



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΝΑΥΤΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ  
ΝΑΥΤΙΑ**

**ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ: Η ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΟΠΛΟΙΩΝ**

**Από την φοιτήτρια : Μαριάνθη Σ. Αλουμανή**

**Επιβλέπων Καθηγητής: Δρ. Ευάγγελος Σαμπράκος**

**Πειραιάς, Νοέμβριος 2007**

<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....</b>	<b>5</b>
-----------------------	----------

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 - Η αγορά των κρουαζιερόπλοιων.....</b>	<b>7</b>
---	----------

<i>1.1 Ο στόλος των κρουαζιερόπλοιων.....</i>	<i>11</i>
---	-----------

<i>1.2 Οι νέες παραγγελίες κρουαζιερόπλοιων.....</i>	<i>12</i>
--	-----------

<i>1.3 Η συγκέντρωση της αγοράς των κρουαζιερόπλοιων.....</i>	<i>13</i>
---	-----------

<i>1.4 Η κίνηση των επιβατών.....</i>	<i>16</i>
---------------------------------------	-----------

<i>1.5 Η οικονομική επιρροή.....</i>	<i>18</i>
--------------------------------------	-----------

<i>1.6 Τα οικονομικά οφέλη του κλάδου της κρουαζιέρας στους λιμένες - προορισμούς.....</i>	<i>19</i>
--	-----------

<i>1.7 Προσδοκίες.....</i>	<i>19</i>
----------------------------	-----------

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 - Ο κλάδος της κρουαζιέρας στο παγκόσμιο κοινωνικό-οικονομικό περιβάλλον.....</b>	<b>21</b>
---	-----------

<i>2.1 Διακοπές με σκοπό.....</i>	<i>25</i>
-----------------------------------	-----------

<i>2.2 Διάσημοι Προορισμοί.....</i>	<i>26</i>
-------------------------------------	-----------

<i>2.3 Ρομαντισμός στη θάλασσα.....</i>	<i>27</i>
---	-----------

<i>2.4 Οικογενειακό θέμα.....</i>	<i>27</i>
-----------------------------------	-----------

<i>2.5 Η αύξηση της ζήτησης για πολυτελείς κρουαζιέρες.....</i>	<i>28</i>
---	-----------

<i>2.6 Προκαταβολικές κρατήσεις.....</i>	<i>28</i>
--	-----------

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 - Η προσφορά στην αγορά των κρουαζιερόπλοιων: Οι ναυτιλιακές εταιρίες – πλοιοκτήτριες κρουαζιερόπλοιων.....</b>	<b>30</b>
3.1 <i>Carnival Corporation</i> .....	34
3.2 <i>Royal Caribbean Cruises Limited</i> .....	36
3.3 <i>Star Cruises Ltd</i> .....	36
3.4 <i>Η περίπτωση της Easy Cruises</i> .....	39
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 – Τα χαρακτηριστικά του κρουαζιερόπλοιου.....</b>	<b>42</b>
4.1 <i>Φυσικοί Παράγοντες</i> .....	43
4.2 <i>Γεωγραφικοί Παράγοντες</i> .....	44
4.3 <i>Παράγοντες κανονισμών</i> .....	45
4.4 <i>Οικονομικοί Παράγοντες</i> .....	46
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 - Τα Ναυπηγεία.....</b>	<b>48</b>
5.1 <i>MEYER WERFT YARD</i> .....	52
5.2 <i>FINCANTIERI GROUP</i> .....	53
5.3 <i>ALSTOM CHANTIERS DE L' ANTLANTIQUE YARD</i> .....	54
5.4 <i>KVAERNER MASA – YARDS</i> .....	55
5.5 <i>Τα ναυπηγεία της Ασίας</i> .....	57
5.6 <i>Τα ναυπηγεία της Αμερικής</i> .....	58

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 - Τα κανάλια διανομής – διοχέτευσης στην αγορά  
των κρουαζιερόπλοιων.....59**

6.1 Οι ταξιδιωτικοί πράκτορες στην Αμερική.....62

6.2 Οι ταξιδιωτικοί πράκτορες στην Ευρώπη.....64

6.3 Οικονομικότερα κανάλια διοχέτευσης πελατών στις Ναυτιλιακές  
Επιχειρήσεις.....65

6.4 Κρατήσεις μέσω διαδικτύου.....67

6.5 Απευθείας Πωλήσεις.....68

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 - Η ασφάλεια στα κρουαζιερόπλοια: Οι απαιτήσεις  
του ISM .....70**

7.1 Οι αντικειμενικοί Στόχοι.....70

7.2 Η εφαρμογή.....71

7.3 Η Πολιτική Ασφάλειας και προστασίας του περιβάλλοντος.....71

7.4 Οι υπευθυνότητες μιας Επιχείρησης και η εξουσία.....72

7.5 Εξουσιοδοτημένα Πρόσωπα – (Designated Persons -DPA).....72

7.6 Η ευθύνη και η εξουσία του καπετάνιου.....73

7.7 Προσωπικό.....73

7.8 Ανάπτυξη σχεδιασμών και πλάνων για τις λειτουργίες του πλοίου.....75

7.9 Προετοιμασία ετοιμότητας.....75

<i>7.10 Αναφορές και ανάλυση των περιπτώσεων ανυπακοής στους κανονισμούς, ατυχήματων και περιπτώσεις εκτάκτων κινδύνων.....</i>	<i>76</i>
<i>7.11 Συντήρηση του πλοίου και του εξοπλισμού του.....</i>	<i>76</i>
<i>7.12 Έγγραφα.....</i>	<i>77</i>
<i>7.13 Εξακρίβωση , επιθεώρηση και αξιολόγηση της επιχείρησης.....</i>	<i>78</i>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8 - Case Study: Η σχέση των ελλήνων με την κρουαζιέρα....</b>	<b>80</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9 - Γενικά Συμπεράσματα - Εκτιμήσεις για το μέλλον.....</b>	<b>87</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>92</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΟΠΛΟΙΩΝ.....</b>	<b>93</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ ΑΠΟ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ.....</b>	<b>95</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3: ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ.....</b>	<b>97</b>

## **ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Το κρουαζιερόπλοιο είναι ένα επιβατηγό πλοίο ειδικής κατηγορίας που πραγματοποιεί κυκλικά περιηγητικά ταξίδια. Βασικό χαρακτηριστικό των ταξιδιών αυτών, τα οποία εντάσσονται στα ταξίδια αναψυχής αποτελεί το γεγονός ότι το ταξίδι καθαυτό, οι παροχές του πλοίου και οι εν πλω δραστηριότητες θεωρούνται ως τα ουσιαστικότερα στοιχεία αυτής της εμπειρίας.

Η κρουαζιέρα αποτελεί πλέον ένα κυρίαρχο παράγοντα της τουριστικής βιομηχανίας με εκατομμύρια επιβάτες κάθε χρόνο. Η ταχύτατη ανάπτυξη του κλάδου γίνεται πιο εμφανής από το 2001 και μετά με την είσοδο δέκα πλοίων ετησίως στην αγορά της Βόρειας Αμερικής όπως και στην ευρωπαϊκή αγορά. Μικρότερες αγορές όπως αυτή που περιλαμβάνει τις περιοχές της Ασίας και του Ειρηνικού, κυριαρχούνται από μεγαλύτερης ηλικίας τονάζ το οποίο όμως τελευταία εκτοπίζεται από νέα εξελιγμένα κρουαζιερόπλοια.

Τις τελευταίες δεκαετίες διαπιστώνεται μια συνεχής αύξηση πραγματοποίησης τέτοιων ταξιδιών στα οποία στράφηκαν σχεδόν όλα τα άλλοτε υπερωκεάνια και όχι μόνο, με αποτέλεσμα την ανάπτυξη ιδιαίτερης ναυτιλίας και επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Γενικότερα τα κρουαζιερόπλοια προσφέρουν ιδιαίτερες ανέσεις τόσο ως προς τους χώρους ενδιαίτησης των επιβατών, από άποψη εμφάνισης, διακόσμησης, εξοπλισμών και παροχής υπηρεσιών, όσο και ως προς το προσωπικό του πλοίου που είναι πολυπληθέστερο σε σχέση με άλλους τύπους πλοίων και που προσφέρει συνήθως ξενοδοχειακές υπηρεσίες, κέντρα ψυχαγωγίας, εστιατόρια έως και κλινική. Για τους ανωτέρω λόγους τα πλοία αυτά

αποκαλούνται «πλωτά ξενοδοχεία» ενώ τα υπερπολυτελή κρουαζιερόπλοια «πλωτά ανάκτορα».

Σημαντικό στοιχείο αποτελεί το γεγονός ότι τα πλοία αυτά είναι τα πλέον συναλλαγματοφόρα για την εθνική οικονομία της χώρας πρωτίστως, της οποία φέρουν τη σημαία, αλλά και των χωρών στα πλαίσια των οποίων δραστηριοποιούνται.

Σήμερα οι περιοχές που προσελκύουν στο μέγιστο τα κρουαζιερόπλοια είναι η Καραϊβική, η Αλάσκα, οι Μπαχάμες, η Χαβάϊ, η Μεσόγειος, η Ευρώπη και το Μεξικό.

Η Ελλάδα κατέχει διεθνώς περίοπτη θέση στον τομέα αυτό, τόσο με το υπό ελληνική σημαία στόλο αλλά και με τον ελληνόκτητο εμπορικό στόλο των κρουαζιερόπλοιων της, των διάφορων εταιριών που έχουν πολύ καλή φήμη στον τομέα αυτόν.

Ωστόσο, ύστερα από μια σχετική έρευνα που πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια αυτής της εργασίας, με την μορφή ερωτηματολογίων, είναι αξιοσημείωτο το γεγονός ότι η κρουαζιέρα δεν είναι τόσο διαδεδομένη ως ταξίδι αναψυχής στο μεγαλύτερο ποσοστό των ελλήνων καθώς επίσης και ότι οι έλληνες δεν είναι τόσο εξοικειωμένοι με την ιδέα και την έννοια της κρουαζιέρας. Στην περίπτωση των ελλήνων επιβατών το επιβατηγό πλοίο θεωρείται ως μέσο μεταφοράς και όχι χώρος παραμονής και διασκέδασης.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 - Η αγορά των κρουαζιερόπλοιων**

Η συνεχόμενη σταθερή ανάπτυξη του κλάδου της κρουαζιέρας δηλώνει την ισχυρή πρόταση προς τους καταναλωτές ταξιδίων. Η παγκόσμια κίνηση επιβατών σε κρουαζιέρες το 2006 ανήλθε στα 15 εκατομμύρια. Η ζήτηση της βόρειας Αμερικής συνεχίζει να οδηγεί τον κλάδο αφού ταυτόχρονα αποτελεί την κυριότερη πηγή της προσφοράς αλλά και της ζήτησης. Πιο απλά η βόρεια Αμερική παρέχει το 70% του παγκόσμιου συνολικού τουρισμού στο χώρο της κρουαζιέρας και περίπου 10 εκατομμύρια επιβάτες κάνουν κρουαζιέρες από και προς την βόρεια Αμερική. Ωστόσο, αυτή η ραγδαία ανάπτυξη που σημειώνεται στην Ευρώπη, με το υψηλό επίπεδο απόδοσης εσόδων, προμηθεύει τον κλάδο της κρουαζιέρας με αισιοδοξία πως θα συνεχίσει έτσι ώστε να καταλήξει σε μείωση του μεριδίου της Βόρειας Αμερικής στην παγκόσμια κίνηση.

Η ζήτηση για κίνηση επιβατών στον κλάδο της κρουαζιέρας είναι η κινητήριος δύναμη. Με μέσο κόστος, για τα τεράστια πλοία τα οποία είναι υπό παραγγελία, πάνω από \$600 εκατομμύρια, γίνεται επιτακτική η ανάγκη οι πράκτορες να συμπληρώνουν τα πλοία προκειμένου να μεγιστοποιηθούν οι εν πλω ευκαιρίες απόκτησης κέρδους. Η επιτυχία τους μπορεί να επιτευχθεί με συνεχόμενη εκμετάλευση της χωρητικότητας και απασχόλησης των πλοίων καθόλη τη διάρκεια του χρόνου, όπως το 104% που αναφέρει η CLIA, πως πέτυχαν τα μέλη της για το 2006. Οι μεγάλες παραγγελίες κρουαζιερόπλοιων δείχνουν την συνεχόμενη ανάπτυξη της αγοράς αλλά επιπρόσθετα δίνουν και έμφαση στη σημασία της συνεχόμενης επέκτασης και σε άλλες περιοχές που μπορεί να πραγματοποιηθεί υψηλό κέρδος.



Δομικά, η παγκόσμια αγορά των κρουαζιερόπλοιων εξουσιάζεται από τρεις, κύριες πλοιοκτήτριες εταιρίες, Carnival Corporation, Royal Caribbean και Star Group οι οποίες ελέγχουν το 78% της παγκόσμιας χωρητικότητας (το 46% μόνο από την Carnival Corporation). Παρά του υψηλού βαθμού συγκέντρωσης της χωρητικότητας, υπάρχει σημαντική διαφοροποίηση της υπηρεσίας της κρουαζιέρας καθώς μεμονομένοι επιχειρηματίες επικεντρώνονται σε ένα μεγάλο εύρος συγκεκριμένων τομέων της αγοράς. Καθώς τα κρουαζιερόπλοια είναι κινητά περιουσιακά στοιχεία, υπάρχει σημαντική ευελιξία όσον αφορά την απασχόληση της χωρητικότητας, τόσο από θέμα εποχικότητας όσο και από άποψη μετακίνησης της ζήτησης. Όσον αφορά την εποχικότητα, ο στόλος τείνει να απασχολείται στην Καραϊβική και στο νότιο ημισφαίριο κατά τη διάρκεια του χειμώνα και σε όλο τον κόσμο την περίοδο του καλοκαιριού. Οι πιο διάσημοι καλοκαιρινοί προορισμοί εκτός από την Καραϊβική είναι η Μεσόγειος, η Βόρεια Ευρώπη και η Αλάσκα.

Τα τεράστια πλοία, αυτά δηλαδή με αριθμό κλινών πάνω από 2,000, αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος του στόλου και κυριαρχούν στον κατάλογο των παραγγελιών. Τα μεσαίου μεγέθους πλοία, αυτά δηλαδή με αριθμό κλινών 1-2,000, συμπληρώνουν τα μεγάλα πλοία ώστε να προσφέρουν στους επιβάτες όλες τις ίδιες υπηρεσίες, αλλά σε ένα μικρότερο πλεούμενο περιβάλλον. Τα μικρά πλοία, της κατηγορίας των 200-999 κλινών, έχουν την τάση να είναι είτε πλοία πολυτελείας τα οποία προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε επιβάτες πολύ υψηλού εισοδήματος είτε είναι παλιά πλοία τα οποία άνηκαν κατά καιρούς σε διάφορους ιδιοκτήτες και έχουν ανακαινισθεί κατά την διάρκεια της ζωής τους. Η μικρότερη κατηγορία πλοίων, που είναι αυτά με λιγότερα από 200 κλίνες, τείνουν να λειτουργούν σε μια μικρή θέση της αγοράς των κρουαζιερόπλοιων, προσφέροντας ιστιοπλοία ή πλεύσεις με θαλαμηγούς ή ακτοπλοία ή μονοήμερες κρουαζιέρες-εκδρομές.

Στο 2006, σημειώθηκαν στον παγκόσμιο στόλο επτά νέες προσθήκες, συνολικά 19,000 κλίνες και 743,000 GRT. Στο τέλος του χρόνου, ο παγκόσμιος στόλος αποτελείτο από 317 πλοία, 12,4 εκατομμύρια GRT και 327,000 κλίνες. Τα νέα πλοία πρόσθεσαν διπλάσια συνολική χωρητικότητα και κλίνες από την αντίστοιχη που είχε προστεθεί στο 2005.

Category per vsl's size	Number of Ships	Number of Berths	GT
MEGASHIPS	59	146	5,600,000
MIDSIZE	76	118	4,460,000
SMALL	110	59	2,020,000
NICHE	72	7	24,000

Πίνακας 1.1 Συνολική χωρητικότητα κρουαζιερόπλοιων στα τέλη του 2006.

Οι νέες παραγγελίες μέχρι την 1<sup>η</sup> Μαρτίου αναφέρονται σε 36 πλοία (3,7 εκατομμύρια GRT και 95,000 κλίνες) για παράδοση μέχρι το 2012, αξίας περισσότερης από \$23 δισεκατομμύρια ή περίπου \$215,000 αν κλίνη. Οι νέες παραγγελίες, σαν ποσοστό στο υπάρχον στόλο ανέρχονται στο 34% της συνολικής χωρητικότητας και στο 33% της χωρητικότητας σε κλίνες. Εννέα πλοία (740,000 GRT και 19,000 κλίνες) είναι προγραμματισμένα να παραδωθούν αυτόν τον χρόνο.

	End 2006	Mar 2007	+/- this year
<b>Capacity (no ships)</b>			
Fleet	317	317	0.0%
Orderbook	34	36	17.6%
<b>Capacity (pax)</b>			
Fleet	326,751	329,265	0.8%
Orderbook	90,162	95,188	5.6%
<b>Fleet Development</b>			
Deliveries	7	1	-14.3%
Demolition	3	1	100%
Contracting	11	3	63.6%
Second –Hand Sales	12	1	-50%

Πίνακας 1.2. Σύγκριτικός πίνακας χωρητικότητας έτους 2006 με πρώτο τρίμηνο του 2007.

Η συνεχόμενη σταθερή ανάπτυξη του κλάδου της κρουαζιέρας υποδηλώνει την ισχυρή θέση που κατέχει στους ταξιδιώτες – επιβάτες. Η παγκόσμια επιβατική κίνηση έφθασε το 2006 σε 15 εκατομμύρια επιβάτες. Η Βόρεια Αμερική παρείχε περίπου το 70 % της συνολικής επιβατικής κίνησης, όταν περίπου 10 εκατομμύρια επιβάτες απέπλευσαν από και προς την Βόρεια Αμερική. Ωστόσο, η ραγδαία ανάπτυξη της ευρωπαϊκής κρουαζιέρας δίνει αρκετή αισιοδοξία στην αγορά.

## 1.1 Ο στόλος των κρουαζιερόπλοιων

Στην παγκόσμια αγορά των κρουαζιερόπλοιων προστέθηκαν 7 νέα πλοία το 2006 και ένα ακόμα στο πρώτο τρίμηνο του 2007, συνολικά περίπου 19,000 κλίνες και 743,000 GT. Τον Μάρτιο του 2007 ο στόλος αποτελείται από 317 πλοία, 12,4 εκατομμύρια GT και 329,000 κλίνες. Τα νέα πλοία που προστέθηκαν στην αγορά το 2006 ήταν περισσότερα από αυτά που προστέθηκαν τον 2005, αλλά λιγότερα από 0,9 εκατομμύρια σε 1,2 εκατομμύρια GT και 23,000 σε 27,000 κλίνες που παραδόθηκαν ανάμεσα στο 2001 και 2004.

Η παγκόσμια αγορά των κρουαζιερόπλοιων συνεχίζει να αποτελείται από μεγάλα πλοία. Τα μεγάλα πλοία (άνω των 2,000 κλινών) αντιπροσωπεύουν το 44% την συνολικής χωρητικότητας ενώ τα μεσαίου μεγέθους πλοία (μεταξύ 1,000-2,000 κλίνες) αντιστοιχούν στο 36%. Τα μικρότερα πλοία αντιστοιχούν στο 57% του αριθμού του στόλου αλλά μόνο στο 20% της συνολικής χωρητικότητας.

Καθώς το 58% της συνολικής χωρητικότητας το αντιπροσωπεύουν πλοία μικρότερα των 10 ετών, γίνεται αντιληπτό ότι ο στόλος των κρουαζιερόπλοιων συνεχίζει να γίνεται νεότερος. Κρουαζιερόπλοια άνω των 20 ετών αντιστοιχούν στο ένα τρίτο του αριθμού των πλοίων του συνολικού στόλου αλλά το 16% της συνολικής χωρητικότητας. Στα νέα πλοία είναι η προφανής ή σημασία του μεγάλου μεγέθους. Τα μεγάλα πλοία αντιπροσωπεύουν το 75% της χωρητικότητας που έχει παραδοθεί τα τελευταία πέντε χρόνια, καθώς τα μεσαία αντιστοιχούν σε ένα ποσοστό της τάξεως του 23%.

## 1.2 Οι νέες παραγγελίες κρουαζιερόπλοιων

Ύστερα από το διψήφιο αριθμό παραγγελιών το 1998-2000, οι παραγγελίες μειώθηκαν αισθητά από το 2001 και αυτό συνεχίστηκε με την προσαρμογή της σχέσης δολλαρίου/ευρώ. Συνεπώς μόνο 4 πλοία παραδόθηκαν στους κυρίαρχους της αγοράς στο 2005. Ωστόσο, διψήφιος αριθμός παραγγελιών επαναλήφθηκε στο 2004 και συνεχίστηκε. Με παραγγελίες για τρία πλοία τους πρώτους δύο μήνες του 2007 και πέντε ακόμη τον Μάρτιο, συμπεριλαμβανομένων και τις τελευταίες παραγγελίες της ROYAL CARIBBEAN για ένα δεύτερο 220,000 GT πλοίο τύπου Genesis-Class και καθώς και αυτήν της MSC CRUISES για ένα πλοίο τύπου Musica-Class, το σύνολο των νέων παραγγελιών φθάνει στα 41 πλοία (4,2 εκατομμύρια GT και 106,000 κλίνες) για παράδοση μέχρι το 2012 με αξία πάνω από \$23 δισεκατομμύρια ή περίπου \$215,000 ανά κλίνη.

Οι νέες παραγγελίες αντιστοιχούν στο 34% της συνολικού τονάζ και στο 33% των κλινών του σημερινού στόλου. Εννέα πλοία (740,000 GT, 19,000 κλίνες) είναι προγραμματισμένα να παραδοθούν φέτος. Τα μεγάλα πλοία συνεχίζουν να επικρατούν, καθώς τα 33 από τα 43 σε παραγγελία πλοία, με 93% στη συνολική χωρητικότητα, αποτελούν μεγάλα πλοία. 16 από αυτά (54% του τονάζ και 55% της χωρητικότητας) θα έχουν περισσότερες από 3,000 κλίνες. Έξι θα είναι 150,000 GT ή και μεγαλύτερα. Έξι από τα υπόλοιπα δέκα πλοία θα έχουν λιγότερες από 500 κλίνες.

Δεκαεπτά διαφορετικοί ξεχωριστοί επιχειρηματίες εμπλέκονται στις τρέχουσες νέες παραγγελίες. Η ROYAL CARIBBEAN έχει το μεγαλύτερο αριθμό σε κλίνες στις νέες παραγγελίες (18,086) και ακολουθείται από την MSC CRUISES (14,286). Οι παραγγελίες της MSC CRUISES ισούται με το 132% της υπάρχουσας χωρητικότητας, ενώ οι

παραγγελίες της ROYAL CARIBBEAN αποτελούν το 38%. Οι νέες παραγγελίες για τις ναυτιλιακές εταιρίες AIDA, DISNEY, OCEANIA και SEABOURN θα είναι διπλάσιες του ήδη υπάρχοντος στόλου τους. Ωστόσο, οι παραγγελίες οκτώ εταιριών από τον όμιλο της Carnival Corporation, αντιπροσωπεύουν το 43% των συνολικών παραγγελιών και από τον όμιλο της ROYAL CARIBBEAN καλύπτουν ένα 25% των συνολικών παραγγελιών. Τέλος, ένα 35-40% των συνολικών παραγγελιών αντιστοιχεί σε ευρωπαϊκές ναυτιλιακές επιχειρήσεις.

Η κατασκευή μεγάλων κρουαζιερόπλοιων συνεχίζει να επικεντρώνεται αποκλειστικά στην Ευρώπη, σε ναυπηγεία στην Ιταλία, στην Γερμανία, στην Γαλλία και στην Φιλανδία. Τα ναυπηγεία των τεσσάρων αυτών ευρωπαϊκών κρατών έχουν παράγει το 89% του τονάζ και το 88% των κλινών του τρέχοντος παγκόσμιου στόλου των κρουαζιερόπλοιων. Το τελευταίο μεγάλο πλοίο που παραδόθηκε στην εταιρία PRINCESS CRUISES το 2004 χτίστηκε σε ιαπωνέζικο ναυπηγείο. Αν και τα ιταλικά ναυπηγεία παράγουν το 28% του υπάρχοντος στόλου, αυτή τη στιγμή κατέχουν το 40% του μεριδίου των νέων παραγγελιών. Τα ναυπηγεία στην Φιλανδία αν και έχουν χτίσει το 22% του υπάρχοντος παγκόσμιου στόλου, αυτή την στιγμή κατέχουν το 17% της αγοράς στις νέες παραγγελίες.

### **1.3 Η συγκέντρωση της αγοράς των κρουαζιερόπλοιων**

Υπάρχει σημαντική συγκέντρωση της αγοράς των κρουαζιερόπλοιων σήμερα, καθώς το 55% της παγκόσμιας χωρητικότητας ανήκει στις 5 μεγαλύτερες ναυτιλιακές επιχειρήσεις και το 74% ανήκει στις δέκα μεγαλύτερες ναυτιλιακές επιχειρήσεις. Στις δέκα αυτές εταιρίες αντιστοιχεί επίσης το 81% των νέων παραγγελιών. Αυτά τα νούμερα έχουν

αυξηθεί και πιθανώς θα αυξηθούν καθώς οι κύριοι ναυτιλιακοί οίκοι θα συνεχίσουν να αυξάνουν το στόλο τους με μεγαλύτερα πλοία. Οι εννέα μεγαλύτερες ναυτιλιακές επιχειρήσεις έχουν στόλο πάνω από 10,000 κλίνες.

Η CARNIVAL CRUISE LINE είναι η μεγαλύτερη ναυτιλιακή επιχείρηση κρουαζιερόπλοιων με 22 πλοία και 51,000 κλίνες (κατέχει το 16% της αγοράς) η οποία ακολουθείται στενά από την ROYAL CARIBBEAN με 20 πλοία και 48,000 κλίνες (κατέχει το 15% της αγοράς). Η ROYAL CARIBBEAN στην πραγματικότητα έχει περισσότερο συνολικό τονάζ από την CARNIVAL CRUISE LINE και αν προστεθούν οι νέες παραγγελίες στους υπάρχοντες στόλους, η ROYAL CARIBBEAN θα αποτελεί την μεγαλύτερη επιχείρηση-πλοιοκτήτρια κρουαζιερόπλοιων. Άλλες σημαντικές αλλαγές στην ιεραρχία, αν ληφθούν υπόψιν οι νέες παραγγελίες, θα είναι η μεταβολή της θέσης της MSC από την ένατη στην έκτη θέση της παγκόσμιας κατάταξης ναυτιλιακών εταιριών. Επίσης, θα εισαχθεί και η γερμανική AIDA στους δέκα πρώτους ναυτιλιακούς οίκους, καθώς αποτελεί αυτή την στιγμή την ταχύτερα αναπτυσσόμενη επιχείρηση του κλάδου.

Επίσης θα αυξηθεί και ο αριθμός των επιχειρήσεων με στόλους, οι οποίοι θα διαθέτουν περισσότερους από 20,000 κλίνες, από πέντε σε οκτώ. Επί του παρόντος ο ταχύτερος αναπτυσσόμενος στόλος, σε ποσοστό είναι αυτός της AIDA, της DISNEY και MSC. Ωστόσο, δεν πρέπει να θεωρηθεί πως όλα τα νέα πλοία θα αποτελέσουν ισότιμη αύξηση στο στόλο κάθε εταιρίας καθώς υπάρχει ανερχόμενη τάση για ανταλλαγή τονάζ μεταξύ εταιριών του ίδιου ομίλου.

Το επίπεδο της συγκέντρωσης της αγοράς είναι ακόμη πιο έντονο όταν αναφερόμαστε σε ομίλους επιχειρήσεων. Οι τρεις κύριοι όμιλοι η CARNIVAL CRUISE LINE, η ROYAL CARIBBEAN και η STAR CRUISES διαχειρίζονται το 78% της παγκόσμιας χωρητικότητας του κλάδου, με τον όμιλο της CARNIVAL μόνο να καλύπτει το 46%. Αυτά τα νούμερα έχουν ακόμη αυξηθεί και θα συνεχίσουν να αυξάνονται όσο οι κύριοι οίκοι εμπλέκονται σε νέες εξαγορές και σε κοινοπραξίες στην Ευρώπη. Αυτές περιλαμβάνουν την εξαγορά της ισπανικής PULLMANTUR CRUISES από την ROYAL CARIBBEAN και την κοινοπραξία της CARNIVAL με την ισπανική CRUCEROS IBEROJET και τη GERMAN TUI GROUP, το οποίο τουριστικό της πρακτορείο έχει συμφωνηθεί να συγχωνευτεί με αυτό της ROYAL CARIBBEAN.

Οι τελευταίες κοινοπραξίες επίσης δείχνουν μία αναπτυσσόμενη τάση για ανταλλαγή τονάζ ανάμεσα σε επιχειρήσεις οι οποίες ανήκουν στον ίδιο όμιλο. Η ανταλλαγή τονάζ μεταξύ επιχειρήσεων μπορεί να βελτιστοποιήσει την ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης στην αγορά που δραστηριοποιείται. Επιπρόσθετα η διαδοχή παλιότερου τονάζ από νέες παραγγελίες αποτελεί έναν αποτελεσματικό τρόπο για να αναπτυχθεί μια νέα επιχείρηση ή για να επεκταθεί σε ανερχόμενες αγορές. Πρόσφατο παράδειγμα είναι η ανταλλαγή δύο κρουαζιερόπλοιων τύπου “ex-Renaissance” της εταιρίας PULLMANTUR με το κρουαζιερόπλοιο M/V ZENITH της εταιρίας CELEBRITY CRUISES. Άλλα παραδείγματα είναι η μεταφορά του “M/V NORWEGIAN WIND” στην STAR CRUISES, ενός κρουαζιερόπλοιου της εταιρίας PRINCESS στην P&O CRUISES και τέλος ενός πλοίου της εταιρίας AIDA στην εταιρία OCEAN VILLAGE.



#### 1.4 Η κίνηση των επιβατών

Η Βόρεια Αμερική είναι ταυτόχρονα η πιο σημαντική πηγή προσφοράς πελατών - επιβατών που επιζητούν κρουαζιέρες αλλά ταυτόχρονα και κύρια πηγή προσφοράς χωρητικότητας κρουαζιερόπλοιων. Σύμφωνα με την CLIA, 21 εταιρίες μέλη της, που καλύπτουν το 97% της αμερικάνικης προσφοράς κρουαζιερόπλοιων στη Βόρεια Αμερική και το 75% της παγκόσμιας προσφοράς, μετέφεραν 12,1 εκατομμύρια επιβάτες το 2006, αύξηση της τάξεως του 8% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Από αυτό το ποσό, τα 10,2 εκατομμύρια προέρχονταν από την Βόρεια Αμερική. Ο Ναυτιλιακός Οργανισμός της Βόρεια Αμερικής αναφέρει πως το 2005 περίπου 10 εκατομμύρια επιβάτες συμμετείχαν σε 4,435 κρουαζιέρες που έγιναν σε λιμάνια της Βόρειας Αμερικής και σημείωσε μια αύξηση της τάξεως του 20% από το 2005. Επίσης, έχει διαπιστωθεί ότι μεγαλύτερο είναι το ποσοστό των οικογενειών που συμμετέχουν σε κρουαζιέρες καθώς έχει αυξηθεί η ζήτηση για τρίτη και τέταρτη κλίνα σε μια δίκλινη καμπίνα. Επίσης υπήρξε μεγαλύτερη ζήτηση για μικρής χρονικής διάρκειας κρουαζιέρες στην Βόρεια Αμερική.

Γενικότερα έχει διαπιστωθεί πως 121 κρουαζιερόπλοια, τα οποία αντιπροσωπεύουν το 69% του συνολικού τονάζ και το 64% της παγκόσμιας προσφοράς κλινών, στο μεγαλύτερο μέρος του 2006 τα διαχειρίζονταν ναυτιλιακές επιχειρήσεις αμερικανικών συμφερόντων. Τα 45 από τα 50 νεότερα και μεγαλύτερα πλοία το 2006 χρησιμοποιήθηκαν σε πλόες μεταξύ λιμένων της Αμερικής. Ωστόσο, με την ταχύτατη ανάπτυξη της ευρωπαϊκής αγοράς και με το γεγονός ότι το μεγαλύτερο μερίδιο των νέων παραγγελιών προορίζεται στους ευρωπαϊκούς ναυτιλιακούς οίκους, η αλλαγή είναι εμφανέστατη. Μόνο ένα μικρού μεγέθους κρουαζιερόπλοιο, μη αμερικανικών συμφερόντων, το οποίο χτίστηκε στα τελευταία 5 χρόνια, χρησιμοποιήθηκε στην αμερικανική αγορά το 2006.

Η Δυτική Καραϊβική ήταν, με διαφορά, ο δημοφιλέστατος προορισμός για κρουαζιέρες που συντελέστηκαν στην Βόρεια Αμερική, με ποσοστό 32% των συνολικών επιβατών το 2006. Ακολουθούν σε δημοτικότητα οι Μπαχάμες με ποσοστό 15%, η Ανατολικότερη Καραϊβική με 14%, η Δυτική Ακτή του Μεξικού με 11% και η Αλάσκα με 9%. Η κίνηση αυξήθηκε ελάχιστα το 2006 σε όλες τις περιοχές αλλά στο Μεξικό σημειώθηκε μείωση της τάξεως του 5%.

Τα λιμάνια της Φλόριδας θεωρούνται κατά ένα μεγάλο ποσοστό ως τα κυριότερα λιμάνια για αναχώρηση και έναρξη των κρουαζιέρων. Οι αναχωρήσεις από αυτά τα λιμάνια σημείωσαν αύξηση κατά 6%. Το Μαϊμι κάλυψε το 19% των αναχωρήσεων, το Port Canaveral το 14% και το Fort Lauderdale το 11% αντίστοιχα. Η Καλιφόρνια είναι η επόμενη περιοχή στην οποία πραγματοποιούνται πολλές αναχωρήσεις κρουαζιερόπλοιων, αλλά τα τέσσερα λιμάνια της εξυπηρέτησαν το 2006 μόνο το 12% του συνόλου των επιβατών. Το Galveston ήταν το τέταρτο λιμάνι σε αναχωρήσεις (6%) και σημείωσε τον υψηλότερο δείκτη ανάπτυξης (16%) μεταξύ των κύριων λιμένων. Το Seattle έχει σημειώσει την υψηλότερη πρόοδο τα τελευταία πέντε χρόνια, καλύπτοντας το 38% της κίνησης της Αλάσκας, η οποία παλιότερα διοχετευόταν από το Βανκούβερ, στο οποίο παρατηρείται μείωση της τάξης 14% τα τελευταία τρία χρόνια.

Το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο Κρουαζιέρας (ECC), το οποίο αντιπροσωπεύει 20 ναυτιλιακές επιχειρήσεις, οι οποίες δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη, αναφέρει πως η Ευρώπη αποτέλεσε προορισμούς για 3,4 εκατομμύρια επιβάτες το 2006, υψηλότερα κατά 9% για κάθε ένα από τα τελευταία δύο χρόνια (η ανάπτυξη της αγοράς των κρουαζιέρων το

2006 στην Βόρεια Αμερική ήταν χαμηλότερη από 3%). Το 2006 η Αγγλία παρείχε 1,2 εκατομμύρια επιβάτες, η Γερμανία 0,7 εκατομμύρια επιβάτες, η Ιταλία 0,5 εκατομμύρια και συνολικά αυτές οι χώρες παρείχαν το 71% των ευρωπαϊών πελατών - επιβατών. Τη Μεσόγειο και τα νησιά του Ατλαντικού επέλεξε το 58% των ευρωπαϊών επιβατών. Οι προορισμοί της Βόρειας Ευρώπης ήταν επιλογή του 17% και εκεί πραγματοποιήθηκε ο υψηλότερος δείκτης ανάπτυξης της αγοράς (19%). Το υπόλοιπο 25% των ευρωπαϊών πελατών – επιβατών επέλεξε την Καραϊβική και άλλους προορισμούς, ποσοστό σχετικά αδιάφορο σε σχέση με το αντίστοιχο που είχε συντελεστεί πριν 2 χρόνια.

### **1.5 Η οικονομική επιρροή**

Το 2005, ο κλάδος της κρουαζιέρας επέφερε στην ευρωπαϊκή οικονομία €8,3 δισεκατομμύρια σε άμεση δαπάνη από τις ναυτιλιακές εταιρίες και τους επιβάτες, 19,1€ δισεκατομμύρια σε συνολική απόδοση του κλάδου, 187,252 θέσεις εργασίας και €6 δισεκατομμύρια σε αμοιβές προσωπικού. Για την ίδια περίοδο ο κλάδος επέφερε στην αμερικάνικη οικονομία \$16,2 δισεκατομμύρια άμεση δαπάνη από τις ναυτιλιακές εταιρίες και τους επιβάτες. \$32,4 δισεκατομμύρια συνολική απόδοση του κλάδου και 330,346 θέσεις εργασίας και \$13,5 δισεκατομμύρια σε αμοιβές προσωπικού.

Είναι αξιοσημείωτο πως στην Ευρώπη ο κλάδος της βιομηχανίας ακολουθείται από τον κλάδο της ναυπηγικής, ο οποίος σημειώνει 50% σε άμεση δαπάνη 30% σε θέσεις εργασίας και 40% σε αμοιβές προσωπικού. Επιπλέον στο 2005 μόνο δέκα κρουαζιερόπλοια χτίζονταν στην Ευρώπη σε σύγκριση με τα 40 που είναι υπό παραγγελία.

## **1.6 Τα οικονομικά οφέλη του κλάδου της κρουαζιέρας στους λιμένες - προορισμούς**

Μελέτες έχουν δείξει πως οι στάσεις των κρουαζιερόπλοιων σε 19 λιμάνια στην περίοδο 2005-2006 έφερε 16,3 εκατομμύρια επιβάτες και πλήρωμα ως επισκέπτες, οι οποίοι δαπάνησαν \$1,8 δισεκατομμύρια. Οι συναφείς υπηρεσίες δημιούργησαν 41,500 θέσεις εργασίες στην Καραϊβική. Αυτές οι κρουαζιέρες δημιούργησαν εργασίες οι οποίες αμοιόφηκαν με \$600 εκατομμύρια σε μισθούς στους κατοίκους της Καραϊβικής. Επιπλέον, ένα τυπικό κρουαζιερόπλοιο μεταφέρει 2,000 επιβάτες και 800 μέλη πληρώματος, οι οποίοι συνολικά ξοδεύουν \$190,476 σε μια μόνο επίσκεψη σε ένα λιμάνι.

## **1.7 Προσδοκίες**

Ο αγορά των κρουαζιερόπλοιων καθορίζεται από την προσφορά της χωρητικότητας και το γεγονός πως εννέα πλοία είναι προγραμματισμένα να παραδοθούν φέτος είναι φανερό πως η CLIA και η ECC προβλέπουν ανάπτυξη του κλάδου κατά 40%.

Αν λάβουμε υπόψιν μας πως το 2006 οι ευρωπαϊκές κρουαζιέρες σημείωσαν ανάπτυξη 9% ενώ οι αντίστοιχες στην Βόρεια Αμερική 5%, πως το 40% των νέων παραγγελιών απευθύνεται στους ευρωπαϊκούς οίκους και τέλος πως οι κρουαζιέρες στην Βόρεια Αμερική εμφάνισαν μόνο 2% ανάπτυξη, είναι εμφανές ότι επικεντρώνεται η ανάπτυξη του κλάδου στην Ευρώπη τόσο από πλευράς ζήτησης όσο και από πλευράς προσφοράς. Τα μέλη της CLIA απασχόλησαν το 2006 το 21% της ετήσιας παραγωγικής ικανότητας του στόλου τους στην Ευρώπη και αυτό αναμφισβήτητα θα αυξηθεί καθώς περισσότερα πλοία θα απασχοληθούν στην Ευρώπη για μεγαλύτερες χρονικές περιόδους (μέχρι και εννέα μήνες) εφόσον τα νέα πλοία θα ξεκινήσουν τα παρθενικά ταξίδια τους

στην περιοχή αυτή. Με μέσο όρο απασχόλησης του στόλου των μελών της CLIA στην Ευρώπη περίπου 40% υψηλότερο σε σχέση με τον αντίστοιχο της Καραϊβικής, δεν τίθεται αμφιβολία πλέον ότι η Ευρώπη έχει γίνει η νέα πηγή ζήτησης για τον κλάδο των κρουαζιέρων.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 - Ο κλάδος της κρουαζιέρας στο παγκόσμιο κοινωνικό-οικονομικό περιβάλλον**

Για τον κλάδο των κρουαζιερόπλοιων, το 2006 αποδεικνύεται μία ακόμη χρονιά ανερχόμενης εξέλιξης, καθώς τα μέλη της CLIA συνεχίζουν να πρωτοτυπούν σε πολλούς τομείς. Το 2007 αναμένεται να αυξηθούν σε 12,6 εκατομμύρια, ο αριθμός των επιβατών που θα κάνουν κρουαζιέρα, αύξηση της τάξεως του 4,1% με 10,6 εκατομμύρια επιβατών να προέρχονται από την Βόρεια Αμερική.

Τα μέλη της Διεθνούς Ένωσης Κρουαζιερόπλοιων (CLIA) μετέφεραν 12,12 εκατομμύρια επιβάτες παγκοσμίως το 2006, αύξηση της τάξεως 8% και τα 10,18 εκατομμύρια των επιβατών προέρχονται από την Βόρεια Αμερική.

Ο κλάδος της κρουαζιέρας είναι η μεγαλύτερη αναπτυσσόμενη κατηγορία της αγοράς των ταξιδιών αναψυχής. Από το 1980, ο κλάδος έχει πετύχει ρυθμό ανάπτυξης 8% ετησίως.

Από το 1990, πάνω από 103 εκατομμύρια επιβάτες έχουν κάνει πάνω από 2 ημέρες κρουαζιέρα. Από αυτόν τον αριθμό, το 75% περίπου του συνολικού αριθμού των επιβατών έχει δημιουργηθεί τα τελευταία 10 χρόνια ενώ το 45,6% έχει συντελεστεί τα τελευταία 5 χρόνια.

Ο μέσος όρος διάρκειας μια κρουαζιέρας είναι 7 ημέρες.

Η κρουαζιέρα, ως προϊόν είναι διαφοροποιημένο. Μέσα απο την ιστορία του ως τώρα, ο κλάδος ικανοποιεί τις επιθυμίες των πελατών του και ενθαρρύνει, ώστε να αναπτυχθούν νέοι προορισμοί, νέα σχέδια πλοίων, νέες δραστηριότητες και παροχές υπηρεσιών πάνω στο πλοίο όπως επίσης και διευρύνει τις χερσαίες εκδρομές και δραστηριότητες στα λιμάνια των προορισμών. Επίσης οι ναυτιλιακές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στις κρουαζιέρες προσφέρουν και νέες τάσεις και χρονική διάρκεια στις κρουαζιέρες, ώστε να ικανοποιούν τις συνεχόμενες μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των σημερινών ταξιδιωτών.

Η αυξανόμενη ανάπτυξη του τομέα αυτού έχει επιφέρει και την ανάπτυξη 32 λιμένων επιβίβασης στην Βόρεια Αμερική. Κατά συνέπεια, παρέχεται στο μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών-επιβατών - οι οποίοι προέρχονται από την συγκεκριμένη περιοχή της Βόρειας Αμερικής- την ευκολία ώστε να μην επιβαρύνονται με επιπλέον κόστος και χρόνο μεταφοράς, αφού κάποιος από τους λιμένες επιβίβασης είναι κοντά στον τόπο μόνιμης διαμονής τους.

Από άποψη χωρητικότητας η αξιοποίηση και εκμετάλλευση των χώρων των πλοίων είναι συνεπέστατα υψηλή.

Η Καραϊβική αποτελεί το νούμερο 1 προορισμό.

Είκοσι εννέα νέα πλοία σχεδιάζεται να προστεθούν στο στόλο που δραστηριοποιείται στην Βόρεια Αμερική μέχρι το 2010 με κόστος \$15,2 εκατομμύρια.

Οι δέκα προτιμότεροι προορισμοί είναι:

Καραϊβική / Ανατολικό Μεξικό	47%
Αλάσκα	28%
Μπαχάμες	22%
Βερμούδες	16%
Χαβάι	16%
Μεσόγειος	13%
Ευρώπη	10%
Μεξικό (Δυτική Ακτή)	9%
Κανάλια	9%
Καναδάς / Νέα Αγγλία	6%
Νότια Αμερική	4%

Πίνακας 2.1. Οι δέκα δημοφιλέστεροι προορισμοί

Για το 2007 νέα και ανακαινισμένα πλοία συνεχίζουν να δυναμώνουν τον κλάδο με επιπλέον καινοτόμες εν πλω υπηρεσίες, παροχές και δραστηριότητες. Οι επισκέψεις σε νέα λιμάνια κάνουν τα δρομολόγια πιο ανανεωμένα και πιο συναρπαστικά. Ο αυξανόμενος εμπλουτισμός των προγραμμάτων είναι τελείως συγχρονισμένος με τις σημερινές απαιτήσεις για διακοπές εμπειριών.

Το ενδιαφέρον για κρουαζιέρες-διακοπές έχει πράγματι φθάσει σε υψηλό επίπεδο, γεγονός που αποδεικνύεται καθαρά από τον αριθμό των πλοίων, εκατό στο νούμερο, που



μπήκαν και θα μπαίνουν στην αγορά στο διάστημα 2000 και 2010. Επτά νέα πλοία εισήχθησαν στην αγορά το 2006 και άλλα νέα είναι στο πρόγραμμα να μπουν το 2007.

Με περισσότερα από 150 πλοία, μεταφέροντας από 50 έως 3,600 επιβάτες, οι ναυτιλιακές εταιρίες – μέλη της CLIA κατάφεραν να καλύψουν το ενδιαφέρον πολλών και διαφορετικών γενεών ταξιδιωτών, συμπεριλαμβάνοντας «μεγάλα παιδιά», οικογένειες, νιόπαντρους, ηλικιωμένους, έφηβους, τακτικούς επιβάτες και επιβάτες στον παρθενικό τους ταξίδι με κρουαζιερόπλοιο.

Οι νέοι επιβάτες αλλά και οι βετεράνοι ικανοποιούνται από κάθε στοιχείο των διακοπών τους σε κρουαζιέρες και προσδοκούν να αναβαθμίσουν την καμπίνα τους σε καμπίνα με μπαλκόνι ή σε σουίτα και να αγοράζουν δρομολόγια τα οποία είναι μακρύτερα και σε πιο εξωτικές τοποθεσίες. Επιπλέον, το να βιώσεις μια πολυτελή κρουαζιέρα είναι μια συναρπαστική εμπειρία και αναγεννησιακή καθώς πολλοί από τους ταξιδιώτες απολαμβάνουν τις ευπρεπείς υπηρεσίες και δραστηριότητες που παρέχονται από αυτά τα πλοία, καθώς και τα καινοτομικά και ευρέως-διεσπαρμένα δρομολόγια και προορισμοί.

Τα αμερικάνικα λιμάνια που είναι πιο κοντινά για τους αμερικανούς, συνεχίζουν να υπερβαίνουν τις προσδοκίες των ταξιδιωτών. Περισσότεροι από 8,6 εκατομμύρια επιβάτες επιβιβάστηκαν σε κρουαζιερόπλοια από αμερικάνικα λιμάνια στα οποία πραγματοποιήθηκε το 75% των παγκοσμίων επιβιβάσεων το 2005, αύξηση της τάξεως του 6% από το 2004.

Με μία αύξηση της χωρητικότητας των πλοίων κατά 4,5%, ο αριθμός των επιβατών που επιβιβάστηκαν σε αμερικάνικα λιμάνια, συνέχισε να αναπτύσσεται το 2006 και παρόμοια ανάπτυξη αναμένεται να επιτευχθεί το 2007.

Όσο ο κλάδος των κρουαζιερόπλοιων ωριμάζει, τόσο αυξάνονται οι επιβάτες που έχουν χαρακτηριστεί ως τα «μεγάλα παιδιά», και αποτελούν μια σημαντική πηγή ζήτησης για κρουαζιέρες. Είναι το συναρπαστικό τμήμα του πληθυσμού το οποίο μεγάλωσε με το ροκ εν ρολ, που αν και έχουν μεγαλώσει ηλικιακά, ωστόσο παραμένουν «νέοι στην καρδιά». Σε ταξιδιωτικούς όρους, τα «μεγάλα παιδιά» αναζητούν διακοπές, οι οποίες συμπεριλαμβάνουν δράση και περιπετειώδεις στοιχεία αλλά ταυτόχρονα είναι απρόθυμοι να θυσιάσουν τις υλικές ανέσεις τους.

Ευτυχώς, τα νέα πλοία που εισέρχονται στην αγορά το 2007 συνεχίζουν να πιέζουν για νεοτερισμούς, επεκτείνοντας την επαναστατική πρόοδο, η οποία ξεκίνησε πριν από δεκαετίες, προσθέτοντας επιπλέον κλίνες και παροχές χωρίς όμως αυτό να είναι εις βάρος της τιμής της υπηρεσίας. Οι επιβάτες μπορούν να απολαμβάνουν πέντε αστέρων «spa», να δειπνούν σε πολλαπλά και ποικίλα μοντέρνα εστιατόρια, τα οποία να βρίσκονται υπό την εποπτεία διάσημων σεφ, να συμμετέχουν σε αξιόλογες χερσαίες περιηγήσεις και να παρακολουθούν διασκεδαστικά προγράμματα όπως επίσης και στοχαστικές και πνευματικές διαλέξεις.

## **2.1 Διακοπές με σκοπό**

Ο σημερινός ταξιδιώτης αναζητά και πνευματική ολοκλήρωση κατά την διάρκεια των διακοπών του. Οι πλοιοκτήτριες εταιρίες μπορούν να παρέχουν ποικίλες υπηρεσίες

και δραστηριότητες στους επιβάτες, ώστε λόγω χάρη οι τελευταίοι να μπορούν να παρακολουθήσουν σεμινάρια ηθοποιίας από απόφοιτους της βασιλικής ακαδημίας θεάτρου του Λονδίνου, να μελετήσουν τις γενικές αρχές μιας τέχνης, ενός επιστημονικού θέματος, να συμμετάσχουν σε τάξεις γυμναστικής υπό την καθοδήγηση γυμναστών συγκεκριμένης αλυσίδας ή ακόμη πιο συναρπαστικό να ανακαλύψουν τα υποβρύχια θαύματα με τη βοήθεια αξιόλογων ωκεανογράφων, όπως χαρακτηριστικά η περιήγηση σε συγκεκριμένες θαλάσσιες περιοχές της Αγγλίας με σκοπό την παρατήρηση των φαλετών. Ανάμεσα στους προσκεκλημένους αφηγητές, μπορούν να βρίσκονται αξιόλογοι καλλιτέχνες, επιστήμονες, πολιτικοί, διπλωμάτες, ανάλογα με το θέμα και το σκοπό της κρουαζιέρας.

## **2.2 Διάσημοι Προορισμοί**

Η τάση για μακρύτερα ταξίδια είναι έντονη για το 2007, αλλά και για τα επόμενα χρόνια. Υπάρχουν πολλές αναφορές από μεγάλα γραφεία ταξιδιών της Αμερικής, οι οποίες κάνουν λόγο για κρατήσεις σε κρουαζιέρες σε περιοχές όπως η Ασία, η Νότια Αμερική και ο Νότιος Ειρηνικός. Όσον αφορά τις πιο δημοφιλείς κρουαζιέρες στην Καραϊβική, οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται εκεί εισάγουν νέα δρομολόγια σε περιοχές λιγότερο γνωστές και επομένως με λιγότερη κίνηση, όπως για παράδειγμα η περιοχή που βρίσκεται από την Antigua νότια στο Trinidad.

Σε αντίθεση με το αεροπορικό ταξίδι, η κρουαζιέρα είναι μια χαλαρωτική μεταφορά των ταξιδιωτών σε εξωτικούς προορισμούς που θα ήταν δύσκολο να τους προσεγγίσουν από ξηρά και σε ορισμένες περιπτώσεις ακόμη και αδύνατο.

Η γηραιά ήπειρος, η οποία έχει σημειώσει σημαντική ανάπτυξη το 2005 και 2006, όσον αφορά τους δημοφιλείς προορισμούς για την καλοκαιρινή περίοδο, αναμένεται να παρουσιάσει παρόμοια ανάπτυξη και για το καλοκαίρι του 2007. Οι αμερικάνικες εταιρίες – μέλη της CLIA θα προσθέσουν νέα λιμάνια στα δρομολόγια τους, λιμάνια που εκτείνονται κατά μήκος της κροατικής δαλματικής ακτής και στην νοτιότερη Ιταλία, Τουρκία, Ελλάδα και Ισπανία.

### **2.3 Ρομαντισμός στη θάλασσα**

Δεν αποτελεί έκπληξη ότι οι κρουαζιέρες είναι ιδανικές για το ταξίδι του μέλιτος, γεγονός που έχει οδηγήσει σε ανάπτυξη αυτού του τμήματος της αγοράς καθώς είκοσι και κάτι ζευγάρια ή νιόπαντροι στα σαράντα τους και πενήντα τους γιορτάζουν τον γάμο τους. Ορισμένες πλοιοκτήτριες εταιρίες χορηγούν το νόμιμο δικαίωμα στον καπετάνιο ή σε τοπικούς αρμόδιους να τελούν μυστήριο του γάμου εν πλώ. Σε άλλη περίπτωση οι καλεσμένοι του γάμου καλούνται να συμμετάσχουν μαζί με το νιόπαντρο ζευγάρι σε κρουαζιέρα - ταξίδι του μέλιτος.

### **2.4 Οικογενειακό θέμα**

Οι κρουαζιέρες παρέχουν την ιδανική τοποθεσία για διακοπές ώστε να διατηρούνται οι συγγενικοί δεσμοί και δίνεται η ευκαιρία σε πολυάριθμες οικογένειες να φέρουν σε επαφή διάφορες γενιές μαζί. Για τους μεγαλύτερους, η οικογένεια είναι η προτεραιότητα καθώς βρίσκουν ουσιαστικούς τρόπους να βρεθούν με τα παιδιά και τα εγγόνια τους, που μπορεί να ζουν μακριά στην καθημερινή τους ζωή. Σήμερα τα κρουαζιερόπλοια είναι ικανά να παρέχουν ικανοποιητικές διακοπές στην δυναμική της σύγχρονης

οικογένειας, η οποία περιλαμβάνει πολύ συχνά, γονείς, πατριούς, μητριές και παιδιά, επιπλέον ξαδέλφια, θείους, θείες και οικογενειακούς φίλους.

## **2.5 Η αύξηση της ζήτησης για πολυτελείς κρουαζιέρες**

Το 2006, η πλειοψηφία των πολυτελών κρουαζιέρων απέπλευσε πλήρης, λόγω μερικώς του αυξανόμενου πλούτου αλλά και των νέων επιβατών, οι οποίοι ανακάλυψαν την έλξη τους για την πολυτέλεια μιας κρουαζιέρας.

Το ταξιδιωτικό κοινό έχει μάθει πως οι πολυτελείς κρουαζιέρες προσφέρουν καταπληκτική εμπειρία και αξία και το 2007 προβλέπεται να είναι άλλο ένα αξιοσημείωτο έτος. Τα πολυτελή καταλύματα -καμπίνες που παρέχουν τα σημερινά κρουαζιερόπλοια απέχουν με μεγάλη αισθητή διαφορά με τα αντίστοιχα που προσφέρονταν πριν 25 χρόνια. Οι σουίτες με μπαλκόνια και οι καμπίνες πολυτελείας αποτελούν σήμερα τον κανόνα μάλλον παρά την εξαίρεση καθώς αποτελούνται από πολυτελή έπιπλα και βελούδινες ταπετσαρίες. Η προσοχή στην λεπτομέρεια εκτείνεται σε όλα τους τους τομείς: φαγητό, διασκέδαση και άλλου είδους παροχές, προσφερόμενες από υψηλού επιπέδου υπηρεσίες.

## **2.6 Προκαταβολικές κρατήσεις**

Η τάση του ταξιδιωτικού κλάδου για προκαταβολικές κρατήσεις σε κρουαζιέρες δείχνει μια επιπλέον αύξηση τους στο 2007, με πελάτες οι οποίοι έχουν αντιληφθεί πως όσο πιο νωρίς κάνουν κρατήσεις τόσο καλύτερες τιμές θα πετύχουν, αναφορικά με το πλοίο που επιλέγουν να κάνουν κρουαζιέρα, τις παροχές του (κατηγορία καμπίνας για παράδειγμα) και τον προορισμό της κρουαζιέρας. Σύμφωνα με εκθέσεις των ταξιδιωτικών

πρακτόρων της CLIA, πολλοί επιβάτες έχουν κάνει κρατήσεις για τις κρουαζιέρες του 2008, δύο χρόνια πριν.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 - Η προσφορά στην αγορά των κρουαζιερόπλοιων: Οι ναυτιλιακές εταιρίες – πλοιοκτήτριες κρουαζιερόπλοιων

Ο κλάδος της κρουαζιέρας έχει υποστεί σημαντικές αλλαγές την τελευταία δεκαετία. Έχουν προκληθεί αρκετές μορφές συμμαχιών και συγχωνεύσεων ώστε να οδηγήσουν στην τωρινή κατάσταση, όπου κυριαρχούν τρεις εταιρίες κολοσσοί. Η ένωση μπορεί να είναι αποτελεσματική για τις τρεις μεγάλες αλλά οι μικρότερες εταιρίες θα αναγκαστούν να βγουν εκτός αγοράς καθώς δεν έχουν την οικονομική δύναμη για να «πολεμήσουν». Τέτοιο παράδειγμα είναι η Renaissance Cruises το 2000 και η Premier Cruises. Προκειμένου να επιβιώσουν οι μικρές εταιρίες προσπαθούν να αποκτήσουν ένα μικρό κομμάτι της αγοράς, προσφέροντας μοναδικές και νέες υπηρεσίες, όταν συνήθως αυτές απευθύνονται σε υψηλού εισοδήματος επιβάτες.

Σήμερα το μερίδιο της αγοράς μοιράζεται στις εξείς εταιρίες:

Rank	Current Owner	Nbr	Total in DWT	Avg Size	Age	Country
1	Carnival Corp.	82	597.245	7.283	11	United States
2	Royal Caribbean	36	283.911	7.886	11	United States
3	Star Cruises Ltd.	19	114.710	6.037	13	Malaysia
4	Louis Cruise Lines	13	49.544	3.811	37	Greece
5	Hurtigruten Group Mediterranean Shp.	8	7.261	907	23	Norway
6		7	37.126	6.187	10	Switzerland
7	Fred Olsen Cruise	5	21.641	4.328	28	United Kingdom
8	Blue Lagoon	5	513	102	16	Fiji

Cruises						
9	Arcalia Shipping	4	17.515	4.378	50	Portugal United States
10	Silversea Cruises	4	34.592	8.648	9	United States
11	Troms Fylkes D/S A/S Linblad	4	3.502	875	11	Norway United States
12	Expeditions Alaska	4	784	392	25	United States
13	Sightseeing	4			24	United States
14	Cruise West	3	645	645	24	United States
15	Coral Princess	3	1.020	340	15	Australia
16	Star Clippers Ltd. Oceania Cruises	3	1.600	533	12	Monaco United States
17	Inc. Murmansk Shpg. Co.	3	7.705	2.568	8	United States
18	Nippon Yusen Kaisha	3	7.821	2.607	27	Russia
19	Iles du Ponant	3	23.952	7.984	11	Japan
20	Regent Seven Seas	3	3.942	1.314	19	France United States
21	Hapag-Lloyd A.G.	3	12.756	4.252	6	United States
22	Majestic Intl Cruise	3	5.578	1.859	13	Germany
23	ETICA	3	17.840	5.946	41	Greece
24	Club Cruise	3	1.915	638	34	Ecuador
25	Saga Shipping Co Ltd	3	9.772	3.257	27	Netherlands United Kingdom
26	Island Cruises	3	14.103	4.701	34	United Kingdom
27	Bora Bora Cruises	2	9.844	4.922	21	Kingdom
28	Intl. Shpg. Partners	2	204	204	4	French Poly. United States
29		2	1.125	562	15	United States



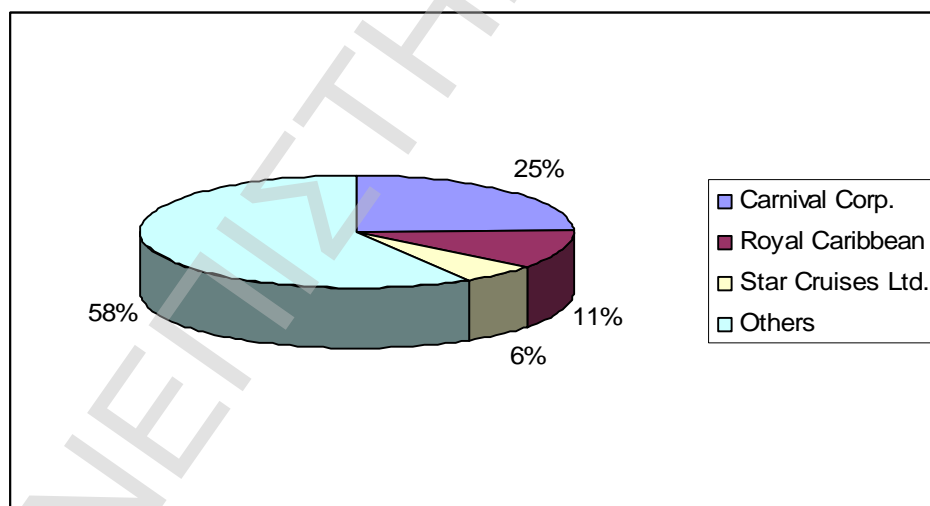
30	Kristina Cruises Ltd	2	870	870	55	Finland
31	Hebridean Island American Cruise Line	2	885	442	29	United Kingdom
32	Disney Cruise Lines	2	17.056	8.528	6	United States
33	Hansa Treuhand	2	1.568	784	8	United States
34	Technical Marine Mitsui O.S.K. Lines	2	14.484	7.242	41	Germany
35	Ultrapetrol S.A. American Canadian	2	5.283	2.641	46	United States
36	INTRAV Inc. Naviera & Turismo	2	2.403	1.201	9	United States
37	Captain Cook Cruises	2	736	368	25	Chile
38	Far Eastern Regional SeaDream Yacht Club	2	3.612	1.806	15	Australia
39	Fantasea Cruises Sembawang Holdings	2	1.240	620	24	Russia
40	Nisa Navegacion S.A. Soc. Services	2	900	450	22	United States
41	Trans	1	109	109	7	Australia
42	North Star Cruises	1	635	635	18	Singapore
43	Govt. Of Ukraine Caspi Cruises	1	307	307	4	Chile
44		1	1.674	1.674	14	France
45		1	80	80	2	Australia
46		1	620	620	24	Ukraine
47		1	4.525	4.525	36	Israel

Others (57 Other Owners)	57	118.843	2.085	26
Total (107 Owners)	332	1.474.242	133.275	18

Πίνακας 3.1 Οι κυριότερες ναυτιλιακές εταιρίες

Από τον ανωτέρω πίνακα, είναι φανερό πως από πλευράς χωρητικότητας οι πέντε πρώτες εταιρίες είναι η Carnival Corp, η Royal Caribbean στην δεύτερη θέση, η Star Cruises στην τρίτη θέση, μετά η Louis Cruise Lines και τέλος η Mediterranean Shipping.

Από πλευράς αριθμού πλοίων πρώτη επίσης είναι η Carnival Corp, δεύτερη η Royal Caribbean, στην τρίτη θέση η Star Cruises, μετά η Louis Cruise Lines και τέλος η Hurtigruten Group.



Διάγραμμα 3.1. Το μερίδιο των κυριότερων ναυτιλιακών εταιριών στην αγορά

Είναι φανερό πως και από πλευρά χωρητικότητας αλλά και από πλευρά αριθμού πλοίων, οι τρεις πρώτες εταιρίες του πίνακα είναι με διαφορά οι μεγαλύτερες εταιρίες του κλάδου, καθώς η Carnival Corporation κατέχει αυτήν την στιγμή το 25% του παγκόσμιου στόλου, η Royal Caribbean το 11% και η Star Cruises το 6%. Συνοπτικά στοιχεία για αυτές τις εταιρίες δίνονται παρακάτω.

### **3.1 Carnival Corporation**

Είναι η μεγαλύτερη ναυτιλιακή επιχείρηση στον κλάδο των κρουαζιερόπλοιων. Ιδρύθηκε τον 1972 με έδρα το Μαϊάμι. Κατέχει συνολικά 82 πλοία. Αναλυτικά περιλαμβάνει τις εξής επιχειρήσεις:

1. Carnival Cruise Line, με 22 πλοία
2. Holland America Line, με 13 πλοία
3. Princess Cruises, με 17 πλοία
4. Seabourn Cruise Line, με 3 πλοία
5. P & O Cruises, με 5 πλοία
6. Cunard Line, με 2 πλοία
7. Ocean Village, με 2 πλοία
8. Aida, με 4 πλοία
9. Costa Cruises, με 12 πλοία
10. P & O Cruises, Australia, με 2 πλοία.

Οι πρώτες πέντε εταιρίες εντάσσονται στην αμερικάνικη αγορά, η P&O Cruises, η Seabourn Cruise Line και η Ocean Village δραστηριοποιούνται στην αγορά της Αγγλίας, η

Aida είναι γερμανική, η Costa Cruise δρα στη Νότια Ευρώπη και τέλος η P&O Cruise Australia αποτελεί υποκατάστημα στην Αυστραλία.

Επιπρόσθετα στον όμιλο ανήκουν και τα πρακτορεία Holland America Tours και Princess Tours – Alaska.

Στο πρόγραμμα επέκτασης και ανανέωσης του στόλου εντάσσεται το σύνολο των 17 νέων παραγγελιών που έχουν ημερομηνίες παράδοσης στο διάστημα 2007 και μέχρι το 2012.

Οι περιοχές που απασχολεί τα πλοία της είναι η Αλάσκα, Μπαχάμες, Βαλτική, Βερμούδες, Καραϊβική, Χαβάι, Μεσόγειος, Νέα Αγγλία, North Cape, στο κανάλι του Παναμά, Νότια Αμερική, Νότιος Ειρηνικός και σε άλλους προορισμούς του κόσμου.

Είναι φανερό πως όμιλος μπορεί να προσφέρει ένα μεγάλο εύρος κρουαζιέρων, οι οποίες να έλκουν πολλούς και ποικίλους πελάτες, από την ιδέα του «Fun Ship» έως σε πιο απαιτητικούς πελάτες, που αποζητούν την χλιδή και ικανοποιούνται από τα πλοία της Cunard Lines. Με βάση τα ανωτέρω, είναι σαφές ότι ο όμιλος έχει παγκόσμια παρουσία, από τις υπάρχουσες αγορές, όπως η Βόρεια Αμερική μέχρι και σε πιο ανερχόμενες όπως είναι αυτή της Αυστραλίας. Η δράση του ομίλου έχει επεκταθεί με εντυπωσιακό ρυθμό και εξακολουθεί να επεκτείνεται θέτοντας απασχόληση για όλα τα πλοία όλων των εταιριών του ομίλου.

### **3.2 Royal Caribbean Cruises Limited**

Είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος όμιλος στην αγορά των κρουαζιερόπλοιων με 36 πλοία. Ιδρύθηκε το 1968 από την συγχώνευση τριών νορβηγικών ναυτιλιακών εταιριών. Περιλαμβάνει τις πλοιοκτήτριες αμερικάνικες εταιρίες Royal Caribbean International, στην κατοχή της οποία βρίσκονται 21 πλοία και 3 υπό κατασκευή, την Celebrity Cruises με 10 πλοία και το νοέμβριο του 2006 εξαγόρασε και την ισπανική Pullmantur Cruises, πλοιοκτήτρια επιχείρηση 5 πλοίων.

Επίσης ο όμιλος της Royal Caribbean περιλαμβάνει και δύο θέρετρα, το ένα στην βόρεια ακτή της Haiti και το άλλο, ένα ιδιωτικό νησί, στο σύμπλεγμα των νησιών Berry, στην περιοχή Bahamas. Αυτά τα θέρετρα, χρησιμοποιούνται ως στάσεις των κρουαζιερόπλοιων που έχουν προορισμούς την Καραϊβική και τις Μπαχάμες και παρέχουν στους επιβάτες των κρουαζιερόπλοιων εξωτικές παραλίες, με καθαρά γαλαζοπράσινα νερά και αμμώδεις ακτές καθώς και παραδοσιακά εξωτικά γεύματα κάτω από φοινικόδεντρα.

Γενικότερα, οι προορισμοί των κρουαζιερόπλοιων του ομίλου περιλαμβάνουν περιοχές όπως η Αλάσκα, η Αυστραλία, η Νέα Ζηλανδία, οι Μπαχάμες, οι Βερμούδες, ο Καναδάς, η Νέα Αγγλία, η Καραϊβική, η Ευρώπη, τα Galapagos, η Χαβάι, ο Νότιος Ειρηνικός, το κανάλι του Παναμά, η Νότια Αμερική, και γενικότερα υπερατλαντικές περιοχές.

### **3.3 Star Cruises Ltd**

Η Star Cruises είναι η τρίτη μεγαλύτερη πλοιοκτήτρια κρουαζιερόπλοιων στον κόσμο, μετά από την Carnival Corporation και την Royal Caribbean. Η Star Cruises είναι η

ηγετική ναυτιλιακή εταιρία στην Ασία και στον Ειρηνικό, με εννέα πλοία στην κατοχή της και επιπλέον περιλαμβάνει τις πλοιοκτήτριες εταιρίες Norwegian Cruise Line (NCL) η οποία διαθέτει επτά πλοία, την Norwegian Cruise Line America (NCL America) με δύο πλοία, την Orient Lines που έχει στην κατοχή της το M/V Marco Polo, γνωστό για τα ταξίδια του στην περιοχή της Ανταρκτικής και τέλος την Cruise Ferries, με ένα πλοίο.

Η Star Cruises, είναι η πιο επιτυχημένη ναυτιλιακή επιχείρηση στην Ασία και στον Ειρηνικό και είναι αυτή που κυριαρχεί στην αγορά των κρουαζιερόπλοιων της περιοχής. Η παρουσία της στην παγκόσμια αγορά των κρουαζιερόπλοιων, συντελέστηκε με την άμεση είσοδο της στις πιο επικερδής και ώριμες αγορές της Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής. Παρέχει τις υπηρεσίες της όχι μόνο στους ασιάτες, αλλά και στους ευρωπαίους, αυστραλούς και τους κατοίκους της βόρειας Αμερικής οι οποίοι δείχνουν ενδιαφέρον να ταξιδέψουν στους προορισμούς της Ασίας.

Η Star Cruises ιδρύθηκε στα πλαίσια του Ομίλου Genting Group of Malaysia, και ενσωματώθηκε σε αυτόν το 1993 με έδρα του ομίλου στο Hong Kong. Τα πρώτα πλοία της επιχείρησης ήταν κρουαζιερόπλοια τα οποία απέκτησε από την πρόχευση της σουηδικής Rederi AB Slite. Στα επόμενα χρόνια η εταιρία αγόρασε διάφορα πλοία από δεύτερο χέρι.

Καθώς οι επιχειρησιακές δράσεις της Norwegian Cruise Lines έχουν αποδειχθεί πιο επικερδής σε σύγκριση με αυτές της Star Cruises, από το 2006 τείνουν να μεταφέρονται τα νέα πλοία – οι νέες παραγγελίες, κάτω από την διοίκηση της NCL, και τα παλιότερα να μεταφέρονται στην Star Cruises.

Ύστερα από τις ανωτέρω εταιρίες κολοσσούς, ακολουθεί η κυπριακή εταιρία Louis Cruise Lines με 13 πλοία. Ιδρύθηκε στα 1970 ως θυγατρική της Louis plc, είναι εισηγμένη στο κυπριακό χρηματιστήριο και τα πλοία της εκτελούν κρουαζιέρες στην Κύπρο, Ελλάδα, Γαλλία και Ιταλία. Τα πλοία της είναι ως επί το πλείστον παλιά πλοία κυρίως από δεύτερο και τρίτο χέρι. Επιπρόσθετα ναυλώνει διάφορα πλοία στις εταιρίες Thomson Cruises and Transocean Tours.

Μετά ακολουθεί ο νορβηγικός όμιλος Hurtigruten Group, που ανάμεσα στις άλλες μεταφορικές του δραστηριότητες, εκμεταλλεύεται και οκτώ κρουαζιερόπλοια. Ύστερα έρχεται η Mediterranean Shipping με έδρα την Ελβετία η οποία διαχειρίζεται επτά πλοία.

Πέντε πλοία εκμεταλλεύεται η νορβηγική Fred Olsen Cruise η οποία αποτελεί μέρος το ομίλου Fred. Olsen Group. Η δραστηριότητα της στην αγορά πραγματοποιείται από τις εταιρίες, Fred. Olsen Cruise Lines και Fred. Olsen Express/Lineas Fred Olsen. Η Fred. Olsen Cruise Lines είναι αυτή η οποία διαχειρίζεται τα πέντα κρουαζιερόπλοια με προορισμούς στον Καναδά, στην Καραϊβική, στην Αφρική και στην Ευρώπη ενώ η Fred. Olsen Express δραστηριοποιείται στην εσωτερική ακτοπλοΐα στα Κανάρια Νησιά της Ισπανίας.

Γενικότερα είναι εμφανές ότι ο κλάδος των κρουαζιερόπλοιων έχει περάσει μια περίοδο από μεγάλες αλλαγές και μετασχηματισμούς, η οποία οδήγησε σε συνενώσεις. Οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές έχουν οδηγήσει στην επίτευξη αποδοτικότητας στην αγορά, και γενικότερα εμφανίζονται όλα τα οφέλη από τις οικονομίες κλίμακας. Οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις τώρα παραγγέλνουν πολλαπλά πλοία, πανομοιότυπα από τεχνολογικής

άποψης, με κάποιες διαφοροποιήσεις στην διάταξη των καμπινών και στους δημόσιους χώρους, προκειμένου να έλκουν την συγκεκριμένη αγορά, στην οποία η εταιρία δραστηριοποιείται. Επιπλέον, μια ναυτιλιακή επιχείρηση μπορεί να πετύχει οφέλη από την τυποποίηση, φθηνότερες τιμές από τα ναυπηγεία και φυσικά ακόμη περισσότερες οικονομίες κλίμακας σχετικά με τα ανταλλακτικά και τη συντήρηση.

Οι μεγάλοι όμιλοι επίσης προσπαθούν να κερδίζουν ακόμη περισσότερο μερίδιο της αγοράς με τακτική αναθεώρηση και αλλαγή των προγραμμάτων ώστε να ικανοποιούν τους πελάτες τους, όπως επίσης και εισάγοντας νέες ιδέες και προγράμματα. Για παράδειγμα η Norwegian Cruise Lines παρέχει το Freestyle Cruising, κατά το οποίο υπάρχει η ελευθερία στους επιβάτες να δειπνούν όποτε και όπου θέλουν. Στα ίδια πλαίσια, άλλες πάλι εταιρίες προσπαθούν να αφιερώσουν πλοία τους ή υπηρεσίες των πλοίων τους και να στοχεύσουν και σε ειδικές αγορές ή ηλικίες. Για παράδειγμα, η Ocean Village Cruises, μέλος του ομίλου της Carnival, στοχεύει σε επιβάτες ηλικίας από τριανταπέντε μέχρι και πενήντα πέντε χρονών, οι οποίοι επιθυμούν διαφορετικά δρώμενα και δράσεις κατά τη διάρκεια μιας κρουαζιέρας σε σύγκριση πάντα με την κλασικού τύπου κρουαζιέρα.

### **3.4 Η περίπτωση της Easy Cruises**

Στο σημείο αυτό, θα πρέπει να αναφέρουμε και την περίπτωση της εταιρίας Easy Cruises, η οποία αποτελεί μία πιο ριζοσπαστική και καινοτομική προσέγγιση του τομέα των κρουαζιερόπλοιων. Η ιδέα του Στέλιου Χατζηγιάννου στοχεύει σε μικρότερους ηλικιακά πελάτες, είκοσι με σαράντα χρονών, οι οποίοι θέλουν να σπαταλούν τον χρόνο των διακοπών τους περισσότερο στη ξηρά παρά εν πλω, γνωρίζοντας συναρπαστικούς



προορισμούς σε όλο τον κόσμο. Ο στόλος της Easy Cruises αποτελείται από δύο πλοία, τα οποία είναι μικρού μεγέθους πλωτά ξενοδοχεία που ταξιδεύουν τις πρωινές ώρες και φτάνουν σε κάθε προορισμό νωρίς το μεσημέρι. Με αυτό τον τρόπο, σε αντίθεση με ό,τι συμβαίνει στις συμβατικές κρουαζιέρες, οι επιβάτες έχουν όλο το χρόνο και την ελευθερία που χρειάζονται για να απολαύσουν τους προορισμούς που επισκέπτονται. Καθώς το κόστος μιας κρουαζιέρας easy cruise περιλαμβάνει μόνο τη διαμονή στο πλοίο και τις μεταφορές από νησί σε νησί και δεν επιβαρύνεται με άλλες χρεώσεις (π.χ. γεύματα, ποτά κ.λπ.), οι επιβάτες είναι ελεύθεροι να ξοδέψουν τα χρήματά τους όπως και όπου θέλουν, εκτός ή εντός πλοίου.

Οι τιμές στην Easy Cruises, ποικίλουν από τον τύπο της καμπίνας, την περίοδο και γενικότερα από την εν γένει ζήτηση για κρουαζιέρες. Το κλείσιμο των θέσεων γίνεται και μέσω ταξιδιωτικών πρακτορείων ως είθισται, αλλά στην συγκεκριμένη εταιρία προωθείται έντονα η απευθείας αγορά των υπηρεσιών μέσω του web site της.

Το πρώτο πλοίο, το Easy Cruise ξεκίνησε το παρθενικό του ταξίδι το Μάιο του 2005. Η λειτουργία του πλοίου ξεκίνησε με νυχτερινές αναχωρήσεις ανάμεσα στα λιμάνια St.Tropez, Cannes, Nice, Monaco, Imperia, Genoa, και Portofino τα καλοκαίρια. Για το καλοκαίρι του 2007, η Easy Cruise άλλαξε τα δρομολόγια της, και το Easy Cruise I θα πλέει στις ελληνικές θάλασσες, ξεκινώντας από τον Πειραιά με προορισμούς τη Μύκονο, την Πάρο, τη Σίφνο, τον Πόρο, τις Σπέτσες, τη Μήλο, την Ίο, την Αμοργό, τη Νάξο, τη Φολέγανδρο και τη Σέριφο. Τα προηγούμενα έτη ήταν δυνατό στους επιβάτες να επιβιβαστούν στο πλοίο από διάφορα λιμάνια, με μόνο περιορισμό τη διαμονή τους για τουλάχιστον δύο νύχτες έως και δεκατέσσερις. Τώρα όμως η επιβίβαση γίνεται μόνο από

τον Πειραιά το οποίο βρίσκεται τρεις φορές μέσα σε δεκατέσσερις ημέρες. Έτσι δίνεται η δυνατότητα για κρουαζιέρα τριών, τεσσάρων, επτά, δέκα και δεκατεσσάρων ημερών. Για το χειμώνα το Easy Cruise I είναι προγραμματισμένο να ταξιδεύει στην περιοχή της Καραϊβικής.

Το δεύτερο πλοίο, το Easy Cruise II, εκτελεί δρομολόγια στην περιοχή της Ολλανδίας και του Βελγίου, και επισκέπτεται μέρη όπως το Άμστερνταμ, το Ρότερνταμ, το Άντερπ και τις Βρυξέλλες .

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 – Τα χαρακτηριστικά του κρουαζιερόπλοιου

Η επιβατηγός ναυτιλία γενικότερα είναι μια εξειδικευμένη μορφή της ναυτιλίας λόγω της μοναδικότητας του φορτίου, του «ανθρωπίνου δυναμικού». Ο χώρος σε ένα κρουαζιερόπλοιο μπορεί να διακριθεί σε δυο κύριες κατηγορίες, στην ξενοδοχειακή λειτουργία και στην μεταφορική λειτουργία.

Η Ξενοδοχειακή Λειτουργία. Συμπεριλαμβάνει τις καμπίνες των επιβατών, τα εστιατόρια, τα σαλόνια, τα μπαρ, τα καζίνο, τις αίθουσες κινηματογράφου και τα εμπορικά μαγαζιά. Έτσι, πρέπει να υπάρχουν διαχωριστικές «γραμμές» όπως διάδρομοι, χολ, σκάλες και ανελκυστήρες ώστε να τα διαχωρίζουν. Επίσης, πρέπει να παρέχονται εξωτερικοί χώροι όπως εξωτερικά καταστρώματα, πισίνες, εξωτερικά σαλόνια. Επίσης χρειάζονται και χώροι για διαφορετικές υπηρεσίες όπως γραφεία, εκθεσιακοί χώροι, ιατρείο, κομμωτήριο και καθαριστήριο. Οι καμπίνες του πληρώματος, το εστιατόριο και το καθιστικό για το πλήρωμα αποτελούν επίσης χώρους που εντάσσονται στην ξενοδοχειακή λειτουργία του πλοίου. Στα κρουαζιερόπλοια το προσωπικό έχει ξεχωριστούς διαδρόμους και σκάλες, καθώς τα μέλη του πληρώματος επιτρέπεται να κυκλοφορούν στους χώρους των επιβατών μόνο φορώντας την στολή τους.

Η μεταφορική λειτουργία του πλοίου. Αυτή η λειτουργία του πλοίου αναφέρεται στην κλασσική έννοια της θαλάσσιας μεταφοράς: η ασφαλή μεταφορά του ξενοδοχειακού υλικού, έμψυχου και άψυχου από λιμάνι σε λιμάνι.

Το προωθητικό σύστημα των μηχανών και οι χωριστές δεξαμενές είναι ουσιώδη ζωτικά συστήματα για το πλοίο. Το πλοίο, πρέπει να παράγει ηλεκτρισμό, εξαερισμό, κρύο και ζεστό νερό καθώς και κατάλληλη, σύμφωνα με τους κανονισμούς της υγιεινής, αποθήκευση των αποβλήτων.

Εκτός από την ασφάλεια, οι λειτουργίες του πλοίου πρέπει να εξασφαλίζουν όλα τα απαραίτητα προκειμένου να διασφαλίζεται πως όλα λειτουργούν στην εντέλεια και ότι υπάρχει καθολική ικανοποίηση από τους πελάτες-επιβάτες. Ένας επιβάτης επιπρόσθετα, είναι ικανοποιημένος ακόμη περισσότερο όταν το πρόγραμμα του δρομολογίου του πλοίου εκτελείται με ακρίβεια. Επιπλέον, σημαντικό είναι το επίπεδο των θορύβων και των κραδασμών να είναι χαμηλό, καθώς η ύπαρξη τους προκαλεί έντονη ενόχληση στους επιβάτες. Τέλος, οι πισίνες, τα εξωτερικά εστιατόρια και σαλόνια και γενικότερα τα εξωτερικά καταστρώματα πρέπει να είναι καθαρά και περιποιημένα και γενικότερα τα πλοία θα πρέπει να αποδίδουν τα μέγιστα.

Από τα ανωτέρω αντιλαμβανόμαστε πως οι απαιτήσεις από ένα κρουαζιερόπλοιο είναι πολύ περισσότερες σε σχέση με ένα άλλο φορτηγό πλοίο ή δεξαμενόπλοιο, λόγω των δύο ιδιοτήτων του, την ξενοδοχειακή και μεταφορική λειτουργία του. Έτσι, αναπτύσσονται με γρήγορους ρυθμούς νέες τεχνολογίες, νέα σχέδια πλοίων και γίνονται μελέτες που συμπεριλαμβάνουν νεοτερισμούς και καινοτομίες. Ο κυριότερος στόχος αυτών είναι η παροχή όλων των δυνατών ανέσεων για τους επιβάτες ώστε να γίνει η κρουαζιέρα μια μοναδική, ξεχωριστή εμπειρία που θα θέλουν να επαναλάβουν.

#### **4.1 Φυσικοί Παράγοντες**

Τα πλοία πρέπει να αντέχουν το νερό και τις συνέπειες του σε αυτά και ταυτόχρονα να έχουν πολύ καλή ευστάθεια και αξιόπλοα χαρακτηριστικά. Επίσης τα κύπη των πλοίων πρέπει να είναι προσεκτικά σχεδιασμένα καθότι μόνο ελάχιστες μικρές αλλαγές μπορούν να συντελεστούν ύστερα από την ολοκλήρωση της κατασκευής.

Έχουν γίνει πολλές μελέτες προκειμένου να αυξηθούν οι ταχύτητες των κρουαζιερόπλοιων, καθώς έτσι περισσότερα λιμάνια μπορούν να συμπεριληφθούν σε μια κρουαζιέρα και γενικότερα να μειωθούν οι αποστάσεις. Η τάση για μεγαλύτερα πλοία έχει εισάγει καινοτομίες στον σχεδιασμό και στη ναυπήγηση των κρουαζιερόπλοιων προκειμένου να υπερνικήσουν τα φυσικά εμπόδια και να παράσχουν ακόμα πιο αξιόπλοα χαρακτηριστικά και υδροδυναμική αποδοτικότητα. Τα ανωτέρω μπορούν να επιτευχθούν στο αρχικό στάδιο του σχεδιασμού με έναν λεπτομερή έλεγχο του μοντέλου. Έτσι μπορούν να αποφευχθούν δαπανηρά κόστη και να επιτευχθεί ένα αποδοτικότερο σχέδιο κύτους κρουαζιερόπλοιου.

#### **4.2 Γεωγραφικοί Παράγοντες**

Οι γεωγραφικοί περιορισμοί αποτελούν έναν βασικό παράγοντα που πρέπει να λαμβάνεται υπόψη στο σχεδιασμό ενός κρουαζιερόπλοιου, καθώς οι διαστάσεις ενός πλοίου μπορεί να εμποδίσουν την προσέγγιση συγκεκριμένων λιμένων. Τα τελευταία χρόνια ο σχεδιασμός των πλοίων έχει αλλάξει δραματικά. Έχει αυξηθεί η συνολική χωρητικότητα των πλοίων και επομένως και η μεταφορική ικανότητα των επιβατών. Ένα μέσο πλοίο σήμερα ανέρχεται περίπου στα 75,000 GRT. Οι ναυτιλιακές εταιρίες απαιτούν από τα ναυπηγεία να κατασκευάζουν όσο το δυνατόν περισσότερες εξωτερικές καμπίνες, με ένα μεγάλο αριθμό μπαλκονιών, γιατί αυτά αυξάνουν την τιμή. Στις ημέρες μας, όλα τα νεότευκτα πλοία έχουν υψηλότερη αλλά πιο στενή κατασκευή, έτσι ώστε να δημιουργούνται πολύ περισσότερες εξωτερικές καμπίνες. Οποσδήποτε όμως αυτό αυξάνει το κέντρο βάρους και επηρεάζει την σταθερότητα του πλοίου. Εναλλακτικά, μπορούν να προστεθούν επιπλέον δεξαμενές έρματος, οι οποίες όμως θα αυξάνουν το βύθισμα του πλοίου.

Επί του παρόντος ο μεγαλύτερος γεωγραφικός περιορισμός είναι το κανάλι του Παναμά. Το μεγαλύτερο μήκος που δέχεται για κρουαζιερόπλοια είναι 294 μέτρα το μεγαλύτερο πλάτος είναι 32,3 μέτρα και το μεγαλύτερο βύθισμα 12,65 μέτρα. Σαν αποτέλεσμα αυτών των περιορισμών και με

βάση τα Panamax πλοία, έχουν εμφανιστεί τα τελευταία χρόνια τα Post Panamax. Αυτά τα πλοία κρίνονται αρκετά επιτυχημένα στην αγορά καθώς προσφέρουν και πολλές υπηρεσίες εν πλω, από πλευράς εστιατορίων, σπορ, και διασκέδασης. Καθώς λοιπόν τα μεγάλα πλοία θεωρούνται επικερδή λόγω των οικονομιών κλίμακας που αναπτύσσονται, οι μεγαλύτερες ναυτιλιακές εταιρίες του κλάδου εξετάζουν την ναυπήγηση μεγαλύτερων από Panamax μεγέθους πλοίων.

#### **4.3 Παράγοντες κανονισμών**

Οι πιο αυστηροί κανονισμοί που έχουν υιοθετηθεί τα τελευταία χρόνια, αποτελούν και αιτίες για πολλές λύσεις και νεοτερισμούς στη κατασκευή των πλοίων. Το υψηλό επίπεδο ασφάλειας πάντα ήταν και θα είναι η βασική προτεραιότητα. Η αύξηση του μεγέθους του πλοίου μπορεί να δημιουργήσει κάποια απρόβλεπτα προβλήματα στην εκκένωση του πλοίου σε ώρα ανάγκης. Ο IMO έχει τονίσει το θέμα της ασφάλειας στην περίπτωση της εκκένωσης ενός τεράστιου επιβατηγού πλοίου, λόγω επείγουσας ανάγκης. Λόγω αυτού έχει αναπτυχθεί η μεθοδολογία υψηλού κινδύνου (Risk Assessment), σύμφωνα με την οποία γίνεται μελέτη σε προσομοιωτική διάταξη και αποφασίζεται η καλύτερη δυνατή διαδικασία εκκένωσης πριν ακόμα την έναρξη κατασκευής του πλοίου. Για να επιτευχθεί καλύτερη επικοινωνία με το πλοίο αλλά και εκτός πλοίου, έχουν εισαχθεί ολοκληρωμένα ηλεκτρονικά συστήματα. Επιπρόσθετα, τα προωθητικά συστήματα και οι μηχανές των πλοίων είναι προσαρμοσμένα με τους κανονισμούς της SOLAS. Επιπλέον οι περιβαλλοντικοί κανονισμοί και ιδιαίτερα αυτοί που συμπεριλαμβάνονται στην MARPOL έχουν οδηγήσει στην εισαγωγή τέτοιων μηχανών και προωθητικών συστημάτων το οποία να είναι κατασκευασμένα με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι «φιλικά» προς το περιβάλλον (friendly).

#### 4.4 Οικονομικοί Παράγοντες

Οι οικονομικοί παράγοντες οπωσδήποτε έχουν πλεονάζουσα σημασία και θα επηρεάζουν τη σχεδίαση ενός κρουαζιερόπλοιου. Ένας από τους κυριότερους στόχους είναι η μεγιστοποίηση των εσόδων. Πρωταρχικά τα κρουαζιερόπλοια έχουν σχεδιαστεί να έχουν όσο το δυνατόν περισσότερες εξωτερικές καμπίνες. Αυτό αυξάνει την τιμή της καμπίνας. Έχουν δημιουργηθεί μέχρι και καμπίνες με εσωτερικά μπαλκόνια, με θέα στους εσωτερικούς διαδρόμους και στα εσωτερικά χολ και σαλόνια. Η αύξηση του αριθμού των εν πλω υπηρεσιών, παροχών και δραστηριοτήτων για τους επιβάτες έχει βοηθήσει τις ναυτιλιακές εταιρίες καθώς μειώνεται ο αριθμός των λιμανιών στα οποία αποβιβάζονται οι επιβάτες κατά την διάρκεια μιας κλασικής επταήμερης κρουαζιέρας και επομένως οι επιβάτες ξοδεύουν τα χρήματα τους πάνω στο πλοίο και πρακτικά αυτό σημαίνει έσοδο για τη ναυτιλιακή επιχείρηση. Ο κύριος σκοπός είναι το πλοίο το ίδιο να αποτελεί τον προορισμό.

Το μέγεθος ενός μέσου πλοίου έχει τριπλασιαστεί τα τελευταία 30 χρόνια. Από 20.000 GRT που ήταν τη δεκαετία του '70 έφθασε σε 75.000 τη δεκαετία του '90 και αργότερα κατέληξε στο ακόμα μεγαλύτερο στο Post Panamax. Ο βασικός οδηγός είναι οι οικονομίες κλίμακος καθώς σταθερά κόστη διανέμονται σε ένα μεγάλο αριθμό επιβατών στο μεγάλο πλοίο και ενδεχομένως το κάνει πιο ανταγωνιστικό και επομένως πιο επικερδές από ένα μικρότερο πλοίο.

Η μείωση του κόστους είναι επίσης πολύ σημαντικό θέμα. Τα τελευταία χρόνια έχουν σημειωθεί παραγγελίες για ίδια πλοία από διαφορετικές επιχειρήσεις, οι οποίες όμως ανήκουν στον ίδιο όμιλο. Έτσι ο όμιλος με ελάχιστες αλλαγές στο τελικό σχέδιο, καταφέρνει να έχει οφέλη από την τυποποίηση. Επιπλέον, το πλήρωμα μπορεί να ανταλλάσσεται αποτελεσματικά από το ένα πλοίο στο άλλο. Η μείωση του τρέχοντος κόστους και του κόστους ταξιδιού πάντα ήταν ανάμεσα στις προτεραιότητες μιας ναυτιλιακής επιχείρησης. Η τεχνολογία των προωθητικών συστημάτων των

πλοίων έχει αλλάξει ριζικά. Νέες καινοτόμες τεχνολογίες έχουν παρουσιαστεί ώστε να ελαχιστοποιήσουν το τρέχον κόστος και το κόστος ταξιδιού με το να αυξάνουν τον ελεύθερο χώρο ώστε να το μετατρέπουν σε καμπίνες.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

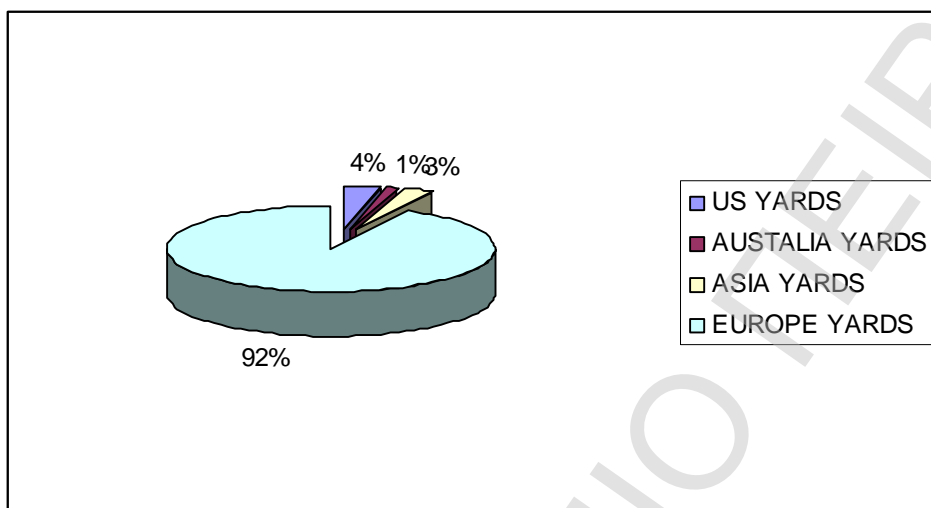


## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 - Τα Ναυπηγεία

Υπάρχει περιορισμένος αριθμός ναυπηγείων που είναι ικανά να χτίσουν ένα μεγάλο κρουαζιερόπλοιο, γεγονός που δείχνει πόσο δύσκολη είναι αυτή η δραστηριότητα. Το χτίσιμο ενός φορτηγού πλοίου μπορεί να συγκριθεί μόνο σε βιομηχανικό επίπεδο, ενώ το χτίσιμο ενός κρουαζιερόπλοιο είναι και κυρίως θέμα υλικών – Logistics. Σε όλες τις εξειδικευμένες γιάρδες στην κατασκευή ενός κρουαζιερόπλοιο το 70-80% της τιμής του ανήκει στους προμηθευτές και στους υπεργολάβους και μόνο το 20-30% παραμένει στο ναυπηγείο. Συνεπώς οι εξωτερικές “πηγές” αποτελούν έναν πολύ σημαντικό παράγοντα στην αποτελεσματικότητα του ναυπηγείου. Οι γιάρδες προτιμούν πολλαπλές παραγγελίες ιδίων πλοίων έτσι ώστε αυτό να μειώσει το κόστος, να συντελεστεί τυποποίηση, να μειωθεί η πολυπλοκότητα και εν τέλει ο χρόνος χτισίματος.

Το μεγάλο μέγεθος και το μεγάλο χρονικό διάστημα χτισίματος των κρουαζιερόπλοιοι σε σύγκριση με τα φορτηγά πλοία, δημιουργεί προβλήματα καθώς ο χρόνος παράδοσης είναι πιεστικός και η κατασκευή διανέμεται σε διαφορετικά είδη χτισίματος και διαδικασίες (κύτος πλοίου – ξενοδοχειακό μέρος πλοίου) και μειώνεται έτσι ο χρόνος για ανάλυση και μελέτη πιθανών σφαλμάτων και παραλείψεων.

Η κυριότερη ναυπηγική δραστηριότητα είναι συγκεντρωμένη στην Ευρώπη, με κάποιες προσπάθειες εκτός, όπως τα ναυπηγεία Mitsubishi με γιάρδες στο Ναγκασάκι και Kobe της Ιαπωνίας, το ναυπηγείο The Fiji Marine S.Y. στο Fiji, τέσσερα ναυπηγεία στην Αμερικάνικη ήπειρο και τέλος ένα ναυπηγείο στην Αυστραλία. Η ανωτέρω διαπίστωση αποτυπώνεται στο παρακάτω διάγραμμα το οποίο έχει υπολογιστεί με βάση το σύνολο των πλοίων που έχουν υπογραφεί για κατασκευή.



Διάγραμμα 5.1 Η προέλευση των κυριότερων ναυπηγείων

Τα κυριότερα ναυπηγεία με βάση τον σύνολο πλοίων κατασκευής παρουσιάζονται στον κατωτέρω πίνακα:

#### Cruise Top Yards

Rank	Yard	Location	Country	Nbr	Total
1	De l'Atlantique	St. Nazaire	France	38	240,621
2	Fincantieri	Monfalcone	Italy	20	165,382
3	Meyer Werft	Papenburg	Germany	20	154,196
4	Kvaerner Masa	Helsinki	Finland	16	112,393
5	O/Y Wartsila AB	Turku	Finland	15	61,195

6	Fincantieri	Marghera	Italy	14	118,483
7	Kvaerner Masa	Turku	Finland	9	70,14
8	Union Naval	Valencia	Spain	6	9,126
9	O/Y Wartsila AB	Helsinki	Finland	5	20,429
10	H.D.W.	Kiel	Germany	5	17,491
11	Visentini	Donada	Italy	5	39,992
12	Austal Ships	Henderson	Australia	4	393
			United		
13	Blount Marine	Warren	States	4	793
14	At.Ch. Du Havre	Le Havre	France	4	5,096
15	Laivateollisuus	Turku	Finland	4	2,48
16	Mitsubishi H.I.	Nagasaki	Japan	4	34,726
		M. Di.			
17	Cant. Apuania	Carrara	Italy	4	2,415
18	Volkswerft	Stralsund	Germany	3	2,602
19	Flender Werft	Lubeck	Germany	3	3,577
20	Seebeckwerft	Bremerhaven	Germany	3	2,4
21	Blohm + Voss	Hamburg	Germany	3	4,748
22	Brod. Uljanik	Pula	Croatia	3	7,054
23	Mitsubishi H.I.	Kobe	Japan	3	10,679
24	C.N.I.M.	La Seyne	France	3	19,488
25	Hollming OY	Rauma	Finland	3	5
26	Lloyd Werft	Bremerhaven	Germany	3	24,56
27	Sestri-Cantiere	Genoa	Italy	3	29,35

28	C.R.D. Adriatico	Monfalcone	Italy	3	13,132
			United States		
29	Nichols Bros.		United States	3	399
			United States		
30	Chesapeake S.B. The Fiji Marine	Salisbury	United States	3	
31	S.Y.	Suva	Fiji	3	1,403
32	Ch. Marseille	Marseille	France	2	102
33	Fosen M.V.	Rissa	Norway	2	5,742
34	Aker Finnyards	Turku	Finland	2	20,5
35	ASENAV	Valdivia	Chile	2	449
36	B. & W.	Copenhagen	Denmark	2	5,772
37	Bremer Vulkan	Bremen	Germany	2	14,545
38	Ferrari S.P.A.	La Spezia	Italy	2	3,216
39	Kockums M/V AB	Malmo	Sweden	2	12,858
			United States		
40	Jeffboat Inc.	Jeffersonville	United States	2	
41	Kochifas S/Y	Puerto Montt	Chile	2	736
42	Langerbrugge	Ghent	Belgium	2	600
43	Rauma-Repola OY	Rauma	Finland	2	1,735
44	Rheinstl. Nord.	Emden	Germany	2	6,532
45	Schw. Cassens	Emden	Germany	2	1,062
46	Titovo Brod.	Kraljevica	Croatia	2	2,93
47	Fincantieri	Ancona	Italy	2	15,187

48	Aker MTW Werft	Wismar	Germany	2	8,389
49	Stocz. Szczecin	Szczecin	Poland	2	3,508
50	Cant. Tirreno	Riva Trigoso	Italy	2	4,74
51	Other yards			75	185,896

---

Πίνακας 5.1 Τα κυριότερα ναυπηγεία

### 5.1 MEYER WERFT YARD

Το ναυπηγείο βρίσκεται στην Γερμανία. Έχει πολύ καλό όνομα στην έγκαιρη παράδοση των παραγγελιών και διαθέτει τις μεγαλύτερες αποβάθρες και δεξαμενές. Ωστόσο πρέπει να σημειωθεί ότι η γιάρδα βρίσκεται στον ποταμό Ems. Έτσι οι φυσικοί περιορισμοί του δίνουν τη δυνατότητα για ναυπήγηση πλοίων μέχρι μεγέθους panamax.

Τα πιο γνωστά έργα του είναι τα πέντε πλοία για την CELEBRITY CRUISES στην περίοδο της 1990'ς, το M/V HORIZON και το M/V CENTURY CLASS. Επιπλέον έχει παραδώσει μεγάλα πλοία στο μέγεθος των 90,000GRT για την RCI, STAR και NCL CRUISES.

Επί του παρόντος, το ναυπηγείο έχει να παραδώσει στην CARNIVAL από τις αρχές του 2007 και μέχρι τον Απρίλιο του 2009, επτά κρουαζιερόπλοια, συνολικής χωρητικότητας 674,500 GRT. Στα μέσα του 2007, πρέπει να παραδώσει στην MEDITERRANEAN SHIP ένα κρουαζιερόπλοιο 89,000 GRT, και την ίδια περίοδο ένα

άλλο μεγέθους 93,000 GRT στην STAR CRUISES LTD. Στις αρχές Φεβρουαρίου του 2008 έχει να παραδώσει ένα πλοίο μεγέθους 158,000 GRT στη ROYAL CARIBBEAN.

Όσον αφορά τα νέα συμβόλαια, το ναυπηγείο MEYER το 2006 υπέγραψε με την ROYAL CARIBBEAN για τη ναυπήγηση πέντε κρουαζιερόπλοιων συνολικής χωρητικότητας 500,530 GRT, τρία κρουαζιερόπλοια συνολικού τονάζ 304,500 GRT για λογαριασμό της MEDITERRANEAN CRUISES, δύο πλοία 260,000 GRT για την OCEANIA CRUISES και ένα 93,000 GRT για την OFOTENS D/S.

## **5.2 FINCANTIERI GROUP**

Βρίσκεται στην Ιταλία. Το ναυπηγείο αυτό μπήκε στην αγορά με την κατασκευή των πλοίων της DISNEY. Την περασμένη δεκαετία χτιζόταν το 36% των κρουαζιερόπλοιων βασισμένο σε τιμές συμβολαίων. Αυτό το ναυπηγείο ήταν το πρώτο που έχτισε πλοίο πάνω από 100,000 GRT, με το M/V GRAND PRINCESS και το M/V DESTINY για την CARNIVAL CRUISES.

Αυτή η γιάρδα επίσης έχει παρουσιάσει ελαστικότητα σε πολυάριθμες περιπτώσεις και παρέχει κύριες σχεδιαστικές αλλαγές στα πρωτογενή σχέδια, κατά την διάρκεια κατασκευής τους. Έχει μεγεθύνει το M/V DESTINY CLASS δύο φορές και έχει προστεθεί ένα έξτρα κατάστρωμα στο τελικό M/V GRAND PRINCESS.

Το Fincantieri έχει την καλύτερη τοποθεσία σε σχέση με τα άλλα ναυπηγεία. Με το πέρασμα των χρόνων, αναπτύχθηκαν πρωτοτυπίες και καινοτομίες, οι οποίες υπήρξαν πολύ πετυχημένες σε συνδυασμό με τροποποιήσεις σε σχέδια όμοιων έργων, κάτι το οποίο έχει

εκτιμηθεί ιδιαίτερα από τις πλοιοκτήτριες εταιρίες. Αυτό το ναυπηγείο επίσης έχει εισαχθεί σε ένα πρόγραμμα βελτίωσης της αποτελεσματικότητας του και έχει επεκτείνει τις ναυπηγικές του δραστηριότητες στα κρουαζιερόπλοια από δύο σε τρεις γιάρδες.

Σήμερα το ναυπηγείο έχει να παραδώσει 13 κρουαζιερόπλοια μέχρι και το 2010. Πιο συγκεκριμένα έχει να παραδώσει έξι πλοία, συνολικής χωρητικότητας 558,700 GRT από το 2008 έως το 2010 στην CARNIVAL CRUISES. Στην ROYAL CARIBBEAN πρέπει να παραδώσει τρία πλοία, συνολικής χωρητικότητας 456,000 GRT στο διάστημα 2008 με 2009. Η STAR CRUISES θα παραλάβει από το εν λόγω ναυπηγείο το 2009 και 2010, δύο νέα πλοία συνολικής χωρητικότητας 300,000 GRT. Το ναυπηγείο επίσης έχει να παραδώσει το Μάρτιο του 2008 στην MEDITERRANEAN SHIP ένα κρουαζιερόπλοιο 89,000 GRT. Τέλος εντός του πρώτου εξαμήνου του 2007 είναι προγραμματισμένη η παράδοση ενός μικρού κρουαζιερόπλοιου, 12,000 GRT στην OFOTENS D/S.

Όσον αφορά τα νέα συμβόλαια, το ναυπηγείο υπέγραψε συμβόλαιο το 2005 με την CARNIVAL CRUISES για το χτίσιμο δεκατριών νέων κρουαζιερόπλοιων, συνολικής χωρητικότητας 1,393,200 GRT με παράδοση στο χρονικό διάστημα 2007 – 2008. Το 2006 σύναψε σύμβαση για την κατασκευή ενός μικρού κρουαζιερόπλοιου, της τάξεως των 12,000 GRT για λογαριασμό της MEDITERANEAN SHIP με παράδοση τον Οκτώβριο του 2008.

### **5.3 ALSTOM CHANTIERS DE L' ANTLANTIQUE YARD**

Το ναυπηγείο βρίσκεται στην περιοχή Saint Nazaire της Γαλλίας. Στο ναυπηγείο αυτό έχει χτιστεί το γνωστό κρουαζιερόπλοιο Queen Mary 2 και γενικότερα η γιάρδα αυτή

έχει χτίσει και παραδώσει μερικά από τα πολύ επιτυχημένα κρουαζιερόπλοια με πολλές καινοτομίες. Έχει χτίσει κρουαζιερόπλοια διάφορων μεγεθών και γενικότερα τα κρουαζιερόπλοια χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες: τα γιοτ, τα μεσαίου μεγέθους και τα μεγάλα κρουαζιερόπλοια. Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει πλοία μέχρι 100 επιβάτες και 100 μέτρα μήκους. Η δεύτερη κατηγορία περιλαμβάνει το μεγαλύτερο ποσοστό των πλοίων που έχουν χτιστεί σε αυτό το ναυπηγείο. Στην τρίτη κατηγορία συμπεριλαμβάνονται τα πολύ μεγάλα πλοία, το μεγαλύτερο ποσοστό των οποίων έχουν χτιστεί σε αυτό το ναυπηγείο.

Το ναυπηγείο, το οποίο αποτελεί μέρος ενός μεγάλου πολυεθνικού ομίλου με ποικίλες δραστηριότητες, μπορεί να προσφέρει λύσεις και τεχνικές ειδικές υπηρεσίες σε πολλά θέματα που αφορούν υψηλού επιπέδου εξεζητημένα ναυπηγικά συστήματα. Τα περισσότερα πλοία έχουν χτιστεί με τα συστήματα αυτοματισμού της Alstom τα οποία παράγουν οικονομίες και ευκαμψία στην διαδικασία χτισίματος ενός κρουαζιερόπλοιου.

Στην παρούσα φάση το ναυπηγείο, σύμφωνα με τους επισυναπτόμενους πίνακες που μας παρέχουν στοιχεία για τις υπάρχουσες παραγγελίες και τα νέα συμβόλαια, βρίσκεται σε κάμψη, έχοντας μια παραγγελία μόνο από την CARNIVAL CRUISES για την παράδοση ενός κρουαζιερόπλοιου, 32,000 GRT το 2010.

#### **5.4 KVAERNER MASA – YARDS**

Το ναυπηγείο βρίσκεται στην Φιλανδία. Αποτελεί μέλος του ομίλου Alek group το οποίο περιλαμβάνει οκτώ γιάρδες. Αυτό το ναυπηγείο έχει μία εμπειρία πάνω από τριάντα χρόνια στο χτίσιμο πολυτελών κρουαζιερόπλοιων και επιβατηγά πλοία. Έχει επίσης



μακροχρόνια συνεργασία με την Royal Caribbean Cruise Lines που ξεκινά στα μέσα του 1960' με την παράδοση του M/V Song of Norway και συνεχίζεται με το M/V Song of America το 1982, ύστερα με μία σειρά από τέσσερα πλοία στα μέσα της δεκαετίας 1990'.

Το εν λόγω ναυπηγείο έχει χτίσει επίσης πλοία για τις Crystal Cruises και Harag Lloyds. Στο πρώτο τρίμηνο του 2007 υπέγραψε συμβόλαια με την Mediterannean για την παράδοση ενός κρουαζιερόπλοιου το 2010, με την Silver Cruise για ένα άλλο με παράδοση το 2009, με την Ocean Cruise για 2 πλοία με παράδοση το 2010 και 2011 και τέλος με την Disney Cruise Lines για ένα πλοίο με παράδοση το 2011.

Γενικότερα ο όμιλος AKER, στον οποίο ανήκει το εν λόγω ναυπηγείο έχει στενή συνεργασία με την Carnival Corporation καθώς από τον Απρίλιο του 2004 και μέχρι τις αρχές του 2005, έχουν υπογραφεί συμβόλαια για οκτώ νέα πλοία, συνολικής χωρητικότητας 616,300 GRT. με ημερομηνίες παραδόσεων που έχουν ήδη ξεκινήσει από τον Φεβρουάριο του 2007 μέχρι το 2012.

Επιπρόσθετα στα τέλη του 2006 και αρχές του 2007 ο όμιλος συμφώνησε για το χτίσιμο 10 πλοίων. Τα τέσσερα πλοία, συνολικής χωρητικότητας 370,700 GRT θα παραδοθούν στην Carnival Corporation στο διάστημα του 2009 – 2011. Δύο πλοία συνολικού τανάζ 130,000 GRT θα παραδοθούν το 2010 και 2011 στην OCEANIA CRUISES, ένα πλοίο 89,600 GRT θα παραδοθεί στην MEDITERANNEAN το 2010, ακόμη ένα 122,000 GRT προορίζεται για την DISNEY CRUISES το 2011. Τέλος ένα κρουαζιερόπλοιο πολύ μεγάλου μεγέθους, της τάξεως των 220,000 GRT πρόκειται να

παραδοθεί στην ROYAL CARIBBEAN το 2010 αλλά και ένα πολύ μικρότερου μεγέθους, κρουαζιερόπλοιο, 36,000 GRT θα παραδοθεί στην SILVERSEAS CRUISES το 2009.

Το ναυπηγείο αυτό αποτελεί ένα από τα πιο παραγωγικά και δημιουργικά ναυπηγεία στον κόσμο και έχει εισάγει πρόγραμμα βελτιστοποίησης του κόστους, το οποίο έχει σαν αποτέλεσμα την γενικότερη βελτιστοποίηση της αποτελεσματικότητας της γιάρδας. Έχει προβλεφθεί πως θα συνεχίζονται να χτίζονται κρουαζιερόπλοια αλλά ταυτόχρονα το ναυπηγείο θα εισχωρήσει και σε άλλες αγορές όπως αυτή των πλοίων της αρκτικής και των LNG.

### **5.5 Τα ναυπηγεία της Ασίας**

Η Ασία προσπάθησε να μπει στην αγορά με πρώτη προσπάθεια το χτίσιμο του M/V CRYSTAL HARMONY TO 1990. Χτίστηκε στο ναυπηγείο Mitsubishi για \$160 εκατομμύρια αλλά η γιάρδα έχασε πάνω από \$100 εκατομμύρια σε αυτό το έργο. Γενικότερα τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν τα ασιατικά ναυπηγεία είναι τα ίδια που αντιμετώπισαν τα ευρωπαϊκά πριν είκοσι χρόνια. Τα ασιατικά ναυπηγεία είναι τα καλύτερα για φορτηγά πλοία. Δεν είναι όμως εύκολη η προσαρμογή της υπάρχουσας τεχνοτροπίας και διαδικασίας για ένα πλοίο με τεράστιο αριθμό συστατικών, εσωτερικών και εξωτερικών. Επιπρόσθετα όλοι οι προμηθευτές και εξειδικευμένοι εργάτες στα κρουαζιερόπλοια βρίσκονται στην Ευρώπη και η απόσταση δυσχεραίνει την έννοια του logistics. Πρέπει να σημειωθεί όμως ότι τα ναυπηγεία της Νότιας Κορέας και της Ιαπωνίας έχουν προσφέρει σε ιδιαίτερες περιπτώσεις χαμηλότερες τιμές κατά 15% και 20 % από αυτές της ευρωπαϊκής αγοράς.

## 5.6 Τα ναυπηγεία της Αμερικής

Τέλος τα αμερικάνικα ναυπηγεία προσπάθησαν να εισέλθουν στην αγορά των κρουαζιερόπλοιων με ένα πλοίο για λογαριασμό της American Classic Voyages με τη βοήθεια πολλών επιχορηγήσεων. Ωστόσο το έργο απέτυχε και ολοκληρώθηκε σε ναυπηγείο της Γερμανίας. Γενικότερα τα ναυπηγεία της Αμερικής συμμετέχουν στον τομέα των επισκευών είτε των προγραμματισμένων είτε των έκτακτων. Ανάμεσα στα πιο γνωστά αμερικάνικα ναυπηγεία είναι το Newport News, στη Virginia, το San Francisco Drydock, το οποίο έχει αναλάβει την συντήρηση των πλοίων πριν και μετά από την χειμερινή εποχή στην περιοχή της Αλάσκας.

Στη ναυπηγική δραστηριότητα των κρουαζιερόπλοιων, τα κυριότερα ζητήματα είναι η έγκαιρη, σύμφωνα με το συμβόλαιο, παράδοση του πλοίου και η ικανοποιητική ποιότητα του προϊόντος σε μια λογική τιμή. Καθώς το κόστος για να χτιστούν νέα πλοία είναι μεγάλο, η τιμή και το κόστος μπορούν να μειωθούν αν το ναυπηγείο γίνει πιο αποτελεσματικό. Επί του παρόντος τα περισσότερα ευρωπαϊκά ναυπηγεία μπορούν να επιτύχουν αποτελεσματικότητα και με βάσει την καλές προοπτικές της αγοράς οι προοπτικές και για τα ναυπηγεία είναι επίσης θετικές.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 - Τα κανάλια διανομής – διοχέτευσης στην αγορά των κρουαζιερόπλοιων**

Οι επιβάτες-καταναλωτές είναι αυτοί ουσιαστικά που έχουν το επάνω χέρι στην αγορά των κρουαζιερόπλοιων και ως εκ τούτου η διαδικασία της διανομής / διοχέτευσης και της πρόσβασης τους στα παγκόσμια κανάλια – πηγές είναι ένα από τα βασικότερα και σημαντικότερα κριτήρια για την επιτυχία μιας διαχειρίστριας εταιρίας κρουαζιερόπλοιων. Αυτός ο παράγοντας, σε συνδυασμό με την πολύπλοκη διαδικασία της αγοράς μια κρουαζιέρας, κάνει την διανομή / διοχέτευση ακόμη πιο σημαντική για τις ναυτιλιακές εταιρίες.

Λόγω της πολυπλοκότητας του προϊόντος, ο κλάδος της κρουαζιέρας είναι ο πλέον εξαρτημένος από τους μεσίτες στην εν γένει αγορά των διακοπών – ταξιδιών. Σύμφωνα με τον ανωτέρω πίνακα, οι ταξιδιωτικοί πράκτορες είναι τα κύρια κανάλια διανομής / διοχέτευσης των κρουαζιέρων, καθώς πραγματοποιούν το 90% των πωλήσεων των κρουαζιέρων. Το επίπεδο των άμεσων πωλήσεων φυσικά ποικίλει καθώς εξαρτάται από την πολιτική κάθε εταιρίας και ομίλου.

Σε αντίθεση με τις αεροπορικές εταιρίες και τις εταιρίες ενοικιαζόμενων αυτοκινήτων, οι οποίες πλέον παρέχουν στους πελάτες τη άμεση δυνατότητα αγοράς της υπηρεσίας τους, τα ταξιδιωτικά πρακτορεία διατηρούν τη δύναμη τους πάνω στις κρουαζιέρες. Υπάρχουν πολλοί σημαντικοί λόγοι για τους οποίους οι ταξιδιωτικοί παράγοντες είναι τόσο σημαντικοί στους διαχειριστές των κρουαζιερόπλοιων: αρχικά οι

πράκτορες έχουν άμεση πρόσβαση στο σύνολο των πελατών που στοχεύουν οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις. Ύστερα οι πράκτορες επηρεάζουν τη διαδικασία επιλογής των διακοπών των πελατών – επιβατών, και ειδικότερα πολλές φορές παρακινούν τους πελάτες που απλά θέλουν να οργανώσουν τις διακοπές τους να δοκιμάσουν την εμπειρία μιας κρουαζιέρας. Άλλος παράγοντας αποτελεί το γεγονός ότι τα πακέτα κρουαζιέρων τείνουν να γίνουν ένα πολυσύνθετο ταξιδιωτικό προϊόν και απαιτείται μια πιο βαθιά, και μελετημένη προσπάθεια στις πωλήσεις αυτού. Η χαμηλή δημοτικότητα αυτής της αγοράς αποτελεί μια ακόμη από τις αιτίες που οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν όλα κανάλια διανομής / διοχέτευσης προκειμένου να μεγιστοποιήσουν την προσέγγιση των πελατών τους. Επιπρόσθετα, τα τελευταία χρόνια, είναι χρόνια αύξησης της χωρητικότητας και οι πλοιοκτήτριες εταιρίες κρουαζιερόπλοιων θέλουν να έχουν πρόσβαση σε όλα αυτά τα κανάλια διανομής, προκειμένου να απορροφηθεί όλη η καινούργια προστιθέμενη χωρητικότητα σε ένα αδύνατο οικονομικά περιβάλλον με ενδιαφέρουσες όμως ταξιδιωτικές συνθήκες.

Οι ταξιδιωτικοί πράκτορες μπορεί να θεωρηθεί πως συνεισφέρουν αποφασιστικά στις πλοιοκτήτριες εταιρίες και τις έχουν στηρίξει ιδιαίτερα σε περιόδους κρίσης ή υπερπροσφοράς. Σημαντικός ήταν ο ρόλος των ταξιδιωτικών πρακτορείων σε περιπτώσεις όπως στην περίοδο μετά την 11<sup>η</sup> Σεπτεμβρίου, τη σύρραξη στο Ιράκ, το SARS και τον ιό Norwalk. Σε αυτές τις περιπτώσεις τα ταξιδιωτικά πρακτορεία έδρασαν επικριτικά, ώστε να σταματήσουν οι άσχημες φήμες, να καταπραύνουν τους φόβους και τελικά να σταθεροποιήσουν την ζήτηση. Όμως και οι πελάτες – επιβάτες κρουαζιερόπλοιων, επίσης εμπιστεύονται τους ταξιδιωτικούς πράκτορες και στο μεγαλύτερο ποσοστό τους

χρησιμοποιούν ταξιδιωτικά γραφεία για να κλείσουν τις κρουαζιέρες που θέλουν να κάνουν.

Είναι γεγονός πως προκειμένου να αυξηθεί η διάδοση του κλάδου της κρουαζιέρας, η ανάθεση στους ταξιδιωτικούς πράκτορες για πρόσβαση σε ευρύτερο πελατειακό κοινό αποτελεί μια επιτυχημένη στρατηγική των εταιριών. Ωστόσο αυτό αποτελεί πολυδάπανη πρακτική καθώς οι ταξιδιωτικοί πράκτορες μπορούν να χρεώνουν προμήθειες οι οποίες να κυμαίνονται από 10%-20% πάνω στις τιμές των εισιτηρίων. Παρόλα αυτά, οι επιχειρήσεις τιμολογούν διαφορετικά όταν υπολογίζουν και περιλαμβάνουν τις προμήθειες των πρακτόρων. Επιπλέον, τα επίπεδα των προμηθειών διακυμαίνονται και μπορούν να είναι άλλοτε υψηλά και άλλοτε χαμηλά, καθώς εξαρτώνται από το είδος στις κρουαζιέρας, τη σχέση που έχει ο πράκτορας με την διαχειρίστρια εταιρία ή κάποια διαφήμιση.

Παρόλα αυτά οι προμήθειες των πρακτόρων πάνω στις κρουαζιέρες θεωρούνται υψηλές σε σχέση με τις αντίστοιχες στα αεροπορικά εισιτήρια, στα οποία κυμαίνονται στο 0% με 5% και χαμηλότερες από τις αντίστοιχες των χερσαίων πακέτων διακοπών.

Αν και τα ταξιδιωτικά πρακτορεία είναι σε μεγάλο βαθμό εξαρτημένα από αυτές τις προμήθειες, οι διαχειριστές των κρουαζιερόπλοιων ξέρουν πάρα πολύ καλά πως δεν μπορούν να ρισκάρουν και να έρθουν σε ρήξη με αυτά καθώς θα υποστούν σημαντικές συνέπειες. Χαρακτηριστικό παράδειγμα η περίπτωση της εταιρίας Renaissance Cruises, η οποία δείχνει ευκρινώς τη δύναμη του συλλόγου των ταξιδιωτικών πρακτόρων. Η Renaissance Cruises είναι η μοναδική επιχείρηση η οποία απωθήθηκε από τον αμερικάνικο σύλλογο ταξιδιωτικών γραφείων, αφού πρώτα προσπάθησε να σταματήσει τη χρήση των πρακτόρων, χρησιμοποιώντας την απευθείας πώληση κρουαζιέρων από τα γραφεία της και

την πώληση κρουαζιέρων μέσω του διαδικτύου. Η επιχείρηση γλύτωσε την πτώχευση με εγγύηση ενός εκατομμυρίου δολαρίων, επιβεβαίωση ότι θα διοχέτευε όλες τις πωλήσεις των εισιτηρίων της μέσω των ταξιδιωτικών πρακτόρων και μία επίσημη δήλωση πως ήταν έτοιμη να συνεργαστεί πάλι με το τον αμερικάνικο σύλλογο ταξιδιωτικών γραφείων.

Είναι γεγονός πάντως πως η αγορά μια κρουαζιέρας δεν είναι μία απλή και εύκολη διαδικασία. Με τόσα πολλά και διαφορετικά πλοία και δρομολόγια για να διαλέξεις, η επιλογή της κατάλληλης κρουαζιέρας που ταιριάζει σε κάθε πελάτη δεν είναι μία εύκολη διαδικασία. Επιπρόσθετα, το ποιο πλοίο και ποιο δρομολόγιο θα επιλέξεις, οι διαφορετικές κατηγορίες των δωματίων πάνω σε ένα πλοίο έχουν προσθέσει ακόμη περισσότερα στην πολύπλοκη φύση της διαδικασίας του «κλείνω μια κρουαζιέρα». Αυτό αποτελεί έναν από τους κυριότερους λόγους που ο κλάδος της κρουαζιέρας έχει στηριχθεί τόσο πολύ στα ταξιδιωτικά πρακτορεία, καθώς αυτά εξηγούν και αναλύουν στους ενδεχόμενους πελάτες, τα διάφορα και πολλαπλά θέματα που αφορούν το πακέτο «κρουαζιέρα». Οι καμπίνες λόγω χάρη τιμολογούνται διαφορετικά, ανάλογα με το σε ποιο κατάστρωμα είναι, σε ποια περιοχή του συγκεκριμένου καταστρώματος και τέλος το είδος της καμπίνας.

### **6.1 Οι ταξιδιωτικοί πράκτορες στην Αμερική**

Περίπου το 85% - 90% τον εσόδων του κλάδου της κρουαζιέρας στην Βόρεια Αμερική προέρχονται από τις πωλήσεις των ταξιδιωτικών γραφείων. Το υπόλοιπο 10% - 15% παράγεται από τις απευθείας πωλήσεις συμπεριλαμβανομένων και τις πωλήσεις μέσω διαδικτύου.

Η Cruise Lines International Association (CLIA) αποτελεί την μεγαλύτερη οργάνωση – σύλλογο στον κλάδο της κρουαζιέρας και παίζει σημαντικό ρόλο στον να παραμένουν στενές οι σχέσεις μεταξύ των ταξιδιωτικών πρακτόρων και των ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Χρηματοδοτείται από 24, κυρίαρχες ναυτιλιακές επιχειρήσεις, οι οποίες ελέγχουν το 95% της αγοράς και ο σκοπός αυτού του συνεταιρισμού είναι «να εκπαιδεύει, να διαφημίζει, να προωθεί και να εξηγεί την αξία της εμπειρίας μιας κρουαζιέρας». Εν ολίγοις, ο σύλλογος αυτός παρέχει ένα σύστημα υποστήριξης στα ταξιδιωτικά πρακτορεία, ώστε αυτά με την σειρά τους να εξασφαλίζουν συνεχόμενη διανομή και διοχέτευση του προϊόντος «κρουαζιέρα». Στον σύλλογο CLIA ανήκουν περίπου δεκαεπτά χιλιάδες ταξιδιωτικά γραφεία.

Ο αριθμός των μελών του συλλόγου CLIA, βρίσκεται σε πτώση τα τελευταία χρόνια, καθώς πολλά μικρά ανεξάρτητα ταξιδιωτικά γραφεία αναγκάζονται να «κλείσουν» λόγω του αυξανόμενου ανταγωνισμού από το διαδίκτυο και από τα μειωμένα επίπεδα προμηθειών. Ταυτόχρονα, τα πρακτορεία που έχουν επιβιώσει, το έχουν καταφέρει με πρακτικές συνένωσης και συγχώνευσης και πολλές φορές με εταιρίες διαχείρισης κρουαζιερόπλοιων. Επίσης, έχει εμφανιστεί και εξειδίκευση, η οποία έχει προκληθεί από την εξάπλωση της συνεργασίας στον κλάδο της κρουαζιέρας, όπως για παράδειγμα τα Vacation.com, Virtuoso, Cruise Planners, Cruise Shoppes. Η εξάρτηση των ναυτιλιακών επιχειρήσεων από αυτές τις ενώσεις – κονσόρτια των ταξιδιωτικών πρακτορείων αυξάνεται, προκειμένου να πετύχουν την πώληση όσο το δυνατόν μεγαλύτερων ποσοτήτων εισιτηρίων.



## 6.2 Οι ταξιδιωτικοί πράκτορες στην Ευρώπη

Η Ευρώπη αποτελεί την ταχύτερη αναπτυσσόμενη πηγή διοχέτευσης πελατών στους κυριότερους διαχειριστές κρουαζιερόπλοιων. Ο συνδυασμένος πληθυσμός από την Αγγλία, την Ιταλία, τη Γαλλία, τη Γερμανία και την Ισπανία είναι περίπου τριακόσια εκατομμύρια, εκ των οποίων μόνο τα δύο εκατομμύρια περίπου κάνουν κρουαζιέρα μια φορά το χρόνο. Παρόλο που ο αριθμός των ευρωπαίων που κάνουν κρουαζιέρες είναι μικρότερος σε σχέση με τον αντίστοιχο των αμερικανών, ωστόσο η ανάπτυξη του κλάδου της κρουαζιέρας στην Ευρώπη αυξάνεται με ρυθμούς μεγαλύτερους από ότι στην Αμερική.

Η ζήτηση για κρουαζιέρες στα τέσσερα μεγάλα κράτη, στην Αγγλία, Γερμανία, Ιταλία και Γαλλία, έχει σημειώσει αύξηση γεγονός που οφείλεται στις δυνατές εθνικές οικονομίες, στην αύξηση της χωρητικότητας, στην βελτίωση του προϊόντος «κρουαζιέρα» και στην εισαγωγή ταξιδιωτικών πρακτόρων στην αγορά.

Υπάρχουν τρεις βασικές αγορές στην Ευρώπη: η Γερμανία, η Αγγλία και η νότια Ευρώπη (ουσιαστικά η Ιταλία, η Γαλλία και η Ισπανία).

Το σύστημα της διανομής και διοχέτευσης των ταξιδιωτών στην Ευρώπη, είναι αρκετά διαφορετικό από αυτό της Βόρειας Αμερικής και έχει αποδειχθεί πως δύσκολα μπορεί να κατευθυνθεί από τους ταξιδιωτικούς πράκτορες. Στην Αμερική, ο σύλλογος των ταξιδιωτικών γραφείων παραμένει σχετικά ανεξάρτητος και αποκεντρωμένος. Σε αντίθεση, στην Ευρώπη, τα πακέτα διακοπών πωλούνται κυρίως μέσω ενός μικρού κυκλώματος ταξιδιωτικών πρακτόρων. Η Ευρώπη έχει περίπου πέντε μεγάλα ταξιδιωτικά πρακτορεία, τα οποία ελέγχουν την αγορά και τείνουν να αποτελέσουν ένα ολοκληρωμένο ταξιδιωτικό

σύστημα, σε όρους όπως να κατέχουν δική τους αεροπορική εταιρία, το δικό τους πρακτορείο, και σε ορισμένες περιπτώσεις τα δικά τους κρουαζιερόπλοια.

Τέτοια ηγετικά ταξιδιωτικά γραφεία που παρέχουν ολοκληρωμένες ταξιδιωτικές υπηρεσίες είναι First Choice, TUI AG, Thomas Cook, My Travel και Kuomi.

Αυτές οι επιχειρήσεις κυριαρχούν στην ταξιδιωτική αγορά, και πραγματοποιούν πωλήσεις κάτω από διάφορες άλλες εταιρίες σύμφωνα με το μερίδιο, την χώρα και το «προϊόν». Ουσιαστικά, ανεξάρτητα εάν θα γίνει η κράτηση μέσω ενός γραφείου ταξιδιών, ή μέσω τηλεφώνου, ή μέσω του διαδικτύου, είναι πολύ πιθανό ότι θα γίνει μία απευθείας συναλλαγή με τον πελάτη, καθώς υπάρχουν λίγοι ανεξάρτητοι ενδιάμεσοι στο ευρωπαϊκό κανάλι διανομής.

Η ιδέα των απευθείας πωλήσεων έχει εμφανιστεί τα τελευταία χρόνια και είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη στην αγγλική αγορά. Οι «απευθείας» πωλήσεις πραγματοποιούνται όταν ο τομέας της λιανικής πώλησης ενός ολοκληρωμένου ταξιδιωτικού συστήματος προωθεί τους πελάτες στο να αγοράσουν το «προϊόν» κατευθείαν από τους παραγωγούς – ιδιοκτήτες. Συνεπώς, το ολοκληρωμένο ταξιδιωτικό κύκλωμα θα προωθεί μόνο τις κρουαζιέρες τρίτων εταιριών, όπου τα επίπεδα των προμηθειών είναι αρκετά υψηλά.

### **6.3 Οικονομικότερα κανάλια διοχέτευσης πελατών στις ναυτιλιακές επιχειρήσεις**

Οι όμιλοι της Carnival Corp. και της Royal Caribbean Ltd, πραγματοποιούν το 90% με 95% των πωλήσεων τους μέσω των ταξιδιωτικών πρακτόρων. Αν αναλογιστούμε πως οι προμήθειες που χρεώνουν οι ταξιδιωτικοί πράκτορες κυμαίνονται μεταξύ 10% με 20%

των εισιτηρίων των κρουαζιέρων, αυτό καταλήγει ώστε οι προμήθειες να θεωρούνται ένα σημαντικό μέρος του λειτουργικού κόστους μιας κρουαζιέρας. Αν οι ναυτιλιακές εταιρίες μπορέσουν σταδιακά να απομακρυνθούν από αυτά τα «ακριβά» κανάλια διανομής κρουαζιέρων και διοχέτευσης πελατών σε πιο χαμηλότερου κόστους μεθόδους προώθησης της υπηρεσίας τους, αυτό θα αποτελούσε μεγάλη ευκαιρία μείωσης του κόστους για εκείνες.

Σήμερα υπάρχουν τουλάχιστον τέσσερις διαφορετικοί τρόποι με τους οποίους ένας πελάτης μπορεί να κάνει κράτηση και να αγοράσει μια κρουαζιέρα:

1. Να κάνει κράτηση μέσω ενός παραδοσιακού γραφείου ταξιδιών.
2. Να κάνει κράτηση κατευθείαν, τηλεφωνώντας στη γραμμή κρατήσεων της ναυτιλιακής εταιρίας.
3. Να κάνει κράτηση κατευθείαν μέσω του δικτυακού τόπου της ναυτιλιακής εταιρίας.
4. Να κάνει κράτηση μέσω του δικτυακού τόπου ταξιδιωτικού πρακτορείου, όπως για παράδειγμα το Travelocity, Expedia, Cruise411 και Orbitz.

Όπως αναφέραμε και πριν, οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις εκμεταλλεύονται όλα τα κανάλια διανομής και διοχέτευσης προκειμένου να προσεγγίσουν τους πελάτες τους. Επιπρόσθετα, η πρόσφατη αύξηση της χωρητικότητας επιβάλλει στις ναυτιλιακές επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση σε όλα αυτά τα κανάλια διανομής προκειμένου να απορροφηθεί αυτή η νέα προστιθέμενη χωρητικότητα στο παρόν οικονομικό περιβάλλον.

#### 6.4 Κρατήσεις μέσω διαδικτύου

Το διαδίκτυο αναπτύσσεται σαν ένα σημαντικό εργαλείο διαφήμισης και διανομής για τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις. Η άνεση και ευκολία με την οποία παρέχονται οι πληροφορίες για τις κρουαζιέρες στο κοινό είναι ελκυστική.

Η αύξηση των πωλήσεων του τομέα της κρουαζιέρας μέσω online ταξιδιωτικών γραφείων αποτελεί ένας από τους λόγους που οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις επικεντρώνουν και κατασκευάζουν τις δικές τους μηχανές online κρατήσεων.

Όσο αυξάνονται οι πελάτες που εξοικειώνονται με την διαδικασία της online κράτησης και αγοράς κρουαζιέρας, τόσο οι ναυτιλιακές εταιρίες θέλουν να επωφεληθούν από αυτήν την τάση. Επίσης, μέσω του διαδικτύου, γίνεται σχετικά πιο εύκολη η διαδικασία για έναν πελάτη – επιβάτη να ψάξει για ένα πλοίο και για ένα δρομολόγιο, να δει τα σχέδια του πλοίου και των καταστρωμάτων και να διαβάσει κριτικές για την κρουαζιέρα που τον ενδιαφέρει.

Οι όμιλοι Carnival και Royal Caribbean επιτρέπουν στους πελάτες τους να κλείνουν και να αγοράζουν κρουαζιέρες απευθείας μέσω του διαδικτύου, ενώ η Norwegian Cruise line και η P&O Princess ωθούν τους πελάτες τους να κάνουν κρατήσεις μέσω ταξιδιωτικών γραφείων. Όλοι οι δικτυακοί τόποι των εταιριών παρέχουν πολλές πληροφορίες σχετικά με τα οφέλη που παρέχουν οι ταξιδιωτικοί πράκτορες και παρέχουν βοήθεια στους πελάτες τους, ώστε να βρουν τους κατάλληλους ταξιδιωτικούς πράκτορες μέσω δικτυακού τόπου. Στην πραγματικότητα, η διοίκηση της Carnival έχει αναφέρει πως πραγματοποιεί περισσότερες πωλήσεις της μέσω του Travelocity και Expedia από ότι από

το δικό της δικτυακό τόπο. Επιπρόσθετα, όλες οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις πληρώνουν προμήθειες στα ταξιδιωτικά γραφεία ακόμα και αν οι κρατήσεις γίνονται μέσω τηλεφώνου ή μέσω διαδικτύου. Τα διαδικτυακά ταξιδιωτικά γραφεία αποτελούν τα τμήματα εκείνα των καναλιών διανομής, που αναπτύσσονται με ταχύτετους ρυθμούς, αν και για τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις αυτά αποτελούν ταξιδιωτικά γραφεία, με την ουσιαστική έννοια, στα οποία πρέπει να πληρώνουν προμήθειες. Έτσι, οι κρατήσεις και οι πωλήσεις μέσω του διαδικτύου δεν σημαίνει απαραίτητα και λιγότερα έξοδα σε προμήθειες.

## 6.5 Απευθείας Πωλήσεις

Οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις παραδοσιακά διανέμουν εκπτώσεις και κουπόνια μέσω ταχυδρομείου. Τυπικά, αυτή η μέθοδος γνωστοποιεί εκπτώσεις και οι καταναλωτές απευθύνονται και πάλι στα ταξιδιωτικά πρακτορεία ή στα τηλεφωνικά κέντρα. Ο όμιλος της Carnival επίσης λειτουργεί έναν μικρό αριθμό από περίπτερα σε εμπορικά κέντρα, που προσελκύουν το ενδιαφέρον των μελλοντικών πελατών με οθόνες στις οποίες προβάλλονται βίντεο από τις κρουαζιέρες. Εκεί υπάρχουν αντιπρόσωποι, διαθέσιμοι για να απαντήσουν σε ερωτήσεις πιθανών πελατών, αλλά και για να δεχτούν παραγγελίες τις οποίες θα διοχετεύουν απευθείας στον ταξιδιωτικό πράκτορα του πελάτη, έτσι ώστε να μην συντελεστεί ανταγωνισμός μεταξύ των ταξιδιωτικών πρακτόρων.

Οι δικτυακοί τόποι των ναυτιλιακών επιχειρήσεων αποτελούν τα πλέον φθηνά κανάλια διανομής και διοχέτευσης πελατών. Έχει σημειωθεί πως στην περίπτωση των δύο μεγάλων ομίλων Carnival Corp. και Royal Caribbean Cruises οι κρατήσεις μέσω του δικτυακού τόπου των εταιριών τους αποτελεί τη φθηνότερη μέθοδο πώλησης κρουαζιέρας.

Ωστόσο οι άμεσες πωλήσεις ακόμα αποτελούν ένα μικρό ποσοστό των συνολικών κρατήσεων τους.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 - Η ασφάλεια στα κρουαζιερόπλοια: Οι απαιτήσεις του ISM**

### **7.1 Οι αντικειμενικοί Στόχοι**

Οι αντικειμενικοί στόχοι του κώδικα είναι η εξασφάλιση της ασφάλειας στην θάλασσα, η πρόληψη και αποτροπή για ανθρώπινο τραυματισμό ή την ανθρώπινη απώλεια και αποφυγή της καταστροφής του περιβάλλοντος, ιδιαίτερα του θαλάσσιου περιβάλλοντος και ιδιοκτησία.

Οι στόχοι της διεύθυνσης ασφάλειας μιας ναυτιλιακής επιχείρησης πρέπει μεταξύ άλλων :

- \* Να παρέχει ασφαλείς πρακτικές στην λειτουργία του πλοίου και ένα ασφαλές περιβάλλον εργασίας.
- \* Να υπάρχει περιφρούρηση σε όλους τους αναγνωρισμένους κινδύνους και,
- \* Να υπάρχει διαρκής βελτίωση των προσόντων και των ικανοτήτων του προσωπικού των γραφείων και των πλοίων, περιλαμβάνοντας και την προετοιμασία τους για επείγοντες καταστάσεις που σχετίζονται τόσο με την ασφάλεια όσο και την προστασία του περιβάλλοντος.

Γενικότερα η διεύθυνση ασφάλειας μια επιχείρησης θα πρέπει να εξασφαλίζει τη συμμόρφωση με τους υποχρεωτικούς κανόνες και κανονισμούς και ότι λαμβάνονται υπόψιν όλοι κατάλληλοι κώδικες, οδηγίες και πρότυπα τα οποία έχουν συστήσει οι Διεθνείς Οργανισμοί, Ενώσεις, οι κλάσεις των πλοίων και γενικότερα οι ναυτιλιακοί οργανισμοί του κλάδου.

## **7.2 Η εφαρμογή**

Οι απαιτήσεις του κώδικα πρέπει να εφαρμόζονται σε όλα τα πλοία.

Κάθε επιχείρηση πρέπει να αναπτύξει, να εφαρμόσει και να διατηρήσει ένα σύστημα ασφαλείας το οποίο να περιλαμβάνει τα κατωτέρω:

- 1) Μία πολιτική ασφάλειας και προστασίας του περιβάλλοντος
- 2) Οδηγίες και διαδικασίες για να διασφαλιστεί ασφαλής λειτουργία των πλοίων και προστασία του περιβάλλοντος σε σχέση με το σχετική διεθνές νομοθεσία και την αντίστοιχη της σημαίας.
- 3) Ορισμένα επίπεδα εξουσίας και γραμμές επικοινωνίας ανάμεσα και μεταξύ του προσωπικού ξηράς και του προσωπικού των πλοίων.
- 4) Διαδικασίες για αναφορές ατυχημάτων και μη υπακοής με τις διατάξεις του κώδικα.
- 5) Διαδικασίες προετοιμασίας περιπτώσεων επείγουσας ανάγκης και αντιμετώπιση καταστάσεων πρώτης ανάγκης.
- 6) Διαδικασίες για εσωτερικούς ελέγχους και αναθεωρήσεις από το μάνατζμεντ.

## **7.3 Η Πολιτική Ασφάλειας και προστασίας του περιβάλλοντος**

Η επιχείρηση θα πρέπει να καταρτίζει μια πολιτική ασφάλειας και προστασίας του περιβάλλοντος, η οποία θα πρέπει να επιτυγχάνει τους παρακάτω στόχους που αναφέραμε ανωτέρω. Επίσης η επιχείρηση πρέπει να διασφαλίζει ότι η πολιτική που έχει υιοθετήσει μπορεί να υλοποιεί και να διατηρεί όλα τα επίπεδα της οργάνωσης, τόσο στα γραφεία στην ξηρά όσο και πάνω στα πλοία.



#### **7.4 Οι υπευθυνότητες μιας Επιχείρησης και η εξουσία**

Αν η διαχειρίστρια εταιρία του πλοίου είναι διαφορετική από την πλοιοκτήτρια, τότε η τελευταία πρέπει να δηλώνει ολόκληρο το όνομα και τις λεπτομέρειες της πλοιοκτήτριας εταιρίας στην διοίκηση της διαχειρίστριας εταιρίας.

Η επιχείρηση θα πρέπει να προσδιορίζει με δικαιολογητικά έγγραφα την ευθύνη, την εξουσία και την αλληλοσυσχέτιση όλου του προσωπικού που διαχειρίζεται, εκτελεί και επικυρώνει όλες τις εργασίες σε σχέση με την ασφάλεια και την προστασία του περιβάλλοντος.

Η επιχείρηση επίσης είναι υπεύθυνη για την εξασφάλιση της ύπαρξης επαρκών πόρων και προσωπικού στην ξηρά ώστε να καθιστά ικανό τον Dpa (εξουσιοδοτημένο πρόσωπο) να ολοκληρώνει τις λειτουργίες του.

#### **7.5 Εξουσιοδοτημένα Πρόσωπα – (Designated Persons -DPA)**

Για να διασφαλιστεί η ασφαλής λειτουργία κάθε πλοίου και να παρέχεται ένας ενδιάμεσος κρίκος ανάμεσα στην επιχείρηση στην ξηρά, και στο πλήρωμα του πλοίου, κάθε επιχείρηση, θα πρέπει να ορίσει ένα άτομο ή περισσότερα, στην ξηρά, τα οποία να έχουν απευθείας πρόσβαση στο υψηλότερο επίπεδο ιεραρχίας της επιχείρησης. Η ευθύνη και η εξουσία του Dpa θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει παρακολούθηση των θεμάτων της λειτουργίας του κάθε πλοίου, που σχετίζονται με την ασφάλεια και την προστασία του περιβάλλοντος και διασφάλιση επαρκών πόρων και ανθρωπίνου δυναμικού στη ξηρά σε περίπτωση ανάγκης.

## **7.6 Η ευθύνη και η εξουσία του καπετάνιου**

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να καθορίσει ευκρινώς και με δικαιολογητικά έγγραφα την ευθύνη του καπετάνιου σε θέματα που σχετίζονται με τα κατωτέρω:

1. Την εφαρμογή της πολιτικής της επιχείρησης σχετικά με την ασφάλεια και την προστασία του περιβάλλοντος.
2. Την παρακίνηση του πληρώματος για την επιτήρηση αυτής της πολιτικής.
3. Την δημοσίευση καταλλήλων διατάξεων και οδηγιών με ένα διαφανή και απλό τρόπο.
4. Την επιβεβαίωση πως συγκεκριμένες απαιτήσεις έχουν σημειωθεί και,
5. Ανασκόπηση του διοικητικού συστήματος ασφάλειας και απολογισμός των ανεπαρκειών στην διοίκηση της ξηράς.

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να εξασφαλίζει πως το διοικητικό σύστημα ασφάλειας που ισχύει πάνω στο πλοίο συμπεριλαμβάνει μία ξεκάθαρη αναφορά, που δίνει έμφαση στην εξουσία του καπετάνιου. Η επιχείρηση θα πρέπει να αποδεικνύει στο διοικητικό σύστημα ασφάλειας, ότι ο καπετάνιος έχει την κυρίαρχη εξουσία και την ευθύνη για να παίρνει αποφάσεις, λαμβάνοντας υπόψιν του την ασφάλεια και την προστασία του περιβάλλοντος και να ζητήσει τη βοήθεια της επιχείρησης σε περίπτωση ανάγκης.

## **7.7 Προσωπικό**

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να διασφαλίζει ότι ο καπετάνιος είναι ικανά κατερτισμένος ώστε να δίνει εντολές, είναι γνώστης του διοικητικού συστήματος

ασφαλείας της επιχείρησης και ότι του παρέχεται η απαραίτητη υποστήριξη έτσι ώστε να εκτελεί τα καθήκοντα του επαρκώς.

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να διασφαλίζει πως κάθε πλοίο είναι επανδρωμένο με επαρκή, διπλωματούχο και σωματικά υγιές πλήρωμα σε συνδιασμό με τις εθνικές και διεθνείς απαιτήσεις και προϋποθέσεις.

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να δημιουργήσει τις διαδικασίες ώστε να διασφαλίζεται πως στο νέο προσωπικό και στο προσωπικό που αναλαμβάνει νέα καθήκοντα, σχετικά με την ασφάλεια και την προστασία του περιβάλλοντος, δίνεται κατάλληλη εξοικίωση με τα καθήκοντα τους. Οι οδηγίες, οι οποίες είναι σημαντικό να δοθούν πριν από το απόπλου, πρέπει να είναι προσδιορισμένες και τεκμηριωμένες.

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να διασφαλίζει ότι όλο το προσωπικό το οποίο εμπλέκεται στο διοικητικό σύστημα ασφαλείας της επιχείρησης διαθέτει επαρκή κατανόηση των σχετικών κανόνων, κανονισμών και οδηγιών.

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να συστήσει και διατηρήσει διαδικασίες για τον προσδιορισμό εκπαίδευσης, η οποία μπορεί να χρειαστεί για να ενισχύσει το διοικητικό σύστημα ασφαλείας και να εξασφαλίσει πως τέτοια εκπαίδευση μπορεί να χορηγηθεί σε όλο το ενδιαφερόμενο προσωπικό.

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να συστήσει διαδικασίες με τις οποίες το πλήρωμα θα λαμβάνει σχετική πληροφόρηση πάνω στο διοικητικό σύστημα ασφάλειας, στην γλώσσα που «ομιλεί» η επιχείρηση ή σε γλώσσες που γνωρίζει το πλήρωμα.

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να διασφαλίζει ότι το πλήρωμα του πλοίου είναι ικανό να εκτελέσει αποτελεσματικά τα καθήκοντα του, τα οποία σχετίζονται με το διοικητικό σύστημα ασφάλειας.

#### **7.8 Ανάπτυξη σχεδιασμών και πλάνων για τις λειτουργίες του πλοίου**

Η ναυτιλιακή επιχείρηση πρέπει να συστήνει διαδικασίες για την προετοιμασία πλάνων και οδηγιών, συμπεριλαμβανομένων των λιστών ελέγχου και καταλόγων όπως κανονικά πρέπει, για τις θεμελιώδεις λειτουργίες του πλοίου που σχετίζονται με την ασφάλεια και την προστασία του περιβάλλοντος.

#### **7.9 Προετοιμασία ετοιμότητας**

Η ναυτιλιακή επιχείρηση πρέπει να καταρτίσει διαδικασίες για την αναγνώριση και την αντιμετώπιση ενδεχόμενης επείγουσας ανάγκης πάνω στο πλοίο.

Επίσης, η επιχείρηση πρέπει να δημιουργεί προγράμματα για γυμνάσματα και ασκήσεις για περιπτώσει εκτάκτου ανάγκης.

Το διοικητικό σύστημα ασφάλειας θα πρέπει να παρέχει μέτρα, τα οποία εγγυούνται ότι η επιχείρηση μπορεί να ανταποκριθεί οποιαδήποτε στιγμή σε ένα κίνδυνο,

ατύχημα ή και έκτακτη ανάγκη, στους οποίους, πιθανώς μπορούν να εμπλακούν τα πλοία της.

#### **7.10 Αναφορές και ανάλυση των περιπτώσεων ανυπακοής στους κανονισμούς, ατυχημάτων και περιπτώσεις εκτάκτων κινδύνων**

Το διοικητικό σύστημα ασφάλειας θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει διαδικασίες που να διαβεβαιώνουν πως οι περιπτώσεις ανυπακοής των κανονισμών, ατυχήματα και επικίνδυνες καταστάσεις αναφέρονται στην επιχείρηση, διερευνώνται και αναλύονται με σκοπό την βελτίωση της ασφάλειας και της προστασίας του περιβάλλοντος. Τέλος η επιχείρηση θα πρέπει να συστήσει διαδικασίες για την εφαρμογή και υλοποίηση των διορθωτικών μέτρων.

#### **7.11 Συντήρηση του πλοίου και του εξοπλισμού του**

Η ναυτιλιακή επιχείρηση πρέπει να συστήσει διαδικασίες για να διασφαλίσει πως το πλοίο συντηρείται σύμφωνα με τις προβλέψεις των σχετικών κανόνων και κανονισμών αλλά και με άλλες επιπρόσθετες απαιτήσεις, οι οποίες μπορεί να προκύψουν από την επιχείρηση.

Προκειμένου να αντιμετωπιστούν αυτές οι απαιτήσεις, η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να διασφαλίσει πως οι επιθεωρήσεις γίνονται στα κατάλληλα χρονικά διαστήματα, και πως για κάθε ανυπακοή στις οδηγίες ή παραλείψεις πρέπει να αναφέρονται με την πιθανή αιτία τους, αν αυτές είναι γνωστές. Επίσης η επιχείρηση θα πρέπει να διασφαλίζει ότι λαμβάνουν χώρα διορθωτικές δράσεις και ότι διατηρούνται αρχεία για αυτές τις δραστηριότητες.

Επίσης η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να συστήσει διαδικασίες στο διοικητικό σύστημα ασφάλειας της και να καθορίζονται ο εξοπλισμός και τα τεχνικά συστήματα ώστε σε περίπτωση ανεπάρκειας τους, να μπορεί να διορθωθεί αποτελεσματικά. Το διοικητικό σύστημα ασφάλειας θα πρέπει να παρέχει συγκεκριμένα μέτρα τα οποία στοχεύουν στην προώθηση της αξιοπιστίας τέτοιων εξοπλισμών ή και συστημάτων. Αυτά τα μέτρα θα πρέπει να συμπεριλαμβάνουν τακτικά τέστ ετοιμότητας στις διαδικασίες και στους εξοπλισμούς και στα τεχνικά συστήματα που δεν χρησιμοποιούνται συνεχώς.

Οι επιθεωρήσεις και τα μέτρα που προαναφέρθηκαν πρέπει να συμπεριλαμβάνονται στις τακτικές επιθεωρήσεις συντήρησης των πλοίων.

#### **7.12 Έγγραφα**

Η επιχείρηση θα πρέπει να υιοθετήσει και διαδικασίες τεκμηρίωσης, για να ελέγχει όλα τα έγγραφα και τα αρχεία, τα οποία είναι σχετικά με το διοικητικό σύστημα ασφάλειας.

Η επιχείρηση θα πρέπει να διασφαλίζει πως:

1. Τα ισχύοντα έγγραφα να είναι διαθέσιμα σε όλες τις σχετιζόμενες πλευρές.
2. Οι αλλαγές στα έγγραφα να εξετάζονται και να εγκρίνονται από εντεταλμένα άτομα.
3. Τα άκυρα έγγραφα να απομακρύνονται ταχύτατα.

Τα έγγραφα που χρησιμοποιούνται για να περιγράψουν και να υλοποιήσουν το διοικητικό σύστημα ασφάλειας θεωρούνται ως ο οδηγός-βιβλίο της Διοίκησης Ασφάλειας. Όλα τα έγγραφων θα πρέπει να έχουν μία κοινή φόρμα, την οποία η επιχείρηση έχει επιλέξει καθώς την θεωρεί πιο αποτελεσματική. Επιπλέον, και κάθε πλοίο θα πρέπει να διατηρεί στα αρχεία του όλα τα έγγραφα που το αφορούν.

### **7.13 Εξακρίβωση , επιθεώρηση και αξιολόγηση της επιχείρησης**

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να πραγματοποιεί εσωτερικούς ελέγχους για θέματα ασφάλειας, ώστε να ελέγχεται αν οι δρασεις της επιχείρησης γίνονται με βάση το διοικητικό σύστημα ασφάλειας που έχει υιοθετήσει.

Η ναυτιλιακή επιχείρηση θα πρέπει να κάνει περιοδική αποτίμηση της αποτελεσματικότητας και όταν χρειάζεται, να κάνει αναθεώρηση του διοικητικού συστήματος ασφάλειας σε συμφωνία πάντα με τις διαδικασίες που έχει συστήσει η ίδια.

Οι έλεγχοι και οι πιθανές διορθωτικές πράξεις θα πρέπει να συντελούνται σύμφωνα με τις τεκμηριωμένες διαδικασίες.

Το προσωπικό που διεξάγει τους ελέγχους θα πρέπει να είναι ανεξάρτητο σε σχέση με τα πεδία που ελέγχονται, εκτός και αν αυτό είναι ακατόρθωτο, λόγω του μεγέθους της επιχείρησης.

Τα αποτελέσματα των ελέγχων και των αναθεωρήσεων πρέπει να γνωστοποιούνται σε όλο το προσωπικό το οποίο εμπλέκεται.

Όλο το προσωπικό πρέπει να λαμβάνει έγκαιρες διορθωτικές δράσεις σε όλες τις ατέλειες που το αφορούν και εμπλέκεται.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

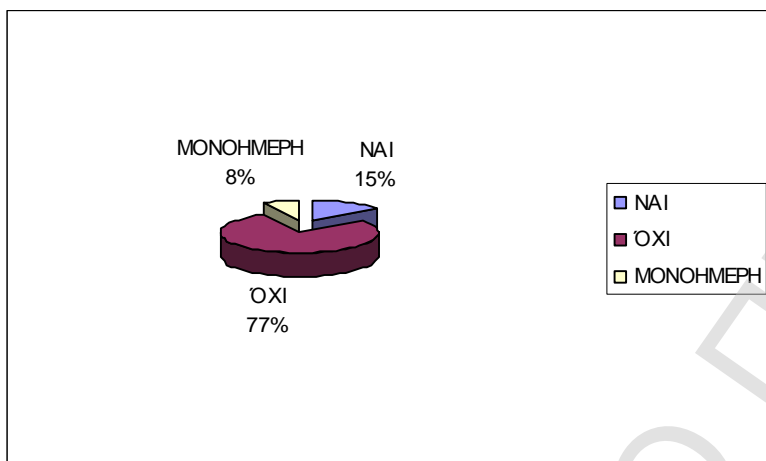


## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8 - Case Study: Η σχέση των ελλήνων με την κρουαζιέρα**

Κάνοντας μια μικρή έρευνα και διαθέτοντας σαράντα ερωτηματολόγια, καταφέραμε να προσεγγίσουμε την γνώμη ενός μικρού δείγματος ανθρώπων, μόνιμων κατοίκων Αττικής, για τις κρουαζιέρες.

Πρέπει να επισημάνουμε πως το δείγμα αναφέρεται σε ηλικίες από 26 μέχρι και 46 ετών και το 65% του δείγματος αποτελούν γυναίκες ενώ το 35% άνδρες. Το 25% είναι πανδρεμένοι ενώ το 75% ελεύθεροι. Το 10% είναι απόφοιτοι λυκείου ενώ το 90% έχουν ανώτατη εκπαίδευση ενώ όσον αφορά την εισοδηματική κατάσταση το 42% κυμαίνεται ανάμεσα στο €14,000 με €28,000 ετησίως, το 25% ανάμεσα σε €28,000 με €42,000, το 20% ανάμεσα στο €1,001 με €28,000 και το 13% κερδίζει εισόδημα μέχρι και 14,000 ετησίως.

Όσον αφορά το θέμα της κρουαζιέρας, το 77% δεν έχει κάνει ποτέ κρουαζιέρα, το 8% έχει κάνει μονοήμερη κρουαζιέρα, η μία περίπτωση σε ελληνικά νησιά και οι άλλες δύο στο Νείλο. Τέλος μόνο το 15% του δείγματος έχει πραγματοποιήσει κανονική κρουαζιέρα.



Διάγραμμα 8.1. Ποσοστό του δείγματος που έχει κάνει κρουαζιέρα

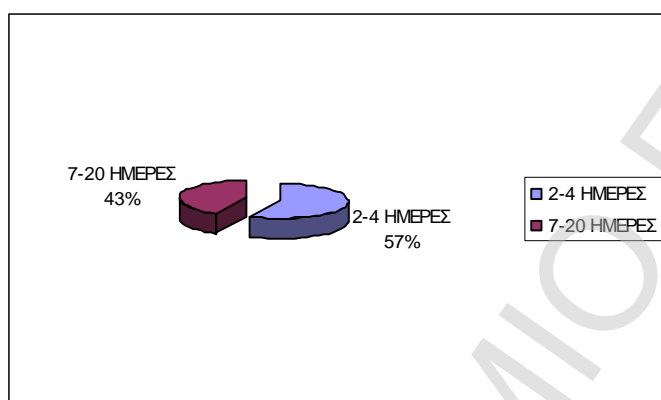
Το 13% των ανθρώπων που έχει κάνει κρουαζιέρα δηλώνει ότι ανάμεσα στα πλεονεκτήματα μιας κρουαζιέρας είναι το υψηλό επίπεδο της παροχής υπηρεσιών και οι παροχές του πλοίου, το γεγονός ότι με την κρουαζιέρα βλέπεις πολλά ωραία μέρη, γνωρίζεις άλλους ανθρώπους και γενικότερα απολαμβάνεις την χαλαρωτική αίσθηση που δίνει ένα ταξίδι στην θάλασσα.

Αντίθετα, ποσοστό ατόμων που έκαναν κρουαζιέρα, σημείωσε ως αρνητικό το γεγονός ότι υπήρξε μικρό χρονικό διάστημα παραμονής στους προορισμούς και χρονοβόρες διαδικασίες επιβίβασης και αποβίβασης. Επίσης, αναφέρθηκαν και παράπονα για την κακό επίπεδο συντήρησης του πλοίο και για την ποιότητα του φαγητού. Τέλος γίνεται αναφορά σε περιπτώσεις ατόμων που το ταξίδι στη θάλασσα τους προκάλεσε ναυτία σε σημείο να μην μπορούν να απολαύσουν την κρουαζιέρα.

Από την άλλη πλευρά, το ποσοστό (77%) των ανθρώπων που δεν έχουν κάνει κρουαζιέρα δικαιολογούν την άποψη τους κυρίως λέγοντας ότι «δεν έχει τύχει». Αυτή έκφραση δείχνει, πως ο κλάδος της κρουαζιέρας δεν είναι διαδεδομένος στην χώρα μας, παρόλο το γεγονός ότι η Ελλάδα είναι μια απόλυτα τουριστική χώρα με πανέμορφα νησιά και με αξιόλογη ακτογραμμή και με μία ναυτιλία η οποία αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες ναυτιλιακές δυνάμεις παγκοσμίως.

Μία επίσης αρκετά συχνή αιτιολογία βασίζεται στην εικόνα που επικρατεί για τις κρουαζιέρες, ότι απευθύνονται επί το πλείστον στις μεγαλύτερες ηλικίες. Επιπλέον, αρκετοί ανέφεραν το γεγονός ότι η κρουαζιέρα δεσμεύει επί το πλείστον και δεν παρέχει ελευθερία κινήσεων. Αρκετοί πάλι θεωρούν πως μια κρουαζιέρα απαιτεί ελεύθερο, αρκετό χρονικό διάστημα και αυτό αποτελεί πολυτέλεια, τουλάχιστον για τις ηλικίες που συμπεριλαμβάνονται στο δείγμα. Το θέμα τις ναυτίας το έχουν αναφέρει αρκετά άτομα ως βασικό λόγο μη συμμετοχής σε κρουαζιέρες. Επίσης το σχετικά υψηλό κόστος μια κρουαζιέρας αποτελεί λόγο μη συμμετοχής ατόμων σε αυτές. Άλλοι λόγοι αναφέρουν ότι δεν υπάρχει εξοικείωση με αυτό το είδος διακοπών και ότι προτιμούν άλλα μέσα μεταφοράς. Τέλος το γεγονός ότι δεν προλαβαίνεις να γνωρίσεις τους προορισμούς αποτελεί άλλη μία αιτιολογία άρνησης συμμετοχής σε κρουαζιέρα. Ωστόσο αυτό φανερώνει ευκρινώς ότι η έννοια της κρουαζιέρας δεν είναι ξεκάθαρη για πολλούς. Δηλαδή το κρουαζιερόπλοιο δεν είναι ferry boat, δεν το χρησιμοποιεί ο επιβάτης απλά και μόνο ως μέσο μεταφοράς για να δει κάποια μέρη. Η έννοια περιλαμβάνει και την ποικιλοτρόπως, απόλαυση του εν πλω ταξιδιού, είτε αυτό γίνεται την ημέρα είτε το βράδυ.

Από τον παρακάτω πίνακα βλέπουμε πως το 57% του πληθυσμού του δείγματος προτιμά να κάνει μια ολιγοήμερη κρουαζιέρα παρά μιας μεγαλύτερης διάρκειας, 7-20 ημέρες που προτιμά το υπόλοιπο 43%, γεγονός που δείχνει ότι η ελληνική αγορά είναι



Διάγραμμα 8.2. Ημέρες κρουαζιέρας

σχετικά παρθένα αλλά υπάρχει η διάθεση να εξερευνηθεί, ξεκινώντας οι έλληνες πελάτες με μια μικρής χρονικής διάρκειας, κρουαζιέρα.

Το μεγαλύτερο ποσοστό του πληθυσμού (92%) προτιμά μια κρουαζιέρα που επί το πλείστον η πλεύση να γίνεται το βράδυ, ώστε η ημέρα να ξοδεύεται στους προορισμούς και σε χερσαίες εκδρομές στην ενδοχώρα. Από αυτό φαίνεται για άλλη μια φορά, ότι δεν είναι διαδεδομένη η ιδέα της απόλαυσης ενός ταξιδιού στη θάλασσα.

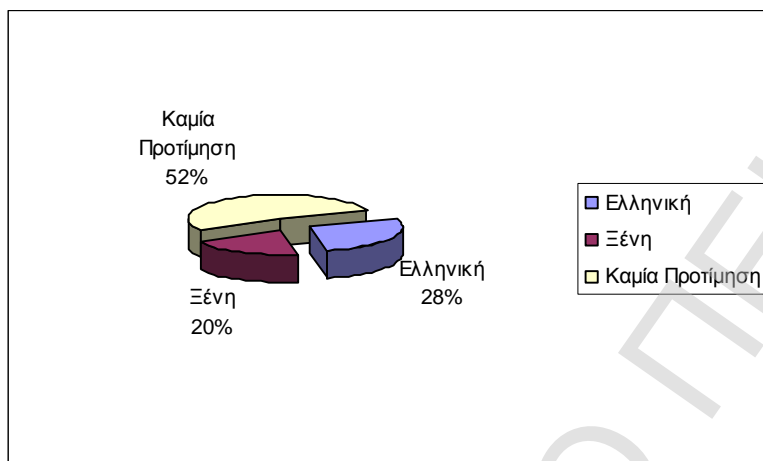
Το 67% του πληθυσμού θα προτιμούσε να μετέχει σε μία κρουαζιέρα όπου το πλοίο να διανυκτέρευε και σε λιμάνια, ώστε να γνώριζαν και τη νυχτερινή ζωή διάφορων προορισμών.

Το 52% του πληθυσμού σε σχέση με το 48% προτιμά μια κρουαζιέρα κατά την οποία το πλοίο να σταματά σε όσο το δυνατόν περισσότερα κοντινά μεταξύ τους λιμάνια. Ακόμη ένα δείγμα στο γεγονός ότι ο πληθυσμός «βλέπει» την κρουαζιέρα σαν μέσο και όχι σαν σκοπό.

Ο πιο διαδεδομένος προορισμός για το δείγμα μας αποτελεί η Καραϊβική, τα ελληνικά νησιά και εν γένει η Μεσόγειος και μετά η περιοχή του ειρηνικού ωκεανού. Είναι φανερό πως οι προορισμοί αυτοί ουσιαστικά αναφέρονται σε πολλά εξωτικά μέρη και νησιά, με τα οποία όμως είναι μάλλον συνδυασμένη η κρουαζιέρα στην ελληνική κοινωνία.

Το 75% του πληθυσμού δεν πιστεύει στην επικινδυνότητα μιας κρουαζιέρας, ενώ το υπόλοιπο ποσοστό φαίνεται αρκετά φοβισμένο, ίσως και από το πρόσφατο συμβάν της βύθισης του M/V Sea Diamond τον Απρίλιο, στο λιμάνι της Σαντορίνης.

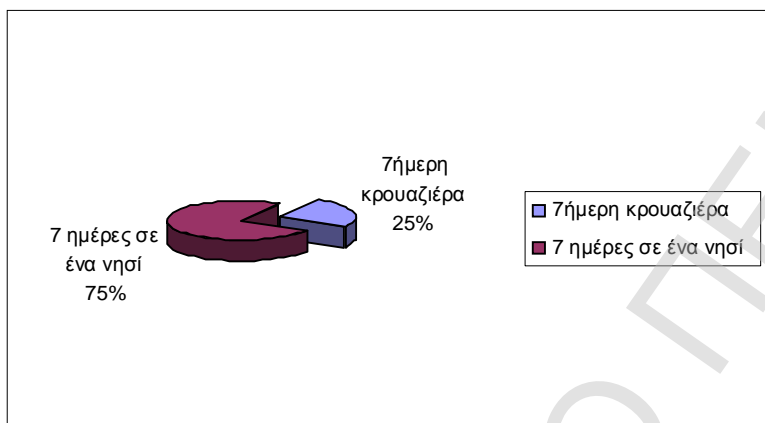
Όπως βλέπουμε και στον παρακάτω σχήμα το 52% δεν έχει καμία προτίμηση αν η ναυτιλιακή εταιρία που θα επιλέξει για να κάνει κρουαζιέρα είναι ελληνική ή ξένη. Αυτό που έχει μεγαλύτερη σημασία είναι να είναι έμπειρη εταιρία, με ιστορία στο χρόνο, να την συστήνει κάποιος που έχει ίδια εμπειρία, να μην έχει ιστορικό σε ατυχήματα και τα πλοία της να είναι σε καλή κατάσταση - γεγονός όμως που είναι δύσκολο να εκτιμηθεί από κάποιον μη ειδικό.



Διάγραμμα 8.3. Η Εθνικότητα της ναυτιλιακής επιχείρησης ως κριτήριο επιλογής.

Το 54% του πληθυσμού θεωρεί ότι υπάρχουν τα κατάλληλα και επαρκή μέσα ασφάλειας σε ένα κρουαζιερόπλοιο σε σχέση με το 23% που πιστεύει πως όχι και το επίσης 23% που δεν γνωρίζει.

Στην ερώτηση σε ποια περίπτωση / περίσταση θα κάνατε κρουαζιέρα, το μεγαλύτερο ποσοστό του πληθυσμού απάντησε «στην περίοδο της σύνταξη μου», γεγονός που αποδεικνύει την εικόνα που έχουν οι έλληνες για τον μέσο όρο ηλικίας που κάνει κρουαζιέρα. Άλλες απαντήσεις αναφέρουν περιπτώσεις όπως καλοκαιρινές διακοπές, η ύπαρξη καλής παρέας, πολύς ελεύθερος χρόνος και η περίπτωση επίσκεψης πολλών περιοχών σε μικρό χρονικό διάστημα. Τέλος θα προτιμούσαν τις κρουαζιέρες σε περιπτώσεις ρομαντικών ταξιδιών, όπως επέτειος, γαμήλιο ταξίδι αλλά και για οικογενειακές διακοπές.



Διάγραμμα 8.4. Επιλογή 7ήμερη κρουαζιέρα / 7ημέρες παραμονή σε νησί.

Τέλος, σύμφωνα με το ανωτέρω σχήμα, είναι ξεκάθαρη η διάθεση των ελλήνων του δείγματος, καθώς το 75% προτιμά να περάσει επτά ημέρες τον καλοκαιριών διακοπών του σε ένα νησί παρά να κάνει μια επταήμερη κρουαζιέρα σε περισσότερα νησιά. Αναφέρθηκε επίσης πως η επιλογή της κρουαζιέρας θα ήταν πιο ενδιαφέρουσα αν θα γινόταν μόνο στο εξωτερικό.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9 - Γενικά Συμπεράσματα - Εκτιμήσεις για το μέλλον**

Η κλάδος της κρουαζιέρας υπόκειται σε συνεχόμενη ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια τόσο σε όρους μεγέθους όσο και δημοτικότητα τα τελευταία χρόνια. Η κυρία αγορά συνεχίζει να είναι η Βόρεια Αμερική, ωστόσο η ευρωπαϊκή αγορά συνεχώς αναπτύσσεται με ταχύτετους ρυθμούς. Οι κρουαζιέρες πλέον δεν απευθύνονται μόνο σε πληθυσμό υψηλού εισοδήματος αλλά και σε πιο ευρύτερο κοινό, το οποίο θέλει να περάσει τις διακοπές του πάνω σε ένα κρουαζιερόπλοιο.

Πιο συγκεκριμένα η Διεθνής Ένωσης Γραμμών Κρουαζιέρων (CLIA) προβλέπει μια μεγάλη ανάπτυξη με 12,62 εκατομμύρια επιβατών να συμμετέχουν σε κρουαζιέρες για το 2007, μια αύξηση της τάξεως των 1,500,000 επιβατών σε σχέση με το 2006, Από τα 12,62 εκατομμύρια επιβατών που προβλέπεται ως αύξηση για το 2007, περισσότεροι από 10,6 εκατομμύρια επιβάτες προέρχονται από την Βόρεια Αμερική.

Ο κλάδος της κρουαζιέρας γίνεται όλο και πιο δυνατός, ιδιαίτερα όσων αφορά τα μέλη της CLIA, καθώς τα μέλη – ναυτιλιακές εταιρίες εισάγουν νέες προσφορές με ανεκτίμητη αξία και πολλές διευκολύνσεις στην πώληση των εισιτηρίων.

Επίσης εκτιμάται ότι από τα 11,18 εκατομμύρια επιβάτες που έκαναν κρουαζιέρα το 2005 αυξήθηκαν σε 12,12 εκατομμύρια περίπου το 2006, αύξηση της τάξεως του 8,4%. Τα μέλη της CLIA μετέφεραν περίπου 10,18 εκατομμύρια βορειοαμερικανούς το 2006 σε σχέση με 9,67 εκατομμύρια το 2005 και επιπρόσθετα διατήρησαν σε υψηλό επίπεδο το δείκτη απασχόλησης των πλοίων τους.



Ο κλάδος έχει υποστεί ουσιαστικές αλλαγές την τελευταία δεκαετία. Συγχωνεύσεις και εξαγορές έχουν οδηγήσει στη δημιουργία τριών ομίλων, οι οποίοι ουσιαστικά ελέγχουν την αγορά. Ταυτόχρονα, υπάρχουν και μικρότερες εταιρίες κρουαζιεροπλοίων οποίες προσφέρουν διαφοροποίηση του προϊόντος. Ο ανταγωνισμός είναι πολύ υψηλός και οι μεγάλες ναυτιλιακές επιχειρήσεις μπορούν και κερδίζουν από τις οικονομίες κλίμακος που πραγματοποιούν, από την τυποποίηση και τις φθηνές τιμές που πετυχαίνουν από τα ναυπηγεία, με αποτέλεσμα το μέλλον να είναι δυσόιωνο για τις μικρότερες εταιρίες που λόγω μεγέθους δεν μπορούν να πετύχουν τα ανωτέρω οφέλη. Επιπρόσθετα, η αποτελεσματική διανομή του προϊόντος – κρουαζιέρα – στην αγορά, η επιπλέον ελαχιστοποίηση του κόστους και οι νεοτερισμοί στην κατασκευή των νέων κρουαζιερόπλοίων, αποτελούν πλέον, τους ουσιαστικότερους παράγοντες για την επιβίωση μια επιχείρησης στην δύσκολη και επίπονη ανταγωνιστική αγορά.

Οι νέες κατασκευές κρουαζιερόπλοίων αποτελούν τη θεμελιώδη και κινητήρια οδηγό στην αγορά. Υπάρχουν ουσιαστικά μόνο λίγα ναυπηγεία τα οποία εξειδικεύονται στο χτίσιμο κρουαζιερόπλοίων και αυτά βρίσκονται στην ευρώπη, καθώς από άποψη κόστους και logistics πρέπει να είναι εγκαταστημένα κοντά στους προμηθευτές κυρίως του ξενοδοχειακού υλικού.

Από άποψη ναυπηγικής, εισάγονται με ταχύτατο ρυθμό νέες τεχνολογίες και καινοτομίες στα κρουαζιερόπλοια. Οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις παραγγέλνουν νέα πλοία προκειμένου να προσελκύσουν νέους πελάτες και να διευρύνουν την αγορά. Οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις μέλη της CLIA έχουν επενδύσει πάνω από 15 δισεκατομμύρια σε 30 νέα πλοία, τα οποία θα μπουν στην αγορά στην περίοδο 2007 και μέχρι το τέλος του

2010. Αυτό μεταφράζεται σε 73,562 περισσότερα κρεβάτια, ήτοι 29,8% αύξηση από το 2006.

Τα μελλοντικά πλοία θα είναι μεγαλύτερα και πιο καινοτομικά. Η περικοπή του κόστους, χωρίς όμως την ταυτόχρονη μείωση της ποιότητας μιας κρουαζιέρας, θα αποτελέσει έναν αυξανόμενης σημασίας στόχο. Η ασφάλεια, ωστόσο πάντα θα αποτελεί πρωταρχικό στόχο, καθώς η μεγαλύτερη απειλή στον κλάδο της κρουαζιέρας είναι τα ίδια τα πλοία. Οι νεωτερισμοί πάντα θα καθοδηγούνται από τις βασικές επιδιώξεις: την εξασφάλιση της ασφάλειας στη θάλασσα, την πρόληψη των ανθρώπινων ατυχημάτων και απώλειας ζωής και την αποφυγή φθοράς του θαλάσσιου περιβάλλοντος.

Γενικότερα, οι ταξιδιωτικοί πράκτορες των μελών της CLIA προωθούν ακόμη περισσότερο τις κρουαζιέρες με πολλές προσφορές, συμπεριλαμβανομένων αναβαθμίσεις σε καμπίνες πολυτελείας, δωρεάν προγράμματα για παιδιά, φθηνότερες τιμές για προκαταβολικές κρατήσεις αναβαθμίσεις θέσεων από οικονομική στην business, και δωρεάν άλλες κρουαζιέρες.

Η δυνατότητα να κλείνεις θέσεις προκαταβολικά αποτελεί έναν πολύ σημαντικό παράγοντα καθώς τα πλοία αρχίζουν να γεμίζουν προκαταβολικά κάθε χρόνο. Αυτό βέβαια συμβαίνει όχι μόνο για την Ευρώπη και την Αλάσκα αλλά πλέον και για την Ασία, Νότια Αμερική και στον Νότιο Ειρηνικό που σημειώνεται αυξανόμενη ζήτηση.

Καθώς ο κλάδος της κρουαζιέρας είναι σχετικά νέος στην ευρεία αγορά των ταξιδιών, απαιτείται η συνεχόμενη στήριξη του από τα ταξιδιωτικά γραφεία, έστω και αν οι

αμοιβές – προμήθειες τους αποτελούν σημαντικό τμήμα των εξόδων για τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις. Τα ταξιδιωτικά γραφεία αποτελούν τα κυρίαρχα κανάλια διακίνησης και διανομής των πακέτων κρουαζιέρων, καθώς παράγουν περίπου το 90% των πωλήσεων κρουαζιέρων στους βόριους αμερικανούς. Οι ταξιδιωτικοί πράκτορες γενικότερα είναι πολύ σημαντικοί για τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις καθώς έχουν άμεση πρόσβαση στους πελάτες που στοχεύουν οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις και επηρεάζουν τις αποφάσεις τους, ιδιαίτερα στις περίπτωση νεοεισερχόμενων στον κλάδο της κρουαζιέρας. Επίσης, καθώς τα πακέτα κρουαζιέρων τείνουν να είναι ένα πολύπλοκο ταξιδιωτικό προϊόν, απαιτείται μια πιο έντονη και γνωστική τακτική προώθησης και πώλησης.

Γενικότερα, το δίκτυο των ταξιδιωτικών πρακτόρων είναι μια ισχυρή δύναμη. Οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις δεν διασπούν το συνδετικό κρίκο με αυτό, καθώς τα τελευταία χρόνια απολαμβάνουν σημαντική αύξηση των πελατών τους από τους πράκτορες, γεγονός που τις κάνει να βλέπουν με αισιοδοξία το μέλλον, το οποίο χαρακτηρίζεται από την παραλαβή μεγάλου μεγέθους πλοίων, τα οποία θα πρέπει να καλύψουν το μεγαλύτερο μέρος της μεταφορικής ικανότητας τους, προκειμένου να αποδειχθούν σωστή επιχειρηματική απόφαση.

Όσον αφορά τώρα την ελληνική περίπτωση, αποτελεί ένα αξιόλογο μέρος για κρουαζιέρες, καθώς διαθέτει ήρεμες θάλασσες, αξιόλογη ακτογραφή και νησιά, πιο απλά πανέμορφους προορισμούς. Ωστόσο λόγω της σχετικής γεωγραφικής απομόνωσης της αποτελεί προορισμό περισσότερο για τους ευρωπαίους παρά για τους αμερικανούς. Από την άλλη πλευρά, οι έλληνες δεν είναι εξεικωμένοι με την ιδέα της κρουαζιέρας και προτιμούν την παράμoνη σε ένα, δυο προορισμούς. Αυτό ίσως οφείλεται στο γεγονός ότι

γενικότερα δεν προωθείται ιδιαίτερα η ιδέα της κρουαζιέρας σε εθνικό επίπεδο και αυτό ίσως γιατί είναι εύκολη η πρόσβαση για τους Έλληνες στα ελληνικά μέρη, στο μεγαλύτερο χρονικό διάστημα του χρόνου λόγω κλίματος, αλλά και επειδή οι αποστάσεις είναι αισθητά μικρότερες σε σύγκριση με τους βορειοευρωπαίους και πολύ περισσότερο τους αμερικανούς.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

<http://www.clarksons.net/markets/>

[www.Carnivalcorp.com](http://www.Carnivalcorp.com)

[www.royalcaribbean.com](http://www.royalcaribbean.com)

[www.easycruises.com](http://www.easycruises.com)

<http://www.maritimematters.com/shipnewspics.html>

<http://www.cruiseindustrynews.com/>

<http://www.f-cca.com/>

<http://www.answers.com/>

<http://en.wikipedia.org/wiki/>

[http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/1681/Cruising\\_ahead.html](http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/1681/Cruising_ahead.html)

<http://mediterraneancruise.blogspot.com/>

[http://www.osclimited.com/info/world\\_cruise\\_shipping\\_to\\_2020.pdf](http://www.osclimited.com/info/world_cruise_shipping_to_2020.pdf)

<http://www.lighthouse-foundation.org/index.php?id=112&L=1>

- CLARKSON RESEARCH SERVICES SPRING 2007
- CLIA, The 2006 Overview.
- ISM CODE, and revised guidelines on implementation of the ISM CODE, 2002 Edition
- CHAMPION, S, WHITMOYER, I (2003) Cruise Industry Report, 2003, July 2003, - Deutsche Bank, Equity Research.
- FARLEY, R.M., PALADINO, M (2003) Your Ship has come in., UBS WARBURG GLOBAL EQUITY RESEARCH, May 2003.
- CLIA (Spring 2004) Cruise Industry Overview, Marketing Addition

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1**

**ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ  
ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΟΠΛΟΙΩΝ**





## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

### ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ ΑΠΟ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ

M/V AIDADIVA, το πρώτο από τα τρία πλοία της Aida Cruises, το Μάρτιο του 2007, στο ναυπηγείο Meyer West, λίγο πριν να βυθιστεί στις 6 Μαρτίου 2007 ( οι φωτογραφίες ευγενική παροχή από την Aida Cruises)







6 Μαρτίου, M/V OCEANIC, ex INDEPENDENCE laid up, San Fransisco,

### ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3

#### ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

- 1) ΗΛΙΚΙΑ
- 2) ΦΥΛΟ
- 3) ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ
- 4) ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
- 5) ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ
  - α) μέχρι 14,000 ετησίως
  - β) 14,001 – 21,000 ετησίως
  - γ) 21,001 - 28,000 ετησίως
  - δ) 28,001 – 42,000 ετησίως
- 6) ΜΟΝΙΜΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑ
- 7) ΕΧΕΤΕ ΚΑΝΕΙ ΠΟΤΕ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ?
- 8) ΑΝ ΝΑΙ, ΤΙ ΣΑΣ ΑΡΕΣΕ?
- 9) ΑΝ ΝΑΙ, ΤΙ ΔΕΝ ΣΑΣ ΑΡΕΣΕ?
- 10) ΑΝ ΟΧΙ ΓΙΑΤΙ ΔΕΝ ΕΧΕΤΕ ΚΑΝΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΩΡΑ?
- 11) ΘΑ ΠΡΟΤΙΜΟΥΣΑΤΕ ΜΙΚΡΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ (2-4 ΗΜΕΡΕΣ) Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗΣ (7-20 ΗΜΕΡΕΣ)?
- 12) ΘΑ ΠΡΟΤΙΜΟΥΣΑΤΕ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΜΙΑ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ ΠΟΥ ΕΠΙ ΤΟ ΠΛΕΙΣΤΟΝ ΤΑΞΙΔΕΥΕΤΕ ΤΟ ΒΡΑΔΥ ΚΑΙ ΤΗΝ ΗΜΕΡΑ ΠΙΑΝΕΤΕ

ΛΙΜΑΝΙ ΚΑΙ ΚΑΝΕΤΕ ΕΚΔΡΟΜΕΣ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ?

- 13) ΘΑ ΠΡΟΤΙΜΟΥΣΑΤΕ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ, ΟΠΟΥ ΤΟ ΠΛΟΙΟ ΝΑ ΜΕΝΕΙ ΚΑΙ ΒΡΑΔΥ ΣΕ ΛΙΜΑΝΙΑ?
- 14) ΘΑ ΠΡΟΤΙΜΟΥΣΑΤΕ ΜΙΑ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ ΠΟΥ ΝΑ ΣΤΑΜΑΤΑ ΣΕ ΟΣΟ ΤΟ ΔΥΝΑΤΟΝ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΚΟΝΤΙΝΑ ΜΕΤΑΞΥ ΤΟΥΣ ΛΙΜΑΝΙΑ?
- 15) ΣΕ ΠΟΙΟ ΜΕΡΟΣ, ΠΕΡΙΟΧΗ ΘΑ ΘΕΛΑΤΕ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ?
- 16) ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΗ ΜΙΑ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ?
- 17) ΘΑ ΕΜΠΙΣΤΕΥΟΣΑΣΤΑΝ ΜΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΓΙΑ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ Η ΜΙΑ ΞΕΝΗ ?
- 18) ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΟΤΙ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΚΑΤΑΛΛΗΛΑ ΚΑΙ ΕΠΑΡΚΗ ΜΕΤΡΑ \ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΣΕ ΕΝΑ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΟΠΛΟΙΟ?
- 19) ΣΕ ΠΟΙΑ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ / ΠΕΡΙΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ ΘΑ ΚΑΝΑΤΕ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ?
- 20) ΘΑ ΕΠΙΛΕΓΑΤΕ ΜΙΑ 7ΗΜΕΡΗ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ ΣΕ ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΗΣΙΑ/ ΜΕΡΗ Ή ΔΙΑΚΟΠΕΣ 7 ΗΜΕΡΩΝ ΣΕ ΕΝΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΣΙ?