землей. Их протяженность достигает трех тысяч километров и они

значительно превосходят знаменитые Римские (триста километров) и Парижские (пятьсот километров) катакомбы.

Одесские катакомбы по запутанности лабиринтов являются самыми непредсказуемыми в мире. Глубина в некоторых местах достигает 100 м.

Нельзя не посетить одесский оперный театр. Театр оперы и балета по праву можно назвать старейшиной среди целого ряда культурных учреждений. Театр интересен не только своей архитектурой, но и богатой творческой биографией.

Достопримечательности в Констанце.

Констанца – это главный порт Румынии на берегу Черного моря. Второй по населению город в стране после Бухареста.

Православный собор Святого Петра и Павла был построен румынским архитектором Ион Минку. Основная ценность этого сооружения – уникальный стиль возведения. Собор внешне не очень похож на европейские храмы. Сказалось влияние мусульманской культуры Османской Империи. Но все самое главное находится внутри этого удивительного собора. Это прекрасные фрески, которые датируются временем возведения храма. Это удивительно, но они сохранились до настоящего времени в отличном состоянии.

Музей истории и археологии в Констанце, основанный в 1889 году, хранит в своей экспозиции обширную коллекцию античных предметов – скульптуры, фрагменты мозаик, золотые украшения.

Руины древнего города Томи представлены для обозрения в Археологическом парке под открытым небом.

Достопримечательности в Сочи

Сочи — самый крупный курортный город России. Город неофициально именуется летней и курортной «столицей» России.

Сочинский художественный музей расположен в одном из красивейших зданий в Сочи, построенном в 1936 году. Его фонды располагают крупнейшей на Черноморском побережье коллекцией, насчитывающей более пяти тысяч единиц хранения. В залах музея представлено изобразительное искусство разных периодов от античности до наших дней. Главным достоянием музея является коллекция живописи, которая изобилует многими выдающимися именами художников дореволюционного искусства и народных художников России XX века.

Ботанический сад-дендрарий - самый большой дендрологический парк в России, известный не только в стране, но и за рубежом. В нем собрано более 1800 видов и форм растений и кустарников со всех континентов планеты.

Дендрарий привлекает не только растительным разнообразием, но и своей уникальной парковой архитектурой. Здесь собраны малые архитектурные формы, объединенные в ансамбли «Утро», «Танцовщица» или украшающие многочисленные бассейны и беседки.

Воронцовские пещеры, которые протянулись на 11 км. Это одна из крупнейших на Кавказе систем с перепадом высот в 240 метров. Она состоит из трех частей - Кабаньей, Воронцовской и Лабиринтовой, соединенных между собой узкими проходами, которые заполнены водой

Достопримечательности Стамбула

Стамбул (до 1930 г. Константинополь) - один из самых древних и исторических городов мира. Город расположен в холмистой местности на обоих берегах пролива Босфор у Мраморного моря. Современный Стамбул - огромный мегаполис, в котором прекрасно сочетаются современные здания и древняя архитектура, что и создает тот неповторимый колорит, который можно встретить только здесь. Экзотическим является не только расположение города сразу на двух континентах – и в Европе и в Азии, но и сосуществование двух религий: христианства и мусульманства. Это крупный торговый порт, куда съезжаются туристы и бизнесмены со всего мира.

Мечеть Святой Софии, построенная как базилика императором Юстинианом в VI веке, но перестроенная во времена Османской империи в мечеть, в наше время является музеем и привлекает посетителей как уникальное отражение нескольких этапов истории города.

Крытый базар никого не оставит равнодушным. Это самый большой торговый центр в мире, состоящий из четырех тысяч лавочек, в которых можно приобрести любой сувенир - от ювелирных изделий до предметов старины.

Достопримечательности Пирея

Пирей — порт Афин, расположен в глубокой бухте Сардонического залива. Он являлся самым большим портом античного мира и не утратил своей роли в наши дни — это один из важнейших портов Средиземноморья.

Над портом возвышается холм Кастела. Поднимитесь на него по улице Васи Леос-Георги и перед туристами откроется панорама морских просторов, на горизонте можно увидеть мачты кораблей. И, конечно же, посещение Афин – древнейшего города эллинской культуры, не оставит равнодушным ни одного из любителей истории античности.

Данные по расписанию круиза занесем в табл.9.2:

Таблица 9.2

Расписание круиза

День	Порт	Приход		Отход	
		Дата	Время	Дата	Время
1	Ялта	–	–	01.07.2014	18:00
2	Одесса	02.07.2014	08:00	02.07.2014	18:00
3	Констанца	03.07.2014	06:00	03.07.2014	19:00
4	Стамбул	04.07.2014	06:00	04.07.2014	16:00
5	Пирей	05.07.2014	10:00	05.07.2011	19:00
6	Море	06.07.2014	–	06.07.2014	–
7	Сочи	07.07.2014	14:00	07.07.2014	20:00
8	Ялта	08.07.2014	07.00	-	–

9.4. Выбор оптимального маршрута

Расстояния между предполагаемыми портами захода определены по таблицам морских расстояний и представлены в табл.9.3:

Таблица 9.3

Расстояния между портами

	Ялта	Одесса	Констанца	Пирей	Стамбул	Сочи
Ялта	-	270	417	660	300	248
Одесса	270	-	179	702	347	448
Констанца	417	179	-	557	201	443
Пирей	660	702	557	-	360	868
Стамбул	300	347	201	360	-	513
Сочи	258	448	483	868	513	-

Изобразим оптимальную схему движения с минимальной протяженностью маршрута:

Ялта - 270 - Одесса - 179 - Констанца -201- Стамбул -360- Пирей -868- Сочи - 248- Ялта = 2226 мили (рис. 9.3):



Рис.9.3. Оптимальный маршрут

9.5. Расчет коэффициента комфортабельности кают и комплексного коэффициента комфортабельности судна

9.5.1. Комплексный коэффициент комфортабельности кают

Занесем в таблицу все данные по каютам (Приложение 16).

Рассчитаем количество двухместных базовых кают.

Влияние двухместных кают, в которых отсутствует i -й элемент комфорта:

$$N^- = \sum_{i=1}^n n_i q_i = n_1 q_1 + \dots + n_{10} q_{10}, \quad (9.1)$$

где n_i – количество двухместных кают, в которых отсутствует i -й элемент комфорта;

q_i – коэффициент весомости i -го элемента комфорта.

$$N^- = 14 \cdot 0,084 + 152 \cdot 0,070 = 11,816$$

Влияние избыточной площади двухместных кают:

$$N^+ = \frac{S - 12(N + 1,06N_g)}{12} \cdot q_{10} \quad (9.2)$$

где S – общая площадь двухместных кают с ванной и без (без кают люкс), m^2

q_{10} – коэффициент весомости элемента комфорта «Удельная площадь каюты 6 м на одного человека».

$$N^+ = \frac{4930 - 12(276 + 1,06 \cdot 0)}{12} \cdot 0,069 = 9,3$$

Количество двухместных базовых кают:

$$N_{баз}^2 = (N + 1,06N_g) + (1,15N_m + 1,3N_l) - N^- + N^+ \quad (9.3)$$

где N – количество двухместных кают без ванной (без кают люкс).

N_g – количество двухместных кают с ванной (без кают люкс);

N_m – количество двухместных кают люкс без ванной;

N_7 – количество двухместных кают люкс с ванной;

N^- – влияние двухместных кают, в которых отсутствует i -й элемент комфорта;

N^+ – влияние избыточной площади двухместных кают.

$$N_{баз}^2 = (276 + 1,06 \cdot 0) + (1,15 \cdot 0 + 1,3 \cdot 62) - 11,816 + 9,3 = 354$$

Таким образом, 338 двухместным каютам соответствуют 354 двухместные базовые каюты.

Рассчитаем общее количество базовых каютных мест:

$$P_{баз} = N_{баз}^1 + 2N_{баз}^2 \quad (9.4)$$

$$P_{баз} = N_{баз}^1 + 2N_{баз}^2 = 0 + 2 \cdot 354 = 708.$$

Рассчитаем коэффициент комфортабельности кают:

$$K_{кр} = \frac{P_{баз}}{n_{кр}} \quad (9.5)$$

где $n_{кр}$ – круизная пассажировместимость судна (75 % от полной пассажировместимости).

$$K_{кр} = \frac{708}{0,75 \cdot 788} = 1,2$$

9.5.2. Комплексный коэффициент комфортабельности судна

Информация по общественным помещениям приводится в табл. 9.4:

Таблица 9.4

Общественные помещения

Наименование общественного помещения	Вместимость, Q_i	Коэффициент значимости, K_i
Passenger Services	18	0,955
Club Restaurant	318	1,123
Club Bar	38	1,123
Princess Fine Arts Gallery	22	0,955
Casino Bar	102	1,3
Cabaret Lounge	282	1,123
Panorama Buffet	252	1,123
Pool	250	1,267
SPA, Fitness	230	1,224

Sabatini's Bar	85	1,123
Sterling Steakhouse	95	1,123
Library	48	0,955
Tahian Lounge	186	1,123
Sun Deck	68	1,019
Прогулочная палуба	360	1,019
Всего	2354	—

Рассчитываем базовую вместимость всех общественных помещений:

$$Q_{баз} = \sum Q_i^{баз} \quad (9.6)$$

где $Q_i^{баз}$ - базовая вместимость общественного помещения, которая находится по формуле:

$$Q_i^{баз} = Q_i \cdot K_i \quad (9.7)$$

$$Q_{баз} = 18 \cdot 0,955 + 318 \cdot 1,123 + 38 \cdot 1,123 + 22 \cdot 0,955 + 102 \cdot 1,3 + 282 \cdot 1,123 + 252 \cdot 1,123 + 250 \cdot 1,267 + 230 \cdot 1,224 + 85 \cdot 1,123 + 95 \cdot 1,123 + 48 \cdot 0,955 + 186 \cdot 1,123 + 68 \cdot 1,019 + 360 \cdot 1,019 = 2663$$

Имеющимся 2354 местам общественных помещений соответствует 2663 базовых мест.

Рассчитываем комплексный коэффициент комфортабельности судна:

$$Q_{кр} = \frac{P_{баз} + Q_{баз}}{n_{кр}} \quad (9.8)$$

$$Q_{кр} = \frac{708 + 2663}{0,75 \cdot 788} = 5,7$$

9.6. Проектирование пассажиропотока

Занесем в табл. 9.6 все данные по пассажиропотоку.

Таблица 9.6

Пассажиропоток

Порты	Констанца	Стамбул	Пиреи	Сочи	Одесса	Кол-во отправленных пассажиров	Кол-во отправленных порожних мест	Пассажиры на судне на момент выхода из порта
Одесса	215	132	24	95	266	732	56	732
Констанца	—	138	37	16	26	217	54	734
Стамбул	—	—	74	58	118	250	74	714
Пиреи	—	—	—	53	113	166	43	745

<i>Сочи</i>	—	—	—		212	212	53	735
Кол-во прибывших пассажиров	215	270	135	222	735	1577		
Кол-во прибывших порожних мест	56	54	74	43	53		280	
Пассажиров на судне	732	734	714	745	735			1857

Как видно из таблицы при нормативной загрузке в базисном порту по схеме 1 порожние пассажирские места образуются: из порта Одесса (56 пас. мест), порта Констанца (54 пас. мест), порта Стамбул (74 пас. мест), порта Пирей (43 пас. мест), порта Сочи (53 пас. мест). По результатам косой таблицы можно построить диаграмму пассажиропотоков (рис. 9.4):

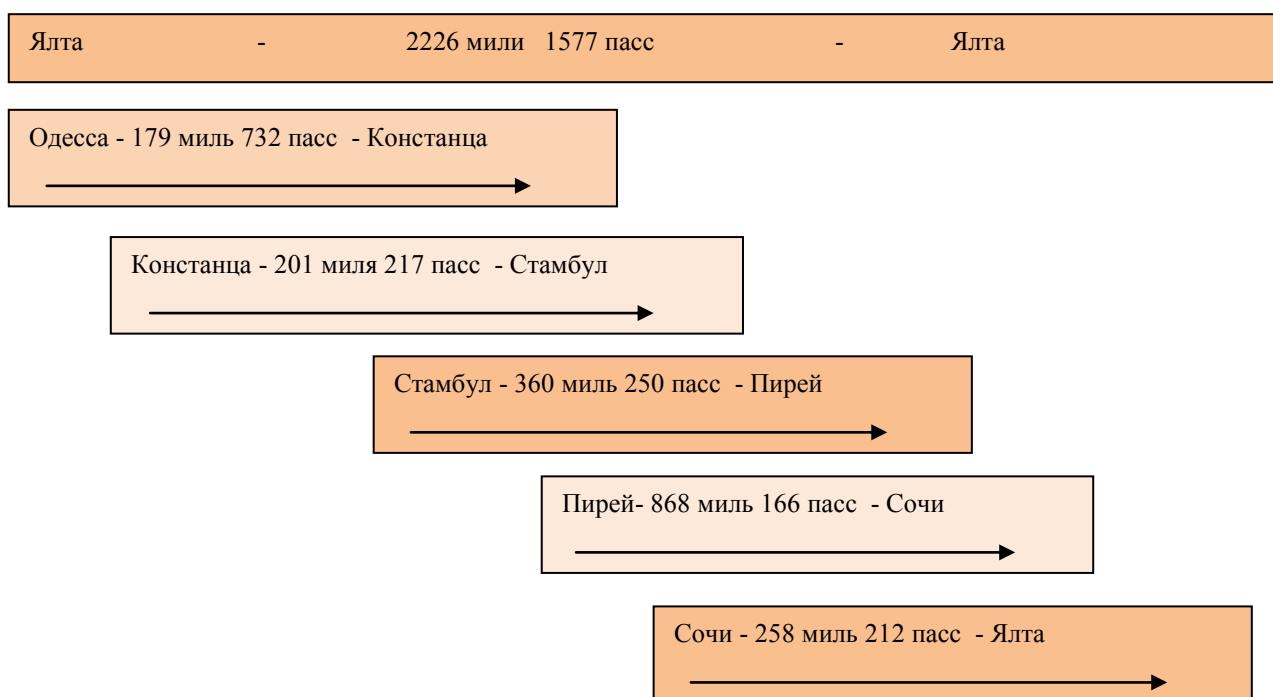


Рис. 9.4. Диаграмма пассажиропотоков.

Выполним расчет основных показателей рейса:

1. Объем перевозок, пас.:

$$\Sigma N_{\Pi} = \Sigma N_{\text{пас}} + \Sigma N_{\text{пор}}, \quad (9.9)$$

где $\Sigma N_{\text{пас}}$ – количество перевезенных пассажиров;

$\Sigma N_{\text{пор}}$ – количество порожних мест.
 $\Sigma N_{\text{п}} = [(215+132+24+95+266)+(138+37+16+26)+(74+58+118)+(53+113) + (212)] + [56+54+74+43+53] = 1857$ пас.

2. Грузооборот, пасс-миль:

$$\Sigma N_{\text{пл}} = \Sigma N_{\text{пли}}, \quad (9.10)$$

где $N_{\text{пли}}$ – грузооборот каждого i -го участка схемы линии.
 $\Sigma N_{\text{пл}} = 732*179+734*201+714*360+745*868+735*448=1511542$ п-миль.

3. Средняя дальность перевозки, миль:

$$l = \Sigma N_{\text{пл}} / \Sigma N_{\text{п}} \quad (9.11)$$

$$l = 1511542 / 1857 = 814 \text{ миль.}$$

4. Потребный тоннаж, пасс-мест:

$$\Sigma W_{\text{п}} = N_{\text{max}}, \quad (9.12)$$

где N_{max} – максимальный пассажиропоток,
 $\Sigma W_{\text{п}} = 745$ пасс-мест.

5. Протяженность линии, миль:

$$L = \Sigma l_i, \quad (9.13)$$

где l_i – протяженность каждого i -го участка схемы.
 $L = 270 + 179 + 201 + 360 + 868 + 248 = 2226$ миль

6. Техническая работа:

$$P_{\text{тех}} = \Sigma W_{\text{п}} \cdot L, \quad (9.14)$$

$$P_{\text{тех}} = 745 * 2266 = 1531720$$

7. Коэффициент использования пассажироместимости судна:

$$\alpha = \Sigma N_{\text{пл}} / P_{\text{тех}} \quad (9.15)$$

$$\alpha = 1511542 / 1531720 = 0,987$$

8. Коэффициент сменности

$$\beta = L / l, \quad (9.16)$$

$$\beta = 2056 / 814 = 2,53$$

Полученные результаты сведем в табл. 9.7:

Таблица 9.7

Параметры линии

Параметры линии	Обозначения	Схема рейса
Объем перевозок	$\Sigma N_{п, пас.}$	1857
Грузооборот	$\Sigma N_{п, пасс-миль}$	1511542
Средняя дальность перевозки	$l, \text{ миль}$	814
Потребный тоннаж	$\Sigma W_{п, пасс-мест}$	745
Протяженность линии	$L, \text{ миль}$	2226
Техническая работа	$P_{тех}$	1531720
Коэффициент использования пассажироместимости	α	0,987
Коэффициент сменности	β	2,53

9.7. Расчет средневзвешенной тарифной ставки

Занесем все данные по каютным тарифным категориям в таблицу (приложение 17):

На основании выше приведенных данных проведем расчеты средневзвешенной тарифной ставки круиза при условии 100% загрузки:

$$\bar{f}_{сут} = \frac{\sum f_i \cdot P_i}{t_p \cdot \sum D_{кр}}; \quad (9.17)$$

где f_i – суточная ставка каютной категории;

P_i – количество мест i -ой категории;

t_p – время рейса, сутки;

$D_{кр}$ – пассажироместимость.

$$\bar{f}_{сут} = \frac{1676212}{8 \cdot 788} = 265,9 \text{ \$/сут}$$

Так как средневзвешенная тарифная ставка составляет 265,9 \$/сут, данный круиз относится к категории премиум круизов.

Занесем в табл. 9.8 результаты расчетов по средневзвешенной тарифной ставке по категориям:

Таблица 9.8
Расчет данных по категориям кают

Каюты	Средневзвешенная тарифная ставка по категориям, ($P_i/D_{кр}$)*(f_i/t_p)
К	1,332
L	0,444
I	1,775
J	4,882
II	0,888
G	6,658
F	4,756
D	7,372
E	17,2
C	7,863
CC	0,983
BA	0,983
BD	7,991
BE	41,95
BF	2,664
BB	2,664
BC	41,95
AA	29,3
AB	46,18
AC	14,21
OS	3,552
PH	10,15
Сумма	265,9

9.8. Регрессионный анализ влияния коэффициента комфортабельности судна и кают на уровень тарифов

Для определения характера зависимости между уровнем комфортабельности кают и уровнем тарифов необходимо на основании статистических данных построить поля корреляции, на которых соответственно по оси абсцисс указывается аргумент X – коэффициент комфортабельности кают, по оси ординат указывается значения функции Y – уровень тарифной ставки. Исходные данные приведены в табл. 9.9:

Таблица 9.9

Исходные данные

№ Судна	Судно	Коэффициент комфортабельности кают	Тарифная ставка
1	Fred Olsen	4,6	350
2	Aurora	3,2	162
3	Ocean Princess	5,7	483
4	Oceania Regatta	5,1	420
5	Oceania Nautica	5,42	438
6	Seven Seas Voyager	4,58	246
7	Princess Daphne	3,1	140
8	Star Clipper	2,35	150
9	MSC Armonia	4,12	221
10	Seven Seas Mariner	4,7	356
11	Seven Seas Navigator	4,65	320
12	Aegean Classic	4,9	375
13	Cultural Mosaic	3,17	150
14	Insignia	5,5	457
15	MS Dnepr	2	145
16	Royal Princess	3,6	170

Определим взаимосвязи между уровнем коэффициента комфортабельности кают и уровнем тарифных ставок.

Расчет будет проводится по 16 круизным судам, исходные данные по которым представлены в таблице 8.9.

Вводится гипотеза, что между фактором x и величиной y существует линейная стохастическая зависимость:

$$y = a \cdot x + b \quad (9.18)$$

Оценка параметров a и b парной регрессии рассчитываются по

формуле:

$$a = \frac{\text{cov}(x, y)}{\sigma_x^2} = \frac{\overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{x^2 - \bar{x}^2}; \quad (9.19)$$

$$a = \frac{1319,43 - 4,168 \cdot 286,44}{1,211} = 103,69;$$

$$b = \bar{y} - a\bar{x}; \quad (9.20)$$

$$b = 286,44 - 103,69 \cdot 4,168 = -145,75.$$

Рассчитаем коэффициент корреляции ($-1 \leq r_{xy} \leq 1$):

$$r_{xy} = a \cdot \frac{\sigma_x}{\sigma_y}; \quad (9.21)$$

$$r_{xy} = 103,69 \cdot \frac{1,1}{122,48} = 0,931;$$

$$\sigma_x = \sqrt{\sum(x - \bar{x})^2 / n}; \quad (9.22)$$

$$\sigma_x = \sqrt{19,369 / 16} = 1,1;$$

$$\sigma_y = \sqrt{\sum(y - \bar{y})^2 / n}; \quad (9.23)$$

$$\sigma_y = \sqrt{240025,94 / 16} = 122,48.$$

Определим коэффициент детерминации:

$$R = r_{xy}^2; \quad (9.24)$$

$$R = 0,931^2 = 0,868.$$

Для оценки адекватности принятой эконометрической модели экспериментальным данным используем критерий Фишера. Проверим гипотезу H_0 про статистическую незначительность уравнения регрессии $y = 166,4 \cdot x - 281,5$:

$$F_{\text{факт}} = \frac{r^2}{1 - r^2} (n - 2); \quad (9.25)$$

$$F_{\text{факт}} = \frac{0,868^2}{1 - 0,868^2} \cdot (16 - 2) = 91,731.$$

Для оценки статистической значимости коэффициента корреляции используется t_r - критерий Стьюдента. Проверяется гипотеза H_0 о случайном характере коэффициента:

$$t_r^2 = F; \quad (9.26)$$

$$t_r = \sqrt{91,731} = 9,578.$$

$$t_{табл} = 2,145 \text{ для } \alpha = 0,05; d.f. = 14$$

Для оценки значимости коэффициентов регрессии находят надежные интервалы:

$$m_a = \frac{S_{осм}}{\sigma_x \sqrt{n}}; \quad (9.27)$$

$$m_a = \frac{47,646}{1,1 \cdot \sqrt{16}} = 10,83;$$

$$m_b = S_{осм} \frac{\sqrt{\sum x^2}}{n \cdot \sigma_x}; \quad (9.28)$$

$$m_b = 47,646 \cdot \frac{\sqrt{297,341}}{16 \cdot 1,1} = 46,67;$$

$$S_{осм} = \sqrt{\frac{\sum (y - \hat{y} - r)^2}{n - 2}}; \quad (8.29)$$

$$S_{осм} = \sqrt{\frac{31782,113}{16 - 2}} = 47,646.$$

Предельные ошибки рассчитываются по формуле:

$$\Delta_a = t_{табл} \cdot m_a; \quad (9.30)$$

$$\Delta_a = 2,145 \cdot 10,83 = 23,22;$$

$$\Delta_b = t_{табл} \cdot m_b; \quad (9.31)$$

$$\Delta_b = 2,145 \cdot 46,67 = 100,1.$$

Надежные интервалы имеют следующий вид:

$$\gamma_a = a \pm \Delta_a; \quad (9.32)$$

$$\gamma_{a(min)} = 103,69 - 23,22 = 80,47;$$

$$\gamma_{a(max)} = 103,69 + 23,22 = 126,91 ;$$

$$\gamma_b = b \pm \Delta_b ; \quad (9.33)$$

$$\gamma_{b(min)} = -145,75 - 100,1 = -245,86 ;$$

$$\gamma_{b(max)} = -145,75 + (-100,1) = 45,64 .$$

Рассчитаем надежные зоны базисных данных для показателя y :

Средняя стандартная ошибка:

Пример приведем для расчета $x=1$:

$$m_y = S_{ocm} \cdot \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{(x - \bar{x})^2}{\sum (x - \bar{x})^2}} ; \quad (9.34)$$

$$m_y = 47,646 \cdot \sqrt{\frac{1}{16} + \frac{(2 - 4,168)^2}{19,369}} = 26,322 ;$$

Граничная ошибка:

$$\Delta_y = t_{табл} \cdot m_y ; \quad (9.35)$$

$$\Delta_y = 2,145 \cdot 26,322 = 56,46 ;$$

Надежные интервалы:

$$\gamma_y = \hat{y}_{-r} \pm \Delta_y ; \quad (9.36)$$

$$\gamma_{y(min)} = 61,626 - 56,461 = 5,165 ;$$

$$\gamma_{y(max)} = 61,626 + 56,461 = 118,087 .$$

Коэффициент эластичности для базисных данных рассчитывается по формуле:

$$K_{эл} = a \cdot \frac{x}{y_{-r}} ; \quad (9.37)$$

$$K_{эл} = 103,69 \cdot \frac{2}{61,626} = 3,37$$

Остальные полученные результаты занесем в табл. 9.10.:

Таблица 9.10.

Основные результаты расчета

Номер	x	y	xy	x ²	(x-xs) ²	(y-ys) ²	y_r	(y-y_r) ²	m_y	D_y	g_y(min)	g_y(max)	K_el
1	2	145	290	4,000	4,701	20004,566	61,626	6951,225	26,322	56,461	5,165	118,087	3,37
2	2,35	150	352,5	5,523	3,306	18615,191	97,917	2712,611	23,007	49,350	48,567	147,267	2,49
3	3,1	140	434	9,610	1,141	21443,941	175,684	1273,369	16,601	35,610	140,074	211,294	1,83
4	3,17	150	475,5	10,049	0,996	18615,191	182,943	1085,212	16,083	34,497	148,445	217,440	1,80
5	3,2	162	518,4	10,240	0,937	15484,691	186,053	578,558	15,866	34,033	152,020	220,086	1,78
6	3,6	170	612	12,960	0,323	13557,691	227,529	3309,583	13,406	28,755	198,774	256,284	1,64
7	4,12	221	910,52	16,974	0,002	4282,066	281,447	3653,894	11,923	25,575	255,873	307,022	1,52
8	4,58	246	1126,68	20,976	0,170	1635,191	329,145	6913,017	12,719	27,282	301,863	356,426	1,44
9	4,6	350	1610	21,160	0,187	4040,191	331,218	352,751	12,796	27,448	303,770	358,666	1,44
10	4,65	320	1488	21,623	0,232	1126,441	336,403	269,052	13,004	27,893	308,510	364,296	1,43
11	4,7	356	1673,2	22,090	0,283	4838,941	341,587	207,726	13,230	28,379	313,208	369,966	1,43
12	4,9	375	1837,5	24,010	0,536	7843,316	362,325	160,652	14,306	30,687	331,639	393,012	1,40
13	5,1	420	2142	26,010	0,868	17838,941	383,063	1364,340	15,610	33,483	349,580	416,546	1,38
14	5,42	438	2373,96	29,376	1,567	22971,191	416,244	473,340	18,044	38,703	377,540	454,947	1,35
15	5,5	457	2513,5	30,250	1,774	29091,566	424,539	1053,731	18,703	40,118	384,421	464,656	1,34
16	5,7	483	2753,1	32,490	2,347	38636,816	445,277	1423,051	20,419	43,798	401,478	489,075	1,33
Прогноз		-	-			-		-					
Всего	66,69	4583	21110,9	297,341	19,369	240025,938		31782,113					26,97
Среднее	4,168125	286,44	1319,43	18,584	1,211	15001,621			16,377				1,69

Рассчитаем основные показатели в программе MICROSOFT EXCEL с помощью функции ЛИНЕЙН. Результаты представим в табл.9.11:

Таблица 9.11

Дополнительная статистика

Оценка параметра a 103,689366	Оценка параметра b -145,75274
Стандартная ошибка параметра a 10,8261868	Стандартная ошибка параметра b 46,6705582
Коэффициент детерминации R^2 0,86758884	Стандартная ошибка зависимой переменной 47,6461005
F – статистика 91,7312701	Количество степеней свободы 14
Сумма квадратов, которые объясняют регрессию 208243,825	Сума квадратов ошибок 31782,1125

На основе статистических данных показателя Y и фактора X была рассчитана линейная регрессия: $y = 103,69x - 145,75$. Коэффициент регрессии a в нашем случае равняется 103,69. Это говорит о том, что с увеличением X на одну единицу, Y в среднем уменьшается на 145,75. Знак при коэффициенте регрессии a показывает направление связи. В нашем случае a больше 0, значит связь прямая. Свободный член b показывает величину Y при отсутствии фактора X (он не всегда имеет экономический смысл). В нашем случае $b = -145,75 < 0$ – это означает, что относительное изменение результата происходит медленнее, чем изменение фактора.

Коэффициент корреляции:

– мы получили $r_{xy} = 0,931$, что входит в допустимые значения: $-1 <= r_{xy} <= 1$

– $r_{xy} = 0,931$ стремится к 1, это означает существование очень тесной зависимости между результатом и поясняющим фактором.

Для оценки качества подбора линейной функции рассчитали ее коэффициент детерминации. В нашем случае коэффициент детерминации $R^2 = 0,868$, что говорит о высоком качестве построенной модели. Таким образом, уравнение регрессии на 86,8 % объясняется вариацией фактора X , а на долю остальных факторов приходится 13,2 %.

Для оценки адекватности полученной эконометрической модели экспериментальным данным используют критерий Фишера, с уровнем значимости $\alpha=0.05$ (т.е. $P=1-\alpha=1-0.05=0.95$). Проверим гипотезу H_0 о статистической незначительности полученного уравнения регрессии $y = 103,69x - 145,75$. Рассчитаем $F_{факт} = 91,731$, $F_{табл} = 4,6$ (при $n = 16$ и $\alpha = 0.05$). $F_{факт} = 91,731 > F_{табл} = 4,6$, поэтому гипотеза о статистической незначительности параметров уравнения регрессии отклоняется.

Данную эконометрическую модель можно считать адекватной экспериментальным данным с вероятностью $P = 0,95$. На основе принятой модели можно проводить эконометрический анализ.

Для оценки статистической значимости коэффициента корреляции

используем критерий Стьюдента. Проверим гипотезу H_0 о случайном характере коэффициента корреляции. В нашем случае Т-критерий Стьюдента при уровне значимости $\alpha=0.05$ (т.е. $P=1-\alpha=1-0.05=0.95$): $t_{факт} = 9,578$; $t_{табл} = 2,145$. $t_{факт} = 9,578 > t_{табл} = 2,145$, поэтому гипотеза H_0 отклоняется, т.е. коэффициент r_{xy} не случайно отличается от 0, а имеет статистическое значение.

Необходимо также проверить статистическую значимость коэффициента регрессии. В нашем случае, $a = 103,69$. Его интервал надежности имеет вид $\gamma_a=(80,48; 126,91)$. Обе границы интервала надежности больше нуля. Это говорит о том, что коэффициент корреляции $a = 103,69$ не случайно отличается от нуля.

Проверим также статистическую значимость свободного члена. В нашем случае $b = -145,75$. Обе границы интервала надежности меньше нуля $(-245,86; -45,644)$. Это говорит о том, что уравнение регрессии будет иметь вид $y = 103,69x - 145,75$.

С вероятностью $P = 0,95$ произведем оценку интервалов надежности базисных данных. В нашем случае $X_{cp} = 4,168$, при $X \rightarrow X$, m_y (средняя стандартная ошибка) должна иметь минимальное значение. Действительно в нашем случае при $X = 4,168$, $m_y = 16,377$. В свою очередь на границах интервала средняя стандартная ошибка должна иметь максимальное значение. При $X_1 = 2$, $m_y = 26,322$ и при $X_{16} = 5,7$, $m_y = 20,419$, что подтверждается графически.

Далее произведем расчет прогноза показателя и его интервалы надежности. При $X_p = 6,0$, значение полученной регрессии составит $y = 103,69 * 6 - 145,75 = 476,39$. Интервал надежности для прогнозного значения регрессии имеет вид: $(426,761 ; 526,019)$. Граничная ошибка прогноза, которая в 95 % случаях не будет превышена составляет 49,629 .

Коэффициент эластичности прогноза равный $K_{эл} = 1,31$ показывает, что при уменьшении фактора на 1 % показатель изменится на 1%. Среднее значение коэффициента эластичности данной экономической модели составляет $K_{эл}^{cp} = 1,69$. Это говорит о том, что при изменении фактора X на 1 % среднее значение показателя также изменится на 1%, что говорит об эластичности модели.

9.9. Определение взаимосвязи между уровнем коэффициента комфортабельности судна и уровнем тарифных ставок

Расчет будет проводиться по 8 круизным судам, исходные данные по которым представлены в табл. 9.12:

Таблица 9.12

Исходные данные

№ Судна	Судно	Коэффициент комфортабельности судна	Тарифная ставка
1	2	3	4
1	Aurora	5,9	512
2	Ocean Princess	5,7	483
3	Prinsendam	4,56	246
4	Princess Daphne	3,36	170
5	Braemar	5,4	438
6	Pacific Princess	6,3	528
7	Oceania Insignia	5,81	496
8	Oceania Nautica	5,6	457

Вводится гипотеза, что между фактором x и величиной y существует линейная стохастическая зависимость:

$$y = a \cdot x + b \quad (9.38)$$

$$a = \frac{2324,93 - 5,329 \cdot 416,25}{0,773} = 138,19$$

$$b = 416,25 - 138,19 \cdot 5,329 = -320,148$$

Уравнения регрессии $y = 138,19 \cdot x - 320,147$:

Оценка и расчет параметров a и b парной регрессии приводится в табл. 9.13- 9.14.

Таблица 9.13

Дополнительная статистика будет представлена в таком виде:

Оценка параметра a 138,19332	Оценка параметра b -320,14765
Стандартная ошибка параметра a 12,8402459	Стандартная ошибка параметра b 69,347626
Коэффициент детерминации R^2 0,95075173	Стандартная ошибка зависимой переменной 31,9324485
F – статистика 115,831698	Количество степеней свободы 14
Сума квадратов, которые объясняют регрессию 118111,412	Сума квадратов ошибок 6118,08761

Определим коэффициент детерминации:

$$R = r_{xy}^2; \quad (9.39)$$

$$R = 0,975^2 = 0,9507.$$

Коэффициент эластичности составляет:

$$K_{xi} = 1,922$$

Рассчитаем основные показатели с помощью функции ЛИНЕЙН

Таблица 9.14

Основные результаты расчета

Номер	x	y	xy	x ²	(x-x _s) ²	(y-y _s) ²	y _r	(y-y _r) ²	m _y	D _y	g _y (min)	g _y (max)	K _{el}
1	3,36	170	571,2	11,290	3,876	60639,063	144,182	666,574	27,686	61,656	82,526	205,838	3,22
2	4,56	246	1121,76	20,794	0,591	28985,063	310,014	4097,777	14,997	33,397	276,617	343,411	2,03
3	5,4	438	2365,2	29,160	0,005	473,063	426,096	141,699	11,327	25,225	400,871	451,321	1,75
4	5,6	457	2559,2	31,360	0,074	1660,563	453,735	10,661	11,815	26,312	427,423	480,047	1,71
5	5,7	483	2753,1	32,490	0,138	4455,563	467,554	238,571	12,255	27,292	440,262	494,846	1,68
6	5,81	496	2881,76	33,756	0,232	6360,063	482,756	175,416	12,870	28,662	454,093	511,418	1,66
7	5,9	512	3020,8	34,810	0,326	9168,063	495,193	282,477	13,463	29,983	465,210	525,176	1,65
8	6,3	528	3326,4	39,690	0,943	12488,063	550,470	504,913	16,822	37,463	513,007	587,933	1,58
Прогноз		-	-			-		-					
Всего	42,63	3330	18599,4	233,349	6,185	124229,500		6118,088					15,29
Среднее	5,328	416,25	2324,93	29,169	0,773	15528,688			15,154				1,91

На основе статистических данных показателя Y и фактора X была рассчитана линейная регрессия: $y = 138,19x - 320,148$. Коэффициент регрессии a в нашем случае равняется $138,19$. Это говорит о том, что с увеличением X на одну единицу, Y в среднем уменьшается на $320,148$. Знак при коэффициенте регрессии a показывает направление связи. В нашем случае a больше 0, значит связь прямая. Свободный член b показывает величину Y при отсутствии фактора X (он не всегда имеет экономический смысл). В нашем случае $b = -320,148 < 0$ – это означает, что относительное изменение результата происходит медленнее, чем изменение фактора.

Коэффициент корреляции:

– мы получили $r_{xy} = 0,975$, что входит в допустимые значения: $-1 < r_{xy} <= 1$

– $r_{xy} = 0,975$ стремится к 1, это означает существование очень тесной зависимости между результатом и поясняющим фактором.

Для оценки качества подбора линейной функции рассчитали ее коэффициент детерминации. В нашем случае коэффициент детерминации $R^2 = 0,9507$, что говорит о высоком качестве построенной модели. Таким образом, уравнение регрессии на $95,07\%$ объясняется вариацией фактора X , а на долю остальных факторов приходится $4,93\%$.

Для оценки адекватности полученной эконометрической модели экспериментальным данным используют критерий Фишера, с уровнем значимости $\alpha=0.05$ (т.е. $P=1-\alpha=1-0.05=0.95$). Проверим гипотезу H_0 о статистической незначительности полученного уравнения регрессии $y = 138,19x - 320,148$. Рассчитаем $F_{факт} = 115,83$, $F_{табл} = 5,99$ (при $n = 8$ и $\alpha = 0.05$). $F_{факт} = 115,83 > F_{табл} = 5,99$, поэтому гипотеза о статистической незначительности параметров уравнения регрессии отклоняется.

Данную эконометрическую модель можно считать адекватной экспериментальным данным с вероятностью $P = 0,95$. На основе принятой модели можно проводить эконометрический анализ.

Для оценки статистической значимости коэффициента корреляции используем критерий Стьюдента. Проверим гипотезу H_0 о случайном характере коэффициента корреляции. В нашем случае Т-критерий Стьюдента при уровне значимости $\alpha=0.05$ (т.е. $P=1-\alpha=1-0.05=0.95$): $t_{факт} = 10,76$; $t_{табл} = 2,227$. $t_{факт} = 10,76 > t_{табл} = 2,227$, поэтому гипотеза H_0 отклоняется, т.е. коэффициент r_{xy} не случайно отличается от 0, а имеет статистическое значение.

Проверим статистическую значимость коэффициента регрессии. В нашем случае $a = 138,19$. Его интервал надежности имеет вид $\gamma_a=(109,6; 166,79)$. Обе границы интервала надежности больше нуля. Это говорит о том, что коэффициент корреляции регрессии $a = 138,19$ не случайно

отличается от нуля.

Проверим статистическую значимость свободного члена. В нашем случае $b = -320,148$. Обе границы интервала надежности меньше нуля $(-474,58; -165,71)$. Это говорит о том, что уравнение регрессии будет иметь вид $y = 138,19x - 320,148$.

С вероятностью $P = 0,95$ оценим интервалы надежности базисных данных. В нашем случае $X_{cp} = 5,329$, при $X \rightarrow X$, m_y (средняя стандартная ошибка) должна иметь минимальное значение. Действительно в нашем случае при $X = 5,329$, $m_y = 15,154$. В свою очередь на границах интервала средняя стандартная ошибка должна иметь максимальное значение. При $X_7 = 3,36$, $m_y = 27,686$ и при $X_8 = 6,3$, $m_y = 16,822$, что подтверждается графически.

Рассчитаем прогноз показателя и его интервалы надежности. При $X_p = 6,5$, значение полученной регрессии составит $y = 138,19 * 6,5 - 320,148 = 578,087$. Интервал надежности для прогнозного значения регрессии имеет вид: $(536,217 ; 619,957)$. Граничная ошибка прогноза, которая в 95 % случаях не будет превышена составляет 41,87 .

Коэффициент эластичности прогноза равный $K_{эл} = 1,55$ показывает, что при уменьшении фактора на 1 % показатель изменится на 1%. Среднее значение коэффициента эластичности данной экономической модели составляет $K_{эл}^{cp} = 1,91$. Это говорит о том, что при изменении фактора X на 1 % среднее значение показателя изменится на 1,9 единиц, что говорит об эластичности модели.

9.10. Многофакторный регрессионный анализ влияния комфортабельности и возраста судна на уровень тарифной ставки.

Таблица 9.15.

Исходные данные

Название судна	$K_k (x_1)$	Возраст судна (x_2)	$F_{сут} (y)$
1	2	3	4
MS Dnepr	2	20	126
Star Clipper	2,35	19	144
Princess Daphne	3,1	19	205
Cultural Mosaic	3,17	16	199
Aurora	3,2	11	210
Royal Princess	3,6	10	217
MSC Armonia	4,12	10	279
Seven Seas Voyager	4,58	8	301
Fred Olsen	4,6	15	270
Seven Seas Navigator	4,65	11	289
Seven Seas Mariner	4,7	9	307

Aegean Classic	4,9	12	324
Oceania Regatta	5,1	13	343
Oceania Nautica	5,42	11	361
Insignia	5,5	13	378
Ocean Princess	5,7	13	397

Сформируем исходные данные исследования в матричном виде, как показано в табл. 9.16 (а, б):

Таблица 9.16 (а)

Исходные данные исследования в матричном виде

X		
1	2	20
1	2,35	19
1	3,1	19
1	3,17	16
1	3,2	11
1	3,6	10
1	4,12	10
1	4,58	8
1	4,6	15
1	4,65	11
1	4,7	9
1	4,9	12
1	5,1	13
1	5,42	11
1	5,5	13
1	5,7	13

Таблица 9.16 (б)

Исходные данные исследования в матричном виде

X _T															
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	2,35	3,1	3,17	3,2	3,6	4,12	4,58	4,6	4,65	4,7	4,9	5,1	5,42	5,5	5,7
20	19	19	16	11	10	10	8	15	11	9	12	13	11	13	13

Оценки коэффициентов многофакторной линейной регрессии определяются по формуле:

$$B = (X^{\circ} X)^{-1} X^{\circ} Y \quad (9.40)$$

Результаты произведения матриц представим в табл. 9.17- 9.19:

Таблица 9.17

Результат произведения матриц X и X_T

X _T X		
16,000	66,690	210,000
66,690	297,341	836,080
210,000	836,080	2962,000

Таблица 9.18

Результат произведения матриц X_T и Y

X _T Y	
4356	
19519,54	
54500	

Таблица 9.19

Обратная матрица X_TX

X _T X(обр)		
4,642	-0,561	-0,171
-0,561	0,084	0,016
-0,171	0,016	0,008

Подставив значения в формулу, получаем:

$$b_0 = -36,17; b_1 = 71,79; b_2 = 0,69$$

Таким образом, уравнение регрессии примет вид:

$$Y^* = 71,79 \cdot x_1 + 0,69 \cdot x_2 - 36,17$$

Дисперсия регрессии вычисляется по формуле:

$$S^2 = \frac{\sum e_i^2}{n - m - 1} \quad (9.41)$$

где e_i – абсолютные ошибки аппроксимации

$$e_i = Y_i - Y_i^* \quad (9.42)$$

В табл. 9.20 представим абсолютные ошибки аппроксимации и их квадраты:

Таблица 9.20

Абсолютные ошибки аппроксимации и их квадраты

$e_i(F_{\text{сут}} - F_{\text{сут}}^*)$	$(e_i)^2$
4,608	21,232
0,178	0,032
5,331	28,424
0,402	0,162

Продолжение таблицы 9.20

1	2
-12,277	150,736
12,389	153,483
2,760	7,620
-34,567	1194,872
-16,362	267,702
-0,554	0,307
-0,009	0,000
3,933	15,467
0,356	0,127
10,215	104,338
14,855	220,685
Σ	2241,608

$$S^2 = \frac{2241,608}{16 - 2 - 1} = 172,43$$

Тогда стандартная ошибка регрессии: $S = 13,13$

Дисперсии и стандартные ошибки коэффициентов рассчитываются по формулам:

$$S_{b_j}^2 = S^2 \cdot z'_{jj}, \quad (9.43)$$

где z'_{jj} - j-ый диагональный элемент матрицы $(X^T X)^{-1}$

Результаты расчетов представим в табл. 9.21:

Таблица 9.21

Дисперсии и стандартные ошибки коэффициентов

$S^2_{b0} =$	800,39	$S_{b0} =$	28,291
$S^2_{b1} =$	14,502	$S_{b1} =$	3,8081
$S^2_{b2} =$	1,3652	$S_{b2} =$	1,1684

Рассчитаем соответствующие t-статистики:

$$t_{b_j} = \frac{b_j}{S_{b_j}} \quad (9.44)$$

$$t_{b_0} = -1,279; \quad t_{b_1} = 18,85; \quad t_{b_2} = 0,598$$

На первый взгляд только статистическая значимость свободного члена вызывает сомнения. Два других коэффициента имеют довольно высокие показатели t-статистики, что является признаком их высокой статистической

значимости. Проанализируем эти значения более детально. При использовании таблиц критических точек возьмем уровень значимости $\alpha = 0,05$. По таблице распределения Стьюдента выберем критическую точку $t_{\varepsilon\delta} = t_{\alpha, n-m-1} = t_{0,05;13} = 2,16$.

Таким образом, $|t_{b_1}| > t_{\varepsilon\delta}$, $|t_{b_2}| < t_{кр}$ при $\alpha = 0,05$. Эти коэффициенты статистически значимые, то есть переменная X_1 оказывает больше линейное влияние на Y , чем X_2 . Так как $|t_{b_0}| < t_{\varepsilon\delta}$, то b_0 не является статистически значимым и свободный член на этом этапе может не использоваться в модели.

Определим 95%-ые интервалы доверия для коэффициентов $\beta_j = b_j \pm t_{\alpha, n-m-1} S_{b_j}$ (табл. 9.22):

Таблица 9.22

Интервалы доверия для коэффициентов β_j

-97,2834	$< \beta_0 <$	24,93469
63,57005	$< \beta_1 <$	80,02113
-1,82498	$< \beta_2 <$	3,22252

Рассчитаем коэффициент детерминации:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum e_i^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2} \quad (9.45)$$

$$R^2 = 1 - \frac{2241,608}{98245} = 0,977$$

Анализ статистической значимости коэффициента детерминации проводим на базе F-статистики:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m} \quad (9.46)$$

$$F = \frac{0,977}{1 - 0,977} \cdot \frac{16 - 2 - 1}{2} = 278,38$$

Для определения статистической значимости F-статистики сравним ее с соответствующей критической точкой распределения Фишера:

$$F_{\varepsilon\delta} = F_{\alpha; m; n-m-1} = F_{0,05; 2; 13} = 3,81$$

Так как $F = 278,38 > 3,81 = F_{кр}$, то статистика F и коэффициент детерминации R^2 являются статистически значимыми. Это означает значительное совместное влияние переменных X_1 и X_2 на Y . Этот вывод можно было бы сделать исходя из вида коэффициента детерминации $R^2 \rightarrow 1$.

На основе проведенных расчетов можно заключить, что построенное уравнение регрессии поясняет 37,4 % разброса зависимой переменной Y . Однако стоит помнить, что коэффициент детерминации может быть очень высоким и при наличии одинаковых трендов у рассматриваемых переменных. Поэтому для уверенности в его обоснованности необходимы дополнительные исследования, например, с использованием статистики Дарбина – Уотсона.

Скорректированный коэффициент детерминации:

$$\bar{R}^2 = 1 - (1 - R^2) \cdot \frac{n - 1}{n - m - 1} \quad (9.47)$$

$$\bar{R}^2 = 1 - (1 - 0,977) \cdot \frac{16 - 1}{16 - 2 - 1} = 0,974$$

Он меньше первоначально рассчитанного коэффициента детерминации.

Рассчитаем статистику DW Дарбина – Уотсона:

$$DW = \frac{\sum (e_i - e_{i-1})^2}{\sum e_i^2} \quad (9.48)$$

$$DW = \frac{3404,995}{2241,608} = 1,52$$

Для проверки статистической значимости DW воспользуемся таблицей критических точек Дарбина – Уотсона. При уровне значимости $\alpha = 0,05$ и количестве наблюдений $n = 16$ получаем $d_L = 0,982$; $d_U = 1,512$; $4 - d_U = 2,461$.

Так как $1,512 < DW < 2,461$, то гипотеза про отсутствие автокорреляции не отклоняется. То есть, принимаем во внимание, что автокорреляции остатков нет.

По всем статистическим показателям модель можно признать высокого качества. У нее высокие t-статистики, но очень высокий коэффициент детерминации R^2 . В модели отсутствует автокорреляция остатков. Все это дает основания считать построенную модель высокого уровня. Ее можно использовать для анализа и прогнозирования.

Так как коэффициент $b_1 = 71,79$ является статистически значимым можно утверждать, что при увеличении коэффициента комфортабельности на 1 единицу, тарифная ставка увеличивается в среднем на 0,7179 \$. Положительное значение коэффициента b_1 говорит о прямой связи между коэффициентом комфортабельности и тарифной ставкой.

Коэффициент $b_2 = 0,698$ также является статистически значимым, положительное значение говорит об обратной связи между возрастом судна и тарифной ставкой, то есть при увеличении возраста судна на 1 год, тарифная ставка уменьшается в среднем на 0,698 \$.

Прогнозируемая тарифная ставка при коэффициенте

комфортабельности равном 5,9 и возрасте судна равном 4 годам составит 390,21 \$ (табл. 9.23):

Таблица 9.23

Значение прогнозируемой тарифной ставки

Название судна	$K_k (x_1)$	Возраст судна (x_2)	$F_{сут} (y)$	$F_{сут}^*$
MS Dnepr	2	20	126	121,39
Star Clipper	2,35	19	146	145,82
Princess Daphne	3,1	19	205	199,67
Cultural Mosaic	3,17	16	203	202,60
Aurora	3,2	11	210	201,26
Royal Princess	3,6	10	217	229,28
MSC Armonia	4,12	10	279	266,61
Seven Seas Voyager	4,58	8	301	298,24
Fred Olsen	4,6	15	270	304,57
Seven Seas Navigator	4,65	11	289	305,36
Seven Seas Mariner	4,7	9	307	307,55
Aegean Classic	4,9	12	324	324,01
Oceania Regatta	5,1	13	343	339,07
Oceania Nautica	5,42	11	361	360,64
Insignia	5,5	13	378	367,79
Ocean Princess	5,7	13	397	382,14
Прогноз	5,9	4	-	390,21

Полученный прогноз дополним интервальной оценкой, которую найдем по формуле:

$$\hat{S}_p - t_{\alpha, n-m-1} S \sqrt{X_p^T (X^T X)^{-1} X_p} < M(S_p | X_p^T) < \hat{S}_p + t_{\alpha, n-m-1} S \sqrt{X_p^T (X^T X)^{-1} X_p} \quad (9.49)$$

Тогда при уровне значимости $\alpha = 0,05$ получим:

$$369,627 < M(S | X_p) < 410,802$$

Таким образом, среднее значение тарифной ставки Y при планируемом коэффициенте комфортабельности $X_1 = 5,9$ и возрасте судна $X_2 = 4$ с вероятностью 95 % будет находиться в интервале (369,627; 410,802).

9.11. Расчет экономических показателей

Все исходные данные по характеристике судна занесем в таблицу 9.24:
Таблица 9.24

Исходные данные

Показатель	Ocean Princess
Год постройки	1999
Пассажировместимость	788 пас.
Водоизмещение	30 227 т
Длина	181 м
Ширина	26 м
Высота борта	10 м
Осадка	5,8 м
Техническая скорость	20 узл. (38 км/час)
Условный объем	47060 м ³
Экипаж - командный состав - обслуживающий персонал	375 чел. 56 чел. 319 чел.
Расход топлива - на ходу - на стоянке	60 т/сут. 5 т/сут.
Количество палуб	11
Количество кают	338
Класс	*****
Стоимость судна	25 млн. \$
Период навигации	190 сут.

Рассчитаем экономические показатели работы судов по круизному маршруту: Ялта - Одесса – Констанца – Стамбул – Пирей – Сочи – Ялта.

Расходы на содержание судна

9.11.1. Расходы на содержание экипажа:

$$R_{\text{ЭК}} = R_{\text{ЗП}} + R_{\text{Доп}} + R_{\text{Нач}} + R_{\text{Пит}} \quad (9.50)$$

где $R_{\text{ЗП}}$ – расходы на заработную плату экипажа;

$R_{\text{доп}}$ – расходы на дополнительную заработную плату и доплаты;

$R_{\text{нач}}$ – начисления на заработную плату;

$R_{\text{пит}}$ – расходы на питание экипажа.

$$R_{\text{ЗП}} = \frac{\text{ЗП} \cdot N_{\text{ЭК}}}{30} \cdot T_{\text{э}} \quad (9.51)$$

где ЗП – средняя месячная зарплата экипажа

$N_{\text{ЭК}}$ – количество экипажа на судне, чел.

$$\text{ЗП} = \frac{\text{ЗП}_{\text{ком}} * N_{\text{ком}} + \text{ЗП}_{\text{обс}} * N_{\text{обс}}}{N_{\text{ЭК}}} \quad (9.52)$$

где $\text{ЗП}_{\text{ком}}$, $\text{ЗП}_{\text{обс}}$ – соответственно средняя месячная зарплата членов судовой команды и обслуживающего персонала, \$/мес.;

$N_{\text{ком}}$, $N_{\text{обс}}$ – соответственно количество членов судовой команды и обслуживающего персонала, чел.

Среднюю месячную зарплату судовой команды рассчитаем по данным таблицы 9.25:

Таблица 9.25

Средняя месячная зарплата судовой команды

Должность	Количество человек	Оклад, \$/месяц
Капитан	1	8500
Старший штурман	1	7000
Старший помощник капитана по пассажирской части	1	6500
Второй помощник капитана	1	5000
Третий помощник капитана	1	4500
Старший механик	1	7000
Второй механик	1	6100
Третий механик	2	5200
Электромеханик	2	5600
Электрик	6	3200
Сварщик	3	2000
Старший моторист	3	3100
Вахтенный моторист	6	1500
Боцман	1	3000
Помощник боцмана	3	2000

Матрос 1-го класса	7	1500
Матрос 2-го класса	8	1000
Плотник	4	1100
Повар	2	3600
Шипчандлер	2	1000

$ЗП_{\text{КОМ}} =$
 $(8500+7000+6500+5000+4500+7000+6100+5200*2+5600*2+3200*6+$
 $2000*3+3100*3+1500*6+3000+2000*3+1500*7+1000*8+1100*4+3600*2+1000$
 $*2)/56 = 2692,9 \text{ \$/мес.}$

Заработную плату обслуживающего персонала возьмем в среднем 400 \\$/мес.

$$ЗП_{\text{б}} = \frac{2692,9 \cdot 56 + 400 \cdot 319}{375} = 742,4 \text{ \$/мес}$$

$$R_{\text{зп}} = \frac{742,4 \cdot 375}{30} \cdot 189,2 = 1755776 \text{ \$}$$

$$R_{\text{доп}} = R_{\text{зп}} \cdot K_{\text{доп}} \quad (9.53)$$

где $K_{\text{доп}}$ – коэффициент доплат, $K_{\text{доп}} = 0,4$;

$$R_{\text{доп}} = 1755776 \cdot 0,4 = 702310,4 \text{ \$}$$

$$R_{\text{нач}} = (R_{\text{зп}} + R_{\text{доп}}) \cdot K_{\text{нач}} \quad (9.54)$$

где $K_{\text{нач}}$ – коэффициент начислений на заработную плату, $K_{\text{нач}} = 0,362$

$$R_{\text{нач}} = (1755776 + 702310,4) \cdot 0,362 = 889827,3 \text{ \$}$$

$$R_{\text{пит}} = N_{\text{э}} \cdot n_{\text{пит}} \cdot T_{\text{э}} \quad (9.55)$$

где $n_{\text{пит}}$ – среднесуточные затраты на питание одного члена экипажа (принимается $n_{\text{пит}} = 40 \text{ \$/сут.}$)

$$R_{\text{пит}} = 375 \cdot 40 \cdot 189,2 = 2838000 \text{ \$}$$

$$R_{\text{эк}} = 1755776 + 702310,4 + 889827,3 + 2838000 = 6185913,7 \text{ \$}$$

9.11.2. Расходы на ремонт судна:

$$R_{\text{рем}} = K_{\text{с}} \cdot n_{\text{рем}} \quad (9.56)$$

где K_c – стоимость судна;

$n_{рем}$ – норматив затрат на ремонт судна (принимается равным 0,06)

$$R_{рем} = 25000000 \cdot 0,06 = 1500000\$$$

9.11.3. Расходы на снабжение судна инвентарем:

$$R_{сн} = K_c \cdot n_{сн} \quad (9.57)$$

где $n_{сн}$ – норматив на снабжение судна инвентарем (принимается равным 0,005)

$$R_{сн} = 25000000 \cdot 0,005 = 125000\$$$

9.11.4. Расходы на страхование судна:

$$R_{стр} = K_c \cdot n_{стр} \quad (9.58)$$

где $n_{стр}$ – норматив на страхование судна (принимается равным 0,01)

$$R_{стр} = 25000000 \cdot 0,01 = 250000\$$$

9.11.5. Расходы на сборы в портах:

$$R_{сб} = V_c \cdot S_{сб} \cdot n_{пз} \quad (9.59)$$

где V_c – условный объем судна, m^3

$S_{сб}$ – средняя ставка портовых сборов в портах захода (принимается равной 0,32)

$n_{пз}$ – количество портов захода

$$R_{сб} = 47060 \cdot 0,32 \cdot 6 = 90355,2\$$$

9.11.6. Расходы на топливо:

$$R_T = R_T^x + R_T^{ст}$$

где R_T^x – расходы на топливо на ходу, \$/сут.

$R_T^{ст}$ – расходы на топливо на стоянке, \$/сут.

$$R_T^x = q_T^x \cdot Ц_T \cdot t_x \cdot n_p \quad (9.60)$$

где q_T^x – норма расхода топлива на ходу, т/сут.

$Ц_T$ – стоимость одной тонны топлива (принимается равной 480 \$/т)

t_x – ходовое время, сут.;

n_p – количество рейсов;

$$R_m^x = 60 \cdot 480 \cdot 5,7 \cdot 22 = 3611520\$$$

$$R_{\text{Т}}^{\text{СТ}} = q_{\text{Т}}^{\text{СТ}} \cdot \text{Ц}_{\text{Т}} \cdot t_{\text{СТ}} \cdot n_{\text{р}} \quad (9.61)$$

где $q_{\text{Т}}^{\text{СТ}}$ – норма расхода топлива на стоянке, т/сут.)

$t_{\text{СТ}}$ – стояночное время, сут.;

$$R_{\text{м}}^{\text{см}} = 5 \cdot 480 \cdot 2,9 \cdot 22 = 153120\$$$

$$R_{\text{м}} = 3611520 + 153120 = 3764640\$$$

9.11.7. Расходы на воду:

$$R_{\text{В}} = (q_{\text{В}}^{\text{ЭК}} \cdot N_{\text{ЭК}} + q_{\text{В}}^{\text{ПАС}} \cdot N_{\text{ПАС}}) \cdot \text{Ц}_{\text{В}} \cdot T_{\text{э}} \quad (9.62)$$

где $q_{\text{В}}^{\text{ЭК}}$ – норма расхода воды для экипажа (принимается 0,3 т/сут.);

$q_{\text{В}}^{\text{ПАС}}$ – норма расхода воды для пассажиров (принимается 0,7 т/сут.);

$N_{\text{ЭК}}$ – количество членов экипажа на судне;

$N_{\text{ПАС}}$ – количество пассажиров на судне;

$\text{Ц}_{\text{В}}$ – стоимость одной тонны воды (принимается 1,95 \$/т);

$$R_{\text{в}} = (0,3 \cdot 375 + 0,7 \cdot 788) \cdot 1,95 \cdot 189,2 = 245013\$$$

9.11.8. Административно-управленческие расходы:

$$R_{\text{ауп}} = K_{\text{с}} \cdot n_{\text{ауп}} \quad (9.63)$$

где $n_{\text{ауп}}$ – норматив на затраты для административного управления (принимается равным 0,1)

$$R_{\text{ауп}} = 25000000 \cdot 0,1 = 2500000\$$$

9.11.9. Амортизационные отчисления:

При применении линейного метода сумма начисленной амортизации за один месяц определяется как произведение первоначальной стоимости объекта основных средств и соответствующей нормы амортизации, которая определяется по формуле:

$$K = (1 / n) \cdot 100\%, \quad (9.64)$$

где K – норма амортизации в процентах к первоначальной стоимости объекта;

n – срок полезного использования объекта (в месяцах).

Стоимость судна «Ocean Princess» без НДС составляет 25 000 000 долларов. Используется линейный метод начисления амортизации (7 группа). Срок полезного использования 2 года.

Норма амортизации: $1 / (2 \cdot 16) \cdot 100\% = 3,125\%$.

Месячная амортизация: $25\,000\,000 \cdot 3,125\% / 100\% = 781\,250$

долларов.

Сумма за год амортизации: $781\,250 \cdot 12 = 9\,375\,000$ долларов.

Отсюда остаточная стоимость:

На конец 1 - го года: $25\,000\,000 - 9\,375\,000 = 15\,625\,000$ долларов.

На конец 2 - го года: $15\,625\,000 - 9\,375\,000 = 6\,250\,000$ долларов.

9.11.10. Расходы на пассажиров:

$$R_{\text{пас}} = P \cdot K_3 \cdot C_{\text{обс}} \cdot T_{\text{э}} \quad (9.65)$$

где K_3 – коэффициент загрузки судна (принимаем 0,75);

P – пассажировместимость судна;

$C_{\text{обс}}$ – суточные затраты на питание и развлечения одного пассажира,
 $C_{\text{обс}} = 90$ \$;

$$R_{\text{пас}} = 788 \cdot 0,75 \cdot 90 \cdot 189,2 = 10063548\$$$

Общие расходы на содержание судна:

$$R_{\text{общ}} = R_{\text{эк}} + R_{\text{рем}} + R_{\text{сн}} + R_{\text{стр}} + R_{\text{пс}} + R_{\text{т}} + R_{\text{в}} + R_{\text{ауп}} + R_{\text{ам}} + R_{\text{пас}} \quad (9.66)$$

$$R_{\text{общ}} = 6185913,7 + 1500000 + 125000 + 250000 + 90355,2 + 3764640 + 245013 + \\ 2500000 + 6250000 + 10063548 = 30974469,9\$$$

Доходы от эксплуатации судна

9.11.11. Доходы от размещения пассажиров:

$$D_{\text{пас}} = P \cdot K_3 \cdot F_{\text{сут}} \cdot T_{\text{э}} \quad (9.67)$$

где K_3 – коэффициент загрузки судна (принимаем равным 0,75)

$F_{\text{сут}}$ – среднесуточная тарифная ставка (принимаем 265,9 \$/сут)

$$D_{\text{пас}} = 788 \cdot 0,75 \cdot 265,9 \cdot 189,2 = 29732193,48\$$$

9.11.12. Доходы от работы заведений на борту судна:

$$D_{\text{зав}} = D_{\text{пас}} \cdot 0,2 \quad (9.68)$$

где 0,2 – 20% как зависимость объёма доходов заведений от доходов размещения пассажиров;

$$D_{\text{зав}}^{\text{б}} = 29732193,48 \cdot 0,2 = 5946438,7\$$$

9.11.13. Доходы от организации мероприятий и экскурсий.

$$D_{\text{экс}} = P \cdot K_3 \cdot 0,7 \cdot S_{\text{э}} \cdot n_{\text{пз}} \cdot n_{\text{р}} \quad (9.69)$$

где S_3 – средняя стоимость экскурсии с человека (принимается равной 70\$);

$n_{пз}$ – количество портов захода;

n_p – количество рейсов;

$$D_{экс} = 788 \cdot 0,75 \cdot 0,7 \cdot 70 \cdot 5 \cdot 22 = 3185490\$$$

Общие доходы за эксплуатационный период:

$$D_{общ} = D_{пас} + D_{зав} + D_{экс} \quad (9.70)$$

$$D_{общ} = 29732193,48 + 5946438,7 + 3185490 = 38864122,18\$$$

Прибыль за эксплуатационный период

$$I = D_{iáù} - R_{iáù} \quad (9.71)$$

$$\Pi = 38864122,18 - 30974469,9 = 7889652,28\$$$

Рентабельность

$$r = \frac{\Pi}{R_{общ}} \quad (9.72)$$

Уровень прибыльности

$$K_{пр} = \frac{D_{общ}}{R_{общ}} \quad (9.73)$$

$$K_{пр} = \frac{38864122,18}{30974469,9} = 1,25$$

Интенсивность валютных поступлений

$$\mu_v = \frac{\Pi}{\sum N_{пас} \cdot T_э} \quad (9.74)$$

$$\mu_v = \frac{7889652,28}{788 \cdot 189,2} = 52,91 \text{ \$/пасс-сутки}$$

Себестоимость перевозок

$$S = \frac{R_{общ}}{\sum N_{пас} \cdot T_э} \quad (9.75)$$

$$S = \frac{30974469,9}{788 \cdot 189,2} = 207,8 \text{ \$/пасс-сутки}$$

Таким образом, можно сделать вывод, что расчетный маршрут, при котором суточная себестоимость перевозки одного пассажира составляет 207,8 долл. США является эффективным за счет конкурентоспособной стоимости билетов на существующем рынке перевозок.

Вопросы для размышления, самопроверки, повторения.

1. Расскажите о возможных перспективах развития международных круизов на Черном море.
2. Дайте общую характеристику туристских особенностей черноморских морских курортов.
3. Что необходимо учитывать при проектировании круизной линии?
4. Какие вы можете назвать основные критерии для выбора типов круизных судов для организации круизной линии.
5. Назовите основные порты захода круизных судов на Черном море.
6. Дайте характеристику основным круизным компаниям, работающим на Черном море.
7. Дайте характеристику основным туроператорам, работающим в черноморском регионе.
8. Какие вы знаете агентские компании, работающие в черноморском регионе с круизными судами?
9. Из каких источников можно узнать морские расстояния между портами?
10. Как рассчитывается расписание круиза?
11. Какими критериями необходимо руководствоваться при выборе оптимального круизного маршрута?
12. Что такое комплексный коэффициент комфортабельности кают?
13. Что такое комплексный коэффициент комфортабельности судна?
14. Как рассчитать пассажиропотоки на линии?
15. Назовите основные виды расходов на содержание судна во время рейса.
16. Как рассчитываются плановые доходы рейса?
17. Что такое расчетная себестоимость перевозки одного пассажира?

Литература: [1, 5, 6, 7, 12, 14, 15, 19, 24, 28, 33, 37, 40, 45].

ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова А.Ю. Международный туризм / А.Ю. Александрова // М.: Аспект Пресс, 2001.-464с.
2. Александрова А.Ю. Экономика и территориальная организация международного туризма / А.Ю. Александрова // М.: Изд-во МГУ, 1996. - 105с.
3. Беквит Г. Четыре ключа к маркетингу услуг / Г. Беквит // Пер. с англ. — М.: Альпийа Бизнес Бук, 2004.- 224с.
4. Биржаков М.Б. Введение в туризм. Изд-е 5-е. / М.Б. Биржаков // СПб.: «Издательский дом Герда», 2003.- 320с.
5. Биржаков М.Б., Никифорова В.А. Индустрия туризма: перевозки. / М.Б. Биржаков, В.А. Никифорова // СПб.: «Герда», 2001.- 400с.
6. Воронкова Л.П. История туризма и гостеприимства: учебное пособие / Л.П. Воронкова // М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004.- 304 с.
7. Гуляев В.Г. Туристские перевозки / В.Г. Гуляев // М.: Финансы и статистика, 1998.—368с.
8. Зорин В.И., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма: Справочник / В.И.Зорин, В.А. Квартальнов // М.: Финансы и статистика, 2003. - 368с.
9. Кодекс ОСПС. Международный кодекс по охране судов и портовых средств. – Одесса: Укринформ, 2004. – 448 с.
10. Кодекс торгового мореплавания РФ от 30.04.1999 N 81-ФЗ (ред. от 03.02.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158435/
11. Кузин Ф. А. Делайте бизнес красиво. Этические и социально психологические основы бизнеса / Ф.А. Кузин // М.: ИНФРА-М, 1995. – 288 с.
12. Михайлова Ю.В. Пассажирские перевозки: Учебное пособие / Ю.В. Михайлова // Одесса: ОНМУ, 2013.- 325 с.
13. Николаева Л. Л., Петров И. М. Контроль и обслуживание судов в портах Украины: Учебное пособие / Л.Л. Николаева, И.М. Петров // Одесса: ОНМА, 2006. – 76 с.
14. Осипова О.Я. Транспортное обслуживание туристов / О.Я. Осипова // М.: Академия, 2006.-384с.
15. Пассажирские перевозки / Под общей редакцией А.Г. Шibaева // Одесса: «Феникс», 2013.- 335 с.
16. Р. Т. Де Джордж. Деловая этика / Пер. с англ. Р. И. Столпера. – СПб, «Экономическая школа». – М.: Прогресс, 2001. – Т. 1. – 496 с.
17. Р. Т. Де Джордж. Деловая этика / Пер. с англ. Р. И. Столпера. – СПб, «Экономическая школа». – М.: Прогресс, 2001. – Т. 2. – 560 с.
18. Селиванов В. В. Как провожают пароходы.../ В.В. Селиванов // Порты Украины. – 1999. – № 3. – С. 38-39.
19. Селиванов В. В. Круизное судоходство в Черном море: мифы и реальность / В.В. Селиванов // Судоходство. – 2000. – № 10. – С. 14-15.

20. Селиванов В. В. Что мешает круизному судоходству на Черном море? / В.В. Селиванов // Судоходство. – 2003. – № 1-2. – С. 18-19.
21. Селиванов В. В. Контролировать, не создавая проблем / В.В. Селиванов // Порты Украины. – 2005. – № 1 (51). – С. 44-45.
22. Селиванов В. В. Круизы: от общей цели – к личному успеху / В.В. Селиванов // Судоходство–2006. – № 5 (120). – С. 24-25.
23. Селиванов В. В. Как моряку сойти на берег? / В.В. Селиванов // Транспорт–2006. – № 44 (420). – С. 69-71.
24. Селиванов В. В. Некоторые особенности применения международных конвенций в практике организации круизного судоходства / В.В. Селиванов // Транспорт– 2007. – № 14 (442). – С. 60-61.
25. Селиванов В. В. Граница на замке? / В.В. Селиванов // Судоходство – 2007. – № 5 (130). – С. 20-21.
26. Селиванов В. В. О некоторых проблемах, связанных с организацией бункеровки пресной водой круизных судов, заходящих в порты Украины / В.В. Селиванов // Транспорт – 2007. – № 49 (477). – С. 66-68.
27. Селиванов В. В. Некоторые вопросы, связанные с особенностями таможенного оформления круизных судов в портах Украины / В.В. Селиванов // Транспорт – 2008. – № 1-2 (481-482). – С. 75-76.
28. Селиванов В. В. Круизам – зеленый коридор / В.В. Селиванов // Судоходство – 2008. – № 3 (138). – С. 26-27.
29. Селиванов В. В. О некоторых национальных особенностях перспективного развития международного круизного судоходства / В.В. Селиванов // Транспорт. – 2009. – № 25 (557). – С. 73-75.
30. Селиванов В.В. Рынок не прощает легкомыслия / В.В. Селиванов // Порты Украины.- 2009.- №10 (92).- С. 48-49.
31. Селиванов В.В. Агентирование круизных судов и яхт: Монография / В.В. Селиванов //Одесса: Феникс, 2010.- 240 с.
32. Селиванов В.В. Основы современной рекламной деятельности на международном рынке круизных услуг / В.В. Селиванов // Транспорт. – 2010.- № 13 (597).- С. 67-70.
33. Селиванов В.В. Круизное судоходство: между прошлым и будущим / В.В. Селиванов // Порты Украины.- 2010.- №4 (96).- С.46-47.
34. Селиванов В.В. Яхты без приюта / В.В. Селиванов // Порты Украины.- 2011.- №2 (104).- С.52- 54
35. Селиванов В.В., Барышникова В.В. Менеджмент сервисной деятельности на морском транспорте. Часть 1: Основы морского агентирования (учебное пособие) / В.В. Селиванов, В.В. Барышникова // Одесса: ОНМУ, 2011.- 260 с.
36. Селиванов В.В. Бизнес-планирование создания яхтенных марин на Южном берегу Крыма на основе маркетинговых исследований в рамках реализации государственной программы развития яхтенного туризма в Крыму / В.В. Селиванов // Третья международная научно-практическая конференция «Проблемы развития транспортной логистики»

ИНТЕРТРАНСЛОГ,2011 (тезисы докладов).- Одесса (Украина)-Несебр (Болгария),- 25-30 сентября 2011 г.- С.116-120.

37. Селиванов В.В., Селиванова Н.В. Проблемы развития круизного судоходства Украинских портов в кризисных условиях конкурентной среды / В.В. Селиванов, Н.В. Селиванова // Третья международная научно-практическая конференция «Проблемы развития транспортной логистики» ИНТЕРТРАНСЛОГ,2011(тезисы докладов).- Одесса (Украина) - Несебр (Болгария),- 25-30 сентября 2011 г.- С.121-123.

38. Селиванов В.В., Казак А.Н. Концепция развития яхтенного туризма в северном Причерноморье / В.В. Селиванов, А.Н. Казак // Материалы международной научно-практической конференции «Экономика, менеджмент, маркетинг и логистика: теория, практика, перспективы». - Ялта.- 13-14 апреля 2012 г.- С. 170-174.

39. Селиванов В.В. Есть ли будущее у портов АРК? / В.В. Селиванов // Материалы IV международной научно-практической конференции «Современные порты – проблемы и решения» (тезисы докладов) – Одесса – Польша - Германия.- 26 апреля -3 мая 2012 г.- С. 88 - 90.

40. Селиванов В.В. Инновационно-логистическое обеспечение международного туризма и круизного бизнеса: монография / Р.Р. Ларина, В.В. Селиванов и др. // Симферополь: ИТ «Ариал», 2013.- 395 с.

41. Сенин В.С. Организация международного туризма: Учебник / В.С. Сенин // М.: Финансы и статистика, 2003.- 400 с.

42. Сильванская Г.Н. Анализ тенденций развития мирового рынка пассажирских перевозок / Г.Н. Сильванская// Третья международная научно-практическая конференция «Проблемы развития транспортной логистики» ИНТЕРТРАНСЛОГ,2011 (тезисы докладов).- Одесса (Украина)-Несебр (Болгария),- 25-30 сентября 2011 г.- С.124-133.

43. Совершенствование управления морскими торговыми портами // Чекаловец В. И. и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.

44. Соколова, М.В. История туризма: учебное пособие / М.В. Соколова // 2-е изд., перераб. – М.: ИЦ «Академия», 2004. – 350 с.

45. Чекаловец В. И., Селиванов В. В. Круизный бизнес черноморских портов Украины. Некоторые пути его улучшения / В.И. Чекаловец, В.В. Селиванов // Транспорт – 2004. – № 47 (319). – С. 65-67.

46. Шемякин А.Н., Короткий Т.Р. Правовое регулирование морской перевозки грузов и пассажиров / А.Н. Шемякин, Т.Р. Короткий.- Одесса: Латстар, 1999.- 172 с.

47. Юридический справочник капитана судов заграничного плавания / Под ред. А. С. Кокина. – Л.: Международный фонд истории науки, 1991. – 600 с.

48. Юридический справочник по торговому мореплаванию / Под редакцией А. С. Кокина. – М.: Спартак, 1998. – 560 с.

49. Ajamil Luis. Cruise port development in traditional and nontraditional Markets // SMCFC Conference papers. – Genova, 1996. – С. 61-63.

50. An analysis of cruise ship rating guides. Swain Reg A., Barth Joachim E.,

Int. J. Hosp. & Tourism Administration, 2002, №4, p.43-60.

51. Goldstein Adam M. Focus on resilience // Seatrade Cruise Review – 2008. – № 2 (12). – С. 31-33.

52. Montero Luis. Home porting strategies for the Mediterranean // SMCFC Conference papers. – Genova, 1996. – С. 58-60.

53. Selivanov V. Ukraine // Dream World Cruise Destination. – 1995. – № 3. – С. 50-51.

54. Van Deursen Herman. What the cruise lines are looking for from the ports of call // SMCFC Conference papers. – Genova, 1996. – С. 64-66.

55. Van Deursen Herman. Comparison between different turnaround port alternatives for North Europe // SNECFC Conference papers. – Denmark, 1999. – С. 11-12.

ИНТЕРНЕТ ИСТОЧНИКИ

56. <http://www.krugosvet.ru>

57. <http://www.transportal.ru>

58. <http://www.transmarket.net>

59. <http://www.logistic-trans.ru>

60. <http://www.seaship.ru>

61. <http://www.unvers.org/abroad/liner/description>

62. [http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Судно на подводных крыльях](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Судно_на_подводных_крыльях)

63. <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Катамаран>

64. [http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Судно на воздушной подушке](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Судно_на_воздушной_подушке)

65. [http://www.ru.wikipedia.org/wiki/ Экраноплан](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Экраноплан)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

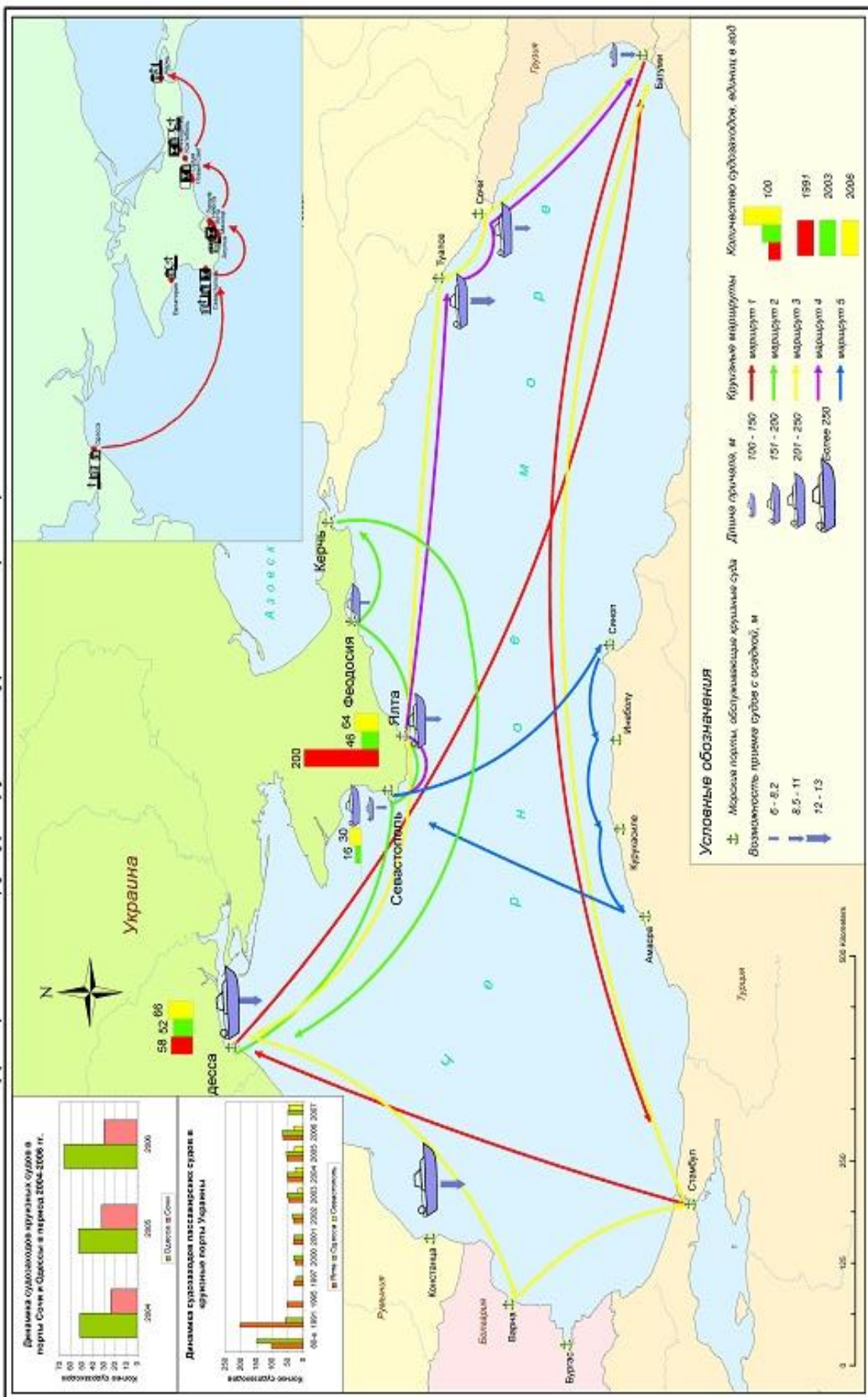
Состав отечественного пассажирского флота на 01.01.1991 г.

Тип судна	Суда типа	Длина, м	Ширина, м	Осадка, м	Пасса- жиро- вмести- мость, чел	Коли- чество палуб	Район плавания
«Иван Франко»	«Иван Франко», «Тарас Шевченко» «Шота Руставели» «Александр Пушкин», Михаил Лермонтов»	176,1	23,6	8,11	700	11	Неограни- ченный
«Белорус- сия»	«Белоруссия», «Грузия», «Азербайджан», «Казахстан», «Карелия»	157	21,8	5,9	480	10	Неограничен- ный
«Дмитрий Шоста- кович»	«Дмитрий Шостакович», «Георг Отс», «Лев Толстой»	133	21	5,5	416	3	Неограничен- ный
«Алупка»	«Алупка», «Абрау-Дюрсо», «Аджигол», «Ай-Петри», «Гурьев», «Канин»	63,8	9,32	3	96- 102	3	Каботаж
«Мария Ермо- лова»	«Мария Ермолова», «Мария Савина», «Алла Тарасова», «Любовь Орлова», «Ольга Андровская», «Клавдия Еланская», «Ольга Садовская», «Антонина Нежданова»	100	16,2	4,5	212- 254	4	Неограничен- ный
«Киргиз- стан»	«Киргизстан», «Буковина», «Татария», «Колхида», «Молдав- ия» «Осетия», «Таллин», «Таджикистан», «Узбекистан»	101,5	14,8	3,74	240	4	Каботаж

«Михаил Калинин»	«Михаил Калинин», «Аджария», «Армения» «Байкал», «Башкирия», «Вацлав Воровский», «Григорий Орджоникидзе», «Латвия», «Литва», «Мария Ульянова», «М.Урицкий», «Николаевск», «Приамурье», «Туркмения», «Эстония», «Хабаровск», «Петропавловск», «Феликс Держинский»	122,2	16,1	5,25	332	4	Большой и малый каботаж
------------------	---	-------	------	------	-----	---	----------------------------

В составе флота имелись и несерийные суда: «Максим Горький», «Одесса», «Айвазовский», «Леонид Собинов», «Федор Шаляпин», «Россия», «Адмирал Нахимов», «Украина» и др.

Территориальная структура круизного туризма в Черноморском бассейне



Преимущества и недостатки различных видов транспорта.

Виды транспорта	Преимущества	Недостатки
Железнодорожный	Надежность и сравнительно высокая скорость доставки грузов и пассажиров, независимость от погодных условий, регулярность, массовость, универсальность	Ограничен по направлениям железнодорожными путями, пропускной способностью колеи
Речной	Высокая провозная способность, низкие затраты на организацию перевозок	Дальность перевозок из-за извилистости рек, относительно небольшая скорость движения, сезонность работы, низкая загруженность судов из-за неравномерности глубин
Автомобильный	Высокая проходимость и большая маневренность, высокая скорость доставки грузов и пассажиров, рациональность перевозок на любые расстояния, обеспечение необходимой частоты движения и размещения автомобильных дорог во всех зонах страны	Относительно дорогой вид сухопутного транспорта, более низкая по сравнению с другими видами транспорта производительность труда
Морской	Использование естественных путей сообщения большой протяженности, неограниченная пропускная способность морских путей	Потребность в дорогих портовых сооружениях, высокая доля расходов на начальные и конечные операции, зависимость от погодных условий
Трубопроводный	Возможность повсеместной прокладки трубопроводов, высокая пропускная способность, низкая себестоимость транспортировки, малочисленность обслуживающего персонала, независимость от природно-климатических условий, непрерывность процесса транспортировки	Узкая специализация в транспортировке грузов, загрязнение окружающей среды
Воздушный	Меньшая протяженность воздушных трасс, большая беспосадочная дальность полета, высокая скорость доставки грузов и пассажиров	Зависимость полетов от метеоусловий, высокая стоимость перевозок

Приложение 4
Договор морского круиза

ДОГОВОР № _____

“ _____ ” _____

г. Ялта
2014 г.

Общество с ограниченной ответственностью _____ **уполномоченное агентство**
ЗАО _____, (идентификационный код _____) в лице директора _____, действующий на основании Устава, именуемое в дальнейшем "**Компания**", с одной стороны и _____ (Лицензия _____ от " _____ " _____ года), в лице _____, действующего на основании _____, именуем _____ в дальнейшем "**Агент**", с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Агент обязуется от своего имени и по поручению Компании осуществлять реализацию туристских продуктов, сформированных Компанией и Закрытым акционерным обществом

(Российская Федерация), предоставляемых в странах пребывания туристов (далее – "турпродуктов") на условиях, определяемых настоящим договором. По всем сделкам, совершенным Агентом с третьими лицами в рамках настоящего договора, приобретает права и становится обязанным Агент, хотя бы Компания и была названа в сделке или вступила с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки. Агент реализует туристские продукты на основе заключения сделок - Договоров о реализации туристского продукта.

1.2. Компания выплачивает Агенту Агентское вознаграждение на условиях, определяемых настоящим договором и приложениями к нему.

1.3. Агент проводит коммерческую деятельность по продаже Туров в условиях полной финансовой самостоятельности. Возмещение накладных расходов Агента, связанных с исполнением поручения Компании по настоящему договору (в том числе расходы на оплату телефонной, факсимильной связи, интернет-связи и т.д.), производится не сверх, а в рамках вознаграждения, причитающегося Агенту.

1.4. Агент за свой счет осуществляет продвижение туристского продукта, т.е. обеспечивает комплекс мер, направленных на реализацию туристических услуг, в том числе, осуществляет рекламу, издание буклетов, рекламирование туристского продукта иным образом, участвует в специализированных выставках, ярмарках, организациях туристских информационных центров по продаже туристского продукта.

1.5. Агент не вправе выступать от имени Компании вне рамок, установленных настоящим Договором.

1.6. Все денежные суммы, поступающие Агенту в качестве оплаты за туруслуги, являются собственностью Компании.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1 Компания:

2.1.1 Компания обязуется предоставлять Агенту для последующей реализации туристский продукт, оговоренный в Заявке Агента в соответствии с забронированными Агентом потребительскими свойствами туристского продукта, но не несет ответственности за несоответствие предоставленных оговоренных услуг ожиданиям клиентов Агента.

2.1.2 Ответственность Компании по предоставлению туристского продукта Агенту возникает с момента выставления Агенту Счета-Подтверждения на оплату, что означает,

что Заявка акцептована Компанией, и полного перечисления (внесения) Агентом денежных средств в оплату туристских услуг. Датой акцепта является дата, указанная на Счете-Подтверждении. В случае аннулирования Агентом Заявки или Счета – Подтверждения, для Агента наступают последствия, указанные в Приложении №1 к настоящему Договору, как за отказ от туристского продукта. Заявки и аннуляции принимаются только в письменной форме. В случае невозможности предоставить Агенту подтвержденный туристский продукт Компания обязана немедленно сообщить об этом Агенту и предоставить Агенту продукт равнозначного или более высокого качества.

2.1.3 В случае изменения стоимости тура, а также его условий, Компания обязана незамедлительно проинформировать Агента о вышеуказанных обстоятельствах. Компания полностью возвращает Агенту полученную от него сумму при отказе Агента от поездки в следующих случаях: при увеличении Компанией общей стоимости оплаченных услуг; изменении сроков, продолжительности, программы поездки по инициативе Компании, не связанных с обстоятельствами, оговоренными в п. 2.1.5. разделами 5, 7 настоящего Договора. Отказ от поездки предоставляется в письменном виде в течение 1 (одного) дня с момента получения от Компании сообщения об увеличении Компанией общей стоимости оплаченных услуг, изменении сроков, продолжительности, программы поездки. В случае если отказ не поступает в письменном виде в вышеуказанный срок или Клиенты фактически приступают к потреблению туруслуг в соответствии с измененной программой, новые условия считаются принятыми Агентом и Клиентами Агента.

2.1.4 Компания предоставляет Агенту ваучеры, а также исчерпывающую информацию и материалы, необходимые для исполнения настоящего Договора, включая информацию о полном перечне документов и требованиях, предъявляемых к состоянию и оформлению документов, необходимых для оформления въездных виз в посольствах (консульствах) иностранных государств, выезда с территории Украины и въезда на территорию иностранных государств, о программе тура, средствах размещения и наборе предоставляемых услуг, продолжительности тура, условиях перелета, проживания, питания, трансфера, экскурсионного обслуживания, наличии гида (сопровождающего), особенностях пребывания в стране, включая необходимость соблюдения санитарно-гигиенических норм. Указанная информация представляется Агенту в письменной или в устной форме. Подписанием настоящего Договора Агент подтверждает полное и исчерпывающее получение вышеназванной информации и материалов.

2.1.5 Компания оставляет за собой право изменения отеля (места размещения, круизного судна, категории каюты) или авиакомпании, указанных в программе конкретно определенного и подтвержденного Компанией тура, если комплекс услуг оплачен Агентом позднее срока оплаты, указанного в Счете – Подтверждении. Также Компания оставляет за собой право изменения отеля (места размещения, категории каюты, круизного судна), даже указанного в программе конкретно определенного и подтвержденного Компанией тура, по собственной инициативе. В случае замены отеля (места размещения, каюты, круизного судна) по собственной инициативе, Компания обязана предоставить отель (место размещения, каюту, круизное судно) той же категории или равнозначный по уровню сервиса. Агент вправе потребовать при оформлении документов отразить существенные условия проживания в Заявке. В противном случае при замене отеля существенным условием считается лишь официальная категория отеля (категории каюты, круизного судна) или уровень сервиса. Если Компания предоставляет отель (каюту, судно) более низкой категории, чем предусмотрено, Компания возмещает Агенту разницу в стоимости (определяется в соответствии с документами Компании) при наличии такой разницы, в том числе и дополнительно оказанными услугами.

2.1.6 Компания по поручению Агента оказывает услуги по содействию заключения туристами договоров медицинского страхования, страхования от невыезда. Если Агент не поручает Компании оказать туристам вышеназванные услуги, то он обязан оказать их сам

(либо представить Компании расписку туриста об отказе от предоставления названных услуг), и принимает на себя ответственность за убытки, вызванные срывом поездки, в том числе в результате невыдачи (несвоевременной) выдачи виз и/или документов посольствами (консульствами).

2.1.7 Ответственность перед Клиентом несет Агент, который вправе предъявлять Компании регрессные требования в случае возникновения у Агента подтвержденных убытков, понесенных по вине Компании. При этом Агент должен иметь все необходимые документы, подтверждающие обоснованность требований Клиента, включая договор с Клиентом, письменное подтверждение претензии. Агент предъявляет Компании претензию и оригиналы всех претензионных документов (включая договор Агента с Клиентом со всеми приложениями, претензию Клиента, доказательства оплаты тура) в самый короткий срок после возникновения претензии, но не позднее 20 (двадцати) дней после окончания тура, по которому подается претензия.

2.1.8 При неисполнении Агентом любого из денежных обязательств, предполагаемых настоящим Договором, Компания имеет право в одностороннем порядке без предварительного уведомления Агента отказать в предоставлении забронированного туристского продукта и/или изменить его потребительские свойства, и/или приостановить оказание услуг, предусмотренных заявкой на бронирование туристского продукта, подтвержденной Компанией. Понесенные Агентом убытки, связанные с исполнением Компанией прав, предусмотренных настоящим пунктом договора, Компанией не возмещаются, и Агент несет по ним самостоятельную имущественную ответственность.

2.1.9 Компания является туроператором, зарегистрированным в соответствии с законодательством Российской Федерации и обладающим действующим финансовым обеспечением. Сведения о размере финансового обеспечения Компании, номере, дате и сроке действия договора страхования ответственности туроператора, наименовании и адресах организации, предоставившей финансовое обеспечение, а также сведения о порядке и сроках предъявления туристом и (или) иным заказчиком требований о выплате страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора, и информация об основаниях для осуществления выплаты по договору страхования ответственности туроператора расположены в сети Интернет по адресу www.tur.com.ua. Агент обязуется знакомиться с указанными сведениями самостоятельно и предоставлять указанные сведения клиентам перед тем, как заказать туристский продукт Компании.

2.2 Агент:

2.2.1 Агент обязуется: получить необходимые сертификаты, разрешения и лицензии, которые необходимы для организации продажи туристского продукта, соответствовать всем иным требованиям, установленным законодательством Российской Федерации для субъектов туристской деятельности. Подписанием настоящего Договора Агент гарантирует Компании наличие у него указанных сертификатов, разрешений и лицензий, и принятие на себя всей, в том числе, имущественной ответственности в случае их отсутствия, истечения срока действия или несоответствия действующему законодательству. Агент гарантирует, что на момент заключения настоящего Договора он является юридическим лицом, зарегистрированным и действующим в полном соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации; все требующиеся по Уставу Агента процедуры, необходимые для одобрения заключения настоящего Договора совершены; лицо, подписавшее настоящий Договор обладает на то необходимыми полномочиями. В случае не соответствия указанной гарантии действительности Агент в безусловном порядке компенсирует Компании все убытки, понесенные Компанией из-за не соответствия указанной гарантии действительности.

2.2.2 Агент обязуется в сроки, установленные Компанией по направлениям в соответствии с требованиями посольств (*срок предоставления, установленный посольством, увеличенный на пять рабочих дней*), сдать Компании действующие

заграничные паспорта клиентов (туристов), а также необходимые документы согласно требованиям посольств, в том числе, заполненные и подписанные туристами анкеты и необходимые для оформления виз фотографии. Агент обязуется своевременно предоставлять Компании комплект необходимых документов, информация номенклатуре и сроке предоставления которого указывается на сайте и в каталогах Компании и уточняется Агентом до заказа туристских услуг Компании (в том числе, свидетельства о прививках, иные документы, которые могут быть затребованы посольствами, компетентными органами Российской Федерации и государств, на территории которых предоставляются туристские услуги и/или через территории которых туристы следуют транзитом). В случае непредставления Агентом в установленный срок полного комплекта документов, Компания освобождается от исполнения обязательств по обработке и сдаче документов в консульский отдел посольства страны пребывания/транзита и, как следствие, не несет ответственности при возникновении у туристов претензий, связанных с получением въездных виз. Агент проинформирован о том, что любая досылка Агентом разрозненных копий или оригиналов дополнительных документов, необходимых для получения въездной визы, (доверенностей, справок с места работы, наличия валюты, свидетельств о рождении и т.д.), не присланных в основном комплекте документов, но входящих в комплект, не может быть приобщена к основному пакету, сдаваемому в консульство. Поэтому некомплектный пакет документов не сдается Компанией в консульский отдел (правило подачи документов на оформление въездной визы) и автоматически приводит к отсрочке сдачи всех документов.

2.2.3 Агент обязуется в полном объеме перечислить средства за комплекс туруслуг, предоставляемых ему Компанией по настоящему Договору, в соответствии со сроком, указанном в Счете-Подтверждении. Датой оплаты считается дата поступления денег на банковский счет Компании.

2.2.4 Агент обязуется: письменно довести условия данного Договора до всех туристов, своевременно и в полном объеме доводить до сведения туристов информацию о потребительских свойствах туристского продукта, а также предоставлять относящиеся к нему документы и иные сведения, предусмотренные действующим законодательством Украины. Информировать туристов о формальных требованиях, условиях и ограничениях, предъявляемых к ним со стороны иностранных перевозчиков, консульских, таможенных и иных учреждений. Информировать туристов о том, что они самостоятельно несут полную ответственность за действительность загранпаспортов и иных документов и сведений, предоставляемых в посольства для получения въездной визы.

2.2.5 Агент обязуется предоставить туристам всю информацию, предусмотренную Законодательством Российской Федерации, в том числе, осведомлять туристов о следующем:

- о Компании как туроператоре, включая ее полное и сокращенное наименования, адрес (место нахождения), почтовый адрес и реестровый номер в соответствующем реестре туроператоров, о том, что туроператор является лицом, оказывающим туристу услуги по Договору о реализации туристского продукта, а также о наличии у него действительного Договора страхования гражданской ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта;

- о размере финансового обеспечения Компании, номере, дате и сроке действия договора страхования ответственности туроператора, о наименовании, адресе (месте нахождения) и почтовом адресе организации, предоставившей финансовое обеспечение;

- о возможности туриста и/или иного заказчика в случае отказа Компании возместить реальный ущерб, возникший в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения Компанией по Договору о реализации туристского продукта, если это является существенным нарушением условий такого Договора, обратиться к страховщику с письменным требованием о выплате страхового возмещения по договору страхования

ответственности туроператора, а также о порядке и сроках предъявления туристом и (или) иным заказчиком таких требований;

- о программе пребывания, средствах размещения и наборе предоставляемых услуг, правилах пребывания туристов (клиентов) на маршруте, о расписании авиарейсов, времени и месте начала и окончания тура, условиях размещения, проживания, питания, трансфера, об экскурсионном обслуживании, наличии гида, гида-переводчика, инструктора-проводника, причем Компания освобождается от ответственности за возможные финансовые потери Клиентов или третьих лиц, вызванные нарушением Агентом данного пункта настоящего Договора;

- о недопустимости самовольного изменения клиентом программы во время пребывания на маршруте, в отличие от приобретенного им комплекса туруслуг. Такое изменение рассматривается как аннуляция тура и все вновь приобретенные услуги оплачиваются туристом (клиентом) на месте по индивидуальным тарифам. Компенсация за неиспользованные услуги в данном случае не выплачивается;

- об обязанности соблюдать законы и местные обычаи страны пребывания, правила проживания и поведения в отелях и иные рекомендации и указания руководителя группы или представителя Компании в стране пребывания; о том, что ущерб, нанесенный туристом гостинице, ресторану, музею, автотранспортному или другому предприятию, которое его обслуживает, должен быть возмещен туристом на месте, в противном случае возмещение ущерба относится на Агента;

- об основных документах, необходимых для въезда в страну (место) временного пребывания и выезда из страны (места) временного пребывания, о требованиях, предъявляемых к паспортам, в том числе, о необходимом остаточном сроке действия паспорта для получения визы, о том, что посольство (консульство) иностранного государства (страны пребывания, транзита) вправе отказать в выдаче въездной визы любому человеку без объяснения причин такого отказа; о правилах выезда с территории Российской Федерации/иностранных государств, въезда на территорию Российской Федерации/иностранных государств совершеннолетних лиц и несовершеннолетних детей, включая сведения о необходимости наличия визы для въезда в страну и (или) выезда из страны временного пребывания; об особенностях и правилах пограничного/таможенного контроля/режима Российской Федерации/иностранных государств, о таможенных, пограничных, медицинских, санитарно-эпидемиологических и иных правилах (в объеме, необходимом для совершения путешествия);

- о месте нахождения, почтовых адресах и номерах контактных телефонов органов государственной власти Российской Федерации, дипломатических представительств и консульских учреждений Российской Федерации, находящихся в стране (месте) временного пребывания, в которые турист (экскурсант) может обратиться в случае возникновения в стране (месте) временного пребывания чрезвычайных ситуаций или иных обстоятельств, угрожающих безопасности его жизни и здоровья, а также в случаях возникновения опасности причинения вреда имуществу туриста (экскурсанта);

- об адресе (месте пребывания) и номере контактного телефона в стране (месте) временного пребывания руководителя группы несовершеннолетних туристов (экскурсантов) в случае, если туристский продукт включает в себя организованный выезд группы несовершеннолетних туристов (экскурсантов) без сопровождения родителей, усыновителей, опекунов или попечителей;

- о национальных и религиозных особенностях страны (места) временного пребывания; об иных особенностях путешествия;

- о том, что в некоторых зарубежных странах существует реальная возможность заражения особо опасными инфекционными заболеваниями и о мерах по их предупреждению; о том, что турист, предполагающий совершить путешествие в страну (место) временного пребывания, в которой он может подвергнуться повышенному риску

инфекционных заболеваний, обязан проходить профилактику в соответствии с международными медицинскими требованиями; о том, что турист обязан соблюдать правила личной гигиены и совершать мероприятия по профилактике инфекционных и паразитных заболеваний;

- об опасностях, с которыми турист может встретиться при совершении путешествия, о правилах соблюдения безопасности и предотвращения опасностей на маршруте;

- о том, что при возникновении у туристов претензий к качеству предоставляемого туристского обслуживания необходимо решать все конфликтные ситуации с представителем принимающей стороны. В том случае, если выявленные недостатки в туристическом обслуживании не возможно устранить на месте, то составляется протокол с подробным указанием характера претензий туриста. Указанный протокол составляется в двух экземплярах и подписывается туристом и представителем принимающей стороны;

- о том, что претензия о не предоставлении (ненадлежащем предоставлении) услуги считается необоснованной, если Клиент воспользовался альтернативной услугой, предложенной ему взамен той, которая по тем или иным причинам не могла быть исполнена. Услуга в данном случае считается исполненной надлежащим образом;

- о том, что при заказанном трансфере представитель Компании (принимающей стороны) будет ожидать клиентов в аэропорту или на вокзале (в месте встречи) не более одного часа; по окончании одного часа от согласованного времени и не прибытия клиентов к месту встречи по любым причинам (включая опоздание поезда, задержку авиарейса, изменение аэропорта прилета без предварительного уведомления), представитель компании вправе покинуть место встречи, трансфер считается состоявшимся, а ответственность за возможные убытки туристов относится на Агента;

- о том, что описания отелей в каталогах Компании, могут частично или полностью не соответствовать состоянию отелей на день заказа конкретного тура и не являются частью договора;

Поскольку Компания не вступает в непосредственные отношения с Клиентом, полная ответственность за непредставление или представление недостоверной информации о туристском продукте возлагается на Агента, который осуществляет заказ каждого тура только после получения полной и достоверной информации от Компании.

2.2.6 Агент отвечает перед Компанией за достоверное описание туристам туров и предлагаемых услуг и возмещает все убытки, возникшие по причине недобросовестного информирования туристов. Агент отвечает перед Компанией за достоверное описание туристам туров и предлагаемых услуг и возмещает все убытки, возникшие по причине недобросовестного информирования туристов. Компания настоятельно рекомендует Агенту во избежание материальных убытков туристов предлагать им застраховать расходы, которые могут возникнуть вследствие непредвиденной отмены поездки или изменения сроков пребывания в поездке («страхование от невыезда»). При указанном виде страхования Агент обязан информировать туристов об условиях и видах такого вида страхования, в том числе, о перечне событий, которые признаются страховыми случаями, об основаниях непризнания событий страховыми случаями.

2.2.7 Агент обязуется вручить Клиентам памятку и программу пребывания.

2.2.8 Агент обязуется обеспечивать получение доверенным лицом Агента и своевременную передачу Клиентам (туристам) туристической путевки, проездных документов, паспортов, туристических ваучеров, памяток и других документов, обеспечить своевременное прибытие туристов к месту и началу действия туристского продукта (туруслуги), обеспечить прибытие туристов и их багажа в аэропорт не позднее, чем за три часа до планируемого времени вылета, в том числе, по измененному графику, предупреждать пассажиров о том, что регистрация на рейс прекращается за 40 минут до вылета; обеспечивать наличие у пассажиров всех соответствующих документов; своевременно доводить до сведения туристов информацию обо всех изменениях,

вносимых Компанией в программу тура.

2.2.9 Агент обязуется производить изменение или аннуляцию Заявок на бронирование только в письменной форме с подписью уполномоченного лица.

2.2.10 Агент обязуется заключать от своего имени письменный договор с туристами, в котором указываются все оплачиваемые туристские услуги, оговорена ответственность сторон, причем указаны все условия ответственности и условия освобождения от ответственности, установленные настоящим Договором и имеется подпись туриста о его согласии с потребительскими свойствами туристского продукта и об ознакомлении и согласии с условиями настоящего Договора; Агент обязан возместить Компании все убытки, причиненные неисполнением указанного обязательства. В случае включения в договор, заключаемый между Агентом и клиентами агента, условий противоречащих условиям и гарантиям настоящего договора, а также в случае выражения устных дополнительных гарантий, Агент принимает на себя ответственность за предоставленные дополнительные гарантии и условия. Агент обязуется заключать договоры о реализации туристского продукта на срок, не превышающий срок конкретной поездки. В договорах о реализации туристского продукта Агент отражает все существенные условия, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

2.2.11 Агент не имеет права заключать субагентские договоры по распространению туристского продукта Компании без предварительного письменного разрешения Компании.

3. ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ ТУРА.

3.1 Для организации тура Агент направляет Заявку Компании либо бронирует тур через Интернет самостоятельно. Стороны настоящего договора признают передачу заявки на бронирование туристского продукта посредством факсимильной связи, а также по Интернету как одному из способов ее предоставления, правомочной. Заявка должна быть оформлена по установленному образцу Компании, Агент организует тур только после уточнения свойств конкретного турпродукта, отличий от описаний, указанных в каталогах Компании, и уведомления об этом клиентов.

3.2 После подтверждения Заявки, Компания резервирует места на транспорте и комнаты в отелях.

3.3 Компания выставляет Агенту Счёт-Подтверждение на оплату заявленного тура. Если Счёт-Подтверждение не оплачивается Агентом в течение 3 (трех) банковских дней или в течение срока, указанного в Счете - Подтверждении, компания имеет право аннулировать Заявку. Компания в данном случае не несёт ответственности по любым претензиям Агента, его клиентов (туристов) или третьих лиц. Датой оплаты стоимости туристского продукта в порядке безналичного или наличного расчета считается дата поступления денежных средств Агента на банковский счет или в кассу Компании. При этом действия банков или иных организаций, помешавшие Агенту исполнить требование настоящего пункта, не освобождают его от ответственности. Риск задержки совершения банковских операций, а также риск изменения валютных курсов относится на Агента. В любом случае полная оплата стоимости туристского продукта Агентом должна быть произведена не позднее, чем за 15 дней до начала тура или срока, который подтвердила в Счете-Подтверждении Компания.

3.4 Компания выдаёт Агенту ваучеры на основании и после полной оплаты счёта.

3.5 Любое изменение (модификация) Заявки должно быть запрошено письменно Агентом. Если изменение удовлетворяется Компанией и при этом не влечет за собой штрафные санкции, то оно оплачивается из расчёта 50 (пятьдесят) гривен за одну модификацию. В случае получения запроса на модификацию Заявки Компания имеет право: выставить Агенту к оплате дополнительный счет либо сообщить Агенту о невозможности изменения Заявки без отказа от нее и выплаты штрафных санкций либо аннулировать Заявку, при этом вся ответственность за аннуляцию относится на Агента.

3.6 Агент поручает Компании от имени Агента (клиентов Агента) произвести действия по передаче документов в посольство (консульство) для оформления виз для клиентов.

4. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ И ПЛАТЕЖЕЙ

4.1 Стоимость туристского продукта состоит из стоимости проживания, питания, экскурсионного и транспортного обслуживания, авиаперелета и т.д. и рассчитывается в соответствии с общими правилами реализации Компании, определяется согласно ценовым приложениям, а также ценам, выставленным на web-сайте Компании www.tur.com.ua

4.2 Выставление счетов и их оплата происходит по описанной выше технологии. Стороны договорились, что **комиссионное вознаграждение** выплачивается Агенту в соответствии с Приложением № 2 к настоящему Договору в сумме 5 гривен 00 копеек, в том числе НДС. **Комиссионное вознаграждение не предоставляется** и не выплачивается с услуг, не входящих в стандартный турпакет, такие как оформление документов для передачи в консульство, консульский сбор, рождественские, новогодние и другие праздничные ужины и мероприятия, индивидуальные трансферы, дополнительные экскурсии, страхование, на портовые и любые иные сборы и таксы, чаевые другие дополнительные услуги .

4.3 В случае реализации индивидуального туристского продукта рекомендуемая цена рассчитывается Компанией дополнительно.

4.4 В случае реализации Агентом турпродукта по цене, превышающей стоимость, установленную в счете Компании, образовавшаяся разница в цене является собственностью Агента.

4.5 Компания имеет право изменять размер комиссионного вознаграждения, о чем в письменном виде извещает Агента. Данное извещение становится неотъемлемой частью настоящего Договора.

4.6 Сумма **комиссионного вознаграждения** указывается в счетах – фактурах, выставляемых Агентом Компании и отчете Агента в **письменном виде**, и удерживается Агентом самостоятельно из денежных средств, полученных от туристов в сумме 5 гривен.

4.7 Все счета выставляются в гривнах. Все виды платежей по настоящему Договору производятся в гривнах.

4.8 Несвоевременная, неполная или неправильная оплата Агентом выставленных счетов снимает с Компании всю ответственность, связанную с исполнением обязательств по настоящему Договору.

4.9 Безналичная оплата турпродукта без предварительно выставленного Компанией Счета не допускается.

4.10 При оплате путевок кредитной картой стоимость тура увеличивается на стоимость комиссии, установленной банком.

4.11 Агент обязан ежемесячно, не позднее 5-го числа месяца, следующего за отчетным, представить отчет о реализованных турах с указанием ФИО клиентов.

4.12 При отказе Агента (клиента Агента) от комплекса услуг, Компания возвращает Агенту его стоимость, удержав штрафные санкции, предусмотренные в Приложении № 1 к настоящему Договору. Сверх штрафа Агент дополнительно компенсирует Компании все убытки, вызванные отказом Агента от комплекса услуг. Кроме того, при отказе Агента от комплекса услуг стоимость страховки, визового сбора (консульского сбора) и некоторых категорий выписанных авиабилетов возврату не подлежат. При отказе от комплекса туруслуг, Агент несет ответственность согласно данному договору независимо от причин, вызвавших отказ.

4.13 В случае наличия задолженности Агента перед Компанией, Компания вправе удержать из денежных средств, уплаченных ей Агентом ранее, имеющуюся задолженность. В этом случае, соответственно, уменьшается сумма по оплате туристского продукта, оплаченная Агентом в соответствии с его конкретной Заявкой.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

5.1. В случае возникновения претензий по организации тура у клиентов Агента, они могут быть предъявлены Агенту в течение 20 дней со дня окончания тура в письменном виде.

5.2. Компания не несет ответственности за возможные нарушения и действия, которые не входят в сферу ее компетенции, а именно: действия перевозчиков (изменение, отмена, перенос, задержка авиарейсов, поездов, автобусов и т.д.), потеря или повреждение багажа, действия консульских служб, таможенных и иммиграционных властей (в том числе отказ в выдаче или несвоевременная выдача въездной или транзитной визы); нарушения туристом таможенных и пограничных формальностей, правил проезда и провоза багажа, а также особенностей поведения в стране временного пребывания и т.д. Компания не несет ответственность перед туристом за сохранность его багажа и личных вещей. Компания не несет ответственности за самовольное изменение туристом оплаченного маршрута или несоблюдение правил группового прохождения маршрута, не возмещает расходы Агента и туриста за оплаченные туристские услуги, если турист по своему усмотрению или в связи со своими интересами не воспользовался всеми или частью предоставленных услуг, Компания не возмещает туристу расходы по оплате услуг, не предусмотренных в программе пребывания и туристской путевке Компании; Агент проинформирован и информирует туристов о том, что в непосредственной близости от отеля (места проживания) могут вестись строительные, инженерные работы, возводиться/находиться коммуникации и оборудование, могут располагаться магазины, рестораны, дискотеки, автостоянки, другие организации, осветительные мачты, могут проходить пешеходные, автомобильные, железные дороги и т.д., в результате чего возможно возникновение нежелательных шумовых, визуальных эффектов, запахов, вибраций и т.д., причем, поскольку указанные явления находятся вне сферы компетенции Компании, Компания не несет за них ответственности. **Компания не несет ответственности за несоответствие действительности описаний отелей в каталогах Компании; эта информация является приблизительной и постоянно меняется.**

5.3. Компания не несет ответственности за действия страховых организаций и организаций-перевозчиков, поскольку во взаимоотношениях с ними (приобретение билетов, страховых полисов и т.д.) действует как поверенный, в интересах и от лица Агента (клиента Агента). Агент проинформирован и информирует своих Клиентов об условиях Договоров перевозки, которые клиенты заключают с авиакомпанией или с другим перевозчиком, а также об условиях возврата и обмена билетов, в том числе о том, что стоимость билетов на чартерный рейс ни при каких обстоятельствах возврату не подлежит. Агент проинформирован и информирует своих Клиентов о наличии в стране пребывания страховых агентов или представительств страховой компании, их адресах и телефонах, о необходимых действиях при наступлении страхового случая, об условиях Договоров страхования и Правил, действующих в страховых компаниях.

5.4. В случае изменения организационно-правовой формы Агента, реорганизации Агента, смены органов управления Агента и/или лиц, уполномоченных принимать решения, требуемые по настоящему Договору, возникновения законных правопреемников, к которым перешел весь объем прав и обязанностей Агента или его часть по настоящему Договору, изменения объема предоставленных Агенту лицензионных и сертификационных прав, изменения в экономическом положении Агента, вызванного началом процедуры банкротства в отношении него, равно и признания Агента банкротом, изменения реквизитов Агента, включая изменения адреса места нахождения и/или почтового адреса или адреса банковского учреждения Агента, осуществляющего операционно-кассовое обслуживание, изменения банковских счетов Агента, ИНН или заменяющих его кодов налогоплательщика, а также изменения номеров телефонов Агента и иных средств связи с Агентом, требуемых для надлежащего исполнения настоящего Договора, Агент обязуется в течение семи календарных дней с момента

наступления любого из перечисленных в настоящем пункте событий уведомить об этом Компанию. В случае нарушения Агентом обязательства, указанного в настоящем пункте, он компенсирует Компании все убытки, вызванные таким нарушением, а Компания освобождается от ответственности за неисполнение своих обязательств по настоящему Договору и получает право досрочно расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке.

5.5. Компания несет ответственность за предоставление надлежащим образом заказанного и оплаченного туристского продукта, однако, Агент самостоятельно отвечает по всем обязательствам, принятым в соответствии с договором о реализации туристского продукта, заключенным Агентом и Клиентом. Агент не уполномочен предлагать какие-либо дополнительные услуги или условия кроме тех, которые предлагает Компания. Услуги, предоставляемые Агентом Клиентам по договору о реализации туристского продукта, но не указанные Компанией в подтверждении Заявки на бронирование туристского продукта, не являются предметом настоящего договора и предоставляются Агентом под свою ответственность.

5.6. Ответственность Компании перед туристом (иным заказчиком туристского продукта) за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств Компании по договору о реализации туристского продукта, если это является существенным нарушением условий такого договора возникает с момента передачи Агентом туристу (иному заказчику туристского продукта) туристской путевки и документов, необходимых для совершения путешествия, а также при условии надлежащего исполнения Агентом его обязательств перед Туроператором по настоящему договору.

5.7. Агент несет ответственность перед Клиентом и Компанией за все нарушения исполнения договора о реализации туристского продукта, возникшие по вине Агента

5.8. Претензии и иски, предметом которых не является качество туристского продукта, в том числе претензии и иски, связанные с непредставлением или представлением ненадлежащей информации о туристском продукте, его потребительских свойствах, предъявляются туристами (иными заказчиками туристского продукта) непосредственно Агенту и подлежат рассмотрению Агентом.

6. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

6.1. В случае возникновения разногласий по настоящему Договору между Компанией и Агентом стороны приложат все усилия для того, чтобы разрешить конфликтную ситуацию путем переговоров в мирном порядке.

6.2. Настоящий Договор предусматривает разрешение споров путем обмена письменными претензиями и ответов на претензии.

6.3. Если разногласия между Компанией и Агентом не могут быть устранены путем переговоров, и в претензионном порядке, они подлежат разрешению в судебном порядке.

6.4. Агент несет полную ответственность перед клиентом за передачу информации о порядке разрешения споров и рекламаций, установленном Компанией.

6.5. При поступлении претензии от Клиента как в адрес Агента, так и в адрес Компании, Агент несет материальную ответственность за представление Компании всех необходимых документов, подтверждающих обоснованность требований Клиента, включая договор с Клиентом о реализации туристского продукта, составленный в строгом соответствии с требованиями действующего законодательства, письменное подтверждение претензии представителем Компании или ее партнера в стране пребывания. Расходы, в том числе, связанные с судебными спорами, которые может понести Компания в связи с неполучением от Агента указанных документов, являются убытками, понесенными по вине Агента, и возмещаются последним в безусловном порядке.

6.6. При получении Агентом претензии от Клиента, Агент путем физической передачи под роспись уполномоченному лицу предъявляет Компании претензию и оригиналы всех

претензионных документов (включая договор Агента с Клиентом со всеми приложениями, претензию Клиента, доказательства оплаты тура Клиентом, Лист бронирования, на основании которого Агентом производилась оплата тура, доказательства оплаты тура Агентом) в течение 3 (трех) дней с момента получения претензии от Клиента (туриста), но не позднее 20 (двадцати) дней после окончания тура, по которому подается претензия. Не предъявление Агентом Компании указанной претензии и/или всех оригиналов документов (все претензии Клиентов должны быть оформлены в письменном виде с резолюцией принимающей стороны, заверенной подписью и печатью) в указанный срок означает добровольное принятие Агентом на себя всех видов ответственности по такой претензии, в том числе, но не только: по компенсации материального ущерба, убытков, процентов, пени и морального вреда

6.7. Если Агент направляет Компании претензию от своего имени, вместе с претензией, кроме всех документов, указанных в пункте 6.6., Агент передает Компании документ, подтверждающий полномочия подписавшего Претензию лица (выписку из ЕГРЮЛ, выданную не более, чем за семь дней до направления претензии, содержащую сведения о руководителе, если претензия подписана руководителем, и дополнительно доверенность, если претензия подписана другим лицом и т.д.). Если полномочия подписавшего претензию лица не подтверждаются вышеназванным образом, претензия считается не поданной, претензионный порядок разрешения спора считается не соблюденным.

7. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

7.1. Компания не несет ответственности за ненадлежащее исполнение или за неисполнение своих обязательств по настоящему Договору в случае наступления обстоятельств непреодолимой силы (пожар, эпидемия, землетрясение, террористический акт, наводнение, ураган, шторм, цунами, оползень, другие стихийные бедствия и катаклизмы, военные действия любого характера, забастовки, введение чрезвычайного или военного положения, эмбарго, невыдача (несвоевременная выдача) виз/документов консульством (посольством), иные действия консульских служб, отказ туристу во въезде со стороны пограничных властей стран пребывания или транзита, изменения законодательства Украины или страны пребывания или транзита, действия органов таможенного и санитарного контроля, действия авиакомпаний-перевозчиков и иных перевозчиков, связанные с техническими поломками, механическими повреждениями, закрытием аэропортов, отмена автобусного, паромного и другого транспортного обеспечения).

7.2. При наступлении обстоятельств непреодолимой силы Компания имеет право аннулировать тур. Агент и туристы в связи с такими обстоятельствами, подтвержденными надлежащим образом, несут убытки самостоятельно. Если обстоятельства непреодолимой силы имели место в период туристической поездки, Компания не несет ответственности за понесенные туристами материальный ущерб, моральный вред и убытки. Отказ в выдаче (несвоевременная выдача) въездной визы/документов посольством (консульством) иностранного государства по любым причинам и основаниям стороны приравнивают к обстоятельствам непреодолимой силы. Любые расходы, понесенные туристом и связанные с таким отказом, включая расходы на консульский сбор, расходы на страхование, на не подлежащие возврату авиабилеты, на выезд на собеседование в посольство (консульство), возмещаются самим туристом. При отказе Агента (туриста) от тура из-за отказа в выдаче (несвоевременной выдаче) въездной визы/документов Компания возвращает Агенту полученные в качестве оплаты тура средства за вычетом штрафных санкций. В случае изменения тура (турпродукта), отмены тура полностью или в части, отказа от поездки туриста и/или сопровождающих лиц по независящим от Компании причинам (в том числе, в связи с наступлением обстоятельств непреодолимой силы, в том числе и в связи с отказом в выдаче (несвоевременной выдачей) въездной визы/документов), Компания не возвращает Агенту (туристу) средства, затраченные на

организацию тура и потерянные вследствие отмены или изменения тура/отказа от тура: стоимость билетов, стоимость трансфера, бронь в гостинице, штраф контрагента, штраф гостиницы, штраф авиакомпании, стоимость международных и междугородних переговоров, консульский сбор и т.д.

8. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания сторонами и действует до 31 Декабря 2014 года включительно.

8.1. В случае не предупреждения второй Стороны за тридцать дней до даты, указанной в п. 8.1. данного Договора, про нежелание продлевать действие данного Договора на будущее, в таком случае договор считается пролонгированным еще на один год.

9. УСЛОВИЯ ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

9.1. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями сторон.

9.2. Договор может быть расторгнут досрочно Компанией с уведомлением Агента за 1 (один) месяц до предполагаемого срока. При этом стороны обязаны урегулировать свои расчеты не позднее 7 (семи) дней со дня направления вышеуказанного уведомления. Договор может быть досрочно расторгнут по дополнительным основаниям, указанным в настоящем Договоре.

9.3. Если одно или несколько положений настоящего Договора входят в противоречие с действующим законодательством, то эти положения утрачивают силу, что не влечет недействительности или утраты силы остальных положений и Договора в целом.

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

10.1. Подписание настоящего договора аннулирует для сторон все иные ранее заключенные соглашения и договоры, предметом которых является реализация туристских продуктов Компании. Настоящий договор заключен в двух аутентичных экземплярах на русском языке, по одному для каждой из сторон. Агент допускает факсимильное воспроизведение подписей уполномоченного лица Компании на настоящем Договоре, совершенных с помощью средств копирования

10.2 Агент имеет статус _____

11 . РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Приложение 5

**ФРАНКФУРТСКАЯ ТАБЛИЦА ПО СНИЖЕНИЮ ЦЕН ЗА
ТУРИСТСКИЕ ПОЕЗДКИ**

Рекомендуемые Европейским туристским правом нормы выплаты компенсаций туристам, если фирма не предоставила какие-либо заказанные услуги

Вид услуги	Замечания при предоставлении услуг	Норма сниж. стоим. услуг, %	Примечания	
I. Разме- щение	1. Непредоставление забронированного объекта (гостиницы)	10 - 25	В зависимости от удаления предоставленной гостиницы от забронированной	
	2. Удаленность гостиницы от пляжа	5 - 15		
	3. Отклонение от согласованного вида размещения в забронированной гостинице	5 - 10		
	4. Отклонения от заказанного номера:			
	4.1. двухместный номер вместо одноместного;	20		
	4.2. трехместный номер вместо одноместного;	25		
	4.3. трехместный номер вместо двухместного	20 - 25	Решающим является обстоятельство - является ли лицо из одной и той же группы или подселены туристы из других групп	
	4.4. четырехместный номер вместо двухместного	20 - 30		
	5. Недостатки при предоставлении номеров:			
	5.1. слишком маленькая площадь	5 - 10		
	5.2. отсутствие балкона	5 - 10	В зависимости от времени года	
	5.3. отсутствие вида на море	5 - 10	При подтверждении	
	5.4. отсутствие ванны и туалета	15 - 25	При бронировании	
	5.5. отсутствие туалета	15		
	5.6. отсутствие душа	10	При бронировании	
	5.7. отсутствие кондиционера	10 - 20	При подтверждении в зависимости от сезона	
	5.8. отсутствие радио/ТВ	5	При подтверждении	
	5.9. очень мало мебели	5 - 15		
	5.10. повреждения (трещины, щели и т. д.)	10 - 50		
	5.11. насекомые	10 - 50		
	6. Нефункционирование оборудования:			
	6.1. туалет	15		
	6.2. ванная/горячая вода	15		
6.3. электричество/газ	10 - 20			
6.4. вода	10			
6.5. кондиционер	10 - 20	В зависимости от времени года		

	6.6. лифт	5-10	В зависимости от этажа
	7. Сервис		
	7.1. полное отсутствие	25	
	7.2. плохая уборка номера и санузла	10 - 20	
	7.3. нарушение графика смены постельного белья и полотенец	5 - 10	
	8. Наличие шума и неприятных запахов:		
	8.1. шум днем	5 - 25	
	8.2. шум ночью	10 - 40	
	8.3. неприятные запахи	5 - 15	
	9. Отсутствие в каталоге курортного оборудования	20 - 40	В зависимости от подтверждения вида поездки
II. Пита- ние	1. Полное отсутствие		
		50	
	2. Недостатки:		
	2.1. одноцветные бланки меню	5	
	2.2. недостаточно горячая пища	10	
	2.3. недоброкачественная пища	20 - 30	
	3. Сервис		
	3.1. самообслуживание (вместо обслуживания официантом)	10 - 15	
	3.2. долгое ожидание пищи	5 - 15	
	3.3. питание по сменам	10	
	3.4. грязные столы	5 - 10	
	3.5. грязная посуда, столовые приборы	10 - 15	
	4. Отсутствие кондиционера в столовой	5 - 10	При подтверждении
III. Прочее	1. Отсутствие или грязный бассейн		
		10 - 20	При подтверждении
	2. Отсутствие закрытого бассейна		
			При подтверждении
	2.1. при наличии открытого бассейна	10	Использование в зависимости от времени года
	2.2. при отсутствии открытого бассейна	20	
	3. Отсутствие сауны	5	При подтверждении
	4. Отсутствие теннисной площадки	5 - 10	При подтверждении
	5. Отсутствие площадки для мини-гольфа	3 - 5	При подтверждении
	6. Отсутствие школы по парусному спорту, серфингу и нырянию с аквалангом	5-10	При подтверждении
7. Отсутствие возможностей для занятий конным спортом	5 - 10	При подтверждении	
8. Отсутствие специальной	5 - 10	При подтверждении	

	службы по уходу за детьми и занятий с ними		
	9. Запрещение купания в море	0 - 20	При подтверждении
	10. Грязный пляж	0 - 20	При подтверждении
	11. Отсутствие лежаков и пляжных зонтов	5 - 10	При подтверждении
	12. Отсутствие закусочной и бара на пляже	0 - 5	В зависимости от возможности замены
	13. Отсутствие пляжа для nudистов	0 - 20	При подтверждении
	14. Отсутствие ресторана или супермаркета:		
	14.1. при питании в гостинице	0 - 5	При подтверждении в зависимости от других возможностей
	14.2. при самостоятельном питании	0 - 20	
	15. отсутствие развлекательных предприятий (дискотека, ночной клуб, кино и т. д.)	5 - 15	При подтверждении
	16. Отсутствие магазинов	0 - 5	В зависимости от других возможностей
	17. Непредоставление экскурсий во время круизов	20 - 30	Часть цены каждого дня берегового обслуживания/экскурсии
	18. Отсутствие руководителя группы:		
	18.1. только организация	0 - 5	
	18.2. при маршрутных поездках	0 - 20	
	18.3. при учебных поездках с научным сопровождением	20 - 30	При подтверждении
	19. Потеря времени из-за необходимого переезда:		
	19.1. внутри отеля проживания	1/2 дня	
	19.2. в другой отель	1 день	
IV. Транс-порт	1. Перенос отлета более чем на 4 часа	5	Часть цены одного дня за каждый час
	2. Недостатки снабжения:		
	2.1. более низкий класс	10 - 15	
	2.2. значительное отклонение от стандарта	5 - 10	
	3. Сервис		
	3.1. питание	5	
	3.2. отсутствие в салоне радио, видео и т. д.	5	
	4. Замена транспортных средств		Часть цены, приходящейся на увеличение времени поездки новым видом транспорта
	5. Непредоставление транспорта из аэропорта (вокзала) к отелю		Расходы на транспорт, заменивший уже оплаченный

Приложение 6
Образец ваучера.

Ваучер № 22-2007-098

VOUCHER

ООО «Интурист»

ул. Рузвельта, д. 1, офис 15

г. Ялта, 98600

Дата заполнения “ ___ ” _____

1. Маршрут: _____

(вид транспорта, маршрут)

2. Дата начала /окончания поездки

--	--

3. Количество дней/ночей: ____ / ____

№	Фамилия, имя (латинскими буквами)	Дата рождения	Номер паспорта	Инд. Код
1				
2				

4. Гостиница /категория:

5. Тип размещения, кол-во номеров:

DBL SGL TRPL EX BED

6. Количество детей:

7. Питание: BB HB FB AI UAI

8. Контактный телефон: (дом) _____ (раб) _____, (моб) _____

9. Домашний адрес, индекс: _____

10. Экскурсионная программа: _____

11. Медицинская страховка: _____

12. Виза: _____

13. Трансфер: _____

14. Гид-переводчик: _____

15. Дополнительные услуги (прокат машин и т.д.): _____

16. Всего стоимость: _____ грн

16.1. Аванс _____ грн.

16.2. Доплата _____ грн.

17. Примечания

18. Порядок сдачи документов

19. Перечень документов и порядок получения документов (включая паспорт): ОЗП, ксерокопия гражданского паспорта, ксерокопия кредитной карточки и справка из банка, справка с места работы, фото.

Подпись туриста на данном листе бронирования свидетельствует о том, что он ознакомлен и согласен с оформлением заказа. В случае отказа от тура независимо от сроков удерживается стоимость услуг по бронированию в размере _____

Внесение изменений в заявку после её подтверждения считается новым заказом и требует новой предоплаты.

Турист _____

Менеджер: _____

1. Обязанности и права Агента

1.1. Защищать и содействовать интересам Судовладельца/Фрахтователя во всех отношениях. Представлять интересы Судовладельца/Фрахтователя перед портовыми и другими властями, учреждениями и коммерческими предприятиями, имеющими к нему отношение, а также поддерживать с ними должные контакты. Предоставлять Судовладельцу/Фрахтователю полную информацию по всем вопросам, касающимся предмета данного Соглашения и по специальным запросам Судовладельца/Фрахтователя и его Представителей.

1.2. Предоставлять услуги и выполнять формальности, относящиеся к судам Судовладельца/Фрахтователя, грузам, пассажирам и экипажам (см. Приложение 1) до и по прибытии судна, во время его стоянки в портах, а также после его отхода. В случае, если понадобятся какие-либо другие услуги, не упомянутые в вышеназванном приложении, Агент предоставит их по взаимному соглашению.

1.3. Регулярно информировать Судовладельца/Фрахтователя о прибытии его судов, их положении и перспективах, а также о всех особых происшествиях, связанных с судами, их грузом, пассажирами и экипажем.

1.4. Согласно полученных заявок и инструкций координировать грузовые операции на судах Судовладельца/Фрахтователя при постоянном стремлении максимально уменьшить время и затраты по операциям, принимая во внимание положения соответствующего Чартера и инструкции Судовладельца/Фрахтователя.

1.5. Оказывать услуги по фрахтовым контрактам и чартерам и другим вопросам при постоянном соблюдении интересов Судовладельца/Фрахтователя.

1.6. По заявкам Судовладельца/Фрахтователя, канвасинг и букирование грузов и мест для пассажиров, информация Судовладельца/Фрахтователя о выделении места на каждом конкретном судне.

1.7. При необходимости сообщать Судовладельцу/Фрахтователю об изменениях фрахтовых ставок.

1.8. Подготавливать и передавать капитанам судов и отправлять Судовладельцу/Фрахтователю дисбурсментские счета и все документы, относящиеся к судам Судовладельца/Фрахтователя, фрахту,

1. Obligations and Rights of Agents

1.1. Protecting and promoting Owners'/Charterers' interests in any respect. Representing Owners' interest before official harbor and other authorities, institutions and commercial enterprises concerned and maintaining due contacts with them, as well as providing Owners'/Charterers with full information on all matters relevant to the subject of this Agreement and on special request of Owners'/Charterers and their Representatives.

1.2. Arranging for and attending to services and formalities appertaining to Owners'/Charterers vessels, their cargo, passengers and crew (as per Addendum 1) before and on arrival of the vessel, during its stay in ports as well as after its departure. Should any other services not mentioned in the above addendum be needed, Agents shall render them on mutual agreement.

1.3. Reporting to Charters/Owners regularly about arrival of Owners'/Charterers' vessels, their position and prospects, as well as about any special occurrences connected with the vessels, their cargo, passengers and crew.

1.4. In accordance with received order and instructions, coordinating cargo operations on Owners'/Charterers' vessels always endeavoring to minimize time and cost of operation, taking into account the provisions of the respective Charter party and Charterer'/Owners' instructions.

1.5. Attending to freight and chartering contracts and other matters always securing Owners'/Charterers' interests.

1.6. In accordance with orders from Owners'/Charterers, canvassing and booking cargo and passengers and reporting to Owners'/Charterers about space allotments regarding each particular vessel.

1.7. In case of necessity, informing Owners'/Charterers about amendments to freight rates.

1.8. Preparing and handing over to Masters of vessels and sending to Owners'/Charterers Proforma of Disbursement Accounts and all customary shipping documents appertaining to Owners'/Charterers' vessels, freight, passengers and

пассажирам и экипажу. По поручению перевозчика от его имени подписывать и выдавать коносамент.

1.9. Рассматривать согласно инструкциям Судовладельца/Фрахтователя все претензии и разрешать споры, возникающие между Судовладельцем/Фрахтователем, его судами и другими сторонами. Реализовывать по просьбе Судовладельца/Фрахтователя залоговое право на грузы за платежи, причитающиеся Судовладельцу/Фрахтователю.

1.10. Агент имеет право подписывать любые соглашения с любыми компаниями, которые он сочтет полезными для обслуживания судов и грузов Судовладельца/Фрахтователя стивидорами, тальманами, буксирами, поставщиками, сюрвейерами, ремонтными мастерскими, судоремонтными заводами и др.

2. Обязанности и права Судовладельца/Фрахтователя

2.1. Информировать Агента о предполагаемых сроках подхода судов Судовладельца, предполагаемом порядке получения фрахта.

2.2. Снабжать Агента сведениями о конкретных деталях соглашений Судовладельца/Фрахтователя с третьими сторонами, которые следует принять во внимание при работе с судами Судовладельца/Фрахтователя, чтобы предотвратить любые потери Судовладельца/Фрахтователя и Агента, и избежать любых недоразумений между заинтересованными сторонами.

2.3. Предоставлять Агенту информацию, касающуюся условий и содержания Чартеров, договоров купли-продажи, тайм-чартеров и других сделок, заключенных между Судовладельцем/Фрахтователем и третьими лицами, имеющую отношение к распределению расходов судов Судовладельца/Фрахтователя в портах между Судовладельцем, Грузоотправителями, Грузополучателями или Фрахтователями, чтобы позволить Агенту правильно распределить расходы или выполнить другие инструкции Судовладельца/Фрахтователя.

2.4. Обеспечивать Агента письменными поручениями и инструкциями для совершения юридически значимых действий и сделок, а также должной информацией о любых существенных данных по настоящему соглашению, чтобы облегчить Агенту выполнение своих обязательств

3. Субагентирование

3.1. Агент уполномочен и обязан назначать

crew. Signing and issuing Bill of Lading on commission and behalf of the Carrier.

1.9. Dealing with any claims and disputes arising between Owners/Charterers, their vessels and other parties in accordance with Owners'/Charterers' instructions. At Owners'/Charterers' request exercising Lien upon the cargo for payments due to Owners/Charterers.

1.10. Agents are at liberty to sign any agreements with whatever companies they find useful for servicing Owners'/Charterers' vessels and cargoes by stevedores, tallymen, tugs, suppliers, surveyors, repair shops, shipyards, etc.

2. Obligations and Rights of Owners/Charterers

2.1. Keeping Agents advised on estimated schedule of Owners'/Charterers' vessels calls, estimated freight movement.

2.2. Advise Agents on any particulars of Owners'/Charterers' agreements with any third parties to be taken into account while handling Owners'/Charterers' vessels in order to prevent Owners/Charterers and Agents from losses and avoid any misunderstanding between the parties concerned.

2.3. Supplying Agents with information regarding the terms and conditions of Charter-Parties, Trade Contracts, Time-Charterers and other transactions concluded between Owners/Charterers and third parties, concerning distribution of expenses of Charterers'/ Owners' vessels at the ports between Owners, Shippers, Consignees or Charterers to allow Agents to apportion the expenses in a proper way and perform other instructions of Owners/Charterers.

2.4. Providing the Agents with written commissions and instructions for performing legally significant acts and transactions, as well as due information on any essential data pertaining to this Agreement to promote Agents fulfilling their obligation.

3. Sub-Agency

3.1. Agents are authorized and obliged to

своих субагентов в портах, не охваченных настоящим Соглашением, в которых у Агента нет своих офисов.

3.2. Агент несет ответственность за своих субагентов в отношении судов Судовладельца/Фрахтователя. Оплата услуг субагентов включается в оплату услуг Агента.

3.3.

4. Финансы

4.1. После уведомления о подходе судна Агент вправе просить у Судовладельца/Фрахтователя денежные средства для покрытия портовых сборов и плат судна и любых других дисбурсментских расходов Агента, связанных с заходом судна. До отхода судна из порта Судовладелец/Фрахтователь обязан перевести требуемую сумму на счет Агента в названном Агентом банке.

4.2. В случае несвоевременного поступления/непоступления денежных средств или необходимости предоставления дополнительных услуг какого-либо вида судну или его экипажу, Агент принимает в качестве оплаты наличную иностранную валюту от капитана судна или другого уполномоченного Судовладельцем/Фрахтователем лица.

4.3. По указанию Судовладельца/Фрахтователя Агент производит выдачу наличной иностранной валюты капитану судна, либо лицу уполномоченному Судовладельцем/Фрахтователем для выплаты заработной платы или для оплаты иных нужд судна (экипажа).

4.4. Агент обязуется не использовать средства, выделенные на оплату конкретных расходов, на какие-либо другие цели, если он не был прежде уполномочен на это Судовладельцем/Фрахтователем. В случае получения Агентом перевода средств без конкретных указаний относительно их использования, Агент не производит никаких платежей до получения соответствующих пояснений от Судовладельца/Фрахтователем.

4.5. Оплата сборов, услуг, работ, снабжение, дисбурсментских расходов судна производится агентом при наличии счетов поставщиков услуг (третьих лиц). Дисбурсментский счет судна должен быть подписан капитаном судна, с заверением судовой печатью, или уполномоченным представителем Судовладельца/Фрахтователя. Расходы, не включенные в дисбурсментские счета судна, могут производиться только при наличии письменных заявок (инструкций) Судовладельца/Фрахтователя или его представителя.

appoint their Sub-Agents at ports not covered by this Agreement, where Agents do not have their own offices.

3.2. Agents accept responsibility for their Sub-Agents in respect of Owners'/Charterers' vessels. Remuneration of Sub-Agents is to be included in that of the Agent.

4. Finances

4.1. Once notified of a vessel's approach, Agents are at liberty to request from Owners/Charterers funds in order to cover port dues and charges and any disbursement expenses of the Agents connected with the vessel's call. Owners/Charterers shall remit the required amount to the account of Agents with the Bank nominated by the Agent before the vessel's departure from port.

4.2. In case of untimely receipt/lack of financial resources or necessity of providing any kind of additional services to the vessel or its crew, the Agent shall receive as payment foreign currency in cash from the Master or other person authorized by the Owners.

4.3. On order of the Owners/Charterers, the Agent shall provide the Master of the vessel (person authorized by the Owners/Charterers) with foreign currency in cash for payment of wages or payment of other necessities of the vessel (crew).

4.4. The Agents undertake not to use funds remitted for specific purpose for any other purpose, unless previously authorized by the Owners/Charterers. If Agents receive from Owners/Charterers remittance with no specified designation, Agent will not proceed with any payments until clarification has been sought and given by Owners/Charterers as to the specific use of the funds.

4.5. Payment of dues, services, work, supplies, disbursement expenses of vessels shall be performed by agent against invoices from suppliers of services (third parties). Disbursement account of a vessel must be signed by captain of the vessel and sealed by vessel stamp, or by authorized representative of Owners/Charterers. Expenses, which have not been included into the disbursement account of a vessel, may be incurred only on written orders (instructions) of Owners/Charterers or their authorized representatives.

4.6. Агент вправе в случаях задержки поступления денежных средств Судовладельца/Фрахтователя, во избежание задержания судна в порту или других убытков принципала, оплачивать портовые сборы и другие дисбурсментские расходы судна из собственных средств, с обязательным их возмещением Судовладельцем/Фрахтователем.

4.7. В случае, если по каким-либо причинам Агенту необходимо отправить средства Судовладельцу/Фрахтователю, их следует перевести в банк Судовладельца/Фрахтователя

_____ или в любой другой, указанный Судовладельцем/Фрахтователем.

4.8. По требованию Судовладельца/Фрахтователя Агент направляет ему отчет, показывающий все доходы и расходы в долларах США.

4.9. В течение тридцати календарных дней после выхода судна из порта Агент направляют Судовладельцу/Фрахтователю заказной авиапочтой или вручает его уполномоченному представителю под расписку оригинал дисбурсментского счета с соответствующими подтверждающими документами.

4.10. Агентское вознаграждение определяется с учётом скидки _____ от установленного тарифа.

4.11. При назначении в качестве протектинг-агента по конкретному судну, по которому номинирован другой агент, Агент осуществляет контроль за оказанием агентских услуг упомянутым агентом и решает конкретные вопросы, касающиеся судна. Агент получает вознаграждение за протектинг-агентирование из расчета 50% агентского вознаграждения за заход судна.

4.12. В случае несвоевременного выполнения денежных обязательств по настоящему соглашению виновная сторона выплачивает пеню, исчисляемую от суммы просроченного платежа, в размере учетной ставки Национального Банка Украины, действовавшей в период за который уплачивается пеня.

4.13. Цена и общая стоимость соглашения определяется в зависимости от количества судозаходов судов, которые обслуживаются агентом в портах Украины. Размер портовых сборов и плат и других платежей, которые выплачиваются судном в портах Украины, определяется в соответствии с действующими тарифами, утвержденными КМ Украины и Министерством транспорта Украины. Сумма договора по двусторонним взаиморасчетам

4.6. In case of delay in receipt of financial resources from Owners/Charterers and in order to avoid detention of vessel or other loses to the principals, Agents shall have the option of paying port dues and other disbursement expenses of the vessel out of their own resources, with compulsory reimbursement by Owners/Charterers.

4.7. In the case of Agents having to send funds to Owners/Charterers for whatever reasons, these are to be remitted to the Owners'/Charterers' bank _____ or other specified by Owners/Charterers to Agent.

4.8. At the Owners'/Charterers' request Agents shall forward a Statement of Accounts showing all incomes and expenditures in US dollars.

4.9. Within 30 calendar days of vessel's departure Agents shall forward one original and a copy of every disbursement account with relevant supporting vouchers to Owners/Charterers by registered airmail or shall present them to the latter's authorized representative against signed receipt.

4.10. Agency fee is set with the discount of _____ from the fixed tariff.

4.11. When acting as protecting agent for a particular vessel serviced by another agent, the Agent shall supervise agency services of the mentioned agent and eventually deal with particular matters regarding the vessel. The Agent shall be paid Protecting Agency Fee on the basis of 50% agency fee for the call.

4.12. In case of delayed performance of financial obligations as per the present agreement, the defaulting Party shall pay penalty interest, calculated on the amount of outstanding payment according to the interest rate of the National Bank of Ukraine, effective during the period for which the penalty interest is paid.

4.13. Price and total cost of agreement are determined on basis of number of calls of vessels, that are served by the Agent into the ports of Ukraine. The amount of port dues and charges and other expenses, that are paid by the vessel into the ports of Ukraine is determined according to approved by KM of Ukraine and Ministry of Transport of Ukraine fares. The sum of the Agreement on bilateral payments between the Shipowner/Charterers and the Agent does not

между Судовладельцем /Фрахтователем и Агентом не превышает 50 000 евро.

5. Споры и арбитраж

5.1. Любой спор, возникающий по настоящему договору или в связи с ним, подлежит передаче на рассмотрение и окончательное разрешение в Морскую арбитражную комиссию при Торгово-промышленной палате Украины в соответствии с законодательством Украины.

5.2. Стороны согласны с тем, что в процессе рассмотрения спора будет применяться Регламент Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате Украины, судопроизводство будет осуществляться на русском языке

6. Изменения

6.1. Любые взаимно согласованные изменения в настоящем Соглашении являются действительными, если они составлены в письменной форме и подписаны лицами, должным образом уполномоченными Судовладельцем/Фрахтователем и Агентом.

7. Срок действия и другие условия

7.1. Настоящее Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

7.2. Соглашение вступает в силу в день подписания его сторонами и заключено на неопределенный срок. Соглашение считается расторгнутым по истечении 30-ти дней со дня получения письменного уведомления о расторжении Соглашения.

7.3. Стороны договорились, что сообщения, переданные по телексовой, факсимильной связи имеют юридическую силу.

7.4. Агент осуществляет свою деятельность в соответствии с Главой V «Морское агентирование» Кодекса торгового мореплавания Украины.

7.5. Стороны этого соглашения согласовали, что изложенные выше условия этого соглашения и его форма достаточны и не лишают соглашение объекта, предмета и иных существенных условий, без согласования которых соглашение может считаться незаключенным или его можно будет признать недействительным.

**За Судовладельца/Фрахтователя
For Owners/Charterers**

**Director General
Генеральный директор**

*М.П.
Seal*

5. Disputes and Arbitration

5.1. Any dispute arising out of the present Agreement or in respect of it, shall be presented for consideration and final settlement to the Marine Arbitration Commission at the Chamber of Industry and Commerce of Ukraine in accordance with Ukrainian legislation.

5.2. The Parties agree that Rules of Procedure of the Marine Arbitration Commission at the Chamber of Industry and Commerce of Ukraine shall be applied during consideration of the dispute; proceedings shall be conducted in Russian.

6. Alternations

6.1. Any mutually agreed alternations to this Agreement shall be valid if they are drawn in written form and signed by persons duly authorized by Owners/Charterers and Agents.

7. Duration and other terms

7.1. The present Agreement is drawn in two copies having equal legal status.

7.2. The Agreement shall come into force on the date of its signing by the parties and shall be valid for an indefinite period. The Agreement shall be considered terminated on expiration of 30 days after receipt of written notification about termination of the Agreement.

7.3. The Parties have agreed that messages, transmitted by telex, facsimile communications, shall have legal force.

7.4. Agents carry out their activities in accordance with Chapter V "Shipping Agency" of the Merchant Shipping Code of Ukraine.

7.5. The Parties have agreed that stated above terms of Agreement and its form are enough and don't deprive the Agreement of subject, object, aim and other considerable conditions, without which the Agreement can be considered as none concluded, or declared invalid.

**За Агента
For Agents**

**Director General
Генеральный директор**

*М.П.
Seal*

Приложение 1

Список услуг, предоставляемых Агентом

- 1 Организация оформления прихода/отхода судов в порту и на якорной стоянке.
- 2 Резервирование причала.
- 3 Заказ стивидорных и тальманских услуг
- 4 Контроль грузовых операций.
- 5 Предоставление услуг экипажу.
- 6 Оформление морских протестов.
- 7 Оформление общих аварий.
- 8 Обследование классификационным регистром.
- 9 Заказ независимых сюрвейеров.
- 10 Работа с клубами P&I.
- 11 Комплектование экипажей.
- 12 Снабжение.
- 13 Ремонт.
- 14 Составление расписания заходов пассажирских судов.
- 15 Оформление передачи новопостроенных судов.
- 16 Координация спасательных операций.
- 17 Координация ледовых операций.
- 18 Оформление сопроводительных грузовых документов.
- 19 Транспортно-экспедиторские и автомобильные услуги.
- 20 Юридические услуги.
- 21 Организация коммерческих переговоров.
- 22 Бункеровка.
- 23 Организация снятия мусора, отходов, льяльных вод.
- 24 Организация сдачи грязного балласта.
- 25 Предоставление связи, почтовых услуг

Addendum 1

List of Services of the Agent:

- 1 Inward/Outward clearance of vessels in port and anchorage
- 2 Berth reservation
- 3 Stevedoring, tallying
- 4 Cargo supervision
- 5 All-round attendance to crew needs
- 6 Sea protests
- 7 General averages
- 8 Register of Shipping surveys
- 9 Independent surveys
- 10 P&I Club attendance
- 11 Crewing
- 12 Supplies
- 13 Repairs
- 14 Cruise fleet schedules
- 15 Transfer of newly build ships
- 16 Coordination of salvage operations
- 17 Coordination of ice operations
- 18 Cargo tracing
- 19 Inland forwarding, trucking services
- 20 Legal services
- 21 Commercial negotiations
- 22 Bunkering
- 23 Garbage, wastage, sludge removal
- 24 Dirty ballast operations
- 25 Communications, postal services

26 Организация фумигации, дегазации.	26 Fumigation, degassing
27 Организация похорон, погребений.	27 Funerals and burial
28 Банковские операции и коммерческие кредиты, в соответствии с законодательством Украины	28 Banking operations and commercial credits in accordance with Ukrainian legislation
За Судовладельца/Фрахтователя For Owners/Charterers	За Агента For Agents

Director General
Генеральный директор

M.P.

Seal

Director General
Генеральный директор

M.P.

Seal

Документы, которые готовятся до подхода судна в порт.

Главному диспетчеру ЯМТП
 Господину А.Н. Фонбарову
 Копия: коммерческий отдел порта
 Таможенный пост «Ялта»

Прошу Вас заказать комиссию для оформления прихода т/х **“ARMONIA”**
 на 08-00 час 17 апреля 2008 г., причал № 2 ПК
 Время досмотра лоцманского катера: 07 – 15. Время встречи с лоцманом: 07-

30

Длина -251,25...м.
 Ширина –28,80.. м.
 Высота борта до гл. палубы -10,00....м.
 Тип судна -пассажирское
 Флаг судна -Панамский
 Количество пассажиров1577..чел.(иностранцы)
 ----//---- членов экипажа - 736 чел. (6 украинцев)

	ГРУЗА НЕТ			

Судовладелец – *“Compania Naviera Armonia S.A.”*
 Дополнительная информация: *Пирей- Ялта- Одесса*
 Эпидобстановка на борту благополучная.

ЗАЯВКИ:

- Бункеровка водой - 100...т.
- Сдача мусора -20.....м. куб.
- Сдача льяльных вод -нет.....м. куб.
- Сдача сточно-фекальных вод -.нет.....м. куб
- Береговое питание - нетКВт.

Агент ООО “Барвил Украина”

16 апреля 2008 г.

И.о. Начальнику Ялтинского
морского порта
Селиванову В.В.

Согласно заявки администрации тх «Corinthian II», флаг Мальта, судовладелец: HELIOS SHIPPING LTD., адрес: 16 AKTI MOUTSOPOULOU STR., Piraeus, Greece, номер IMO 8802882, просим забункеровать судно пресной водой 09 августа 2008 г. в количестве 40 т. Судно следует из Трабзона (Турция), снимается на Севастополь.

Копия электронной заявки судна с переводом прилагается.

С уважением,

Директор «АБ Маритайм Сервис»

И.о. Начальнику Ялтинского
морского порта
Селиванову В.В.

Согласно полученной заявке от тх "Corinthian II" просим за период стоянки судна в порту Ялта снять с судна мусор, сухой, не пищевого происхождения в количестве ориентировочно 2 куб.м.

Приход в Ялту в 20.00 час. 08.08.2008 г., отход в 17.00 час. 09.08.2008 г.

С уважением,

Директор «АБ Маритайм Сервис»

SHIP PRE-ARRIVAL SECURITY INFORMATION FORM
 FOR ALL SHIPS PRIOR TO ENTRY INTO THE PORT OF AN EU MEMBER STATE
 (SOLAS REGULATION XI-2/9 AND ARTICLE 6.1 OF REGULATION (EC) No. 725/2004)

TO BE SUBMITTED TO THE COMPETENT AUTHORITY FOR MARITIME SECURITY OF THE

PORT OF ARRIVAL

Particulars of the ship and contact details							
IMO number	7358573		Name of ship	Rhapsody			
Port of registry	Panama		Flag State	Panama			
Type of ship	Passenger		Call Sign	3FZK4			
Gross Tonnage	16852	Inmarsat call numbers (if available)		008713371777112			
Name of Company	Gramerco International Corp.		CSO name & 24 hour contact details	Emilio La Scala , 0039335405517 DCSO G.De Maio 00393351434178			
Port of arrival	Yalta		Port facility of arrival (if known)				
Port and port facility information							
Expected date and time of arrival of the ship in port (ETA) (B/4.39.3 ISPS Code)	April 15th,2007 at 10.00 L.T. Yalta						
Primary purpose of call	Passenger Cruise Operations						
Information required by SOLAS regulation XI-2/9.2.1							
Does the ship have a valid International Ship Security Certificate (ISSC)? (XI-2 / 9.2.1.1)	YES ف	ISSC <input type="checkbox"/> X	NO - why not? <input type="checkbox"/>	Issued by (name of Administration or RSO) Panama	Expiry date (dd/mm/yyyy) 29/04/2011		
Does the ship have an approved SSP on board?	YES <input type="checkbox"/> X	NO <input type="checkbox"/>	Security Level at which the ship is currently operating? (XI-2 / 9.2.1.2)	Security Level 1 x	Security Level 2	Security Level 3	
Location of ship at the time this report is made (B/4.39.2 ISPS Code)	At Sea						
List the last ten calls at port facilities in chronological order (most recent call first): (XI-2 / 9.2.1.3)							
No.	Date from (dd/mm/yyyy)	Date to (dd/mm/yyyy)	Port	Country	UNLOCODE (if available)	Port facility	Security Level
1	13/04/2007	13/04/2007	Piraeus	GR			SL=1
2	11/04/2007	11/04/2007	Salerno	ITA			SL=1
3	10/04/2007	10/04/2007	Genova	ITA			SL=1
4	09/04/2007	09/04/2007	Napoli	ITA			SL=1
5	08/04/2007	08/04/2007	Messina	ITA			SL=1
6	06/04/2007	06/04/2007	Katakolon	GR			SL=1
7	04/04/2007	05/04/2007	Rhodes	GR			SL=1
8	03/04/2007	03/04/2007	Alexandria	Egypt			SL=1
9	31/03/2007	31/03/2007	Salerno	ITA			SL=1
10	30/03/2007	30/03/2007	Genova	ITA			SL=1
Did the ship take any special or additional security measures, beyond those in the approved SSP? If the answer is YES, indicate below the special or additional security measures taken by the ship. (XI-2 / 9.2.1.4)						YES <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/> X
No. (as above)	Special or additional security measures taken by the ship						

1	Nil					
2						
3						
4						
5						
6						
7						
List the ship-to-ship activities, in chronological order (most recent first), which have been carried out during the period of the last ten calls at port facilities listed above. Expand table below or continue on separate page if necessary - insert total number of ship-to-ship activities: D						
Have the ship security procedures specified in the approved SSP been maintained during each of these ship-to-ship activities? (XI-2 / 9.2.1.5) If NO, provide details of the security measures applied in lieu in the final column below.					YES <input type="checkbox"/> X	NO <input type="checkbox"/>
No.	Date from (dd/mm/yyyy)	Date to (dd/mm/yyyy)	Location or Longitude and Latitude	Ship-to-ship activity	Security measures applied in lieu	
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
General description of the cargo aboard the ship (XI-2 / 9.2.1.6 e B/4.39.5 ISPS Code)			N/A			
Is the ship carrying any dangerous substances as cargo covered by any of Classes 1, 2.1, 2.3, 3, 4.1, 5.1, 6.1, 6.2, 7 or 8 of the IMDG Code?				YES <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/> X	If YES, confirm Dangerous Goods Manifest (IMO FAL Form 7) (or relevant extract) is Attached <input checked="" type="checkbox"/> ✓
Confirm a copy of ship's crew list is attached (I.M.O. FAL Form 5) (XI-2 / 9.2.1.6 e B/4.39.4 ISPS Code)				YES <input checked="" type="checkbox"/> X	Confirm a copy of the ship's passenger list is attached (XI-2 / 9.2.1.6 e B/4.39.6 ISPS Code)	YES <input checked="" type="checkbox"/> X
Other security related information						
Is there any security-related matter you wish to report?			YES <input type="checkbox"/>	Provide details:		NO <input checked="" type="checkbox"/> X
Agent of ship at intended port of arrival						
Name: BARWIL UKRAINE			Contact details (Tel. no.):			
Agent of ship at intended port of arrival Identification of person providing the information						
Title or Position (delete as appropriate): / SSO /			Name Staff Captain Silvio Musap:		Signature: Staff Captain (SSO) Silvio MUSAP	
Date/Time/Place of completion of report			12/04/2007 at 11.00			

Документы, которые готовит агент по приходу судна.

- ЗАГАЛЬНА ДЕКЛАРАЦІЯ
- GENERAL DECLARATION

- Назва і тип судна Name and description of the ship ARMONIA		- <input checked="" type="checkbox"/> Прихід Arrival - Порт приходу/виходу Port of arrival/departure YALTA	- <input type="checkbox"/> Вихід Departure - Дата, час приходу/виходу Date-time of arrival/departure 17.04.06 at 08.00/ 17.04.06 at 17.00
- Національна належність судна Nationality of the ship PANAMAS	- Прізвище капітана Name of the master BOSSI GIULIANO	- Попередній порт заходу/Порт призначення Port arrived from/Port of destination PIRAEUS \ ODESSA	
- Реєстраційне свідоцтво (Порт, дата, номер реєстрації) Certificate of registry (Port, date, number)		- Найменування та адреса агента Name and address of the ship's agent YALTA INFLOT 16, Ignatenko St., Yalta, 98600, UKRAINE Tel#: +38(0654)27-18-72; +38(0654)27-18-73 Fax #: +38(0654)27-18-73; +38(0654)32-15-60	
- Брутто тоннаж Gross tonnage 58625	- Нетто тоннаж Net tonnage 33176	- Місце стоянки судна в порту (причал та місцезнаходження) Position of the ship in the port (berth and station) #2	
- Короткі відомості рейсу (попередні та наступні порти заходу; підкреслити, де буде завантажено, вантаж, що залишається) Brief particulars of the voyage (previous and subsequent ports of call; underline where the remaining cargo will be discharged) PIRAEUS-ISTANBUL-YALTA-ODESSA			
- Короткий опис вантажу Brief description of the cargo CRUISE SHIP, NO CARGO			
- Кількість екіпажу (вкл. капітана) Number of crew (incl. Master) 736	- Кількість пасажирів Number of passengers 1577	- Примітки: DWT t <u>5138</u> D _{md} m <u>10.00</u> L max m <u>251.25</u> T _{sum} m <u>6.8</u> L bp m <u>222.25</u> T _{fore} m <u>6.8</u> B max m <u>28.80</u> T _{aft} m <u>6.8</u>	
Документи, що додаються (вказати кількість екземплярів) Attached documents (indicate number of copies)			
- Декларація провантаду Cargo declaration 5	- Декларація про суднові запаси Ship's Stores Declaration 0	- Дата і підпис капітана, уповноваженого агента чи офіцера судна Date and signature by master, authorized agent or officer APRIL 17, 2006	
- Суднова роль Crew list 9	- Список пасажирів Passenger List 9		
- Декларація про особисті речі екіпажу * Crew's Effects Declaration * 2	- Морська санітарна декларація Maritime Declaration of Health * 1		

Для службового користування
For official use

* Тільки на прихід судна
* Only on arrival

Помітки капітана:
Master's remarks:

Судновласник Owner	COMPANIA NAVIERA ARMONIA SA	Залишок бункеру на борту, тс - Remain of bunker on board, ts
Позивний судна Call sign	H8EW	Важке паливо 1374 - Fuel oil
№ IMO IMO No.	9210141	Дизельне паливо 13 Diesel oil
Баласт на борту, т Ballast on board, ts	580	Мастило 5764 Lubrication oil
Дата останньої перевірки КПД Date of last PSC inspection	Tenerife, March 26, 2006	Прісна вода 2022 Fresh water

(продовження додатка I)
(continued)

№ No.	Свідоцтва – <i>Certificates</i>	Дійсні до Valid until	Примітки Remarks
1	Міжнародне міральне свідоцтво International Tonnage Certificate		Issued 7/02/2006
2	Міжнародне свідоцтво про вантажну марку International Load Line Certificate	22/06/2011	
3	Міжнародне свідоцтво про звільнення від вантажної марки International Load Line Exemption Certificate	/	
4	Свідоцтво про безпеку вантажного судна щодо конструкції Cargo Ship Safety Construction Certificate	/	
5	Свідоцтво про безпеку вантажного судна щодо устаткування та забезпечення Cargo Ship Safety Equipment Certificate	/	
6	Свідоцтво про безпеку вантажного судна щодо радіоустаткування Cargo Ship Safety Radio Certificate	/	
7	Свідоцтво про безпеку пасажирського судна Passenger Ship Safety Certificate	25/05/2008	
8	Свідоцтва про звільнення від вимог СОЛАС-74/88 (додатково до п.п.3-6) Exemption Certificates (issued in addition to the certificates listed above in 3-6)	/	
9	Міжнародне свідоцтво про запобігання забрудненню нафтою International Oil Pollution Prevention Certificate	22/06/2011	
10	Міжнародне свідоцтво про запобігання забрудненню стічними водами International Sewage Pollution Prevention Certificate	22/06/2011	
11	Класифікаційні свідоцтва Classification Certificates	22/06/2011	
12	Свідоцтво про мінімальний склад екіпажу Minimum Safe Manning Certificate	/	Issued 21/4/2004
13	Свідоцтво про управління безпекою Safety Management Certificate	13/09/2009	
14	Документ про відповідність судноплавної компанії вимогам МКУБ Document of Compliance	09/09/2009	

TO CALLISTO INDEX OF CERTIFICATES

No	CERTIFICATES	PLACE OF ISSUE	DATE OF ISSUE	LAST ANNUAL INTERMEDIATE	DATE OF EXPIRE
1.	CERTIFICATE OF NATIONALITY	PIRAEUS	21/04/2005		
2.	PASSENGER SHIP SAFETY AND RECORD OF EQUIPMENT FOR THE PASSENGER SHIP CERTIF.	PIRAEUS	30/01/2008		04/12/2008
3.	INTERNATIONAL OIL POLLUTION PREVENTION	PIRAEUS	19/09/2007	05/12/2007	20/12/2009
4.	SEWAGE POLLUTION PREVENTION	PIRAEUS	19/09/2007		26/09/2008
5.	INTERNATIONAL LOAD LINE AND RECORD OF CONTITION OF	PIRAEUS	20/12/2006	05/12/2007	20/12/2011
6.	INTERNATIONAL TONNAGE	PIRAEUS	14/04/2005		
7.	SAFETY MANAGEMENT CERTIFICATE	PIRAEUS	16/08/2007		16/12/2010
8.	DOCUMENT OF COMPLIANCE	PIRAEUS	31/07/2007		16/12/2010
9.	LICENCE FOR INSTALLATION AND OPERATION OF SHIP'S TELECOM/CATION STATION	PIRAEUS	20/12/2005		
10.	SAFE MANNING CERTIFICATE	PIRAEUS	24/06/2005		
11.	PROVISIONAL CERTIFICATE OF CLASS	PIRAEUS	19/09/2007	05/12/2007	20/12/2009
12.	THE AMERICAN CLUB P & I CLUB	NEW YORK	18/02/2008		18/02/2009
13.	ATTESTATION	PIRAEUS	08/11/2006	21/11/2007	08/11/2011
14.	INTERNATIONAL AIR POLLUTION PREVENTION	PIRAEUS	19/09/2007	05/12/2007	20/12/2009
15.	INTERNATIONAL SHIP SECURITY CONTINUOUS SYNOPSIS RECORD [CSR 3 SHIP SECURITY PLAN	PIRAEUS PIRAEUS PIRAEUS	16/08/2007 17/06/2005 27/05/2004		26/05/2009
16.	CERTIFICATE FOR CO2 SYSTEM AND INSPECTION REPORT	PIRAEUS	20/11/2007		20/11/2008
17.	SERVICE AND TESTING OF INFLATABLE LIFERAFTS	PIRAEUS	19/11/2007		19/11/2008
18.	BREATHING APPARATUS REPORT	PIRAEUS	20/11/2007		20/11/2008
19.	FIRE EXTINGUISHERS CERTIFICATE	PIRAEUS	20/11/2007		20/11/2008
20.	HYDROSTATIC RELEASE	PIRAEUS	20/11/2007		20/11/2008
21.	FOAM CERTIFICATE	PIRAEUS	28/03/2005 05/12/2007		
24.	PARIS MEMORANDUM	TRAPANI	16/05/2008		15/11/2008
25.	DERATTING EXEMPTION CERTIFICATE	SEVILLA	28/03/2008		27/09/2008
26.	SHORE-BASED MAINTENANCE	PIRAEUS	23/03/2008		22/03/2009
27.	OTESAT - MARITEL GR12 & AGREEMENT	PIRAEUS	01/01/2007		31/12/2008
28.	COPSAS SARSAT BEACON TEST REPORT	PIRAEUS	05/04/2005		
29.	406 Mhz EPIRB ANNUAL TEST S/N 53 1926	PIRAEUS	20/11/2007		NOV 2009
30.	406 Mhz EPIRB ANNUAL TEST S/N 63 0067	PIRAEUS	20/11/2007		NOV 2009
31.	CONTROL OF DIS/CHARGING GMDSS EMER POWER SUP	PIRAEUS	08/12/2005		
32.	REPORT OF SURVEY OF GMDSS RADIO INSTALLATIONS	PIRAEUS	07/12/2007		mtr
33.	STABILIZED BATTERY CHARGER	PIRAEUS	09/12/2005		

34.	VERIFICATION OF COMPLETION OF SHIP'S MEDICINE	PIRAEUS	16/11/2007		16/11/2008
35.	MAGNETIC COMPASS CERTIFICATE-DEVIATION CARD	PIRAEUS	08/12/2007		07/12/2009
36.	SUEZ CANAL TONNAGE CERTIFICATE	PIRAEUS	15/12/2000		
37.	INTERNATIONAL ANTI - FOULING CERTIFICATE	PIRAEUS	21/12/2006		20/12/2008
38.	MEGGER TEST				
39.	LIGHT DUES				
40.,	GENERAL ARRANGEMENT PLANS				
41.	ΑΠΟΦΑΣΗ Υ.Ε.Ν. ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΕΥΝΟΕΕΕ	PIRAEUS	22/04/2002		
42.	Eni ΟΕΡΗΗ RESCUE BOAT & DAVIT	RODOS	02/10/2005		01/10/2010
43.	PEST CONTROL CERTIFICATE	PIRAEUS	03/12/2007		
44.	VDR SURVEY CHECK LIST *		04/12/2007		

TO WHOM IT MAY CONCERN

YALTA PORT

MS «ARMONIA»

APRIL 17, 2008

I, THE UNDERSIGNED, BOSSI GIULIANO, MASTER OF THE MS
“ARMONIA” HEREBY DECLERE THAT DURING OUR SAILING TO
ODESSA WE’LL NOT LAND TO OTHER PORTS AND ALSO THAT WE ARE
NOT GOING TO BRING ALONGSIDE OTHER VESSELS.

YOURS SINCERELY

(THE MASTER)

TO WHOM IT MAY CONCERN

YALTA PORT

ms «ARMONIA»

APRIL 17, 2008

I, THE UNDERSIGNED, BOSSI GIULIANO, MASTER OF THE MS
“ARMONIA” HEREBY DECLERE THAT ALL ITEMS AVAILABLE IN THE
STORES AND SHOPS ONBOARD ARE FOR PASSENGERS AND CREW USE
ONLY AND WILL NOT TAKING OUT OUTSIDE THE VESSEL.

YOURS SINCERELY

(THE MASTER)

Постановление ВР АРК
О Концепции "Развитие яхтенного туризма в Автономной
Республике Крым" на 2011–2020 годы

В соответствии со статьей 137 Конституции Украины, пунктом 2 части первой статьи 18, пунктом 1 части второй статьи 26 Конституции Автономной Республики Крым, с целью дальнейшего развития Автономной Республики Крым как курортно-рекреационной туристической зоны

Верховная Рада Автономной Республики Крым
п о с т а н о в л я е т:

1. Одобрить Концепцию "Развитие яхтенного туризма в Автономной Республике Крым" на 2011–2020 годы (прилагается).
2. Совету министров Автономной Республики Крым разработать и утвердить план мероприятий по реализации Концепции "Развитие яхтенного туризма в Автономной Республике Крым" на 2011–2020 годы.
3. Контроль за выполнением настоящего Постановления возложить на Постоянную комиссию Верховной Рады Автономной Республики Крым по бюджетной, экономической и инвестиционной политике.
4. Настоящее Постановление вводится в действие со дня опубликования в газете "Крымские известия".

Председатель
Верховной Рады
Автономной Республики Крым

В. КОНСТАНТИНОВ

г. Симферополь,
16 февраля 2011 года
№ 242-6/11

КОНЦЕПЦИЯ
"Развитие яхтенного туризма в Автономной Республике Крым"
на 2011–2020 годы

РАЗДЕЛ I
ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Концепция "Развитие яхтенного туризма в Автономной Республике Крым" на 2011–2020 годы (далее – Концепция) представляет собой систему целей, задач, основных направлений и механизмов дальнейшего развития яхтенного туризма в Автономной Республике Крым.

Яхтенный туризм является составной частью как транспортного, так и туристического комплексов Автономной Республики Крым, который должен развиваться опережающими темпами с целью содействия дальнейшему экономическому и социальному развитию Крыма и преобразованию его в международный центр туризма, отдыха и санаторно-курортного оздоровления.

Основным назначением Концепции является определение ключевых проблем, целей и приоритетов развития яхтенного туризма в Автономной Республике Крым с точки зрения потребностей и интересов Украины и Автономной Республики Крым на период до 2020 года.

Реализация Концепции будет способствовать:

развитию транспортной инфраструктуры в Автономной Республике Крым;

стимулированию строительства яхтенных марин и стоянок, оказанию сервисных и ремонтных услуг, производству и оснащению яхтенных судов, подготовке специалистов, обслуживающих яхты и оказывающих сервисные услуги;

привлечению дополнительных туристических потоков в Автономную Республику Крым и созданию позитивного имиджа Крыма как международного центра развития туризма;

привлечению инвестиций в Автономную Республику Крым;

увеличению поступлений налогов и сборов в бюджеты всех уровней;

созданию новых рабочих мест.

РАЗДЕЛ II ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В Концепции используются следующие термины и определения:

яхта – парусное, парусно-моторное или моторное (катер) судно, предназначенное для прогулок, спорта, отдыха и туризма;

яхтенная гавань – защищенная от волн прибрежная часть водной акватории, служащая местом для безопасной стоянки яхт;

яхтенная марина – яхтенная гавань, специально оборудованная для безопасной стоянки и сервисного обслуживания яхт и, как правило, имеющая оборудованный надлежащим образом пункт пропуска (контроля) через государственную границу Украины;

яхтенная стоянка – прибрежная часть водной акватории, служащая местом для безопасной якорной стоянки яхт;

яхтенный туризм – вид отдыха, предполагающий временные выезды туриста за пределы постоянного места проживания с целью краткосрочного путешествия, на протяжении которого средством передвижения и основным местом ночевки является маломерное судно (парусная или моторная яхта), находящееся в собственности либо взятое в аренду.

РАЗДЕЛ III ХАРАКТЕРИСТИКА ЯХТЕННОГО ТУРИЗМА В АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ И ЕГО ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ

Яхтенный туризм – одно из ведущих направлений туризма. Для Автономной Республики Крым туристическая отрасль является приоритетной отраслью экономики, обеспечивающей стабильное развитие региона.

Климатические условия, значительная протяженность береговой линии и интерес яхтенных туристов к акватории Черного моря обуславливают перспективность развития яхтенного туризма в Автономной Республике Крым.

Яхтенный туризм характеризуется наличием и степенью развития основных компонентов, таких как:

инфраструктурные объекты (яхтенные марины и стоянки, заправочные станции, ремонтные базы);

яхтенный флот (региональный и в виде судов въездного яхтенного туризма);

субъекты контроля (таможенная и пограничная службы – в качестве обслуживания въездного и выездного яхтенного туризма);

кадровое обеспечение и информационная поддержка.

На сегодняшний день не все компоненты яхтенного туризма на территории Автономной Республики Крым характеризуются достаточной степенью развития.

Так, в регионе значительно ограничено количество инфраструктурных объектов, которые фактически осуществляют или в краткосрочном периоде могут оказывать услуги по стоянке и обслуживанию яхт.

Обслуживание яхтенного туризма на территории Автономной Республики Крым в настоящее время потенциально может осуществляться незначительным количеством предприятий, таких как: ГП "Ялтинский морской торговый порт" (далее – Ялтинский МТП), г. Ялта; ОАО "Бухта Двужорная", пгт Орджоникидзе, г. Феодосия; ООО "Международная морская ассоциация "Мыс Горн", г. Керчь; ГП "Евпаторийский морской торговый порт" (далее – Евпаторийский МТП), г. Евпатория.

При этом единственным фактически функционирующим объектом из вышеперечисленных является Ялтинский МТП.

Заправочные станции (нефтеналивные бункеровщики) для заправки яхт и катеров на территории Крыма отсутствуют.

По оценкам экспертов, минимальная потребность Украины в нефтеналивных бункеровщиках составляет 8–10 объектов для побережья Черного моря.

Создание новых объектов яхтенного туризма возможно путем использования территорий существующих портов, портопунктов и причалов на базе незадействованных земельных участков и на базе существующих берегоукрепительных сооружений.

Яхтенные суда являются судами маломерного флота и могут использовать для стоянок существующие причалы маломерного флота. В Автономной Республике Крым зарегистрировано 262 причала маломерного флота. Однако оценка состояния и потенциала для использования существующих причалов с целью развития яхтенного туризма в настоящее время не осуществлена.

Развитие инфраструктурных объектов на базе существующих портов, портопунктов и причалов возможно при наличии заинтересованности собственников и балансодержателей данных объектов, а также при решении вопросов о расширении земельных участков для размещения объектов и их инфраструктуры.

О недостаточном уровне развития яхтенного туризма в регионе свидетельствует то, что фактический объем обслуживаемых в Автономной Республике Крым яхт не может быть определен, т.к. статистическая информация по обслуживанию яхт не осуществляется.

По оценкам экспертов – представителей Азово-Черноморской экологической инспекции, в Автономной Республике Крым зарегистрировано около 3–4 тыс. маломерных судов; при этом в целом в Украине зарегистрировано около 85 тыс. судов маломерного флота. Большинство из них – лодки, шлюпки, водные велосипеды. Количество яхт

под Украинским флагом является незначительным, и их увеличение в краткосрочной перспективе крайне затруднено по следующим причинам: производственный потенциал строительства судов в Автономной Республике Крым существует, но является недостаточно развитым; стоимость судов является высокой, и покупательская способность на внутреннем рынке с учетом особенностей регистрации судов под Украинским флагом является незначительной.

Важным звеном в развитии яхтенного туризма является наличие производственной базы для строительства и ремонта маломерных судов. В Автономной Республике Крым производством маломерных судов занимаются следующие предприятия: ГП КТБ "Судокомполит" (г. Феодосия), ОАО "Приморец" (г. Феодосия), ОАО "Феодосийская судостроительная компания "Море" (г. Феодосия), ГП "Стеклопластик" (г. Феодосия), ГП "Керченский судоремонтный завод" (г. Керчь). Однако, как показывает анализ, уровень производства маломерных судов в регионе является незначительным и в перспективе должен быть увеличен по объемам и по типам выпускаемых судов.

В Автономной Республике Крым имеется потенциал в сфере проектирования и строительства объектов морской инфраструктуры яхтенных марин. Проектирование и строительство объектов при наличии подготовленных проектов возможно в значительных объемах. Однако в Украине отсутствуют общегосударственные нормы и стандарты в отношении требований к строительству и оснащению яхтенных марин, что может привести к созданию объектов, не отвечающих в последующем применяемым нормам и правилам.

Также при создании и эксплуатации инфраструктурных объектов яхтенного туризма необходимо наличие квалифицированного персонала.

Как показывает анализ, десять высших учебных заведений Украины специализируются на подготовке кадров в сфере морской деятельности. Кроме того, в Украине действуют 52 учебно-тренажерных заведения, подготовка в которых отвечает международным и национальным требованиям. Указанное количество учебных заведений может быть активно использовано для подготовки кадров, необходимых для развития яхтенного туризма в Автономной Республике Крым.

Значительный вклад в активизацию яхтенного туризма в Автономной Республике Крым может сделать развитие въездного туризма, который способен в краткосрочной перспективе обеспечить увеличение количества яхт у берегов Крыма.

Однако, по статистической информации, за период с 2007 года по октябрь 2010 года в Автономной Республике Крым было обслужено всего 267 яхт по въездному туризму (данные представлены без учета г. Севастополя).

Основными сдерживающими факторами по обслуживанию въездного яхтенного туризма являются несовершенство законодательной базы

в отношении въездного яхтенного туризма и недостаточное количество пунктов пропуска через государственную границу.

В настоящее время в Автономной Республике Крым существуют следующие пункты пропуска: отдел пограничной службы "Евпатория" – 2/2 (въезд/выезд), отдел пограничной службы "Ялта" – 3/3 (въезд/выезд), отдел пограничной службы "Феодосия" – 3/3 (въезд/выезд), отдел пограничной службы "Керчь" – 3/3 (въезд/выезд). Однако, по данным Крымской таможни, маломерные суда обслуживают только пункты пропуска в городах Евпатории и Ялте. При развитии яхтенного туризма в Автономной Республике Крым количество пунктов пропуска через государственную границу и их пропускная способность должны быть значительно увеличены.

Немаловажной проблемой является также недостаточная информационная поддержка развития яхтенного туризма в Автономной Республике Крым. В настоящее время по данной тематике отсутствуют такие информационные ресурсы, как интернет-портал, справочные материалы, каталоги, карты, схемы, буклеты, а также не осуществляется продвижение направления яхтенного туризма на международных туристических выставках и через иные информационные каналы.

Яхтенный туризм требует формирования положительного имиджа региона как международного центра туризма и наличия активной информационной поддержки всех участников яхтенного туризма.

РАЗДЕЛ IV ЦЕЛИ КОНЦЕПЦИИ

Основными целями Концепции являются определение и реализация приоритетных направлений по развитию Автономной Республики Крым как центра яхтенного туризма международного уровня в Причерноморском бассейне путем эффективного использования природно-рекреационного потенциала, создания современной береговой инфраструктуры яхтенных марин и стоянок в Автономной Республике Крым, создание условий для развития базы яхтенных судов различного типа путем активизации использования существующего в Автономной Республике Крым промышленного потенциала по строительству и ремонту маломерных судов.

РАЗДЕЛ V ПУТИ И СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

Концепция предусматривает возможность решения основных проблем развития яхтенного туризма в Автономной Республике Крым путем реализации следующих основных направлений:

1. Создание инфраструктуры яхтенных марин и яхтенных стоянок на Черноморском побережье Автономной Республики Крым путем:

1.1. Формирования единой инфраструктуры яхтенного туризма, включающей объекты всех форм собственности, строительства новых и модернизации существующих яхтенных марин, иных действующих объектов инфраструктуры яхтенного туризма, размещенных на рекреационных территориях Автономной Республики Крым, в следующем составе:

г. Керчь: яхтенная марина (ООО "Международная морская ассоциация "Мыс Горн"), яхтенная марина (ООО "Фарватер"), яхтенная стоянка (ООО "Торгово-энергетическая компания "Гарант-Сервис");

г. Феодосия: яхтенная марина на базе ОАО "Феодосийская судостроительная компания "Море", яхтенная марина на базе ОАО "Бухта Двужорная" (пгт Орджоникидзе), пункт временного посещения и оборудованная якорная стоянка на базе портопункта Феодосийского торгового порта в пгт Коктебель;

г. Судак: пункт временного посещения и оборудованная якорная стоянка на базе портопункта Ялтинского МТП, пгт Новый Свет, оборудованная якорная стоянка;

г. Алушта: незавершенная яхтенная марина;

пгт Гурзуф: яхтенная марина на базе действующего порта МДЦ "Артек", яхтенная марина на базе ООО "Таурус Девелопмент";

бухта Ласпи: яхтенная марина с пунктом пропуска через границу;

г. Евпатория: яхтенная марина на базе Евпаторийского МТП;

пгт Мирный: яхтенная марина на базе бывшей авиабазы "Донузлав", мыс Султан-Эли; яхтенная марина на базе бывшей авиабазы "Донузлав", мыс Морской;

пгт Черноморское: якорная стоянка в бухте Узкая, в районе бывшего завода торгового оборудования;

иные объекты, выявленные в ходе инвентаризаций, проводимых на рекреационных территориях Автономной Республики Крым.

1.2. Первоочередной реализацией двух пилотных проектов по строительству яхтенных марин в городах Ялте и Евпатории на территориях морских торговых портов.

2. Определение яхтенных туристических маршрутов, последовательности их обустройства на основании анализа тенденций развития туризма и прогнозных оценок туристических потоков в Автономной Республике Крым и в отдельных рекреационных регионах.

3. Разработка комплексной схемы размещения маршрутов яхтенного туризма, объектов туристических посещений и инфраструктуры яхтенного туризма.

4. С целью определения дополнительных объектов и территорий для обеспечения долгосрочного развития инфраструктуры яхтенного туризма в Автономной Республике Крым необходимо:

4.1. Проведение инвентаризации существующих акваторий, причалов маломерного флота, берегоукрепительных сооружений и другой

инфраструктуры с целью возможного их дальнейшего использования для развития яхтенного туризма в Автономной Республике Крым.

4.2. Проведение инвентаризации земель, которые могут быть использованы для развития береговых инфраструктурных объектов яхтенного туризма, с целью их дальнейшего резервирования.

4.3. Внесение на основе проведенных вышеуказанных инвентаризаций изменений в планы экономического и социального развития рекреационных территорий Автономной Республики Крым.

5. Обеспечение исполнительными комитетами городских, поселковых, сельских советов и районными государственными администрациями в Автономной Республике Крым выполнения следующих мероприятий:

5.1. Разработка технико-экономических обоснований (бизнес-планов инвестиционных проектов) с целью поиска и привлечения инвестиций для строительства объектов инфраструктуры яхтенного туризма.

5.2. Модернизация и реконструкция существующих причалов маломерных судов.

5.3. Формирование перечня дополнительных объектов для включения в создаваемую сеть инфраструктурных объектов яхтенного туризма в Автономной Республике Крым.

5.4. Поиск и привлечение инвесторов на конкурсной основе для осуществления модернизации, реконструкции и последующей эксплуатации объектов инфраструктуры яхтенного туризма.

6. Создание дополнительных пунктов пропуска через государственную границу и расширение пропускной способности существующих пунктов путем их реконструкции.

7. Дальнейшее расширение производственной и ремонтной базы судостроительных предприятий путем создания условий и разработки механизмов стимулирования дальнейшего роста объемов производства и ремонта яхт различного класса для создания флота маломерных судов в Автономной Республике Крым.

8. Использование зарубежного опыта развития яхтенного туризма и инфраструктуры объектов в виде яхтенных марин в части:

8.1. Внедрения гибкой фискальной политики через установление специальных налоговых режимов и упрощение правил ведения предпринимательской деятельности в области организации и обеспечения яхтенного туризма, что даст возможность рассчитывать на привлечение в данный сегмент туристической индустрии инвестиций.

8.2. Активизации развития отечественного яхтенного туризма путем создания базы флота спортивных и прогулочных судов, а также их строительства на территории Автономной Республики Крым.

8.3. Изначальной ориентации на мировые стандарты, что будет способствовать внедрению в область малого судостроения современных технологий, наполнению отечественного рынка спортивных и прогулочных

судов качественной и конкурентоспособной продукцией, а в среднесрочной перспективе – выходу на мировой рынок.

9. Осуществление информационной поддержки яхтенного туризма путем:

9.1. Создания единой системы информационного и справочного обслуживания туристов и субъектов яхтенного туризма на территории Автономной Республики Крым, включающей создание единых порталов с базами данных по туристическим маршрутам и объектам инфраструктуры яхтенного туризма, разработанным инвестиционным проектам.

9.2. Разработки и изготовления карт, схем, справочников, буклетов по яхтенному туризму в Автономной Республике Крым.

10. Организация привлечения инвестиций путем:

10.1. Обеспечения Агентством регионального развития Автономной Республики Крым, исполнительными комитетами городских, поселковых и сельских советов, районными государственными администрациями в Автономной Республике Крым условий стимулирования и осуществления комплекса мероприятий по привлечению инвестиций в строительство новых и модернизацию действующих объектов яхтенной инфраструктуры.

10.2. Осуществления мероприятий по реализации инвестиционных проектов по строительству и модернизации инфраструктуры яхтенного туризма до 2020 года.

10.3. Расширения международного сотрудничества в сфере яхтенного туризма с целью дальнейшего увеличения количества зарубежных яхтенных туристов.

11. Развитие кадрового потенциала путем изучения ситуации и осуществления мероприятий по организации на базе действующих учебных заведений всех форм собственности, расположенных на территории Автономной Республики Крым, обучения специалистов различных специальностей, требуемых для работы на маломерных судах и предоставления сервисных услуг на объектах инфраструктуры яхтенного туризма в Автономной Республике Крым.

12. Совершенствование законодательства в сфере правового регулирования яхтенного туризма путем:

12.1. Инициирования разработки и принятия государственной программы развития яхтенного туризма в Украине.

12.2. Проведения анализа законодательства и нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы в сфере яхтенного туризма, и подготовки предложений по их совершенствованию в части:

правового регулирования плавания иностранных спортивных и прогулочных судов путем допуска на внутренние водные пути Украины данной категории судов;

снижения административных и иных барьеров для их нахождения в территориальном море Украины, внутренних морских водах и на внутренних водных путях;

унификации законодательства Украины и приведения его в соответствие с действующими международными нормами права;

законодательного разграничения компетенции, полномочий и ответственности органов исполнительной власти и негосударственных субъектов в данной сфере;

сертификации и стандартизации существующей инфраструктуры индустрии яхтенного туризма;

внесения изменений в ряд нормативно-правовых документов в отношении упрощения процедур въездного яхтенного туризма, снятия ограничений на чартерный туризм для иностранных граждан, упрощения процедур получения лицензий на пассажироперевозки и аренду яхт, снижения таможенных пошлин на ввоз яхт и по иным вопросам;

принятия нормативов, установления требований к обустройству яхтенных марин и стоянок.

РАЗДЕЛ VI СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ

Реализация запланированных в Концепции направлений развития яхтенного туризма в Автономной Республике Крым требует больших объемов инвестиций. В связи с этим срок реализации Концепции предусматривается на долгосрочный период – с 2011 года по 2020 год.

РАЗДЕЛ VII ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ

Основной составляющей развития яхтенного туризма в Автономной Республике Крым является активная реализация инвестиционной политики, механизмами которой могут быть:

использование средств предприятий всех форм собственности, средств Государственного бюджета Украины, местных бюджетов, средств инвесторов, кредитных ресурсов коммерческих банков и международных финансовых организаций;

внедрение механизмов государственно-частного партнерства с целью привлечения ресурсов для смешанного финансирования развития яхтенного туризма, сочетания государственных капитальных вложений и частного капитала отечественных и иностранных инвесторов.

Прогнозные объемы финансирования с 2011 года по 2020 год для реализации Концепции составляют 280,0–311,0 млн. евро.

Средний объем инвестиций на одно создаваемое причальное место составит около 85,0 тыс. евро с учетом создания соответствующей береговой инфраструктуры.

Уточнение объема инвестиционных затрат должно быть произведено после разработки предварительных технико-экономических расчетов по каждому объекту инфраструктуры яхтенного туризма.

РАЗДЕЛ VIII ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Реализация Концепции будет иметь социально-экономический эффект в развитии экономики Автономной Республики Крым и Украины и окажет значительное содействие развитию яхтенного туризма.

Вся инфраструктура яхтенного туризма перейдет на качественно новый уровень функционирования вследствие формирования ее в соответствии с международными стандартами.

За счет создания благоприятного инвестиционного климата будет возможно обновить долгосрочные активы, задействованные в яхтенном туризме, внедрить прогрессивные технологии организации труда и энергосбережения.

Повышение эффективности инфраструктуры яхтенного туризма сделает его конкурентоспособным элементом экономики Автономной Республики Крым и Украины в целом.

Реализация Концепции позволит создать новые рабочие места, увеличить поступления в бюджеты всех уровней. Выполнение основных направлений Концепции позволит достигнуть следующих результатов:

создать до 2020 года сеть яхтенных марин и стоянок в Автономной Республике Крым, в т. ч. создать 11 яхтенных марин, 4 яхтенные стоянки и 4 заправочные станции;

организовать производство судов маломерного флота в Автономной Республике Крым в количестве не менее 200 яхт;

развить пропускную способность пунктов пропуска через государственную границу в отношении обслуживания въездного и выездного туризма на яхтенных судах до 300 маломерных судов на въезд и 300 маломерных судов на выезд ежедневно;

обеспечить информационную поддержку яхтенного туризма в Автономной Республике Крым, в т. ч. создать единый информационный портал яхтенного туризма с началом функционирования в 2012 году.

ПРИЛОЖЕНИЕ 11

Инвестиционные предложения Ялтинского морского торгового порта по строительству яхтенных марин в Симеизе, Алушке и Гурзуфе.

СИМЕИЗ

Название проекта	Реконструкция кассового павильона под мини-отель с пристройкой касс и объектов инфраструктуры для обслуживания пассажиров (портопункт „Симеиз”) в ЯМТП
Характеристика предприятия (организации)	
Реквизиты предприятия (организации):	Ялтинский морской торговый порт
Почтовый адрес:	АР Крым, г. Ялта, ул.Рузвельта, 5
Телефон, факс	8-0654-233-885, факс: 8-0654-323-926
Форма собственности	Государственная
Организационно-правовая форма	Государственное предприятие
Часть государственной собственности (%)	100%
Руководитель предприятия (организации):	Начальник Ялтинского морского торгового порта
Фамилия, имя, отчество	
Основная продукция предприятия	Переработка грузов, перевозка грузов, перевозка пассажиров
Уставный фонд предприятия (тыс. дол. США)	11703,2 тыс.дол. США
Количество работающих (чел)	526
Оборот предприятия по основному производству за год (тыс. дол. США)	7105,7 тыс. дол. США
Характеристика проекта Цель проекта	
Главные задачи проекта, которые будут решены за время реализации проекта	Осуществление проекта позволит перейти на новый уровень в перспективе развития международного круизного туризма: обеспечение высокого стандарта качества обслуживания иностранного круизного

	флота, имеющегося набора туристских, курортно-рекреационных и других видов услуг.
Перечень ожидаемых результатов	1. Увеличение доходов. 2. Увеличение пассажиропотока. 3. Предоставление дополнительных услуг.
Соответствие целей проекта программе деятельности Кабинета министров Украины на 2007 год	Соответствует требованиям программы „Развития морских торговых портов Украины”
Уровень готовности инвестиционного проекта. Наличие ТЭО	Требует пересмотра сметы из-за факторных изменений современных технологий
Стоимость проекта (ожидаемая)	Капитальные вложения должны составить по прогнозу - 495,0 тыс.долл.США
Общий объем инвестиций, в том числе (тыс. дол. США)	
- собственные средства	-
- потребность в инвестиционных средствах	Объем финансирования - 495,0 тыс. дол. США
Внутренняя норма доходности (IRR),%	Форма части участия не решена
Источники финансирования (МФО)	Привлеченные средства
Способ (форма) привлечения инвестиций	Привлечение инвесторов, привлечение средств из Государственного бюджета (с разрешения и по ходатайству Минтрансвязи)
Срок реализации проекта	2 года
Срок окупаемости проекта	3 года
Процедура назначения инвестора	На конкурсной основе
Наличие инновационной составляющей проекта	В целом инновационный проект
Контактное лицо по инвестиционному проекту: Должность, Фамилия, имя, отчество Телефон, факс	Заместитель начальника порта Селиванов Виктор Вениаминович Тел.:8-0654-27 18 24

АЛУПКА

Название проекта	Реконструкция гидротехнических сооружений под яхтенную марину на 40-50 единиц с отельным комплексом (портопункт „Алупка”) в ЯМТП
Характеристика предприятия (организации)	
Реквизиты предприятия (организации):	Ялтинский морской торговый порт
Почтовый адрес	АР Крым, г. Ялта, ул.Рузвельта, 5
Телефон, факс	8-0654-233-885, факс: 8-0654-323-926
Форма собственности	Государственная
Организационно-правовая форма	Государственное предприятие
Часть государственной собственности (%)	100%
Руководитель предприятия (организации):	Начальник Ялтинского морского торгового порта
Фамилии, имя, отчество	
Основная продукция предприятия	Переработка грузов, перевозка грузов, перевозка пассажиров
Уставный фонд предприятия (тыс. дол. США)	11703,2 тыс.дол. США
Количество работающих (чел)	526
Оборот предприятия по основному производству за год (тыс. дол. США)	7105,7 тыс. дол. США
Характеристика проекта Цель проекта	
Главные задачи проекта, которые будут решены за время реализации проекта	Осуществление проекта позволит перейти на новый уровень в перспективе развития международного круизного туризма: обеспечение высокого стандарта качества обслуживания иностранного круизного флота, имеющегося набора туристских, курортно-рекреационных и других видов услуг.

Перечень ожидаемых результатов	1. Увеличение доходов. 2. Увеличение пассажиропотока. 3. Предоставление дополнительных услуг
Соответствие целей проекта программе деятельности Кабинета министров Украины на 2007 год	Соответствует требованиям программы „Развития морских торговых портов Украины”
Уровень готовности инвестиционного проекта. Наличие ТЭО	Требует пересмотра сметы из-за факторных изменений современных технологий
Стоимость проекта (ожидаемая)	Капитальные вложения должны составить по прогнозу - 16832,0 тыс.долл.США
Общий объем инвестиций, в том числе (тыс. дол. США)	
- собственные средства	-
- потребность в инвестиционных средствах	Объем финансирования - 16832,0 тыс. дол. США
Внутренняя норма доходности (IRR),%	Форма части участия не определена
Источники финансирования (МФО)	Привлечение инвесторов, привлечение средств из Государственного бюджета (с разрешения и по ходатайству Минтрансвязи)
Срок реализации проекта	2 года
Срок окупаемости проекта	3 года
Процедура назначения инвестора	По итогам конкурса
Наличие инновационной составляющей проекта	В целом инновационный проект
Контактное лицо по инвестиционному проекту: Должность, Фамилия, имя, отчество Телефон, факс	Заместитель начальника порта Селиванов Виктор Вениаминович Тел.:8-0654-27 18 24

ГУРЗУФ

Название проекта	Реконструкция гидротехнических сооружений под яхтенную марину на 160 яхт (портопункт в ПГТ Гурзуф) в ЯМТП
Характеристика предприятия (организации)	
Реквизиты предприятия (организации):	Ялтинский морской торговый порт
Почтовый адрес	АР Крым, г. Ялта, ул.Рузвельта, 5
Телефон, факс	8-0654-233-885, факс: 8-0654-323-926
Форма собственности	Государственная
Организационно-правовая форма	Государственное предприятие
Часть государственной собственности (%)	100%
Руководитель предприятия (организации):	Начальник Ялтинского морского торгового порта
Фамилии, имя, отчество	
Основная продукция предприятия	Переработка грузов, перевозка грузов, перевозка пассажиров
Уставный фонд предприятия (тыс. дол. США)	11703,2 тыс.дол. США
Количество работающих (чел)	526
Оборот предприятия по основному производству за год (тыс. дол. США)	7105,7 тыс. дол. США
Характеристика проекта Цель проекта	
Главные задачи проекта, которые будут решены за время реализации проекта	Осуществление проекта позволит перейти на новый уровень в перспективе развития международного круизного туризма: обеспечение высокого стандарта качества обслуживания иностранного круизного флота, имеющегося набора туристских, курортно-рекреационных и других видов услуг.

Перечень ожидаемых результатов	1. Увеличение доходов. 2. Увеличение пассажиропотока. 3. Предоставление дополнительных услуг
Соответствие целей проекта программе деятельности Кабинета министров Украины на 2007 год	Соответствует требованиям программы „Развития морских торговых портов Украины”
Уровень готовности инвестиционного проекта. Наличие ТЭО	Требует пересмотра сметы из-за факторных изменений современных технологий
Стоимость проекта (ожидаемая)	Капитальные вложения должны составить по прогнозу - 8911,0 тыс.долл.США
Общий объем инвестиций, в том числе (тыс. дол. США)	
- собственные средства	-
- потребность в инвестиционных средствах	Объем финансирования - 8911,0 тыс. дол. США
Внутренняя норма доходности (IRR),%	Форма части участия не определена
Источники финансирования (МФО)	Привлечение инвесторов, привлечение средств из Государственного бюджета (с разрешения и по ходатайству Минтрансвязи)
Срок реализации проекта	2 года
Срок окупаемости проекта	3 года
Процедура назначения инвестора	По итогам конкурса
Наличие инновационной составляющей проекта	В целом инновационный проект
Обоснование необходимости привлечения кредитных ресурсов, средств с указанием причин, по которым реализация проекта не может быть осуществлена за счет бюджетных средств. Вид обеспечения возврата займа	-
Контактное лицо по инвестиционному проекту: Должность, Фамилия, имя, отчество Телефон, факс	Заместитель начальника порта Селиванов Виктор Вениаминович Тел.:8-0654-27 18 24

КАБИНЕТ МИНИСТРОВ УКРАИНЫ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ
от 29 августа 2002 г. N 1274
Киев

Об утверждении Порядка пропуска
яхт через государственную границу

(С изменениями, внесенными согласно Постановлению КМ N 750 (750-2006-п) от 25.05.2006)

В соответствии со статьями 9, 11 и 12 Закона Украины "О
государственном
границу Украины "(1777-12) Кабинет Министров Украины
п о с т а н о в л я е т:

Утвердить Порядок пропуска яхт через государственную границу
(прилагается).

Премьер-министр Украины А. КИНАХ

Инд. 29

УТВЕРЖДЕНО

постановлением Кабинета Министров Украины

от 29 августа 2002 г. N 1274

ПОРЯДОК

пропуска яхт через государственную границу

1. Действие этого порядка распространяется на юридических и
физических
лиц, деятельность которых связана с эксплуатацией яхт - палубных
парусных, парусно-моторных или моторных судов индивидуального
или коллективного пользования для отдыха, туризма и спорта.
(Пункт 1 в редакции Постановления КМ N 750 (750-2006-п) от
25.05.2006)

2. В настоящем Порядке понятия употребляются в таком значении:

иностранная яхта - яхта, принадлежащая юридическому или физическому лицу иностранного государства;

яхта заграничного плавания - яхта, пересекающего государственную границу с целью прибытия в Украину или выхода из Украины;

морской агент - субъект предпринимательской деятельности, согласно договору морского агентирования выполняет определенные действия и формальности по содействию капитану яхты в выполнении обязанностей, связанных с пересечением государственной границы;

экипаж яхты - физические лица, которые во время рейса выполняют на борту яхты обязанности, связанные с ее эксплуатацией или обслуживанием, и внесены в судовую роль;

судовая роль - документ, в котором указываются сведения о количестве и составе экипажа: фамилия и имя члена экипажа, гражданство, звание или должность, дата и место рождения, тип и номер документа, удостоверяющего личность, порт и дата выбытия (прибытия), а также название яхты, государство и порт регистрации;

список пассажиров - документ, в котором указываются сведения о пассажирах: фамилия и имя пассажира, гражданство, дата и место рождения, порт посадки (высадки), порт и дата выбытия (прибытия) яхты, а также название яхты, государство и порт регистрации.

3. Яхты заграничного плавания, члены их экипажей и пассажиры в случае пересечения государственной границы подлежат пограничному и таможенному контролю (далее - контроль), а также в соответствующих случаях ветеринарному, экологическому, санитарно-карантинному, фитосанитарному контролю и контролю за перемещением культурных ценностей. (Пункт 3 с изменениями, внесенными согласно Постановлению КМ N 750 (750-2006-п) от 25.05.2006)

4. Контроль яхт заграничного плавания, членов их экипажей и пассажиров осуществляется в морском порту, в котором открыт пункт пропуска через государственную границу.

Контроль иностранных яхт заграничного плавания, членов их экипажей и пассажиров осуществляется в случае прибытия в Украину - в первом, в случае выбытия из Украины - в последнем на пути следования морском порту, открытого для захода иностранных невоенных судов.

5. Администрация порта или морской агент обязаны предоставлять подразделениям органов пограничного и таможенного контроля информацию о времени прибытия в порт и выбытия из него яхты зарубежного плавания, ее название, государство и порт регистрации, из порта которого государства выбыла (в порт либо государство направляется),

количество членов экипажа и пассажиров не позднее, чем за два часа до прибытия(выбытия) яхты. (Пункт 5 с изменениями, внесенными согласно Постановлению КМ N 750 (750-2006-п) от 25.05.2006)

6. Капитаном яхты в случае пересечения государственной границы предоставляются подразделениям органов, осуществляющих пограничный, таможенный и другие виды контроля в пункте пропуска через государственную границу, следующие документы: (Абзац первый пункта 6 с изменениями, внесенными согласно Постановлению КМ N 750 (750-2006-п) от 25.05.2006)

1) судовая роль (в случае прибытия яхты - 4 экземпляра, в случае выбытия - 2;

2) документы, дающие право въезда в Украину или выезда из Украины членам экипажа и пассажирам;

3) список пассажиров (в случае прибытия яхты - 4 экземпляра, в оружия и боеприпасов - 2 экземпляра; в случае выбытия - 2;

4) справка о наличии на борту яхты наркотических средств,

5) список яхтенных припасов - 2 экземпляра;

6) общая таможенная декларация - 2 экземпляра (для иностранной яхты);

7) таможенные декларации членов экипажа - граждан Украины;

8) таможенные декларации пассажиров;

9) морская медико-санитарная декларация (в случае прибытия яхты);

10) свидетельства об осуществлении профилактических прививок членам экипажа и пассажирам (в случае прибытия из государств / убытия в государства), для которых обязательны профилактические прививки, - согласно

утвержденного МОЗ перечня;

11) свидетельство о праве плавания под флагом государства;

(Пункт 6 дополнен подпунктом 11 в соответствии с Постановлением КМ N 750 (750-2006-п) от 25.05.2006)

12) документ, подтверждающий право собственности на судно.

(Пункт 6 дополнен подпунктом 12 в соответствии с Постановлением КМ N 750 (750-2006-п) от 25.05.2006)

Документы обязательно заверяются подписью капитана яхты (за исключением документов, указанных в подпунктах 2, 7, 8 и 10 этого пункта).

7. Сведения обо всех изменениях состава экипажа или пассажиров вносятся

в судовую роль или список пассажиров и заверяются подписью капитана яхты.

До начала осуществления контроля посторонние лица обязаны оставить яхту, что выбывает из Украины, а члены экипажа и пассажиры должны находиться на борту яхты.

В случае пребывания на борту яхты лиц, которые не занесены в судовую роль или список пассажиров, капитан яхты зарубежного плавания обязан уведомить подразделение органа пограничного контроля о таких лицах.

8. Капитан яхты заграничного плавания перед прибытием в первый порт Украины обязан предоставить администрации порта сведения о ее санитарно-эпидемиологическом положении.

9. Иностранцу или лицу без гражданства, которым отказано во въезде в Украину, запрещается схода на берег. Капитан яхты в этом случае несет ответственность за возвращение таких лиц из Украины (с возмещением затрат) в соответствии с законодательством.

10. После осуществления контроля и пропуска в Украину яхт разрешается их беспрепятственное плавание в территориальном море и внутренних водах Украины, а также пребывание и содержание на пристанях, причалах и в пунктах базирования (за исключением районов, закрытых для плавания и пребывания) в порядке, определенном законодательством Украины.

11. Иностранная яхта, доставленная на побережье моря с использованием другого транспортного средства, берется на временный учет и осуществляет плавание с соблюдением требований, определенных пунктом 10 настоящего Порядка. В случае выбытия из Украины морским путем яхта, члены ее экипажа и пассажиры проходят контроль в пункте пропуска через государственную границу с соблюдением требований, определенных пунктами 4-7 настоящего Порядка.

12. Яхта, принадлежащая физическому лицу - резиденту Украины и временно выходящая из Украины, во время пропуска через государственную границу декларируется под обязательство относительно ее возвращения в Украину.

Иностранная яхта, принадлежащая физическому лицу - нерезиденту и прибывающая в Украину с целью временного пребывания, при пропуске через государственную границу декларируется под обязательство об ее выбытии из Украины.

13. В случаях, предусмотренных законодательством Украины, подразделение органа пограничного контроля может запретить выход яхты заграничного плавания в море.

Типы кают на круизных лайнерах.

Суда компании Costa Cruises предлагают для проживания во время круиза, комфортабельные каюты, следующих типов:

Внутренняя каюта (Inside) - каюта без окна, расположенная не по борту, а внутри той или иной палубы. Площадь кают от 14 до 18 метров кв. в зависимости от судна. На большинстве судов Costa Cruises именно внутренние каюты предлагаются для размещения семей. Варианты дополнительных спальных мест могут быть различными, это и кресло кровать и диван, трансформирующийся в кровать, но чаще всего, это откидные полки. Каюта оборудована - кроватью, прикроватными тумбочками, трюмо и пристроенный к нему столик с множеством ящичков, телевизором. На некоторых типах кораблей такие каюты имеют уголок для отдыха, с двумя креслами и журнальным столиком. В коридоре, встроенный шкаф для одежды и чемодана. В шкафу, расположен мини сейф. Душевая комната, оборудована туалетом, душем, умывальником, с горячей и холодной водой. Стена за умывальником зеркальная и имеет несколько отделений, для хранения косметики. Внешняя каюта с окном (Outside) - расположена по внешнему борту, той или иной палубы. Площадь кают от 15 до 22 м. кв. Оборудование каюты, такое же, как и у внутренних кают, но обязательно наличие уголка для отдыха.

Внешняя каюта с окном Супериор (Outside Superior) - Такая же каюта, как и предыдущая, но окно большое и прямоугольное. Уголок отдыха, в большинстве случаев, оснащён не креслами, а диваном и креслом. Такой тип кают, как правило, расположен на верхних палубах. Возможно размещение семей.

Внешняя каюта с балконом (Outside with balcony) - Такая же каюта, как и с окном (супериор), на балконе есть столик и шезлонги. Есть специальные семейные каюты оборудованные 4 спальными местами.

Мини сьют (Suit) - Площадь каюты от 30 до 40 м. кв. Ванная комнат, помимо умывальника, оснащена ванной и джакузи. Для хранения вещей и багажа, есть специальная гардеробная комната. Большой балкон с мебелью. Данный вид сьюта может вмещать семью из 4х человек (софа и кресло кровать или откидная полка). Разделяющих спальни стен - нет.

Панорамик сьют (Panoramic Suit) - По площади может достигать 50 м. кв. Обладает большой стеклянной стеной, вдоль которой идёт большой балкон. В остальном такой же как и мини сьют. Также может использоваться для проживания семьи из 4х человек. Телевизор, дополнен видеоманитофоном.

Гранд Сьют (Grand Suit) - Площадь каюты от 58 м. кв. Каюта рассчитана на проживание двух человек, но в некоторых случаях возможно размещение трёх членов семьи. Оборудование каюты такое же, как и в предыдущем случае, добавляется современная ауди- и видео аппаратура высшего класса.

Приложение 14
Таблица П.14.1

Ведущие круизные операторы, работающие на Черном море и Восточном побережье Средиземного моря (по данным 2010г.)

Оператор	Черное море (число пассажиров)	Восточное Средиземноморье (число пассажиров)
MSC	11652	122934
Costa Cruises	4228	246616
Crystal Cruises	3240	6360
HAL	2710	21682
Azamara Club Cruises	2082	9716
Cunard	2014	6042
Phoenix Reisen	1768	1054
Regent Seven Seas	1716	6336
Voyages of Discovery	1396	2094
Silversea	1376	4040

Таблица П.14.2.
Рейтинг крупнейших агентских компаний северного Причерноморья по итогам работы в 2010 году

Место	Компания	Количество обслуженных судов
1	ООО «Скиф-Шиппинг»	838
2	ЧГМА «Инфлот»	620
3	ООО «Пасифик Меритайм»	482
4	«СМТ Южный Лтд»	454
5	ООО «Интерброкер»	426
6	ООО «Новикъ»	404
7	ООО «Одемара»	388
8	ООО «Рэм Шиллинг»	375
9	ООО «Европейская транспортная компания»	275
10	ООО «Атис»	251
11	ООО «Палмали»	186
12	ЧП «Азов Балкер Шиллинг Эйдженси»	168
13	ООО «Поларис»	167
14	ООО «Посейдон»	149
15	ООО «Украинское морское агентство»	128

Таблица П.14.3

Рейтинг иностранных круизных судов, заходивших в Черноморские порты в 2010г. (по длине)

Место в рейтинге	Наименование судна	Флаг судна	Круизная линия	Длина судна,м
1	Queen Victoria	Великобритания	Cunard Lines	294
2	Costa Mediterranea	Италия	Costa Cruises	292,5
3	Oriana	Великобритания	P&O Cruises	260,97
4	Crystal Serenity	Багамы	Crystal Cruises	258
5	MSC Opera	Панама	MSC Cruises	251,25
6	Seven Seas Mariner	Багамы	Regent Seven Seas Cruises	216
7	Black Watch	Багамы	Fred. Olsen Cruise Lines	205,47
8	Albatros	Багамы	Phoenix Reisen GmbH	205,45
9	MSC Melody	Панама	MSC Cruises	204,7
10	Europa	Багамы	Hapag-Lloyd Cruises	198,52
11	Seabourn Odyssey	Багамы	Seabourn Cruise Line	198,15
12	Silver Spirit	Багамы	SilverSea Cruises	195,8
13	Saga Ruby	Багамы	Saga Holidays	191,08
14	Costa Allegra	Италия	Costa Cruises	187,25
15	Nautica	Маршалловы о-ва	Oceania Cruises	181
16	Azamara Quest	Багамы	Azamara Cruises	180,45
17	Pacific Princess	Багамы	Princess Cruises	180,45
18	Astor	Багамы	Transocean Tours	176,5
19	Deutschland	Германия	Peter Deilmann Cruises	175
20	Costa Marina -	Италия	Costa Cruises	174,2
21	Discovery	Багамы	Voyages of Discovery	168,73
22	Princess Danae	Португалия	Classic International Cruises	165,5
23	Princess Daphne	Португалия	Classic International Cruises	162,37
24	Athena	Португалия	Classic International Cruises	160,07
25	Silver Wind	Багамы	SilverSea Cruises	155,8
26	Columbus	Багамы	Hapag-Lloyd Cruises	144,13
27	Le Boreal	Франция	Compagnie Des lies	142,1
28	Spirit of Adventure	Багамы	Spirit of Adventure	139,3

29	Kristina Katarina	Багамы	Kristina Cruises	137,6
30	Minerva	Багамы	Swan Hellenic	133,85
31	Vistamar	Сент Винсент	Plantours	120,8
32	Sea Cloud	Мальта	Sea Cloud Cruises	109,5
33	Adriana III	Багамы	V.Ships	104
34	Le Levant	Франция	Compagnie Des lies	100,26
35	Kristina Regina	Финляндия	Kristina Cruises	99,83

Таблица П.14.4

Рейтинг иностранных круизных линий по числу пассажиров, перевезенных через морские порты северного Причерноморья в 2010г.

Место в рейтинге	Круизная линия	Количество пассажиров
1	MSC Cruises	28968
2	Costa Cruises	13682
3	Crystal Cruises	6519
4	Siiver Sea Cruises	4620
5	Classic International	4086
6	Oceania Cruises	4023
7	Regent Seven Seas	3929
8	Voyages of Discovery	3877
9	Azamara Cruises	3782
10	Cunard Line	3865
11	P&O Cruises	3450
12	Phoenix Reisen	3037
13	Holland America Line	2801
14	Princess Cruises	2701
15	Compagnie Des lies	2383
16	Fred. Olsen Cruise	2316
17	Swan Hellenic	1981
18	V.Ships	1608
19	Spirit of Adventure	1624
20	Kristina Cruises	1569
21	Seabourn Cruise Line	1568
22	Saga Holidays	1557
23	Plantours	1529
24	Hapag-Lloyd Cruises	1461
25	Transocean Tours	1030
26	Peter Deilmann	972
27	Travel Dynamics Int	623
28	Noble Caledonia	318

29	Sea Cloud Cruises	307
30	частная яхта	4
ВСЕГО		110190

Таблица П.14..5

Рейтинг иностранных круизных линий, по количеству судозаходов в морские порты северного Причерноморья в 2010г.

Место в рейтинге	Круизная линия	К-во заходов
1	Compagnie Des lies	21
2	MSC Cruises	20
3	SilverSea Cruises	13
4	Costa Cruises	10
5	Travel Dynamics Int	10
6	Azamara Cruises	9
7	Crystal Cruises	8
8	Kristina Cruises	7
9	Classic International	7
10	Plantours	6
11	V.Ships	6
12	Voyages of Discovery	6
13	Regent Seven Seas	6
14	Oceania Cruises, USA	6
15	Swan Hellenic	6
16	Spirit of Adventure	6
17	Sea Cloud Cruises	5
18	Princess Cruises	4
19	Hapag-Lloyd Cruises	4
20	Phoenix Reisen	4
21	Seabourn Cruise Line	4
22	Saga Holidays	3
23	Noble Caledonia	3
24	P&O Cruises	2
25	Cunard Line	2
26	Fred. Olsen Cruise	2
27	Transocean Tours	2
28	Peter Deilmann	2
29	Holland America Line	2
ВСЕГО		188

Характеристика кают

Категори я	Название каюты	Площадь , м ²	Тарифная ставка, долл.	Кол- во кают без ванн ой	Кол- во кают с ванно й	Отсутствующи й элемент комфорта	Коэффициент. Весомости отсутствующего элемента комфорта
1	2	3	4	5	6	7	8
Двухместные каюты							
К	Interior double	15	1399	3	–	Расположение каюты по высоте и длине	0,070
L	Interior double	15	1399	1	–	Расположение каюты по высоте и длине	0,070
I	Interior double	15	1399	10	–	–	–
J	Interior double	15	1399	2	–	–	–
II	Interior double	15	1399	10	–	–	–
G	Oceanview Obstructe	14	1499	10	-	Естественное освещение	0,084;0,070
F	Oceanview Double	14	1549	15	–	Расположение каюты по высоте и длине	0,070
E	Oceanview Double	14	1549	16	–	Расположение каюты по высоте и	0,070
C	Oceanview Double	19	1549	2	–	Расположение каюты по высоте и длине	0,070
CC	Oceanview Double	19	1549	2	–	–	–
BA	Oceanview Double With Balcony	20	2099	12	–	Расположение каюты по высоте и длине(4 шт)	0,070
BD	Oceanview Double With Balcony	20	2099	56	–	Расположение каюты по высоте и длине	0,070
BE	Oceanview Double With Balcony	20	2099	4	–	Расположение каюты по высоте и длине	0,070
BB	Oceanview Double With Balcony	20	2099	50	–	–	–
BC	Oceanview Double With Balcony	20	2099	44	–	–	–

BF	-«-	20	2099	4	-	Естественное освещение	0,084; 0,070
-----------	-----	----	------	---	---	---------------------------	-----------------

OS	Suite With Balcony	90	3999	-	6	Расположение каюты по высоте и длине(2 шт)	0,070
PH	Suite With Balcony	73	3999	-	4	Расположение каюты по высоте и длине(2 шт)	0,070
Всего		542	-	276	-	-	-

Приложение 17

Каютные тарифные категории

Каюты	Описание кают	Количество кают, N _i	Количество мест, P _i	Тарифная ставка, f _i	f _i * P _i
1	2	3	4	5	6
К	Спальня с двумя большими кроватями (трансформируются в одну двуспальную), гостиная с диваном, журнальный столик, трюмо, телевизор, холодильник, ванная комната с душем и туалетом. Около 15 квадратных метров.	3	6	1399	8394
L		1	2	1399	2798
I		10	30	1399	41970
J		2	4	1399	5596
G	Спальня с панорамным окном (просмотры препятствия) с двумя большими кроватями гостиная с диваном, журнальный столик, трюмо, телевизор, холодильник, ванная комната с душем и туалетом. Около 14 квадратных метров.	10	20	1499	29980
F	Спальня с иллюминатором с двумя большими кроватями (трансформируются в одну двуспальную), гостиная с диваном, журнальный столик, трюмо, телевизор, холодильник, ванная комната с душем и туалетом. Около 14 квадратных метров.	15	30	1549	46470
D		35	70	1549	108430
E		16	32	1549	49568
C		2	4	1549	6196
CC	Спальня с двумя большими кроватями (трансформируются в одну двуспальную), гостиная с диваном, журнальный столик, трюмо, телевизор, холодильник, ванная комната с душем и туалетом. Около 14 квадратных метров.	2	4	1549	6196
BA	Спальня с двумя большими кроватями (трансформируются в одну двуспальную), гостиная с диваном, журнальный столик, трюмо, телевизор, холодильник, ванная комната с душем и туалетом, балкон. Около 20 квадратных метров.	12	24	2099	50376
BD		56	126	2099	264474
BE		4	8	2099	16792
BB		50	126	2099	264474
BC	Спальня с двумя большими кроватями (трансформируются в одну двуспальную), гостиная с диваном, журнальный столик, трюмо, телевизор, холодильник, ванная комната с душем и туалетом, балкон. Около 20 квадратных метров.	44	88	2099	184712
BF	Спальня с двумя большими кроватями (трансформируются в одну двуспальную), гостиная с	4	8	2099	16792

	диваном, журнальный столик, трюмо, телевизор, холодильник, ванная комната с душем и туалетом, балкон(частично загорожен вид). Около 20 квадратных метров.				
АА	Спальня с двумя большими кроватями	32	104	2799	291096
АВ		16	32	2799	89568
АС	(трансформируются в одну двуспальную), гостиная с диваном, журнальный столик с двумя креслами, трюмо, телевизор, холодильник, ванная, отдельный туалет, балкон. Около 30 квадратных метров.	4	8	2799	22392
ОS	Отдельная спальня с большой двуспальной кроватью, отдельная гостиная с диваном, журнальный столик с двумя креслами, столовая зона с обеденным столом, трюмо, 2 телевизора, холодильник, большая ванная комната с ванной-джакузи, отдельный туалет, большой балкон. Около 90 квадратных метров.	6	16	3999	63984
РН	Отдельная спальня с большой двуспальной кроватью, отдельная гостиная с диваном, журнальный столик с двумя креслами, столовая зона с обеденным столом, трюмо, 2 телевизора, холодильник, большая ванная комната с ванной-джакузи, отдельный туалет, большой балкон. Около 73 квадратных метров.	4	16	3999	63984
Сумма		338	788		1676212

Для заметок

В.В. Селиванов

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОРСКОЙ ТУРИЗМ:
ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДОЛОГИЯ**

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 17,2. Тираж 300 экз. Зак. №

ИЗДАТЕЛЬСТВО ТИПОГРАФИЯ «АРИАЛ».

95034, Республика Крым, г. Симферополь, ул. Декабристов, 21, оф. 216,
Свидетельство субъекта издательского дела ДК № 3562 от 28.08.2009 г.

E-mail: it.arial@yandex.ru

Отпечатано с оригинал-макета в ООО "Издательство "Научный Мир"
295034, Республика Крым, г. Симферополь, ул. Декабристов, 21, офис 103.
тел. (0652) 70-63-31, +7 978 71 72 901.

E-mail: nauchniy-mir@yandex.ru