Российская Международная Академия Туризма.

Тульский филиал.

Контрольная работа по предмету:

Менеджмент транспортных путешествий

на тему:

"Чартерные перевозки"

Выполнила студентка 4 курса заочного

отделения: Федосеева Е.С.

Проверила: Рогова В.В.

Тула 2009

**Содержание**

1. Чартерный рейс - это рейс по заказу.

2. Российская бизнес-авиация: «набор высоты»

**1.Чартерный рейс - это рейс по заказу**

Сам термин пришел в авиацию из области морских перевозок. Первые заказные рейсы появились у нас в 1992 году, во времена "золотой лихорадки", когда шоп-туристы рвались за кордон огромными толпами. Фирмы наскоро сколачивали путевки для "шопщиков", а предприимчивые личности от авиации активно заключали контракты с авиакомпаниями. Именно шоп-туристов перевозили в Стамбул, Дубай и Каир первые "чартеры", а такое понятие, как качество, не интересовало тогда никого.

Сегодня же качество обслуживания на чартерных рейсах ведущих авиакомпаний (AJT, "Континентальные авиалинии", "Авиаэнерго", "Трансъевропейские авиалинии", "Атлант-Союз", East Line и "Внуковские авиалинии", а также чартеры "Аэрофлота") зачастую не хуже, чем на иных регулярных рейсах, причем наиболее четкую работу специалисты отмечают в авиакомпании AJT, "Континентальных авиалиниях", "Авиаэнерго". Общее число зарегистрированных на авиационном рынке авиакомпаний, по некоторым оценкам, достигает двух сотен (правда, летают из них далеко не все), и более 30 процентов российских пассажирских перевозок приходится на чартерные рейсы.

Чартеры формируются в основном в период курортного сезона на массовые направления. Кроме того, по всему миру существует много привлекательных для туристов мест, куда нет регулярных рейсов и добраться без пересадок можно только чартером. Например, в турецкие города Анталью, Бодрум, Даламан или же на египетские курорты Хургада и Шарм-эш-Шейх, греческие острова Корфу, Крит, Родос, Пафос летают только чартерные рейсы.

Несколько слов о ценах, рисках и надежности. Стоимость перелета чартером значительно дешевле, чем регулярным рейсом. В цену билета на регулярном рейсе заложены все риски, самолет полетит в любом случае, независимо от количества проданных билетов. Кроме того, полет чартерным рейсом по определению будет менее комфортным: здесь не только исключено само понятие первого и бизнес класса, но и предусмотрено большее число кресел за счет уменьшения расстояния между ними. Основное же снижение стоимости перелета происходит из-за того, что фирма-консолидатор (ею может быть туроператор, турагент или любая другая фирма) идет на риск, заранее заказывая у авиакомпании все места. Затем места распродаются турфирмам или же другим партнерам.

Если же консолидатор не распродает все места в течение определенного времени (как правило, это летний или зимний туристический сезон), он несет убытки. Это, конечно, огорчительно, но хуже другое: может так случиться, что он вообще не в состоянии расплатиться с авиаперевозчиком, и тогда самолет не вылетит. Вся же ответственность за невылет ложится на консолидатора.

Сейчас, правда, чаще стала применяться менее рискованная схема: консолидатором является сама авиакомпания, которая работает с турфирмами. В случае невылета ответственность ложится на авиакомпанию. Располагая парком машин, авиакомпания за свой счет поднимает самолет в воздух. Чтобы гарантировать вылет в любом случае, фирма платит авиаперевозчику депозит за последний вылет, дальше за каждый рейс должна вноситься предоплата за 7-10 дней.

Отрадны для пассажиров и некоторые другие новшества. Так, с этого года ужесточились правила для чартерных авиакомпаний. Например, получить свидетельство эксплуатанта авиакомпания может, только располагая не менее чем тремя самолетами: два летают, а один, резервный, на случай непредвиденных обстоятельств. Если же резервного самолета нет, то авиакомпания обязана зарезервировать самолет у партнера. Повысились требования и к персоналу авиакомпаний.

Однако, несмотря на принятые меры, вообще исключить риск задержки или невылета чартера все равно не удастся: даже если все в порядке с оплатой, в случае каких-либо неувязок в аэропорту первоочередное право на вылет имеют самолеты регулярных рейсов.

Тем не менее чартерные перевозки существуют во всем мире, по крайней мере большинство крупных мировых авиаперевозчиков обзавелись чартерными "дочками", так что опасаться следует не чартера как такового, а недобросовестных компаний.

Самый надежный совет: не покупаться на рекламную дешевизну и приобретать путевки в наиболее известных и хорошо зарекомендовавших себя фирмах, которые работают с не запятнавшей себя скандалами крупной авиакомпанией. Солидные авиакомпании, как правило, дорожат своим именем, стараются контролировать оплату и не идут на сомнительные сделки. Никому же не известная авиакомпания может оказаться однодневкой, которая, отыскав самолеты где-нибудь по регионам, решила использовать их для быстрого заработка. Опасность заключается еще и в том, что найденные по случаю самолеты могут не отвечать необходимому техническому состоянию, а это уже посерьезнее, чем задержка рейса.

**2. Российская бизнес-авиация: «набор высоты»**

В России бизнес-авиация появилась в начале 1990-х, с формированием в нашей стране собственно крупного бизнеса. Существовавшую в советские времена ведомственную и специальную авиацию, обслуживавшую первых лиц государства и высших чиновников, к деловой авиации отнести можно разве что с большой натяжкой.

Наследие прошлого отразилось, безусловно, на некоторой специфике российской бизнес-авиации. Например, на излете советской эпохи для высших чиновников и номенклатуры во многих аэропортах страны были созданы специальные залы официальных лиц и делегаций, позволявшие привилегированным персонам сократить время, затрачиваемое на формальности, при более высоком уровне сервиса. Именно они впоследствии стали основой для формирования инфраструктуры VIP-сервиса для пассажиров рейсов бизнес-авиации в аэропортах России и СНГ.

В начале 1990-х годов у крупнейших компаний новой России начинает появляться интерес к деловым и корпоративным перевозкам. Первопроходцами стали крупнейшие корпорации-монополии, такие как Газпром, «ЕЭС», Лукойл и другие, имевшие широкую филиальную сеть и интересы за рубежом. Гиганты пошли по пути создания дочерних авиакомпаний, флот которых состоял из отечественных самолетов. А поскольку специализированных бизнес-самолетов в России не производилось, пришлось задействовать имеющиеся модели, салоны которых были переоборудованы в «люксовый» вариант, лидерами в этом смысле стали средние региональные самолеты Як-40, Ту-134. В России с деловыми визитами стали бывать и представители крупнейших мировых корпораций, так местный бизнес познакомился с иностранными бизнес-джетами, специально проектировавшимися и создававшимися для нерегулярных деловых перевозок. Безусловно, они имели ряд преимуществ: экономичность двигателей, скорость, надежность, возможность полета на эшелонах, которые не используются регулярными лайнерами и т.д. К тому же, у российских самолетов возникли проблемы с полетами за границу – они не вписывались в ограничения по шумам и выбросу вредных веществ, действующие в странах Евросоюза. Соответственно, у российской бизнес-элиты появился интерес к «иномаркам», однако и тут было не все гладко.

Дело в том, что по действующему законодательству таможенное оформление купленной за границей авиатехники обходится почти в 41% от заводской стоимости, а это весьма существенное удорожание. Вот и стали российские бизнесмены регистрировать приобретенные бизнес-джеты в оффшорах или в Европейских странах, а к их управлению привлекать западные авиакомпании. Лишь немногие крупнейшие корпорации, такие как Газпром и Сургутнефтегаз, смогли позволить себе роскошь приобрести иностранные самолеты с полным соблюдением всех формальностей и регистрацией в России.

Однако регистрация за границей содержит и дополнительные сложности – формально, такие борта не могут выполнять перевозки по территории России. Обход этих правил несет в себе определенный риск и отсутствие стопроцентных гарантий.

Тем не менее, преимущества иностранных бизнес-джетов сделали их весьма популярными у наших соотечественников – те, для кого покупка собственного самолета остается нерентабельной, часто заказывают бизнес-чартеры у иностранных компаний. Такая практика особенно характерна для 90-х, когда в России только «нащупывали» пути и отрабатывали схемы работы бизнес-авиации, а в парке местных авиакомпаний были считанные единицы зарубежных деловых самолетов.

Назвать конкретные цифры затруднительно – информация, в силу ряда причин, попросту закрыта. Ни владение самолетом, ни использование бизнес-чартера не афишируется, также как и более или менее точное количество бизнес-рейсов в российских аэропортах. Темпы роста бизнес-авиации в России, особенно в те годы, можно свести не столько к объему продаж бизнес-самолетов (здесь цифры могут быть только очень и очень приблизительными), а к возрастанию числа деловых рейсов. Здесь статистика тоже весьма условна, и все же она дает возможность вести речь о ежегодном приросте объема деловых перевозок в 10% и более на протяжении 90-х годов. Кризисный 1998-й год стал неблагоприятным рубежом для деловой авиации в России, правда, никак не сказавшись на общемировых тенденциях. Однако и здесь следует, скорее, говорить о резком снижении темпов роста российской бизнес-авиации, чем об откате назад. Еще одна характерная особенность – постепенно в России происходит расширение понятия «бизнес-авиация», в него включается не только деловая авиация в строгом смысле этого слова, но и любые частные полеты – на отдых, лечение и т.д.

Ситуация меняется в начале нового тысячелетия, противоречивая эпоха 90-х уходит в прошлое. Благоприятная конъюнктура мировых цен на энергоносители позволила избежать спадов в экономике в начале 21-го века. Это, безусловно, положительно сказалось на развитии бизнес-авиации в России.

В 2001-м году в России эксплуатировались не более полутора десятков бизнес-джетов иностранного производства, большую часть которых составляли модификации Hawker 700, 750 и 800 семидесятых—восьмидесятых годов выпуска, и один—два самолета классом повыше – Challenger 601, также с вторичного рынка. Исключение составляли разве что новые самолеты Falcon 900, приобретенные для нужд Газпрома еще в 90-е. В 2002-м российский флот пополняют модели уже верхнего сегмента, такие как Gulfstream IV, а вот на рубеже 2002—2003-го годов на отечественном рынке появляется первая «серьезная» машина – новый Challenger 604, далее, на протяжении года вводятся в эксплуатацию Gulfstream V и еще несколько бизнес-джетов того же уровня. К концу 2003-го года количество бизнес-самолетов, базирующихся в России, составило уже около 30-40 единиц.

Далее процесс пополнения российского парка бизнес-джетов пошел по-нарастающей, пришло время поставок машин, заказанных еще в 2002—2004 годах, в 2005-м российским владельцам было поставлено до 60-ти самолетов, а в 2006-м – уже около 80-ти! Темпы, безусловно, впечатляют – за пятилетний период российский флот самолетов бизнес-класса вырос почти в двадцать раз (!) и составил к началу 2007-го года около двухсот единиц. Это неофициальные данные, ведь большинство самолетов, принадлежащих российским владельцам, имеют иностранную регистрацию. Во всяком случае, таких темпов роста в других странах не наблюдалось за всю историю бизнес-авиации – это дает основания считать, что со временем российский деловой флот станет, по крайней мере, крупнейшим в Европе.

Рост количества самолетов сопровождался и ростом числа бизнес-рейсов в российских, главным образом, московских, аэропортах. Если в 2001-м году из каждого из специализированных терминалов в аэропортах Шереметьево и Внуково выполнялось в среднем около 10-ти рейсов в день, то на начало 2007-го в одном только Внуково-3 обслуживается до 80—100 рейсов в день. Московский аэроузел, включающий все аэропорты города, занимает лидирующие позиции в Европе по количеству бизнес-рейсов, оставляя позади ряд крупнейших авиационных центров.

Стоит отметить и еще одну черту российского рынка – рост «сверху вниз». Изначально наибольшим спросом пользовался самый престижный класс бизнес-джетов – большие и средние самолеты, этот класс пользуется огромной популярностью и сейчас, поставки таких самолетов в Россию будут неизменно расти в ближайшем будущем. В последние годы отмечается увеличивающийся интерес и к другим сегментам рынка – легких реактивных, турбовинтовых самолетов бизнес-класса и вертолетов. Российская бизнес-авиация показывает просто фантастические темпы роста – в среднем, 30—35% ежегодно за последние несколько лет. Наш прогноз на 2007 год – поставка российским владельцам не менее 100 самолетов бизнес-класса, а в последующие годы легко могут быть побиты и эти рекорды.

На столь перспективный рынок все большее внимание обращают производители бизнес-джетов, которые наперебой объявляют о планах создания сервисных центров для своих самолетов на территории России. В общем, с таким началом и с тем огромным потенциалом, который имеет отечественный рынок деловой авиации, открываются поистине захватывающие дух перспективы. Несмотря на ряд препятствий для исследования и составления долгосрочных прогнозов, следует еще раз подчеркнуть не имеющую аналогов динамику его развития. Стремительный рост в последние годы и общая экономическая ситуация в стране не оставляют сомнений в его продолжении. Российские темпы роста деловой авиации сегодня в разы опережают общемировые. Некоторое «встречное движение» со стороны государства позволяет надеяться и на качественные изменения, совершенствование законодательной базы и создание более благоприятных условий для дальнейшего успешного развития бизнес-авиации.

**Список литературы.**

1. Ильина.Е.Н. Менеджмент транспортных услуг.
2. Кусков А.С. Менеджмент транспортных услуг.