

Мельников В.В.

Современное состояние и проблемы развития охотничьего туризма

Введение

Актуальность темы

В период резкого преобразования социально-экономических отношений в России кардинально изменилось отношение к природным ресурсам, их значению и использованию. Энергоносители, лес и производные других природных ресурсов и во времена Советского Союза имели преобладающее значение в экспорте. Сейчас их доля в экспорте, в связи со значительным спадом промышленного производства, еще более увеличилась. Их использование в период, так называемого, «первоначального накопления капитала» далеко не всегда носит рациональный характер, так как люди, стремящиеся обогатиться за счет этих ресурсов, мало озабочены их воспроизводством. Эти изменения, в определенной мере, не могли не коснуться и охотничьего хозяйства. Ресурсы охотничьих животных, как часть воспроизводимых природных ресурсов, всегда имели не главное, но важное для многих северных районов и малочисленных этносов значение. Охотничье хозяйство, как и другие отрасли сельского хозяйства, несмотря на особую инерционность происходящих в них социальных процессов, оказалось в трудной экономической ситуации. Как это уже неоднократно бывало в истории России в переходные периоды, усилилась борьба за распоряжение охотничьими животными и их использование между государственными органами управления и другими охотпользователями. Так было, например, в 20-е и 30-е годы, когда госторги претендовали на угодья, переданные охоткооперации (Мельников, 1963). Как отмечалось ранее (Дежкин, 1997; Мельников, 1998; Сафонов, 2000), управление кооперативными хозяйствами разрушилось. До сих пор не урегулированы многие важные положения в отношении использования охотугодий, охотничьих животных,

некоторых видов оружия (луков, арбалетов, короткоствольного охотничьего оружия). Кроме того, произошла децентрализация заготовок экспортной пушной продукции. Государственные предприятия (госпромхозы и другие), в большинстве акционированные, оказались предоставленными самим себе. В этих условиях усилился поиск новых источников финансовых средств для сохранения охотхозяйственных предприятий независимо от форм собственности, для сохранения их кадров, материально-технической базы и самих ресурсов. Некоторые специалисты увидели такой источник в развитии экспортно-ориентированного вида услуг – международного охотничьего туризма, и это не случайно. Мировой опыт ведения охотничьего хозяйства и его специализация на туризме в ряде стран, в том числе промышленно развитых, были известны и ранее. В значительной мере эти предположения оказались оправданными. Экспертная оценка, основанная на расчете количества иностранных охотников и знании конъюнктуры цен, позволяет определить валовое поступление валюты в Россию в объеме 4,5 – 5 млн. долларов США в год. В последние годы претерпела изменения структура экспорта охотхозяйственной продукции. В нем появился экспорт охотничьих трофеев одновременно с оказанием охотничьими хозяйствами услуг для иностранных охотников, которые оплачиваются в валюте, а, следовательно, обеспечивают дополнительные валютные поступления. Этим видом деятельности ранее имели право заниматься только 10 специально ориентированных государственных охотничьих хозяйств. Как известно, во времена СССР организация охотничьего туризма была монополией Интуриста, и любые материалы по нему специалистам были не доступны, а сейчас они полностью устарели из-за изменения правовой базы. После либерализации внешнеэкономической деятельности охотничий туризм превратился в самостоятельное направление работы многих охотхозяйственных организаций, а для некоторых хозяйств он стал основным или важным источником поступления средств. Для обеспечения потребностей хозяйств в охотниках – клиентах появилась еще одна сфера деятельности – поиск их и организация трансфера и другой работы через легальные и неофициальные посреднические организации, которых только в Москве насчитывается более семидесяти. Значительное количество граждан РФ стало выезжать на охоту в другие страны. Для решения практических задач по регулированию ввоза и вывоза охотничьего оружия и боеприпасов МВД активизировал работу разрешительной системы и ряд вопросов оборота оружия был урегулирован в специальном Законе РФ «Об оружии». МИД

также включилось в визовое обслуживание иностранных граждан, наряду с МПС и авиакомпаниями. Организация охотничьего туризма связана с решением социальных, правовых, организационно-экономических и природоохранных проблем. Без их знания и правильного разрешения невозможно рационально организовать долговременное неистощительное использование ресурсов охотничьих животных, их воспроизводство, невозможно обеспечить высокую результативность охот, надежное и привлекательное проведение туров. То есть, невозможна организация туров с высокой эффективностью и экономической выгодой для всех участвующих в нем сторон. Для этого требуется четкая координация деятельности отечественных и зарубежных охотничьих фирм, непосредственных организаторов, согласование работы органов МВД, МИД, ГТК, ГОУОХ, транспортных и других служб, учет интересов клиентов.

Как видно, проблема приобрела комплексный характер, она имеет важное экономическое значение. Впервые о ней упомянул Е.Е.Сыроечковский (1970) и И.И.Дебрин (1964), затем - Г. Хотенко (1978), В.В.Дежкин (1983) и В.Гептнер (1988). Тем не менее, работ с изложением общих принципов организации охотничьего туризма, кроме двух публикаций (Мельников, Макарющенко, 1991 ; Мельников, Макарющенко, Андреев, 1992), не было, причем вторая из них – дополненное издание первой. Позднее появилось значительное количество статей, в том числе наши (Бологов,1990; Денисов, 1989, 1993; Евтихов, 1990; Каплин, 2000; Козловский, Макарющенко,1989; Макарющенко, Андреев, 1989; Макрицкий, 2001; Мельников В.В., 1989, 2002; Мельников В.К., Мельников В.В., 2001 а,б; 2002 а, б; 2003; Никоненко, 1999; Останин, 2002; Сицко, 1991; Фандеев, 1988 и др.). Поэтому в работе анализируются, в первую очередь, те положения, которые в предшествующих работах или вовсе не рассматривались или изложены схематично. Следует также иметь в виду, что в них был обобщен опыт первых лет организации охотничьего туризма в России, когда многие важные вопросы еще не были достаточно осмыслены. Нам не известно работ с анализом влияния трофейной охоты на состояние популяций охотничьих животных. Кроме того, нормативная база её организации постоянно меняется, введены новые правила получения референц номера, несколько изменен порядок лицензирования, введена сертификация турфирм и охотхозяйств, туроператоров, аутфитеров, изменен порядок выдачи разрешений на ввоз и вывоз оружия и боеприпасов, несколько раз менялась форма CITES и порядок ее получения, введен платный билет иностранного охотника,

изменены таксы оплаты за лицензии, утверждены соответствующие ГОСТЫ. В ряде субъектов РФ приняты местные нормативные акты, регулирующие этот вид деятельности до принятия закона об охоте и охотничьем хозяйстве. Это требует дополнительного осмысления в значительной мере новой ситуации, обобщения накопленного опыта и материалов.

Развитие различных направлений охотничьего туризма, как ни странно на первый взгляд, может частично помочь решить финансовые проблемы особо охраняемых территорий. Так, Саяно-Шушенский биосферный заповедник получил право на организацию охотничьих туров в буферной и специально выделенной эксплуатационной зонах, примыкающих к нему. Это способствует притоку средств, направляемых на улучшение охраны, финансирование научных исследований, повышение заработной платы персонала. Учитывая это, по такому же пути еще ранее пошел крупнейший национальный парк «Вугыд-Ва», расположенный в республике Коми. Проектом его организации сразу было предусмотрено развитие различных направлений туризма – экологического, рыболовного, рекреационного, охотничьего, фототуризма и других. Для этого формировалась инфраструктура парка. Превосходные перспективы в этом направлении у заповедников и национальных парков Байкальской зоны – Байкало-Ленского, Байкальского, Баргузинского. А пока здесь господствуют браконьеры, егеря для выживания создают свою клиентуру и используют инфраструктуру заповедников в личных целях. На крупнейшем байкальском острове Ольхон с парковыми сосняками выбиты крупные быки изюбра. Немногочисленны и хорошие самцы сибирской косули. Еще ранее подобной стратегии стали придерживаться заповедники и национальные парки стран Африки. В ряде из них законодательно предусмотрено выделение части средств, вырученных от туризма, особо охраняемым территориям. Её используют национальные парки и заповедники Белоруссии и Казахстана.

Актуальность диссертации состоит в анализе влияния охотничьего туризма на состояние популяций предпочитаемых охотниками видов, в оценке этого нового и перспективного для охотничьего хозяйства направления использования ресурсов охотничьих животных, в разработке предложений по его организации, направленных на улучшение охраны и воспроизводства их.

Цель и задачи исследования.

Цель исследования состояла в выяснении влияния охотничьего туризма на состояние популяций охотничьих животных, в обобщении опыта организации его в России и за рубежом для разработки рекомендаций по повышению эффективности управления этим видом деятельности.

Для достижения этой цели решались следующие задачи:

1. Обобщить и проанализировать опыт организации охотничьего туризма в ряде регионов России и в зарубежных странах.
2. Определить различные аспекты воздействия охотничьего туризма на состояние популяций охотничьих животных, в том числе на их качество.
3. Проанализировать опыт маркетинговой деятельности в сфере охотничьего туризма зарубежных и отечественных фирм.
4. Разработать рекомендации по улучшению организации охотничьего туризма для повышения конкурентоспособности охотхозяйственных организаций стран СНГ.

Положения, выносимые на защиту

На защиту выносятся следующие положения:

1. Охотничий туризм оказывает разнонаправленное воздействие на состояние популяций охотничьих животных – предпочитаемых объектов охоты, как отрицательное, так и положительное. Регулируемый охотничий туризм - трофейная охота способствует улучшению качества популяций, улучшению охраны редких видов, в том числе за счет получения дополнительных средств на охрану и воспроизводство, содействует интенсификации охотничьего хозяйства и повышению его культуры. Отрицательное влияние оказывает нерегулируемый, нелегальный и полуполегалный туризм, способствующий развитию новых изощренных форм браконьерства, поддерживаемый финансовой заинтересованностью недобросовестных организаторов.
2. Охотничий туризм в России находится, по существу, в стадии становления, для него не выработаны необходимые стандарты, и это направление деятельности не соответствует международному уровню. В связи с этим, экономическая эффективность его для охотхозяйственных организаций существенно ниже, чем она может быть.

3. Повышение конкурентоспособности охотхозяйственных организаций России и стран СНГ требует правительственной поддержки для улучшения ведения охотничьего хозяйства, качества предоставляемых услуг, а следовательно увеличения вклада этого вида деятельности в ВВП, решения ряда охотхозяйственных и социальных задач.

4. Нормативные акты и ведомственные инструкции, регламентирующие охотничий туризм в России, не согласуются с международными нормами и должны быть приведены в соответствие с ними.

Научная новизна выполненной работы заключается:

в системном подходе при изучении охотничьего туризма, в обобщении опыта его организации в России и за рубежом;

в оценке различных аспектов влияния этого вида использования охотничьих животных на состояние и качество их популяций;

в разработке требований к качеству обслуживания охотников;

в разработке ряда рекомендаций по улучшению нормативной базы организации этого вида туризма, по улучшению работы охотхозяйственных организаций и туристских фирм в условиях рыночной экономики.

Впервые представлен анализ опыта маркетинговой деятельности зарубежных фирм в этой сфере бизнеса. Новизна работы состоит также в накоплении и обобщении опыта выездного охотничьего туризма. Реализация внесенных предложений позволит успешнее конкурировать российским охотхозяйственным организациям на международном рынке охотничьих туристских услуг.

Практическое значение работы

Результаты исследований внедрены в деятельность фирм «Ратибор-Лов» и «Профи-Хант», а также в деятельность охотхозяйственных организаций России, Белоруссии Казахстана, Киргизии и Таджикистана, с которыми мы сотрудничаем. Нами сформулированы требования к качеству обслуживания охотников с учетом международных стандартов, экономических, организационных, правовых условий России и СНГ, их традиций. Это направлено на повышение качества услуг, сохранения цен, повышения привлекательности хозяйств СНГ, технологической и экономической эффективности их деятельности. Часть наших рекомендаций

направлялась в Государственную Думу, МВД, в Департамент по охране и развитию охотничьих ресурсов МСХ РФ, в его региональные подразделения и компетентные органы зарубежных стран (Департамент рыбы и дичи США), международным организациям (SCI, SIC)

Апробация работы

Материалы диссертации опубликованы в 8-и работах в различных научных и прикладных изданиях, две находятся в печати. За серию статей, посвященных проблемам охотничьего туризма автор получил вторую (первая не присуждена) премию журнала «Сафари» (2002, № 4, с.57). Разработки автора проверены на практике охотхозяйственными организациями различных регионов России, стран СНГ, а также туристскими фирмами. Наши предложения направлялись в МВД, в МПР, в ГТК, в Министерство транспорта, в Министерство поддержки малого и среднего предпринимательства и антимонопольной политики, в Охотдепартамент МСХ РФ и обсуждались на Генеральном совете SIC (4-6 мая 2002), на круглом столе в Охотдепартаменте по охране и развитию охотничьих ресурсов МСХ РФ 29 мая 2002, с представителями зарубежных фирм, в том числе Германии, США, Дании, Испании, Италии, Австрии и других стран.

Определения

Охотничий туризм – один из видов туризма, направление туристской деятельности фирм и охотничьих организаций с целью проведения охоты для лиц, постоянно не проживающих в местах её осуществления.

Иностраный охотничий туризм – туризм с целью охоты иностранных граждан (въездной) или граждан РФ, выезжающих в другие страны с целью охоты (выездной).

Трофейная охота – добывание охотничьих животных с желательными для охотника трофейными качествами. Иногда может считаться синонимом охотничьего туризма, хотя охотничий туризм более широкое понятие, включающее трофейную охоту как часть деятельности.

Трофей – в общем смысле - любая дичь, добытая охотником, в узком – производные дичи (рога, черепа, шкуры, клыки и другие).

Турфирма - официально зарегистрированная организация , имеющая лицензию на осуществление туристской деятельности, в том числе на организацию охотничьего туризма.

Туроператор – организация или индивидуальный предприниматель, осуществляющие на основании лицензии деятельность по формированию, продвижению и реализации тура (ГОСТ Р 50690-2000)

Турагент - организация или индивидуальный предприниматель, осуществляющие на основании лицензии деятельность по продвижению и реализации тура (ГОСТ Р 50690-2000)

Аутфитер - владелец или арендатор охотугодий за рубежом, занимающийся организацией охоты.

Клиент - зарубежный или отечественный охотник, пользующийся услугами охотничьей фирмы или иной организации.

CITES – 1) международная конвенция, регулирующая экспорт и импорт растений и животных и их производных (дериватов);

2) документ, выдаваемый административным органом CITES (в России в настоящее время Министерство природных ресурсов РФ, а в отношении осетровых и их производных – Министерство рыбного хозяйства РФ) на право вывоза и ввоза трофеев от видов животных, включенных в соответствующие списки, экспорт и импорт которых регулируется международными соглашениями.

Дериваты – части или производные животных, в том числе клыки, черепа, когти и т.д.

Трансфер – услуги по перевозке туриста от места его прибытия в страну до места размещения и обратно, а также по любой другой перевозке в пределах страны.

Глава 1. Методика выполнения работы и материалы

При выполнении работы использованы общенаучные методы, в том числе аналитический, расчетно-конструктивный, абстрактно-логический. Широко применялся метод прямого наблюдения во время сопровождения охотников в различные регионы России и в другие страны. В процессе организации туров планировались и проводились эксперименты для повышения их эффективности, обобщался их опыт. Разрабатывались нормативные документы, регламентирующие взаимоотношения туристской фирмы с партнерами, клиентами, организаторами, а также внутрифирменную организацию работ. Все они проходили апробацию в практической деятельности, совершенствовались, дополнялись, то есть широко использовался метод проб и ошибок, без которого невозможно обойтись в любом новом деле, особенно в условиях свободного рынка. Все полученные трофеи, а это различные производные охотничьих животных, измерялись для их оценки по системе SCI или SIC. Размерные характеристики рогов (их масса, длина, толщина и др.), клыков, шкуру использовали в качестве индикаторов состояния эксплуатируемых популяций охотничьих животных (Приедитис, 1985), в том числе их возрастной структуры. С применением стандартных статистических программ обработаны промеры рогов 124 памирских баранов - Марко Поло (*Ovis ammon polii* Blyth), 53 сибирских козерогов (*Capra sibirica* Pallas), 220 сибирских косуль (*Capreolus pygargus* Pallas), 70 маралов (*Cervus elaphus sibiricus* Severtzov). Динамика качества трофеев сравнивалась с уровнем организации охотничьего хозяйства, порядком использования охотничьих животных, другими факторами, влияющими на состояние популяций. Научные названия охотничьих животных приведены по ряду источников (Данилкин, 1999; Млекопитающие т.2.,1963; Соколов,1979,1984; Stuart C. and T., 1996). Во время туров было добыто 14 тьяншанских баранов (*Ovis ammon carelini* Severtzov), 32 североказахстанских («карагандинских») баранов (*Ovis ammon collium* Severtzov), 15 снежных баранов (*Ovis nivicola*), 25 туров (*Capra caucasica cylindricornis* Blyth.), 83 камчатских медведя (*Ursus arctos beringianus* Middendorf), 40 «камчатских» лосей (*Alces alces americanus* Clinton), более 1000 северных оленей (*Rangifer tarandus*), более 800

сайгаков (*Saiga tatarica*), 19 волков (*Canis lupus*), 17 джейранов (*Gazella subgutturosa* Guld), 9 слонов (*Loxodonta africana*), 17 буйволов (*Sycerus caffer*), 4 льва (*Panthera leo*), 12 леопардов (*Panthera pardus*), 14 импал (*Aepyceros melampus*), 12 куду (*Tragelaphus strepsiceros*), 9 канн (*Tragelaphus oryx*), 4 тсецеби (*Damaliscus lunatus*) и еще 150 антилоп различных видов, 32 бородавочника и кистеухих свиней. Это дает представление о предпочитаемых охотниками объектах охоты.

Проанализировано 214 литературных источников, в т.ч. 14 на иностранных языках. Обработана информация из журналов *Ovis*, *Safari* (*Journal of SCI and the Big game hunting*), *Jagen weltweit*, *Pirsh*, *Охота и охотничье хозяйство*, *Сафари* и др., а также материалы зарубежных туристских фирм, с которыми автор сотрудничает. Анализировались нормативные акты по охотничьему хозяйству ряда стран.

Материалы для диссертации собраны автором во время работы охотоведом по туризму в Иркутском областном обществе охотников с 1988 г., специалистом, а затем финансовым директором ЗАО «Ратибор-Лов» (1992 – 1998), а с 1998 г. генеральным директором ЗАО «Профи-Хант», созданного автором. За это время удалось побывать в различных регионах России (Камчатка, Таймыр, Западные и Восточные Саяны, в Прибайкалье и Приладожье, в Курганской, Кировской, Ярославской, Тверской и других областях), в Киргизии, Казахстане и Таджикистане, лично организуя охоту в указанных регионах, а также выступая проводником (профессиональным охотником), консультируя местных специалистов, а при необходимости и переводчиком.

С 1992 г. автор более 50 раз участвовал в международных охотничьих выставках в Германии, Австрии, Испании, Италии, Турции, США, Дании, Норвегии, Финляндии и в других странах. За эти же годы организовывал туры и лично сопровождал группы на охоте в ЮАР, Ботсване, Зимбабве, Танзании, США, Таджикистане, Киргизии и Казахстане. Во время туров изучался опыт их организации в различных странах, порядок использования угодий, правовые основы владения ими, порядок эксплуатации охотничьих животных, контроль за их отстрелом, организация охраны и воспроизводства и другие вопросы. В период участия в международных выставках и работы на стендах различных иностранных фирм и собственных исследовался опыт деятельности в сфере охотничьего туризм ЗОФ.

Глава 2 Организация охотничьего туризма в зарубежных странах.

2.1.Обзор литературы

Состояние охотничьего туризма в зарубежных странах тесно связано с уровнем ведения охотничьего хозяйства в них, с традициями, историей и культурой, с позицией местных охотников и их отношением к приезжим, с позицией правительств, органов охраны природы, общественности, разработанностью и исполнением законодательства в сфере использования ресурсов охотничьих животных и т.д. Поэтому понять состояние охотничьего туризма в любой стране невозможно без знания основных компонентов её охотничьего хозяйства. К сожалению, об охотничьем хозяйстве зарубежных стран у нас известно не так много, так как наши специалисты ранее редко имели реальную возможность ознакомиться с его состоянием непосредственно в той или иной стране. В основном, это отдельные статьи в журнале «Охота и охотничье хозяйство» с изложением, за редким исключением, своих впечатлений от посещения одного- двух хозяйств, национальных парков (Альгрэн, 1991; Ахмедзянов, 1979; Баскин, Хьелиорд, 1996; Беяков, 1994; Бойович, 1990; Бородин, 1978; Бородин, Дежкин, 1977; Валеев, 1990; Верещагин, 1993, 1994; Виноградов, Штильмарк, 1984; Горюнов, 1983; Гусев, Швецов, Кривда, 1978; Гржимек, 1980; Груздев, Сухбат, Церенгочоо, 1985; Данилкин, 1979, 1982,1984; Дежкин, 1977; Дежкин, Кузнецов, 1998; Животченко, 1991; Зернов, 1986; Калинин, 1985; Кудряшов, 1983; Лауке, 1995; Львов, 1978; Максимов, Гнедова, 1976; Малов, 1995, и др.). Наиболее детально и по единой программе для девяти стран бывшего Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), а именно Болгарии, Венгрии, Германской демократической республики, Кубы, Монголии, Чехословакии, Польши, Румынии оно представлено в коллективной монографии (Р.Hell, N.Botev, ...M.Stubbe, V.Melnikov, 1988). Самый общий обзор охотничьего хозяйства европейских социалистических стран выполнен

А.В.Малиновским (1973) Наиболее известна единственная и очень полезная монография В.В.Дежкина (1983), посвященная охоте и охотничьему хозяйству мира. Однако, она также подготовлена на основании литературных источников и в ней чувствуется явный недостаток знания автором конкретной организации охотничьего хозяйства в различных странах, что не умаляет ее значения.

С 1999 г. в России издается специальный журнал «Сафари», а с 2002 г. - «Охотник за трофеями». Идея нового журнала – ведение «правильной трофейной охоты» (Гусев П., 2002), хотя для охотника любая добыча, в широком смысле, трофей. Появились популярные издания, посвященные трофейной охоте (Хохлов, 2000, 2002). Состояние охотничьего хозяйства в той или иной стране в целом в наших изданиях анализируется редко. Освещаются, главным образом, отдельные вопросы, относящиеся к охоте, правилам охоты, состоянию численности отдельных видов в Австралии (Обухов, 1991), в Англии (Трофименко, 1985), в Аргентине (Малов, 1995; Трофименко, 1991), в Норвегии (Баскин, Хъелиорд, 1996; Гржимек, 1980), в Швеции (Савельев, 1993), Иране (Ахмедзянов, 1979; Хохлов, 2000) , в США и Канаде (Бибииков, 1993; Бородин, Дежкин, 1977; Верещагин, 1994; Беляков, 1994; Дежкин, 1977; Дежкин, Кузнецов, 1998; Песков , 1991; Сафонов, 1981; Севич, 1994; Успенский, Фейгин, 1983; Чегодаев, 1992, 1996; Юргенсон, 1964), в Финляндии (Альгрэн, 1991; Зыков, Айнитдинов, 1973; Фейгин, 1989; Фокина, 1979), во Франции (Валеев, 1999; Виноградов, Штильмарк, 1984; Рогачева, Сыроечковский, Язан, 1980), в Италии (Солдаткин, 1991), в странах Африки (Вольф, 2000; Городецкий, 1914; Горюнов, 1983; Лауке, 1995; Флинт, Банников, 1970; Фокина, 1976; Хохлов, 1997), в других странах (Верещагин, 1993; Соловьев, 1994). Значительно больше публикаций по бывшим странам социалистического лагеря. (Бородин, 1978; Романов-Ильинский, Скибин, 1978; Данилкин, 1979, 1982, 1984; Животченко, 1991; Зернов, 1986; Максимов, Гнедова, 1976; Швецов, Фертиков, Каневский, 1976; Кудряшов, 1983; Калинин, 1983, 1985; Манолов, 1984; Мацковский, 1984; Носков, 1987; Поршенко, 2000; Селеш, 1982; Скворцов, 1985; Соловьев, 1986; Хохлов, Арутюнова, 1987; Цыганов, 1983; Чоговадзе, 1987), Монголии (Жирнов, Ильинский, 1985; Груздев, Сухбат, Цыренгочоо, 1985; Львов, 1978; Савельева, 1986; Хайдав, Львов, 1976), Китае (Хохлов, 2001).

Уже после выполнения диссертации в Иркутске вышло учебное пособие для студентов «Охотничий туризм в России – организационно-экономические аспекты» Ю.Е.Вашукевича (2001). Однако, несмотря на бесспорную полезность такого

учебного издания, в нем рассматривается только часть проблем организации охотничьего туризма, а некоторые довольно схематично и не вполне корректно из-за недостатка конкретного материала.

2.2. Некоторые страны СНГ

Принципиального отличия в организации охотничьего туризма в странах СНГ и в России нет, хотя имеются некоторые существенные особенности в преобладании тех или иных организационных форм, в некоторых приоритетах, вызванных различиями в законодательстве, объектах и условиях охоты, в местных обычаях.

На Украине в приеме иностранных охотников явно доминируют государственные охотничьи хозяйства Минлесхоза, которые располагают хорошей материальной базой, в них довольно высокая численность и плотность населения объектов охоты, налажен хороший контроль использования охотничьих животных и обеспечен высокий уровень организации туров. Это бывшие заповедно-охотничьи и лесо-охотничьи хозяйства, спецлесхозаги. Распределение лимитов отстрела централизовано при незначительной самостоятельности хозяйствующих субъектов.

В Белоруссии по уровню организации, материальной базы, опыту работы, качеству обслуживания и количеству принимаемых охотников доминируют охотхозяйства, находящиеся в подчинении администрации президента Белоруссии. Сюда включены охотхозяйства (эксплуатационные зоны) национальных парков и заповедников, таких известных как Беловежская Пуца, Березинский, Браславские озера и др. Под контроль администрации президента передано несколько лучших хозяйств Белохотрыболовсоюза, военных охотников. Хотя лимиты отстрела утверждаются в центре, все хозяйства свободны в выборе партнеров. Очень перспективно развитие охотничьего туризма в охотхозяйствах лесхозов МЛХ Белоруссии. Для координации этого вида деятельности и практического его осуществления создано специализированное предприятие МЛХ – Белгосохота. Тем не менее, областные производственные лесохозяйственные объединения, при выполнении определенных условий, могут получить лицензию на туристскую

деятельность и самостоятельно заниматься им. Существенным преимуществом таких хозяйств является правительственная поддержка, выделение целевых средств на формирование материальной базы (строительство домов охотников, баз, стрелковых вышек), проведение воспроизводственных мероприятий, а также наличие собственной базы переработки леса (стройматериалы), кадров охотоведов и егерей. После некоторого спада, благодаря проводимым мероприятиям, в последние годы появилась тенденция увеличения численности основных объектов охоты, включение в их число в ограниченном количестве зубра, глухаря. Такого количества туристских агентств, специализирующихся на охотничьем туризме в Белоруссии, как в России нет, но получили известность Витебская фирма «Виата», «Белгосохота», Могилевское производственное лесохозяйственное объединение – ПЛХО и другие.

Казахстан составляет конкуренцию России только по сибирской косуле, хотя плотность населения её в Кустанайской и Петропавловской областях и порядок ведения охотничьего хозяйства существенно ниже, чем в сопредельных областях РФ, особенно в Курганской области. В значительной степени полустепная популяция здесь подпитывается за счет выселения из России особенно в многоснежные зимы. Бесспорный приоритет Казахстан занимает по самому крупному маралу (*Cervus elaphus sibiricus* Sev.), некоторым подвидам аргали, в т.ч. *O. a. collium*, *O. a. nigrimontana* и *O. a. carelini*, на которые ежегодно выдается ограниченное количество лицензий. Иногда охотники интересуются сайгой и джейраном, причем численность первого вида резко сократилась, а второго существенно возросла. Например, за час езды на автомашине в утреннее время, когда джейраны возвращаются с водопоя, в национальном парке Алтын Эмель в верховьях р. Или на 50 км маршрута было встречено 70 животных. Любителям волчьей охоты также можно рекомендовать Казахстан. Структура государственного управления охотничьего хозяйства и органов охраны природы здесь после ряда ежегодных реорганизаций напоминает российскую, разумеется, со своими особенностями. Лицензии выделяются Минлесхозом для своих хозяйств, а национальным паркам по их представлению до 1999 г - Управлением лесного, рыбного и охотничьего хозяйства МСХ Республики Казахстан, а с 2001г. - Управлением по лесу и биоресурсам Министерства экологии. С 2003 г. - Управлением по лесу и биоресурсам МСХ. Основные организаторы охоты – лесопромысловые хозяйственные объединения - ЛПХО МЛХ Казахстана, которое в

соответствии с Законом «Об охоте и охотничьем хозяйстве» получило лучшие угодья и право работать с иностранными охотниками, а также национальные парки МСХ. Такая охота осуществляется и в угодьях общего пользования, особенно в приграничной зоне (марал, козерог), и здесь без ведома руководства погранвойск, а порою и начальников застав, никакую охоту не проведешь.

Наиболее известны местные частные турфирмы «Азия сафари», «Акмарал сервис», «Алгабаз» и др. Оперируют здесь и совместные с иностранцами фирмы («Таусамал-Мистраль»).

Существенная особенность организации охот для иностранцев в Киргизии состоит в том, что органы государственного управления охотничьего хозяйства имеют право заниматься хозяйственной деятельностью, в том числе обслуживать туристов. С другой стороны, в Киргизии значительная часть охотугодий закреплена за частными охотничьими организациями, которые создают довольно приличную материальную базу и в этом опережают государственные организации. Кроме того, значительная часть горных пастбищ целенаправленно передана в частную собственность чабанам, которые объединяются и организуют охоты на «местный подвид» барана Марко Поло. Правда, вопрос о статусе киргизского барана в значительной мере спорен. Отметим, что средние его размеры несколько меньше типичной формы *O. a. polii*, хотя рога отдельных экземпляров такие же крупные как и на Памире и достигают 62 дюймов (157 см). Уровень организации охот у «чабанов» самый низкий. В отличие от Казахстана, в Киргизии имеется несколько высокоорганизованных охотхозяйств администрации президента, сохранились достаточно хорошо организованных хозяйств Республиканского общества охотников, которые также занимаются обслуживанием туристов. Наиболее известна местная охотничья туристская компания «Интурсервис», Киргизское Республиканское общество охотников.

В Таджикистане государственные органы (Министерство охраны природы) только выделяют или «торгуют» лицензиями на памирского барана, а вся тяжесть организации охоты приходится на руководителей частных фирм. Наиболее известная из них компания «Мургаб» (Горный Бадахшан), которая арендует охотугодья у государства. Материальная база фирмы в настоящее время одна из лучших в Центральной Азии (12 единиц высокопроходимого транспорта, комфортабельные остановочные пункты с душем, а на одном из них с бассейном). Уровень организации охот и обслуживания приближается к мировым стандартам

проведения горных охот, поэтому фирма пользуется высоким рейтингом среди охотников на барана Марко Поло.

2.3. Страны Балтии

Из бывших республик СССР в Литве, Латвии и Эстонии уровень ведения охотничьего хозяйства, особенно на копытных, традиционно высок (Калниньш, 1950; Мельников, 1989). Как известно, в них отстреливалась основная часть европейской косули, лося, благородного оленя и кабана. Этот район остается таким и сейчас в сфере организации охотничьего туризма. В нем преобладают государственные структуры. В Латвии и Эстонии это МЛХ, а в Литве - Министерство охраны природы. Позднее в Литве стали развиваться частные туристские организации – «Felis», «Hubertus Baltic Ltd» и другие. Развитию трофейной охоты в странах Балтии способствует хорошо развитая инфраструктура – дороги, высокой комфортности охотничьи базы, в немалой степени квалификация организаторов, егерей, приличное обслуживание. Привлекают эти государства не только высокой численностью охотничьих животных, но и доступностью на автотранспорте, то есть сравнительно близким расположением от стран проживания клиентов, их исторически сложившимися связями с ними, а соответственно и интересами. Содействует поездкам охотников в них безвизовый въезд граждан, упрощенная процедура ввоза охотничьего оружия. Существенной конкуренции России страны Балтии, в связи с ограниченностью ресурсов, представлять не могут, за исключением отдельных видов.

2.4. Страны Восточной Европы

В работе не рассматривается состояние охотничьего хозяйства в странах Восточной Европы, так как оно представлено в монографии, изданной под редакцией П. Гелла (1988). Отметим, что Чехия и Словакия, Венгрия, Болгария, Сербия и, в меньшей степени, Польша издавна были ориентированы на развитие трофейного охотничьего хозяйства и прием иностранных охотников, как средство существенного увеличения экономической эффективности охотничьего хозяйства и получения валютных средств. В них давно созданы благоприятные условия для приема иностранных охотников, разработана система оценки трофеев и определения

их стоимости в зависимости от качества. На повышение качества трофеев - выращивание трофейных животных направлены усилия работников охотничьего хозяйства и применяются соответствующие технологии интенсивного дичеразведения. С развитием демократических процессов поток охотников из соседних стран сразу же возрос, что отрицательно повлияло на состояние численности охотничьих животных. Так, в Польше пресс охоты со стороны иностранных охотников в последние годы был настолько велик, что качество трофеев снизилось. По аналогичным и другим причинам упал уровень ведения охотничьего хозяйства в Болгарии, Словакии. Например, известное государственное лесохотничье хозяйство «Поляриково» обанкротилось, и на его базе при поддержке правительства Словакии СИС создал постоянно действующий охотничий музей. В последние два года началось постепенное восстановление охотничьего хозяйства в этих странах. В большинстве из них имеются национальные туристские охотничьи организации («Татралов», «Словакиялов», «Зеленый Дуб», «Сокол» и другие). Национальные союзы охотников также занимаются приемом иностранных охотников в своих хозяйствах, но в этих странах чаще создаются филиалы австрийских, немецких, турецких и других фирм. Часть охотников этих и других стран пользуется услугами зарубежных компаний. Ввоз дериватов животных, включенных в списки СИТЕС, в эти страны пока более либеральный, чем в государства Европейского союза. Ввоз и вывоз охотничьего оружия свободный, специального разрешения не требуется.

2.5. Скандинавские страны

Отметим некоторые особенности охотничьего хозяйства в Скандинавских странах. В них, за исключением Норвегии и северных районов Финляндии, высокая плотность населения дичи и во всех строгое законодательство в области охраны природы. В Дании около 97 % охотугодий представляют частные владения. Все добытые животные принадлежат владельцу угодий. Системы государственного лицензирования отстрела дичи не существует и она используется интенсивно. Так, средний возраст косули составляет 1,5 года, особи старше 3-х лет являются большой редкостью. Регулирование отстрела осуществляется на основе изменения сроков охоты. Кроме того, охота разрешается только после восхода и до захода солнца.

К лицензируемым видам в Швеции и Норвегии относятся лось и северный олень, медведь и рысь. В год в Швеции выделяется 50 лицензий на медведя и 30- на рысь. Для охоты необходимо иметь охотничью лицензию, которая является аналогом нашего охотничьего билета. Кроме этого, за каждое приобретаемое оружие охотник должен платить 10 долларов в год, но этот налог взимается сразу же за десять лет, т.е. 100 долларов. Изолировать охотничьи участки забором или проволочным ограждением запрещено. Владелец земли имеет право отказать в аренде земли для охоты.

Охотников из Дании, Швеции и Финляндии, выезжающих за рубеж, сравнительно немного. Относительно больше их в Норвегии. Однако, в большинстве этих стран организуется охота для иностранных граждан при относительно невысокой цене. В Швеции пользуются популярностью совместные с местными охотниками охоты на лося. Широко известна датская охотничья фирма «Диана», с филиалами в Германии, Норвегии и оперирующая по всему миру. Имеются небольшие агентства и в других странах (Финляндия, Норвегия), но они не пользуются широкой известностью.

2.6. Англия

Англия отличается от других стран Европы по своему отношению к охотничьему хозяйству, к разведению и использованию дичи, организациям охотников, к праву охоты. Это отмечают функционеры СИС, членом которой являются и представители Англии. Государство не участвует в ведении охотничьего хозяйства, правительством устанавливаются только сроки охоты. Землевладельцы вправе разводить любую дичь, в том числе выпускать в своих угодьях. Этим занимаются геймкперы (game keeper), то есть лица, которые разводят и содержат дичь. Плотность населения охотничьих животных очень велика, но с относительно низкими трофейными качествами. Высока в Англии численность давно акклиматизированных пятнистого оленя, кабарги и мунджака. Частные угодья можно огораживать, но, как правило, это делается редко, так как общественное мнение против этого. Охота рассматривается только как спорт, но имеет, благодаря большой численности дичи, очень развитой инфраструктуры и высокому уровню обслуживания, важное экономическое значение. Охотники добровольно объединяются в спортивные или стрелковые клубы.

Охота осуществляется в основном на частных землях и за высокую плату, включающую и услуги. Охотник должен купить годовую государственную лицензию, стоимость которой 6 фунтов стерлингов и они продаются в почтовых ларьках, но самая большая проблема в том, что их никогда не бывает в наличии.

Англия принимает очень большое количество охотников с континента. Наиболее известна охотничья туристская компания «Голланд & Голланд» Широко развит внутренний охотничий туризм, осуществляемый через спортивные и стрелковые клубы.

2.7. Австрия и Германия

Как правило, охотники объединяются в охотничьи группы, которые арендуют определенную площадь угодий для охоты. При этом владелец земли не имеет права отказать в аренде. Он может отказать при двух условиях:

1. Если его земля будет огорожена
2. Если он владеет более чем 100 га земли

В этом случае все добытые животные принадлежат владельцу, и он по своему усмотрению может организовывать или не проводить охоту. Мясо добытых животных может быть приобретено арендаторами за установленную цену членами охотколлектива, но основная часть покупается дилерами. Полученные средства идут на оплату аренды охотугодий и на биотехнические мероприятия.

Арендуемая земля, в свою очередь, распределяется на участки между членами данного коллектива, и каждый проводит на нем биотехнические мероприятия – подкормку косули, оленей, фазанов. Охотколлектив сам устанавливает количество животных, подлежащих отстрелу, которые распределяются по полу и возрасту. В отдельную группу выделяются, например, самцы косули с аномальными рогами, их можно отстреливать и в период, когда охота разрешена только на сеголетков. Арендовать угодья может не только коллектив охотников, но и частное лицо. Условия аренды для них равные. Наряду с внутренним охотничьим туризмом широко развит выездной, организация которого превратилась в одну из сфер бизнеса. В этих странах много известных фирм, занимающихся им. Среди них такие как «Хубертус», «Кетнер», «Вестфалия», «Мистраль», «Вайер» и другие.

2.8. Испания и Португалия

Испания отличается от других европейских стран в части организации охотничьего туризма, по нашему мнению, некоторыми особенностями.

1. Некоторым своеобразием животного мира, а следовательно и объектов охоты. Наряду с обычными для Европы благородным оленем, ланью, муфлоном, косулей, кабаном здесь обитают четыре подвида горных козлов (*C. pyrenaica victoriae*, *C. p. hispanica* – три вариации, обитающих в различных районах), морфологически очень близких к кавказскому и дагестанскому турам, два подвида серн. Среди пернатой дичи обычна горная куропатка.

2. В Испании ежегодно, но в различных районах, для иностранных охотников проводится двухдневная коллективная охота – Монтерея. В ней участвует от 25 до 65 охотников одновременно, на которых целый день загоняют дичь до 400 егерьей и местных жителей и до 800 –1000 охотничьих собак. Основные объекты охоты – благородный олень, кабан, иногда лань. В стоимость тура входит пять оленей, неограниченное количество кабанов. Охотник, поставленный на стрелковое место, предоставлен самому себе и имеет право выбора дичи – стрелять или пропустить, быть с трофеями или остаться без них. Причем животное может выйти на номер с любого направления. Некоторым удается отстрелять одного, двух оленей, другим по четыре-пять, а сверх пятого взимается дополнительная плата. Это, по существу, традиция королевских средневековых охот, которая привлекает некоторую часть клиентов.

3. Для ввоза охотничьего оружия требуется специальное разрешение, а также нотариально заверенная и подтвержденная посольством Испании копия охотничьего билета и разрешения на ношение охотничьего оружия.

4. Охота осуществляется как на частных, так и на государственных угодьях, но лучшие трофейные животные добываются на государственных землях.

Наиболее известные охотничьи фирмы в Испании – «Эспаказа», «Казатур», «Прохант». Здесь оперируют и фирмы других западноевропейских стран. В целом, эта страна очень привлекательна для европейских и американских охотников своим своеобразием.

Португалия для нас поучительна в одном отношении. В ней, после революции «красных гвоздик», в северной половине государства под влиянием демократической эйфории, был ослаблен государственный контроль за порядком использования охотничьих животных. Эта территория, применяя нашу терминологию, была переведена в угодья общего пользования. Здесь все желающие

могли охотиться в разрешенные сроки при соблюдении определенных нормативов. Примерно через пять лет численность охотничьих животных резко сократилась. В южной половине, где был сохранен прежний порядок, частные и коллективные хозяйства, поголовье дичи осталось более высокой и стабильной. От эксперимента вскоре были вынуждены отказаться. В истории нашего охотничьего хозяйства, в том числе современной, не только не учитывается собственный аналогичный опыт прошлого, но и подобные ошибки других стран.

2.9. Аргентина

В Аргентине 97 процентов охот осуществляется на частных территориях. Незначительное количество лицензий выделяется для охоты на редкие виды в национальных парках. Только для охоты на птицу (голуби, утки) страну посещают более 5 тыс. охотников год и еще около 1 тыс. - для охоты на крупные виды. Аргентина известна наличием большого количества «экзотических» видов, которые были завезены в страну в прошлом веке. В настоящее время интродукция новых видов строго запрещена, но переселение ранее акклиматизированных видов на новые территории разрешается.

Отношение к экзотическим и аборигенным видам различное. Охота на местные виды строго лицензирована и разрешения на отстрел выдаются провинциальным департаментом охоты, который подчиняется центральному департаменту. К ним отнесены 4 вида оленей, 3 вида пекари, пума (*Felis concolor*) и ягуар (*Pardus onca*), буйвол и другие южноамериканские виды. Стоимость лицензии колеблется от 100 до 150 долларов США, которые поступают в бюджет провинциального департамента охоты. Он же определяет сроки охоты, а также возможное количество животных одного вида, разрешенное к отстрелу на одного охотника. Например, это только две пумы в охотничий сезон на одного охотника, но это ограничение легко обойти, так как еще два разрешения могут быть получены в соседней провинции.

Охота на «экзотические» виды практически не ограничена и может производиться круглогодично. Право управления их популяциями полностью предоставлено владельцу земли, который может по своему усмотрению полностью истребить вселенные виды на принадлежащей ему территории. Мясо и шкуры любых добытых животных принадлежат собственнику земли, и он распоряжается ими по своему усмотрению.

При проведении охоты для иностранцев или граждан Аргентины, владелец угодий по своему усмотрению устанавливает определенную плату за трофей, которая включает и стоимость лицензии на аборигенные виды.

Интересен опыт Аргентины в организации охоты на ягуара, который относится к строго охраняемым видам. Она осуществляется не с огнестрельным оружием, а с временно усыпляющими патронами. Процесс охоты традиционный - с собаками. Ягуар обездвигивается, слабея под действием препарата, животное с дерева падает плавно, сваливается с него, цепляясь за ветки и ствол. После этого охотник имеет 10-15 минут, чтобы сфотографироваться с трофеем, сделать измерения. Кроме того, он обязан закрепить на шее животного ошейник с радиопередатчиком, который позволит отслеживать его передвижение. Стоимость передатчика не входит в стоимость охоты, она по сравнению с охотой символическая, около 150 долларов. Это позволяет не только получать дополнительные валютные средства, но за их счет проводить серьезные научные исследования ягуара. Такая охота получает все большее распространение и на белого носорога в ЮАР. В России это было бы применимо к белому медведю и снежному леопарду. Охота на них, по многочисленным не официальным данным, производится браконьерами, а государство из-за недостатка средств не может профинансировать ни научные, ни охранные мероприятия. Предлагается начать такую охоту на них с соответствующим выделением валюты на научные исследования, которые в перспективе позволят получить ценный материал.

Хотелось бы обратить внимание и на несурзности, которые возникают по инициативе местных органов CITES. Так, на белогубого пекари (*Tayassu albirostris*) и ошейникового пекари (*T.tajacu*), которых добывают иностранцы, при вывозе необходимо получить документ CITES, хотя каждый местный охотник вправе отстрелять по два животных в день.

Получить разрешение на ввоз оружия иностранными охотниками абсолютно просто. Как и в некоторых других странах, для этого необходимо подать за 10 дней заявку на одном листе, которая стоит 40 долларов.

2.10. Страны Африки (ЮАР, Зимбабве, Мозамбик, Танзания, Намибия)

В связи с разнообразием и своеобразием африканской фауны, страны Африки издавна привлекали внимание зарубежных охотников. Такого обилия антилоп не

обитает нигде в мире (С. and T. Stuart, 1997). На русском языке последней описательной публикацией животного мира стала книга А.Н.Хохлова (2000). И охотничий туризм зародился именно в Африке более 100 лет назад (Городецкий, 1914; Ястржембский, 2001; Africa, 1996). Охоте в Африке посвящено немало работ зарубежных авторов, но самыми известными, пожалуй, можно считать книги профессиональных охотников Д.Хантера и З.Вагнера (2001). Охотничий туризм в странах Африки имеет давние традиции, правила. Он сравнительно просто, но эффективно регулируется и является немаловажным сектором экономики. Для организации охоты необходимо иметь свои и (или) арендуемые охотничьи угодья. Кроме того, владелец или арендатор угодий, его сотрудники получают специальную лицензию профессионального охотника, дающую право сопровождать клиентов. На каждый вид животного ежегодно выделяется лимит, на некоторые (слон, леопард, лев, гепард, белый носорог, бегемот) – лицензии. Количество добываемых животных практически всегда им соответствует и никогда не превышает. Иногда сверх лимита отстреливают, так называемых, проблемных слонов, буйволов. Браконьерами обычно являются местные жители, и с ними ведется жесткая борьба с привлечением в ряде стран подразделений армии. Как правило, владельцы и арендаторы охотугодий до настоящего времени – белые. Представители местного населения обычно используются в качестве следопытов – тракеров и высоко ценятся приезжими охотниками за свой профессионализм. Уровень обслуживания в африканских странах очень высок, для этого давно создана необходимая инфраструктура, имеется транспорт, обслуживающий персонал. Жилье комфортабельное, часто с плавательным бассейном. Питание качественное и разнообразное. Стоимость дня обслуживания в связи с этим очень высока и достигает 700-1100 долларов. Нередко охотники, приезжающие в Россию и страны СНГ, ставят в пример африканский уровень обслуживания и организации охотничьего сафари.

Ввоз и вывоз охотничьего оружия клиентами предельно прост, поскольку не требуется специального разрешения. Допускается применение на охоте охотничьих револьверов. Нередко запрещена охота в военной униформе. В большинстве стран Африки предусмотрен четырех-шестимесячный карантин на вывоз трофеев. Они должны быть обработаны и отправлены владельцу позднее. В России эта, давно принятая другими странами, процедура вызывает дополнительные затруднения и экономические расходы при ввозе трофеев, направляемых охотнику.

В каждой стране существует значительное количество аутфитеров, проводящих охоты, которые имеют свою клиентуру или приглашают охотников через посредников.

Часть вырученных средств от стоимости добытых в период туров животных направляется на природоохранные мероприятия. Нам представляется странным отношение в странах Африки к регулированию охоты на льва и леопарда. На леопарда разрешение CITES необходимо, а на льва нет. Реально, например, в Зимбабве выделяется в год 400 разрешений на леопарда и только 50 - на льва. Такая же ситуация и в Танзании, Ботсване и других странах. Лев - вид более малочисленный по сравнению с леопардом, охота на него пользуется колоссальным спросом и на многих территориях Танзании он уже истреблен. Статус льва в большинстве африканских стран, по нашему мнению, административными органами CITES должен быть повышен.

2.11. Турция и Иран

Еще не так давно охота для иностранцев в Иране была невозможна из-за слабой организации и низкой численности популяции некоторых видов, часть из которых занесена в первое приложение конвенции CITES (Thummler, 2001). Это разные подвиды уриалов, мархура, которые были практически истреблены англичанами, а затем и местными охотниками. Только три года назад охота на эти виды была открыта, но этому предшествовала определенная работа, которая осуществлялась мировым сообществом. Правительством Ирана было выделено несколько лицензий на мархуров, которые были проданы на аукционах США. Общий объем средств, полученных от продажи пяти лицензий, составил около 300 000 долларов, и они были израсходованы на работу по восстановлению численности мархуров. За их счет в Иране были созданы специальные природоохранные подразделения, оснащенные современной техникой – рациями, транспортом, оружием и с хорошей зарплатой у её сотрудников. Одновременно проводилась активная разъяснительная работа среди местного населения. Часть средств была выделена для поддержания его жизненного уровня в тех районах, в которых проводится охота. Были случаи, когда браконьеры выявлялись местными жителями, и сведения о них сообщались в полицию. Численность мархура стабилизировалась. Сейчас выделяется уже по 10 лицензий в год. В результате усилий по восстановлению численности мархура появился местный оператор-аутфитер,

который приобрел необходимый опыт работы по организации охот для иностранцев. Это позволило заняться формированием спроса и на другие виды. Фактически он был, но не было соответствующей структуры или заинтересованного лица по продаже охот на другие виды. Сейчас ежегодно около 150 охотников приезжают в Иран на мархура и различные виды и подвиды уриалов, а их здесь четыре, на безоарового козла, кабана.

2.12. Канада, США

Особое место в США занимает штат Аляска. Охота на все виды животных здесь не лицензирована. Сроки охоты, устанавливаемые департаментом рыбы и дичи, как правило, не очень продолжительные. Во время охотничьего сезона охотник имеет право добыть любое количество животных, в том числе гризли и черного медведя, северного и чернохвостого оленя, барана Далла (*O.dallii*). Регулирование отстрела дичи производится путем сокращения сроков охоты и это давно используемый прием управления численностью охотничьих животных на обширных территориях. Если отмечается снижение численности того или иного охотничьего вида, сроки охоты на него могут ограничиваться десятью днями в год.

В других штатах США ситуация несколько иная. Почти все виды лицензированы, за исключением кабана. Так, в Калифорнии 10 лет назад каждый охотник мог добыть два кабана в год. С 1998 г. охота на него разрешена без каких - либо ограничений: можно добыть сколько угодно и когда угодно. Фактически, каждый штат имеет свои охотничьи законы и правила. Охота для иностранцев проводится как на частных, так и на федеральных землях. Для организации охоты для иностранных или своих граждан необходимо иметь лицензию, которая является и лицензией на предпринимательство. Лицензия выдается на конкретный штат. Для проведения такой аутфитерской деятельности не требуется создание или официальная регистрация фирмы. В США и Канаде очень много аутфитеров, которые предлагают охоту и рыбалку, главным образом для граждан США, в своих или арендованных угодьях. Имеется значительное число фирм, работающих и на другие страны, в том числе на Россию. Отметим такие как «Global Expedition» (J.Knap), «Hunting Consortium» (B.Kern), «Safari Outfitters» (G. Stark) и другие.

Для любого гражданина, прибывающего в США с оружием с целью охоты, получение какого-либо специального разрешения не требуется. Оружие просто необходимо зарегистрировать на таможне. В последнее время, после

террористических актов в США появились признаки ужесточения режима ввоза оружия иностранными гражданами.

В Канаде, также как и в США, охота регулируется администрацией каждого штата самостоятельно. Например, в штате Юкон все основные виды являются лицензионными за исключением барана Далла. Это объясняется его стабильно высокой численностью, поэтому арендаторам дано право самостоятельно определять лимиты использования. Владельцы земель, как правило, сами не занимаются организацией охоты, а сдают их в аренду аутфитерам. В охотничьей прессе часто можно обнаружить объявления о продаже охотугодий (земли) в собственность.

Глава 3. Влияние охотничьего туризма на состояние популяций охотничьих животных.

3.1. Предпочтения иностранных охотников.

Причины, побуждающие охотников выезжать за рубеж, различны. По нашему мнению одни из них общие, а другие, в некоторой мере, национальные. Среди общих можно отметить следующие.

1. Ограниченность числа местных видов дичи при значительной плотности населения животных. Это характерно для стран Западной Европы и отчасти США.
2. Недостаточность угодий, когда на 1-го охотника приходится по 14 га в Италии, 27 га - во Франции, 28 га - в Дании, около 50 га - в Англии, Греции, Испании (рассчитано по данным В.В.Дежкина, 1983).
3. Желание познакомиться с видовым разнообразием животных, способами охоты, природой других стран, их обычаями.
4. Иногда более предпочтительные цены за рубежом, чем у себя. Например, за ту же цену, которую необходимо заплатить за глухаря в Австрии, дешевле прилететь в Россию на глухаря и тетерева. Здесь, кроме того, обеспечат жильем, транспортом и питанием.
5. Некоторые охотники могут руководствоваться соображениями престижности «высоких» охот, редких трофеев среди членов клуба, желанием стать известными своими охотничьими достижениями в национальных и международных охотничьих организациях, таких как Сафари Клуб Интернейшнл (SCI). Для этого созданы клубы «Carpini», объединяющие охотников на баранов и козлов. Давно известен клуб охотников на баранов, который издает специальный журнал Ovis (охотников на баранов сравнительно немного, так как охоты на них самые дорогие). Подобные

организации регистрируют размеры трофеев, полученных членами своих клубов, организаций, публикуют книги рекордов, списки охотников, добывших большую африканскую пятерку (буйвол, лев, носорог, слон, леопард) (Great Hunters, 1977; SCI Record Book..., 2002). Они устанавливают для них премии, призы, проводят конференции, издают специальную литературу, финансируют некоторые международные программы по изучению объектов охоты и охране природы.

В России SCI финансировала программу «Тигр», СИС также финансировал ряд научных программ в России, в т.ч. по гусеобразным. Стать пожизненными или почетными членами таких организаций также престижно. Известные охотники создают целые коллекции охотничьих трофеев, которые могут и должны быть объектами внимания исследователей, в первую очередь систематиков и зоогеографов. Московский охотничий клуб «Сафари» в 2001 г. также издал первую книгу трофеев членов клуба (Книга охотничьих трофеев, 2001).

Имеются определенные национальные предпочтения, основанные на традициях. Так, для немецких охотников - туристов, особенно начинающих, важно добыть глухаря и тетерева. Затем интерес представляют медведь, косуля европейская и сибирская, олень европейский и марал. Очень популярны африканские охоты.

Итальянские и испанские охотники, отчасти французы, известны как «птичники», которые готовы стрелять любые виды, в т.ч. в России традиционно не охотничьи. Правда, в этих странах имеется слой охотников на баранов, другие крупные виды. Также пользуются популярностью охоты в Африке.

Норвежские и австрийские охотники тяготеют к горным охотам на крупную дичь. Англичане предпочитают охотиться в Африке или у себя при высокой численности местных и акклиматизированных видов, в том числе кабарги, мунджака, пятнистого оленя.

В последние годы появились охотники на крупные виды и на дорогие охоты в Словении, Чехии, Словакии, Венгрии. Меньше известны австралийские, датские, голландские, шведские или японские охотники (Баскин, Хъелиорд, 1996; Верещагин, 1993; Гржимек, 1980; Обухов, 1991). Американцы, кроме охоты в США, Канаде, на Аляске широко путешествуют по всему миру. Охотников в США сейчас около 17 млн. человек, (Сафонов, 2002), т.е. в 6,5 раз больше, чем в России. Охотники на крупную дичь имеются в Мексике, Турции и других странах.

Как следует из краткого обзора, большинство охотников – туристов приезжают из экономически развитых, богатых государств мира. В них высокий жизненный уровень, позволяющий представителям «среднего класса» при желании ежегодно выезжать на «дешевые» и «средние» по цене охоты.

Предпочитаемые иностранными охотниками в странах СНГ виды дичи представлены на рис.1. Как видно, наибольшее количество охотников (19 %) выбирает охоту на сибирского козерога. Вместе с турами (6%), баранами (13%) и маралом (6%) охота на горные виды у них доминирует (44%). В индивидуальном «зачете» второе место занимает глухарь (18%), медведи (13%), косули (11%). В соответствии с этим учитываются и другие критерии, выбираются районы охоты. Большинство охотников предпочитают крупные виды дичи, особенно американцы, а среди них преимущество отдается горным охотам. Распределение иностранных охотников по регионам представлено на рис. 2 и 3. Первое место в совокупности занимают Казахстан и Европейская часть России, затем следуют Камчатка и

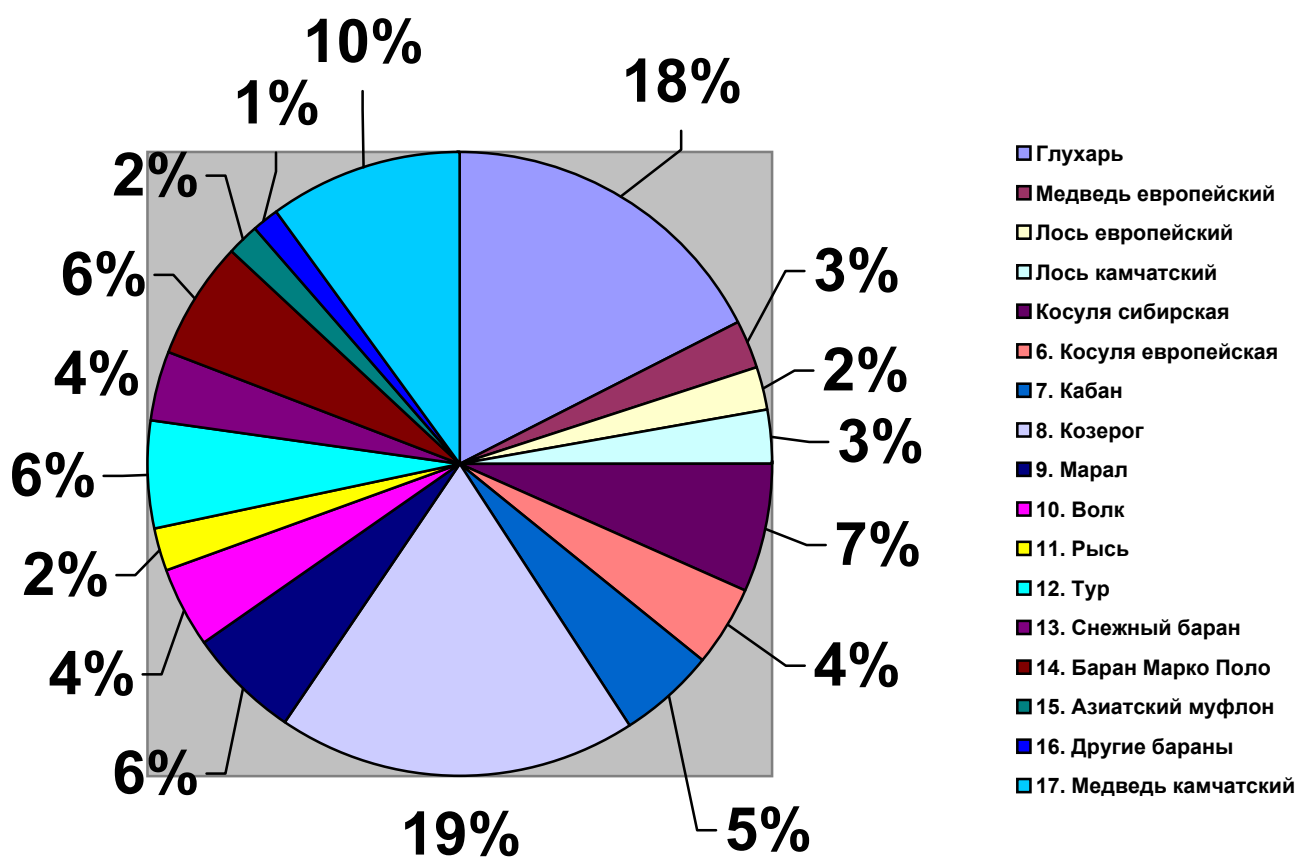


Рис. 1. Объекты охоты, предпочитаемые иностранными охотниками

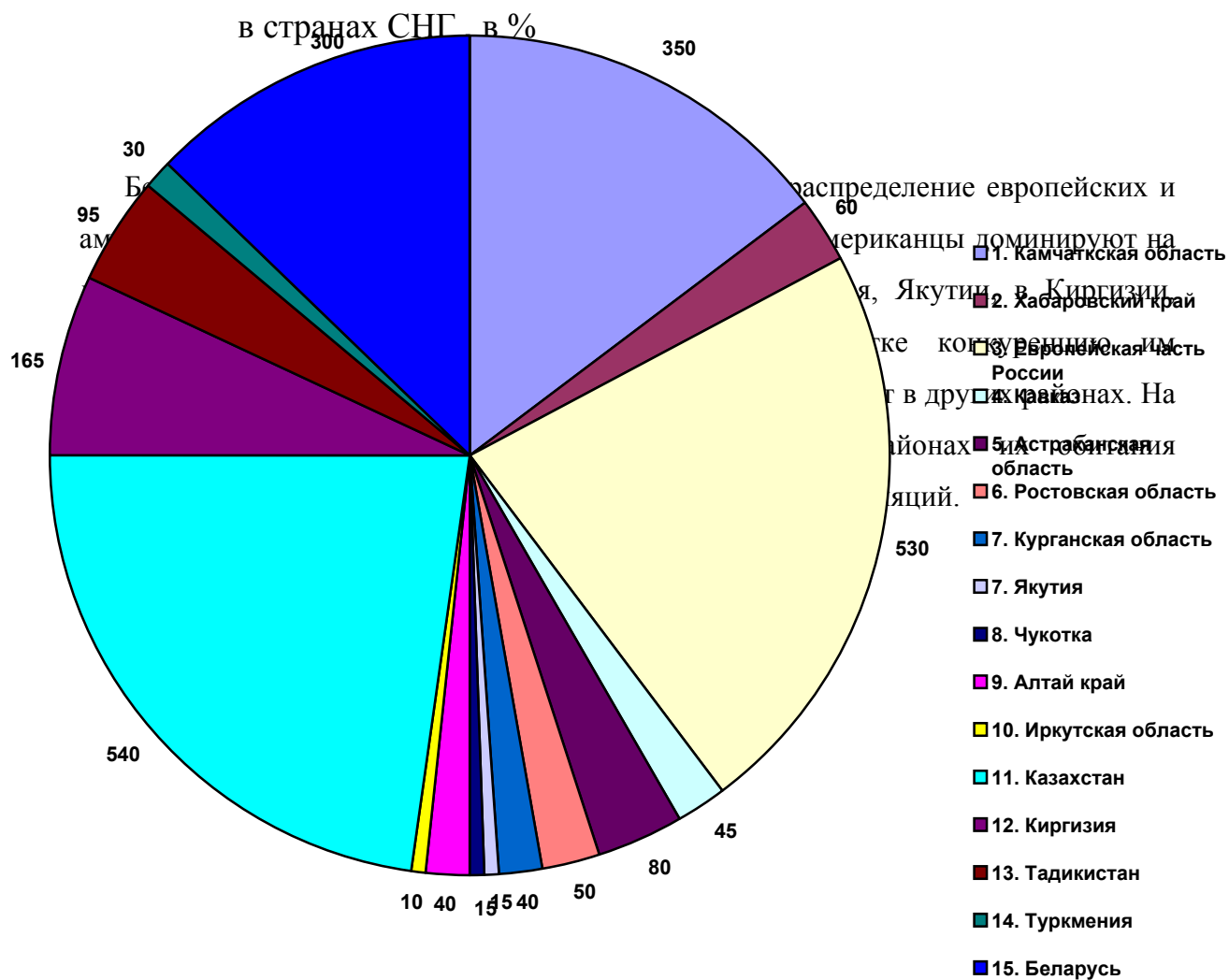


Рис. 2. Распределение иностранных охотников по регионам и странам СНГ в 2000 г

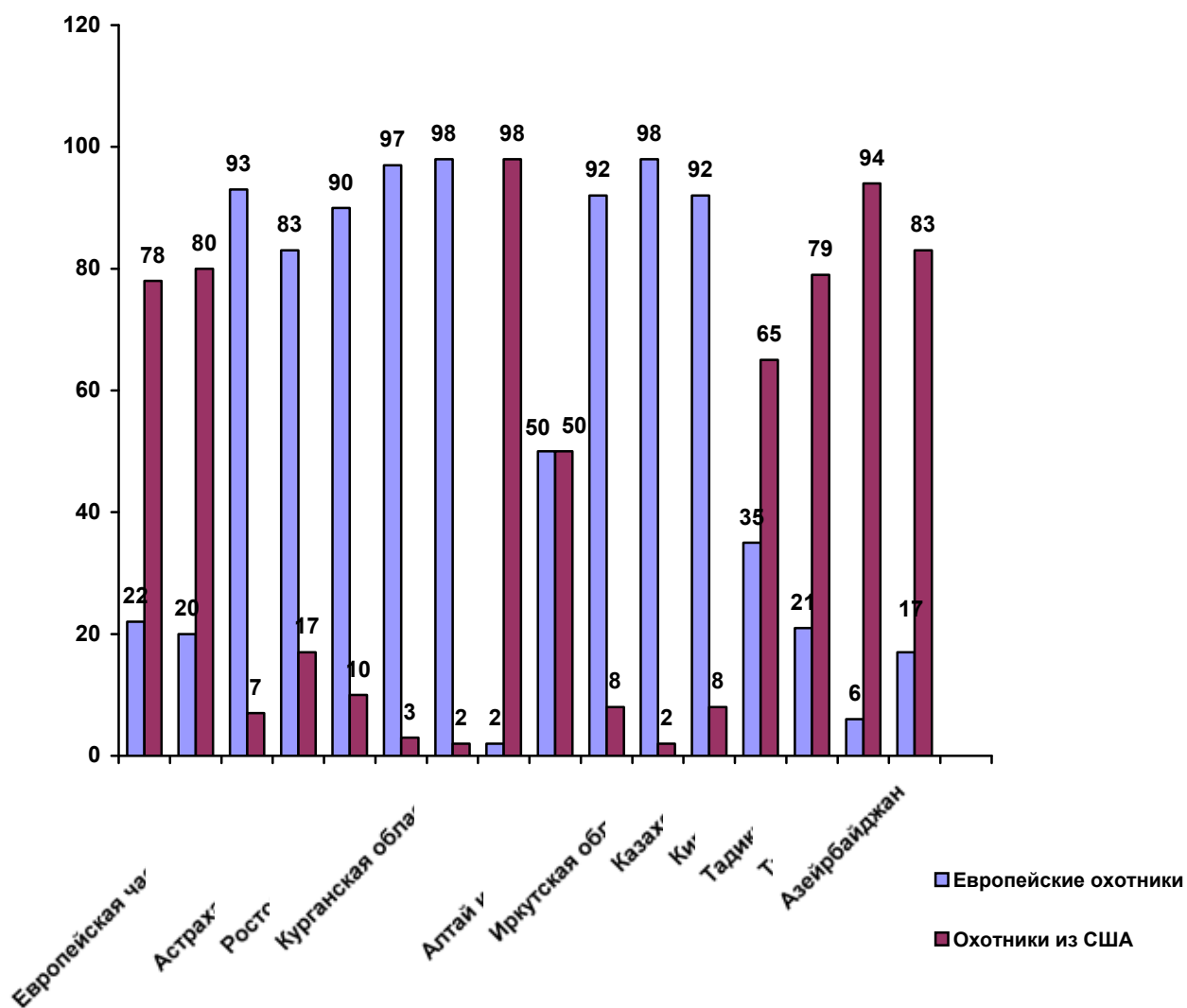


Рис. 3. Распределение европейских и американских охотников по регионам и странам СНГ, в %

3.2. Общие положения.

В принципе, влияние охотничьего туризма на состояние численности охотничьих животных и другие параметры их популяций принципиально такое же,

когда добычей занимаются наши охотники. При этом пресс охоты, оказываемый местными охотниками, значительно сильнее, чем от иностранцев, так как их количество несравненно больше (около 2,6 млн), так же как и времени, проводимого ими на охоте. Россию ежегодно посещает сравнительно немного, не более 2000 охотников. Тем не менее, влияние охотничьего туризма на отдельные виды отличается. Это объясняется различием целей иностранных и наших охотников при добывании охотничьих животных. Конечно, некоторая часть отечественных охотников и ранее была заинтересована в добыче крупных животных с высококачественными трофеями: рогами, клыками, черепами и т.д. Но в большинстве случаев приоритет, кроме удовольствия от охоты, отдавался получению соответствующего количества мяса, шкурок пушных и меховых животных. Направление (специализация) охотхозяйств поэтому выстраивалась в соответствии с этими целями. На это были ориентированы сроки охоты, то есть она разрешалась со времени созревания пушно-мехового покрова для обеспечения его лучшего качества. Организация охотхозяйственной деятельности была направлена на улучшение использования пушных зверей и получения максимального количества мясной продукции. Охотников-туристов интересует не столько количество отстрелянных животных, сколько качество получаемых трофеев: их размер, форма, масса и т.д. Иногда их привлекает эмоциональность охоты, например, весной на глухаря и тетерева, но и в этом случае они предпочитают крупного старого глухаря или косача. Чтобы постоянно получать привлекательные трофеи можно использовать экстенсивный путь – выбирать для проведения туров регионы богатые дичью и отличающиеся высокими трофейными достоинствами или их оригинальностью – «камчатский» медведь и лось, североказахстанская и тьяншанская сибирская косуля, северный олень на Таймыре (в данном случае используется не систематическое, а географическое название популяции). Но правильнее изменить специализацию некоторых охотхозяйств, организовать работу, направленную на формирование желательной половой и возрастной структуры популяции, обеспечивающей получение (выращивание) необходимого количества самцов с высокими трофейными достоинствами (Мельников, 1975; Граков, 1976, 1999). Это интенсивный, более перспективный путь развития ряда охотничьих хозяйств. С этих позиций в работе рассматривается влияние трофейной охоты - охотничьего туризма на популяции различных видов охотничьих животных. Они, в зависимости от «ранга» по степени привлекательности для иностранных охотников,

численности (многочисленные, редкие или «краснокнижные») и т.д., подвергаются различному воздействию в процессе охоты туристов. Оно, в принципе, может быть как положительным, так и отрицательным. Это, прежде всего, зависит от порядка в охотничьем хозяйстве, от непосредственных организаторов охоты, согласованности действий органов ГУОХ, турфирм и в меньшей степени от охотников. Они действуют под контролем и обязаны выполнять законы и нормы, принятые в стране пребывания и регулирующие порядок и правила проведения охоты.

Однако следует опасаться возможности отрицательного отбора для некоторых видов в погоне за выдающимися трофеями. Это может произойти, если процесс отстрела не управляем, не контролируется и не учитывается соотношение возрастных групп самцов эксплуатируемых популяций. Нарушение возрастной структуры может быть опасным особенно для видов, подвидов, изолированных или обособленных популяций, численность которых ограничена (Флинт, 2000, 2001). Изучением влияния трофейной охоты на состояние популяций охотничьих животных у нас практически никто не занимался, конкретные материалы отсутствуют. Нам известна только одна попытка Всемирного фонда охраны животных - WWF выяснить такое влияние путем опроса экспертов (Вайсман, 2002; письмо Госкомитета РФ по охране окружающей среды от 24.06.1999 № 211-16/538 директорам государственных заповедников). Очевидно, что этого не достаточно и требуются целенаправленные исследования с проведением специальных экспериментов и значительные финансовые затраты. Отметим, что даже в солидных научных работах практически нет сведений о средней и максимальной массе рогов у оленей, их форме (Данилкин, 1999). Одна из интересных публикаций в этом отношении принадлежит В.И. Цалкину (1945), а из последних - М.Н.Смирнову (2000), А.Н.Буневичу (2002), Ю.П.Лихацкому и С.Г.Коломейцеву (2002). Это результат недооценки таких признаков в научных исследованиях и роли трофейной охоты. А эксперты международных охотничьих организаций (CIC и SCI) уделяют им серьезное внимание, также как и зарубежные ученые (Fischer M., Schumann, 1971; Hell,...1988). Форма рогов обычно типична для каждой географической популяции, хотя этот признак и полиморфен. Тем не менее, по ним с большой долей вероятности можно отличить *Capreolus p.pygargus* от *C.p.tianschanicus*. Среди последнего подвида легко дифференцируются рога из Монголии. Как правило, у нормально развитых средневозрастных козлов *Capreolus p.p.* рога с хорошо выраженным «жемчугом», толстые, с широким развалом и наиболее массивные. Рога

из Монголии достигают 41 см. в высоту и даже больше, хотя жемчужности и масса меньше. Промежуточной формы рога из горных районов Тянь-Шаня. Доля крупных массивных рогов в этих популяциях тоже отличается. Нет убедительного объяснения разного цвета рогов у животных из одного и того же района. Мы неоднократно отмечали, что рога темного цвета у марала и косули в один и тот же сезон, как правило, более тяжелые, чем светлые и это требует дополнительной проверки. Несмотря на значительную изменчивость этих характеристик, вероятно, целесообразно при изучении пространственной структуры вида учитывать параметры рогов у копытных. Трофейные характеристики (рогов, шкур) животных различных видов могут быть использованы как индикаторы состояния их популяций. Удельный вес крупных трофеев (животных), изменение их средней массы свидетельствуют о доле старших возрастных групп среди самцов, о воспроизводственном потенциале популяции, интенсивности использования и других ее параметрах.

Часть наших охотников также предпочитала получать хорошие трофеи, но правила охоты не содействовали этому. Охота на сибирскую косулю открывалась тогда, когда рога у большинства козлов уже опадали. Существовавшая ранее система не дифференцировала стоимость лицензий по полу и возрасту, способствовала отстрелу преимущественно быков лося, благородного и северного оленя для получения большего количества мяса, чтобы больше заработать. Это явно поощряло отрицательный отбор, так как средний вес сдаваемых животных постепенно снижался. Это известно для лося в европейской части (Мельников, Гайдар, 1986 и др.), в Западной Сибири (Азаров, Деков, 1990), для изюбра в группе Чикойских районов Читинской области и даже для северного оленя (Колпащиков, 2002), сайгака и козерога. В свое время ежегодно на промысловые точки в Таймырский госпромхоз для контроля соблюдения отстрела по полу направлялись группы студентов охотоведов Иркутского сельхозинститута и в нем дважды участвовал автор работы. Бригада промысловиков при добывании на водных переправах через р. Пясины всегда стремилась отстрелять преимущественно быков, испытывая дефицит в лицензиях, чтобы получить больше мяса и, следовательно, побольше заработать. Аналогичная ситуация была на промысле сайгака во время моей работы штатным охотником в Актюбинском госпромхозе в 1982 г. Поэтому в работе анализируется динамика указанных показателей для характеристики состояния популяций, влияния трофейной охоты на нее.

Полученные нами материалы лишь в небольшой мере восполняют указанные пробелы. Рассматривая особенности влияния трофейной охоты на отдельные виды или группы видов, мы, естественно, не могли не высказать своего отношения к ряду других вопросов, связанных с их экологией, систематическим положением, использованием.

3.3. Пернатая дичь.

В эту группу животных, как объектов охоты для туристов, включаются глухарь, тетерев, иногда рябчик, утки, гуси, вальдшнеп, различные водно-болотные виды (кулики, пастушковые), каменная, кое- где белая куропатка, в некоторых странах СНГ – фазан. Охотников на такие виды дичи в России и других странах СНГ, по сравнению с местными, настолько невелико, что, с учетом численности пернатой дичи, говорить о каком либо отрицательном влиянии турохоты на нее бессмысленно. Конечно, возможны случаи уничтожения отдельных токов, локального отрицательного воздействия, но это вина и заботы исключительно организаторов на местах. В целом, ресурсы пернатой дичи в России недоосваиваются, поэтому для большей привлекательности для иностранных охотников было бы целесообразно в качестве своеобразной «приманки» разрешить для них весеннюю охоту на петушков рябчика, что может несколько увеличить доходы охотхозяйств и органов ГУОХ. Так, только в Красноярском крае средняя осенняя численность рябчика составляет 7,47 млн. (Кельберг, 1990), в Западной Сибири - 1,5-2,0 млн. особей, а зимняя смертность достигает 86% (Телепнев, 1990). Противники такой охоты ссылаются на то, что он моногам и это нанесет ущерб воспроизводству. Отметим, что моногам он, как и многие другие виды, не строгий, а относительный. На этом и основана весенняя охота на манок, которая ранее широко практиковалась и не нанесла ущерба численности рябчика. Разумеется, следует учитывать региональные особенности плотности населения, общей численности, ее динамики, уровень ведения охотничьего хозяйства. Эту меру можно использовать в качестве поощрения за успехи в его ведении, например. И последнее, охота иностранцев проводится под контролем, а численность рябчика в типичных районах его обитания несравненно выше, чем глухаря или тетерева. Исходя из аналогичных позиций, можно, например, запретить и традиционную весеннюю охоту на вальдшнепа, так как под выстрел попадают и самцы, и самки. На этом, кстати,

настаивают французы, которые сами стреляют его более миллиона в год. Тогда охота на вальдшнепа на большей части территории России вообще будет прекращена. В аналогичной ситуации уже оказались новые страны Европейского Союза – Словакия, Польша. Можно было бы привести подобный пример и с гусями в некоторых регионах Европейской части России. Поэтому необходимо разработать стратегию использования каждого вида в зависимости от состояния численности в конкретном регионе. А пока этого не сделано, рябчика иногда стреляют нелегально в нарушение правил охоты, государство и хозяйства от этого ничего не получают. Такая охота даже рекламируется в ряде проспектов (Hubertus, 1999), в прочем, это делается, как отмечает В.Е. Флинт (2002) и в отношении «краснокнижных видов».

Положительное влияние трофейной охоты при правильной организации охотничьего хозяйства очевидно, и оно одинаково по отношению ко всем видам (улучшение охраны, интенсификация хозяйств, борьба с хищниками, выделение воспроизводственных участков и т.д.), так же как и отрицательное – неорганизованной охоты (Граков, 1999). Применительно к глухарю и тетереву это сводится к дополнительной охране токов, привлечению тетеревов путем интенсивной подкормки в районе токов, нормированному отстрелу петухов. Делается это, конечно, в первую очередь для обеспечения успеха охоты, но положительное влияние этих мер на воспроизводство не требует доказательств.

3.4. Сибирская косуля

Наглядным примером положительного влияния турохоты на структуру и численность популяции может служить сибирская косуля в Курганской области. Ю.Е.Вашукевич (2001) полагает (с. 36), что Курганская область занимает первое место по количеству принимаемых клиентов « во многом благодаря тому, что в 1994 г. в области начата и успешно реализована программа «Косуля», разработанная Институтом проблем экологии и эволюции РАН. Мы занимаемся организацией охоты на косулю в этом районе с 1990 г. и имеем на этот счет другое мнение. Во первых, Курганская область по количеству принимаемых охотников уступает многим регионам России (рис. 2) и первого места никогда не занимала. Ориентированные на прием иностранных охотников хозяйства под контролем органов ГУОХ проводят большой объем воспроизводственных мероприятий. Они включают управление численностью хищников (волка и рыси), устройство

кормовых комплексов, закладку кормовых полей с различными культурами, заготовку кормов, охрану охотугодий. Правда, это не спасает от значительной, иногда массовой, гибели животных в особо суровые зимы, в том числе может быть по причине избыточной численности (Дежкин, 2001) и приводит к снижению качества трофеев. (Данилкин, 1999). Но это другой вопрос, требующий изучения. В области определена, наконец, правильная стратегия отстрела, направленная на преимущественное изъятие сеголетков, что давно практикуется при высокой и избыточной численности в интенсивных охотничьих хозяйствах за рубежом. Одновременно такое нормирование позволяет сохранять молодых, потенциальных средневозрастных самцов. Этому также способствует ограничение или запрещение загонной охоты, во время которой трудно контролировать отстрел по полу и возрасту. Запрещена охота без егерей, выделены воспроизводственные участки. Одновременно, и как бы попутно, осуществляется выборочный отстрел самцов с аномальными рогами, которые в селекционных целях не пригодны. Некоторые охотники аномальные рога даже коллекционируют, предпочитая их нормальным. Комплекс этих мер способствует тому, что средняя масса рогов косули в годы после нормальной зимовки увеличивается. Так в 2001 г. из 22 отстрелянных самцов 25% имели массу более 1000 гр., а еще 25% между 900 и 1000 граммами, в 2002 г. из 27 самцов удельный вес массивных рогов был еще выше. Именно в Каргопольском районе Курганской области были добыты козлы с рекордной массой рогов : 1470, 1520, 1640 гр. Это выдающиеся результаты. Но еще в 1992 г. средняя масса их в ряде районов (Лебяжский, Мокроусовский) не превышала 750 гр. Невелика она и в настоящее время в Мокроусовском районе с избыточной численностью косули и ориентированном на мясную охоту. В начале 90-х годов 20 века в указанных районах среди добытых козлов ни одного не оказалось не стрелянного ранее (у всех под кожей была обнаружена дробь или картечь). К сожалению, это делается не всюду. Курганский опыт не используется в соседних Омской, Новосибирской областях, в Хакасии, северных районах Казахстана и других, типичных для косули регионах. В них надеются на естественные ресурсы, на случайную встречу животного с крупными рогами. Это бывает, но редко, а потому и охотников, желающих приехать в эти районы значительно меньше.

Замечено, что после суровых условий зимовки, какой была зима 1997/1998 гг., средняя масса рогов у косули оказывается существенно ниже по сравнению с нормой даже у крупных самцов при одной и той же массе тела. Форма и размер их

представляются одинаковыми, но они заметно легче. Конечно, их средняя масса зависит от выборки, от возрастной структуры популяции в данном районе, и это все приходится учитывать.

Весной 1998 г. в Курганской области был отмечен значительный падеж сибирской косули. По оценке проф. А.А.Данилкина, пало более 20 тыс. особей и он обратился в правительственные органы, полагая, что в гибели животных повинно местное охотничье руководство – органы государственного управления им. Падеж - факт очевидный и даже в августе – сентябре 1998 г. без труда можно было найти многочисленные останки погибших животных. Однако, по результатам обследования комиссий, созданных по инициативе Курганского облохотуправления в каждом районе в составе начальника районного охототдела- районного охотоведа, представителя районного общества охотников и ветеринарной службы, общий падеж едва ли достигал 3000 косуль. Вероятно, эти данные более точны или не намного занижены, а может быть истина, как не редко бывает, находится посередине.

Осенняя численность в 1998 г. оказалась существенно ниже обычной, а в некоторых районах (Долматовском, например), она не восстановилась до настоящего времени. Правда, часть косули откочевала в менее снежные районы, и это тоже повлияло на плотность населения. В Шадринском районе она снизилась почти вдвое. Тем не менее, истинная причина падежа не ясна, а обсуждавшиеся - не вполне убедительны. Погибших животных чаще всего обнаруживали прямо у кормовых комплексов с наполненными желудками. Однако был сделан вывод, что косули погибли от недостатка кормов и, в первую очередь от дефицита влажных кормов. Из этого предположения исходили при разработке рекомендаций при заготовке зимних кормов, очевидно полагая, что наличие такого корма предотвратит гибель косули в зимнее или осеннее время. В качестве влагосодержащего корма были предложены обмолоченные шляпки подсолнечника, которые не теряют воду и в морозы. Отметим, что в Курганской области, наряду с хорошей обеспеченностью косули естественными кормами, несравненно больше, чем в других субъектах федерации запасается их на зимний период, и это уже стало традицией. В охотхозяйствах обычны кормовые поля с различными культурами. На них в нормальных условиях после уборки урожая и опадания листвы, как правило, в октябре, концентрируется косуля. Жесткий контроль за численностью волка и рыси, хорошо поставленная борьба с браконьерством обеспечивают высокую плотность населения косули, нередко превышающую 20 особей на 1000 га. Мы полагаем, что именно в этом

причина высокой численности сибирской косули здесь. Однако упомянутое предположение и предложение запастись шляпки подсолнечника для устранения зимнего дефицита влаги в кормах принципиально неверно. В зимнее время в условиях Сибири практически нет открытых источников воды. Потребность во влаге косуля, равно как и другие копытные (лось, олень, северный олень) удовлетворяют за счет снега, который они захватывают во время пастьбы или специально. Какой дефицит во влаге тогда должна испытывать кабарга, которая зимой питается в основном сухими лишайниками? Очевидно дело не в этом, да и падеж был вызван другими причинами.

Опыт зимней подкормки показывает, что шляпки подсолнечника не относятся к числу предпочитаемых косулей кормов, они их потребляют неохотно, не всегда, а нередко не трогают вообще. Охотоведы это заметили и кое-где перестали их заготавливать, а там где это еще делают, то только из-за уважения к науке. В целом, естественная зимняя кормовая база косули в лесостепной зоне, в т.ч. в Курганской области, очень хорошая. Даже в большом объеме запасаемые корма по сравнению с биомассой естественных составляют ничтожно малую часть. Но собранные в одном месте, да еще защищенные от снега навесами, они, особенно в многоснежные зимы, более доступны, поэтому вокруг них и концентрируется косуля со всеми известными положительными и отрицательными последствиями. Ясно одно, что подкормка облегчает жизнь животных в зимнее время, но проблему их питания в целом не решает. Это подтвердил опыт работы с косулей в Литве (Падайга, 1969, 1971). Правда, высказаны противоречивые позиции о значении зимних и летних кормов для обеспечения благополучия популяции европейской косули в Латвии (Приедитис, 1985) и Эстонии (Рандвезр, 1985). А.А.Приедитис полагает, что дефицит зимних кормов возместить правильной подкормкой можно, а летних – нет. В принципе это верно, но, тем не менее, в подавляющем большинстве случаев именно обеспеченность зимних кормов определяет верхний уровень численности косули.

Причины гибели косули в 1998 г., по нашему мнению, не в дефиците влагосодержащих кормов, а в стечении неблагоприятных климатических обстоятельств, усугубленных в некоторой мере ошибочной прежней стратегией использования этого животного. Среди неблагоприятных факторов лимитирующим оказалась глубокоснежная и холодная зима. Как известно, косуля в многоснежные зимы концентрируется в малоснежных районах, уходит в более плотные леса, каковых в Курганской области не так много. В горных регионах Сибири хорошо

известна сезонная смена стадий ею (Смирнов, 2000). Но, вероятно, более всего способствовали увеличению смертности оттепель, когда под снегом оказалась талая вода с последующим резким похолоданием. Лежки косули оказались в воде, часть животных по этой причине не очищала их от снега. Это вызвало переохлаждение, заболевание и гибель животных – что периодически происходило в Литве при избыточной плотности населения косули, когда она занимает не самые лучшие угодья. В такие годы косули погибает в несколько раз больше, чем ее отстреливают охотники (Падайга, 1969, 1971). И в Курганской области из-за этого популяция и количественно, и качественно была существенно ослаблена, и это повлияло в последующем на массу рогов, как индикатор состояния популяции. (Приедитис, 1985). Подтверждением этого служат рис. 4 - 7.

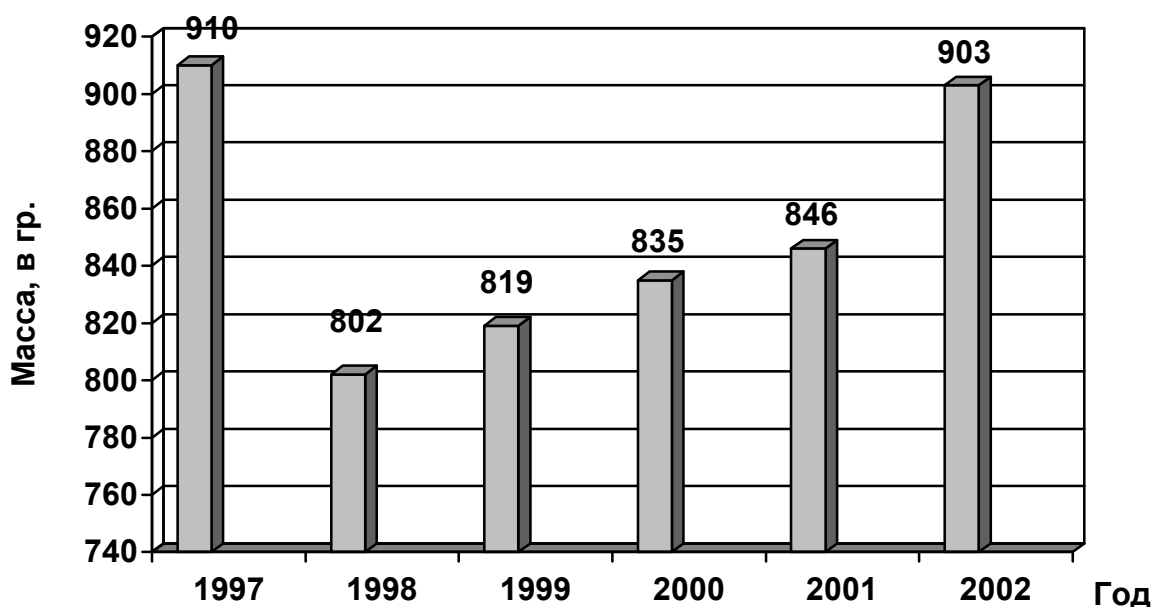


Рис. 4

Изменение массы рогов сибирской косули (в гр.) в Каргопольском хозяйстве Курганской области за 1997-2002 гг.

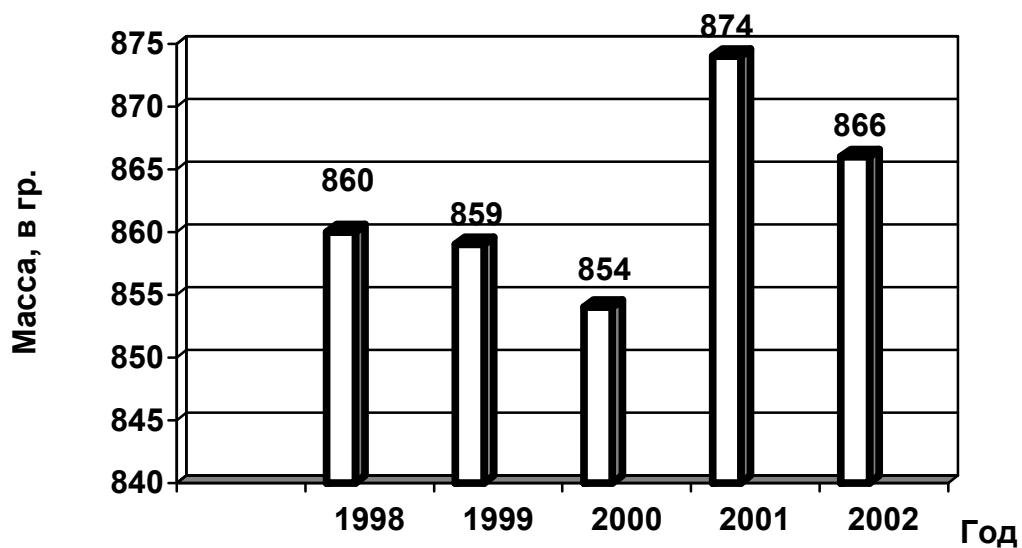


Рис. 5 Изменение массы рогов сибирской косули (в гр.)
в Шадринском хозяйстве Курганской области за 1998 – 2002 гг.

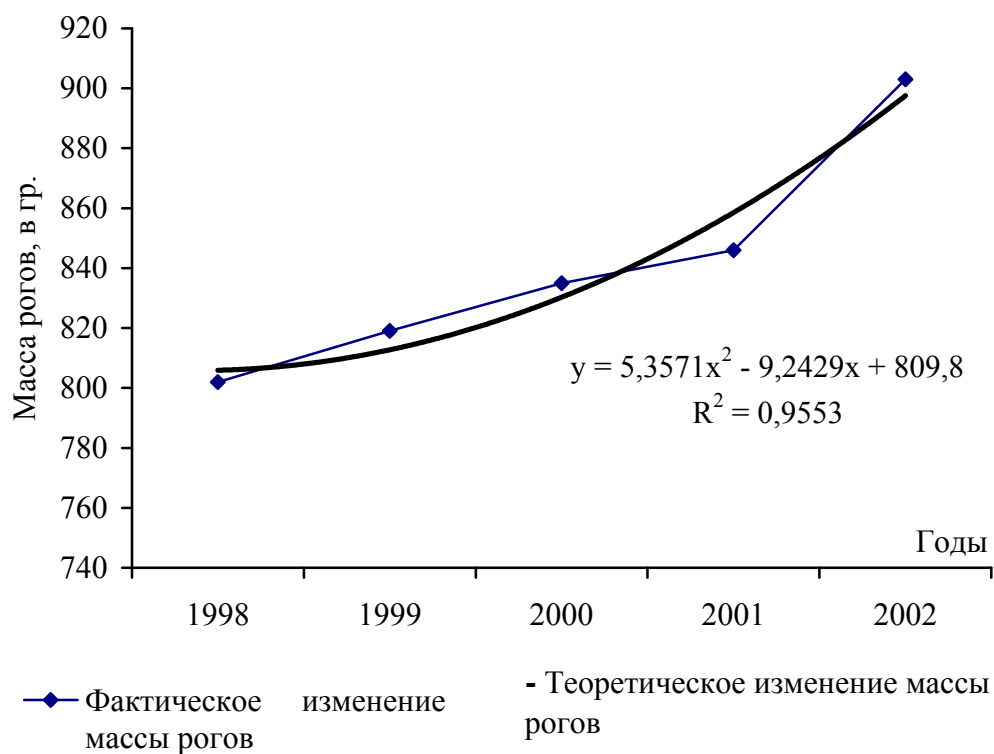


Рис. 6. Фактическое и теоретическое (полиномиальное)
изменение массы рогов сибирской косули в
Каргопольском районе Курганской области

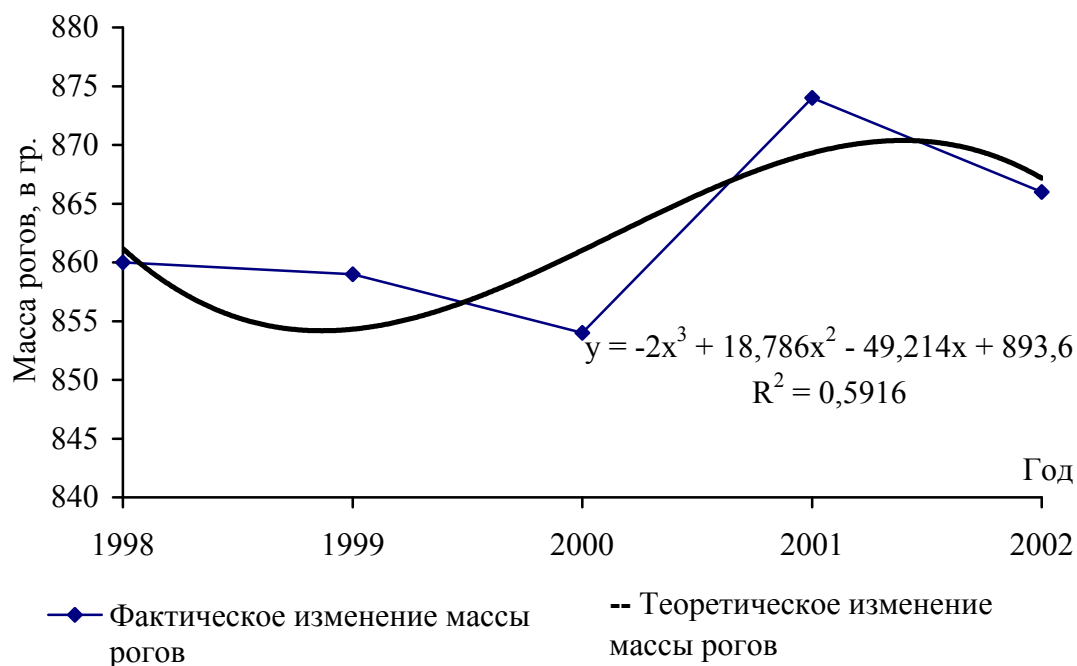


Рис. 7. Фактическое и теоретическое (полиномиальное) изменение массы рогов сибирской косули в Шадринском районе Курганской области

Как видно на представленных рисунках, после суровой зимы 1997/1998 г. и падежа масса рогов козлов была минимальной. Даже у крупных козлов при внешне отличной форме рогов они оказывались необычайно легкими. В последующие годы совершенно отчетливо прослеживается тенденция увеличения их массы и постепенное восстановление численности. В 2002 г., после ряда зим с нормальными условиями, их масса практически пришла в норму. Это еще раз подтверждает, что состояние популяций косули, впрочем, как и других видов, во многом определяется зимними условиями, и заготовка кормов для нее даже в больших объемах в состоянии только немного смягчить их отрицательное воздействие (Петрашов, 1998). При стечении таких же неблагоприятных обстоятельств, какие сложились весной 1998 г., вполне вероятно повторение падежа, и в этом нет ничего неожиданного. Аналогичная ситуация периодически складывается в кочевом животноводстве со всеми отрицательными последствиями. В этом и проявляется одна из особенностей сельского хозяйства – очень сильное воздействие на результаты его естественных факторов. Задача состоит в том, чтобы по возможности уменьшить их отрицательное влияние. Для этого должны быть разработаны

совершенно иные меры по управления популяцией косули и регулированию ее использования.

В частности, опыт интенсивного ведения охотничьего хозяйства показывает, что по мере увеличения численности косули, плотности населения, часть ее популяции все больше занимает менее благоприятные станции. В них она и погибает в первую очередь при экстремальных условиях, но сохраняется в типичных. Правда, и в лучших станциях, станциях переживания, она оказывается временно ослабленной. В этой связи стратегия беспредельного увеличения численности оказывается не оправданной. Для сибирской косули не разработаны региональные нормативы по «оптимальной» плотности населения. Разумеется, они в зависимости от качества зимних угодий, будут различны. Если в Иркутской области 3-5 особей на 1000 га – нормальная, а 10 – высокая плотность населения, то для условий Курганской области нормальной можно считать около 20-25 животных на 1000 га лучших угодий. Следует иметь в виду, что это практически эквивалентно 40-60 голов на 1000 га для европейской косули, что представляется очень высокой плотностью населения. Эти параметры для каждого региона требуют дополнительного обоснования. Правда, при интенсивной подкорме на ограниченной территории можно временно обеспечить и более высокую относительную численность, но как правило отрицательные последствия неизбежны. В некоторых хозяйствах Курганской области к 1990 г. она достигала даже 60 и более голов на 1000 га (Останин, 1999). Следует учитывать и то, что восстановление численности после падежа охватывает значительный период времени, ускоряет приближение очередной волны и происходит за счет ущемления интересов охотников. Это не что иное, как достижение критического уровня численности, проявление «волн жизни» С.С.Четверикова (1905) в динамике популяций. Это еще раз, вслед за Г.Коли (1979), показал В.В.Дежкин (2001), обобщив известные негативные результаты неконтролируемого роста численности оленей и других животных. В данном случае «пусковым» фактором оказались неблагоприятные погодные условия, но резкое снижение численности было неизбежным. Разумеется, глубокоснежные зимы неблагоприятны для косули и при низких плотностях населения.

Совершенно очевидно, что стратегия управления популяцией и ее использования при снижении численности косули, ее средней и высокой численности должна быть различной, но интенсивность отстрела должна существенно увеличиваться по мере роста плотности населения. В хорошо

контролируемой органами государственного управления охотничьего хозяйства ситуации в Курганской области дифференциация уровня использования косули с изменением отстрела по возрастным и половым группам целесообразна по отдельным крупным хозяйствам (охотпользователям) ими самими.

3.5. Лось, марал и медведь.

Для многих охотников лось, марал и медведь представляют желанный трофей. Особенно привлекательны «камчатский» лось с гигантскими рогами, достигающими вместе с черепом 50 кг., марал с массой рогов до 22 кг и «камчатский медведь» со шкурой трех и более метров. Хотя реальной угрозы качеству популяций указанных видов и особенно их численности нет, первые симптомы отрицательного воздействия иностранного туризма на участках интенсивной охоты отмечаются (Валенцев и др.; 2002, Флинт, 2001). Так, выплачивая среднюю или паушальную цену, не зависящую от величины трофея, подавляющее большинство охотников стремится добыть, по возможности, самого крупного медведя, настаивают на этом и иногда отказываются от отстрела средних по размерам животных – 230 см- 250 см, не говоря уже о более мелких экземплярах. Еще десять лет назад на Камчатке не возникало особых проблем с добычей особей от 250 до 290 см., хотя они встречались не часто и на их поиск уходило много времени. Фактическая доля крупных медведей за последние 15 лет в добыче, по данным Охотдепартамента, практически не изменилась, а средний размер шкуры был 255 см. И сейчас это можно сделать в слабо осваиваемых угодьях, но вероятность несколько снизилась. Чаще всего отстреливают по 270 см -280 см, считающиеся крупными. Самые большие звери обычно самые старые и ценности как производители они уже не имеют (Пажетнов, 2002). Кроме того, известно, что они нередко убивают молодых особей и их изъятие способствует сохранению неполовозрелых, а, следовательно, увеличению общей численности медведей. Тем не менее, усиление контроля за отстрелом отдельных половозрастных групп необходимо. Непосредственного отрицательного влияния действительно трофейной охоты на состояние численности и качество популяций медведя не отмечено. Очень интересный анализ выполнен А.Н.Кудактиным (2002) для медведя на Кавказе за 72 летний период. Он отметил измельчание медведей, выразившееся в уменьшении числа зарегистрированных крупных особей в Кавказском заповеднике с 83,6 % в

1928-39 годы до 37,3% в 1996-2000 годы, тогда как никакой легальной охоты здесь не осуществлялось. С другой стороны, на Западном Кавказе численность медведя при регулируемой охоте (30-35 лицензий ежегодно) в течение 20-го столетия оставалась высокой, а доля крупных зверей в популяции до последнего времени была большой (65,7%).

За длительный период проанализировал динамику численности медведей на Чукотке Н.К.Железнов (2002). Он отмечает снижение плотности населения и общей численности к началу 1980-1982 гг., хотя никакого охотничьего туризма в то время не было. Основной фактор - охота с вертолетов, с применением снегоходов и даже разрушение берлог, их исчезновение в кустарниковой тундре. И хотя автор, судя по всему, не благосклонно относится к охотничьему туризму, он приводит примеры, когда бригада оленеводов в составе 3-4 человек за весну добывала до 35 медведей, а нередко использовалась только желчь. Новое поколение оленеводов, хорошо вооруженное нарезным оружием, стало рассматривать медведей как вредителей оленеводства и уничтожало их без всякой необходимости. Вместе с тем, по его же данным, к настоящему времени на Чукотке общая численность «несколько повысилась», хотя турухота осуществлялась. Совершенно очевидно, что дело не в ней, а как всегда в браконьерстве, в изменении социально-экономической ситуации. Но тем не менее, вероятно, следует дифференцировать цену на трофеи различной величины и регулировать изъятие крупных животных специальной ценовой политикой, но это более приемлемо для европейского, а не американского рынка. К медведям в других регионах это имеет отношение в меньшей степени.

Отрицательно может повлиять на воспроизводство медведей в некоторых районах интенсификация их отстрела на берлоге. Так, в сезоне 2000 / 2001 гг. нашими охотниками было отстреляно семь медведей. Из них пять или 71,4% оказались медведицами, а две - с двумя медвежатами прошлого года. Такое преобладание самок отмечают и другие охотоведы (Козловский, Машкин, 2002), и это не может не вызывать беспокойства. В этом одна из причин негативного отношения иностранных охотников к добыче медведей на берлоге, кроме отстрела «беспомощного», по их мнению, животного. Впечатление о беспомощности сформировано под воздействием американских специалистов, так как имеются сведения, что их медведь во время зимнего сна позволяет безнаказно проникать в берлогу и даже брать кровь для анализов. Это у наших медведей сделать нельзя.

Правда, имеются и иные данные по соотношению животных, добываемых на берлоге, но общей отрицательной картины воздействия такой охоты они не меняют.

Во избежание отрицательных последствий отстрела на берлогах следует изучить распределение самцов и самок в берлогах. Берлоги сейчас находят случайно, не зная, кто в ней залег. Известно, что при целенаправленном их поиске перед залеганием по следам можно определить размеры зверя, один он или с медвежатами. Во избежание отстрела самок с молодыми медведиц не следует стрелять вообще. Медведи часто используют одни и те же берлоги, поэтому в Сибири практикуется поиск их весной, сразу после выхода из берлог. Охотник, обнаружив свежий след, идет в пяту и находит берлогу, а следующей зимой проверяет ее. По следам можно с большой долей вероятности определить самец это или самка, одна она или с молодыми, крупный или средний зверь (Пажетнов, 1993, 2002). При необходимости интенсификации охоты на берлоге целесообразна целенаправленная разъяснительная работа, может быть проведена специальная кампания среди охотников через печать, телевидение, видеофильмы, буклеты и т.д. Следует привлечь внимание зарубежных природоохранительных учреждений как к охране, так и возможности использования медведей на берлогах при правильной организации охоты (Мадейски, 2000) без ущерба для воспроизводства и не нарушая принципов гуманного отношения к животным. Аналогичная ситуация складывается при отстреле крупных лосей. Для лося более опасен целенаправленный отрицательный отбор, так как самые крупные рога оказываются у средневозрастных быков-наиболее ценных производителей. При старении их размах, толщина, длина отростков, а, следовательно, и масса уменьшаются, рога деградируют. Это относится к маралу и косуле в равной мере. В отношении лося, как и марала, отрицательные последствия могут быть уменьшены или сведены к минимуму только благодаря усилению контроля и распределению лимита лицензий по возрастным категориям быков, а поэтому и по размерным показателям трофеев. Конечно, необходим контроль и наблюдение за изменением численности интенсивно эксплуатируемых популяций лосей. Это, разумеется, усложнит жизнь охотпользователей – непосредственных организаторов охоты, турфирм и туроператоров, но подобные меры необходимы. Следует иметь в виду, что численность лося, марала и вообще копытных более подвержена отрицательному влиянию при неумеренной и непрофессионально организуемой охоте. Так, в районе пос. Зырянка (Якутия) за организацию отстрела лосей несколько лет назад взялся

начальник легкомоторного авиаподразделения. Как он поведал нам на выставке в Эрдинге (Германия, 1992 г.), его основная цель – заработать как можно больше денег. Для этого он намеревался в двух районах отстреливать по 100 быков ежегодно, так как он много видел их с вертолета. На вопрос об общей численности лосей в районе предполагаемой охоты он ответить не мог, она его и не интересовала. Пришлось ему объяснять, производя обратный расчет, что для ежегодного отстрела 10 % необходимо иметь минимум 1000 лосей. Половина из них самки и, если стрелять только одних быков, их должно быть 2000 особей. Но не все самцы средневозрастные с хорошо развитыми рогами. Они должны иметь возраст минимум 10-12 лет, а таких самцов в популяции может быть 2-3 %, а, следовательно, общая численность лосей должна составлять около 5000.

Аналогичная ситуация с маралом в некоторых районах Казахстана. Мода, повышенная конъюнктура при ограниченности ресурсов и слабо контролируемом отстреле, может привести к отрицательным последствиям. В результате интенсивной охоты на марала в Джунгарском Ала-Тау обозначилась тенденция снижения трофейных качеств рогов как следствие неконтролируемого использования локальной популяции. При средней массе рогов 11-12 кг. охотники устремились сюда в надежде отстрелять быка с рогами 15-17 кг., но таких из 70 добывают 2-3 или четыре процента за сезон (табл.1).

Таблица 1

Распределение рогов марала по группам в зависимости от их массы (n=70)

Масса, кг	до 11,0	11,01-12,0	12,01- 13,0	13,01-14,0	более 14,01
Среднее ко-во особей, экз.	7	36	15	9	3
В процентах	10	51	21	12	4
Максимальное к-во особей из 70	8	43	22	15	6
В процентах	11	61	31	21	8

За восемь лет отстреляно всего три быка с массой рогов 18,2 кг., 20 кг. и 22 кг.

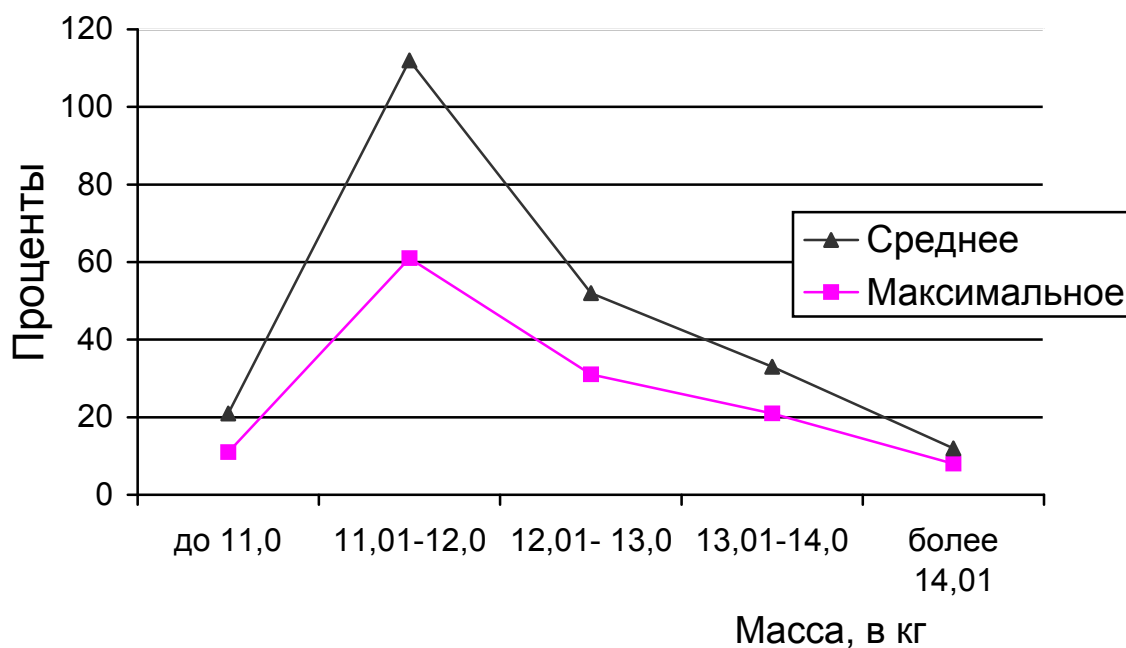


Рис.8. Распределение максимальной и средней массы рогов марала, в %

. Один очень опытный охотник из Австрии в надежде получить выдающийся трофей приезжал сюда три года подряд (1998-2000 гг.). Из шести его маралов лучший оказался с рогами массой 12,9 кг, табл. 2.

Таблица 2

Распределение трофеев маралов, добытых лучшим охотником по массе

Масса, в кг	до 11,0	11,01-12,0	12,01- 13,0	13,01-14,0
Количество, особей	-	3	3	-
Процент	-	50,0	50,0	-

Это же подтверждает рис. 9, показывающий теоретическое (логарифмическое) распределение средней и максимальной массы рогов марала

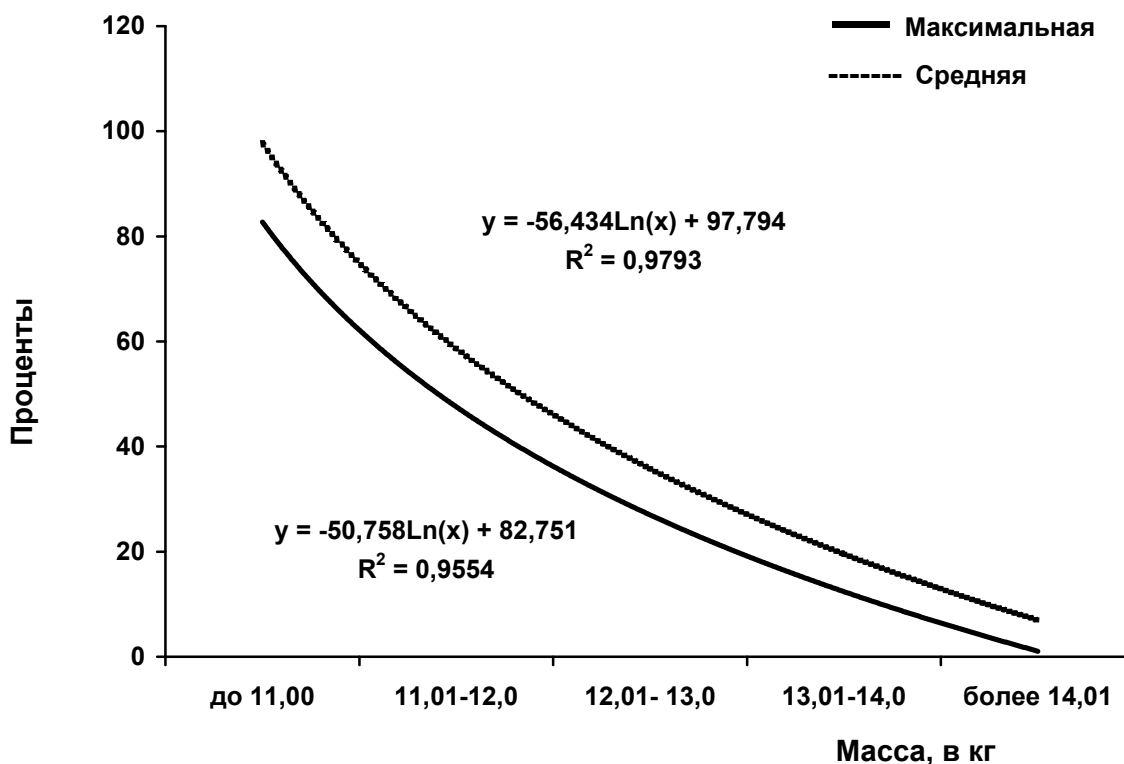


Рис. 9. Теоретическое распределение максимальной и средней массы рогов марала

В национальном парке Или Алатау добывали быков с максимальной массой рогов 14 кг. Здесь строго контролируется отстрел при лимите по пять особей в год, и качество трофеев изменяется мало. В Нарынколе (на границе с Китаем) встречаются очень крупные рога, но нельзя гарантировать отстрел быков даже с массой 10 кг. В Восточном Казахстане (Усть-Каменогорск) по-прежнему добываются крупные экземпляры. Это свидетельствует о существенных различиях размеров быков и массы рогов в локальных популяциях марала. Оно в большей степени зависит от климатических особенностей данного года (сухое или дождливое лето). Повышенный спрос и недобросовестности некоторых работников местных фирм требуют усиления регулирования использования марала со стороны органов ГУОХ. В таком случае может быть полезно направление ими информации иностранным фирмам о реальном состоянии популяции, о снижении норм отстрела, запрете охоты, добросовестности туроператоров и т.д.

Высокого достоинства маралы имеются в Алтае-Саянской провинции (Алтайский край, Республика Горный Алтай, Тува, Хакассия). Вероятность отстрела их здесь не меньше при определенном количестве охотников и соответствующей организации и подготовке туров. И сейчас здесь средняя масса

рогов марала мало отличается от Джунгарии и составляет 9-10 кг. При специальной работе, направленной на улучшение качества трофеев (специальная подкормка), охране, а это в России сделать технически и организационно проще, чем в Казахстане, поставленная задача может быть выполнена.

Изюбр или «манчжурский вапити», как его называют иностранные специалисты, особым интересом у зарубежных охотников не пользуется. При принципиально одинаковой форме рогов у марала и изюбра, последний существенно проигрывает в массе. Максимально известная нам масса рогов с черепом типичного изюбра в Предбайкалье с 14-ю отростками составляет 8,5-10 кг. при массе тела около 300 кг. Средний вес обычно равен 5-6 кг. Правда, в Забайкалье, в Бурятии нередко встречаются более массивные мараловидные рога. В этой связи было бы полезно уточнить восточную границу распространения марала. Скорее всего, это типичный вариант клинальной изменчивости параметров рогов для полиморфного вида. Например, в Западном Саяне (юг Красноярского края) при преобладании массивной мараловидной формы оленя среди взрослых особей встречаются грацильные животные. Местным охотникам это известно. В Восточном Саяне их доля увеличивается, и это может стать предметом специального исследования. Заметим, что наиболее мощные олени чаще встречаются в местах со значительной площадью остепненных склонов. Может быть этим объясняется былое обитание оленей с гигантскими рогами в Центральной Азии, петроглифы с изображением которых часто встречаются в Туве и Монголии и которые были истреблены здесь (Смирнов, 1989, 1994). Вероятно, марал Джунгарии представляет часть древнего ареала оленя (Верещагин, Барышников, 1980; Вислобокова, 1983,1990; Цалкин, 1962), хотя была высказана гипотеза, что это гибридная форма (Ivanovic, 1996). В действительности, по данным М.П.Павлова (1999), здесь никаких выпусков оленей не было.

На европейского оленя охота в России возможна только в высокоорганизованных хозяйствах (бывшие лесохозяйства Главохоты, ЦС ВОО или опытные хозяйства РОРС) и традиционно осуществляется под строгим контролем.

3.6. Бараны и козероги.

Некоторые сведения о турохоте на «карагандинского» барана приведены А.Бербером (1996 а, б; 1999 а, б; 2000; 2001). Отстрел баранов и козорогов

традиционно находится под более жестким контролем. Изъятие крупных самцов может рассматриваться как селекционное мероприятие, так как самые крупные рога у *Ovis* и *Saiga* встречаются у наиболее старых особей.

Деградации их у баранов и козрогов и других представителей рода *Ovis* при старении, как это происходит у *Cervidae*, насколько нам известно, не отмечено, а у зубров – только у очень старых особей (Буневич, 2002; Тышкевич, 2002). Есть указания (Байдавлетов, 2002), что старые особи в первую очередь становятся жертвами хищников, из-за снижения физических возможностей, уменьшения скорости бега при преследовании. Это дополнительный аргумент в пользу организации охоты на них.

Для использования «карагандинского» барана путем организации охотничьих туров и одновременно для получения материалов с целью научного исследования под патронажем Института зоологии Казахстана выделено три участка. На них в течение последних 12 лет осуществлялся хотя и контролируемый, но интенсивный отстрел самцов баранов. Это привело к снижению их среднего возраста, минимум на два-три года, так как выбираются, прежде всего, старые особи. Для воспроизводства баранов реального ущерба от этого нет, но как нам представлялось, произошло некоторое уменьшение трофейных качеств рогов. Если в 1990-91 гг. без труда можно было обнаружить и отстрелять рогача с длиной рогов 137 см., то уже в 2000 – 2001 г. максимальная длина рогов не превышала 132 см. Это изменение отмечено за сравнительно короткий период времени и при ежегодном официальном отстреле 12 баранов в год. Правда, иногда добывали по 13-14, но в счет лимитов следующего года. Но в 2002 г. добыты два барана с очень большими рогами (134, 6 и 139,7 см), которые встречались и 12 лет назад (Бербер, 2000). Вполне возможно, что такой разброс объясняется сравнительно небольшой выборкой. Мы обратили внимание, что размер рогов у баранов (длина и толщина их базы), как и у козрогов, не всегда зависит от возраста. Большое влияние оказывают размер приплода (один или два ягненка у самки), условия зимовки, фенотипические особенности микропопуляции.

А.К.Федосенко (2000), ссылаясь на работы А.Б. Бекенова, Р.Д. Байдавлетова (1977), А.Б.Бекенова и др.(1999), считает, что падение плодовитости у архара, которое наблюдалось в середине 90-х годов в группировках, обитающих в отдельных массивах Казахского нагорья, связано с проведением трофейных охот в период гона. Однако, трофейная охота не прекращалась, а плодовитость

восстановилась. Никаких конкретных материалов отрицательного влияния трофейной охоты на состояние популяции архаров, кроме общих соображений, автор не приводит. Это отрицательное воздействие и спад численности объясняется не столько влиянием трофейной охоты, сколько общим экономическим упадком в республиках Средней Азии и в Казахстане и развитием браконьерства после распада СССР, на что указывает А.К.Федосенко в этой же работе. По данным Р.Д.Байдавлетова (1996, 2002) и А.П.Бербера (1999 а, 2001), именно в браконьерстве и факторе беспокойства причина снижения численности североказахстанского барана в горах Кызылтау, Жартас, Большого и Малого Семизбугу. Эти авторы отмечают падение численности более чем вдвое с 1962 г. по 1970 г., когда трофейная охота здесь не практиковалась. С другой стороны, в 80-е и в начале 90-х годов имел место рост численности архаров, хотя охотничий туризм развивался. Для «карагандинского» барана, как и для любого вида, обитающего в суровых условиях, наиболее опасны экстремальные условия в зимнее время, периодически возникающие здесь. Для него это, прежде всего, глубокоснежные зимы, какой последний раз была зима 1999/ 2000 гг. Бараны в такие периоды концентрируются на ограниченных малоснежных участках, выдуваемых склонах с недостаточным запасом кормов. В отмеченную зиму погибло много старых баранов. В это время они становятся легкой добычей волков и браконьеров (Байдавлетов, 2002), возможности для которых сейчас в Казахстане резко возросли. В такие зимы особенно энергично должна осуществляться охрана баранов, так как места концентрации их известны, и постоянная борьба с волками. Это выгодно и в экономическом смысле. Если из 160 ежегодно погибающих по этим причинам животных (Байдавлетов, 2002) оказывается 16 трофейных баранов, то от их реализации можно выручить 400 тыс. долларов. Этой суммы вполне достаточно на организацию охраны от браконьеров и борьбу с волками, включая авиапатрулирование и отстрел их с самолетов или вертолетов. Разумеется, эти усилия должны быть приурочены к особо опасным в этом отношении периодам. Окажется, что выгоднее дополнительно выделить 16 лицензий, а вырученные средства целиком направить на охрану и обеспечение воспроизводства баранов. Это в интересах охраны природы, сохранения популяции баранов, целесообразно для органов ГУОХ.. Мы рассматриваем только экономический аспект. Это же предлагает и А.П.Бербер (1999 а). Для реализации такого предложения должно быть

принято специальное постановление Правительства республики Казахстан только о целевом использовании вырученных средств.

При анализе использования архаров в Киргизии Е.Кошкарев (2002) приводит примеры как положительного (частные хозяйства Эмеген, Сарычата), так и отрицательного влияния трофейной охоты. Вывод, который можно сделать из его работы – влияние такого вида охот зависит от людей, от организаторов разного уровня, от руководителей государственных структур до частных предпринимателей.

Уменьшение размера рогов не отмечено и у барана Марко Поло (*Ovis a.polii*) в Таджикистане при официальном отстреле 70 баранов, а реально до 100 особей в год, благодаря высокой численности и равномерному освоению популяции (Федосенко, 2000). Действительно, мы можем привести примеры положительного влияния турохоты на состояние численности и качественный состав популяции баранов здесь. Так, занимаясь семейным бизнесом, четыре брата Беймуроди организовали жесткую охрану арендованных угодий (Мургаб) и борьбу с волками, которых можно видеть каждый день. Только в феврале 2003 г. одним из братьев, Атабеком, уничтожено 14 волков. И это приносит положительные результаты. В их угодьях в феврале – марте мы наблюдали группировки по 1000-1500 баранов одновременно. О качественном составе трофеев у добытых баранов в их угодьях можно судить по материалам табл. 3

Таблица 3

Лучшие и средние показатели рогов баранов Марко Поло в Мургабе, Таджикистан, в см. и дюймах.

Год	1997	1998	1999	2000	2001	2002
N	20	18	22	22	19	23
Максимальная длина рогов в дюймах	59	60	60	62	62.5	65
В % к 1997	100,0	101.7	101.7	105.1	105.9	110.2

Средняя длина рогов в дюймах	54,75 ±2,50	56,53 ±2,52	55,93 ±1,86	55,95 ±1,96	57,66 ±2,20	57,59 ±2,05
в см	139,07 ±6,35	143,58 ±6,40	142,07 ±4,72	142,12 ±4,99	146,45 ±5,59	146,28 ±5,20
В % к 1997	100, 0	103.3	102.2	102.2	104.4	105.7
Дисперсия	9,882	8,602	6,293	6,331	9,168	7,301

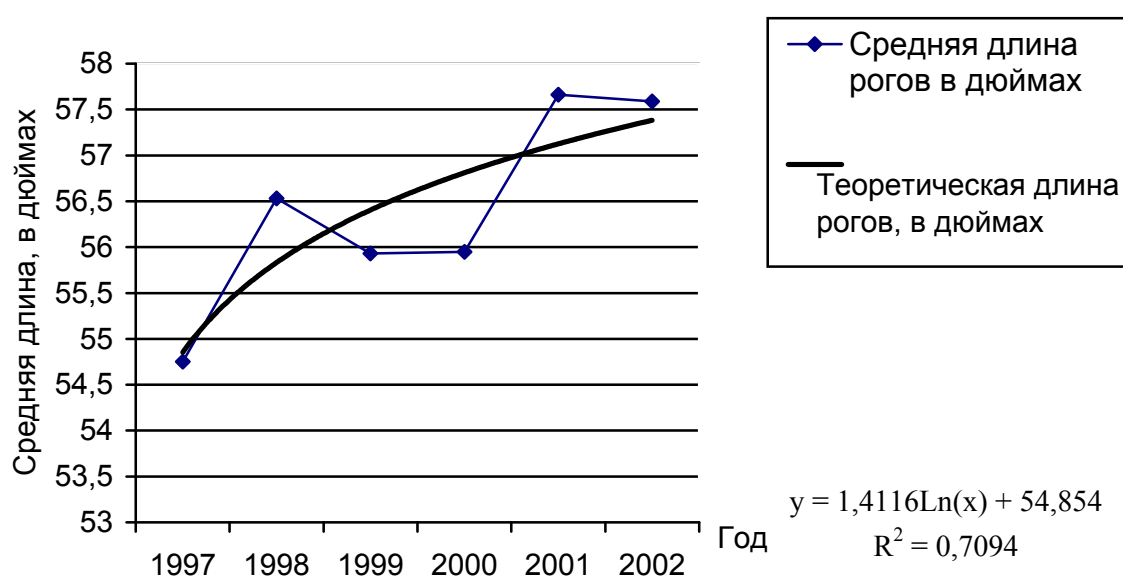


Рис. 10. Фактическое и теоретическое изменение длины рогов барана Марко-Поло в Мургабе (Таджикистан)

Это одни из самых лучших показателей. Там, где у местных жителей такой заинтересованности нет, они, после четырехкратного сокращения численности овец, переключились на использование диких баранов и на неохраняемых участках выбивают его для получения мяса.

Такая же, в принципе, картина с влиянием охоты на козерогов. Интересная ситуация сложилась с использованием сибирского козерога и джейрана в национальном парке Алтын Эмель в Казахстане. При численности козерогов, оцениваемой в 3000 особей и плотности населения в свойственных для него угодьях 7,5 особей на 1000 га., ежегодно выделяется для отстрела по 50 -70 козлов (1,7-2,3 %). С другой стороны, на ограниченной территории, максимум 60 тыс. га типичных стадий из общей площади 460 тыс. га национального парка, обитает

около 5000 джейранов. Средняя плотность населения равна 83 особи на 1000 га, но выделяется только 15 лицензий в год (0,3 % или в пять – семь раз меньше). В этих условиях, если своевременно не принять меры к интенсификации использования джейрана, могут наступить катастрофические последствия от перенаселения. В этом плане туристская охота также может выполнить положительную роль.

В результате интенсивной охоты, не только туристской, средняя и максимальная длина рогов козерогов здесь снизилась. Если в 1997 г. здесь был добыт самец с рекордными для Казахстана рогами (147 см), то в последующие годы максимальная длина рогов снижалась. Уменьшилась и средняя длина их. В 90-е годы прошлого столетия козлы с рогами 105 см считались минимальными, а в последние годы средняя длина их равна 100,8- 103,3 см (табл. 4, рис 11). Все чаще среди добытых встречаются самцы с рогами менее 100 см.

Таблица 4

Изменение максимальной и средней длины рогов козерога в национальном парке
Алтын Эмель, см.

Год	1997	1998	1999	2000	2001	2002
N	10	15	21	18	17	17
Максимальная длина рогов	147	130	132	120	107	123
В % к 1997	100,0	88,4	89,8	81,6	72,8	83,7
Средняя длина рогов	114,0	110,0	100,1	101,4	100,8	103,3
В % к 1997	100	-	87.8	88.9	88.4	90.6

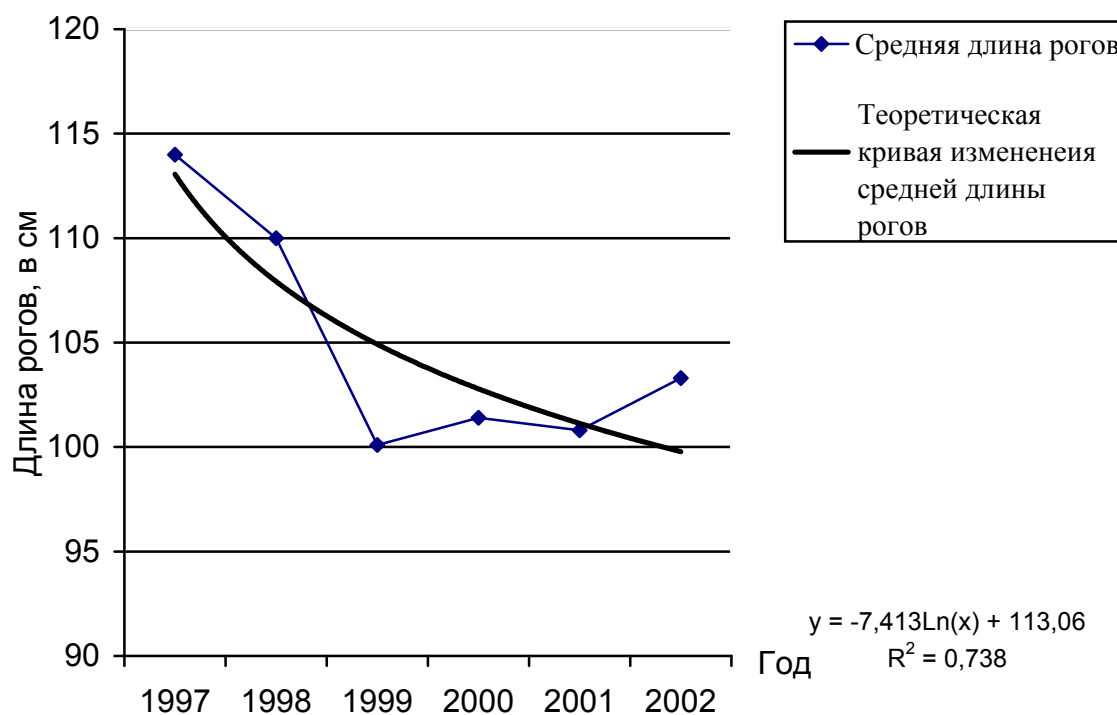


Рис. 11. Фактическое и теоретическое изменение средней длины рогов козерога в национальном парке Алтын Эмель (Казахстан).

Рис. 11 подтверждает закономерность уменьшения средней длины рогов козорогов, а, следовательно, и ухудшение качественного состава его популяции в национальном парке Алтын Эмель в результате охоты. В этом случае необходимо не столько сокращение лимита отстрела козорогов, так как официально добывается 1,7-2,3 % его общей численности, сколько усиление борьбы с браконьерами.

3.7. Волк, рысь, росомаха

Охотников на волков сравнительно немного. Их больше привлекает русская технология охоты с флажками, но она трудоемка и не всем физически под силу. Поэтому иностранных клиентов охотой на волка можно заинтересовать только снижением цен, имея в виду, что это и борьба с хищниками, и это понимают охотники. Можно ограничиться небольшой рентабельностью при организации охоты

на волка и даже ценой, возмещающей расходы. Эффект от такого мероприятия совершенно очевиден, и организацию такой охоты можно рассматривать как экономию средств, которые все равно пришлось бы затратить на борьбу с ними. Такой подход продиктован необходимостью контролировать численность волка, что связано с затратами средств. К сожалению, и в этом случае у организаторов доминирует коммерческий подход, а нередко необходимо менять приоритеты при изменении ситуации. В связи с тем, что у нас еще не поняли это, Россия не может конкурировать с Казахстаном, где стоимость первого волка как трофея равна 200 дол. США, второго – 100, а третий и следующие стреляются бесплатно, но без права вывоза трофеев. При желании взять трофеи с собой охотник должен возместить затраты на получение ветсвидетельства, CITES и другие формальности, связанные с организацией экспорта шкур и черепов.

Насколько нам известно, только Астраханское управление охотничьего хозяйства предложило охоту на волка без оплаты трофеев, справедливо считая, что чисто коммерческий подход в данном случае неприемлем.

Поскольку численность волка в большинстве регионов России избыточна, следует поставить вопрос о вывозе черепов и шкур его без CITES. Волк представляет серьезную проблему для охотничьего хозяйства РФ. Выход был найден в разрешении ввоза из России рядом стран волков и медведей, реальная возможность добычи которых велика и используется слабо. Для волка, например, нам европейскими странами сделано «одолжение» и разрешено вывозить трофеи – шкуры и черепа, иначе говоря, другие страны разрешили своим гражданам охотиться на волка в России и импортировать трофеи, так как без такого разрешения охота становится бессмысленной для большинства людей, которые коллекционируют свои трофеи. Это объясняется заботой о благополучии волка как вида во всемирном масштабе, но почему-то сохранять и даже охранять волка обязана Россия, но она может позволить себе роскошь иметь избыточное количество волков. Своих «санитаров» и «интеллектуалов животного мира» они давно и, видимо, не напрасно, истребили. Эта позиция по отношению к России представляется особенно удивительным при современном всплеске численности волка, а также в сопредельном Казахстане. В этой связи напомним об обвинении шведского издателя местными зелеными, весь «грех» которого состоял в том, что он опубликовал перевод книги М.П.Павлова (1990). В ней приведены примеры отрицательного влияния волка и даже, ссылаясь на литературные источники, случаи нападения на

людей, с совершенно обоснованным выводом о необходимости регулирования их численности. Но это показалось шведским ревнителям охраны волка в России неприемлемым и они стали травить издателя, что могло поставить под удар его финансовое благополучие. Было предложено подарить Швеции десятка два «серых разбойников» (а для них санитаров), чтобы она тоже подключилась к благородному делу их сохранения, но благоприятной реакции или очевидной заинтересованности не последовало. На этом дело не закончилось. В последние годы его численность в Швеции стала увеличиваться и шведы сразу поехали в Россию учиться добывать его. Волку, как виду и действительно очень интересному и умному животному, в России в ближайшие столетия ничто не угрожает. По официальным данным Центрохотконтроля (1996, 2000) в России численность волка на 1 марта в 1991 г. оценивалась в 27 тыс., а в 1999 г.- уже в 44 тыс. Только в Астраханской области более 2000 волков, т.е. в 20 раз больше, чем в Норвегии и вред ощутимее, поэтому отстрел 738 хищников в год не только никого не удивляет, но и радует. Отсюда ясно, что отношение к интенсивности и методам регулирования его численности должно изменяться в зависимости от конкретной ситуации, но она всегда должна быть под постоянным контролем (Мельников В.В. и В.К., 2002). Важно соблюдение баланса интересов: волка, других представителей животного мира, включая домашних животных, хозяйственных интересов человека.

Еще меньше желающих охотиться на росомаху (*Gulo gulo*). Ресурс её используется крайне слабо и требуется проведение специальной рекламной компании для привлечения охотников. Как всегда, для успеха потребуются хорошая организация подготовки. Дело осложняется труднодоступностью угодий, где может быть гарантирована охота на нее, так как в лесотундре Таймыра отсутствует приемлемая инфраструктура для проведения такой охоты, а создание её связано со значительными затратами.

Влияние на рысь (*Felis lynx*) может быть более существенным, чем на волка на границах ее ареала, в лесостепной и лесотундровой зонах, где она малочисленна. В Белоруссии, например, из-за низкой численности, охота на нее запрещена. Совершенно очевидно, что существенного влияния на указанных хищников турухота не оказывает. Отметим, что в Белоруссии в целях выбраковки осуществляется регламентированный отстрел зубров, численность которого еще ниже. Это приносит существенную прибыль и позволяет возместить часть затрат на природоохранные мероприятия.

3.8. Прочие виды

Учитывая высокую численность северных оленей (*Rangifer tarandus*) в районе организации охот на Таймыре, где, по данным К.А. Лайшева, А.Д.Мухачева, Л.А.Колпащикова и др. (2002), Л.А.Колпащикова (2002), его более одного миллиона голов и ресурсы сейчас используются слабо (Колпащиков, Михайлов, 2002), можно говорить скорее о положительном во всех отношениях влиянии охотничьего туризма, чем отрицательном.

Охотников на кабаргу (*Moschus moschiferus*) практически нет. Некоторые клиенты заказывают охоту на нее как на попутный вид. Расходы по организации специальной охоты на кабаргу в России несоизмеримы с ценностью ее как трофея. На нее легко, с большим комфортом, и тоже попутно, можно поохотиться в Шотландии, где она акклиматизирована в пятидесятые годы, как и мунтжак (*M.muntjak*). Влияние наших охотников на кабаргу на несколько порядков выше, чем иностранцев. Они поощряются скупщиками кабарговой струи для экспорта в Китай и страны Юго-восточной Азии. Там даже переняли у нас опыт разведения и «доения» кабарги, а мы его практически потеряли. Ситуация с кабаргой в ряде районов близка к катастрофической. Восстановлен былой, но запрещенный, петельный лов ее на засеках, что приводит к резкому снижению численности этого интересного животного. Автору приходилось бывать в 80-е годы прошлого века в южном Предбайкалье и Западном Саяне. В день легко можно было увидеть по две-три кабарги, то же для Восточного Саяна отмечал С.К.Устинов (1970). Сейчас здесь не часто удается обнаружить следы ее пребывания, зато не спущенные петли попадаются нередко. Разумеется, необходимы определенные меры для защиты этого вида.

Отстрел самых крупных секачей (*Sus scrofa*) вряд ли приведет к отрицательному влиянию. Их обычно немного, и они особенно осторожны. Добыть такого зверя много труднее, технически легче это сделать с вышки на кормовой площадке под контролем сопровождающего егеря. Поэтому влияние трофейной охоты на кабанов более контролируемое и управляемое.

На лисицу, зайца, соболя и ондатру иностранцы охотятся крайне редко. Это исключение. Нам известны два не коммерческих проекта. Группа американских трапперов приезжала со своим снаряжением, в том числе капканами, для

ознакомления с особенностями быта, методами работы своих российских коллег и проверки возможностей своих орудий лова в новых условиях. Известны несколько случаев охоты на соболя в Иркутской области, и она может быть перспективной.

Отрицательно воздействие охоты на снежного барса (*U. uncia*), белого медведя (*Ursus maritimus*), так как она бесконтрольна и осуществляется браконьерами без всяких лимитов. Было бы разумно перевести их использование в рамки строго регулируемой турохоты, частично без изъятия из природной среды, для направления вырученных средств на их охрану и изучение. Следовало бы использовать опыт Аргентины при организации «охоты» на ягуара с применением патронов усыпляющего действия. А пока ресурсы белого медведя (аналогичная ситуация с моржами) используются другими странами, а Россия отказалась от своей квоты со всеми отрицательными последствиями для местного населения (Мельников В.К., Мельников В.В., 2002). Их официально добывают на Аляске, в Канаде и кое-где ещё (Ковалев, 2001). Эскимосы здесь перепродают свои лицензии «белым» охотникам, а сами выступают только в роли проводников, извлекая двойную выгоду. Мясо, для чего им и разрешена охота, они получают, а за удовольствие поохотиться, в экстремальных условиях, и за трофей (шкуру и череп) им платят минимум по 10 тыс. долларов. То есть, «продавая охоту на корню», они минимум в три-четыре раза увеличивают эффективность добывания белого медведя, по сравнению с тем, если бы они охотились сами. И это разумно в столь суровых условиях и при скудных ресурсах. Коренное население работает, сохраняет свои профессиональные навыки и обеспечивает себя без всякой дотации или при самой минимальной. «Наши эскимосы» ни чем не хуже. Белый медведь - циркумполярный вид. Он не живет постоянно на одном месте, кроме периода родов, а всем известный «родильный дом» их расположен в российском секторе Арктики. Россия, оберегая белого медведя, должна получать свою квоту отстрела, как и другие страны Арктики без ущерба для его популяции, возможно по тем же принципам, как это сделано для котика. Разумеется, в этом случае потребуются преодолевать сложившиеся стереотипы мышления чиновников и уже укоренившееся убеждение наших западных партнеров, что Россия вполне может без этого обойтись.

Примерно такая же ситуация и с моржом. Правда, лимиты выделяются, но, чтобы ими воспользоваться для повышения эффективности добывания этого морского зверя чукчами, надо в начале надо получить разрешение губернатора Чукотки.

Из ранее изложенного следует, что необходимо выделение квоты на отстрел белых медведей для коренного населения северных районов России и увеличение ее на моржей.

Имеются предложения по выдаче специальных лицензий для отстрела «проблемных» тигров (Сафари, 2000), как это делается с аналогичными слонами в ряде стран Африки. Вероятно нужно согласиться и с этим, так как только в 1999-2000 гг в Приморском крае инспекцией «Тигр» было зарегистрировано 7 конфликтных ситуаций, да и браконьеры не дремлют.

Из изложенных в третьей главе материалов следует, что для каждого вида должна быть разработана специальная стратегия использования, охраны, воспроизводства, основанная на изучении особенностей экологии, распространения, численности и других факторов. Для редких видов это может быть программа расширения ареала и увеличения численности, как это делалось у нас ранее. Полезен опыт в этом отношении Ирана, Аргентины и стран Африки. Это принципиально известно и во многом разработано у нас для охотничьего хозяйства традиционного пушного и диче-мясного направлений, но не для сравнительно новой для нас трофейной специализации.

Выполненный анализ влияния трофейной охоты - иностранного охотничьего туризма на популяции охотничьих животных разных видов показывает, что оно неоднозначно, но в большинстве случаев положительно. Ей более всего присущи черты регуляционной охоты, за которой будущее (Сафонов, 2002). При соответствующей организации, согласованной работе органов ГУОХ, добросовестных туроператорах и работниках турфирм оно может быть положительным всегда. Причины этого изложены в данной главе. Оправданный контроль и обоснованное регулирование со стороны органов ГУОХ за использованием видов, пользующихся наибольшим интересом у иностранных охотников, необходимы. Было бы целесообразным в работе этих органов учесть наши рекомендации по устранению ненужного дублирования и использованию ряда предложений, в т.ч. изложенных в следующих главах.

3.9. Новые формы браконьерства

Отрицательное влияние на состояние численности и структуру локальных популяций охотничьих животных оказывают новые, изощренные формы

браконьерства, практикуемые недобросовестными турфирмами или их работниками в погоне за временными финансовыми результатами. При ограниченности лицензий на баранов и другие виды, некоторые из них, пользуясь отсутствием эффективного контроля и связями с местными организаторами, проводят нелегальные, левые или, как их еще называют, «черные» охоты. Хотя большинство зарубежных граждан – законопослушные охотники, немногие из них, в целях экономии на стоимости тура, тоже встают на этот опасный путь. Цена таких охот, особенно когда вводятся региональные или международные ограничения на ввоз некоторых видов, резко снижается. Например, при обычной средней стоимости тура на барана Марко Поло в Таджикистане на европейском рынке 19-21 тыс. долларов США, цена на «левые» охоты снижалась до 5-6 –и тыс. долларов. В этом случае трофей сразу не вывозится из-за отсутствия необходимых документов, остается на месте, а затем транспортируется контрабандным путем, через третьи страны, в которых не введены такие ограничения или как другой вид. Для всех сторон это связано с определенным и значительным риском, но экономическая выгода считается оправданной. В этом случае, разумеется, не оплачивается официальная стоимость за трофейное животное, лицензия, не осуществляются другие обязательные платежи. Отрицательное влияние на структуру и численность популяции может оказать сверхнормативный отстрел животных, если трофей оказался не предполагаемого качества, а хуже. Если это случилось по вине проводника, его недосмотру, ошибке, неопытности, клиенту предлагают не засчитывать неудачный трофей, а продолжить охоту до добычи животного желательного качества. Иногда на этом настаивают и некоторые охотники, оправдывая свои требования тем, что зарубежная компания гарантировала им более крупный трофей, что они понесли большие расходы и т.д. Конечно, свои ошибки следует исправлять, лучше для этого повышать квалификацию проводников, требовательность к ним. В таком случае, безусловно, правильнее сделать скидку на стоимость трофея косули, медведя или другого животного.

Разновидностью такого браконьерства, но более опасного и преднамеренного, является гарантирование охоты с получением трофеев выдающегося достоинства, например козрогов с длиной рогов не менее 1м 30 см. При этом цена трофея резко увеличивается, иногда в четыре-пять раз, но при условии, что если животное необходимого достоинства не будет добыто, то охота осуществляется бесплатно. Определенный слой охотников идет на это в надежде получить действительно выдающийся трофей. Ясно также, что необходимых для этого животных в природе

немного. Чтобы обеспечить успех и выполнить свои обязательства, фирма в сговоре с организаторами не отражает в протоколах животных с меньшими достоинствами, их прячут, закапывают, просто выбрасывают. Такие факты были вскрыты в деятельности казахской фирмы “Азия Сафари”, но никто не понес официального наказания. Отрицательное влияние подобной практики на численность и структуру популяции очевидно. Для прекращения его есть только один выход – обязательно включать в состав группы охотников на редкие виды охотинспекторов, все время меняя их, так как контроль в местах вывоза трофеев оказывается не эффективным. Это может привести к увеличению расходов контролирующих органов, но они для компенсации уже получают часть средств от тура в виде довольно высокой стоимости лицензии, платы за билет иностранного охотника. Конечно, можно осуществлять и внезапные проверки во время тура, но обнаружить спрятанных животных в безлюдной местности нелегко. Кроме того, проверяемые организаторы охоты всегда могут отказаться от них, сослаться на другие причины, а доказать их вину практически невозможно. Может быть, для ряда видов придется пойти и на увеличение расходов органов ГУОХ, турфирм и организаторов охоты, но эти меры со временем окупятся. Разумеется, самой строгой мерой наказания по отношению к фирмам, практикующим такие формы браконьерства, будет лишение их лицензии и прекращение деятельности в области организации охотничьего туризма.

Глава 4. Нормативно-правовые основы организации охотничьего туризма.

Организация охотничьего туризма регулируется Конституцией РФ, законами РФ «О животном мире», «Об охране окружающей среды», «О земле» и другими, Постановлениями Правительства РФ, международными соглашениями, нормами права, которые в работе не анализируются. В ней рассматриваются нормы министерств, ведомств, департаментов, регулирующие этот вид деятельности, их влияние на успешность организации туров, а следовательно на уровень их воздействия на объекты охоты, на их соответствие Конституции, Законам РФ, нормам международного права в той мере, в какой это соответствует задачам работы. Схема нормативно-правового регулирования охотничьего туризма представлена на рис.12.

4.1. Лицензирование и сертификация охотничьего туризма.

Лицензированием международного охотничьего туризма продолжительное время в России занимался Госкомитет по физической культуре и спорту. Вероятно, это объяснимо историческими причинами. С одной стороны, был период, когда комитет руководил охотничьим хозяйством, отсюда и пошла «спортивная охота», охота как вид спорта, хотя о соревновании человека и охотничьих животных в современных условиях говорить не приходится. Известно, что ни один вид животного в состязании с человеком на выживание победить не может, за исключением единичных случаев. Соревнуются охотники друг с другом или с самим собой. С другой стороны, туризм, в узком смысле, один из видов спорта. В широком – это во многих странах отрасль экономики с различными его направлениями, в том

числе оздоровительный, экологический, фотои бизнестуризм и т.д. В большинстве своем они к спорту имеют мало отношения, что справедливо и для охотничьего туризма. Для охотхозяйств, турфирм и туроператоров, которые получают лицензии на право организации охотничьего туризма, это одно из направлений деятельности, сфера услуг, связанная с повышением эффективности охотничьего хозяйства и получением валюты. Логичнее лицензировать этот вид деятельности было в одном из экономических подразделений государственных органов, поэтому оно было обосновано передано в Минэкономразвития.

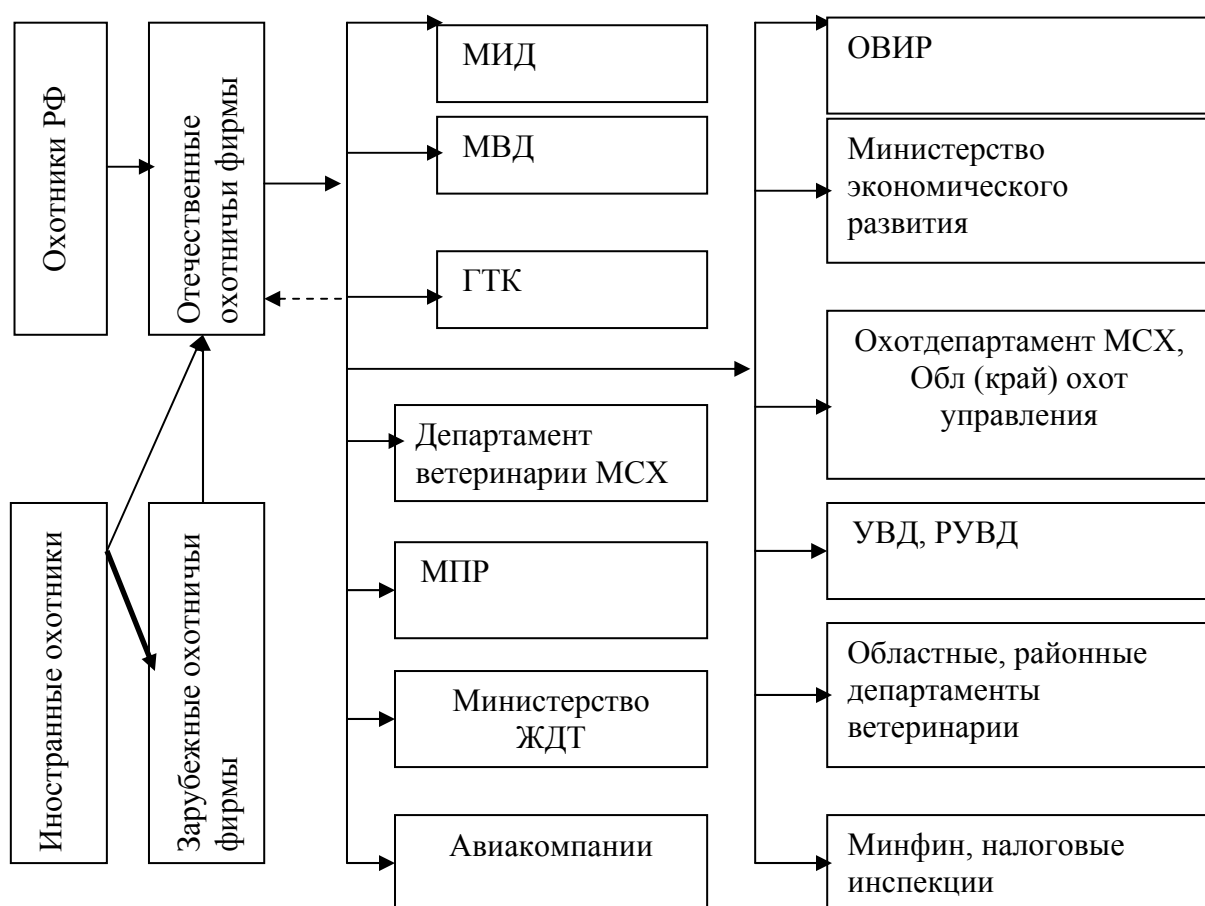


Рис. 12. Нормативно-правовое регулирование охотничьего туризма

В соответствии с Законом РФ «Об основах туристской деятельности» (1996) и «О лицензировании...» (2001) туристская фирма - турагент должна иметь не менее 7 человек в штате. Понятно, что такое количество постоянных работников смогут содержать немногие охотничьи фирмы, занимающиеся туризмом, не говоря о некрупных арендаторах охотугодий – частных предпринимателях. Они, как и все, принимающие иностранных охотников, обязаны получить согласование или разрешение на ввоз оружия ими в район охоты в местных органах УВД. Но большинство таких охотпользователей не будут сертифицированы по ряду причин: дорого, нет необходимого количества работников в штате. Следовательно, они не смогут получить ни разрешения на ввоз и вывоз охотничьего оружия, ни согласования, необходимых для этого. Их деятельность в этом направлении должна быть прекращена.

Это происходит из-за специфики охотничьего туризма, который объединяет особенности охотничьего хозяйства, с одной стороны, и элементы туристской деятельности, с другой. Некоторые охотоведы даже полагают, что никакого охотничьего туризма нет. Есть только охота на животных с выдающимися трофейными качествами или «трофейная охота», поэтому и регулироваться она должна Законом об охоте, о животном мире и т.д. И действительно, успех этого направления деятельности зависит от уровня организации охотничьих хозяйств. С другой стороны, деятельность по подготовке программ туров, поиску клиентов, визовому обслуживанию, организации встреч и проводов охотников, их размещению и трансферу и т.д. подпадает под туристскую деятельность. Поэтому, как всякая

деятельность, осуществляемая на стыке двух направлений, она должна быть урегулирована согласованными между собой нормами ведения охотничьего хозяйства и туристской работы. В данном случае не обойтись ни без органов государственного управления охотничьим хозяйством, ни без органов, регулирующих туристскую деятельность. Во избежание финансовых потерь согласование таких актов должно осуществляться незамедлительно, а пока в Россию из-за такой неурегулированности и невозможности оперативно решить некоторые вопросы не приезжает значительное количество туристов. Это грозит штрафами за срыв контрактов, существование небольших фирм в дальнейшем ставится под большое сомнение, а туристские и охотничьи организации несут экономические убытки или им приходится искать обходные пути.

Турфирмы, которые занимаются организацией охотничьих туров, перед оформлением лицензии обязаны получить сертификат соответствия (Перечень работ...,1997). При этом, по указанным ранее причинам, снова возникает аналогичная ситуация. Общие требования к сертификации турфирм не очень подходят к охотничьим турфирмам. Они, порою, ставят их в очень сложное положение. Очевидно, что требования к сфере услуг должны быть стандартизированы, прежде всего, в интересах потребителей, которые должны получать услуги соответствующего качества. Но те, кто занимается сертификацией охотничьего туризма, знают общие требования к гостиницам, остановочным пунктам, маршрутам, технике безопасности и другие, но не имеют представления о многих деталях сертифицируемой деятельности, относящейся к организации охоты непосредственно. Приходится выступать в качестве консультанта и разъяснять последовательность организации охотничьих туров, требования органов МВД к ввозу, транспортировке, использованию и хранению оружия, к комплекту разрешительных документов, дающих право на охоту и организацию охоты и т.д. Более того, по условиям сертификации, часть работников охотхозяйственных организаций, занимающихся этим видом деятельности, обязаны иметь специальное туристское образование. Поэтому следует разработать и включить в нормативные документы по туристской деятельности положения, хотя бы в общей форме отражающие специфику охоты и её организацию, и исключить, не имеющие отношения к ней. Естественно для этого необходимо привлечь и охотоведов, занимающихся практической организацией охотничьих туров. Здесь вовсе неприемлема сертификация мест охоты как туристских маршрутов (Сборник..., 2001),

так как животные их не придерживаются, и предвидеть особенности их движения при разработке программ туров невозможно. Вероятно, необходимо указать перечень возможных исключений при этом, отметить, что это направление туризма регулируется специальными нормами, что в правовой практике принято. В НИИ сертификации (ВНИИС) Госстандарта России направлены соответствующие предложения.

Лицензирование, вероятно необходимо (в США этого не требуется), но, учитывая специфику охотничьего туризма, целесообразно для фирм, ориентирующихся на него, включать обязательное требование – наличие в штате специалиста охотничьего хозяйства. Это поможет лучше обеспечить соблюдение требований Законов РФ «Об охране окружающей среды», «О животном мире», правил охоты и других нормативных актов регулирующих использование охотничьих животных. Период лицензирования желательно увеличить до пяти лет, а пока, при введении новых норм, лицензироваться приходится досрочно, до истечения сроков действия старых лицензий. Это связано с дополнительными расходами, так как наши законодатели вовсе не просчитывают экономические последствия принимаемых ими решений и не несут за это ответственности.

4.2. Регулирование использования охотничьих животных органами государственного управления охотничьим хозяйством и МПР

Органы государственного управления охотничьего хозяйства (ОГУОХ) самым непосредственным образом участвуют в регулировании охотничьего туризма и это естественно. Регулирование использования охотничьих животных при проведении туров осуществляется в общепринятом порядке. За исключением пернатой дичи и волка, объекты охоты для иностранцев это лицензионные виды. В зависимости от числа клиентов, охотхозяйственные организации получают для них необходимое количество лицензий в пределах выделяемых лимитов. С видами, численность которых велика, проблем, за некоторыми исключениями, не возникает. Иногда начальники управлений ограничивают или не выдают испрашиваемое количество лицензий при межрайонном регулировании лимитов. Например, был случай отказа в выдаче лицензии на кабана в Кировской области в 2001 г. при оперативном запросе. Обычно это связано с межличностными или межорганизационными отношениями, а не с ограниченностью ресурсов.

В Курганской области такое регулирование (выделение лицензий) со стороны органов управления доведено до первичных подразделений охотхозяйств – егерских

участков, которые назвали хозяйствами. Этим ограничивается самостоятельность охотхозяйств, и такое регулирование граничит с вмешательством в оперативно-хозяйственную деятельность субъектов использования ресурсов и, по нашему мнению, неправомерно. Иногда ограничения лимитов использования приводят к превышению плотности населения и общей численности и, как следствие, к увеличению естественной гибели животных. Примером может служить массовая гибель косули в Курганской области весной 1998 г. За это органы государственного управления ответственности не несут, так как по положению не могут заниматься хозяйственной деятельностью. И наши, и иностранные охотники, в данном случае, в равной мере страдают от чиновничьего произвола, так как-то, что они могли получить в качестве трофеев пропадает в результате бессмысленной гибели. Около тридцати лет назад аналогичная ситуация сложилась в Литве, где ежегодно погибало в зимний период значительно больше косули, чем их отстреливали охотники (Падайга, 1968, 1969, 1971). Некоторые специалисты, пытаясь оправдать такую тактику и сгладить негативную реакцию работников хозяйств на отрицательные последствия, утверждают, что избыточная численность в хозяйствах вызывает лишь миграции косули. Но хозяйствам от этого не легче, так как это приводит к снижению численности в конкретном субъекте и, следовательно, к последующему снижению лимитов отстрела в нем, что было результатом не их решений, а государственных органов управления. Поэтому правовая и экономическая ответственность органов ГУОХ за отрицательные экономические последствия принимаемых ими решений должна быть повышена. Тогда они будут вводить свои решения осмотрительнее и обоснованнее. В принципе, такая норма законодательством РФ предусмотрена.

В отношении редких видов, особенно «краснокнижных», внесенных в первый список CITES, применяется двойной способ регулирования отстрела. Он относится не собственно к изъятию охотничьих животных, использование которых в ограниченных масштабах специалистами допускается (Флинт, 2002), а к контролю за вывозом трофеев и дериватов, полученных от них. Большинство стран подписали конвенцию CITES, регулирующую экспорт и импорт животных и растений, а также их производных. Международное сообщество вынуждено объединяться в борьбе с контрабандой редких и исчезающих видов с целью их сохранения, так как этот вид бизнеса считается одним из самых прибыльных после наркоторговли. Общим для этих стран является положение, которое запрещает ввозить в страну животных (и их

дериваты), включенных в списки I, II и III, без соответствующего разрешения административного органа CITES страны экспортера. Тем не менее, в CITES входят не все страны, а среди подписавших декларацию имеются существенные особенности в регулировании импорта трофеев. Например, дериваты североказахстанского и тяньшанского баранов не разрешено ввозить в США, но можно в Канаду и страны Европейского союза (ЕС). Длительное время не разрешалось ввозить трофеи баранов Марко-Поло в страны ЕС, но можно было - в США. Поэтому основными охотниками на баранов Марко Поло были американцы, мексиканцы. Департамент рыбы и дичи США выдавал квоты в размере от 40-45 до 70-и баранов в год для своих охотников, которые устанавливали очередь в ожидании лицензии на два-три года вперед. Время от времени выдача квот американскими органами прекращалась. Запрещение ввоза баранов в страны ЕС приводило к падению цен на них и увеличению числа нелегальных охот. При регулировании ввоза, и, следовательно, количества выдаваемых лицензий на охоту на баранов в Таджикистане дело обстоит сложнее. Поскольку в мире сформировался рынок на баранов Марко Поло, в основном, из американцев в связи с высокой их платежеспособностью, то прекращение выдачи или ограничение числа лицензий, тем более полный запрет охоты, сразу резко изменяет ситуацию. По нашему мнению, ограничения и запреты больше вредят, так как способствуют развитию браконьерства. И это, судя по всему, общее правило. За последние годы в горных районах Таджикистана сформировался небольшой слой местных жителей, которые живут за счет заработков, получаемых при проведении туров. Оставшись без работы, без средств, они готовы помочь отстрелять барана по значительно более низкой цене.

Руководители департамента рыбы и дичи США ошибочно полагают, что располагают наиболее полной и достоверной информацией о состоянии численности баранов в Таджикистане и могут управлять ею. Побывав во многих районах Таджикистана при организации охоты на Марко Поло (Горный Бадахшан), могу утверждать, что несмотря на отстрел, положение с численностью этого вида не вызывает опасений. Она в последние 10 лет изменилось даже в лучшую сторону за счет сокращения в несколько раз количества скота – основного конкурента баранов в высокогорных районах и даже уменьшения численности населения. Главную опасность для баранов сейчас представляют волки и браконьеры. Если в основных районах обитания Марко Поло не будут проводиться легальные охоты, то

браконьерам бояться будет некого. Эти соображения мы сформулировали и вместе с проф. В. К. Мельниковым направили в Департамент рыбы и дичи США по просьбе природоохранных органов республики Таджикистан.

В последние годы произошло ужесточение режима CITES в Германии, Италии и в других странах ЕС. Для ввоза трофеев в страну проживания охотника (импортера) еще до начала охоты необходимо получить национальное разрешение CITES. Поэтому копия его должна высылаться заранее. CITES, выдаваемое МПР РФ, служит основанием для вывоза на нашей таможенной границе, а в стране проживания охотника - для ввоза через их таможенную границу. Такое дублирование вызвано широким развитием контрабандной торговли редкими видами животных и может считаться оправданным. Ранее МПР РФ выдавало разрешения на предполагаемый отстрел животных в России на основании копии лицензии. В случае не использования разрешения, оно остается действительным в течении шести месяцев с даты выдачи. Однако положение резко ухудшилось с конца 2001 г. в связи с изменениями в руководстве МПР РФ. Очередной министр потребовал разработать новый регламент выдачи разрешений CITES, а до его введения было прекращено действие прежнего. Срок выдачи разрешений с недели, иногда двух-трех дней, увеличился до 30-45 дней. Российские организаторы охоты не только не могут сейчас заранее отправить факсом копию CITES, но очень часто не в состоянии получить его к отъезду охотников. У них создается впечатление незаконно проведенной охоты, если документы не все в порядке. Они вынуждены временно оставлять трофеи, что вызывает их естественное недовольство. Кроме того, это приводит к дополнительным непроизводительным расходам фирм, которые вынуждены отправлять трофеи позднее. Отметим, что Правительство РФ возложило функции административного органа CITES в России не только на МПР, но и на Министерство рыбного хозяйства в части, относящейся к осетровым. Вероятно, целесообразно передать аналогичные функции по охотничьим животным в Охотдепартамент МСХ, так как разрешения CITES выдаются на основании выделяемых им лицензий.

Административный орган CITES дает право на вывоз таких трофеев при наличии корешков лицензий, подтверждающих законность отстрела животных, а иногда и путевок.. Министерство природных ресурсов РФ, а ранее Министерство экологии, выполняет и функции международного органа CITES, так как без его официального подтверждения трофеи соответствующих видов не могут быть

вывезены из Киргизии и Таджикистана. Это касается различных видов баранов. CITES, выданные национальными органами, не признаются международными организациями и служат основанием для выдачи CITES МПР РФ. Такой же порядок регулирования относится и к видам для России вполне обычным и многочисленным (медведь, волк, рысь). Чтобы вывезти из России шкуру медведя, волка, их черепа, необходимо получить разрешение CITES в МПР РФ. На таком контроле настаивают страны, в которых волк и рысь отсутствуют или численность их очень мала. Это можно рассматривать как специфический вид дискриминации России, который в действительности не так безобиден, как представляется на первый взгляд.

Конечно, заинтересованные лица и организации находят пути обхода этих формальностей, что приводит к появлению новых, ранее неизвестных форм браконьерства, которые рассматриваются в другом разделе.

С недавнего времени введен специальный платный билет для иностранного охотника. Это международная практика и такое разрешение (лицензию) на право охоты в России для не резидентов следовало ввести раньше. Но в этом ОГУОХ пошли дальше необходимого. Инструкцией Охотдепартамента для получения такой именной лицензии требуется представление неоправданно детализированных, не имеющих отношения к праву охоты, сведений об охотнике (например, дата рождения и место жительства). Не ясно, как эти данные могут быть использованы при выполнении функциональных обязанностей органов ГУОХ по регулированию использования охотничьих животных. Такие детальные сведения об охотнике не требуются даже для официального приглашения (визовой поддержки), направляемого ему турфирмой или для получения разрешения на ввоз охотничьего оружия в Россию и вывоз из нее.

Зарубежные охотничьи фирмы хотят быть уверены в том, чтобы их постоянные охотники оставались их клиентами и в будущем, поэтому не охотно сообщают адреса. Наличие адресов позволяет недобросовестным партнерам, при желании, работать с охотниками напрямую, что ущемляет интересы ЗОФ. Поэтому точный адрес клиента сообщается только для получения именной CITES на вывоз отдельных видов охотничьих животных. Он служит основанием для будущей проверки законности охоты, законного ввоза трофеев и дериватов животных, включенных в соответствующие списки CITES национальными органами контроля. Некоторые работники ОГУОХ на местах для получения билета иностранного охотника требуют приложить минимум за десять дней еще и разрешение на ввоз и

вывоз оружия, подменяя функции таможенных органов. Они, видимо, полагают, что иностранные граждане, в принципе, не могут охотиться с нашим оружием, к чему, как правило, и прибегают нелегальные туроператоры. Такие разрешения в Москве, например, выдаются за два-три дня до прибытия охотника и, естественно, представлены ранее в органы ГУОХ быть не могут, не говоря о бессмысленности этого требования.

Эта же инструкция требует, чтобы районный охотовед (именно он, как контролирующее лицо в районе охоты) провел для иностранных охотников инструктаж по правилам охоты и технике безопасности. На своих охотников это требование не распространяется, это обязанности организаторов охоты, которых они пытаются подменять, не говоря о технических трудностях – поиск охотоведов, незнание ими иностранных языков, а охотники приезжают из разных стран (В.К.и В.В.Мельников, 2001). Кроме того, «инструктор» автоматически берет на себя ответственность за последствия нарушения инструктажа в случае его не выполнения и освобождает от нее организаторов. Но, во-первых, районный охотовед – начальник райохототдела не контролирует и не может контролировать выполнение техники безопасности на охоте иностранными охотниками, иначе он должен стать постоянным участником охоты с ними и забыть о выполнении своих функций, о гораздо более многочисленных и не таких законопослушных наших охотниках. Во-вторых, за любое чрезвычайное происшествие с иностранным охотником районный охотовед ответственности не несет. Спрашивают, как показала практика, с организаторов охоты и это правомерно. Становится бессмысленным этот акт, который, по сути, освобождает от ответственности за последствия нарушения правил охоты и техники безопасности организаторов. Но этого не случается, и инструктаж районного охотоведа превращается в формальный, бессмысленный и не эффективный акт дублирования. Если это не так, то районные охотоведы должны юридически отвечать за все вытекающие из инструктажа последствия. Для контроля органами ГУОХ было бы значительно полезнее получать ксерокопию национальной охотничьей лицензии, в которой отражены многие полезные сведения, в том числе об охотничьем стаже клиента. За рубежом охотником становятся не после получения штампа о сдаче охотничьего минимума, который может быть поставлен у нас без всякого его изучения, а после специального обучения и платного экзамена. Его около тридцати процентов сдают не с первого раза, и требуется дополнительное платное обучение. Любое нарушение правил охоты, в том числе за рубежом, в

случае его выявления, влечет аннулирование охотничьей лицензии (охотничьего билета), которой охотники дорожат. Представление копии такой лицензии должно снять все вопросы для органов ГУОХ.

4. 3. Регулирование въезда иностранных охотников в страны СНГ.

Право въезда в Россию и страны СНГ гражданину любой страны представляет виза, выдаваемая посольством или консульством РФ или другой страны СНГ в стране проживания охотника. Для этого он сам непосредственно или представляющая его интересы зарубежная охотничья туристская фирма, работающая с российской, должны получить официальное приглашение. Со стороны инофирмы эта услуга для клиента платная, кроме платы за визу. Для того, чтобы иметь право направлять официальное приглашение, наша турфирма должна получить в МИД РФ собственный туристский референц номер. Это сопряжено с выполнением ряда формальностей, сертификацией, лицензированием ее, или она может воспользоваться услугами иной фирмы, которая такой номер имеет. Этот референц МИД РФ направляет в посольства и консульства РФ всех стран, с которыми она поддерживает дипломатические отношения. Форма приглашения утверждена МИД и, иногда, меняется. Некоторые страны (Испания, Англия, США, Италия) требуют в качестве приглашения ваучер, в котором указан туристский референц, цель поездки, маршрут, время пребывания, изредка название зарезервированного отеля. В ряде случаев, такой ваучер заменяет официальное приглашение или направляется дополнительно вместе с ним. Обычно проблем с получением виз для охотников, выезжающих в Россию, не бывает, если документы правильно оформлены и своевременно направлены. Исключения случаются в разгар туристского сезона, когда консульство не успевает оформлять визы из-за неподготовленности к наплыву туристов. Иногда в Испании, где наше консульство принимает через день, приходится выстаивать неделю в очереди, чтобы сдать документы и не всегда успешно. Проблема эта хорошо знакомая гражданам России, выезжающим в другие страны. Изредка возникают трудности в консульствах стран, откуда охотники в Россию выезжают нечасто и они мало знакомы с охотничьим туризмом (Бельгия).

В официальном приглашении полезно увеличивать сроки пребывания в России, так как продлевать визу у нас в случае необходимости значительно хлопотнее и дороже, чем это сделать сразу и заведомо.

Регистрация иностранных охотников, осуществляемая в местах проведения тура и оставшаяся в наследство от прежнего режима, по нашему мнению, должна быть отменена, как не соответствующая международным нормам.

4.4. Права на продукцию и необходимость разграничения стоимости услуг и трофеев

Достаточно простой вопрос права собственности на полученную в процессе туров продукцию всюду решается по-разному. Логика охотника состоит в том, что он заплатил за тур, за право охоты и должен получить трофей. Под трофеями можно понимать не только рога, клыки и другие производные животных (череп, шкуры), но и мясо. Иностранные охотники на него, как правило, не претендуют из-за нецелесообразности его транспортировки. Иногда они просят заморозить глухаря или тетерева, чтобы местные таксидермисты в соответствии со своими требованиями сняли шкурку, а заодно и отведать экзотическую для них дичь. Чаше предлагают приготовить для дегустации мясо добытого животного. Многие наши охотники, купившие тур в России по более низкой цене, претендуют на все мясо. Как правило, это далеко не бедные люди, но это снижает эффективность туров для хозяйств. Поэтому вопрос права на мясо добытых во время туров охотничьих животных должен быть урегулирован заведомо в контракте, который заключают охотники с хозяйствами или аутфитерами. Обычно мясная продукция остается собственностью хозяйств, никогда не бывает возражений, если охотники возьмут 3-5 кг, но сверх того они должны оплатить по утвержденной таксе. Такая норма принята в большинстве стран Западной Европы, в Белоруссии. Возможен и другой вариант - повышение стоимости тура до уровня иностранных покупателей.

Право на трофеи, их вывоз и ввоз имеет экономические последствия, поэтому не случайно цена трофея выделяется от стоимости услуг. Это связано и с размером НДС, который платят охотхозяйства. Одно время они, как экспортеры, были освобождены от НДС. Затем Минфин пояснил, что это услуги, оказываемые внутри страны, хотя и иностранным гражданам, а поэтому должны облагаться НДС. Но трофеи вывозятся, так как становятся собственностью охотника и в экономическом

смысле являются объектами экспорта. Эту экспортную часть корректнее не облагать НДС, что и делают в некоторых, но не во всех регионах. Как всегда, местные чиновники у нас по-разному интерпретируют одни и те же инструкции и нормы. Там, где облагают НДС всю выручку от тура, неправомерно изымают часть средств у охотхозяйств и тем самым снижают экономическую эффективность его.

Разграничение стоимости услуг и трофеев необходимо и для корректности расчетов при неудачной охоте, и для оплаты при получении трофеев различного количества и качества. Этот вопрос оказался очень важным и для наших охотников, выезжающих за рубеж, но уже в другом, хотя тоже в экономическом аспекте. Если они при возвращении имеют возможность привезти трофеи с собой, то при оформлении в необходимых случаях CITES, как правило, не возникает никаких проблем. Но в ряде стран Африки по существующему положению трофеи оставляют на карантин. По истечении необходимого срока они направляются в адрес владельца или направившей их турфирмы. Но в этом случае их получение таможенными органами России рассматривается как отдельная и самостоятельная операция по импорту, то есть как покупка (приобретение) трофеев и таможня требует уплаты таможенной пошлины. Совершенно очевидно, что это вторичная «покупка» у самого себя, но для того, чтобы получить свои трофеи некоторые охотники, несмотря на несуразность такого требования, даже готовы заплатить таможенную пошлину в разумных пределах. Для определения размера ее таможня требует инвойс по оплате тура от зарубежного организатора, в котором указана общая стоимость тура. В него включается огромная для африканских стран оплата ежедневного обслуживания - daily rate (несколько сотен долларов в день) и очень высокая стоимость лицензии в Ботсване, Замбии и Мозамбике, особенно на престижные виды (лев, леопард, слон, буйвол), которые относятся к большой пятерке. Плата за лицензии направляется на охрану природы, исследования и, как и дейли рейт, к стоимости непосредственно трофея отношения не имеют. Но это во много раз завышает таможенную пошлину, даже если ввоз трофея рассматривать как его покупку, а не результат охоты. Она порою достигает 10 тыс. долларов. Кроме того, пока решается вопрос, охотник должен оплачивать хранение трофеев коммерческой службе на таможне по ежедневным таксам. В результате многие охотники просто отказываются от своих трофеев, отказываются выкупать их второй раз, и они либо уничтожаются, либо возвращаются назад. Государство в конечном счете ничего не получает, кроме озлобленных неграмотными действиями чиновников граждан. Такого положения не

существует ни в одной стране. Этот вопрос также должен быть урегулирован ГТК РФ, а пока мы вынуждены обращаться в компетентные органы ряда стран с просьбой не включать в счет, представляемой таможене стоимость лицензии и обслуживания, так как эти страны пострадают от снижения потока охотников из России, а скорее их потери будут компенсированы гражданами других стран, которые, как всегда, займут нашу нишу.

4.5. Регулирование ввоза, вывоза оружия и боеприпасов.

Ввоз и вывоз охотничьего оружия и боеприпасов для проведения охоты регулируется соответствующими подразделениями МВД и его региональных органов, которые выдают специальные разрешения с указанием систем оружия (нарезное, гладкоствольное или комбинированное) и количества патронов. Этому предшествует выполнение специально разработанной процедуры оформления документов, основанной на «Законе РФ об оружии» и Инструкции МВД об обороте оружия. Государственный таможенный комитет также имеет свою инструкцию, регулиующую правила таможенного контроля за ввозом и вывозом оружия и боеприпасов к нему. Россия, стремясь быть демократической страной, как это понимают западные демократии, давно подписала международные договоры, в соответствии с которыми в России действуют нормы международного права, если Российские законы противоречат им. Однако в действительности это далеко не так. Проблемы ввоза и перевозки оружия иностранными гражданами в России обсуждались нами ранее (Мельников В.К. и В.В., 2001 б; Мельников В.В., 2002). Приведем в качестве одного из примеров требования инструкции к перевозке охотничьего оружия иностранными гражданами, прибывающими в Россию на охоту. В соответствии с п.108 инструкции № 288 МВД от 12 апреля 1999 г., которая регулирует оборот оружия на территории России, назначается ответственный за сопровождение оружия иностранных охотников, который, следовательно, должен специально лететь, например, из Москвы до Петропавловска - Камчатского и обратно, будь то один, два или 5 охотников. Стоимость самого дешевого билета экономического класса равна сейчас около 19 тыс. руб. С другой стороны, для наших граждан той же инструкцией, разрешен провоз до пяти единиц оружия без всякого сопровождения. Вероятно, авторы этого пункта упомянутой инструкции, как всегда, руководствовались благими намерениями повышения безопасности. Скорее

всего самих себя, так как никаких охранных функций сопровождающий - представитель российской стороны (турфирмы) не выполняет и выполнять не в состоянии ни юридически, ни практически, имея в виду технологию перевозок оружия.

Во-первых, оружие иностранных граждан сопровождающему не принадлежит, и он не несет и не может нести за него никакой ответственности.

Во вторых, это имущество сдается в багаж самим охотником, на свое имя и получается им же в порту назначения. Никому другому оно выдано быть не может и не выдается. В нашей практике было несколько случаев, когда оружие по разным причинам не прибывало в Москву одним рейсом вместе с охотником и они, чтобы не терять ограниченное время тура, выезжали в хозяйства без него. Оружие выдавалось только его владельцу – гражданину другой страны после его возвращения в аэропорт. Если предположить, что охотник на время пребывания в России передает оружие даже на период перевозки сопровождающему, то он, по нашим же нормам, совершает правонарушение и может быть привлечен к ответственности, так как передача охотничьего оружия другому лицу запрещена.

В третьих, оружие сдается на основании разрешения МВД, что в аэропортах проверяется, под ответственность перевозчика. Доступа к оружию сопровождающий никогда не имеет ни во время его сдачи в багаж (разве только в качестве добровольного носильщика), ни, тем более, во время перелета. Он ничего не охраняет и технически не в состоянии это делать. В лучшем случае, он составляет компанию клиенту в воздухе, что очень дорого обходится.

В четвертых, следуя логике этого пункта, сопровождающего надо направлять в Германию, Австрию для встречи на борту самолета Аэрофлота или другой российской компании, так как это юридически территория России и инструкция должна действовать и там, но никому в голову не приходит применять её в Германии или в другой стране.

В пятых, охотникам, следующим транзитом через территорию России в Казахстан, Киргизию или Таджикистан теми же самыми российскими авиакомпаниями, сопровождающих в самолете не требуется. Их реально встречают и провожают, но иногда индивидуально приезжающие охотники делают это и самостоятельно. Почему же требуется сопровождающий, если перелет осуществляется в пределах России? Чем руководствовались авторы пункта 108? Какой логикой? На этот вопрос не было получено конкретного ответа от

начальника Главного управления по обеспечению общественного порядка МВД РФ генерал лейтенанта Н.И.Першуткина (2001), в состав которого входит разрешительная система

И последнее, этот пункт инструкции фактически дискриминирует иностранных граждан перед российскими, которым как отмечалось, разрешено провозить без сопровождения до пяти единиц оружия. В цивилизованных странах нет таких требований, это противоречит международным нормам. С другой стороны, это дискриминация наших турфирм, которым и так трудно конкурировать с иностранными компаниями на этом рынке, а тут вынужденные и ничем не оправданные значительные затраты. Поэтому этот пункт инструкции должен быть отменен или признан недействительным, как несоответствующий международным нормам, противоречащий другим и дискриминирующий иностранных граждан и туроператоров, действующих на территории России. Он объединяет одновременно правила перевозки и хранения оружия во время спортивных соревнований, когда в одном месте концентрируется значительное количество его, и во время охоты. Но охотники приезжают небольшими группами по одному-пять человек, как правила по два-три, поэтому и требования к перевозке и хранению их оружия должны быть иными и они, в соответствии с нашим законодательством, не должны отличаться от таковых для граждан России, так как при перевозке оружия для иностранных граждан нет никаких изъятий. Пока же, этот пункт инструкции « работает » только на тех сотрудников, которые знают о его существовании и пользуются им в своих интересах, что подтверждает правило: искусственно вводимые ограничения только создают условия для совершения правонарушений.

Необходимо устранить противоречия в ведомственных положениях, регулирующих ввоз и вывоз оружия и боеприпасов. Так, инструкция МВД позволяет ввозить по одному разрешению до пяти единиц оружия, а инструкция Государственного таможенного комитета ограничивает ввоз через таможенную границу по одному разрешению четырьмя стволами. То есть, возможна ситуация, когда в группе охотников из пяти человек один должен оставить свое оружие на таможне, вернуться назад или ждать получения дополнительного разрешения, а процедура его оформления не позволяет это сделать за один-два дня. И это все происходит при наличии разрешения МВД или УВД на ввоз оружия. Отрицательные последствия таких разногласий для охотников, для турфирм и их имиджа, не говоря о прямых потерях, огромны.

Второе противоречие состоит в том, что инструкция ГТК разрешает ввоз до 500 патронов к оружию, с которым следует охотник. Для этого определенное количество их должно быть просто вписано в декларацию. Органы МВД в разрешениях указывают точное количество ввозимых патронов, как правило, их не бывает более 100. Но если их оказывается на десяток больше, чем указано в разрешении, то на таможне они изымаются. Очевидно, в этом также должны быть единые правила.

Нами подготовлены и направлены в разрешительную службу МВД РФ предложения к дополнению и изменению инструкции МВД об обороте оружия (приложение № 1).

Такая же сложная процедура получения разрешений на вывоз и ввоз оружия для граждан РФ, выезжающих на охоту. Они также оформляются для самих себя, то есть для наших таможенных органов, так как ни в одной стране мира они не требуются. Единственный известный нам случай, когда в Дании у гражданина России потребовали представить разрешение на право ношения нарезного охотничьего оружия, выданное в РФ. Зато сколько работы и расходов по оформлению разрешений! Разрешения выдаются для контроля за оборотом оружия, но сложность его может быть различной, а эффективность одна и та же. Эффективность контроля за вывозом и ввозом охотничьего оружия не снизится при декларировании оружия при ввозе и выезде при наличии личного разрешения на право хранения и ношения охотничьего оружия. Для любого охотника его оружие представляет индивидуальную ценность. Оно подобрано и подогнано специально под него. Он обязательно сохранит декларацию для предъявления его при ввозе или выезде. Охотники – один из законопослушных слоев населения, так как они знают, что за нарушение любого пункта инструкции о хранении и использовании оружия оно может быть изъято с лишением права пользования им, а это приведет к невозможности заниматься охотой.

4.6. Ветеринарный контроль при вывозе и ввозе трофеев

Не вдаваясь в детали организации ветеринарного контроля при вывозе трофеев, отметим только несколько элементов, которые, на наш взгляд, могут быть улучшены. Ветеринарный контроль совершенно необходим. Его роль в будущем, как нам представляется, по известным причинам, должна усилиться. Одна из

важнейших из них это обеспечение ветеринарной, эпидемиологической и эпизоотологической безопасности населения. Однако, выдача разрешений департаментами ветеринарии на право проведения охоты по условиям эпизоотологической обстановки для каждого района с организационной точки зрения не вполне продумана. Проще запрещать изъятие животных из естественной среды обитания через соответствующие органы по этим основаниям, если они возникают, и оперативно уведомлять об этом органы государственного управления охотничьего хозяйства. В этом случае органы ГУОХ не выдают «билет иностранного охотника». Каждый организатор и охотник сейчас знает, что без такого документа охота невозможна или трофеи нельзя вывезти, так как не будет получен международный ветеринарный сертификат. О соблюдении ветеринарной безопасности должны заботиться в первую очередь непосредственные организаторы охоты, равно как и об охотничьем билете.

Таксы за выдачу ветеринарных свидетельств устанавливаются произвольно и в несколько раз отличаются в различных районах в пределах одного субъекта федерации. Это также неправомерно и должно быть урегулировано.

Ветеринарные работники должны быть осведомлены, как и организаторы о формах выдаваемых в каждом случае ветеринарных свидетельств, которых, по меньшей мере, три. Представление в ветеринарный пункт таможни документа не той формы не позволяет клиенту вывезти трофей и приводит к отрицательным психологическим последствиям. Страдают охотники, организаторы, турфирмы, но не ветеринарные работники, которые за плату выдали документ не того образца, то есть не квалифицированно выполнили свою работу.

Необходимо урегулировать срок действия ветеринарного сертификата на вывоз трофеев, продлив его до десяти – четырнадцати дней. Работники ветеринарных пунктов (служб) на таможнях в аэропортах утверждают, что срок действия ветеринарного свидетельства составляет всего три дня. Если охотник возвращается на поезде издалека, то оно оказывается просроченным и снова возникают трудности с отправкой трофеев. Ясно, что проблема решается путем переговоров, оплаты «дополнительных услуг». От этого реальная эпидемиологическая или эпизоотологическая ситуация не меняется. Животное давно добыто, иногда в первый день тура, шкура просолена, череп выварен, обработан дезинфицирующим средством, и они не могут служить источником инфекции на четвертый или десятый день. Иногда клиент возвращается транзитом через Москву

из стран СНГ или с Камчатки, откуда из-за погодных условий не мог вылететь несколько дней, а ветеринарное свидетельство уже выписано. К тому же он захотел совместить свой тур с ознакомительной поездкой в Москве, как это часто происходит. Поэтому приходится просить выдать ветсвидетельство с открытой датой с оплатой за «дополнительные услуги» или оформлять его второй раз. Если эти правила обоснованы действительно серьезными причинами, то может быть проще пойти по «африканскому» пути и ввести трехмесячный карантин на вывоз трофеев. По крайней мере, будет объяснение для охотника, ссылка на правила. Там это время используют для изготовления трофеев, и зарабатывают дополнительные средства на этом, как и на хранении трофеев. Поэтому предлагаем увеличить срок действия ветеринарного свидетельства, которое служит основанием для оформления международного ветеринарного сертификата, до четырнадцати дней без ущерба для эпидемиологической обстановки в стране экспортера и импортера. Это поможет устранить все изложенные затруднения с отправкой трофеев, тем более что ни на одном из ветпунктов на таможне нам не смогли представить документального подтверждения трехдневного срока действия ветеринарного свидетельства. Может быть это личная инициатива некоторых работников ветеринарных служб на таможенных границах или не основанное на праве указание. Вероятно, могут быть и другие пути решения проблемы.

В нормативном порядке должно быть урегулировано положение о количестве вывозимых по одному международному ветеринарному свидетельству трофеев. Ветеринарные работники на таможнях и организаторы к этому относятся по-разному. Первые настаивают на оформлении международного ветеринарного сертификата на каждого охотника, не зависимо от количества и видового состава трофеев. Организаторы доказывают, в том числе в целях экономии средств, что число ветсвидетельств должно соответствовать количеству пунктов назначения клиентов, где эти документы проверяют. В действительности один удачливый охотник может добыть животных больше, чем целая группа, а, следовательно, получить соответствующее количество трофеев. Логичнее было бы установить таксы за единицу трофея (может быть, с дифференциацией по размерам животных), но это больше влияет на трудоемкость и объем выполненных анализов, а не на увеличение затрат на подготовку (заполнение) сертификата на таможне. Здесь тоже возникают проблемы. Нам приходилось доказывать при экспорте живых глухарей, и не всегда успешно, что глухарь – среднее по размерам животное, хотя птица

крупная, почти как индюк. Но с волком, тем более медведем или лосем, его не сравнишь. То есть, в этом случае дифференциация должна быть выполнена по группам животных в размерных единицах. Например, от... и до... кг, от... и до... см или... м, и не зависеть от воли или образованности того или иного ветработника на таможне.

Международный ветеринарный сертификат заполняется, как правило, на русском языке, но на бланке международного образца. Часто в некоторых областях это делается более грамотно и на языке страны импортера или английском. Ветеринарные работники за рубежом прочитать содержание сертификата на русском, тем более заполненном от руки, и удостовериться в его правильности не могут. Они попросту должны доверять бланку, печати и профессиональной квалификации своих коллег в России, но не все так делают. Несколько раз мы встречались с ситуацией, когда ветработники в аэропорту Шёнефельд в Берлине задерживали трофеи или животных до получения заверенного печатью сертификата на немецком языке из пункта происхождения трофеев, на бланке организации, выдавшей документ. Международный бланк ветеринарного сертификата их не завораживает.

Из изложенного следует, что в организации ветконтроля и оформлении соответствующих документов существует много неурегулированных «мелочей». Департаменту ветеринарии МСХ РФ целесообразно подготовить новые инструкции для урегулирования указанных и других неясных вопросов для исключения волюнтаризма при их рассмотрении.

При ввозе трофеев наши охотники тоже встречают неожиданные препятствия со стороны ветеринарной службы. Международный ветеринарный сертификат, выданный нашими ветеринарными службами, является основанием для ввоза обработанных, либо законсервированных трофеев в любую страну без дополнительного ветеринарного контроля. Иногда в ветеринарной службе пункта назначения могут проверить как законсервирован или обработан трофей. Но наши ветеринарные службы в порту Шереметьево при получении трофеев после положенного карантина из стран Африки требуют дополнительного разрешения Департамента ветеринарии на ввоз их (ситуация с получением трофеев, отправленных после карантина отдельно от охотников). Для того, чтобы получить такое разрешение, необходимо выполнить анализ, а материалы для него находятся в пункте хранения на таможне. Пока разрешение не получено, охотник должен

платить за хранение. Процедура ввоза трофеев также должна быть урегулирована в соответствии с международными стандартами. К тому же, Россия до сих пор не имеет ветеринарного соглашения с большинством африканских стран, поэтому ввоз трофеев в Россию из них как в сырье, так и в обработанном виде, допускается только на основании разрешения Главного ветеринарного врача МСХ РФ.

Упростить и отрегулировать ветеринарный и таможенный контроль при вывозе трофеев предлагает и итальянский охотник К. Валентинэ (2001), побывавший в России и столкнувшийся с целым рядом излишних формальностей. После такого опыта он не собирается больше на охоту в Россию сам, и не рекомендует это делать своим друзьям.

4.7. Регулирование ввоза и вывоза охотничьих трофеев государственным таможенным комитетом.

Контроль за вывозом и ввозом трофеев иностранными охотниками на таможенной границе осуществляет таможенная служба. Как правило, при правильном оформлении документов, не возникает особых недоразумений или они быстро устраняются. Однако с недавнего времени появились проблемы с ввозом охотничьих трофеев из стран Африки. Одна из причин заключается в том, что в соответствии с их законодательством предусмотрен длительный карантин до отправки трофеев (пять-шесть месяцев) после окончания тура. Как было уже отмечено, ГТК не урегулировал ввоз трофеев при таком варианте, что приводит к огромным, необоснованным и непредвиденным расходам наших охотников. Они вынуждены вторично выкупать свои собственные трофеи и оплачивать 30% таможенную пошлину или вовсе отказываться от трофеев. Так несколько охотников из России отказались от своих трофеев, а В.Демичев вынужден был оплатить 29.05.2002 Шереметьевской таможне 67587 руб. сборов и 33890 руб. за хранение трофеев пока решался вопрос о возможности их получения. За такую цену можно еще один раз побывать в Африке. Вторая причина заключается в том, что Россия не заключила с рядом стран африканского континента ветеринарного соглашения, регулирующего ввоз из них дериватов животных, как это сделано европейскими странами (раздел 4.6.). Чтобы решить проблему, нам приходится договариваться с представителями таких государств о транзите через них, либо заказывать изготовление чучел (переработку трофеев) у африканских или европейских

таксидермистов, тем самым лишая заказов наших специалистов этого профиля. И то и другое увеличивает расходы наших охотников и ставит их и предприятия малого бизнеса в неравное положение со своими зарубежными конкурентами.

Вторая группа вопросов относится к несогласованности инструкций ГТК и МВД, регулирующих контроль при ввозе и вывозе охотничьего оружия (раздел. 4. 5.). В ГТК нами направлены предложения по урегулированию указанных противоречий и отмене неоправданной таможенной пошлины на трофеи.

В последнее время у российской таможенной службы стало популярным понятие СИТЕС и они требуют от МПР специальный документ, подтверждающий, что данный вид не требуется представления СИТЕС, хотя они сами обязаны знать это.

4. 8. Другие вопросы, требующие правового регулирования.

Развитие охотничьего туризма, нередко встречает самые неожиданные препятствия. Порою создается впечатление, что кому-то это направление просто неуютно и чиновники различных мастей решили его уничтожить.

Сравнительно недавно Министерство железнодорожного транспорта запретило провоз охотничьего оружия и боеприпасов по железной дороге. Это вызвало многочисленные протесты и приказ, направленный обеспечить безопасность наших сограждан от охотников, был незаметно отменен.

С октября 2001 г. уже ОАО «Аэрофлот» проявило инициативу и решило принудить наших и иностранных охотников к получению «дополнительных услуг», обязав платить по 9% стоимости авиабилета за каждый килограмм оружия и боеприпасов к нему. Новая инструкция о порядке оформления и приема к перевозке на рейсы ОАО «Аэрофлот» оружия и боеприпасов противоречит мировой практике и нарушает права охотников как потребителей. Кроме того, она не способствует повышению конкурентоспособности Российских авиаперевозчиков, так как зарубежные авиакомпании, напротив освобождают от оплаты этот груз даже в случае превышения нормативов, рассматривая его как спортивный инвентарь. Более того, для турфирм, в том числе охотничьих, имеющих договоры с авиаперевозчиками, практикуются скидки. Странно, но дополнительные тарифы действуют только внутри России, сборы не взимаются с иностранных граждан при их вылете за рубеж, чем еще раз отечественные охотники подвергаются

дискриминации как потребители. Реакция зарубежных и наших охотников на это нововведение различна. Охотники, при среднем весе оружия около 10 кг вместе с металлическим футляром для транспортировки и боеприпасами, должны оплачивать фактически двойную стоимость авиабилета, что приводит к увеличению стоимости тура. Половина из них аннулирует охоты со всеми вытекающими последствиями, полагая это несправедливым. Наши охотники, при возможности, предпочитают иностранные авиакомпании или отказываются от футляров, обеспечивающих сохранность оружия. Если это сделано для повышения сохранности оружия, то почему это осуществляется за счет владельцев оружия. Нигде в мире не принято перекладывать ответственность организаций, правоохранительных и других органов на граждан. Отметим, что более чем за десять лет зафиксирован только один случай кражи охотничьего оружия в России во время авиаперевозки.

Во вторых, почему этот тариф поставлен в зависимость от стоимости билета при выполнении одного и того же объема работ при транспортировке в аэропорту на борта самолета и с него? Разница в оплате за одну и ту же работу при перелете из Москвы, например, в Курган и Петропавловск Камчатский достигает четырех-пяти крат и ничем не обоснована. Все это приводит только к уменьшению перелетов наших и зарубежных охотников. Авиаперевозчики, последовавшие вслед за Аэрофлотом, больше потеряют, чем выиграют. Этот, по существу дополнительный 9% налог с охотников, как противоречащий антимонопольному законодательству и ущемляющий права охотников как потребителей должен быть отменен. Благодаря нашей инициативе (см. приложение), этот вопрос отрегулирован и пункт инструкции 4.7.4. главы IV (тариф за доставку оружия) отменен приказом Министерства транспорта от 16.12.2002 г. № 157, хотя мы получили отписку из комитета поддержки мелкого и среднего предпринимательства.

Введение инструкции работники Аэрофлота объясняли, как всегда, «заботой» о безопасности перевозок оружия. МВД, проявляя «заботу» об этом же, обязывает турфирмы сопровождать каждую группу охотников своим представителем, который никаких охранных функций не выполняет и не может выполнить. Ему оружие в период полета недоступно. С другой стороны, работники УВД на авиатранспорте в ряде случаев требуют вложить в футляр с оружием и боеприпасы к нему, чем облегчается потенциальная угроза применения его, несмотря на то, что в мировой практике полагается их перевозить отдельно.

И еще один деликатный вопрос, требующий, по нашему мнению, правового регулирования. В последние годы в некоторых регионах России, привлекательных для охотников, стала прививаться прямо таки азиатская традиция. Полуофициально устанавливаются таксы за каждую выдаваемую лицензию при повышенном спросе на них. Это не что иное как поборы, вымогательство, не заплатишь и не получишь лицензию. При правовой неопределенности и не урегулированности этой сферы деятельности, у некоторых наших чиновников появляется непреодолимый соблазн «заработать» на пустом месте, так как они «распределяют» государственное. В данном случае это относится к сфере коррупции, преступности чиновников и мы не можем предложить какие либо специфические меры, кроме применения действующего законодательства по борьбе с ними.

Все изложенные в гл. 4 недостатки правового регулирования охотничьего туризма препятствуют его развитию в России, препятствуют использованию ресурсов охотничьих животных и ограничивают возможности сопутствующей охотхозяйственной деятельности, сферы услуг, приток средств в охотничьи хозяйства, ставят в неравные условия конкуренции отечественные туристские охотничьи фирмы, охотничьи хозяйства, охотников – граждан РФ. В значительной мере эти недостатки вызваны относительной новизной анализируемого направления деятельности, несогласованностью нормативных актов, действующих в России, их несоответствием международным нормам, приоритет которых Россия признает официально. Эти расхождения выявились в процессе вхождения России в мирохозяйственные связи, в чем она заинтересована, поэтому они должны быть в кратчайшие сроки устранены и урегулированы. Для этого, как мы отмечали, необходима активная поддержка властных структур, а порою и правоохранительных органов. Наши предложения по всем анализируемым вопросам уже направлены компетентным органам (см. приложения). В ряде случаев (например, взимание дополнительных тарифов на авиаперевозку охотничьего оружия и боеприпасов) вводимые положения противоречат закону и ущемляют права охотников как потребителей, поэтому также должны быть объектом оперативного внимания соответствующих органов.

Глава 5. Организация туризма

5.1. Уровень оказываемых услуг

Стоимость тура, его важная составляющая – стоимость услуг во многом зависит от уровня обслуживания (сервиса) клиентов. Под ним мы подразумеваем:

четкую организацию работ по выполнению всех формальностей (своевременное оформление и направление приглашений, бронирование авиа и железнодорожных билетов, оформление СITES, разрешений на ввоз и вывоз оружия, организацию встреч и проводов в пунктах трансфера, доставку до места охоты и возвращение в пункт отправления);

условия размещения в районе охоты (полевой стационарный или «летучий» лагерь, охотничий дом, охотничья база в угодьях, гостиница в населенном пункте или арендованный дом, привлекательность их расположения; уровень комфортности в них и наличие удобств (душа, горячей и холодной воды, благоустроенного туалета), интерьер и внешний вид, чистота помещения и прилегающей территории, ежедневная смена полотенец и спальных принадлежностей раз в 3-4 дня;

качество питания (разнообразие, качество и своевременность приготовления пищи, приспособление времени приема ее к режиму охоты, возможность выполнения индивидуальных заказов, учет особенностей питания некоторых клиентов, например больных диабетом, чистота в столовой и на кухне, наличие столовых и чайных приборов, сервировка);

уровень обслуживания в процессе охоты (пунктуальность организаторов, обслуживающего персонала, знание ими угодий и размещения животных в период охоты, квалификация и внешний вид егерей, рациональное использование времени тура с целью обеспечения результативности охоты);

качество транспортного обслуживания (наличие транспорта, его техническое и санитарное состояние, квалификация водителей);

доброжелательность и профессионализм персонала, его способность решать возникающие вопросы в интересах охотников.

По приведенным критериям определяется стоимость обслуживания одного дня охоты. По их совокупной оценке она в России оказывается одной из самых низких по сравнению с другими странами. Она колеблется от 50-60 до 90-130 долларов США, тогда как в странах Африки «дейли рейт» находится в пределах 300 - 1500 долларов. Более высокие цены обслуживания в Курганской области, в Краснодарском крае, на Камчатке объясняются исключительными обстоятельствами (уникальность и размеры трофеев, гарантированность охоты и возможность ее проведения в обычно закрытые сроки), а не качеством услуг. Сравнение качества услуг в России с другими странами оказывается не в нашу пользу. Пока это общий недостаток в России (Ильина, 2001). По мнению зарубежных клиентов и менеджеров фирм, которым есть с чем сравнивать, оно не всегда и не всюду соответствует даже этой низкой цене. Нам, к сожалению, нередко приходится выслушивать претензии от клиентов по этому поводу и рассматривать рекламации ЗОФ, с которыми мы сотрудничаем. Правда, сама организация туров и охоты у нас не ниже, чем в Канаде, а в некоторых отношениях и лучше, но стремиться к повышению качества обслуживания необходимо, и в этом отношении у нас имеются значительные возможности.

Примерно такая же стоимость услуг в охотхозяйствах администрации президента Белоруссии при несравненно более высоком качестве услуг, оказываемых в эксплуатационных зонах Березинского заповедника, национального парка «Браславские озера», «Налибокской пуще» и других. Это относится к комфортности жилья (специальные базы, гостиницы, расположенные в лесу в живописных местах), развитой инфраструктуре хозяйств, организации питания и поведения обслуживающего персонала.

Основные недостатки, которые легко исправимы и наиболее часто встречаются, следующие.

1. Небрежная подготовка к турам даже тогда, когда о них известно за год вперед. Такой случай произошел в Свечинском районе Кировской области при охоте на рысь в 2001 г. Это надежда на «авось повезет» резко снижает привлекательность и отрицательно влияет на будущую работу в этом направлении. Клиенты передают информацию друг другу, своим фирмам и сообщают другие районы охоты, где этих недостатков меньше.
2. Недостаточная комфортность жилья. В Котельничском районе Кировской области при хороших результатах охоты всякий раз ищут новое, но часто

малопривлекательное по тем или иным параметрам жилье. То, что организаторам представляется достаточно хорошим, для охотников не более, чем удовлетворительное а организаторы считают, что клиенты ведут себя привередливо. Практически всюду отсутствует душ, горячая вода. Наличие бани, и то не всегда, этот недостаток не компенсирует. Используются примитивные умывальники, на которые клиенты смотрят как на реликвию и на первых порах не знают как ими пользоваться. Туалет и другие удобства чаще всего находятся на дворе, они не оборудованы соответствующим образом. Порою, клиенты отказываются ими пользоваться.

Представление каждому клиенту на весь тур одного полотенца при ежедневной смене двух за рубежом или наличие одного общего около умывальника, который за один прием превращается в мокрую тряпку, тоже не делает чести принимающей стороне.

3. Неумение сервировать стол, отсутствие приличной посуды для сервировки, необходимого набора ножей, вилок. Вместо того, чтобы приобрести столовый, чайный наборы, комплект приборов (это стоит на шесть персон 3 – 3,5 тыс. руб.), предпочитают собирать посуду то у повара, то у охотоведа или другого работника.

Все перечисленные недостатки легко устранимы и не требуют существенных вложений средств. Но прошло уже более десяти лет, как некоторые хозяйства приступили к приему иностранных охотников, а положение мало меняется, несмотря на ежегодные замечания, предложения, рекомендации и требования.

При одной и той же стоимости обслуживания, охотники отмечают разное качество питания, его разнообразие. Там, где в хозяйстве планируют меню и утверждают смету расходов на питание, а не надеются на вкус повара или жены егеря, дела обстоят лучше. Попытки экономить на еде недопустимы, но, к сожалению, встречаются. Организация питания также не соответствует стандарту услуг. Кое- где принята практика панибратства, питания обслуживающего персонала и клиентов за одним столом. Клиенты приехали в отпуск на отдых и для получения удовольствия и вправе надеяться на качественное обслуживание. Они вовсе не в восторге от того, что их сразу принимают за своих друзей и похлопывают по плечу. Дело усугубляется, когда представители принимающей стороны начинают употреблять спиртное. Это приводит к срыву выездов на охоту, к не пунктуальности. По этому поводу мы имели ряд рекламаций.

В ряде случаев, даже при высокой стоимости дня обслуживания, оно мало отличается от описанного. Видимо, следует дифференцировать цены за день охоты в зависимости от качества услуг, организуя ее через лучшие хозяйства. Некоторые руководители ощутили последствия подобных ошибок на себе (Лиференко, 2000).

Имеется контингент охотников, готовых платить больше за высокое качество обслуживания, и по этому признаку даже разделены иностранные охотничьи фирмы. С учетом этого обстоятельства необходимо позиционирование услуг, представляемых нашими организаторами охоты, как это практикуется в отношении другого рода услуг (Котлер, 1992).

Отрицательно влияет на настроение охотников постоянная смена планов нашими организаторами по времени выезда, месту и методам охоты, порою их неуверенность, обсуждение меняющихся планов в присутствии клиентов. Еще хуже, когда егеря не умеют подманить зверя, проявляют свой непрофессионализм. Опять таки, наши егеря-проводники, бывшие профессиональные охотники, опытом которых мы гордились, нередко проигрывают своим африканским собратьям - тракерам, которые в более трудных условиях не теряют зверя.

Повышение профессионализма егерей, обслуживающих иностранных и отечественных охотников, – важная задача в деле повышения успешности охот, а, следовательно, увеличения их привлекательности. Немногие егеря, да и охотоведы, в совершенстве владеют техникой подманивания быков лося во время рева. Отсюда и неудачи, вызывающие разочарование охотников, требующих сатисфакции (материальной), а хозяйства в результате не получают средств, на которые рассчитывали. Этому можно научиться, опытные егеря и охотоведы это делают, эмоциональность охот от этого непомерно возрастает. А на Камчатке егеря и многие специалисты уверены, например, что здешний лось вообще не ревет (не «стонет»). В Западной Сибири метод охоты на реву мало практикуют. Известно, что успех охоты на марала и изюбра во многом зависит от квалификации «ревуна», хорошо имитирующего голос быка. Кто и во что не ревет: в берестяные, кедровые, пленочные трубы, стекло от летучей мыши, в ствол ружья. Качество звуков разное и результаты тоже. Егерей не трудно обеспечить подходящими манками-трубами на оленей и потренировать их. В Казахстане, например, мы успешно применяли манки, используемые американскими охотниками для вапити.

Немецкие охотники привезли для охоты на самцов сибирской косули во время гона два типа манков, имитирующих крик самки. Один из них, «баффоло», отлично работает, им легко пользоваться, но надо знать, как и в какое время гона.

В европейской части России охотники в большинстве не умеют искать берлоги. Их находят случайно и не знают какой зверь в ней находится, самец или самка, крупный или средний. Мало специалистов, которые могут вабить волка.

Иногда, пытаясь оправдать неудачу на охоте из-за неподготовленности, местные егеря и организаторы заявляют клиентам, что они приехали не во время, а надо бы на десять-пятнадцать дней раньше или позднее, ни чуть не заботясь, что эти рекомендации выходят за пределы сроков охоты и подрывают авторитет организаторов. Порою заявляют, что и животных с необходимыми трофейными качествами здесь вовсе нет, и они их не видели, как это случилось в Хакасии в 2001 г., что приводит в замешательство охотников и к их протестам. Случается, что охотники оказываются без переводчиков и не могут решить простейшие бытовые вопросы. Персонал хозяйств должен знать три-четыре десятка фраз и выражений, необходимых при обслуживании и на охоте. Специальные словари для этого уже изданы, в том числе в Кирове (Веснина, 2000, Petružis, 1997).

Для устранения перечисленных недостатков целесообразно ежегодно или перед сезоном охоты проводить семинары с егерями, участвующими в проведении туров, отбирать лучших, обучать их. Нужна организованность, планомерность и заинтересованность в деле повышения качества услуг и обучения обслуживающего персонала. Без этого рассчитывать на повышение экономической эффективности трофейной охоты не приходится. Реальные и потенциальные экономические потери от указанных мелочей, к сожалению, не до конца осознаны нашими многими руководителями.

Приведем несколько примеров возможностей повышения уровня обслуживания.

В течение восьми лет мы успешно сотрудничаем с Северо-Осетинским государственным лесохозяйственным хозяйством, используя практически весь лимит отстрела дагестанского тура, а численность его позволяла добывать до 70 –и самцов ежегодно. Основные места охоты на пяти участках хозяйства давно известны, из года в год она проводится в одних и тех же урочищах. Для её успеха в августе необходимо подниматься выше 3000 м до уровня снежников, постоянно сохраняющихся на вершинах и самых высоких хребтах. В этих местах туры

отдыхают днем в безопасности и здесь их не беспокоят насекомые. Вечером они спускаются на альпийские луга на кормежку и рано утром возвращаются. Если охотники или егеря, обнаружат туров заранее во время подъема после ночной кормежки, они могут своевременно занять удобную для стрельбы позицию, пользуясь преимуществом в высоте. Для этого необходимо оказаться в таких местах за день до охоты, переночевать в «летучем» лагере в горах. Такие места должны быть оборудованы, но этого не сделано. Ночевать приходится или под открытым небом, хотя в это время нередки дожди, в грязной полуземлянке или в небольшом гроте в монолитной скале. Это все выглядит особенно контрастно на фоне прекрасной центральной усадьбы с великолепной кухней, но на ней клиенты находятся только в день приезда и отъезда.

Сейчас стоимость одного дня обслуживания равна 100 евро. Тур продолжается минимум 7 дней. При оборудовании пары таких лагерей с предоставлением дополнительных услуг стоимость дня обслуживания может увеличиться на 50 евро. Соответственно, за тур с каждого охотника хозяйство может получить минимум 350 евро, а с десяти охотников – 3500, с тридцати (лимит 2001 г и 2002 г) – 10500 евро или 346 тыс. руб. по курсу на 01.02.03 г.. Для двух лагерей необходимо четыре двухместных палатки, четыре раскладушки, походный стол, два набора чайной и столовой посуды, два набора приборов, две – четыре газовых или керосиновых портативных плиты и посуда для приготовления пищи. Все это стоит максимум 40 тыс. руб., в т.ч. четыре палатки – 12000 руб., четыре раскладушки - 2400 руб., по два сервиза на лагерь - 5000 руб., по комплекту приборов – 3000 руб., плиты и посуда для приготовления пищи - 6000 руб., столики, по паре походных стульев – 4000 руб., прочее оборудование – максимум 10000 руб. Это оборудование может служить несколько лет, повысит качество услуг и эффективности проведения туров..

Другим примером возможности повышения уровня обслуживания охотников и одновременно экономической эффективности охоты на медведя может быть Камчатская область. В двух соседних районах в одних и тех же семи пунктах каждый год создаются полевые лагеря, состоящие из комплекса палаток различного назначения (жилые для клиентов и обслуживающего персонала, кухня и столовая, подсобные для оборудования). Каждый год перед охотой они завозятся на вертолетах специальными рейсами вместе со снаряжением, оборудованием, снегоходами, а после завершения охоты вновь вывозятся вертолетами. Другого

транспорта здесь нет. На это уходит по 6 часов летного времени Ми-8 и на оплату этих рейсов ежегодно затрачивается по 6 – 8 тыс. долларов или по 180 – 240 тыс. руб. Этих средств вполне достаточно для строительства минимум двух вполне приличных стационарных охотничьих лагерей, состоящих из сборных щитовых домов. Уровень комфортности проживания в них будет несравненно выше, чем в палатках. С учетом возможности повышения платы за обслуживание за счет повышения комфортности, продолжительного срока службы баз и экономии на сокращении нерациональных транспортных расходов, финансовый эффект скажется через два-три года, хотя потребуются дополнительная охрана. Следует учитывать возможность использования баз в другое время, в других целях (для рыбалки и отдыха , например), что повысит эффективность вложений в них.

5.2. Отношения с иностранными партнерами

Отношения с иностранными партнерами являются важной частью организации охотничьего туризма, включающей:

- а) установление контактов с потенциальными партнерами;
- б) переговоры, в случае взаимной заинтересованности сторон;
- в) заключение устного или письменного соглашения (договора, контракта) о сотрудничестве и его условиях;
- г) реализация договора в практическую организацию туров;
- д) анализ результативности выполнения договора для принятия соответствующих решений по развитию, упрочению или прекращению сотрудничества.

Среди руководителей охотничьих хозяйств и охотхозяйственных организаций существует ошибочное представление, что достаточно сделать предложение иностранной фирме, как тут же будут направлены охотники. В действительности дело, как во всяком бизнесе, обстоит значительно сложнее. В первые годы после либерализации внешнеэкономической деятельности и снятия ограничений на въезд зарубежных охотников после 1990 г. ощущался явный и значительный интерес к России, как к новой для мирового охотничьего сообщества стране. У ряда фирм было много разочарований, неудач, что заставило их снизить активность на российском рынке или покинуть его вообще. Абсолютно был потерян интерес многих фирм к некоторым районам, например, Бурятии. Известная датская фирма «Диана» с большой осторожностью снова начала свои операции в России и

Казахстане. Компании “J.Khale”, “Safari Wilsher” и другие так и не вернулись сюда. Это объясняется неуверенностью ЗОФ в российских партнерах, в надежной организации туров и успехе охоты. До сих пор многие охотники, впервые приезжающие в Россию, не уверены, встретят ли их в аэропорту, будет ли переводчик, будет ли организован трансфер и выполнены другие обязательства по контракту. Для них Россия и сейчас остается «terra incognita», полной неожиданностей, опасностей, непредсказуемости. С одной стороны, некоторые ЗОФ встретились с недобросовестными людьми и потеряли свои деньги (австрийская фирма «Jagd Internationale» лишилась 100 тыс. немецких марок, например). С другой стороны, охотничьи организации России и стран СНГ понесли тоже значительные финансовые потери из-за неопытности при заключении договоров и невыполнении некоторых, казалось бы, несущественных пунктов их, формальностей, а порою из-за заведомого обмана иностранными партнерами, среди которых тоже встречаются авантюристы. По 100 тыс. долларов США потеряла Киргизглавохота, Таджикские организации. Поэтому к выбору как зарубежных, так и внутренних партнеров следует относиться с большой осторожностью. Так рекомендует поступать и Рюдигер Клетц, редактор журнала “Wild und Hund” (1992). Вообще, бдительность в экономических отношениях терять никогда нельзя, так как, казалось бы, проверенные и надежные партнеры вдруг поступают некорректно, без предупреждения прерывают связи, не оплачивают ранее успешно проведенные авансом туры.

Установление контактов осуществляется различными способами, которые условно можно назвать активными и пассивными. К пассивным относится ежегодное направление своих предложений ЗОФ, в том числе и тем, с которыми не установлено сотрудничество. Ранее это давало определенные результаты, а сейчас эффективность данного метода резко снизилась. К ним же относится формирование и поддержание постоянно действующей WEB страницы компании в интернете в надежде, что вас кто-нибудь обнаружит и предложит сотрудничество. Лучше, если этот вебсайт будет регулярно обновляться и дополняться свежими интересными материалами. В нашей практике был случай, когда неизвестный потенциальный партнер сообщил, что долго наблюдал за сайтом компании, хотел направить клиентов, но отказался от этого намерения, так как он долго не обновлялся.

К активным методам можно отнести установление личных контактов с руководителями ЗОФ, выяснение их интереса и намерений. Регулярное участие в

международных охотничьих выставках, конвенциях, специальных турне для встреч с представителями охотничьих клубов. Работа на стендах ЗОФ и собственных – также активный способ поиска клиентов и партнеров. Успеху способствует проведение целенаправленной рекламы, регулярное напоминание о себе в охотничьих журналах, газетах, подготовка отвечающих современным требованиям буклетов или проспектов. Совершенно очевидно, что все это требует очень значительных затрат. Например, небольшое (на одну страницу) предложение вашей компании в проспекте солидной фирмы может обойтись в 2 тыс. американских долларов. Участие в одной международной выставке в Европе без собственного стенда – от 700 до 1500 долларов. Размещение цветной рекламы на 0,5 стр. в одном номере журнала SCI обходится в 1200, в журнале OVIS и в российском журнале «Сафари» по 600 долларов. Конечно, такие расходы может позволить только достаточно солидная охотничья фирма, так как это только часть затрат по рекламе туров. Например, за 1 кв. м стенда на периодической выставке на ВДНХ приходится платить от 80 до 90 долларов, а на Международной выставке «Природа, охота и охотничьи трофеи» в Москве - по 180 долларов. Такие расходы практически непосильны отдельным охотхозяйствам и даже областным организациям, и они, как правило, ограничиваются размещением рекламы в Российской охотничьей газете или подготовкой скромного прайслиста. На многочисленных зарубежных охотничьих выставках они рекламироваться не в состоянии по экономическим причинам.

Оптимальный вариант, более всего предвещающий успех, когда к вам обращается с предложением о сотрудничестве руководители или представители ЗОФ. Для этого у вас уже должна быть определенная известность как надежного партнера, хорошего организатора, способного обеспечить приемлемый и обусловленный контрактом уровень обслуживания и успешную охоту. К вам могут долго присматриваться, собирать информацию, прежде чем сделать предложение, если рейтинг вашей фирмы представляется достаточно высоким. Такую тактику подбора партнеров избирает английская фирма Голланд & Голланд, пользующаяся безупречной репутацией. Все дело в том, что круг известных фирм, аутфитеров, несмотря на их разнообразие и кажущееся обилие, достаточно ограничен. В большинстве случаев все знают друг друга в лицо, лично или заочно знакомы и имеют друг о друге определенное представление от непосредственных контактов или через своих коллег, знакомых охотников. Не малое значение при этом имеет личная коммуникабельность, взаимные симпатии, профессионализм, знание языков.

После установления тем или иным способом непосредственных контактов происходит выяснение взаимных интересов, определение условий и возможностей сотрудничества. Дальнейшее развитие событий предполагает два варианта после достижения договоренностей о сотрудничестве:

а) проведение одного – двух тестовых туров, как правило, с участием представителей, а нередко и наиболее активных руководителей ЗОФ;

б) в случае их успеха – заключение контракта и развитие сотрудничества. Иногда, но редко, договор заключается сразу же без взаимной проверки. Но в любом случае официально заключенный письменный контракт совершенно необходим. Не секрет, что ЗОФ нередко предпочитают работать без договора, на «взаимном доверии» и в ряде случаев без этого не обойтись. Но для серьезной, перспективной и надежной работы контракт следует оформлять, так как без него ваша фирма оказывается юридически совершенно не защищенной от любого риска или возможной недобросовестности партнера. Правда, и неправильно составленный договор не гарантирует экономическую безопасность, но от всех возможных случаев застраховаться невозможно. Тем не менее, основные вопросы, которые могут стать объектом разногласий и споров, должны быть согласованы заранее, например, порядок выплаты неустойки и ее размер при отказе от забронированного тура по вине клиента и другие.

Обратим внимание на некоторые важные положения контракта и типичные ошибки наших компаний, аутфитеров и охотхозяйственных организаций, которые допускаются при подписании договора.

Во-первых, это желание ЗОФ получить для себя определенное преимущество, зафиксированное в контракте в виде эксклюзивного права работать с вами или в определенном охотничьем районе. В этом случае ЗОФ имеет явное предпочтение перед своими конкурентами и рекламирует это исключительное право (фирма Artemis на госохотхозяйство «Красный лес», например). Мы полагаем, что ни одна солидная охотничья фирма в России не должна предоставлять такого права ЗОФ, так как ни одна из них не может гарантировать направление необходимого количества клиентов, а нарушение этого права предполагает экономические санкции, которые уже применялись. Оно может состоять также в требовании исключительного права предоставлять вас на определенном сегменте охотничьего рынка. Например, «Диана» настаивала на таком праве в отношении скандинавских стран, «Словакия-тур» - только в Словакии. При нарушении его также определяется фиксированная

санкция от 3- 4-х тыс. до 30 тыс. долларов США. Это, как показала практика, тоже не вполне удобный для нас вариант, ограничивающий активность на этих рынках, хотя на них, как правило, работает несколько зарубежных фирм. Конечно, можно отдать предпочтение одной из них, но ни одна местная фирма в любой стране всех ее охотников никогда не устроит и не представляет. При включении такого пункта в контракт ваш партнер повысит свои возможности в конкуренции уже «на своем рынке», а вы теряете часть потенциальных клиентов.

Следующая ошибка, допускаемая в договоре, – неопределенность, неконкретность некоторых положений, отсутствие четких взаимных обязательств принципиального характера, касающихся ответственности за нарушение некоторых его пунктов, спорных вопросов, не своевременной оплаты туров или трофеев и т.д. Не урегулированность этих вопросов в контракте лишает юридической основы при решении конфликтных ситуаций, которые не исключены. Например, нередко ЗОФ официально уведомляет, что она направит конкретное количество клиентов. Наша сторона проводит необходимые подготовительные мероприятия для обеспечения заявленного числа охотников лицензиями, материальной базой и другие, связанные с материальными затратами, с предоплатой этих работ хозяйствам. Незадолго до начала охоты эта же фирма неожиданно сообщает, что клиентов будет значительно менее предполагаемого, иногда на 30-50%. Но затраты осуществлены, при дефиците лицензий в некоторых районах и на определенные виды наши организаторы уже отказали другим фирмам, так как уверены, что охотники будут. Такая ситуация должна быть предусмотрена с компенсацией части согласованных оправданных затрат зарубежной фирмой. В контракте должны быть конкретизированы предельные сроки направления заявок, размер компенсации в зависимости от сроков аннулирования их. При этом, чем короче срок до начала охоты, чем больше затрат осуществлено, тем меньший процент предоплаты возвращается ЗОФ. Чтобы избежать подобных потерь, в договоре указываются условия бронирования, важнейшим из которых является оплата аванса как минимум 50% стоимости обслуживания или тура. Американские фирмы выполняют такие соглашения, а европейские не охотно включают эти положения в контракт или подыскивают более сговорчивых партнеров.

Должен обуславливаться порядок оплаты трофеев. Оптimalен для нашей стороны вариант предварительной оплаты одного трофея до начала охоты. При дифференциации цен в зависимости от их качества, оплачивается трофеем среднего

достоинства. Возможна оплата трофеев сразу после окончания охоты, но это вариант связан с техническими трудностями прихода денег, нежеланием рисковать при ввозе валюты, особенно при дорогих охотах. Охотники чаще оплачивают стоимость трофеев своим фирмам заранее, но некоторые из них (Jagd + Tur, Globus), несмотря на это, не охотно идут на предварительную оплату трофеев. Это приводит к отрицательным последствиям, так как руководители некоторых хозяйств уже не доверяют иностранцам и не желают отдавать трофеи без их оплаты, не надеясь на честное слово, так как были случаи неоплаты трофеев в течение года и больше. Некоторые организации не получили за выполненную работу вообще или недополучили значительные суммы (Ярославское и Курганское общества охотников, например). Возможны и другие отрицательные последствия. Охотникам, за которых не осуществлена предоплата трофеев, выставляют животных с меньшими трофейными достоинствами. Такие фирмы в конкуренции проигрывают. Конечно, нередко используется вариант связанный с риском оплаты за трофей после возвращения охотника, хотя гарантия оплаты слабая, и в протокол охоты включается его собственноручная запись, что он гарантирует такую оплату. Делается это в любом случае под гарантию нашей фирмы.

В договоре следует четко сформулировать порядок разрешения разногласий и юридический орган, окончательное решение которого обязательно для сторон. Российский суд для ЗОФ не достаточно влиятелен. Целесообразнее указать международный Гаагский суд или Парижскую торговую палату, обращение в которые может оказать помощь в решении финансовых споров. Разумеется, лучше, чтобы этого не случилось, и разумнее споры решать путем переговоров. Однако, жизнь есть жизнь, и иногда охотники, считая, что условия контракта ЗОФ не выполнила, подают на нее в суд. Приходится порою выступать на стороне ЗОФ с документами, если клиент искажает причину неудач и предъявляет необъективные требования.

В любом случае, контракт должен соответствовать определенным нормам, в том числе российским законам. Перед подписанием его целесообразно просмотреть юристу или аудитору, правда, они редко представляют специфику международного охотничьего туризма.

Совершенно справедливое, по нашему мнению, требование ЗОФ о том, чтобы в контракт было включено условие, что охотники фирмы должны и в будущем оставаться их клиентами. Это предполагает защиту экономических интересов

партнера, если охотник обращается с предложением приезжать, минуя фирму, которая его направила. Нарушение этого положения не способствует укреплению доверия между партнерами и длительной совместной работе. К сожалению, это понимают не все наши организаторы. С другой стороны, должны быть защищены и наши экономические интересы. Поэтому в контракт целесообразно включать положение, что ЗОФ также не имеют право работать без наших фирм, напрямую с хозяйствами во избежание экономических санкций. В этих случаях санкции должны быть существенными.

Между тем, иностранные охотники предлагают такие варианты, а представители ЗОФ, правда, немногих, пытаются проникнуть в районы охоты, познакомиться с егерями, работать через них, полагая, что они лучше могут организовать охоту в России и странах СНГ. Такой стиль не приветствуется большинством ЗОФ, руководители, которых ведут себя корректно, но нам известны случаи, когда они создают в России неофициальные структуры, оплачивая своего нелегального представителя и уходя от налогов.

5.3. Российские охотничьи фирмы и их роль

Российские охотничьи фирмы часто не вполне точно называют посредниками, ограничивая их роль выполнением одной из многочисленных реальных функций. Культивируется даже некоторое негативное отношение к ним, как своего рода нахлебникам, паразитирующим на охотничьем хозяйстве. При этом предполагается, что идеальным вариантом взаимоотношений отдельных охотхозяйств или областных (краевых) охотничьих организаций с ЗОФ было бы установление прямых связей. Это действительно было бы так, если бы не некоторые причины, в том числе объективного характера.

Практически ни одна солидная ЗОФ не может себе позволить предлагать охоту на два- три вида, которые могут гарантировать хозяйства определенного региона или они не смогут принять всех клиентов фирмы на эти виды. Поэтому зарубежной фирме в этом случае придется поддерживать связи не с одним, а с несколькими хозяйствами. Крупной ЗОФ пришлось бы иметь дело с десятками организаций, в которых она должна быть уверена. Ей проще работать с одной солидной российской фирмой, которой она доверяет и которая может обеспечить запросы их любого клиента в России. На определенном этапе мы предлагали по

меньшей мер трем ЗОФ установить прямые связи с охотничьими хозяйствами (Гуглеру, Лехнеру, Глобусу). Нам ответили, что нас знают, что нам доверяют крупные суммы средств и им не нужно иметь несколько представителей в одной стране. На это идут небольшие, начинающие фирмы, но не компании, ценящие свою репутацию.

Для организации туров необходимо оформление официальных приглашений, осуществление встреч и проводов в Москве или Санкт-Петербурге, организация доставки в другой аэропорт или на железнодорожный вокзал, выполнение формальностей, получение CITES. Для этого необходимо иметь собственный референц номер, какие-то структуры в Москве или Санкт-Петербурге. В большинстве это непосильно для хозяйств и организаций или обойдется дороже.

Очень существенно, что, работая через наши компании, которые имеют контракты с ЗОФ, хозяйства и организации перекладывают на них экономический риск в случае задержки выплат, частичной или полной не оплаты тура, что случается. Наши фирмы берут на себя «выколачивание» денег у ЗОФ и, в соответствии с договорами с хозяйствами, обязуются с ними рассчитаться. На их долю выпадает и урегулирование различных разногласий, которые нередко возникают по разным причинам. Так, при желании охотника отстрелять дополнительное количество животных сверх контракта и при отсутствии у него денег, хозяйства предоставляют такую возможность под гарантию нашей фирмы, но не представителя ЗОФ или самого охотника. Функции, которые выполняют наши охотничьи фирмы, в действительности многообразны:

это не только связующее, но и организующее звено в системе установления контактов с ЗОФ и поддержания их для обеспечения клиентами;

это рекламирование различных районов охоты на отдельные виды через подготовку и обновление буклетов, программ, участие в выставках, публикация рекламы в различных изданиях;

это организация визовой поддержки, выполнение различных формальностей (обеспечение с помощью организаторов получения разрешений на ввоз и вывоз оружия, получение CITES, международного ветеринарного сертификата, прохождении таможенного контроля и т.д.);

это планирование туров и организация постоянной связи с ЗОФ, с хозяйствами;

это организация трансферов, приобретение билетов на внутренние авиарейсы;

это постоянное консультирование организаторов и охотников или менеджеров ЗОФ, инспектирование хозяйств и помощь на месте при проведении туров;

это и не официальное выполнение страхования рисков наших организаторов при полной или частичной неоплате туров охотниками или ЗОФ, а такое, к сожалению, случается.

Конечно, стиль работы разных отечественных фирм отличается в зависимости от их опыта, солидности, финансовых возможностей и т.д., как и организаторы бывают разные, поэтому важно выбрать надежного партнера. Как отмечалось, в России имеются официальные и незарегистрированные частные предприниматели (ЧП), полулегальные представители ЗОФ. Мы уверены, что будущее не за ними, а за хорошо организованными, профессиональными, солидными отечественными охотничьими фирмами, которые могут на равных вести дела с ЗОФ. Именно они заинтересованы и могут решать возникающие, в том числе нормативные и организационные проблемы, могут защитить интересы наших хозяйств перед ЗОФ. Попытки привлечь к решению любых вопросов ЧП или небольшие фирмы ни к чему не приводят и не приведут, так как последние заинтересованы только в том, как бы выжить в данный момент.

5.4. Работа с иностранными и отечественными охотниками

После того как забронирована охота, выполнены все формальности, в том числе направлено официальное приглашение, начинается самое главное – работа с конкретными людьми. Она может начаться и ранее, в процессе консультирования клиента об особенностях охоты, деталях её еще перед бронированием, но, как правило, прямые контакты с охотником начинаются позднее, со встречи в аэропорту, помощи при досмотре оружия на таможне, сопровождения до конца тура и заканчиваются проходами на таможенной границе. В районе охоты тур оканчивается подписанием протокола, подготовкой других документов. Тур может считаться завершённым успешно, когда охотник уезжает с трофеем, когда подведены итоги его и выполнены все расчеты с ЗОФ и непосредственным организатором.

Иностранные охотники, разумеется, те же люди со своими особенностями характера, поведения, привычками, требованиями, которые не всегда одинаковы. В большинстве это благожелательно расположенные клиенты, понимающие трудности

организации туров в России, другим нет до этого дела. Некоторые пытаются оказать помощь, в том числе в разделывании зверя, делятся своим охотничьим опытом, но не все. Мы попытаемся обобщить некоторые характерные особенности, которые следует иметь в виду при обслуживании иностранных охотников.

По состоятельности охотники – туристы могут быть распределены на средние и высоко обеспеченных. Среднеобеспеченные (пекари, пожарные, полицейские, учителя и т.д.) предпочитают мелкие виды дичи, удовлетворяются трофеями среднего достоинства. Состоятельные охотники (врачи, адвокаты, банкиры, бизнесмены) позволяют себе крупных медведей, лосей, баранов, маралов высокого качества. Они могут выезжать на охоту по два раза в год. Конечно, и среди них имеется большая дифференциация по состоятельности и предпочтениям.

Как правило, большинство иностранных охотников имеет определенный охотничий опыт и приличный стаж. Готовясь к туру, охотники изучают предстоящий район охоты, получают представление о численности животных, особенностях их поведения, достоинствах трофеев. Иногда иностранцы поражают детальным знанием экологии объекта охоты, задают вопросы о них и требуют точных ответов, что не всегда легко сделать. Они замечают промахи в организации, недостатки в работе егерей. Чаще всего такая категория охотников редко выражает недовольство ошибками на охоте на месте, неоднократно повторяя, что в целом все хорошо, «охота есть охота». Этим клиенты как будто успокаивают наших организаторов, чтобы в процессе тура не создавать мешающую делу нервозность, иногда, тем самым, вводя их в заблуждение. Недостатки, даже те, которых нет, они излагают российской охотничьей фирме или ЗОФ, как бы выплескивая на них накопившуюся отрицательную энергию. Организаторов это приводит в недоумение: на месте все говорили «очень хорошо», а как уехали – обнаружались недостатки. Иногда осмысливание такого негатива и объяснения по этому поводу продолжаются три- шесть месяцев. Некоторые охотники требуют определенной денежной компенсации или скидки от стоимости тура, выторговывают их и в этом, по нашему мнению, главная цель таких разборок. Как правило, этим все и заканчивается. Клиенты знают, что для ЗОФ, российских партнеров их отрицательные отзывы неблагоприятны для будущей работы и этим пользуются. Многие охотники из числа «неудачников» пытаются оправдать свои промахи в стрельбе, неумение скрадывать зверя, бесшумно ожидать его на засидке и т.д. недостатками организации, которые действительно имеются, не профессионализмом егерей и другими причинами. В

этом они мало отличаются от аналогичной категории наших охотников. Дело иногда доходит до прямо противоположной оценки работы одних и тех же егерей во время одного тура разными охотниками. Нам приходится задавать вопросы, почему этот егерь оказался профессионалом с Мартином, который получил отличный трофей и не квалифицированным с Францем?

Некоторые специально вводят в заблуждение представителей ЗОФ в корыстных целях, полагая, что их действия окажутся неизвестными. Например, стремясь меньше заплатить, просят указать в протоколе охоты заниженное количество добытой дичи, чем реально получено. В этом случае они предлагают егерю или организатору заплатить на месте, минуя официальные расчеты и, естественно, без комиссионных инофирмы и наших компаний. Иногда это делается под видом подарка трофея. Как правило, это выясняется сразу на таможне, позднее становится известно ЗОФ. Во избежание такого рода сговора руководителям следует подумать о соответствующей оплате егерей, чтобы они дорожили своей работой, не отбирать у них чаевые. В ряде стран за вывоз таких «подарков», «подобранных трофеев» от погибших животных установлены очень высокие таксы, которые делают не выгодным этот «бизнес» для охотников, а в некоторых вообще запрещен. Вероятно, и в России целесообразно ввести такую практику.

При дифференциации оплаты в зависимости от качества трофея клиенты иногда пытаются договориться о снижении его веса, не думая, что это работает против принимающего их хозяйств или всякими способами максимально возможно высушивают черепа копытных.

Еще одну деталь поведения иностранных охотников следует иметь в виду. Иногда они просят оказать помощь в добыче птицы или зверя, даже добыть вместо них. Следует точно выяснить, какую именно помощь они имеют в виду, так как известны случаи отказа от добранного егерями зверя или охотнику показалось, что проводник выстрелил первым и лишил удовольствия клиента. Конечно, это недопустимо, свои действия проводникам надо контролировать и не демонстрировать без надобности клиенту свою меткость и сноровку, поэтому заранее требуется согласовать порядок стрельбы в различных ситуациях при разных охотах.

В ряде случаев клиенты требуют доказательства, что дичь добыта или ранена именно ими. Бывает, что, вначале согласившись с ранением дичи, позднее, вопреки очевидным фактам (наличие крови, шерсти, характер поведения животного после

выстрела), начинают отрицать его. Во избежание таких недоразумений при охоте на крупную дичь целесообразно зафиксировать факт ранения с подписью клиента в день его свершения. Для этого предложена соответствующая форма протокола.

Еще один способ ухода от ответственности за промахи или ранение – завышение клиентами дистанции выстрела, т.е. расстояния до выставленного зверя. Здесь следует использовать все приемы измерения дальности произведенного выстрела, а сейчас для этого имеются специальные приборы – дальномеры типа «Бушнель», «Лайка», позволяющие определять расстояние до цели до 800 метров. Конечно, от всего застраховаться невозможно, но некоторые особенности поведения клиентов следует иметь в виду и, по возможности, быть готовыми для нейтрализации отрицательных моментов.

Существенное отрицательное влияние временами оказывает на настроение охотников поехать в Россию политическая ситуация, нестабильность в отдельных ее регионах. События, происходящие в Москве, на Кавказе переносятся на всю страну, так как большинство зарубежных обывателей не имеет ясного представления о России и положении в ней. Любые, даже единичные негативные факты немедленно подхватываются средствами пропаганды и быстро распространяются, работая против нас.

В целях политического влияния гражданам ряда стран их правительствами было рекомендовано отказаться от поездок в Россию в связи с ее отношением к Сербии и несогласием с позицией НАТО. Это приводило к аннулированию туров, равно, как и террористические акты в Нью-Йорке. Так, по нашей оценке, до 50 % заявок американских охотников на 2001 и 2002 гг. было аннулировано и не только в Россию. Они и сейчас, по разным причинам, еще не вошли в нормальный ритм активности. Все подобные события невозможно предвидеть, но ослабить их влияние можно путем совершенствования организации работы, рекламы, улучшения успешности охоты, путем повышения привлекательности России как места охоты.

В России сформировался слой охотников из, так называемых, «новых русских», состоятельных и богатых людей. Они объединяются в небольшие охотничьи группы членов «своего круга» или в клубы вроде «Сафари клуб» в Москве, состоящего из 60 членов, клуба «Русский трофей» и др. Это, в основном, сравнительно молодые люди, и среди них появилась мода быть охотником. Становясь охотниками чаще из-за престижа, значительная часть, но не все,

заражается этой «болезнью» надолго. Многие из них уже приобрели опыт, знают различные районы охот в России и за рубежом. Они также превращаются в собирателей трофеев, начинают разбираться в технологии охоты. Разумеется, как и иностранцы, они сопровождаются егерями и без них, несмотря на приобретенный опыт, вряд ли могли бы добыть приличный трофей.. Они еще не знают охотничьей этики, охотничьих правил или имеют слабое представление о них. Часть из них полагает, что за деньги можно стрелять когда угодно , где угодно и что хочешь. Мы встречали таких людей, которые вкладывали средства в создание собственных «карманных охотхозяйств», где они занимаются охотой в запрещенные сроки.

Они приобретают хорошее оружие, снаряжение, одежду (тоже мода) и по экипировке практически ни чем не отличаются от иностранных клиентов. В поведении для некоторых характерно чванство, так как они считают себя хозяевами всего. Имея деньги, они пытаются выторговать различные уступки в цене, в большинстве будучи прижимистыми людьми, хотя требуют, чтобы уровень сервиса для них был не ниже, чем у иностранцев. Скупясь заплатить реальную цену за трофей и услуги, они готовы увезти с собой за 3 тыс. км все мясо добытого медведя, несколько косуль. При этом они нисколько не заботятся о перевесе багажа, когда за него приходится платить больше, чем за трофей. Конечно, далеко не все они такие, но именно описанный тип отталкивает наших организаторов. Интересы их также разнообразны и дифференцированы: от уток и гусей до медведей, баранов Марко Поло, львов и слонов. Можно констатировать, что у них появляется вкус к путешествиям, к разнообразной охоте.

Мы полагаем, что на эту категорию охотников должны больше обращать внимание хозяйства, специалисты, туристские фирмы. Необходимо, чтобы уровень их охотничьей культуры совершенствовался. Для этого должна проводиться целенаправленная воспитательная работа с тем, чтобы и они были заинтересованы в сохранении и увеличении численности охотничьих животных. С этой целью необходимо использовать обязательный инструктаж перед охотой, а во время его разъяснять принципы ведения охотничьего хозяйства, охраны природы. Их следует заинтересовать в выполнении научных программ, в привлечении их самих и их средств к природоохранным мероприятиям. Для таких охотников скидки могут быть сделаны в пределах экономически разумного, так как охотничьи хозяйства и турфирмы не могут заниматься благотворительностью в отношении богатых людей.

Некоторые специалисты, противники зарубежного охотничьего туризма, пытаются противопоставлять интересы местных и приезжающих охотников и даже организуют протесты в прокуратуру, в администрации регионов, в органы ГУОХ. В действительности, особенно в густонаселенных районах, горожане, а они все приезжие охотники, давно преобладают над местными или сельскими охотниками. Причины этого очевидны. В Россию- страну, издавна известную ресурсами охотничьих животных, всегда стремились иностранные охотники, но этот поток искусственно сдерживался Интуристом и другими органами. От этого теряло охотничье хозяйство, государство. Что касается конкуренции иностранных охотников за использование ресурсов охотничьих животных с российскими или из других стран СНГ, то эта проблема в целом надуманная или легко решаемая в интересах местных охотников.

Ресурсы большинства видов охотничьих животных в России не доосваиваются. Это легко определить, сравнив официальные данные «Центрхотконтроля» (1995, 2000) по оценке численности с размерами добычи. Там, где такими расчетами занимались, оказывалось, что в районах охот в России иностранные охотники осваивают не более 1-3% возможных лимитов использования животных. Конечно, успех охоты у иностранных охотников или наших, выезжающих на аналогичных условиях, существенно выше – 85 и более процентов. Так и должно быть, иначе они просто прекратят поездки, но и это не меняет общего соотношения дичи, отстреливаемой ими и постоянно проживающими здесь охотниками.

Реальная конкуренция, если о ней вообще можно говорить, возможна по отношению к немногим, особенно ценным и редким видам или подвидам и в небольшом количестве районов. Это может быть североказахстанский баран (*O.a.collium*) с 12-ю лицензиями в год и транскаспийский уриал (*O.orientalis arcal*) в Казахстане, баран Марко Поло (*O.a.polii*) в Таджикистане (45-70 лицензий). Но такие виды недоступны для местных охотников по цене, если они будут на них охотиться официально. При таком лимите лицензий не хватает для богатых клиентов, так как в силу вступают законы экономической конкуренции. На цену влияют спрос и предложение, и она оказывается в тысячи раз выше реальной потребительской стоимости мяса для местных охотников. Они, несмотря на лимиты, себя не ограничивают во все времена года и при необходимости отстреливают все виды на мясо, а медведей иногда только ради шкуры и желчи (Железнов, 2002).

Для большинства видов проблема решается просто распределением лимитов между «своими» и иностранными охотниками. В Чехии и Словакии это традиционно 85 и 15 %. В Канаде и США вообще нет никакого распределения. Для местных охотников, особенно из числа постоянно проживающего населения – представителей северных и малочисленных народов, право на охоту практически ничего не стоит, а для нерезидентов она минимум в десять раз дороже.

Если руководители охотхозяйственных организаций вкладывают часть вырученных средств в формирование и поддержание материальной базы, которая используется и местными охотниками, направляют на оплату егерей, улучшение охраны и воспроизводственные мероприятия, то от этого наши охотники только выигрывают. Полученные от охотничьего туризма средства часто позволяют держать на низком уровне членские взносы, не повышать стоимость путевок, как например в Курганской, Кировской, Ярославской областях. Прием приезжих охотников требует высокого уровня ведения охотничьего хозяйства, что также на пользу всем. Не следует забывать о НДС, налогах, которые частично остаются в местных бюджетах, о создании пусть небольшого числа дополнительных рабочих мест и временных побочных доходах обслуживающего персонала. Из изложенного можно сделать вывод о том, что местные охотники от иностранного охотничьего туризма в целом больше выигрывают.

5.5. Принципы ценообразования, распределения доходов от туров и повышение их экономической эффективности

Крупные виды и горные охоты на них имеют основное экономическое значение для организаторов охот, рис. 13.

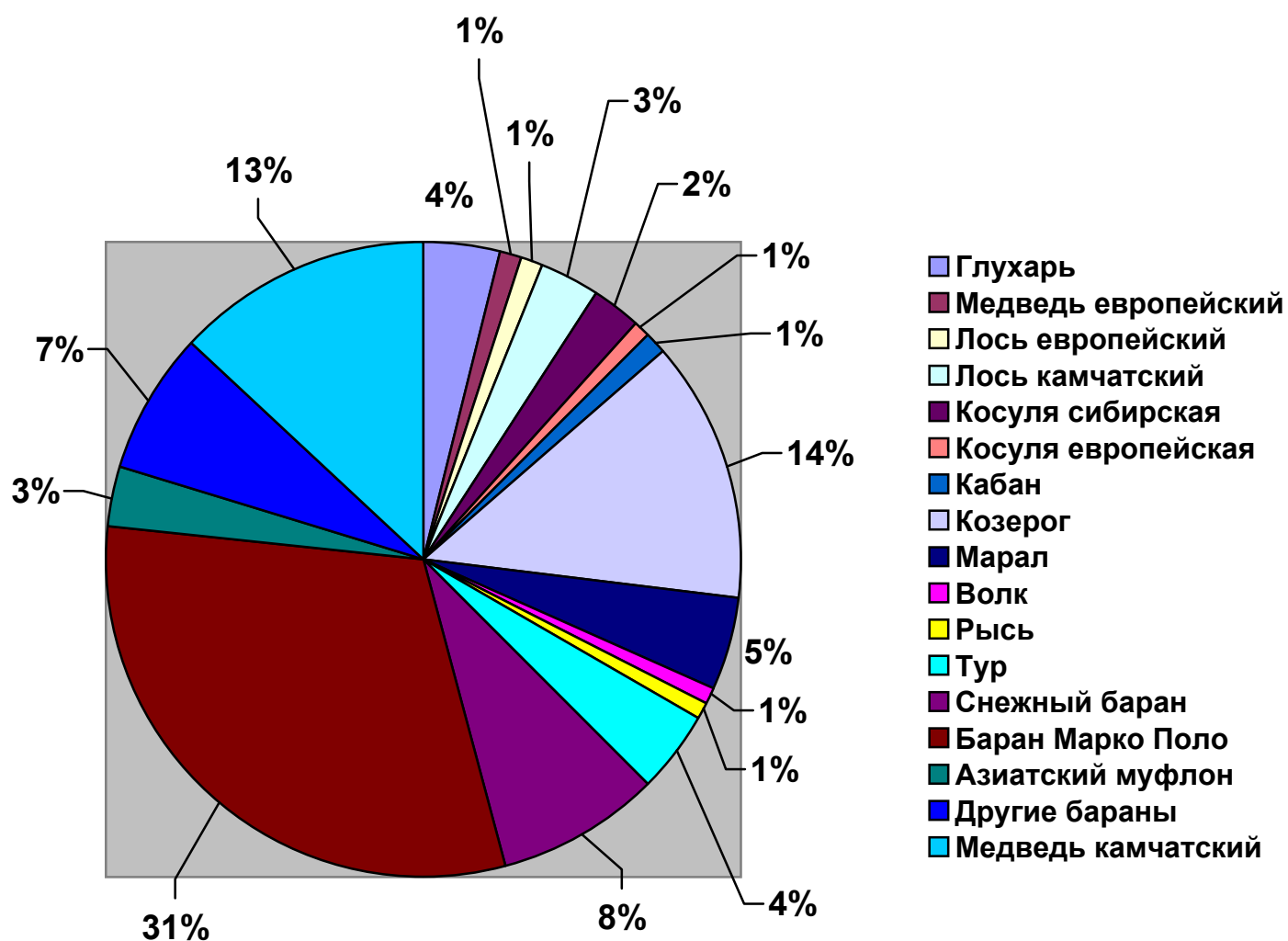


Рис. 13. Экономическое значение различных видов охотничьих животных, в %

Различные зарубежные охотничьи фирмы (ЗОФ) отличаются по принципам ценообразования, пытаясь представить свои ценовые условия более привлекательными для клиентов. В конкурентной борьбе за охотников ЗОФ, работающие на разных сегментах одного и того же охотничьего рынка, разделились на три основных группы.

1. Фирмы, ориентирующиеся на массового охотника. Цены у них сравнительно невысоки, их пытаются постоянно снижать (Mistral, Ketner, Jagd + Tur, Westfalija). При этом настаивают на среднем уровне сервиса, от высокого тоже не отказываются.
2. Фирмы, работающие со среднеобеспеченными клиентами, которые могут предпочесть и первую и третью группу фирм, в зависимости от того, как идут дела (Diana, Dr.Lechner Jagdreisen).
3. Фирмы, которые особо высоко ставят свой престиж, требующие обеспечения самого высокого процента успеха на охоте, соответствующего уровня обслуживания. Цены у них при охоте на те же самые виды выше. Это туры для состоятельных и богатых охотников (Safari Wilsher, Holland & Holland).

Отличается у них и структура цен. В одних случаях они включают перелет до одного из пунктов трансфера или до места охоты, в других нет. Различна степень ценовой дифференциации предоставляемых услуг. Некоторые фирмы часть услуг не включают в стоимость тура, чтобы снизить базовую цену и сделать её более привлекательной для той категории охотников, на которую они ориентируются. В любом случае, главной составляющей стоимости тура является цена нетто российского турагента или брутто, включающая комиссионные, которые они предлагают ЗОФ. Как уже отмечалось, в неё входит стоимость 1-го дня обслуживания, стоимость трофея, пакет формальностей. В стоимость обслуживания, как правило, включаются комиссионные турагента и ЗОФ, если это цена брутто. В реальности ЗОФ продают туры по той цене, о которой они могут договориться с клиентами, иногда предлагая им, для сохранения постоянных охотников, разного рода скидки. Таковы законы свободного рынка. Чтобы все ЗОФ были в равных условиях, всем им обычно предлагается одна и та же цена. Фирма вправе уменьшить стоимость тура за счет снижения своих комиссионных. Такое случается при желании сохранить важных клиентов, которыми она дорожит или для переманивания «чужих». Далее начинаются отличия. Они зависят от того, какие дополнительные услуги и по какой цене их представляет своим охотникам ЗОФ (оформление визы, снабжение программами туров, постоянные контакты с туроператором и клиентом, консультации его). Цена изменяется также в зависимости от того, услугами какой авиакомпании воспользуется охотник, каким классом он летит, из какого пункта, получает ли он скидки от ЗОФ и туроператора

или аутфитера, сопровождает ли охотника переводчик или представитель фирмы и т.д.

На количество охотников, выезжающих в Россию, серьезно влияет конъюнктура цен. Преимущество, чаще всего, отдается регионам с более низкими ценами. Конечно, это случается не всегда, так как определенный слой охотников предпочитает более комфортные условия, более четкую организацию и более гарантированную охоту. Они готовы и платить за это, соответственно, больше.

Если говорить в целом о конъюнктуре рынка в международном охотничьем туризме, то она, как и на любые услуги, изменяется по ряду причин. Например, она очень зависит от состояния экономики страны, где проживают охотники. При подъеме деловой активности в США, больше охотников выезжает за рубеж. Она зависит также и от курса валют. Низкий курс германской марки по отношению к доллару в последние годы был сдерживающим фактором для немецких охотников при долларовой базовой цене тура и это специальный вопрос. Но общая тенденция последних лет – повышение цен на туристские охотничьи услуги во всем мире, кроме России и стран СНГ. Причины этого различны .

1. Организованность и политика зарубежных охотничьих фирм, их проникновение их на первичный рынок охотничьих туристских услуг и сбивание цен путем преднамеренного и направленного усиления конкуренции между российскими фирмами или охотничьими организациями, в том числе путем распространения недостоверной информации (Hill, 2001, Do not play..., 2001).
2. Сравнительно низкий уровень услуг у нас.
3. Работа ряда стран и фирм через несколько посредников. Нам известны американские фирмы, которые работают в России и странах СНГ через норвежских посредников, а в Белоруссии немецкие фирмы работают через польские.
4. Разные цены на одну и ту же дичь в США и на Европейском рынке.
- 5.. Конкуренция других стран при организации туров на одни и те же виды, что и в России. Это страны Балтии, Чехия, Словакия, Казахстан и другие.
6. Внутренняя конкуренция наших охотничьих фирм и некоторых охотничьих организаций между собой в стремлении получить хотя бы незначительное количество валюты.

В принципе, такая же ситуация с ценами сложилась при экспорте шкурок соболя, медвежьей желчи, кабарожьей струи и другого сырья. Процесс и здесь во многом целенаправленно управляем в интересах, главным образом, импортеров и в

ущерб производителям не без участия представителей бизнеса с российской стороны. Снижение цен на охотничьи услуги на определенном этапе (в середине 90-х г.) вызвали отрицательную реакцию и конкретные меры стран Восточной Европы, традиционно ориентированных на охотничий туризм.

В целом, по нашему опыту, доход от стоимости обслуживания, без перелета в Россию и назад, распределяется следующим образом: 15-20% составляет комиссия ЗОФ, 15-20% - комиссия туроператора, 10-20%, в зависимости от района охоты, уходит на оплату проезда Москва-район охоты - Москва, 45-60% поступает организатору охоты.

Стоимость трофея распределяется иначе, в зависимости от вида, на который осуществляется охота. Если это недорогие охоты (глухарь и тетерев), то их цена входит в стоимость тура. До 10-15 % стоимости дополнительного трофея получает ЗОФ, 15% - туроператор до 70 -75% организатор. Немногие фирмы не претендуют на комиссионные за дополнительно отстрелянных глухарей и тетеревов и тогда у организатора имеется возможность получить за них до 80-85%. Если объекты охоты - медведь, бараны, то комиссия инофирмы составляет 15% и снижается на дополнительный трофей, комиссия туроператора – 10-15% и 85-90 % поступает организаторам. За счет комиссии туроператора оплачивается, в случае необходимости, CITES, международный ветеринарный сертификат, высылают трофеи, если они по вине нашей фирмы не могли быть отправлены с охотником, и другие расходы.

Распределение выручки от организации охотничьего тура «внутренних» охотников несколько иное. Как правило, комиссионные туроператоров составляют 10-15% от стоимости тура и трофея. Иногда в цену тура может быть включена фиксированная величина стоимости услуг турагента или она выделяется в отдельную статью дополнительно. В действительности, со «своими» охотниками работы порою значительно больше, а отдача при организации туров меньше. Но мы полагаем, что это направление услуг охотхозяйств перспективно и будет развиваться. Оно выгодно всем участникам процесса организации туров.

Используются два принципа формирования цены тура.

При одном стоимость трофея не дифференцируется в зависимости от его качества (медведь на Камчатке, лось, как правило, все бараны), то есть используется, так называемая, «паушальная цена».

При втором такая дифференциация с различной степенью градации применяется. Крайний, западноевропейский вариант с оплатой дополнительно к базовой цене за каждый миллиметр клыков кабана, каждый грамм рогов косули или десять грамм рогов оленя и лося введен в Белоруссии.

Каждый из этих принципов имеет свои достоинства и недостатки. Паушальная цена практичнее при проведении первых тестовых туров в новых районах охот, когда качество трофеев мало известно или у охотников не бывает выбора, и он обязан стрелять первого выставленного зверя. В этом варианте при одной и той же средней цене трофея - один охотник может получить трофей невысокого достоинства, другой - среднего, а третий - отличного качества, но заранее достигается договоренность о минимальном размере его. Ниже его охотник может не стрелять животное или оплатить на месте часть согласованной цены. Недостаток паушальной цены состоит в том, что охотники забывают об условии стрелять за среднюю плату любого выставленного зверя и стремятся добыть животное с наилучшими качествами трофея. Например, на Камчатке они отказываются стрелять медведей с длиной меньше, чем 2,5 м. На этой почве возникают конфликты, у охотников появляется неудовлетворенность, так как их ожидания не оправдываются.

Дифференциация по качеству целесообразна при значительном разбросе достоинства трофеев. Например, у марала масса рогов колеблется от 8 до 22 кг, у сибирской косули - от 630 до 1400 и даже 1600 гр., длина клыков у кабана - от 12 до 31 см. Изменение цены в зависимости от качества трофеев целесообразно использовать для экономической поддержки интенсификации охотничьего хозяйства, когда трофеи действительно выращивают, затрачивают средства на подкормку и связанные с этим работы и мероприятия, что влияет на массу рогов, величину клыков. Поэтому этот принцип и зародился в западноевропейских странах с интенсивным охотничьим хозяйством и дичеразведением. Самый крайний вариант для условий России вряд ли подходит. Он усложняет систему расчетов, охотник стремится снизить вес и размеры сырых трофеев, требуя скидки на усушку. Особенно это важно при пограничных размерах, когда отклонение размера на $\pm 5\%$, а иногда и менее, переводит трофей в другую ценовую группу. Параметры таких скидок колеблются от 5 до 15 % в зависимости от степени влажности трофеев, они никем официально не установлены. Приходится согласовывать цену в каждом конкретном случае. Поэтому целесообразнее разбивать вес и размер трофеев для

дифференциации оплаты на более крупные по диапазону группы. Например, для сибирской косули по 100 – 150 гр., для лося по одному кг, оленя - по 500 гр., медведя - по 50 или 100 кг или в зависимости от длины шкуры. При этом цена возрастает по мере повышения качества трофеев, а сверх определенных размеров - существенно, когда имеется возможность получить редкие, выдающиеся трофеи. В этом случае, действительно, важен каждый грамм или дюйм. В ряде случаев такие трофеи запрещено вывозить за пределы государств как национальное достояние. Это принято, например, для очень крупных рогов лосей и европейских оленей в Белоруссии.

Иногда применяется промежуточный вариант формирования цены трофея. При паушальной цене назначается приличная премия, если будет добыто животное с трофеями, превышающими определенные размерные показатели. Как правило, и лучше, если она предназначена сопровождающему егерю или он получает большую часть её, так как от его мастерства зависит успех охоты. Чаще при паушальной цене охотники пытаются заинтересовать егерей и заранее сами назначают размер премии или добавочного вознаграждения. В случае добычи желаемого животного, такие охотники сами выплачивают премию дополнительно к чаевым, увеличивают размер чаевых или настаивают, чтобы егерю деньги были выплачены при нем. Правда, в среднеазиатских странах это не всегда защищает егерей от поборов со стороны руководства. К сожалению, нам известны аналогичные случаи, когда практически все чаевые отбираются у егерей на Кавказе и в других регионах России под страхом увольнения с работы.

Состав и структура цен, предлагаемых ЗОФ, так же отличаются. При паушальной цене предлагается наиболее генерализованный состав её. Как правило, как было отмечено, выделяется только стоимость одного дня обслуживания и стоимость трофея. При этом в обслуживание входит все, начиная от встречи и проводов в пунктах прилета, трансфер, услуги переводчика, оплата за проживание, питание, услуги егерей и т.д. При более дифференцированном составе цен отдельно выделяются расходы на получение визы, оформление разрешения на ввоз и вывоз оружия, CITES, ветеринарного сертификата, расходы на внутренние авиа и железнодорожные билеты, оплату вертолета и т.д. Практика показала, что в цену лучше не включать фиксированные транспортные расходы, так как железнодорожные и авиатарифы непредсказуемы и часто увеличиваются.

Некоторые хозяйства пытаются указать в составе цены стоимость егерского обслуживания, первичную обработку трофея, его упаковку, доставку до места охоты и обратно, затраты на размещение, питание, баню, услуги переводчика, приобретение лицензии и билета иностранного охотника, дополнительные услуги. Последнее выделять безусловно следует (экскурсии, спиртное, личные дополнительные услуги), а ранее перечисленные расходы полезнее использовать при калькуляции затрат, определении себестоимости услуг и финансовых результатов. Охотников не интересуют такие детали, если их устраивает общая цена тура. Совершенно очевидно, что дело приходится всегда иметь со многими переменными. Так, на экономическую эффективность тура влияет количественный состав группы. При одном, трёх или пяти охотниках требуется один переводчик, один повар, транспорт для доставки от места встречи до охотничьего лагеря. Поэтому цену в ряде случаев можно дифференцировать в зависимости от количества охотников, увеличивая на 10-15 % при одном охотнике. Цена может быть изменена в зависимости от качества размещения, включения в пакет услуг разного набора. В различных районах отличается стоимость работы переводчиков, размещения (своя охотничья база или арендованная), питания, что, при прочих равных условиях, изменяет экономическую эффективность тура.

В последнее время мы обратили внимание, что некоторые ЗОФ стали использовать прием, при котором они стремятся под разными предлогами увеличить продолжительность тура на один-три дня за одну и ту же базовую цену, предлагая сохранить её на прежнем уровне. Приходится объяснять, что это противоречит общепринятой практике. Действительно, никого в отеле не будут размещать без оплаты за дополнительный день или даже половину дня.

Другой прием увеличения экономической эффективности деятельности ЗОФ в их ценовой политике состоит в том, что они не оплачивают российским операторам за ранение, а с охотников получают от 50 до 100% стоимости трофея, если ранение зафиксировано в протоколе. И это действительно необходимо делать для доказательства, что организаторами свои обязательства выполнены, зверь выставлен на выстрел и если он его ранил, то вина в этом охотника. Чаще всего подранки добираются, но не всегда, и это пока работает только на ЗОФ. Как отмечалось ранее, многие фирмы до предоставления протоколов охоты неохотно, оплачивают стоимость трофея, хотя с клиентов они чаще получают предоплату за несколько месяцев вперед.

Поскольку на экономическую эффективность охотничьего туризма влияет очень много факторов, в целях повышения экономической эффективности охотничьего туризма в России, создания сравнительно небольшого количества рабочих мест, притока дополнительных валютных средств должны использоваться разнообразные возможности.

1. Совершенствование нормативной базы охотничьего туризма – трофейной охоты, чтобы по этой причине не аннулировались забронированные охоты. Необходимо приведение её в соответствие с международными нормами.
2. Создание благоприятных экономических условий для повышения конкурентоспособности отечественных охотничьих турфирм и охотхозяйств (применение льготного налогообложения, связанного с использованием части средств на охрану животного мира).
3. Повышение уровня ведения охотничьего хозяйства, его интенсификация, в том числе путем управления популяциями охотничьих животных для улучшения качества трофеев и увеличения успеха охоты.
3. Повышение уровня обслуживания клиентов.
4. Повышение квалификации и профессионализма персонала охотхозяйств, в том числе в части обработки и первичной консервировки трофеев.
5. Активное и целенаправленное воздействие участников организации трофейной охоты на ценообразование, на конъюнктуру цен. Разделение стоимости трофеев и услуг при учете затрат в целях налогообложения при определении НДС. Может быть, целесообразно государственное установление минимальной цены на трофей, согласование ценовой политики российских организаций.
6. Повышение активности рекламной деятельности.

Для повышения эффективности целесообразно подумать о запрете вывоза сырых, необработанных трофеев. Это практикуется рядом стран Африки в виде длительного карантина и передержки шкур, рогов и т.д. для профилактики распространения ряда заболеваний. Чтобы не терять время, их обрабатывают, делают чучела по заказу клиентов и в этом добились превосходных результатов. Отметим, что затраты на доводку трофеев, изготовление из них чучел различной конфигурации за рубежом нередко сопоставимы со стоимостью отстрела трофейного животного. Если учесть еще и расходы клиентов по транспортировке изделий, то выгода очевидна. Разумеется, для этого требуется значительно повысить качество изготавливаемых чучел, композиций, шкур, оформления трофеев. Россия издавна

славилась своими школами скульптурной таксидермии В.Заславского (Ленинград), Н.Назьмова, В.Трофимова (Москва). Это можно и необходимо сделать для повышения конкурентоспособности нашей продукции, для стимулирования художественных школ таксидермии. Такие мастерские уже существуют. Наиболее известна сейчас мастерская В.Сухарева (С.Петербург-Москва). Одна из них, «Корсак», создана в Москве выпускником ВГСХА 1973 г. А. Корсаковым, другие - «Марко Поло», «Бронзовый медведь». Видя развитие охотничьего туризма в России, известный австрийский таксидермист Хельмут Райт создал в Москве свое подразделение, но большая часть трофеев вывозится в наскоро законсервированном виде и обрабатывается в Германии (Волфганг Шренк и др.). Часть трофеев из-за неправильной консервации и не тщательной предварительной обработки на месте, отсутствия мест хранения, особенно летом, портится пока их везут. От этого страдают все стороны – и охотники, и организаторы с туроператорами, и наши таксидермисты.

Принципиально для организаторов нет никакой разницы в том, отечественных или зарубежных охотников они обслуживают, если они требуют сервиса одного и того же уровня. Некоторое время мы пытались сделать определенные скидки для «своих» охотников, они настаивают на этом и сейчас. Но в действительности те из них, кто требует такого же уровня услуг, не менее обеспеченные люди, чем зарубежные охотники, а нередко и более состоятельные. Они могут позволить себе приобрести дорогое импортное оружие, снаряжение, транспорт и, естественно, полностью оплатить стоимость оказываемых услуг охотничьими хозяйствами или туроператорами. Почему, в таком случае, охотничьи хозяйства или туроператоры, должны заниматься благотворительностью по отношению к этой категории охотников? Финансовых, моральных, этических или иных оснований для этого нет. Остается только фактор психологический. Поэтому цена обслуживания «своих» охотников, по сравнению с иностранными, может быть оправданно снижена только стоимость исключаемых услуг. Это расходы, связанные с получением визы или визовой поддержки, разрешения на ввоз и вывоз оружия, встречу и проводы в аэропортах – пунктах трансфера, услуги переводчика. Это позволит хозяйствам не снижать экономическую эффективность трофейных охот при приеме отечественных охотников.

5.6. Реклама

Поскольку в предшествующих разделах работы отдельные аспекты рекламного обеспечения охотничьего туризма рассматривались, в данном разделе рассматриваются только те вопросы, которые не нашли отражения, рис. 14. Как отмечалось ранее, без рекламы своего турпродукта, стандартных программ туров добиться успеха невозможно. Десять-двенадцать лет тому назад охоту на постсоветском пространстве рекламировали и продавали на зарубежных выставках только ЗОФ, главным образом немецкие и австрийские. И в настоящее время они лучше представляют охоты в России и странах СНГ в своих более красочных, более привлекательных для западного охотника каталогах и проспектах. Конечно, это стоит весьма дорого, но в конечном итоге оправдывается, иначе их не стали бы издавать. К нам в письменном виде и устной форме неоднократно обращались на выставках с вопросом, почему мы сами не занимаемся продажей своих туров. Точно такая же ситуация в принципе сложилась с предложением на рынках охот в Сербии, Венгрии, Румынии, странах Африки. Африканские аутфитеры, имеющие большой опыт, редко сами выставляют свои охоты. Как правило, они выступают в качестве агентов или контрагентов европейских фирм. В некоторых из этих стран созданы совместные фирмы вместе с немецкими или австрийскими. Попытки наших организаций иметь собственные стенды на международных выставках в Европе ранее предпринимались, но, за редким исключением, они были отрицательными. Так, в 1996 г. мне пришлось работать на стенде «Ратур», соучредителем которого была Главохота РФ. За семь дней работы выставки не было продано ни одного тура в Россию и не потому, что это сделать невозможно. Наш туристский продукт, наши услуги здесь же успешно продавали зарубежные охотничьи фирмы, но не мы. И эта тенденция сохраняется, в ней мы неоднократно убеждались, работая и в Европе и в США. Психологически охотники готовы отдать деньги за тур тому, в ком они больше уверены, больше знают сами или по информации своих коллег. Престижность фирмы, которая обеспечивается многолетней и успешной работой действует как известная торговая марка. Но иногда дело доходит до курьезов: умение преподнести себя в выгодном свете обеспечивает успех, хотя эти зарубежные фирмы организуют охоту не самостоятельно, а через нас. Для успешной работы необходима хорошая подготовка рекламных материалов, их оформление, чтобы они могли конкурировать по качеству с иносфирмами. Иногда на охотников психологически воздействует сам объем рекламы и они объясняют свой выбор той

или иной фирмы количеством предлагаемых в различных странах туров. Если этого не будет сделано, то средства, использованные для участия в выставке, будут израсходованы напрасно.

Причины, по которым охотники интересовались «нашими» стендами, но заключали контракты преимущественно с ЗОФ, несколько.

Во-первых, это недоверие к нашим фирмам, неуверенность в их надежности и ответственности. В случае неудачного проведения тура с наших фирм трудно получить компенсацию через суд. Со своих фирм это сделать легче. Во-вторых, мы не можем обеспечить надежную страховку от возможных рисков на охоте, в том числе здоровью. Этим, при заключении прямых контрактов с российскими фирмами, должны заниматься сами охотники. В третьих, клиент должен самостоятельно заниматься получением визы, интересоваться ходом подготовки к туру и т.д. Ему проще дополнительно заплатить за получаемые услуги. Кроме того, не все наши охотхозяйственные организации, и даже турагентства, имеют в своем штате переводчиков или могут самостоятельно оперативно и квалифицированно ответить на интересующие клиента вопросы по телефону.

Тем не менее, некоторые охотники, уже знающие нас по прежним турам, предлагали заключить контракт на тур и сделать предоплату даже без договора. Это делалось тогда, когда мы работали на стендах ЗОФ, а этика взаимоотношений с нашими партнерами не позволяла это сделать. Отметим, что охотники, приезжающие через ЗОФ, после удачных туров нередко предлагают заключить прямой контракт. Но они при этом рассчитывают на существенное снижение цены, а делать это было бы недальновидно по экономическим соображениям и не корректно по отношению к партнерам.

В будущем, для повышения экономической эффективности охотничьего туризма, необходимо больше тратить средств на рекламу, на регулярное участие в выставках на собственных стендах и, как нам представляется, ЗОФ к этому психологически уже готовы.

Проанализировав работу ЗОФ, мы установили, почему наши туры, предлагаемые разным фирмам по одной и той же цене, на одних и тех же условиях, одни фирмы продают успешно, а другие - нет. Многое зависит от стиля работы, от реального знания менеджером ЗОФ условий охоты в местах её проведения и особенностей организации предлагаемого тура (был ли он там сам, может ли он ответить на все интересующие клиента вопросы, готов он или представители

туроператора сопровождать группу во время охоты и решать на месте все возникающие проблемы). Таких менеджеров в ЗОФ, к сожалению, немного. Важно умение убедить охотника в надежности партнеров, в наличии у них необходимого для организации успешной охоты опыта, рассказать о прежних результатах. Надо быть психологом, чувствовать клиента и понимать, действительно ли он собирается поехать на охоту или просто удовлетворяет свое любопытство. Важно заинтересовать потенциального охотника, своевременно сделать ему предложение заманчивее конкурентов.

Очень важна также полнота информации о предполагаемом районе охоты, состоянию погоды, методах охоты, рекомендуемом специфическом снаряжении, условиях размещения. Чем полнее такие сведения, тем они привлекательнее. Наша задача заключается в том, чтобы подготовить такую программу тура, в которой максимальная информация должна быть изложена в форме, вызывающей минимальное количество вопросов. На наш взгляд, после десяти лет работы мы только приближаемся к этому. Попытки дублирования программ, разработанных другими, как правило, малоперспективны. Каждый турагент, рассчитывающий на успех, должен иметь нечто свое, особенное и привлекательное. Конечно, разъяснений в принципе не избежать, но хорошо разработанная программа должна ответить на максимальное количество типичных вопросов. В своих проспектах, каталогах, прайслистах ЗОФ демонстрируют свои возможности, особенности и преимущества. Эти материалы на выставках распространяются бесплатно. Клиенты их собирают, анализируют и иногда выбирают один из предложенных вариантов.

Выставки – важный элемент рекламы. На них собираются представители многих ЗОФ, некоторые просто «демонстрируют свой флаг» присутствием, даже не имея стенда. Здесь происходят встречи с бывшими и будущими клиентами. Постепенно убеждаешься, что круг ЗОФ, туроператоров и аутфитеров в мире хотя и велик, но достаточно ограничен. Все знают друг друга в лицо, знают, кто с кем сотрудничает и чего стоит. И это естественно. Работа на выставках довольно утомительная, в какой-то мере однообразная, но необходимая. Мероприятие это дорогое, проводятся выставки регулярно, в разных странах и экономически отдельным нашим хозяйствам и даже крупным охотхозяйственным организациям не по силам. Часто приходится выбирать основные, самые результативные, но для проникновения на новые рынки следует участвовать в различных выставках. Это также свидетельствует об определенных возможностях фирмы, ее солидности и

перспективности. ЗОФ приглашают принимать участие в выставках туроператоров, с которыми они постоянно сотрудничают, для работы на своих стендах, как правило, за дополнительную плату. Это расширяет их возможности и повышает рейтинг. При большом количестве партнеров поработать даже один день с каждым не удается. При необходимости проконсультироваться по нашим турам, они знают, где нас найти, хотя некоторые менеджеры к контактам с представителями других фирм относятся ревниво.

Для рекламы необходимы также деловые поездки и поддержание постоянных контактов с заинтересованными ЗОФ и отдельными аутфитерами, с которыми установлены партнерские отношения. Все большее распространение получает реклама через WEB страницу или вебсайт. Альбомы с фотоснимками трофеев, охотников, условиями проживания, лагерями, ландшафтами, видеофильмы, отображающие процесс охоты – неотъемлемая часть рекламы.

Хорошо разработанный фирменный логотип, представленный на бланках, визитках, прайслистах, почтовых конвертах, присутствующий на фирменных фуражках, куртках, предметах снаряжения и т.д., постоянно напоминает ЗОФ и клиентам о работе с определенной компанией, обращающей внимание и на стиль деятельности.

Взаимная конкуренция российских туроператоров и некоторых аутфитеров привела к резкому снижению цен. По сравнению с началом 90-х годов, номинальная цена туров на некоторые виды (глухарь, тетерев, медведь и лось европейский) снизилась в двое. Стабилизировать их можно при согласованной ценовой политике различных фирм. По этому поводу неоднократно вносились предложения, но, когда нет единого организующего органа, договориться туроператорам сложно. На снижение цен идут, в первую очередь, небольшие компании или частные предприниматели, хозяйства, которые решили без особых усилий поправить свое финансовое состояние и пытаются получить клиентов любой ценой без наличия необходимых условий. По нашему мнению, минимальный предел цен на трофеи, но не на услуги, может быть установлен органами ГУОХ, хотя это может быть рассмотрено как нарушение законов свободного рынка и вмешательство в деятельность хозяйствующих субъектов. Попытки регионального регулирования цен на трофеи и даже на услуги, что неправомерно, предпринимались, в том числе путем резкого повышения стоимости лицензий для иностранных охотников. При наличии предложений на те же виды туроператоры направляли охотников в

соседние регионы, где такие меры не вводились. Такого рода регулирование цен приемлемо только в субъектах РФ, обладающих уникальными возможностями или являющихся своего рода монополистами. В Курганской области цены на косулю не только не снизились, даже несколько увеличились, так же как и на дагестанского и других туров, в связи с ограниченностью ресурсов.

Выводы

1. Анализ влияния трофейной охоты - иностранного охотничьего туризма на популяции охотничьих животных разных видов показывает, что оно неоднозначно, но в большинстве случаев положительно. При соответствующей организации в хозяйствах, согласованной работе органов ГУОХ, добросовестных туроператоров и работников турфирм оно может быть положительным всегда. Необходим оправданный контроль и обоснованное регулирование со стороны органов ГУОХ использования видов, пользующихся наибольшим интересом у иностранных охотников,

2. Для каждого вида должна быть разработана специальная стратегия охраны и использования как важного элемента обеспечения его сохранения и воспроизводства, основанная на изучении распространения, особенностей экологии, состояния численности и других факторов. Для редких видов это может быть программа расширения ареала и увеличения численности.

3. Для выработки стратегии по отношению к конкретным видам провести дополнительные исследования влияния трофейной охоты на состояние популяций охотничьих животных

4. В отношении редких (краснокнижных) видов (снежного барса, возможно дальневосточного леопарда, белого медведя, «проблематичных» тигров, некоторых подвидов снежных баранов (путоранский, кодарский) использовать опыт «охоты» с временным обездвижением животных без изъятия их из природной среды, а вырученные средства направлять на улучшение охраны их и для научных целей.

5. Органы, представляющие Россию в международных организациях, следует энергичнее отстаивать ее интересы при распределении квот использования межгосударственных ресурсов (белого медведя, моржа), добиваться равного права при вывозе многочисленных для нашей страны видов (волк, медведь, байкальская нерпа и др.).

6. Развиваясь на стыке туризма и охотничьего хозяйства, охотничий туризм включает элементы и того, и другого, а поэтому должен регулироваться нормативными актами, относящимися к обоим направлениям. Следует разработать и включить в нормативные документы по туристской деятельности положения, отражающие специфику охоты и её организацию.

7. При лицензировании и сертификации занимающимся им фирм, целесообразно включать обязательное требование – наличие в штате квалифицированного специалиста охотничьего хозяйства. Это поможет лучше обеспечить соблюдение требований Закона РФ «О животном мире», правил охоты и других, относящихся к регулированию использования охотничьих животных.

8. Недостатки правового регулирования охотничьего туризма препятствуют его развитию в России, использованию ресурсов ряда охотничьих животных, ограничивают развитие сферы услуг, сопутствующей охотхозяйственной деятельности, приток средств в охотничьи хозяйства и ставят в неравные конкурентные условия отечественные туристские охотничьи фирмы, охотничьи хозяйства.

9. Эти недостатки вызваны новизной анализируемого направления использования охотничьих животных, несоответствием нормативных актов, действующих в России, международным нормам.

Предложения и рекомендации

1. Просить СМ РФ рассмотреть вопрос о целесообразности передачи функций административного органа CITES по охотничьим животным в Охотдепартамент МСХ, так как разрешения CITES выдаются на основании лицензий, выделяемых его подразделениями.

2. Рекомендовать органам ГУОХ для получения права на охоту иностранными гражданами предоставлять копию национальной охотничьей лицензии.

3. Просить МВД РФ изменить инструкцию, регулирующую оборот охотничьего оружия, позволив ввоз и вывоз его при условии декларирования на основе именного разрешения на право хранения и ношения его, выданного уполномоченным на то органом в стране постоянного проживания охотника.

4. Просить МВД РФ отменить сопровождение оружия иностранных охотников представителями турфирмы, как несоответствующее международным нормам, противоречащее законам РФ и дискриминирующее иностранных граждан и российских туроператоров.

5. Рекомендовать МВД и ГТК РФ устранить противоречия в ведомственных положениях, регулирующих ввоз и вывоз оружия и боеприпасов.

6. Просить МВД РФ отменить регистрацию иностранных охотников, осуществляемую в местах проведения тура, как не соответствующую международным нормам.

7. Просить ГТК привести в соответствие с международными нормами правила ввоза охотничьих трофеев в Россию для исключения дополнительных таможенных сборов, если они отправлены после возвращения охотников.

8. Просить Департамент ветеринарии МСХ РФ отрегулировать таксы за выдачу ветеринарных свидетельств и продлить срок действия ветеринарного сертификата на вывозку трофеев из России до десяти дней.

9. Просить Департамент ветеринарии МСХ РФ заключить ветеринарное соглашение со странами Африки.

Реализация этих и других, приведенных в тексте, рекомендаций позволит существенно повысить эффективность охотничьего туризма или трофейной охоты.

Литература

- Абрамов Б. Охота на фазанов в Венгрии. // Охота и охотничье хозяйство, 2000, №11, с.3.
- Азаров В.И., Деков В.М. Дикие копытные Тюменской области и задачи их рациональной эксплуатации. Ресурсы животного мира Сибири, Новосибирск, Наука, 1990, с. 181-184.
- Альгрэн С. Охота в Финляндии. // Охота и охотничье хозяйство, 1991, № 11, с. 40-41.
- Ахмедзянов А. Новые правила охоты в Иране. //Охота и охотничье хозяйство, 1979, № 1, с.44.
- Байдавлетов Р.Ж. О факторах смертности архара в Казахстане. Современные проблемы природопользования, охотоведения и звероводства, Киров, 2002, с. 133-135.
- Баскин Л., Хьелиорд У. Охота в Норвегии. // Охота и охотничье хозяйство, 1996, №8, с. 22-25.

- Бекенов А.Б., Байдавлетов Р.Ж. Научный эксперимент «архар»//Редкие виды млекопитающих России и сопредельных стран. Москва, 1997, с. 10.
- Бекенов А.Б., Байдавлетов Р.Ж., Федосенко А.К., Вейнберг П.И. О состоянии популяции архара в Карагандинской области // Проблемы охраны и устойчивого использования биоразнообразия животного мира Казахстана. Алматы, 1999, с. 13-14.
- Беляков Л. На охоте в Техасе. // Охота и охотничье хозяйство, 1994, № 9, с.40-41.
- Бербер А.П. Основные факторы, лимитирующие численность североказахстанского горного барана в Центральном Казахстане // Современные проблемы экологии Центрального Казахстана: Матер.респ.науч.-практич. конференции, Караганда, 1996 а, с. 73-77.
- Бербер А.П. Рога самцов архара – ценный охотничий трофей // Современные проблемы экологии Центрального Казахстана, Караганда, 1996 б, с. 93-101.
- Бербер А.П. Горный баран (*Ovis ammon collium*) в Центральном Казахстане // Автореферат канд.диссерт., М., 1999, 24 с.
- Бербер А. Сафари в Центральном Казахстане.// Сафари, 2000, № 4(5), с. 33-35.
- Бербер А. Кто спасет аргали ? // Сафари, 2001, № 1 (6), с. 20-23
- Бибиков Д. Северная Америка : обострение волчьей проблемы // Охота и охотничье хозяйство, 1993, № 9, с.40-41.
- Блюм А. Сафари по-русски: взгляд из России. // Охота и охотничье хозяйство, 1996, № 5, с. 23-25.
- Блюм А. Охотничий бизнес: с чего начать ? // Сафари, 2001, № 1, с. 28-31
- Болотов В. Сфера услуг. Какой ей быть? // Охота и охотничье хозяйство, 1990, №9, с.6
- Бойович Д. Охота в Югославии. // Охота и охотничье хозяйство, 1990, №11, с.42-43.
- Бородин А., Дежкин В. На юге США. // Охота и охотничье хозяйство, 1977, №10, с. 6-8.
- Бородин А. Охотничье хозяйство Венгрии //Охота и охотничье хозяйство, 1978, № 10, с.8-12.
- Жирнов Л. В., Ильинский В.О. Большой Гобийский заповедник – убежище редких животных пустынь Центральной Азии, М., 1985, 129 с.
- Буневич А.Н. Трофейные качества рогов беловежских зубров (*Bison bonasus bonasus*). Современные проблемы природопользования, охотоведения и звероводства, Киров, 2002, с.165-166.
- Бутырина Г. Обратная связь // Природа и человек, 1989, № 2, -с. 36.
- Вагнер Зденек. Африканское сафари, М, Вагриус, 2001, с. 281.

- Вайсман А. Трафик – что это такое? // Сафари, 2002, № 2, с. 31-36. WWF and Cites с 1976
- Валеев В. Охота в горах Франции. // Охота и охотничье хозяйство, 1990, № 8, с.41-43.
- Валентей А. Кооператив на охотничьей тропе // Экономика и жизнь , 1990, №26, с.10.
- Валентинэ К. Обыкновенные приключения итальянцев в России. // Сафари, 2001, №1 , с. 32-33
- Валенцов А.С., Воропанов В.Ю., Гордиенко В.Н., Лебедько А.В. Мониторинг и управление популяцией бурого медведя на Камчатке. Современные проблемы природопользования, охотоведения и звероводства, Киров, 2002, с. 168-170.
- Веснина Л.С. Немецко-русский, русско-немецкий охотоведческий словарь, Киров, ВГСХА, 2000, 43 с.
- Вашукевич Ю.Е. Охотничий туризм в России. Организационно-экономические аспекты. 2001, Иркутск, 147 с.
- Верещагин Н. На кого охотятся в Японии. // Охота и отничье хозяйство - 1993, №1 с.40-41.
- Верещагин Н. На кого охотятся в Южной Дакоте. // Охота и охотничье хозяйство -1994- № 5- с. 38-39.
- Верещагин Н.К., Барышников Г.Ф. Ареалы копытных фауны СССР в антропогене // Тр. Ин-та зоологии АН СССР. 1980, т. 93, с. 3-20.
- Виноградов В., Штильмарк В. Охотничье хозяйство Франции. //Охота и охотничье хозяйство - 1984- № 7- с.42-43.
- Вислобокова И.А. Ископаемые олени Монголии // Тр. Совместной сов.-монг. палеонтологической экспедиции. М. Наука, 1983, вып. 23, 78 с.
- Вислобокова И.А. Ископаемые олени Евразии // Тр. Палеонтологического ин-та, 1990, т. 240, 208 с.
- Вольф Х. Охота в Центрально-Африканской республике // Сафари, 2000, №3 , с. 40-43
- Гептнер В. Перспективы охотничьего туризма в СССР // Охота и охотничье хозяйство, 1988, № 4, с.3-5.
- Гаврин В., Денисов В., Исаков Ю., Кищинский А. Регулирование охоты и охрана фауны в Японии // Охота и охотничье хозяйство, 1973, №11, с.40-42.
- Городецкий В.В. В джунглях Африки (дневник охотника). Киев, 1914, 181 с.
- Горюнов Д. По национальным паркам Кении. // Охота и охотничье хозяйство, 1983, №9, 42-44 с.

- ГОСТ Р 50690-2000. Туристские услуги, Общие требования. М., Госстандарт России
- Граков Н.Н. Управлять популяцией куницы.// Охота и охотничье хозяйство, 1976, № 6.
- Граков Н.Н. Управление популяциями охотничьих животных. Киров, 1999, с.209.
- Гржимек Б. Норвежская сенсация. // Охота и охотничье хозяйство, 1980, № 10, с. 28.
- Груздев В., Субхат Х., Цэрэнгочоо Н. Охотничьи ресурсы Монголии. // Охота и охотничье хозяйство, 1985, № 5, с. 43.
- Гусев О., Швецов М., Кривда С. Национальные парки Америки. // Охота и охотничье хозяйство, 1978, № 8, с. 42-43 .
- Данилкин А. Научная станция польских охотников. //Охота и охотничье хозяйство, 1979, № 4, с.28.
- Данилкин А. "Тервел"- лучшее охотничье хозяйство Болгарии. //Охота и охотничье хозяйство, 1982, № 3, с. 44.
- Данилкин А.А. Олени (Cervidae), М., Геос, 1999, 552 с.
- Данилкин А. Венгрия : наука и охотничье хозяйство. //Охота и охотничье хозяйство,1984, № 2, с. 28-29.
- Дебрин И.И. Охотничий туризм, М., Воениздат, 1964, 292 с.
- Дежкин В.В. Охотничье хозяйство США. М., ВНИТЭИСХ, 1977, 41 с.
- Дежкин В. Американцы и охота. //Охота и охотничье хозяйство, 1977, № 4, с . 42-43.
- Дежкин В.В. Охота и охотничье хозяйство мира, М., Лесная промышленность, 1983, 358 с.
- Дежкин В.В. Охота в Словакии // Охота и охотничье хозяйство, 1995, № 3, с. 25-27
- Дежкин В. Кузнецов Е. Охотничье хозяйство США // Охота и охотничье хозяйство, 1998, № 10, с. 42-43.
- Дежкин В. Желаемое и реальность // Охота и охотничье хозяйство, 2001, № 9, с. 1-3.
- Денисов С. Это увлекательное Сафари // Охота и охотничье хозяйство, 1989, №12, с. 40-41.
- Денисов С. Охота для иностранцев: проблемы , проблемы // Охота и охотничье хозяйство, 1993, №4, с.38-39.
- Евтихов С. Охотники из-за рубежа: решение, проблемы // Охота и охотничье хозяйство, 1990, № 9, с.18-20.
- Железнов Н.К.-Чукотский. Современное состояние численности, динамика антропогенного пресса и стереотипов поведения бурых медведей Крайнего Северо-Востока России. Сб.докладов 11 международного совещания по медведю в рамках СИС, М., 202, с.98-108.

- Животченко В. В гостях у Чешских охотников // Охота и охотничье хозяйство, 1991, № 1, с.36-38.
- Зернов Б. В государственных лесах Словакии // Охота и охотничье хозяйство, 1986, № 12, с. 20-21.
- Зыков К., Айнитдинов К. Охота в Финляндии // Охота и охотничье хозяйство, 1973, №8, с. 21-23.
- Ильина Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности ю. М., Финансы м статистика, 2001, 251 с.
- Иностранцы в России // Сафари, 2000, №4, с. 22-25.
- Венская ассамблея // Сафари, 2000, №4, с. 26-27.
- Калинин М. Осень в Болгарии // Охота и охотничье хозяйство, 1983, №11, с. 42-44.
- Калинин М. Охотничье хозяйство Румынии // Охота и охотничье хозяйство, 1985, №9, с. 42-44.
- Калниньш А.И. Охота и охотничье хозяйство в Латвийской ССР. Рига, 1950, 245 с.
- Каплин В. Принимаем гостей из Германии // Сафари, 2000, №1, с.32-37.
- Кельберг Г.В. Ресурсы тетеревиных птиц в лесной зоне Красноярского края. Ресурсы животного мира Сибири, Новосибирск, Наука, 1990, с. 93-96.
- Клепиков А., Перельман Г // Охота и охотничье хозяйство, 1981, № , с. 42-43.
- Книга трофеев Московского охотничьего клуба «Сафари». М, ЗАО редакция газеты «Московский Комсомолец», 2001, 135 с.
- Ковалев Г. Твои соседи белые медведи // Сафари, 2001, № 2 (3), с. 14-17.
- Ковалев Г. Гостям мы всегда рады // Сафари, 1999, № 1, с. 14-15.
- Ковалев Г. Природе не во вред // Сафари, 2000, №4, с. 16-17.
- Козловский И.С., Макарющенко В.В. Перспективы развития международного охотничьего туризма в СССР // Труды ВНИИОЗ. Материалы Всесоюзного научно-производственного семинара. Киров, 1989, с. 177-179.
- Козловский И.С., Машкин В.И. О необходимости изменения порядка использования поголовья бурого медведя в России. Сб. докладов 11 международного совещания по медведю в рамках СИС, М., 202, с.34-36.
- Коли Г. Анализ популяций позвоночных, М., Мир, 1979, с. 247
- Колпащиков Л.А. Проблемы охраны и рационального использования Таймырской популяции диких северных оленей. Современные проблемы природопользования, охотоведения и звероводства, Киров, 2002, с. 264-266.

- Колпашиков Л.А., Михайлов В.В. Промысловое оленеводство как форма управления и рационального использования ресурсов Таймырской популяции диких северных оленей. Вопросы традиционного природопользования на Крайнем Севере, Ноосибирск, 2002, с. 33 – 42.
- Котлер Ф. Основы маркетинга, Новосибирск, Наука, 1992, 736 с.
- Кошкарев Е. Валютные бараны и министерские волки Киргизии // Охрана дикой природы, № 1 (24), 2002, с. 26-32.
- Кудактин А.Н., Состояние популяций и проблемы охраны медведей Кавказа. Сб. докладов 11 международного совещания по медведю в рамках СИС, М., 202, с. 42-52.
- Кудряшов П. У польских гостей // Охота и охотничье хозяйство, 1983, № 10, с. 28.
- Кошелев П. "За державу обидно" // Сафари, 2000, № 2, с. 22-24.
- Лайшев К.А., Мухачев А.Д., Колпашиков Л.А., Зеленский В.М., Пикулева И.Н. Северные олени Таймыра, Новосибирск, 2002, 340 с.
- Лаптев Л. Ненормальные медведи. // Сафари, 2000, № 4, с. 33.
- Лауке П. Охота в долинах Замбези // Охота и охотничье хозяйство, 1995, № 12, с. 38-41.
- Легодаев А. Как американцы охотятся на кабанов // Охота и охотничье хозяйство, 1992, № 12, с.36-37.
- Лихацкий Ю.П., Коломейцев С.Г. Сравнительная характеристика рогов европейского благородного оленя при разных условиях содержания. Современные проблемы природопользования, охотоведения и звероводства, Киров, 2002, с. 282-283.
- Лиференко С. Первый блин в Коми // Сафари, 2000, № 4 (5), с. 24-25.
- Львов И. Монголия: охотничьи ресурсы, охрана, перспективы использования. // Охота и охотничье хозяйство, 1978, № 11, с.42-43.
- Лукьянчиков Н., Улитин А.А. Стратегия управления природопользованием, М, Эльзивир, 2001, 560 с.
- Мадейски М. Моя страсть- русская охота на медведя // Сафари, 1999, № 4, с 30-32.
- Макарющенко В.В. , Андреев М.Н. Возможности использования туристических ресурсов хозяйствами РОРС на Северном Кавказе // труды ВНИИОЗ, Киров, 1989, с.
- Макрицкий В. Охотничий и рыболовный бизнес: с чего начинать? Работа с иностранным клиентом. // Сафари, 2001, №3 , с. 22-25.
- Максимов И., Гнедова А. Охотничье хозяйство Венгрии // Охота и охотничье хозяйство, 1976, № 9, с. 42.
- Малиновский А.В. Охотничье хозяйства европейских социалистических стран М., Лесная промышленность, 1973, 175 с.

- Малов О. Охота в Аргентине. // Охота и охотничье хозяйство, 1995, № 6, с.38-41
- Манолов А.. В охотничьем хозяйстве "Буковец" (Болгария) //Охота и охотничье хозяйство,1984, № 6, с. 28 .
- Мацковский Т. В гостях у друзей (в ГДР) // Охота и охотничье хозяйство,1984, №4, с. 26.
- Млекопитающие фауны СССР, т.2, М.-Л., Из-во АН СССР, 1963, 2000 с.
- Мельников В.В. Некоторые проблемы развития иностранного охотничьего туризма // труды ВНИИОЗ. Материалы научно-производственного семинара 13-16 ноября 1989 г., Киров, 1989, с. 185- 187.
- Мельников В.В. Хозяйства обществ охотников в новых экономических условиях. Совершенствование хозяйственного механизма в охотничьем хозяйстве, Киров, 1990, с. 89-93.
- Мельников В.В., Инструкции, инструкции... Сафари, 2002, № 3, с.9
- Мельников В.К., Организация охотничьего хозяйства, Ч. 2, Иркутск, 1977, 90 с.
- Мельников В.К., Избирательность промысла и определение фактической структуры населения соболя. Проблемы охотоведения и охраны природы, Иркутск, 1975 а, с. 111-115.
- Мельников В.К. Избирательность промысла соболя. Бюлл.МОИП, Отд. биол., вып. 6, 1975 б, с. 36-41.
- Мельников В.К. Избирательность промысла пушных видов и управление структурой их популяции. Численность животных и эколого-генетические механизмы их регуляции. Сб. науч.трудов ИГУ, Иркутск, 1981, с. 32-42.
- Мельников В.К. Организация использования лицензионных видов. М., 1989, 37 с.
- Мельников В. Что делать ? // Охота и охотничье хозяйство, 1998, № 3, с.1-4.
- Мельников В.К., Гайдар А.А. Совершенствовать промысел лося // Охота и охотничье хозяйство, 1986, № 1, с. 12-13.
- Мельников В.К, Макарющенко В.В. Рекомендации по организации международного охотничьего туризма в СССР, Киров., 1991, 48 с.
- Мельников В.К, Макарющенко В.В., Андреев М.Н. Рекомендации по организации международного охотничьего туризма., Киров., 1992, 62 с.
- Мельников В.К., Мельников В.В. Охотничий туризм сегодня: проблемы и пути решения.// Сафари, 2001, № 2, с.24-26.**
- Мельников В.К., Мельников В.В. Перевозка охотничьего оружия иностранными гражданами на территории России, Сафари, 2001, № 6, с.30-31.**

- Мельников В.К., Мельников В.В. Профессиональные проводники и профессиональные Охотники // Сафари, 2002, № 1, с.32-34.**
- Мельников В.В, Мельников В.К. Волки и «овцы» // Сафари, 2002, №5, с.36 –38.**
- Мельников В.В, Мельников В.К. О трофейной охоте, охотничьем туризме и выеденном яйце.// Сафари, 2003, № 4, с.**
- Никоненко Ю. Трофейное дело в России и за рубежом.// Сафари, 1999, № 1, с. 44-46.
- Новиков И. Куда и с кем ездить на охоту. Подготовка и организация охотничье-рыболовного путешествия // Сафари, 2000, №1, с.28-31.
- Носков Ю. В Польше // Охота и охотничье хозяйство, 1987, № 7, с.41.
- Обсуждаем проблему охотничьего туризма // Охота и охотничье хозяйство, 1991, №4, с. 6-7.
- Обухов О. Сафари по- австралийски // Охота и охотничье хозяйство, 1991-№ 3-с. 42-43.
- Останин В. Международный охотничий туризм в Курганской области // Охота и охотничье хозяйство, 1998, № 10, с. 14-15.
- Останин В. Принимаем клиентов // Сафари, 1999, № 1, с. 18–21 .
- Останин В. Трофейное дело в России // Охотник за трофеями, 2002, № 1, с. 24-28.
- От редакции // Сафари, 2000, № 3(4), с. 19.
- Охота, Журнал, 2002, № 4, с.2.
- Охотоведение Т.1., труды ВНИИОЗ, Киров, 1970, с.114-120.
- Падайга В. Основы хозяйственного использования косуль.// Охота и охотничье хозяйство, 1968, № 5.
- Падайга В. Охотничье хозяйство Литвы // Охота и охотничье хозяйство, 1969, № 9.
- Падайга В. Факторы, определяющие зимние падежи косули. Зоол.журн., 1971, т.50, вып.10, с.1546-1552.
- Павлов М.П. Волк, М., 1990, 350 с.
- Павлов М.П. Акклиматизация охотничье- промысловых зверей и птиц в СССР, ч. 111, Копытные. Киров, 1999, 666 с.
- Пажетнов В.С. Экологические основы охраны и управления популяциями бурого медведя центральной части европейской России. Реф. докт.диссерт., М, 1993, 45 с.
- Пажетнов В.С. Охота на бурого медведя и некоторые аспекты рационального использования запасов этого вида.. Сб.докладов 11 международного совещания по медведю в рамках СИС, М., 202, с.14-19.
- Парсонс Р. Со своим ружьем //Сафари, 2000, №4, с. 28-29.

- Пенев Г. Организация международного охотничьего туризма в Болгарии. Итоги и перспективы деятельности охотничьих хозяйств в новых экономических условиях // Труды ВНИИОЗ. Материалы Всесоюзного научно-производственного семинара 13-16 ноября 1989 г., Киров, 1989, с. 21-23.
- Перечень работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации. Постановление Правительства Российской Федерации 13 августа 1997 г. № 1013.
- Песков В.В. Аляскинская охота // Охота и охотничье хозяйство, 1991, №6, с. 3-8.
- Петрашов В.В. Воспроизводство ресурсов охотничьих животных и концепция коэволюции природы и общества. Реферат диссертации д.б.н., М., 1998, с. 44.
- Поллок Говард В. В Россию за пиццей снегов // Сафари, 2000, № 2 (3), с. 18-21.
- Поршенко Г. Начало болгарской коллекции // Сафари, 2000, № 2 (3), с. 32-35
- Приедитис А.А. Оценка состояния популяции косули в Латвийской ССР. Управление популяциями диких копытных животных, М., 1985, с.79-94.
- Проблемы охотничьего туризма. Нужен государственный подход // Сафари, 2000, № 1, с. 26-27.
- Рандвезер Т.Э. Косуля в Эстонии. Управление популяциями диких копытных животных, М., 1985, с.94- 111
- Рогачева Э, Сыроечковский Е., Язан Ю. Национальные парки Франции // Охота и охотничье хозяйство , 1980, № 6, с.28-29
- Романов -Ильинский С., Скибин А. В ГДР // Охота и охотничье хозяйство ,1978, № с. 44-45.
- Савельев А.. Бобр в Швеции, Охота и охотничье хозяйство, 1993, № 11-12, с. 38-39.
- Савельева К. У Монгольских охотников // Охота и охотничье хозяйство, 1986, №10, с.28-29.
- Сафонов В. Пушной промысел в США // Охота и охотничье хозяйство, 1981, № 1, с. 28-29.
- Сафонов В. Проблемы пушного промысла. // Охота и охотничье хозяйство, 1981, № 7, с. 42-43.
- Сафонов В.Г. Проблемы охотничьего хозяйства России. Киров, Тр. ВНИИОЗ, № 1 (51), 2000, с.17-23.
- Сафонов В.Г. Перспективы охоты и охотхозяйственной деятельности в современном обществе. Современные проблемы природопользования, охотоведения и звероводства, Киров, 2002, с. 79-82.
- Сборник нормативных документов по сертификации туристско-экскурсионных и гостиничных услуг. ВНИИ сертификации Госстандарта России, М., 2001, 52 с.

- Севич Д. "Золотая эра" американской охоты. // Охота и охотничье хозяйство, 1994, №3, с.42-43.
- Севич Д. "Сафари по-русски": юмористический термин? // Охота и охотничье хозяйство, 1996, № 1, с.22-25.
- Селеш Э. На берегу Тиссы // Охота и охотничье хозяйство, 1982, № 4, с.28. 21
- Симеон И.И. Техника безопасности охоты. М., Россельхозиздат, 1987., 89 с.
- Сицко А. Обсуждаем проблему охотничьего туризма //Охота и охотничье хозяйство, 1991, № 4, с. 6-7.
- Сыроечковский Е.Е. Охотничье-рыболовный туризм на севере Западной Сибири и некоторые вопросы развития форм отдыха в условиях Севера и таежной зоны.// Вопросы развития отдельных туристских районов Сибири и Дальнего Востока, Новосибирск, 1970, с. 144-145.
- Скворцов А. В охотничьих обществах Болгарии //Охота и охотничье хозяйство, 1985, №
- Смирнов М.Н. Дикие копытные на юге Сибири (исторические изменения населения, проблемы использования) . Управление популяциями диких копытных животных, Киров, 1989, с. 59-75.
- Смирнов М.Н. Крупные промысловые млекопитающие Восточной Сибири (история формирования видового состава, ресурсы, экологические основы использования и охраны), Автореф. дис.... д-ра биол.наук, М., 1994, 68 с.
- Смирнов М.Н.. Косуля в верховьях Егисея, Красноярск, 2000, с. 154.
- Смирнова С. Валютный ресурс туризма //Экономика и жизнь, №2, 1991, с.8.
- Соколов В.Е. Систематика млекопитающих, М., Высшая школа, 1979, с. 528
- Соколов В.Е. Словарь названий животных , пятиязычный словарь названий животных, млекопитающие, М., Русский язык, 1984, с. 350.
- Солдаткин Е. Охота по-итальянски //Охота и охотничье хозяйство, 1991, №8, с. 42-43.
- Соловьев А. У охотников ГДР // Охота и охотнчье хозяйство,1986, №3, с. 42-43.
- Соловьев Д. В Джунглях Цейлона. //Охота и охотничье хозяйство, 1994, №8, с.37-40.
- Султанов В. На валютной тропе // Экономика и жизнь, 1990, №49, с. 17-19.
- Тарасов С.М. Эффективность внешнеэкономической деятельности в охотничьем хозяйстве// Сб.научн. тр. ВНИИОЗ, Киров , 1991.
- Телепнев В.Г. Состояние и перспективы освоения ресурсов рябчика в Западной Сибири. Ресурсы животного мира Сибири, Новосибирск, Наука, 1990, с.82-84.
- Тихонов А. Иностранцы в России // Сафари, 2000, № 3, с. 22-25 .

Тышкевич В.Е. Наиболее перспективные направления развития охотничьего хозяйства Беларуси в XXI веке. Современные проблемы природопользования, охотоведения и звероводства, Киров, 2002, с. 94-97.

Трофименко С. Охота в Великобритании // Охота и охотничье хозяйство, 1985, № 1, с. 42-43.

Трофименко С. В джунглях Южной Америки // Охота и охотничье хозяйство, 1991, № 7, с.36-39.

Успенский С. Фейгин Ю. Охота и охрана природы на севере Канады // Охота и охотничье хозяйство –1983, № 1, с.42-43.

Устинов С. Учет и промысел кабарги // Охота и охотничье хозяйство, 1970, № 8.

Фандеев А. Развивать охотничий туризм // Охота и охотничье хозяйство, 1988, №10, с. 28-29.

Фейгин Ю. Охота в Финляндии // Охота и охотничье хозяйство, 1989, № 11, с. 42-43.

Федеральный Закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», М., 24 ноября 1996 г.

Федеральный Закон « О лицензировании отдельных видов деятельности», М., 8 августа 2001 г.

Федосенко А.К. Архар в России и сопредельных странах. Москва, 2000, с.247-251.

Федосенко А. Их дом – крыша мира // Сафари, 2000, № 2(3), с. 46-49.

Флинт В.Е. Стратегия сохранения редких видов в России: теория и практика, М, Геос, 2000, 328 с.

Флинт В. Правильная трофейная охота: быть или не быть ? // Сафари, 2001, № 5, с. 24-27.

Флинт В.Е., Банников А.Г. Современные аспекты фауны крупных млекопитающих Восточной Африки. Проблемы животного мира Африки, М., МГУ, 1970, с. 14-15.

Флинт В.Е. Парадоксы друг // Сафари, 2002, № 2, с. 26-29.

Фокина В. Охотничье хозяйство Бостваны // Охота и охотничье хозяйство, 1976, № 1, с. 42.

Фокина В. Охота в Финляндии // Охота и охотничье хозяйство, 1979, № 1, с.42.

Хайдав П., Львов И. Охотничье хозяйство Монголии // Охота и охотничье хозяйство, 1976, № 10, с. 40-41

Хотенко Г. Охотничий туризм // Охота и охотничье хозяйство, 1978, № 10, с.14-15.

Хохлов А. За африканским леопардом // Охота и охотничье хозяйство, 1997-№6, с. 38-41.

Хохлов А. На границе Тибета и Китая // Сафари, 2001, № 3, с. 50-55.

- Хохлов А. Первая экспедиция. Охота на исфаханского муфлона в Иране // Сафари, 2000, № 5, с. 46-51
- Хохлов А. Вершины охоты // Журн. Сафари, М., 2002, с.41
- Хохлов А., Арутюнова Л. Низовый коллектив в ГДР // Охота и охотничье хозяйство, 1987, № 5, с.41.
- Хохлов А., Харебов С. Охотничьи (трофейные) животные Европы и Азии, ЗАО “Ред. Журн. Сафари”, М., 2001, 674 с.
- Цалкин В.И. Материалы к изучению рогов у настоящих оленей (*Cervus elaphus L.*) // Зоол.журн., 1945, т. 24.. вып. 4, с. 224-236.
- Цалкин В.И. К истории животноводства и охоты в Восточной Сибири // Материалы и исследования по археологии СССР. М., Изд-во АН СССР, 1962, № 107, 129 с.
- Цыганов А. Охота в ГДР // Охота и охотничье хозяйство, 1983, № 4, с. 28-29.
- Часовских С. Добро пожаловать на Алтай // Охота и охотничье хозяйство, 1993, №3, с. 1.
- Чегодаев А. Как американцы охотятся на мелкую дичь // Охота и охотничье хозяйство, 1996, № 9, с. 24-25.
- Четвериков С.С. Волны жизни // Дневник зоол.отделения Об-ва любителей естествознания, антропологии, этнографии. 1905. Т. 3, № 6, с. 106-110.
- Чиж М. Словацкий охотничий музей // Охота и охотничье хозяйство, 1991, №9, с.42-43.
- Чоговадзе Г. В Венгрии // Охота и охотничье хозяйство, 1987, № 7, с.42.
- Швецов М., Фертиков В., Каневский Г. У Югославских охотников // Охота и охотничье хозяйство, 1976, № 11, с.42-43.
- Юргенсон П. Охота и охотник США // Охота и охотничье хозяйство, 1964, №10.
- Ястржембский С. Последний из могижан, Предисловие к книге “Африканское сафари”, М, 2001, Вагриос, с.5-9.
- Africa – A guide to traditional safari areas. Safari consultanats Ltd., Suffolk, 1996, 22 p.
- Berber A. Argalis und ihre Trophaen // Jagen weltweit, 1999 б, № 4 s. 38-45.
- Fischer M., Schumann H.-G. Anssprechen des Rehwildes. Veb Deutscher Landwirtschaftsverlag.Berlin, 1971, 136 s.
- Great Hunters. Their trophy rooms and collections. Long beach, California: Safari Press, 1977, 295 p.
- Hell Pavel a kollektiv. Pol’ovnictvo v krainach RVHR, 1988, Bratislava, Priroda, 584 s.
- Hubertus aktuell. Weltweit Jagen, Dortmund, 1999, 58 p.
- Ivanovic Toma. Russland und die Staaten der GUS, nimrod-verlag, 1996, 270 s.

Mine Mike. African adventure's guide to Botswana, Cape Town, Struik Publishers (Pty Ltd), 2001, 304 p

Petružis G., Medziokles zodinas – Охотничий словарь, Vilnius, Enciklopedia, 1997, 123 c.

SCI Record Book of Trophy Animals, Edition X, Vol. 3, USA, Arizona, 2002, 682 p.

Stuart Chris, Stuart Tilde. Field guide to the larger mammals of Africa, 1997, Struik Publishers, Cape Town, 319 p.

Thummler Hubert. Iran is open and ready for hunting.// Safari, November/December 2001, p.69, 242.

Hill W. Who choose not play Russian roulette// Safari, November/December 2001, p.117.

Do not play Russian roulette// Safari, September/October 2001, p.43.

Приложения

Приложение № 1

Предложения к дополнению и изменению инструкции МВД об обороте оружия.

1. При оформлении разрешений на ввоз и вывоз оружия отменить требование каждый раз представлять ксерокопии учредительных документов, договоров с зарубежными фирмами и охотпользователями, ограничив представлением нотариально заверенных копий их один раз в год или один раз в два года.
2. Выдавать разрешения на ввоз и вывоз оружия на фирму, организующую встречу и проводы клиентов на таможенной границе, а не на конкретное лицо. В разрешение правильнее вписывать фамилии охотников и №№ их оружия. К разрешению прикладывать приказ о назначении ответственного (ответственных) за встречу и проводы на таможенных границах представителя фирмы.
3. Исключить из инструкции пункт, обязывающий представителя фирмы сопровождать клиентов во время тура.
4. Обязать принимающую сторону (турфирму) обеспечивать встречу и проводы охотников в пунктах трансфера и в охотугодьях для обеспечения сохранности оружия.
5. Сроки действия разрешения определить в 6 мес., а не 10-30 дней, не связывая со сроками охоты.
6. Сократить срок выдачи разрешений с 30 до 7 дней, максимально возможно упростив, без ущерба для выполнения контрольных функций МВД, процедуру выдачи.
7. Распространить зону действия разрешений, выдаваемых областными, краевыми и другими структурами МВД на территорию России в случае проведения сложных туров в разных регионах.
8. Самый простой способ контроля за ввозом и вывозом оружия и боеприпасов иностранными охотниками – вписывать образцы и количество оружия (не более двух стволов) в таможенную декларацию
9. Устранить противоречия, согласовать требования к разрешениям на ввоз и вывоз оружия и патронов к нему между инструкцией МВД и ГТК РФ.
10. Выдавать одно транзитное разрешение на провоз оружия через территорию России в страны СНГ (Казахстан, Киргизию и др.) и обратно вместо двух, указав что оно двухразовое, как мультивиза.

11. Отменить выдачу разрешений на вывоз и ввоз охотничьего оружия для граждан РФ, выезжающих на охоту по направлению российских турфирм или приглашению зарубежных. Считать таким разрешением **Разрешение на хранение и ношение охотничьего оружия МВД России**, так как на таможах других стран они не требуются. Включать оружие, его модель, калибр и № в декларацию. Или предоставить право турфирмам оформлять разрешения на вывоз и ввоз оружия своим клиентам – гражданам РФ по месту регистрации фирмы.

Генеральный директор Профи-Хант

В.В. Мельников

Приложение № 2

Обоснование предложений и дополнений к изменению инструкции МВД РФ, регулирующей оборот оружия в России.

Действующая инструкция в части, касающейся ввоза и вывоза охотничьего оружия гражданами

других стран, выезжающих в Россию с целью охоты, следующих транзитом через Россию в страны СНГ и вывоза и ввоза его гражданами РФ, выезжающими на охоту в другие страны, несовершенна. Она

создает иногда непреодолимые трудности при организации туров, вынуждает заниматься непродуктивной работой сотрудников соответствующих служб УВД, приводит к неоправданным экономическим потерям наших турфирм, улучшает условия для конкуренции аналогичных зарубежных

фирм, не способствует использованию ресурсного потенциала России и сокращает приток валютных средств. Вместе с тем создаются условия для коррупции на таможенной границе и при трансфере охотников. Так в 2001 г. только нашими клиентами было выплачено по нашей оценке не менее 2500 дол. США «для решения» возникающих из-за инструкции проблем, урегулирование которых они брали на себя, что создает неблагоприятное реноме России, работникам ряда структур.

1. Всякий раз при оформлении разрешений на ввоз и вывоз оружия турфирма обязана представлять в разрешительный отдел ксерокопии учредительных документов и договоров с иностранными фирмами и охотпользователями, что составляет 9-10 стр., хотя она передает нотариально заверенные копии этих же документов при первом обращении в органы МВД. При оформлении разрешений на 100 клиентов требуется откопировать 900-1000 стр. Затрата бумаги, расходных материалов, бесполезная работа и бесполезность расходов очевидны.
2. В случае заболевания сотрудника, на которого выписано разрешение, тур может быть сорван из-за невозможности ввезти оружие через таможеню со всеми последствиями. Мы располагаем материалами по Ф. Шайтингеру, гражданину Германии, который по этой причине остался в Москве на 3 дня, не добыл тура и общие потери фирмы, государственного охотничьего хозяйства составили 2120 долларов США. На заболевшего сотрудника фирмы было возбуждено уголовное дело, которое после выздоровления и появления на таможне было сразу закрыто из-за отсутствия состава преступления.
3. Сопровождающий клиентов в полете сотрудник фирмы реально не в состоянии обеспечить безопасность охотничьего оружия. Во всем мире это обязанность перевозчика. В случае его хищения, такого не случилось, он даже по суду не будет нести какой либо ответственности. Возмещать ущерб будет перевозчик и это предусмотрено договором и международной конвенцией об авиаперевозках. Экономические потери для наших турфирм, особенно для мелких и средних от действия такого пункта разорительны. Резко ухудшаются условия для конкуренции, а расходы бессмысленны.
4. **К п. 5 предложений.** В ряде случаев охотники приезжают задолго до начала охоты с целью одновременно осмотреть достопримечательности Москвы, С. Петербурга или остаются для этого после тура. Не всегда и не всюду в таких случаях выдается разрешение или срок действия ограничивается 30 днями.
5. **К п. 6 предложений.** Процедура выдачи разрешений затягивается. Не наши, не зарубежные клиенты не могут воспользоваться экономическими преимуществами экспресс – туров, которые значительно дешевле во всем мире. Наша фирма в 2001 г. вынуждена была отправить 10 охотников назад из-за задержки оформления разрешений и взяла обязательство возместить стоимость их авиабилетов на 8000 дол. Кроме того, потеряло хозяйство, не окупились вложения и прямые убытки составили 16000 дол. А как оценить отрицательный резонанс, потенциальную потерю клиентов и потенциальные убытки ?
6. **К п. 7 предложений.** Охотник нередко желает охотиться сразу на несколько видов, обитающих в различных регионах (на косялю и камчатского лося, потом выехать на

козерога). Разрешение выдается фирме по месту её регистрации и в заявке указываются район охоты определенного субъекта федерации, УВД которого выдает разрешение. Формально, при выезде в другие субъекты для продолжения охоты, турфирма может быть привлечена к ответственности за искажение или дезинформацию. Но реальной вины нет и надо ли ставить её в такое положение.

7. К п. 9 предложений. На ряде таможен не разрешают ввозить более трех стволов охотничьего оружия, несмотря на то, что в разрешении органов МВД выписано на 4 или 5, ссылаясь на свою инструкцию. Дополнительно требуют копию согласования с местными органами УВД. Были случаи задержки клиентов в аэропортах на сутки из-за отсутствия копии или оригинала согласования. Имеется противоречие и в инструкциях, регулирующих ввоз патронов к оружию. Для таможенников достаточно их вписать в декларацию, а ограничения не указаны. Реально возможен ввоз без разрешения до 500 патронов при декларировании.

8. К п. 10 предложений. Таможенники трижды при транзите в Казахстан пытались заполнить не те разрешения, так как их два, консультировались между собой не менее часа как правильно поступить.

9. К п. 11 предложений. Разрешения выдаются только для самих себя, так как в других странах они не требуются. Для граждан Германии это лицензия на право охоты или оружия, для граждан Австрии – тоже. Поэтому предлагается вписывать в декларацию на основании разрешения органов МВД на хранение и ношение охотничьего оружия.

10. К п. 11 предложений. При выезде за рубеж охотник оформляет разрешение на вывоз по месту проживания (прописки). То он оформляет такое разрешение в Кемерово и не всегда правильно, то там нет соответствующих бланков. Иногда он фактически живет в другом городе и таких немало. Действующая норма нарушает Закон РФ о правах потребителей и туристской деятельности, которым турфирма обязана предоставить клиенту весь пакет услуг.

11. Освобожденным от рутинной работы сотрудникам МВД проще получать для контроля за оборотом охотничьего оружия копии таможенных деклараций, которые можно заполнять в двух экземплярах или проверять их на месте. В районах охоты для контроля, если необходимо, организаторы должны уведомлять местные органы МВД о количестве охотников, времени охоты, ввезенном оружии

Приложение № 3

Министру транспорта РФ

С.О.Франку

24.04.2002

Уважаемый Сергей Отгович

В России складывается ситуация, которая ставит на грань банкротства предприятия малого бизнеса, занимающиеся охотничьим туризмом.

Основным направлением таких фирм является продажа и организация охотничьих туров во всех регионах.

Привлекая туристов-охотников в Россию, мы создаем рабочие места в самых отдаленных точках нашей страны: Чукотка, Камчатка область, Корякский автономный округ, Якутия, Алтай и многих других.

Кроме того, для обеспечения всего комплекса услуг охотничьих туров, вовлекаются многие другие сферы обслуживания: авиа- и транспортные перевозки, гостиничные услуги и т.д. В определенной степени поддерживается малая авиация. Каждый четвертый турист-охотник привозит с собой одного, двух членов своей семьи или друзей.

От организации подобных туров, экспорта трофеев, в Россию поступают значительные валютные средства. Часть этих средств идет на охрану и воспроизводство животного мира, на различные научные программы.

С октября 2001 года действует «Инструкция о порядке оформления и приема к перевозке на ВС ОАО «Аэрофлот» оружия и боеприпасов», на основании которой тариф за перевозку 1 кг оружия составляет 9% от уровня действующего тарифа.

Если рассмотреть это на примере перелета на Камчатку, стоимость которого составляет 8300 рублей, и при среднем весе оружия в чехле и 20 патронов, в 10 кг, то охотник должен оплатить 7470 рублей.

В настоящее время, в связи с вышеуказанными обстоятельствами, у нас уже аннулировано 25 охотничьих туров.

Потери нашей фирмы составляют более 50 000 рублей, потери же охотничьих хозяйств в регионах составят сотни тысяч рублей.

Подобной практики оплаты за перевозку оружия не существует не в одной стране мира. Многие авиакомпании приравнивают оружие к спортивному инвентарю. Подобная инструкция - это явная дискриминация как российских, так и зарубежных охотников. Даже они отказываются платить такие суммы за перевоз оружия.

Убедительно просим Вас предпринять меры по приостановлению действия данной инструкции, как ущемляющей права охотников как потребителей, насильно навязывающей услуги.

Генеральный директор Профи-Хант

В.В.Мельников

Приложение № 4

Председателю федерального фонда
поддержки малого предпринимательства
А.В.Рунову

№ 56 от 4 апреля 2002 г.

Уважаемый Александр Владимирович!

В настоящее время, для малых предприятий, занимающихся въездным охотничьим туризмом, сложилась ситуация, которая ставит их на грань банкротства. Эта ситуация обусловлена устаревшими нормами и инструкциями различных ведомств и охватывает три основных аспекта.

Одной из основных проблем является порядок оформления разрешений на ввоз и вывоз охотничьего оружия и патронов для проведения спортивной охоты.

Порядок оформления разрешений очень сложен, трудоемок и нарушает права как российских, так и зарубежных граждан.

Так владельцем оружия зарубежного охотника на территории России фактически становится работник принимающей фирмы (т.к. разрешение на оружие выписывается не на истинного владельца), который несет уголовную ответственность, не предусмотренную законом, а только соответствующей инструкцией МВД. Согласно инструкции, для каждой группы назначается ответственный, который должен следовать с ней по всему ее маршруту.

Как же могут быть предоставлены двадцать человек ответственных находящихся в штате фирмы.

Многие годы выдача документов CITES Министерством природных ресурсов РФ была обоснована и разумна. В настоящее время процедура выдачи CITES занимает более 45 дней, тогда как ранее на это хватало одной недели. Ни у кого нет ясности когда ситуация нормализуется и нормализуется ли вообще. Из-за этого совершенно невозможно планировать работу с иностранными охотниками, так как без такого разрешения они не могут вывезти свои трофеи, что создает отрицательное впечатление о России и порядках в ней. Аннулируются туры, и Россия теряет валютные поступления.

Новая инструкция о порядке оформления и приема к перевозке на ВС ОАО «Аэрофлот» оружия и боеприпасов», на основании которой тариф за перевозку 1 кг оружия составляет 9% от уровня действующего тарифа, противоречит мировой практике и нарушает права охотников как потребителей.

Создается также впечатление, что будто кто-то задался целью уничтожить это недавно зародившееся направление деятельности, которым является охотничий туризм.

Прошу Вас использовать авторитет Вашего фонда для упрощения процедуры

выдачи СITES, разрешений на ввоз/вывоз оружия и отмены инструкции о порядке оформления и приема к перевозке оружия и боеприпасов.

Генеральный директор
ООО «Профи-Хант»

В.В.Мельников