

DUDEK Michał

## WYBRANE DETERMINANTY PRZEMIAN EKONOMICZNYCH PRZEDSIĘBIORSTW TRANSPORTOWYCH SEGMENTU NISKOKOSZTOWYCH USŁUG LOTNICZYCH

### *Streszczenie*

Światowy kryzys gospodarczy w znaczący sposób wpłynął na rynek lotniczych przewozów pasażerskich, co spowodowało wzrost poziomu konkurencji pomiędzy przewoźnikami regularnymi i działającymi w segmencie low cost. Strategie działalności przedsiębiorstw lotniczych podlegają stałym modyfikacjom, co utrudnia poddanie ich jednokryterialnej analizie. W artykule dokonano charakterystyki obecnej sytuacji na rynku usług lotniczych w Europie. Przedstawiono analizy dotyczące liczby przewiezionych pasażerów, wskaźnika wykorzystania miejsc, gęstości siatek połączeń i częstotliwości wykonywania lotów. Ponadto określono znaczenie przychodów pozabiletowych dla prowadzenia działalności przewozowej wśród przewoźników niskokosztowych i dokonano ich podziału na grupy pod względem poszczególnych kryteriów. W artykule uwzględniono również rolę jaką odgrywają w polskiej przestrzeni powietrznej przewoźnicy działający w segment LCC w rozwoju regionalnych portów lotniczych w kraju.

### WSTĘP

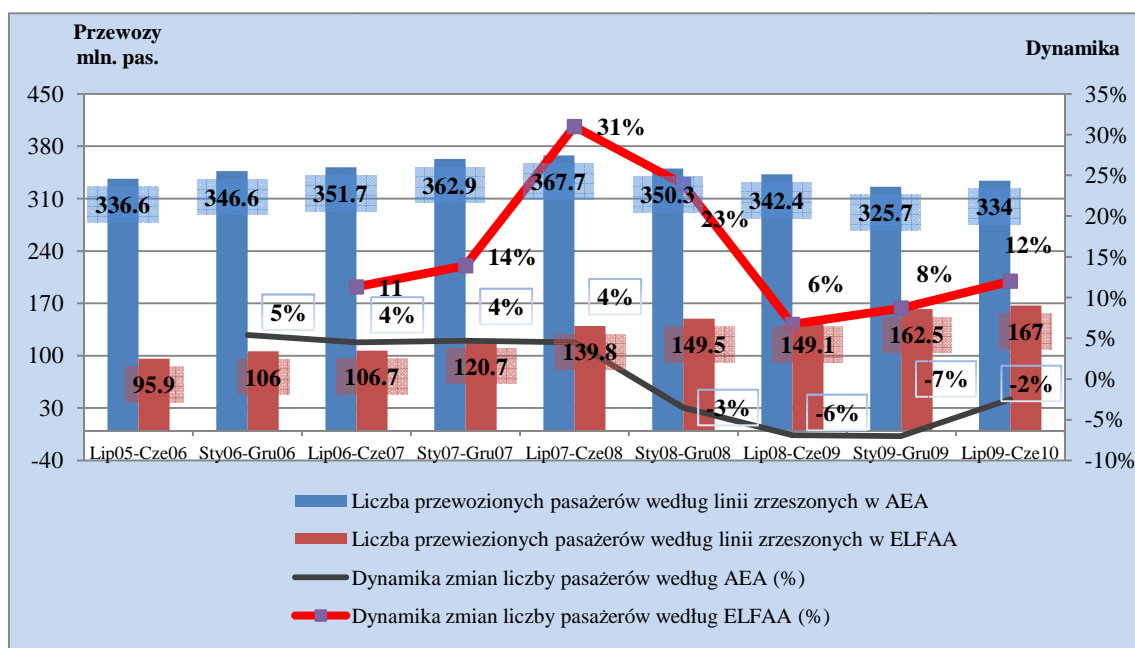
Globalna gospodarka jest poddana cyklom wzrostu i stabilizacji. Takie fluktuacje mają istotny wpływ na przewozy lotnicze zarówno pasażerskie jak i cargo. Rynek przedsiębiorstw lotniczych podlega stałym modyfikacjom. Jedne przedsiębiorstwa powstają, inne przekształcają się tworząc spółki córki. Pozostałe zakańczają swą działalność, lub uczestniczą w procesie fuzji by przetrwać kryzys, a ich zarządy muszą podejmować przemyślane decyzje dotyczące strategii konkurencji, w szczególności związane z ceną i podnoszeniem jakości świadczonych usług. Należy podkreślić, że wielkość przedsiębiorstwa również nie gwarantuje stabilności w czasie kryzysu i duże, prężnie działające linie lotnicze mogą nagle upaść na skutek jednej złej decyzji. Regularni przewoźnicy łączą się w duże alianse np. Star Alliance, SkyTeam czy Oneworld, tworząc gęstą i szeroką siatkę połączeń. Strategia minimalnego zakresu świadczonych usług na pokładzie samolotu za niską cenę stała się domeną przewoźników z sektora low cost i przynosi efekty przy wykorzystaniu optymalnej siatki połączeń w oparciu o regionalne porty lotnicze.

### 1. CHARAKTERYSTYKA RUCHU LOTNICZEGO W EUROPIE

Transport lotniczy jest gałęzią o złożonej strukturze, w której uczestniczą podmioty prowadzące działalność przewozów pasażerów, ładunków, poczty, a także świadczące specjalistyczne usługi przewozowe, remontowe i zabezpieczające rynek usług lotniczych. Obejmuje także szeroko pojętą działalność portów oraz wielu przedsiębiorstw

współpracujących z innych branż. W strukturze usług pasażerskich istnieje wyraźny podział na segment przewozów tradycyjnych, niskokosztowych, czarterowych i regionalnych, różniących się zakresem obsługi podróżnych i charakterem stosowanego modelu biznesowego. Szczególną pozycję w pasażerskiej komunikacji lotniczej zajmują przewoźnicy prowadzący działalność w ramach formuły low cost.

Na rysunku 1 zaprezentowano wyniki raportu przygotowanego przez ELFAA<sup>1</sup>. Informacje pochodzą od wszystkich większych przewoźników niskokosztowych z wyłączeniem Air Berlin, Aer Lingus, którzy postrzegani są jako przewoźnicy hybrydowi<sup>2</sup>. Obecnie do Association of European Airlines (AEA) należy 36 największych rozkładowych przewoźników niskokosztowych działających w europejskiej przestrzeni powietrznej.



**Rys. 1.** Liczba przewozów pasażerskich linii lotniczych zrzeszonych w AEA i w ELFA

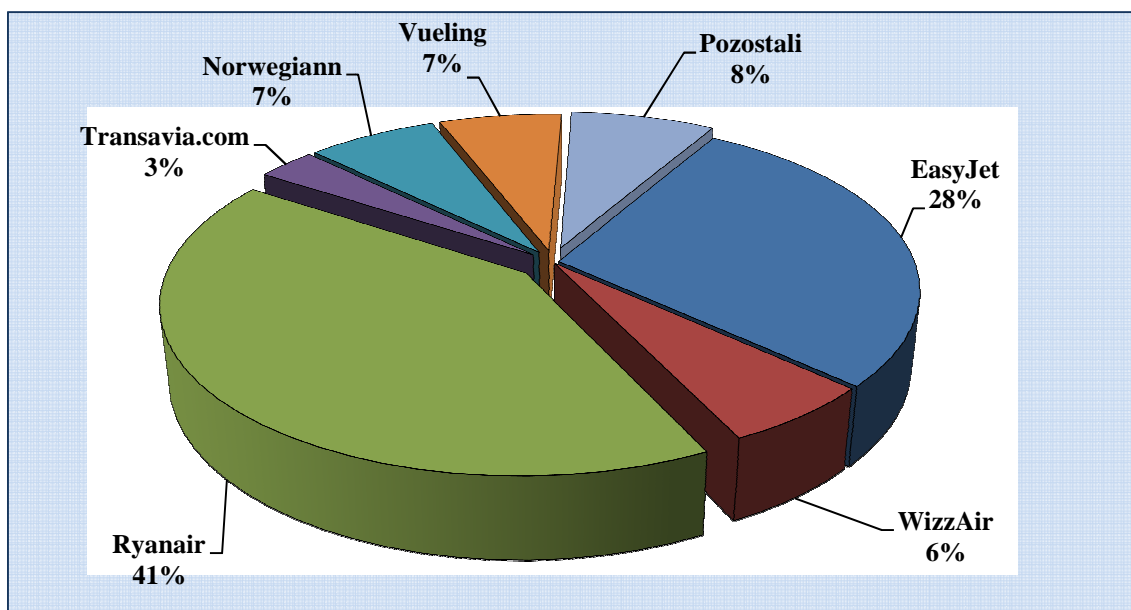
**Źródło:** opracowanie własne na podstawie [4]

Analizując wyniki raportu należy zauważyć, że w okresie od czerwca 2009 do czerwca 2010 r. liczba przewiezionych pasażerów zwiększyła się o 15,9%. W tym okresie wzrost przewozów linii niskokosztowych wyniósł 74,1%, a ich udział w rynku zwiększył się z 22,2% do 33,3%, natomiast ogólna liczba przewiezionych pasażerów zwiększyła się o 68,6 mln. Należy odnotować również fakt, że linia Ryanair wygenerowała 46% ogólnego przychodu, a główny jej konkurent EasyJet jedynie 23%. Przewoźnicy z segmentu LCC pozyskali klientów korzystających ze środków transportu drogowego, a także zachęciły do podróżowania tych,

<sup>1</sup> ELFAA – Zrzeszenie Europejskich Przewoźników Niskokosztowych (ang. European Low Fares Airline Association), sojusz tanich europejskich linii lotniczych. Powołana w 2002 r., jako organizacja non-profit mająca na celu reprezentowanie i ochronę interesów tanich linii lotniczych i ich klientów. Byli członkowie to: Air Berlin, Air Polonia, Basiqair (wcielony do Transavii 1 stycznia 2005), Blue Air, bmibaby, Clickair (wcielony do Vuelinga 15 lipca 2009), Flying Finn, Hapag-Lloyd Express (później jako TUIfly), My Way Airlines, (później jako MyAir.com), SkyEurope, Sterling, Volareweb.com. Obecnie w ramach ELFAA działają cztery grupy robocze: ds. lotnisk, ds. przestrzeni powietrznej, ds. komunikacji, ds. środowiska.

<sup>2</sup> Linie lotnicze, które wprowadzają więcej niż 3 elementy charakterystyczne dla tradycyjnych przewoźników, powinny być uważane za „hybrydowych” przewoźników, ponieważ dodają kolejny poziom kompleksowości usług i kosztów do swojego modelu funkcjonowania, co zaprzecza podstawowym zasadom działania tanich linii lotniczych”. Są to np.: połączenia długodystansowe, wykorzystywanie globalnych systemów dystrybucji (tzw. GDS), porozumienia typu code - share z innymi liniami, oferowanie połączonego serwisu przez różnych przewoźników, zaawansowane procedury biletowe, posiadanie samolotów różnego typu, zróżnicowane klasy podróży.

którzy jeszcze nie przemieszczali się samolotem. Stopień przejścia pasażerów od linii tradycyjnych był niewielki. Rys. 2 prezentuje udział przewoźników LCC w rynku w 2011 r.

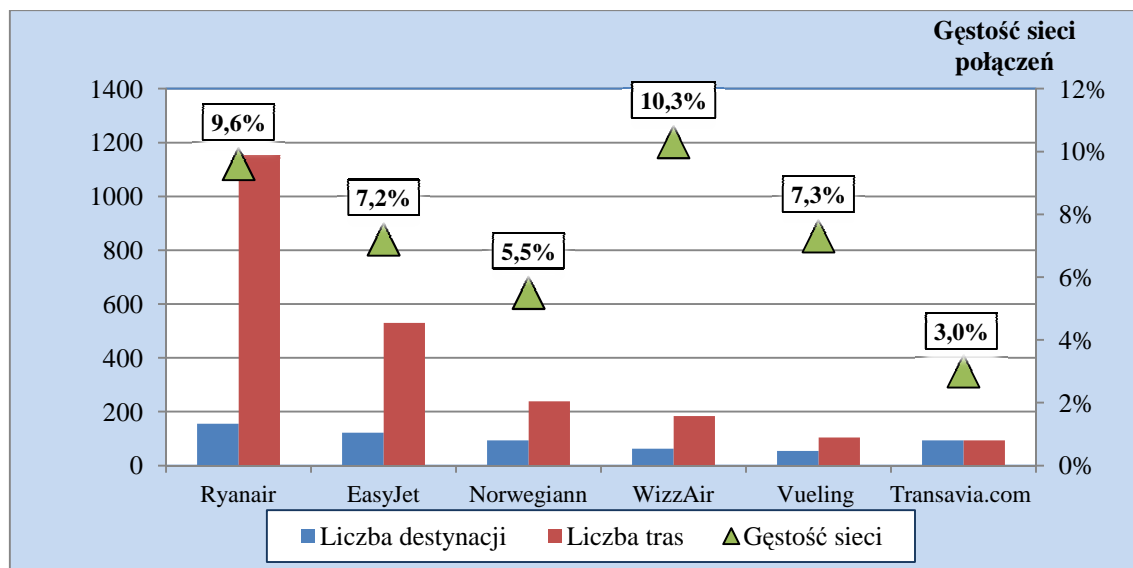


**Rys. 2.** Udział linii zrzeszonych w ELFAA w rynku przewozów niskokosztowych w Europie w 2011 r.

Źródło: [4]

Analizując dane zgromadzone w latach 2009 – 2011 można zauważyć, że pomimo światowego kryzysu liderom udało się utrzymać poziom sprzedaży biletów, a nawet zwiększać obroty co było możliwe dzięki ciągłemu wprowadzaniu nowych destynacji i poszerzaniu dotychczasowej siatki połączeń (rys. 3). Z analiz przeprowadzonych przez ELFAA wynika, że w tym okresie Ryanair zwiększył liczbę przewozów o 29,3%, a ilość połączeń aż o 61,6%, natomiast trzej przewoźnicy o średnim potencjale (Norwegian, Vueling, Wizz Air), przyjęły strategię rozwoju jako linie regionalne, wykorzystując swoje podstawowe atuty tj. mocną pozycję w Skandynawii, Hiszpanii oraz w Europie Środkowo – Wschodniej.

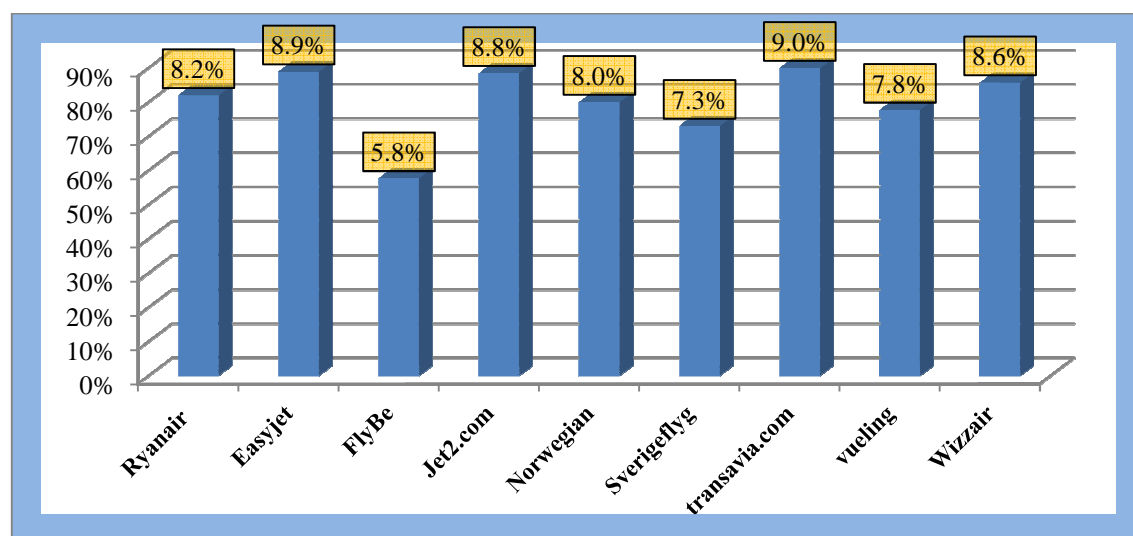
Wszyscy przewoźnicy działający w segmencie LCC zapowiadają w swoich planach marketingowych nowe, agresywniejsze działania konkurencyjne zmierzające do pozyskania jeszcze większej ilości potencjalnych pasażerów oraz umocnienie swoich pozycji.



**Rys. 3.** Gęstość połączeń, liczba destynacji i tras linii LCC zrzeszonych w ELFAA w 2010 r. (Czerwiec 2010)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [4]

Podobną taktykę przyjął Wizzair, który przy mniejszej liczbie obsługiwanych miast osiągnął wynik zbliżony do Norwegian. Na rysunku 4 zaprezentowano różne podejście do dywersyfikacji rynkowej. Gęstość siatki połączeń wskazuje że Wizzair konkuruje z Ryanaiem, pod względem liczby destynacji, natomiast Easyjet, Norwegian oraz Vueling koncentrują swe działania na wybranych obszarach rynku. Skrajnym przypadkiem jest linia transavia.com, która ogranicza się wyłącznie do oferowania połączeń do Holandii [21, s.6]. Liderzy rynku LCC w Polsce (Ryanair i Wizzair) mogą pozwolić sobie na oferowanie lotów z obszarów o relatywnie niskim potencjale, gdyż same generują niskie koszty jednostkowe, kreując nowy popyt przy stosowaniu agresywnej polityki cenowej. Obie linie świadczą połączenia z najważniejszych lotnisk np. Wizzair utworzył m.in., bazy w Gdańsku i Katowicach, a Ryanair we Wrocławiu.



**Rys. 4.** Współczynnik wykorzystania miejsc pasażerskich przewoźników LCC zrzeszonych w ELFAA, (stan na koniec 2012 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [4]

Analizując dane zawarte na rysunku 4, przyjmując kryterium wykorzystania miejsc w samolotach można zauważyć, że najwięksi przewoźnicy podzielili się na dwie grupy. Różnice dodatkowo dotyczą rodzaju obsługiwanego ruchu. Wizzair często przewozi pasażerów, którzy pracują w innych krajach europejskich oraz odwiedzających rodzinę i przyjaciół za granicą, zazwyczaj w miastach charakteryzujących się dużym potencjałem gospodarczym. Aby utrzymać wysoki wskaźnik wykorzystania miejsc w samolotach przewoźnicy działający w sektorze low cost zmniejszają podaż w sezonie zimowym. Różnica w ilości oferowanych miejsc w samolotach na przestrzeni jednego roku waha się w przedziale 30%. Ponadto linie lotnicze kupują nowe samoloty na początku miesięcy sezonowych. Duże znaczenie ma też możliwość odwrócenia sezonowości lotów dalekiego zasięgu gdyż zima jest okresem dużej popularności destynacji dalekowschodnich oraz krajów Ameryki Południowej. Korzyści z takiej sytuacji czerpią głównie najwięksi przewoźnicy dysponujący dużymi statkami powietrznymi oraz szeroką siatką połączeń. Stały trend obłożenia samolotów w tym przypadku wspierany jest przez ruch pasażerów podróżujących w celach biznesowych, który nie charakteryzuje się tak znaczną sezonowością.

**Tab. 1.** Najważniejsze wskaźniki tanich linii lotniczych zrzeszonych w ELFAA (stan na Grudzień 2012 r.)

Przewoźnik	Liczba państw obsługiwanych	Liczba destynacji	Liczba tras	Liczba pasażerów (mln)	Średnie obłożenie	Liczba połączeń w ciągu dnia	Liczba zatrudnionych (w tys.)
easyJet	33	137	638	59.2	88.9%	1,200	8,446
FlyBe	15	73	161	7.2	57.7%	514	3,300
Jet2.com	22	54	196	4.7	88.4%	115	1,885
Norwegian	33	125	335	17.7	80.0%	400	2,550
Ryanair	28	174	1,500	79.6	82.0%	1,500	8,500
Sverigeflyg	8	20	24	0.8	73.0%	60	140
Transavia.com	25	112	146	5.8	89.8%	117	1,218
Volotea	9	54	83	0.6	N/A	N/A	230
Vueling	18	58	92	14.8	77.7%	240	1,692
Wizzair	29	83	254	12.0	85.7%	215	1,500

Źródło: opracowanie własne na podstawie [12]

Tablica 1 prezentuje wybrane wskaźniki tanich linii lotniczych zrzeszonych w ELFAA, przy pomocy których można określić ich sytuację rynkową. Należy nadmienić, że linia Ryanair, pomimo znacznego podwyższenia cen biletów odnotowała wzrost przychodów przy mniejszym współczynniku wykorzystania miejsc. Irlandzki przewoźnik został zmuszony do opracowania nowej strategii działania, gdyż coraz trudniejsze staje się zwiększanie przychodów metodami tradycyjnymi – poprzez uruchamianie nowych tras i nowych baz. W 2012 r. posiadał rozległą siatkę połączeń regionalnych portów, gdyż operował z ponad 50 lotnisk rozmieszczonych na kontynencie europejskim. W nowej strategii rozwoju przedsiębiorstwa istotnym aspektem jest odnowienie stanu technicznego poprzez zakup nowych modeli samolotów, które są bardziej ekonomiczne, co w konsekwencji może przyczynić się do obniżenia cen biletów i zwiększenie konkurencyjności.

Główny konkurent Ryanair'a – linia EasyJet opracowała strategię, polegającą na koncentrowaniu swojej działalności na głównych rynkach i trasach w Europie Zachodniej, która okazała się skuteczna przez wiele lat.

Za lidera tanich linii Europy Środkowo – Wschodniej można uznać linię Wizzair. Przewoźnik po okresie bardzo szybkiego rozwoju w latach 2010 i 2011 dokonał trzykrotnie restrukturyzacji siatki połączeń. Jednocześnie starano się poprawić rentowność spółki.

## **2. ZNACZENIE PRZYCHODÓW POZABILETOWYCH W WYNIKACH FINANSOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW LOTNICZYCH**

Racjonalizacja kosztów stanowi istotny element wypracowania stabilnej pozycji rynkowej, jednak większość możliwości została już wyczerpana co powoduje znaczący wzrost zainteresowania przychodami pozabiletowymi, które stanowią wsparcie, lub pomoc o charakterze dodatkowym. Są to przychody, które pochodzą z rozszerzenia usługi podstawowej o dodatkowe propozycje podażowe. Samo oferowanie „czystej” usługi przewozu pasażerów pomiędzy dwoma lotniskami jest mało zyskowne i nie zapewnia oczekiwanego przychodu [2, s. 9].

Występuje wieloraka klasyfikacja przychodów pozabiletowych. Nie ma jednoznacznej definicji opłat, usług, produktów, które jednomyślnie wszystkie linie lotnicze zaliczały by do tej grupy. Dodatkowo istnieją pewne regionalne obostrzenia dotyczące takiej klasyfikacji. W obecnym czasie można zaobserwować dwie tendencje w procesie kreowania modelu działalności przewoźników LCC. Linie lotnicze w odpowiedzi na zmieniające się postawy klientów rozpoczęły wyłączenie poszczególnych usług i towarów z usługi podstawowej, czyniąc z niej usługę dodatkową, a zyski z niej przenieśli do przychodów pozabiletowych.

Można mówić zatem o podziale tego rodzaju przychodów wg. kryterium wartości dodanej dla pasażera, a są nimi: przychody pochodzące z rozpakowania, uznawanego wcześniej za standardowy, produktu linii lotniczej i pobierania od pasażerów dodatkowych opłat za korzystanie z wydzielonych atrybutów produktu, oraz przychody pochodzące z oferowania i sprzedaży usług wykraczających poza usługę transportu lotniczego [3, s. 188-189].

Kolejnym kryterium podziału przychodów pozabiletowych, jest fakt, czy klient ma możliwość nieskorzystania z danej usługi lub uniknięcia konkretnej opłaty, tj. podział w oparciu o konieczność ich wystąpienia w procesie zakupu i konsumpcji usługi przewozu lotniczego. Są nimi opłaty przymusowe i dobrowolne. Do pierwszej grupy zaliczyć należy koszty, których pasażerom trudno uniknąć, np. za użycie karty kredytowej podczas zakupu biletu.

Druga grupa to elementy, z których pasażer może dobrowolnie skorzystać. Zakres tych usług i opłat może być różnie interpretowany przez klientów, np. dla niektórych pasażerów, kiedy odcinek lotu trwa krócej niż 3 godziny, bezpłatny posiłek na pokładzie nie jest potrzebny. Również niejednoznacznie jest traktowany transport bagażu rejestrowanego. Dla klienta biznesowego możliwość jego przewozu nie będzie stanowiła kluczowego elementu usługi i w przypadku nałożenia przez przewoźnika dodatkowych opłat będą oni w stanie z niego zrezygnować. Gdy motywem podróży jest turystyka oraz odwiedziny, opłaty za przewóz bagażu rejestrowanego są czymś trudnym do pominięcia i w zasadzie stanowią koszt zakupu podstawowej usługi [13, s. 115].

Wspomniane uwarunkowania regionalne pojawiają się gdy przewoźnicy niskokosztowi działają na terenie np. USA gdzie przychody pozyskiwane przez przewoźników lotniczych z

programów partnerskich<sup>3</sup> wyodrębnia się jako odrębną grupę. Wielu przewoźników, w tym tradycyjnych, operujących na terenie USA jeszcze do niedawna uznawało to źródło, za jedyny dostępny element przychodów pozabiletowych. Europejskie niskokosztowe linie lotnicze tą grupę przychodów księgują oddzielnie.

Kryterium podziału, które jest obiektywne, a zarazem umożliwia pełny przegląd stosowanych przez przewoźników lotniczych źródeł przychodów pozabiletowych wiąże się z momentem, w którym pojawia się możliwość ich zakupu, a także sam zakup. Wówczas usługę przewozu lotniczego należy rozłożyć na poszczególne jej etapy. Proces korzystania pasażera z tej usługi rozpoczyna się od momentu rezerwacji lub zakupu biletu na przelot, poprzez przejazd na lotnisko, odprawę biletowo-bagażowa oraz sam przelot. Moment zakończenia korzystania przez pasażera z usług przewoźnika lotniczego jest znacznie trudniejszy do ustalenia. Linia lotnicza, za pomocą technik marketingowych stara się zaoferować pasażerowi usługi dodatkowe również po zakończeniu jego podróży, gdyż posiada wiele cennych informacji na temat miejsca pobytu i potrzeb pasażera.

W tabeli 2 przedstawiono wielkość udziałów przychodów pozabiletowych w przychodach ogółem wśród pierwszej dziesiątki niskokosztowych linii lotniczych. Zarówno w przeliczeniu na jednego pasażera jak i ogółem, udział ten z roku na rok zwiększa się.

**Tab. 2.** Wielkość udziałów przychodów pozabiletowych wśród linii niskokosztowych

Udział przychodów pozabiletowych w przychodach ogólnych				Przychody pozabiletowe przypadające na 1 pasażera (w euro)			
Wyniki za 2010 r.		Wynik za 2011 r.		Wyniki za 2010 r.		Wynik za 2011 r.	
Allegiant	29,2%	Spirit	33,2%	AirAsia X	€ 29,45	Spirit	€ 33,61
Spirit Air	22,6%	Jet2.com	27,1%	Jet2. com	€ 24,20	Jet2.com	€ 33,30
Ryanair	22,1%	Allegiant	27,0%	Allegiant	€ 23,20	AirAsia X	€ 30,79
Jet2.com	21,0%	easyJet	20,8%	Spirit Airlines	€ 17,76	Allegiant	€ 27,37
Tiger Airways	20,5%	Ryanair	20,5%	Aer Lingus	€ 17,67	Alaska Air Group	€ 19,81
easyJet	19,2%	Tiger Airways	19,1%	Alaska Air Group	€ 16,72	Jetstar	€ 18,80
AirAsia Group	18,7%	AirAsia Group	17,8%	Flybe	€ 14,84	Aer Lingus	€ 17,73

**Źródło:** opracowanie własne na podstawie [6]

Przychody pozabiletowe dzielą się na cztery podstawowe grupy [13, s. 116]:

- 1) grupę przychodów, które pochodzą z usług, produktów lub atrybutów usługi oferowanych klientowi na etapie rezerwacji jego biletu lotniczego, np. własny kanał dystrybucji biletów, którym jest zazwyczaj strona internetowa. Są to także produkty i usługi będące elementami naturalnie komponującymi się z usługą przewozu lotniczego np. wszystkie opłaty o charakterze karnym i przymusowym oraz koszty zakupu przez pasażerów określonych atrybutów usługi, które wcześniej były wliczone w cenę,
- 2) w drugiej grupie znajdują się bardzo istotne dla przewoźników LCC przychody realizowane w trakcie samego procesu przemieszczania się pasażerów drogą powietrzną,

<sup>3</sup> Program partnerski należy postrzegać jako porozumienie pomiędzy przewoźnikiem, a np. operatorem kart płatniczych, zakładów ubezpieczeniowych, hoteli czy firm wynajmujących samochody. Takie współpraca pozwala generować przychody dla obu partnerów biznesowych. W innym przypadku to klient byłby wyłącznym beneficjentem korzyści gdyż za zebrane punkty korzystałby z darmowego przelotu, a przewoźnik poniósłby wyłącznie koszty.

- w tym produkty oferowane i sprzedawane pasażerom na pokładzie środków transportowych,
- 3) na trzecią grupę składają się wszystkie przychody, które przewoźnicy lotniczy mogą osiągać wykonując określone działania w czasie, kiedy pasażer nie odbywa podróży lotniczej. Przewoźnicy LCC wykorzystują fakt, iż posiadają dane klientów, którzy wyrazili zgodę na ich przetwarzanie i są w stanie komercjalizować posiadaną bazę klientów.
  - 4) strategia rozwoju źródeł przychodów pozabiletowych może powodować wypakowywanie z usługi podstawowej jej poszczególnych elementów. Pewne usługi rzeczywiście mogą zostać wyłączone poza podstawowy zakres, niemniej jednak możliwość rezygnacji z nich jest jedynie iluzoryczna, np. opłata za płatność kartą kredytową lub też za odprawę biletowo – bagażową.

**Tab. 3.** Opłaty dodatkowe w tanich liniach lotniczych

Opłaty	WizzAir	Ryanair	EasyJet
<b>Bagaż rejestrowany zgłoszony do odprawy na lotnisku</b>	136 zł do 32 kg	140-180 zł za 15 kg 180-220 zł za 20 kg	160 zł do 20 kg
<b>Bagaż rejestrowany zgłoszony przez Internet</b>	68 zł do 32 kg	60-100 zł za 15 kg 100-140 zł za 20 kg	80 zł do 20 kg
<b>Pierwszeństwo wejścia na pokład</b>	36 zł na lotnisku 18 zł przez internet	20 zł na lotnisku 16 zł przez internet	49 zł
<b>Dodatkowa przestrzeń na nogi</b>	46 zł na lotnisku, 23 zł przez Internet	-	-
<b>Płatność przez Internet</b>	11 zł przelew 23 zł karta płatnicza	24 zł (0 zł MasterCard Prepaid)	45 zł (0 zł Visa Electron i Carte Blue)

**Źródło:** opracowanie własne na podstawie [10]

W tabeli 3 zaprezentowano zestawienie pięciu najczęściej wybieranych usług dodatkowych przez klientów, zwiększających budżet przychodów dodatkowych trzech najważniejszych przewoźników niskokosztowych operujących z polskich lotnisk) WizzAir, Ryanair i EasyJet). Starają się oni nakłonić swoich pasażerów do korzystania z ich strony internetowej i zamawiania tam usług dodatkowych, oferując również zniżki lub całkowite zwolnienie z opłat jeśli pasażer posiada kartę kredytową określonej organizacji płatniczej.

## PODSUMOWANIE

Pomimo dużego spadku liczby podróżujących, wiele firm świadczących usługi transportu pasażerskiego było w stanie przetrwać, a nawet udało im się poprawić wyniki finansowe w porównaniu do poprzednich lat. Linie niskokosztowe spowodowały istotne zmiany na rynku przewozów pasażerskich, generując dodatkowy „uśpiony popyt” dziesiątków milionów pasażerów. Przyczyniły się do rozwoju przemysłu turystycznego wielu regionów europejskich i azjatyckich. Dużą zasługą ich działalności jest rozwój małych regionalnych portów, jednak ich dalsze funkcjonowanie jest uwarunkowane znalezieniem i opracowaniem nowej strategii, umożliwiającej utrzymanie lub poprawienie pozycji rynkowej.

Przyjmuje się, że europejski rynek linii LCC wszedł w fazę stabilizacji, gdyż tempo jego wzrostu zbliżyło się do tempa wzrostu linii tradycyjnych. Stabilizacja spowodowała przejrzysty układ w segmencie. Czynnikiem decydującym będą zmiany w zachowaniach nabywczych „turystów rodzinnych”. Zwiększająca się grupa nabywców samodzielnie organizujących wyjazdy wakacyjne i coraz bardziej interesujące oferty w internecie mogą spowodować wyparcie przewoźników czarterowych.

Praktyka dowodzi, że „eksperyment” jakim okazała się być działalność OLT Express, czyli połączenie przewoźnika charterowego i wielkiej, jak na polską skalę, linii krajowej nie



odniósł sukcesu, gdyż w 2012 r. ogłoszono upadłość, choć w pierwszych miesiącach perspektywy były zachęcające.

Ryanair i EasyJet, osiągają satysfakcjonujące wyniki finansowe. Ich modele biznesowe i układy siatek połączeń w znacznym stopniu uzupełniają się. Wzrasta także ranga i znaczenie rynków krajów spoza UE (Rosja, Ukraina, Turcja).

Zarówno europejscy jak i amerykańscy przewoźnicy muszą w niedalekiej przyszłości stanąć przed problemem jakim będzie konkurencja ze strony trzech przewoźników z regionu Zatoki Perskiej<sup>4</sup>; np. Turkish Airlines zdobyło już znaczącą pozycję na światowym rynku i ma wszelkie szanse na jej umocnienie.

Kurczy się grupa niezależnych europejskich przewoźników sieciowych. Tylko nieliczni z nich mają szanse na przetrwanie i rozwój, wykorzystując tak jak Aer Lingus nisze rynkowe. Większość z nich albo zniknie z rynku albo zostanie przejęta przez jednego z globalnych przewoźników.

Bez kreowania nowej wartości i dodatkowej użyteczności dla pasażerów przychody pozabiletowe nie będą mogły się rozwijać w tak dynamiczny sposób jak do tej pory. Wyłączanie kolejnych elementów usługi poza jej podstawowy zakres będzie powodowało coraz większą frustrację u pasażerów oraz negatywnie oddziaływało na reputację przewoźników. Również możliwości rozwoju pozabiletowych źródeł przychodów w ten sposób są coraz bardziej ograniczone. Na pewno nie można dopuścić do skrajnej sytuacji, kiedy pasażer będzie płacił za każdy element procesu przewozowego osobno, a ich dobór nie będzie miał żadnego znaczenia dla odczuwanej przez niego użyteczności zakupionej usługi przewozowej. Wzbogacając swoją strategię działalności o kolejne źródła przychodów pozabiletowych europejscy przewoźnicy niskokosztowi muszą bacznie obserwować reakcje pasażerów na swoje działania. Z pewnością z dużo większą akceptacją będą oni podchodzili do nowych produktów i usług na każdym etapie podróży jeśli będą to usługi, którym pasażer będzie w stanie przypisać dodatkową użyteczność.

Od momentu nałożenia na przewoźników obowiązku informowania pasażerów o pełnej cenie biletu linie lotnicze starają się udowodnić, że pewne elementy usługi nie są obligatoryjne i przez to mają możliwość komunikowania niższej ceny w przekazach reklamowych. Takie podejście powoduje jedynie, iż przychody księgowane są w różnych pozycjach w rachunku zysków i strat przewoźników, ale ich globalna suma pozostaje bez zmian.

Od 2013 r. sektor transportu lotniczego ponownie zaczyna przynosić coraz większe przychody z działalności. Symptomy światowego kryzysu zaczynają słabnąć i pasażerowie muszący się przemieszczać wybierają najszybszy sposób transportu jakim jest transport lotniczy. W odpowiedzi globalni i regionalni przewoźnicy zaostrzyli jeszcze bardziej strategię konkurencji poprzez obniżanie cen, wprowadzanie pakietów lojalnościowych, zwiększenie poziomu jakości obsługi, oraz co najważniejsze wymiany samolotów na nowocześniejsze i bardziej komfortowe.

## BIBLIOGRAFIA

### Pozycje zwarte

1. Eurocontrol: *Industry Monitor The EUROCONTROL bulletin on air transport trends*, Eurocontrol 2012
2. Hawlena, J.: *Rynek niskokosztowych przewozów lotniczych, a rozwój sektora turystyki*, Radom 2012
3. Holloway S., *Straight and Level: Practical Airline Economics*, Ashgate Publishing Limited, Aldershot 2008

---

<sup>4</sup> Qatar Airways, Etihad, Emirates,

4. Serafin M., Raport PRTL.pl Wyniki tanich linii na tle europejskiego rynku lotniczego, 6 października 2010r. wersja elektroniczna,
5. *Special Report low-cost carriers*. Airline Business May 2010, pp. 51-54; *Low-cost carriers fi nancial snapshot*. Airline Business, May 2011, p. 27
6. *Worldwide Review of Ancillary Revenue Statistics*. Amadeus Guide to Ancillary Revenue by IdeaWorks 2010.
7. Ziob, Ł.: *Przychody pozabiletowe – istotny element zwiększania konkurencyjności niskokosztowych linii lotniczych*, [w:] M. Michałowska (red.), *Efektywność transportu w teorii i praktyce*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej, Katowice 2010
8. Żylicz M., *Prawo lotnicze międzynarodowe, europejskie i krajowe*. Lexis Nexis, Warszawa 2011.

#### **Źródła internetowe**

9. <http://biznes.onet.pl/rekordowa-transakcja-turkish-airlines,18491,5445550,1,news-detal>, (dostęp: 16.03.2013r.).
10. <http://www.egospodarka.pl/65119,Tanie-linie-dodatkowe-oplaty,1,39,1.html> (dostęp: 03.05.2013 r.).
11. [http://www.elfaa.com/Statistics\\_December2012.pdf](http://www.elfaa.com/Statistics_December2012.pdf) (dostęp: 09.05.2013 r.)
12. <http://www.forbes.pl/ryanair-kupi-od-boeinga-175-samolotow,artykuly,144596,1,1.html>, (dostęp: 19.03.2013 r.)
13. <http://www.forbes.pl/ryanair-nie-przejmie-aer-lingus-ke-zabrania,artykuly,139960,1,1.html>, (dostęp: 15.03.2013 r.).
14. <http://www.pasazer.com/in-13205-grupa,lh,2012,r,zakonczony,na,plusie.php>, GrupaLH: 2012 r. zakończony na plusie, Piotr Bożyk 2013-02-24 16:39 (dostęp: 15.03.2013 r.).
15. [http://www.prtl.pl/linie\\_lotnicze\\_artykuly/7575](http://www.prtl.pl/linie_lotnicze_artykuly/7575), Wyniki przewozowe Europejskich Tanich Linii na tle europejskiego rynku lotniczego, Marek Serafin, 2012-03-21, (dostęp: 15.03.2013 r.)
16. [http://www.prtl.pl/linie\\_lotnicze\\_artykuly/7575](http://www.prtl.pl/linie_lotnicze_artykuly/7575) (dostęp 13.03.2013 r.).
17. <http://ttg.com.pl/index.php?mode=2&art=17990> (dostęp 19.03.2013 r.).
18. <http://www.ulc.gov.pl/>
19. <http://www.turinfo.pl/>
20. [http://pl.wikipedia.org/wiki/Zrzeszenie\\_Europejskich\\_Przewoźników\\_Niskokosztowych](http://pl.wikipedia.org/wiki/Zrzeszenie_Europejskich_Przewoźników_Niskokosztowych) (dostęp: 04.03.2013r.).
21. [http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,13559013,Lufthansa\\_zamowi\\_102\\_airbusy\\_\\_Ale\\_finansowo\\_wypadla.html#BoxBizTxt](http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,13559013,Lufthansa_zamowi_102_airbusy__Ale_finansowo_wypadla.html#BoxBizTxt), (dostęp: 16.03.2013 r.)
22. <http://www.world-airport-codes.com/> (dostęp: 18.03.2013 r.).

## **THE SELECTED DETERMINANTS IMPACTING THE ECONOMIC CHANGES OF THE TRANSPORT COMPANIES OF LOW-COST AIR SERVICES SEGMENT**

### *Abstract*

*The global economic crisis has significantly affected the market of passenger air transport services, resulting in higher levels of competition between traditional carriers and low cost carriers. Business strategies of airlines are subject to constant modifications, making it difficult to conduct single objective analysis of them. The article describes the characteristics of the current situation on the market of air services in Europe. The paper presents the analysis of the number of passengers,*

*load factor, the density of connections' network and frequency of flights. Furthermore, it discusses the importance of revenue other than arising from ticket sales, for management of the transport activity of low-cost carriers, dividing them into groups according to specific criteria. The article explains also the role played in the Polish airspace by carriers operating in the LCC segment in the development of regional airports in the country*

***Autor:***

**Mgr Michał DUDEK** - Absolwent Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej.