

- 6596%2f2061%2f1%2f012045&part-nerID=40&md5=837d8da183c03e6a4d99b4941c52196f
5. Makashina I., Popov A., Kondratiev, A. E-Navigation as a concept of international cooperation in the field of marine technology. Conference proceedings: 3^d ICMPT. Shanghai Maritime University, Southampton University Solent. China, 2018, pp. 130-139.
 6. Popov A., Makashina I., Kondratiev, A. Intelligent support of the user of the e-navigation marine ergatic system Proceedings of the IAMU. 21th AGA. Conference book. Arab Academy for science, Technology and maritime transport. 2021, P. 312.
 7. Astrein, V.V., Kondratyev, S.I., Boran-Keshishyan, A.L. Selection of optimal forecasting models in the navigation safety decision support system (2021) Journal of Physics: Conference Series, 2061 (1), article № 012104,
<https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85119512800&doi=10.1088%2f1742-6596%2f2061%2f1%2f012104&part-nerID=40&md5=31d49eac1be729a0b4c5460436f060d>
 8. Olerskij V.A. Rossiya i Evropa: Integraciya vnutrennego vodnogo transporta [Russia and Europe: Integration of inland waterway transport]. Transport Rossijskoj Federacii, 7, 2006, S. 6-8.
 9. Holder, E., Pecota, S.R. Maritime Head-Up Display: A Preliminary, 2019, pp. 130-133.
 10. Hololens [El. Res.]. Режим доступа: <https://www.microsoft.com/en-us/hololens> (application 15.03.2020).
 11. Tel'tevskaya V.A., Makolkina M.A. Metod ocenki kachestva vospriyatiya v sistemah dopolnennoj real'nosti [A method for assessing the quality of perception in augmented reality systems] 2016, S. 419-426.
 12. Gmurman V.E. Teoriya veroyatnostej i matematicheskaya statistika [Probability theory and mathematical statistics]. 9 izd., M., Vysshaya shkola, 2003, 480 s.
 13. Hagen J.E. Implementing e-Navigation, 2017, 203 p.
 14. Patraiko D. Introduction the e-Navigation revolution. Seaways, 2007, pp.5-9.
 15. Popov A.N., Ismagilov, M.I. Interfejs pol'zovatelya e-Navigacii v srede gibridnoj real'nosti [E-Navigation user interface in a hybrid reality environment]. Morskoy vestnik. 2019, № 2 (70). S. 81-82.
 16. Ukaz Prezidenta RF ot 10.10.2019 № 490. O razvitii iskusstvennogo intellekta v Rossijskoj Fede-racii» (vmeste s. Nacional'noj strategiej razvitiya iskusstvennogo intellekta na period do 2030 goda) [Decree of the President of the Russian Federation No. 490 dated 10.10.2019. On the development of artificial intelligence in the Russian Federation (together with the National Strategy for the Development of Artificial Intelligence for the period up to 2030)].
 17. Boran-Keshish'yan A.L., Kondrat'ev S.I., Tomilin A.N., Hekert E.V. Razrabotka banka testovyh zadaniy dlya provedeniya gosudarstvennoj itogovoj attestacii vypusnikov morskikh obrazovatel'nyh organizacij [Conceptual bases of development of bank of test tasks for the state final examination of graduates from maritime educational institutions]. Morskije intelektual'nye sistemy, 2019, 1-2(43), pp. 149-156.
 18. Malinochka E.G. Aktual'nye problemy pedagogici [Actual issues of pedagogics]. Novorossijsk: MGA im.adm. F.F.Ushakova, 2007, 196 s.
 19. Makashina I.I., Malinochka E.G. Situacionno funkcionalnii podhod v podgotovke menedzerov morskogo torgovogo flota [Situational and functional approach to training of marine managers]. Krasnodar. KRO APSN. 2007, 43 s.
 20. Marichev I.V. Sistemnaya organizaciya obrazovatel'nogo prostranstva [Systemic arrangement of the educational space]. Novorossiisk. RIO GMU im. adm. F.F. Ushakova. 2013, 216 s.
 21. Makashina, I.I. Sistema pedagogicheskogo obespecheniya poliprofil'noj podgotovki menedzherov dlya morskogo torgovogo flota [System of pedagogical support of training of managers for merchant shipping]. Novorossiisk. RIO MGA im. adm. F.F. Ushakova. 2011, 228 s.
 22. Viner N. Tvorec i budushchee: per. s angl. M.: OOO Izd. AST, 2003, 732 s.

УДК 656

DOI: 10.34046/aumsuomt104/3

КРИТЕРИИ ОТБОРА МЕНЕДЖМЕНТСКОЙ КОМПАНИИ

*Г.В. Деружинский, доктор экономических наук, профессор
А.Л. Боран-Кешишьян, кандидат технических наук, доцент
А.П. Шрамко, кандидат экономических наук, доцент
А.В. Игнатенко, преподаватель ИПК*

После реализации так называемого «нулевого» этапа, на котором менеджментская компания претворяет в жизнь свою маркетинговую политику путем рекламы и визитов к потенциальным клиентам и изучения их и, как результат, возникновения определенной заинтересованности судовладельцев в ней, начинается процесс принятия решения судовладельцем по отбору менеджеров на основании требований и критериев. Основная цель, которую преследует судовладелец при отборе менеджментской компании состоит в получении невысокого бюджета постоянных расходов при обеспечении качества, привлечения квалифицированных судовых и береговых специалистов.

В работе подробно изложен процесс отбора и назначения судовладельцем менеджментской компании.
Ключевые слова: процесс, отбор, назначение, маркетинговая политика, судовладелец, менеджментская компания

SELECTION CRITERIA FOR MANAGEMENT COMPANY

G.V. Deruzhinsky, A.L. Boran-Keshishyan, A.P. Shramko, A.V. Ignatenko

After the implementation of the so-called "zero" stage, at which the management company implements its marketing policy through advertising and visits to potential customers and studying them and, as a result, the emergence of a certain interest of ship-owners in it, the process of deciding by the ship-owner on the selection of managers based on requirements and criteria begins. The main goal of the ship-owner in the selection of a management company is to obtain a low budget of fixed expenses while ensuring quality, attracting qualified ship and coastal specialists.

The work details the process of selecting and appointing a management company as a ship-owner.

Keywords: process, selection, appointment, marketing policy, ship-owner, management company

Приступая к рассмотрению этапов развития независимого судового менеджмента, следует подчеркнуть отсутствие или недостаток точной и исчерпывающей статистической базы. Какая-либо конкретная, общепринятая периодизация развития судового менеджмента, практически, отсутствует. Одна из попыток сформулировать этапы развития судового менеджмента была сделана в 1992 г. Д. Андервудом из "Денхольма" в виде лекций, представленных в Кэмбриджскую Академию Транспорта, и приведённых в третьем издании книги Дж. Спрюйта "Судовой менеджмент" [12]. Признавая оригинальность подхода Д. Андервуда и соглашаясь с приведенной им периодизацией в целом, В.В. Марков конкретизировал содержание и временные рамки некоторых периодов, дополнив общую периодизацию современными тенденциями [13].

Необходимо отметить, что корни судового менеджмента, как такового, уходят к XVIII веку. Ведь начиная с того времени и вплоть до середины XX века, судовладельческие компании, имеющие в своем составе грузовые суда, были преимущественно трамповыми. За небольшим исключением это были небольшие фирмы, организованные бывшими капитанами или старшими механиками судов. Эти старшие офицеры, обладавшие многолетним опытом работы на трамповых судах и накопившие определенный денежный капитал, объединяли свои сбережения и усилия, создавали компанию и приобретали судно. В то время институт государственных субсидий и правовая база протекционных законодательств ограждающих судовладельцев от жесткой конкуренции, были развиты слабо, и такие компании могли выжить только благодаря профессиональному умелому руководству владельцев, которые были, как правило, и менеджерами. Огромное значение приобретал режим экономии во всех сферах эксплуатации, поскольку судно часто представляло все личное состояние судовладельца. Учитывая все указанные факторы, такие компании, которых было

подавляющее большинство, не могли себе позволить и не стремились прибегать к услугам независимых менеджеров, что не способствовало развитию института независимого судового менеджмента [11].

Появление менеджментских компаний можно отнести к первым послевоенным годам, т.е. к 50-м годам XX века.

Говоря о современном понимании термина "менеджментская компания" независимой компании судового менеджмента, считаем целесообразным принять за основу ранее приведенную уточненную формулировку, данную Дж. Спрюйтом. В данной формулировке делается акцент на то, что менеджерская компания отделена от владения судном [13].

Первый этап охватывает период 1950-1970 гг. Начиная с 50-х и, примерно, до конца 60-х годов прошлого века на мировом судоходном рынке стали появляться судовладельцы, которые, используя определенные инвестиционные, налоговые и правовые льготы отдельных государств, строили там суда и передавали их там же в управление менеджментским компаниям. Однако этот период не отличался высокими темпами и количеством судов, переданных в независимый менеджмент.

Второй этап в развитии менеджментских компаний охватывает 70-е годы XX века.

Этот период характеризуется четырьмя особенностями. Первая состояла в стремлении некоторых крупных промышленных корпораций, идущих по пути диверсификации, извлечь дополнительную выгоду и получить прибыль в области судовой индустрии, используя профессиональные знания и опыт менеджментских компаний.

Вторая особенность заключалась в том, что в эти годы активными игроками на рынке судоходства стали выступать банки, которые выдали кредиты в период благоприятной конъюнктуры начала 70-х годов, а затем столкнулись с тем фак-

том, что их заемщики не могут в течение длительного периода погасить долги в соответствии с графиками. В таком случае банком объявлялся «дефолт», и к нему переходило право собственности на судно.

Не имея ни желания самостоятельно эксплуатировать такое судно, ни знаний и опыта, банки передавали судно в управление менеджментским компаниям.

Третья особенность состояла в появлении менеджментских компаний, таких как Воллем (1971), Юниван (1973), Томе (1976), которые стремились передать свои знания и опыт третьей стороне.

Четвертая особенность выражалась в том, что первые попытки рефлагации, сделанные еще в 20-50-е годы XX века, стали приобретать более устойчивый характер.

Третий этап начался примерно в начале 1980 г. и длился до начала 90-х годов XX века.

Для данного этапа характерны следующие четыре черты. Первая состоит в том, что рефлагация в этот период достигла большого размаха. Объясняется это тем, что циклические колебания фрахтового рынка вынудили многих судовладельцев снижать свои эксплуатационные расходы путем регистрации судов под «удобными» флагами в оффшорных зонах. Это позволило использовать на судах моряков из стран, так называемую, "третьего мира" (Индия, Пакистан, Филиппины), заработная плата которых была значительно меньше европейских моряков [6-9].

Вторая черта заключается в продолжении процессе, начавшегося на предыдущем этапе и состоящего в присутствии на рынке мирового судостроительства банков, в качестве судовладельцев, отдающих свои суда в управление менеджментским компаниям

Третья черта состоит в появлении на рынке компаний, становившихся судовладельческими на незначительное время. Такие компании предпочитали играть на разнице цен на суда, особенно на танкера, и владели судами до тех пор, пока цена на них не начинала подниматься. Для этих компаний отдать суда в управление менеджментским компаниям было выгодней, чем создавать на время собственные управленческие подразделения.

В качестве четвертой отличительной черты третьего этапа можно назвать процесс привлечения судовладельческими компаниями развивающихся стран, в первую очередь арабских, технической экспертизы менеджментских компаний из развитых стран.

Четвертый этап приходится на 90-е годы XX века.

Основной отличительной чертой данного периода явился распад Советского Союза и всего социалистического лагеря. В результате происшедших принципиальных политических и экономических изменений государственные судовладельческие компании столкнулись со следующими серьезными трудностями:

- потеря долгосрочных внешнеторговых контрактов привела к необходимости перевозить грузы иностранных фрахтователей, но уже по более высокому, чем для прежних перевозок, коммерческим ставкам;

- утрата многих зарубежных бункеровочных баз вызвала необходимость принимать топливо по значительно более высокому, мировым ценам;

- прекращение централизованного государственного финансирования сильно сократило возможности государственных предприятий ремонтировать свой уже достаточно старый, на тот момент, флот (средний возраст отечественных судов в середине 90-х годов XX в. приближался к 20-летнему рубежу).

Указанные трудности привели к резкому снижению доходов и одновременному значительному росту расходов, а это, в свою очередь, отрицательно повлияло на «кэш – флоу». В результате этого появились долги, которые стали увеличиваться быстрыми темпами, что привело к массовому аресту судов.

В целях избежание арестов судов государственные предприятия начали уводить их под «удобные» флаги, создавая оффшорные компании. Однако данная операция не могла решить проблему с получением кредитов в западных банках, поскольку «новоиспеченные» оффшорные судовладельческие компании не являлись достаточной гарантией для банков, а государственной гарантии бывшего мощного Советского Союза уже не было

Государственные судовладельческие предприятия были вынуждены передавать суда своих оффшорных компаний в управление иностранным, менеджментским компаниям для получения кредитов в банках. Таким образом, менеджментские компании получили огромный флот в управление и многотысячный контингент высокопрофессиональных, опытных и низкооплачиваемых моряков.

Пятый этап начинался с первых лет нового тысячелетия и продолжается по настоящее время.

Независимый судоходный менеджмент достиг значительного развития, владеет солидной клиентурой, характеризуется высоким качеством,

что ДАЕТ возможность рассматривать его в качестве весомого фактора судовой индустрии.

Свои позиции менеджментские компании значительно укрепили с введением МКУБ, который положил конец сомнениям скептиков, которые предрекали неизбежное падение уровня стандарта управления судами.

Пятый этап характеризуется также разразившимся мировым финансовым кризисом, который оказал серьезное негативное влияние на морское судоходство. Резкий спад экономики, практически, всех стран привел к снижению объемов перевозок грузов, что вызвало значительное уменьшению фрахтовых ставок. Многократное превышение предложения тоннажа, учитывая накопившийся портфель заказов в последние годы бурного роста мирового торгового флота, над спросом на него внесло свою лепту в дальнейшее падение фрахтовых ставок. Падение спроса на тоннаж и уменьшение фрахтовых ставок привело к снижению эффективности эксплуатации флота и к уменьшению получаемой прибыли. Для нивелирования ситуации судовладельцы вынуждены были применить режим строжайшей экономии, который выразился в следующем:

- снижение расхода топлива путем уменьшения скорости хода судов,
- постановка части флота на отстой;
- перенос сроков ремонта и уменьшение затрат на техническое содержание судов;
- сокращение численности экипажей;

Таким образом, анализ содержания этапов развития независимого судового менеджмента позволяет сделать вывод, что клиентами менеджментских компаний являются:

- промышленные корпорации или банки, не имеющие опыта эксплуатации и соответствующих управленческих структур и рассматривающие суда в качестве коммерческого объекта для получения прибыли;
- судовладельческие компании, играющие на колебаниях цен на суда, имеющие некоторый опыт эксплуатации судов, но считающие нецелесообразным создавать собственные управленческие подразделения;
- судовладельческие компании, имеющие опыт эксплуатации судов и соответствующие управленческие структуры, но стремящиеся или вынужденные передавать свои суда менеджментским компаниям в целях снижения налогообложения и расходов на экипажи (путем регистрации компаний в оффшорных зонах и рефлагации судов) и получения кредитов в банках;
- судовладельческие компании, имеющие опыт управления судами определенного типа и

соответствующие структурные подразделения, но не имеющие опыта и знания в управлении новым для себя флотом иной специализации;

- судовладельческие компании развивающихся стран, которым требуется техническая экспертиза менеджментских компаний.

В том случае, если судовладелец принял решение о передаче всех \ или части управленческих услуг менеджментской компании, возникает вопрос по каким критериям производить выбор менеджера и какие требования к нему предъявлять. Отсутствует единый, общепринятый перечень званий, предъявляемых судовладельцами к менеджментским компаниям. Более того, жизнь вносит свои коррективы и то, что вчера представлялось весьма желательным, сегодня является общепринятой нормой. Так, одним из важнейших требований, предъявляемых судовладельцами к менеджерам в 90-х годах прошлого века, являлось наличие документа о сертификации одним из ведущих классификационных обществ, таких как Ллойд, Бюро Веритас и пр. Прохождение менеджментской компанией сертификации придавало ей также дополнительную весомость и играло роль козыря в конкурентной борьбе с другими компаниями. Полное внедрение МКУБ в 2002 г. упразднило данное преимущество, потому что теперь все судовладельческие и менеджментские компании, если хотят работать, должны быть в обязательном порядке сертифицированы. В связи с этим данное требование о сертификации также потеряло актуальность.

Вместе с тем, существует ряд требований, которые с годами не теряют своей значимости и весомости. К ним относятся:

- обеспечение круглосуточного сервиса;
- дифференцированный набор управленческих услуг, предоставляемых менеджером;
- наличие квалифицированного и опытного управленческого штата;
- коммуникабельность и взаимопонимание персонала;
- солидная репутация;
- доступ к опытному и высокопрофессиональному плавсоставу требуемой национальности;
- жесткий контроль за расходной составляющей.

С учетом вышеуказанных требований, предъявляемых судовладельцами к менеджментским компаниям, последние формируют свою маркетинговую политику [11, 2].

Содержание маркетинговой политики менеджментской компании.

Данная политика включает в себя следующие пункты:

- достижение преимуществ перед конкурентами. Чтобы выгодно отличаться в глазах судовладельцев от других менеджментских компаний необходимо иметь возможность предложить судовладельцам круглосуточный сервис в разных географических регионах;
- обладать тесными деловыми контактами с фрахтователями и брокерами;
- располагать возможностью нанять для работы на судах судовладельцев высокопрофессиональные и опытные экипажи той национальности, которая их удовлетворяла бы;
- иметь отличную репутацию в деловых морских кругах и обладать длительным опытом управления флотом. [1, 5].

При этом необходимо отметить, что менеджментские компании могут, быть «узкой» и «широкой» специализации.

Менеджментские компании, относящиеся к компаниям с «узкой» специализацией, занимают определенную «нишу» в сфере предоставления управленческих услуг. Такие компании, как правило, специализируются в управлении судами определенного типа, например, балкерами или танкерами или специализированными судами и пр. Встречаются, хотя и реже, компании, специализирующиеся на управлении судами определенного флага или работающие в каком-то локализованном географическом регионе. Например, управление фидерными контейнеровозами в регионе Юго-Восточной Азии. Несомненным преимуществом менеджментских компаний «узкой» специализации перед другими компаниями является то, что они досконально изучили специфику работы и тонкости управления судами конкретного типа. Серьезным недостатком таких компаний является отсутствие гибкости, в результате чего менеджментская компания оказывается под угрозой закрытия.

К менеджментским компаниям «широкой» специализации относятся, как правило, крупные компании, имеющие филиалы в разных точках земного шара, располагающие многочисленным высокопрофессиональным и опытным персоналом. Преимущество компаний такого типа состоит в возможности предоставлять судовладельцам широкий спектр управленческих услуг в отношении судов разного типа. Недостатком компаний широкой специализации является невозможность обеспечения индивидуального подхода к каждому судовладельцу, что является особенно важным для небольших судовладельческих компаний.

Судовой сервисный центр (ССЦ) ООО «ССЦ» на рынке морской индустрии с 1988 г. Является структурным подразделением ОАО «Новошип» [15].

Основной вид деятельности общества - освидетельствование спасательных, противопожарных, защитных и такелажных средств. Обслуживание проводится в портах Азово-Черноморского бассейна. С 2005 г. Общество сотрудничает с судовладельцами и агентирующими фирмами как российских, так и иностранных компаний. Уверено вышло с объемом востребованных на данном рынке услуг на международный рынок и успешно сотрудничает более чем с 80-ю иностранными компаниями.

Общество имеет признание классификационных обществ и заводов изготовителей, обладает значительной технологической и производственной базой, осуществляет технологический процесс в соответствии с признанной системой качества «Унифицированные требования Совета МАКОZ-17» предоставляемых услуг, тем самым обеспечивает безопасность человеческой жизни на море.

Постоянный поиск новых заказчиков, гибкая система ценовой политики, качество предоставляемых услуг, оперативность выполнения заказов, сотрудничество с судовладельцами, огромный опыт, всё это позволило Обществу организовать производственный процесс и стабильно развиваться.

ССЦ оказывает следующие виды услуг: техническое обслуживание плотов, шлюпок и спасательного оборудования; противопожарные системы и оборудование; дыхательные аппараты и средства защиты, такелаж, снабжение, сертификаты.

Одна из крупнейших, как на российском, так и мировом рынке компания ООО «Электро Радио Навигационная Камера» (ООО «ЭРНК») оказывает услуги и помощь в решении возникших у судовладельца проблем по техническому обслуживанию и ремонту связного и навигационного судового оборудования, снабжения навигационными картами и публикациями ГУНиО МО и Британского Адмиралтейства в период пребывания судна в порту во время рейдовой стоянки или грузовых операций. При необходимости компания может направить специалистов для выполнения работ в Сочи, Туапсе, Геленджик, Анапу, Темрюк. Ейск и другие порты Азово-Черноморского бассейна [14].

Все виды деятельности Компании сертифицированы Российским Морским Регистром судоходства (Свидетельство о признании

№ 06.0018.185), а также международными классификационными обществами - Det Norske Veritas (DNV), American Bureau of Shipping (ABS), Lloyd's Register (LR), Bureau Veritas (BV) International Register of Shipping. Система управления качеством нашей Компании по стандартам ISO-9000 сертифицирована DNV.

Специалисты прошли соответствующее обучение на фирмах-производителях судового связного (ГМССБ) и навигационного радиооборудования Raytheon Anschutz GmbH (Германия), Consilium Navigation AB (Швеция), Furuno Electric Co (Япония), Kelvin Hughes Ltd, McMurdo Ltd (Англия), Sait Marine nv (Бельгия), Seksmar SA (Италия), Sperry, Marine (Англия), Standard Radio (Швеция), Jotron AS (Норвегия), ОАО «Пермская научно-производственная приборостроительная компания», ОАО «Катав-Ивановский приборостроительный завод», ОАО «Горизонт» и др. Кроме того, специалисты компании владеют одним и более иностранными языками.

Высококвалифицированные специалисты с большим опытом судоремонта оперативно и с высоким качеством могут выполнить следующие виды работ: Монтаж, пуско-наладочные работы, комиссионные испытания, техническое обслуживание и ремонт любого судового связного и навигационного радиооборудования, включая Регистраторы Данных о рейсе (РДР - "черные ящики"), УАИС, ССОО, радиолокационные станции, радиолокационные спасательные ответчики, АРБ КОСПАС-САРСАТ, Системы Автоматизированной Радиолокационной Прокладки (САРП);

Поставку, монтаж и сервисное обслуживание приёмоиндикаторов различных радионавигационных систем - как спутниковых (ГЛОНАСС, GPS), так и наземного базирования (LORAN, DECCA), судовой аппаратуры радиосвязи радиовещания и трансляции (спутниковых систем связи, консолей GMDSS, стационарных и переносных УКВ-радиостанций, радиопередатчиков, радиоприемников, факсимильных приемников, приемников навигационных предупреждений, командно-вещательных установок и пр.);

Ремонт и сервисное обслуживание судовых электронавигационных приборов (гирокомпасов, лагов, эхолотов); штурманских приборов (магнитных компасов, биноклей, секстантов, пеленгаторов, морских хронометров, часов, секундометров; барографов и анемометров.

Картография. ООО «ЭРНК» предоставляет услуги по корректуре карт, а также услуги по управлению коллекцией навигационных карт и пособий компаний «Новошип», «Юником»,

«Палмали» и других компания представляем Российскую Гидрографию в Азово-Черноморском бассейне, по реализации Российских навигационных карт, пособий и корректурного материала, а также оказывает необходимые услуги в целях поддержания всех карт и пособий на уровне современных требований.

Услуги. Оказываемые комплексные услуги предназначены для поддержания судовой коллекции карт и пособий на уровне современности, обеспечивая тем самым, безопасность навигации и эффективное управление судном. Они также обеспечивают соответствие требованиям IMO (SOLAS), а также всевозможным национальным правилам.

Предоставляемые услуги включают:

1. Автоматическое снабжение новыми изданиями карт и пособий.
2. Еженедельное снабжение Извещениями Мореплавателям и корректурными кальками.
3. Изготовление сводной корректуры на навигационные пособия
4. Корректурный журнал.
5. Снабжение цифровыми кальками и ИМ ГУНиО МО.
6. Доставка корректурной информации по каналам спутниковой связи по запросу судна.

Снабжение новыми изданиями. Компьютерная система учета новых изданий, создана компанией для обеспечения оперативной доставки всех необходимых новых изданий на судно. Для предоставления данной услуги необходим полный список всех карт и пособий судовой коллекции. Эта информация заносится в компьютер. Кроме того, компании необходимо знать где, когда и как новые издания должны быть доставлены на судно. Снабжение может быть организовано как на регулярной основе, например, каждые четыре недели отправлением в офис судовладельца с последующей отправкой на судно, так и по периодической информации от судовладельца о порте следующего захода судна с сообщением адреса агента, или по прямым сообщениям с судна. Каждая новая карта или карта, или книга нового издания автоматически проверяется на вхождение в судовую коллекцию или на соответствие районам плавания. Если оказывается, что данное издание входит в судовую коллекцию, то оно резервируется для следующей доставки. При формировании отправки, печатается список зарезервированных изданий, издания выбираются со склада и отправляются. Если какие-либо наименования отсутствуют на складе, то они автоматически включаются в следующую доставку

Для поддержания судовой коллекции карт на уровне современности, еженедельно компания предоставляет конверт с корректурной информацией на карты судовой коллекции. Набор корректурной информации включает:

- Выпуск ИМ ГУНиО МО;

- Кальки-трейсинги на судовую коллекцию карт. Еженедельные корректурные кальки – наиболее быстрый и точный инструмент, позволяющий осуществлять корректуру, уменьшая затрачиваемое на корректуру время, что в свою очередь позволяет судоводителю поддерживать всю судовую коллекцию карт на уровне современности;

- Нумерник (Список карт судовой коллекции на которые выпала корректура по выпуску)

Снабжение цифровыми кальками и ИМ ГУНиО МО. В случае, когда доставка бумажной корректуры затруднена судно работает в трудно доступных районах, заранее неизвестен адрес агента) специалистами компании была разработана система снабжения цифровыми кальками-трейсингами. Судно получает еженедельно по электронной почте набор калек-трейсингов в соответствии с судовой коллекцией карт, нумерник, текст выпуска ИМ ГУНиО МО. Кальки распечатываются на борту с использованием поставляемого программного обеспечения на принтере.

Доставка корректурной информации по радио каналам по запросу судна непосредственно на борт. В случае если на судне есть издания, не корректировавшиеся длительное время, компания имеет возможность передать полный перечень корректурной информации по запросу. В своем запросе штурман указывает номера требуемых карт и выпуск, по которому они откорректированы. В ответ он получает тексты всех действующих извещений выпавших на карту с момента последней корректуры по последний выпуск ИМ ГУНиО МО. Данная услуга не предоставляется продавцами карт зарубежного производства.

Поставка оборудования. ООО «ЭРНК» является авторизованным дистрибьютором, либо имеет прямые Договоры с производителями всего спектра связного и навигационного радиооборудования, такими как:

- Kelvin Hughes Limited (Англия) - радиооборудование связи ГМССБ, спутниковые системы связи Inmarsat семейства Fleet (F33, F55, F77), навигационные эхолоты, гидрокомпасы, системы управления судном по траектории (авторулевые), доплеровские лаги, судовые РЛС, ЭКНИС (электронные картографические навигационно-информационные системы), магнитные и спутниковые компасы, приемники GPS

- Raytheon Marine GmbH (Германия) – радиооборудование связи ГМССБ, спутниковые системы связи Inmarsat семейства Fleet (F33, F55, F77), навигационные эхолоты, РЛС, гидрокомпасы, системы управления судном по траектории (авторулевые), доплеровские лаги, ЭКНИС (электронные картографические навигационно-информационные системы), магнитные и спутниковые компасы, приемники GPS

- Northrop Grumman (Sperry Marine USA) – радиооборудование связи ГМССБ, спутниковые системы связи Inmarsat семейства Fleet (F33, F55, F77), навигационные эхолоты, РЛС, гидрокомпасы, системы управления судном по траектории (авторулевые), доплеровские лаги, ЭКНИС (электронные картографические навигационно-информационные системы), магнитные и спутниковые компасы, приемники GPS

- Furuno Electric Co. (Япония) – радиооборудование связи ГМССБ, спутниковые системы связи Inmarsat семейства Fleet (F33, F55, F77), навигационные эхолоты, гидрокомпасы, системы управления судном по траектории (авторулевые), доплеровские лаги, судовые РЛС, ЭКНИС (электронные картографические навигационно-информационные системы), магнитные и спутниковые компасы, приемники GPS, связное и навигационное оборудование для рыбопромыслового флота и яхт (Система NavNet);

- Consilium Navigation AB (Швеция) - навигационные эхолоты, доплеровские лаги, судовые РЛС;

- ООО «Радиокомплекс» (российский представитель фирмы Samsung Eng. Co. (Южная Корея) - радиооборудование связи ГМССБ, навигационные эхолоты, гидрокомпасы, картплоттеры (С-Map) с интегрированным эхолотом и приемником GPS, судовые РЛС, ЭКНИС (электронные картографические навигационно-информационные системы), приемники GPS, судовые системы трансляции (КВУ), приемники ГЛОНАСС/GPS

- ООО «Морсвязьавтоматика» – судовые БП, автоматические зарядные устройства ГМССБ, преобразователи сигналов NMEA, цифровые репитеры, маринизированные компьютеры, дисплеи;

- ОАО «Пермская научно-производственная приборостроительная компания» судовые гидрокомпасы «Гюйс», «Гюйс-М», «Меридиан», «PGM-009», системы трансляции навигационной информации, репитеры;

- Jotron AS (Норвегия) - АРБ-406, РЛО, носимые УКВ радиостанции ГМССБ и для связи с

воздушными судами, комплектующие – батареи, гидростаты;

- ООО «Ларта» – морские источники питания для АРБ, РЛО, комплектующие для принтеров, бумага для барографов и курсографов, РЛО различных производителей;

- ООО «МВС-Глобальные Коммуникации» – Судовые системы охранного оповещения на базе Inmarsat-D+, nmarsat-mmIM;

- ООО «Морская Техника» – радиооборудование связи ГМССБ, спутниковые системы связи Inmarsat семейства Fleet (F33, F55, F77), навигационные эхолоты, РЛС, гирокомпасы, системы управления судном по траектории (авторулевые), доплеровские лаги, ЭКНИС (электронные картографические навигационно-информационные системы), магнитные и спутниковые компасы, приемники GPS различных производителей.

Компания производит техническое обслуживание и ремонт судового радиооборудования связи и навигации на российской территории побережья Черного и Азовского морей. Все специалисты имеют соответствующие визы и возможность выезда за границу РФ для производства ТО ГМССБ и монтажных работ на морских судах по заявкам судовладельца, когда это необходимо. Заключены договоры с БТО ГМССБ на обслуживание более 200 судов таких крупных и известных судовладельцев, как ОАО «Новороссийское морское пароходство», ОАО «Совкомфлот», Novoship (UK), Unicom Shipmanagement (Cyprus), ОАО «Туапсинский Морской торговый порт», ОАО «Флот Новороссийского морского торгового порта», ФГУП «Росморпорт» и более двух десятков менее крупных судовладельческих компаний.

Компания имеет одобрение на производство сервисных, монтажных и ремонтных работ по связному и навигационному радиооборудованию, включая ежегодные проверки АРБ и РЛО, БТО АРБ и РДР (У-РДР) от следующих классификационных обществ: Российский Морской Регистр Судоходства, Российский Речной Регистр, Det Norske Veritas (Норвегия), American Bureau of Shipping (США), Lbyd Register of Shipping (Великобритания), Bureau Veritas (Франция), International Register of Shipping.

Система качества Компании на соответствие стандартам ISO-9001 сертифицирована Det Norske Veritas (Норвегия).

ООО «ЭРНК» имеет прямые договоры и входит в сервисную сеть таких всемирно известных сервисных компаний, как Radio Holland NV (Нидерланды), Telemar (Италия), Furano Electric Co. (Япония), Northrop Grumman (США), Ray-

theon Marine (США), Kelvin Hughes Limited (Великобритания), Jotron AS (Норвегия) которые в свою очередь имеют сервисные центры на всех континентах и всех более или менее крупных морских портах мира [5].

Любая менеджментская компания для того, чтобы закрепиться на рынке сервисных услуг проводит маркетинговые исследования.

Продвижение профайла компании на рынок. Наиболее эффективным и действенным способом реализации данного пункта маркетинговой стратегии менеджментской компании является традиционный подход, состоящий в установлении персональных контактов с потенциальными клиентами во время регулярных визитов. Второстепенное, хотя и важное, значение играет проведение рекламной кампании: объявления в специальных изданиях, пресс-релизы, брошюры, лифлеты и пр.

Информация о «продукте», предлагаемом менеджментской компанией.

Продажа продукта происходит через специальные издания, такие как «Фэйрплэй» («Fairplay»), «Ситрэйд Ревью», («Sed Review»), «Трэйдвиндс», («Tradewinds») и пр. В данной рекламе имеется сжатая информация о компании, а именно: название, год основания, наличие сертификатов или лицензий, а также перечень предлагаемых управленческих услуг и специализация компании.

Номинирование лица либо лиц, ответственных в компании за продажу «продукта». Существует два подхода к этому вопросу. Один состоит в том, что ответственным за продажу продукта должен быть управляющий директор, *Логика* такого подхода заключается в том, что именно управляющий директор, осуществляющий ежедневное управление компанией и *мониторинг* производственного процесса, знает все тонкости, сильные и слабые стороны компании.

Другой подход состоит в том, что данным вопросом должны заниматься профессионально подготовленные сотрудники, разбирающиеся в тонкостях работы с масс-медиа и клиентурой.

Оба подхода имеют, как обычно, преимущества и недостатки. Маркову В.В. «представляется, исходя из личного опыта работы управляющим директором, как отечественных, так и иностранных (английских и австралийских) менеджментских компаний, что продажу "продукта" должны осуществлять специально подготовленные специалисты, но при непосредственном участии и под персональным контролем управляющего директора» [цит. по 11 с. 185].

Определившись с требованиями, предъявляемыми судовладельцами к менеджментским компаниям, и формированием, в связи с этим, маркетинговой стратегии последних, рассмотрим критерии, используемые судовладельцами при отборе менеджеров.

В основе формулирования критериев отбора менеджеров лежат причины, по которым судовладелец решил прибегнуть к помощи менеджментских компаний и наличия у него опыта работы с ними. К числу таких основных причин относятся следующие:

- судовладелец делегирует все или часть управленческих услуг менеджментской компании, потому что сам не имеет возможности (знания и опыта) или желания это делать;

- судовладелец нанимает менеджера для управления новым, специфическим сегментом своего флота, хотя и имеет в своей структуре управленческое подразделение. Например, судовладелец имеет и управляет балкерным флотом, но купил одно или несколько судов-химовозов, отличающихся спецификой в эксплуатации и управлении;

- судовладелец приглашает менеджера для осуществления рефлагации судов и получения, в результате этого преимуществ в вопросах налоговой политики, страхования и пр.;

- судовладелец обращается за услугами к менеджеру в целях привлечения на свои суда высокопрофессионального и опытного плавсостава определенной национальности.

К числу основных критериев отбора менеджера судовладельцем относятся:

Компетенция. Фундаментальным вопросом, на который судовладелец должен получить ответ, приступая к отбору менеджера, устанавливается – располагает ли последний достаточными знаниями, опытом, кадровым и техническими, информационными и коммуникационными возможностями для осуществления управления флотом судовладельца. Данный вопрос можно разделить на следующие составляющие:

- географическое расположение офисов менеджера;

- национальность оперативных и технических менеджеров;

- список клиентуры менеджментской компании;

- размер флота, находящегося в управлении;

- наличие в управлении судами, аналогичных с судами судовладельца типа, размера, грузового вооружения, главного двигателя и пр.;

- опыт управления конкретным типом судов;

- наличие знающего и опытного управленческого персонала;

- возможность набора высокопрофессиональных и опытных экипажей требуемой национальности;

- знание менеджером последних изменений в национальных и международных законодательствах;

- возможность предоставления менеджером услуг по управлению специализированными судами: такими, как танкера, химовозы, газовозы.

Для сравнения приведем квалификационные требования к личности менеджера в Великобритании:

- 1) понимание природы управленческих процессов, знание основных видов организационных структур управления, функциональных обязанностей и стилей работы, владение способами увеличения эффективности управления;

- 2) способность разбираться в современной информационной технологии и средствах коммуникации, необходимых для управленческого персонала;

- 3) ораторские способности и умение выражать мысли;

- 4) владение искусством управления людьми, подбора и подготовки кадров, регулирования отношений среди подчиненных;

- 5) способность налаживать отношения между фирмой и ее клиентами, управлять ресурсами, планировать и прогнозировать их деятельность;

- 6) способность к самооценке собственной деятельности, умение делать правильные выводы и повышать квалификацию;

- 7) умение оценивать не только знания, но и проявлять навыки на практике.

Среди государственных служащих США все менеджеры категоризируются по восемнадцати рангам: с 1-го по 8-й – низший персонал (конторские работники, машинистки); с 9-го по 12-й – руководящий состав низшего звена; с 13-го по 15-й – руководители среднего звена (в госучреждениях их называют уже менеджерами); с 16-го по 18-й – высшее профессиональное руководство (министры и их заместители, начальники управлений).

Исследование, проведенное Институтом Гэлappa, показало, что, несмотря на управленческий ранг, имеется определенное сочетание параметров - требований, гарантирующих успех в работе любого менеджера. В частности, в системе

управления США выделяется пять основных требований:

- 1) здравый «смысл»;
- 2) знание дела;
- 3) уверенность в своих силах;
- 4) высокий общий уровень развития;
- 5) способность доводить начатое дело до конца. [10].

Плавсостав. Важным вопросом для принятия судовладельцем решения в пользу конкретного менеджера является его возможности по набору высокопрофессионального и опытного плавсостава той национальности, которую хочет судовладелец. Учитывая высокий удельный вес комплексных расходов, связанных с экипажами (33-55%), проблема подбора экипажа требуемой национальности является весьма важной и актуальной. Функция подбора, селекции, найма экипажа делегируется менеджерами "мэннинговыми" компаниям.

Стоимость. Данный критерий, не являясь основополагающим, оказывает, тем не менее влияние на принятие судовладельцем решения. Судовладелец, как правило, сравнивает бюджеты постоянных расходов, поступающие от разных менеджеров. С одной стороны, естественно, что тот менеджер, чей бюджет меньше, смотрится предпочтительней. С другой стороны, агрессивное снижение расходов имеет целый ряд недостатков и, если не проводится разумно, то оказывает длительное негативное влияние на судно. Снижение расходов превращается в проблему только тогда, когда неоправданная экономия приводит к повышению риска эксплуатации судна. В этом вопросе достаточной гарантией, не позволяющей менеджеру в такой экономии на снабжении, ремонте и пр. перейти границу дозволенного, является введение в 2002 г. МКУБ, установившего жесткий контроль за техническим состоянием судов и обеспечением безопасности мореплавания и предотвращением загрязнения окружающей среды. [2, 3]

Позитивные стороны снижения расходов проявляются в способности менеджера купить качественную вещь дешевле или на более выгодных условиях.

Обострение конкуренции в условиях экономического кризиса актуализирует вопросы повышения эффективности эксплуатационных расходов судовладельцев. В этой связи главные условия эффективной рыночной деятельности обслуживающего (судоремонтного) предприятия должны отвечать следующим требованиям: гиб-

костью, короткими и четкими сроками исполнения работ (услуг), высоким уровнем качества работ (услуг), приемлемым уровнем цен.

Для обеспечения высокого уровня обслуживания клиентов и собственной рентабельности судоремонтное предприятие должно иметь:

- четкую стратегию деятельности для обеспечения годовой программы по техническом обслуживанию (текущему ремонту), капитальному и классификационному ремонтам, модернизации, переоборудованию;

- необходимые ресурсы (технологии, оборудование, персонал), соответствующие стратегии деятельности;

- достаточно полную и развернутую спецификацию планируемых работ по постановке судна на ремонт, что позволит обеспечить наличие необходимой рабочей документации к началу ремонтных работ, оборудования, материалов, комплектующих к соответствующим срокам, рабочей силы необходимой квалификации к назначенным срокам [2, 4]. Основная проблема судоремонта - это индивидуальный характер производства, трудно поддающийся применению современных технологий из-за большого разнообразия типоразмеров ремонтируемого оборудования.

Именно по этим причинам существуют различные варианты организации производства. Для судовладельцев при прочих равных условиях предпочтительным является ремонт судна на верфи-строителе судна

Необходимо учитывать мировые тенденции развития судоремонтного производства: вывод многих верфей Западной Европы и Азии из полосы кризиса 80-х - начала 90-х годов и последующего мирового финансового кризиса 2008 г.; старение мирового флота, что способствует увеличению спроса на судоремонт и модернизацию; увеличение индекса цен на судоремонт при одновременном усилении ценовой конкуренции; рост конкуренции в отрасли как внутри отдельных стран, так и на международном уровне; применение конкурсных торгов и тендеров на право ремонта особо дорогостоящих объектов (аварийный ремонт, оффшорное оборудование, модернизация и переоборудование); слияние и поглощение одних верфей другими (Испания, Португалия, Финляндия, ЮАР) и реструктуризация верфей (Германия); трудности (или уход с рынка некоторых крупных судоремонтных компаний Франции, Германии, Финляндии; появление на рынке молодых компаний ЮАР) и усиление роли судоремонтного комплекса Польши, прибалтийских стран, Южной Кореи, Сингапура, ОАЭ, Китая и др.; увеличение доли работ по переоборудованию

и модернизации судов (суда-накопители FSU (Floating Storage Unit) и FPSO, круизные суда и паромы, танкеры) в связи с появлением судов новых типов и ужесточением требований к действующему флоту; специализация европейских верфей на дорогих судоремонтных проектах.

Кроме того, ярко выражена организационная, технологическая и техническая перестройка на судоремонтных предприятиях: внедрение систем управления проектами, повышающими ответственность и качество работ судоверфи; резкое сокращение рабочей силы, не занятой в основном производстве, с одновременным повышением квалификационного уровня оставшегося персонала посредством дополнительного обучения; предоставление возможности клиенту оплатить ремонт судна в рассрочку; создание гибких мобильных бригад быстрого реагирования, способных выполнить ремонт на судне в любом месте по требованию заказчика; оснащение таких бригад современным переносным диагностическим и ремонтным оборудованием; диверсификация средних и крупных верфей по количеству и качеству предоставляемых услуг и специализация мелких верфей на ограниченном числе услуг; кооперация всех верфей с производителями и поставщиками судового оборудования; выход на рынок военных судоремонтных верфей, использование гражданскими верфями мощностей военных судоремонтников в случае недостатка собственных судоподъемных мощностей; модернизация производственных фондов верфей, закупка доков, кранов, оборудования по очистке и окраске корпусов и грузовых помещений судов, внедрение линий автоматической сварки и др.

Трудоёмкость ремонта корпуса судна достигает 30 и более процентов от общей трудоёмкости судоремонта.

Многие судоремонтные предприятия приобрели современное оборудование для очистки и окраски корпусов судов, что значительно сократило продолжительность и стоимость ремонта.

Например, стоимость основных судоремонтных работ на Новороссийском СРЗ была ниже, чем на верфях Греции и Италии: очистки и окраски корпусов судов и трюмов – на 37%; корпусных работ – на 48%, трубопроводных – на 22%, электромонтажных – на 30. Учитывая то, что защита от коррозии является одной из самых дорогостоящих работ при ремонте судна, судовладельцы стремятся к тому, чтобы, применив современные краски, обеспечивающие надежную защиту конструкции судна на протяжении 3-4 лет, сократить до минимума число его окрасок

Персональные контакты. Одним из важнейших критериев, который сложно оценить в стоимостном выражении, является наличие персональных контактов судовладельца и менеджера. Их взаимоотношения строятся на доверии, о чем во многом говорит содержание типового менеджментского соглашения «Шипмэн». В 70-х годах прошлого века успешно сотрудничали начальник Новороссийского морского пароходства О.А. Сычеников и Аристотель Онассис – греческий судовладелец, миллиардер.

Заключение: Анализ проведённый в данной работе и сделанные промежуточные выводы, свидетельствуют о том, что успех дальнейшего развития судового менеджмента будет зависеть от того, насколько менеджментские компании будут соблюдать условия, требующие от них активных действий по улучшению качества и эффективности менеджмента; росту ответственности компаний и каждого сотрудника, в частности, за достижение конечного результата эксплуатации судов, находящихся в управлении; по привлечению новых, высококвалифицированных и опытных экипажей. Повышению эффективности будет способствовать приобретении менеджментскими компаниями акций судоводных компаний

Литература:

1. Деружинский В.Е. Эволюция маркетинговой теории на транспорте // Вестник государственного морского университета им. адм. Ф.Ф. Ушакова. – 2013. – №1(2). – С.10-14.
2. Деружинский В.Е. Научный подход к аутсорсингу и проблемы его внедрения на железнодорожном и морском транспорте / В.Е. Деружинский, К.Б. Пальчик, А.С. Витвицкий, Э.К. Аблязов // Вестник государственного морского университета им. адм. Ф.Ф. Ушакова. – 2019. – №1(26). – С. 5-31.
3. Деружинский Г.В. Организационно-методологические аспекты судового менеджмента / Г.В. Деружинский, А.Л. Боран-Кешишьян // Эксплуатация морского транспорта. – 2018. – №3(88). – С.15-27.
4. Деружинский В.Е. Инновационные технологии в судоремонте и их эффективность / В.Е. Деружинский, К.Б. Пальчик // Эксплуатация морского транспорта. – 2016. – №1(78). – С.77-79.
5. Деружинский Г.В. Совершенствование организации производственного процесса сервисного предприятия морского флота / Г.В. Деружинский, М.Д. Раецкий // Современные аспекты экономики. – 2011. – №12. – С.122-133.
6. Деружинский В.Е. Методологические аспекты развития оффшорных зон / В.Е. Деружинский, Г.В. Деружинский, А.Л. Боран-Кешишьян, А.П. Шрамко // Эксплуатация морского транспорта. – 2021. – №2(99). – С.49-59.

7. Деружинский Г.В., Шрамко А.П. Экономика – правовые аспекты основных оффшорных зон / Г.В. Деружинский, А.П. Шрамко // Эксплуатация морского транспорта. – 2021. – №3(100). – С.31-49.
8. Деружинский Г.В. Проблема формирования организационно-экономической базы регистрации судов под «удобными» флагами / Г.В. Деружинский, А.Л. Боран-Кешипьян, А.П. Шрамко // Эксплуатация морского транспорта. – 2021. – №4 (101).
9. Методологические аспекты формирования и развития оффшорного судоходства: учебное пособие / В.Е. Деружинский, А.Л. Боран-Кешипьян, Г.В. Деружинский, А.П. Шрамко; под общ. ред проф. Г.В. Деружинского. – Новороссийск: РИО ГМУ им. адм. Ф.Ф. Ушакова, 2021.
10. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: учебник. – Мн.: БГЭУ, 1996.
11. Марков В.В. Судовой менеджмент: учебно-практическое пособие. на русском и английском языках. – Одесса, Изд-во КПОГТ, 2012.
12. Sprugt J. Ship Management (Third edition) Lloyd's of London Press Ltd., London. 1997.
13. Ventouris Yerasimos. The tramp shipo – wner, his roll and future prospective. (Maritime Cyprus 1999/ Conference speeches). – 1999.
14. Сайт компании ООО «ЭРНК» <https://kpsnodarinfo24.ru/ernk>
15. Сайт компании ООО «Судовой сервисный центр» <https://kubanorg.ru/2373193691.html>
- G.V. Deruzhinskij, A.L. Boran- Keshish'yan// Eksploataciya morskogo transporta. 2018. №3(88). S.15-27.
4. Deruzhinskij V.E. Innovacionnye tekhnologii v sudoremonte i ih effektivnost' / V.E.Deruzhinskij, K.B. Pal'chik// Eksploataciya morskogo transporta. 2016. №1(78). S.77-79.
5. Deruzhinskij G.V. Sovershenstvovanie organizacii proizvodstvennogo processa servisnogo predpriyatiya morskogo flota / G.V. Deruzhinskij, M.D. Raekij// Sovremennye aspekty ekonomiki. 2011. №12. S.122-133.
6. Deruzhinskij V.E. Metodologicheskie aspekty razvitiya offshornyh zon / V.E. Deruzhinskij, G.V. Deruzhinskij, A.L. Boran-Keshish'yan, A.P. SHramko// Eksploataciya morskogo transporta. 2021. №2(99). S.49-59.
7. Deruzhinskij G.V., SHramko A.P. Ekonomiko – pravovye aspekty osnovnyh offshornyh zon / G.V. Deruzhinskij, A.P. SHramko // Eksploataciya morskogo transporta. 2021. №3(100). S.31-49.
8. Deruzhinskij G.V. Problema formirovaniya organizacionno- ekonomicheskoy bazy registracii sudov pod «udobnymi» flagami / G.V. Deruzhinskij, A.L. Boran-Keshish'yan, A.P. SHramko// Eksploataciya morskogo transporta. 2021. №4 (101).
9. Metodologicheskie aspekty formirovaniya i razvitiya offshornogo sudohodstva: uchebnoe posobie / V.E. Deruzhinskij, A.L. Boran-Keshish'yan, G.V. Deruzhinskij, A.P.SHramko; pod obshch. red prof. G.V. Deruzhinskogo. –Novorossiysk: RIO GMU im. adm. F.F.Ushakova, 2021.
10. Kabushkin N.I. Osnovy menedzhmenta: Uchebnik. – Mн.: BGEU, 1996.
11. Markov V.V. Sudovoj menedzhment. Uchebno-prakticheskoe posobie. na russkom i anglijskom yazykah. – Odessa, Izd-vo KPOGT, 2012.
12. Sprugt J. Ship Management (Third edition) Lloyd's of London Press Ltd., London. 1997.
13. Ventouris Yerasimos. The tramp shipo – wner, his roll and future prospective. (Maritime Cyprus 1999/ Conference speeches). – 1999.
14. Sajt kompanii ООО «ERNK» <https://kpsnodarinfo24.ru/ernk>
15. Sajt kompanii ООО «Sudovoj servisnyj centr» <https://kubanorg.ru/2373193691.html>

References

1. Deruzhinskij V.E. Evolyuciya marketingovoj teorii na transporte // Vestnik gosudarstvennogo morskogo universiteta im. adm. F.F.Ushakova. 2013. №1(2). S.10-14.
2. Deruzhinskij V.E. Nauchnyj podhod k autorsingu i problemy ego vnedreniya na zhelezodorozhnom i morskome transporte / V.E.Deruzhinskij, K.B. Pal'chik, A.S. Vitvickij, E.K. Ablyazov// Vestnik gosudarstvennogo morskogo universiteta im. adm. F.F.Ushakova. 2019. №1(26). S. 5-31.
3. Deruzhinskij G.V. Ogranizacionno – metodologicheskie aspekty sudovogo menedzhmenta /

УДК 656.61

DOI: 10.34046/aumsuomt104/4

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ КЛАССИФИКАЦИЙ МОРСКИХ АВТОНОМНЫХ НАДВОДНЫХ СУДОВ

А.А. Долгов, аспирант

В статье проведен анализ существующих классификаций автономности морских судов, предложенными различными мировыми организациями в области морского транспорта. Рассмотрена степень взаимодействия человека и систем, осуществляющих исполнение навигационных функций. Произведен анализ применения комбинации различных уровней автономности в зависимости от степени сложности навигационных задач. Сделан вывод о необходимости контроля и вмешательства со стороны человека.
Ключевые слова: Автономное судоходство, поддержка принятия решений, управление судном