

Dariusz Tłoczyński

Uniwersytet Gdański

KIERUNKI ROZWOJU TRANSPORTU LOTNICZEGO

Wprowadzenie

Rozwój transportu lotniczego i jego rynku jest współzależnie determinowany ogólnymi przemianami i trendami rozwoju światowej gospodarki. Jednocześnie tempo wzrostu gałęzi i rynku silnie oddziałuje na gospodarczy rozwój świata. Transport lotniczy wraz z technologią informacyjną określane jest mianem fundamentu i filaru, podstawy, czy infrastruktury globalizacji. Można zatem stwierdzić, że transport lotniczy kreuje i przyspiesza procesy globalizacji, a jednocześnie sam tym procesom podlega. Jest typowym przykładem sektora o wyraźnych cechach globalnych i wobec powyższego można mówić o zjawisku globalnej konkurencji na rynku przewozów lotniczych. Stąd też powstała konieczność wypracowania i stosowania strategii oraz działań globalnych.

Perspektywy rozwoju transportu lotniczego

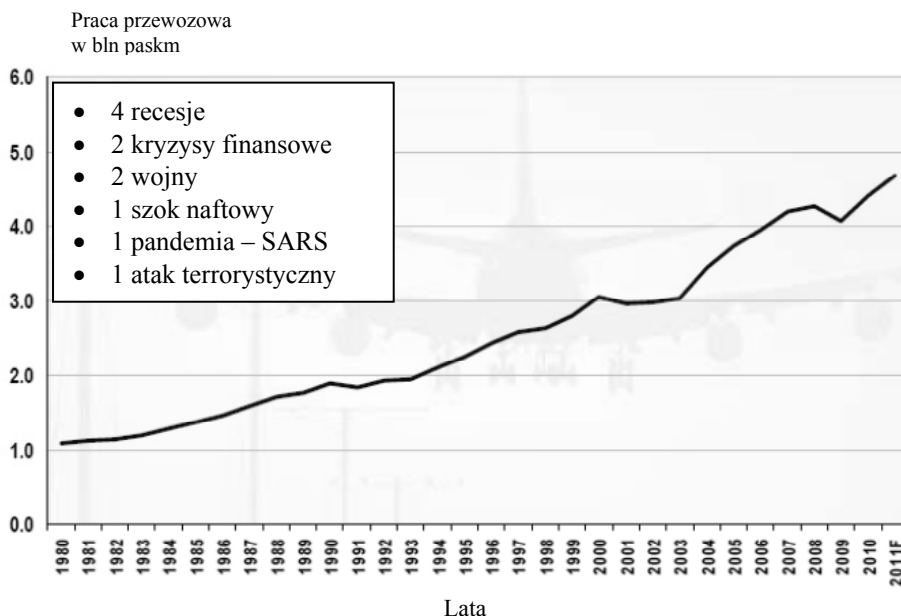
Od wielu lat istnieje dość ścisła korelacja tempa wzrostu lotniczych przewozów pasażerskich z tempem wzrostu gospodarczego głównych gospodarek świata. Tempo wzrostu przewozów lotniczych jest z reguły o kilka punktów procentowych wyższe od tempa wzrostu gospodarczego np. państw OECD, a tylko po raz drugi od 1945 r. nastąpił spadek wielkości ruchu lotniczego na świecie. Wynika to ze wspomnianej już roli transportu lotniczego jako filara, czynnika, czy siły napędowej gospodarki świata, uzależnienia od niego działalności gałęzi przemysłu (lotniczego, petrochemicznego), działów gospodarki (hotelarstwa i turystyki) i podstaw egzystencji milionów gospodarstw domowych.

W prognozach rozwoju największych producentów taboru lotniczego (Airbus Industrie i Boeing Corporation) zakłada się, że transport lotniczy znajduje się na

fali opadającej krótkoterminowego cyklu koniunkturalnego. Analizując Current Market Outlook i Airbus Global Market Forecast można zauważyć, że w jednym i drugim opracowaniu średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego szacowane jest na poziomie około 3,5%, co spowoduje ponad 5% rokowczny wzrost ruchu lotniczego na świecie. Analitycy z Boeinga i Airbusa zakładają, że istnieją czynniki powodujące większy wzrost przewozów niż wzrost PKB. Zalicza się do nich:

- zastępowanie starych samolotów nowymi (na rynkach Europy Zachodniej, Ameryki Północnej, Japonii, Australii),
- dynamiczny rozwój rynków wschodzących (Chiny, Indie, Bliski Wschód, Afryka, Ameryka Łacińska, wschodnia Europa, WNP),
- kontynuację rozwoju segmentu przewozów niskokosztowych, szczególnie w Azji,
- skuteczniejszą kontynuację liberalizacji rynku usług transportu lotniczego,
- wzrost ruchu lotniczego na trasach już istniejących, gdzie będzie można zastąpić samoloty o mniejszej pojemności samolotami o większej pojemności, zamiast zwiększać częstotliwość połączeń¹.

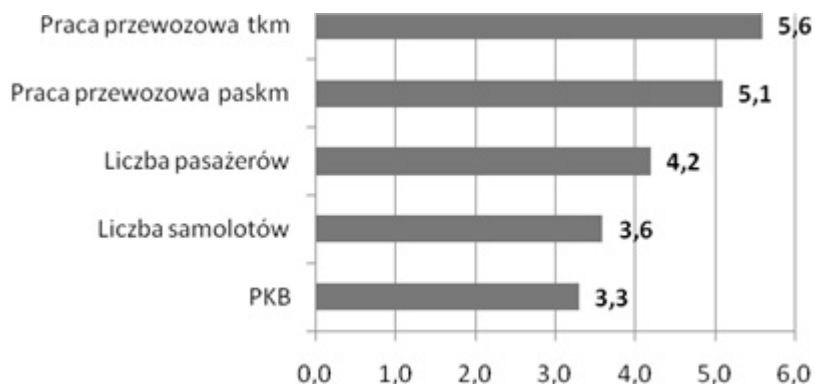
Przewozy pasażerów transportem lotniczym na świecie oraz perspektywy rozwoju rynku usług transportu lotniczego przedstawiono na rys. 1 i 2.



Rys. 1. Przewozy pasażerów transportem lotniczym na świecie w latach 1980-2011

Źródło: Current Market Outlook 2011-2030. Boeing Commercial Airplanes 2011, s. 4.

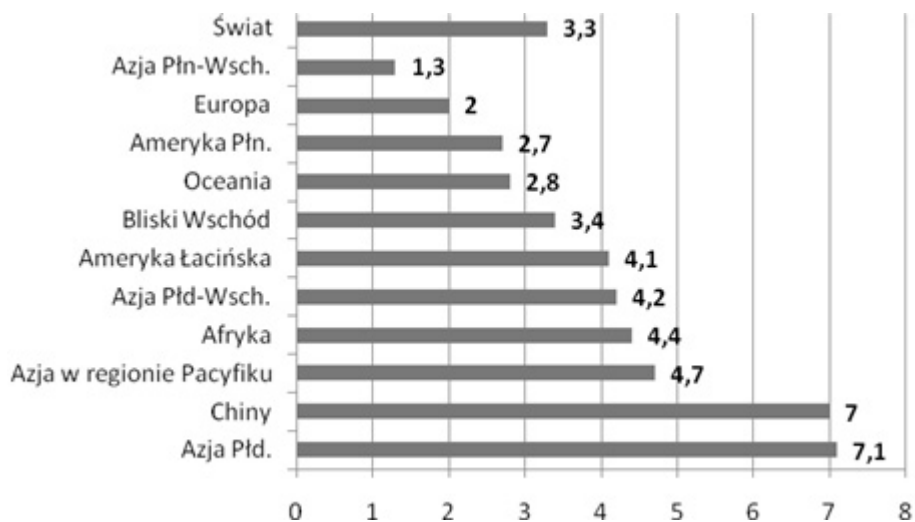
¹ Airbus Global Market Forecast 2010-2029, Airbus, Toulouse 2010, s. 13.



Rys. 2. Rozwój rynku usług lotniczych do 2030 r.

Źródło: Ibid.

Przewidywany wzrost PKB w latach 2011-2030 został przedstawiony na rys. 3.



Rys. 3. Prognoza wzrostu PKB na świecie na lata 2011-2030

Źródło: R. Tinseth, Current Market Outlook 2011. Prezentacja na konferencji lotniczej, Paryż, czerwiec 2011, s. 15.

Największy średnioroczny wzrost przewozów, o prawie 9% rocznie, nastąpi na linii zagranicznej łączącej Azję z Afryką. Równie wysoki wzrost, o ponad 7% w skali roku, prognozowany jest na liniach łączących Azję z Bliskim Wschodem, Amerykę Północną z Afryką, Amerykę Północną z Bliskim Wschodem oraz na liniach wewnętrznych w Azji (tab. 1).

Tabela 1

Coroczny wzrost ruchu lotniczego pomiędzy wybranymi regionami w latach 2011-2030

Region	Afryka	Ameryka Łacińska	Bliski Wschód	Europa	Ameryka Północna	Azja w regionie Pacyfiku
Azja w regionie Pacyfiku	8,1	5,7	7,2	5,9	5,1	7,0
Ameryka Północna	6,4	5,4	7,3	3,6	2,3	
Europa	4,6	4,8	5,4	4,0		
Bliski Wschód	6,4	-	5,0			
Ameryka Łacińska	6,0	6,7				
Afryka	5,1					

Źródło: Current Market Outlook 2011-2030. Boeing Commercial Airplanes 2011, s. 31.

Kilkuprocentowe coroczne wzrosty na rynkach regionalnych spowodują w skali dwudziestu lat prawie 3-krotny wzrost pracy przewozowej w stosunku do 2009 r. (tab. 2). Wielkość pracy przewozowej z 2009 r. o wysokości około 4,4 bln pasażerokilometrów w 2029 r. wzrośnie do ponad 12,5 bln pasażerokilometrów. Prognozowany wzrost wielkości przewozów wygenerowany zostanie głównie w Azji (31% wzrostu światowych przewozów), Europie (8%), Ameryce Północnej (8%), na połączeniach pomiędzy Europą i Azją (7%), pomiędzy Europą a Ameryką Północną (7%). Największą wielkość przewozów będą mogły odnotować Azja (27% ogólnoswiatowych przewozów), Ameryka Północna (12%) oraz Europa (11%)².

² Current Market Outlook 2011-2030. Boeing Commercial Airplanes 2011, s. 5-32.

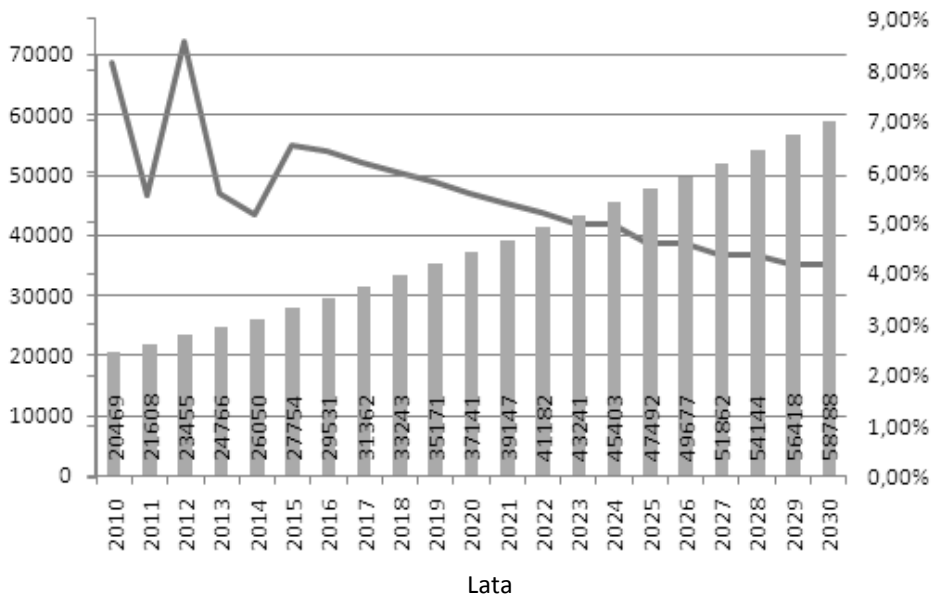
Tabela 2

Praca przewozowa w 2009 r. oraz prognoza na 2029 r. (w mld paskm)

Region	2009 r.	2029 r.	Wzrost przewozów	Region	2009 r.	2029 r.	Wzrost przewozów
Afryka-Azja Pacyfik	14,3	76,5	535%	Bliski Wschód-Azja Pacyfik	146,9	620,3	422%
Afryka-Ameryka Północna	11,8	48,3	409%	Bliski Wschód-Ameryka Północna	44,3	484,4	1093%
Afryka-Europa	138,3	340,2	246%	Bliski Wschód-Europa	132,8	426,9	321%
Afryka-Bliski Wschód	26,8	94,7	353%	Bliski Wschód-Bliski Wschód	48,9	157,2	321%
Afryka-Ameryka Łacińska	2,7	7,9	293%	Europa-Azja Pacyfik	292,2	847,5	290%
Afryka-Afryka	36,1	108,6	301%	Europa-Ameryka Północna	405,4	946,2	233%
Ameryka Łacińska-Azja Pacyfik	4,0	13,4	335%	Europa-Europa	624,9	1409,1	225%
Ameryka Łacińska-Ameryka Północna	173,4	484,4	279%	Ameryka Północna-Azja Pacyfik	241,1	618,0	256%
Ameryka Łacińska-Europa	163,5	399,5	244%	Ameryka Północna-Ameryka Północna	898,1	1566,4	174%
Ameryka Łacińska-Ameryka Łacińska	135,4	536,2	396%	Azja Pacyfik-Azja Pacyfik	845,3	3349,2	396%
				ŚWIAT	4386,2	12534,9	286%

Źródło: Current Market Outlook 2010-2030. Boeing Commercial Airplanes 2010, s. 26. Cyt. za: M. Bednarek, Kształtowanie obsługi handlingowej w porcie lotniczym. Studium na przykładzie Portu Lotniczego Gdańsk, Sopot 2011, s. 23.

Prognoza dla Polski opracowana przez Urząd Lotnictwa Cywilnego zakłada systematyczny wzrost ruchu pasażerskiego. Została wykonana na podstawie historycznych szeregów czasowych, przewidywanego realnego wzrostu PKB, a także przy uwzględnieniu współczynnika mobilności w UE-15. W prognozowanym okresie nie uwzględniono zdarzeń losowych, jednorazowych (zamachy terrorystyczne, epidemie, nagły wzrost zainteresowania transportem lotniczym itp.) (rys. 4).



Rys. 4. Prognoza oraz dynamika ruchu lotniczego dla Polski na lata 2010-2030

Źródło: Dane Urzędu Lotnictwa Cywilnego.

Rynek transportu lotniczego w Polsce będzie coraz bardziej zróżnicowany, pogłębi się i wzbogaci jego segmentacja. Sprzyjać temu będą postęp techniki w dziedzinie transportu lotniczego i środków informatycznego komunikowania się oraz intensyfikacja procesów globalizacyjnych.

Zasady i warunki konkurencji w transporcie lotniczym

Zasady konkurencji tworzą część głównych założeń Traktatu Rzymskiego, odnoszących się m.in. do transportu lotniczego, a postanowienia dotyczące zastosowania procedur zostały sprecyzowane w rozdziale o konkurencji lub określone przez procedury w nim zawarte.

Funkcjonowanie międzynarodowego transportu lotniczego jest regulowane przez umowy dwustronne pomiędzy państwami ustalającymi warunki. Na ich podstawie określone przewoźnicy lotniczy mogą wykonywać działalność lotniczą obsługując wybrane połączenia. Realna konkurencja jest możliwa w sytuacji, kiedy wielkość rynku jest wystarczająca do funkcjonowania więcej niż jednego przewoźnika. Wiele tras lotniczych to zasoby niewystarczające dla ruchu pasażerskiego, a prawdziwa konkurencja wymaga operowania na jednej trasie

przez minimum dwóch przewoźników. Wymóg konkurencji może być spełniony przez fakt, że do trasy obsługiwanej przez jednego przewoźnika mają wolny dostęp inni przewoźnicy. Taka sytuacja nie do końca sprawdza się w praktyce, ponieważ atrakcyjność siatki połączeń lotniczych przyciąga nowych operatorów, lecz później, niejako w wyniku naturalnej selekcji następuje redukcja liczby podmiotów. Zadaniem konkurencji z jednej strony jest podnoszenie efektywności działalności, z drugiej eliminacja słabych przewoźników, którzy nie potrafią dostosować rynkowej oferty do zmieniających się potrzeb rynku.

Komisja Europejska wydała wytyczne dotyczące pomocy państwa w sektorze lotnictwa. Celem tej polityki jest zapewnienie konkurencyjności niezniekształconej pomocą państwową i zapewnienie niezbędnej przejrzystości w tym zakresie. Dotyczy ona pomocy władz centralnych, lokalnych lub innych środków publicznych, świadczonej przewoźnikom w różnych postaciach (dotacji, dokapitalizowania, finansowania lub gwarantowania kredytów), a także poprzez preferencyjne traktowanie. Państwo może sfinansować inwestycje w ramach obowiązku służby publicznej, utrzymania ogólnodostępnej infrastruktury lub ogólnie stosowanych regulacji fiskalnych. Możliwy jest także udział Skarbu Państwa jako inwestora w przedsięwzięciach i przedsiębiorstwach lotniczych. Komisja dopuszcza także pomoc państwa przy procesie ich restrukturyzacji. Jednym z ważniejszych problemów swobodnej konkurencji w XXI w. jest interwencyjna pomoc publiczna dla przedsiębiorstw lotniczych. Dla przyciągnięcia nowych, w szczególności niskokosztowych przewoźników, władze samorządowe we współpracy z portami lotniczymi proponują im niższe opłaty lotniskowe. Z tego wynika, że część tych opłat jest regulowana przez władze publiczne, najczęściej w formie zapłaty za reklamę regionu. Także prywatni przedsiębiorcy mogą współfinansować niektóre opłaty lotnicze w zamian za reklamy w serwisie internetowym przewoźnika, portu lub publikacji pokładowej. Wysokości dotacji przekazanej przewoźnikom i jej formy są objęte tajemnicą handlową.

Wsparcie dla przedsiębiorstw lotniczych podlega przepisom o pomocy publicznej, jeśli jednocześnie są spełnione następujące warunki:

- pomoc adresowana jest do konkretnego podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą bez względu na formę organizacyjno-prawną,
- pomoc jest dokonywana ze środków publicznych,
- w wyniku udzielenia pomocy beneficjent uzyskuje konkretną korzyść ekonomiczną,
- pomoc ma charakter selektywny,
- w przypadku jej udzielenia następuje zakłócenie konkurencji lub groźba jej zakłócenia w wymiarze wspólnotowym,
- pomoc ma wpływ na wewnątrzunijną wymianę handlową.

W przypadku, gdy którykolwiek z przedstawionych warunków nie jest spełniony, nie występuje pomoc publiczna w rozumieniu art. 87 ust. 1 TWE³. W art. 87.3 TWE określono formy pomocy wymagające oceny dopuszczalności przez Komisję Europejską. Pomoc na rozwój gospodarczy regionu, w tym na przedsiębiorstwa lotnicze jest dopuszczalna po uzyskaniu zgody Komisji Europejskiej i przeprowadzeniu procedury notyfikacyjnej. Powinno się ją wykorzystać na rozwój regionów, w których poziom życia jest niedostatecznie niski lub w których występuje niedostateczne zatrudnienie. Do takiej pomocy regionalnej kwalifikuje się m.in. całe terytorium Polski.

Komisja Europejska przedstawiła wytyczne dotyczące dofinansowania działalności przedsiębiorstw lotniczych oferujących przeloty od grudnia 2005 r.⁴. Możliwości takiego wsparcia zostały określone w punktach 74, 75 i 79 Wytycznych Wspólnotowych. Dopuszczają one dofinansowanie linii rozpoczynających przewozy lotnicze do/z portów regionalnych obsługujących poniżej 5 mln pasażerów rocznie na nowych trasach lub nowych połączeniach na danej trasie. Pomoc na otwarcie nowej trasy nie może być przyznana, jeżeli istnieje równoległe połączenie koleją szybkobieżną. Dofinansowanie jest udzielane wyłącznie na dodatkowe koszty związane z uruchamianiem połączenia (np. koszty promocji, marketingu i reklamy) i nie może dotyczyć kosztów operacyjnych linii lotniczych. W długim okresie objęta pomocą trasa musi się okazać rentowna. Okres udzielania pomocy nie może przekroczyć trzech lat, w wyjątkowych przypadkach pięciu, a jej wysokość nie może przekroczyć 50% wysokości kosztów kwalifikowanych poniesionych w ciągu roku i w całym okresie wypłacania pomocy. Średnio o 30% kosztów kwalifikowanych powinno się zmniejszać w kolejnych latach. Tego typu pomoc musi być bezwzględnie notyfikowana w Komisji Europejskiej, a procedury dopłat powinny być jawne i niedyskryminacyjne⁵.

Komisja UE jest inicjatorem i egzekutorem wspólnotowej polityki konkurencji. Zarządza ona zasadami konkurencji poprzez udzielanie wyłączeń grupowych na mocy rozporządzeń, decyzji itp. Komisja może też wykorzystywać inne źródła promowania polityki konkurencji, np. raporty roczne w sprawie polityki konkurencji. Realizacja polityki Komisji jest nadzorowana przez Dyрекcję Generalną ds. Konkurencji.

³ COM_2005_C312_Wytyczne Wspólnoty w sprawie finansowania nowych portów lotniczych i linii lotniczych operujących z portów regionalnych, Decyzja KOM w sprawie stosowania art. 86 ust. 2 do pomocy państwa z dnia 28.11.2005 r., Rozporządzenie 1628 z 2006 r. w sprawie stosowania art 87 i 88 Traktatu w odniesieniu do regionalnej pomocy inwestycyjnej.

⁴ Wytyczne Wspólnoty w sprawie finansowania nowych portów lotniczych i linii lotniczych operujących z portów regionalnych COM 2005 C 312. Dz.U. UE z 2005 r.

⁵ Ibid.

Konkurencja wewnątrzgałęziowa

Na rynku usług transportowych rozwinęła się konkurencja wewnątrzgałęziowa i międzygałęziowa. Rynkowe podmioty lotnicze po stronie podaży rywalizują o udziały w rynkach i uzyskanie na nich przewagi konkurencyjnej. Konkurencja wewnątrzgałęziowa jest zjawiskiem występującym pomiędzy przedsiębiorstwami zaangażowanymi w funkcjonowanie transportu lotniczego – przewoźnikami, portami lotniczymi, agentami handlingowymi oraz pomiędzy producentami taboru i sprzętu lotniczego. Rywalizacja w gałęzi występuje pomiędzy przedsiębiorstwami już istniejącymi na rynku lub między przedsiębiorstwami istniejącymi a wchodzącymi na rynek. Rywalizują one o rynki zbytu usług, pasażerów i ładunki, zaopatrzenie w surowce, środki pracy, materiały i siłę roboczą w celu osiągnięcia największych korzyści ekonomicznych⁶.

Przedmiotem konkurencji są rynki, ceny usług i rozmiary sprzedaży usług lotniczych. Wartość rynkową usług lotniczych (cena, po jakiej można je sprzedać) określają warunki ich produkcji lub koszty ponoszone przez producentów o największych udziałach w rynku. Z tego względu przedsiębiorstwa o niższych kosztach produkcji m.in. dzięki nowocześniejszym urządzeniom produkcyjnym, doskonalszym praktykom w zakresie organizacji i zarządzania mogą osiągać zysk nadzwyczajny. Przedsiębiorstwa, w których koszty działalności są wyższe od przeciętnych w danym segmencie rynku nie są w stanie uzyskać nawet zysku przeciętnego. W celu poprawy konkurencyjnej pozycji podmioty o małym udziale w rynku i nienadążające za procesem innowacyjnym są niejako naturalnie zobligowane do implementowania najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych, organizacyjnych lub marketingowych. W ten sposób konkurencja wewnątrzgałęziowa sprzyja rozwojowi innowacyjności i postępu technicznego prowadząc do eliminacji najmniej efektywnych przedsiębiorstw niepotrafiących sprostać wymogom współczesnego rynku⁷. Podmioty rynku usług transportu lotniczego mają możliwość konkurowania:

- cenowego, wynikającego z kształtowania i zmiany poziomu cen za świadczone usługi,
- pozacenowego, wynikającego z wykorzystania i reagowania na zmiany innych instrumentów konkurencji (np. różnicowania usługi lotniczej, promocji, sposobów dystrybucji, oferty usług dodatkowych).

Na rynku usług lotniczych najczęściej konkurują przewoźnicy i porty lotnicze. Niekiedy też konkurują o nabywców przedsiębiorstwa zlokalizowane na

⁶ A. Koźlak, *Ekonomika transportu. Teoria i praktyka gospodarcza*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2007, s. 244.

⁷ Konkurencja, red. Z. Brodecki, LexisNexis, Warszawa 2004, s. 349.

lotniskach (firmy handlingowe, logistyczne, zaopatrzeniowe i świadczące usługi dodatkowe). Zaopatrzenie i eksploatacja nowoczesnego taboru lotniczego są bowiem jednymi z ważniejszych elementów strategii rozwojowych przedsiębiorstw lotniczych, czynników kształtowania konkurencyjności usług i przewagi konkurencyjnej na rynku. Przewoźnicy na rynku usług lotniczych w ramach konkurencji wewnątrzgałęziowej wykorzystują wszystkie instrumenty i formy konkurencji jednocześnie. Zakres ich zastosowania zależy od uwarunkowań rynkowego otoczenia, tzn. od siły nabywczej usługobiorców, wielkości, udziału przewoźników, zakresu oraz umiejętności wykorzystania instrumentarium konkurencji. Do najczęściej wykorzystywanych przez przewoźników lotniczych instrumentów konkurowania zalicza się:

- ceny biletów,
- oferowaną siatkę połączeń (jej atrakcyjność, częstotliwość lotów, dostępność i lokalizację portów lotniczych),
- jakość usługi (klasę i standard podróży, odstępy między fotelami, odpowiedzialność, wrażliwość, empatię personelu),
- eksploatowany tabor (rodzaj samolotu, ilość miejsc w poszczególnych klasach w samolocie),
- markę przewoźnika (wiarygodność, profesjonalizm i kwalifikacje personelu lotniczego),
- usługi dodatkowe świadczone przez przedsiębiorstwa lotnicze (bezpłatny catering, pierwszeństwo podczas boardingu, przy wejściu na pokład samolotu, limity bagażu rejestrowanego i podręcznego),
- warunki nabycia biletu (w kasie na lotnisku, przez Internet, za pośrednictwem biura podróży),
- dostępność usług (strona internetowa, infolinia, biura przedstawicielskie przewoźników),
- kampanie promocyjne (organizowane kampanie informacyjne, promocje cenowe, współpraca z innymi operatorami lotniczymi i operatorami spoza sektora lotniczego, np. przewoźnikami transportu kolejowego, autobusowego, taksówkowymi, z punktami wynajmu samochodów itp.).

Konkurencja międzygałęziowa

Konkurencja międzygałęziowa występuje pomiędzy rynkami, na których są oferowane produkty substytucyjne zaspokajające tego samego rodzaju potrzeby oraz kreujące nowe. Konkurencja międzygałęziowa występuje także między branżami zabiegającymi o dostęp do tych samych czynników produkcji. W tym

przypadku konkurencja rozgrywa się pomiędzy grupami przedsiębiorstw dbającymi o interes swojego sektora⁸. W ramach konkurencji międzygałęziowej transport lotniczy rywalizuje z innymi gałęziami transportu oferującymi substytucyjne usługi. Na rynku przewozów cargo istnieje niewielka swoboda wyboru przewoźnika, gdyż fizykochemiczne właściwości przedmiotów przewozu narzucają ograniczenia w tym zakresie, np. przewoźnicy transportu lotniczego nie mogą konkurować z transportem morskim w przewozach ropy naftowej i produktów ropopochodnych, zbóż, innych masowych ładunków. Również inne ładunki o stosunkowo małej zdolności płatniczej nie uzasadniają decyzji wyboru transportu lotniczego. Natomiast warunkiem determinującym wybór gałęzi transportu jest wysoka zdolność płatnicza i wartość danego ładunku. Stąd w strukturze asortymentowej lotniczego cargo występują ładunki o wysokiej pracochłonności, drogie, wysoko przetworzone, zminiaturyzowane, łatwo psujące się i wymagające szybkiego dostarczenia do odbiorcy. Ważnym czynnikiem wyboru gałęzi jest też czas przemieszczania, tj. czas podróży pasażera lub dostawy ładunku na miejsce przeznaczenia i cena transportu. Użytkownik transportu ma swobodę wyboru transportu tańszego, lecz wolniejszego lub droższego i szybszego. Ten drugi wariant spełnia transport lotniczy, jak również ujawnia się zjawisko substytucji pomiędzy odległością czasową oraz ekonomiczną⁹. Substytucyjność międzygałęziowa wynika też z niezawodności przewozu środkami poszczególnych gałęzi. Niektóre ładunki cechuje wrażliwość i zwiększona lub mniejsza podatność na szkody powstałe w procesie przemieszczania generując alternatywne koszty przewozu¹⁰. I w tym przypadku transport lotniczy zapewnia szybki i niezawodny transfer pasażerów oraz ładunków redukując koszty utraconych korzyści.

W przypadku przewozu osób na średnie i niekiedy długie odległości najpoważniejszym konkurentem dla europejskich przewoźników lotniczych są pociągi dużych prędkości: TGV we Francji, niemieckie ICE, hiszpańskie AVE. Międzygałęziowa konkurencja na europejskim rynku przewozów pasażerskich ujawnia się w przypadku obsługi połączeń długodystansowych pomiędzy największymi miastami, np. Thalys, przewoźnik kolejowy TGV obsługuje połączenia między Francją a Belgią, Holandią i Niemcami. Główną relacją jest połączenie Paryż-Bruksela generujące dla przedsiębiorstwa połowę całkowitych przychodów. Czas podróży pomiędzy odległymi o około 300 km miastami, wynoszący 1 godz. i 22 min. praktycznie wyeliminował z tej trasy przewoźników lotniczych. Po otwarciu LGV Interconnexion i dworca Aeroport-Charles de Gaulle 2 – TGV

⁸ *Ekonomika transportu*, red. J. Burnewicz, Uniwersytet Gdański, Sopot 1993, s. 138.

⁹ *Ekonomika transportu*, red. A. Piskozub, WKiŁ, Warszawa 1979, s. 239.

¹⁰ A. Koźlak, *Harmonizacja warunków konkurencji w transporcie*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2002, s. 33.

stanowiącego integralną część Portu Lotniczego Paryż Charles de Gaulle, Thalys stał się również quasi-przewoźnikiem lotniczym – IATA nadała mu identyfikator 2H. Funkcję przewoźnika lotniczego spełnia on również na trasie od Portu Lotniczego Schiphol w Amsterdamie do Antwerpii i Brukseli. W miarę rozwoju kolei dużych prędkości TGV przejmowały pasażerów dotychczas korzystających z połączeń lotniczych. Niemal zupełnej likwidacji uległa sieć połączeń lotniczych na trasie Paryż-Lyon. TGV zdobyły też większościowy udział w przewozach na trasie Paryż-Marsylia (68% w 2004 r.)¹¹.

Alianse strategiczne, fuzje, przejęcia

Pierwsze międzynarodowe alianse strategiczne pojawiły się w sektorze lotniczym, natomiast na rynku usług lotniczych w latach 90. XX w. Liczba lotniczych aliansów w drugiej dekadzie XXI w. zwanych też sojuszami lotniczymi (czasami marketingowymi) o różnym zakresie i randze przekracza liczbę 300. Alianse lotnicze są instrumentem budowania globalnego rynku usług lotniczych i formą współpracy przewoźników w obsłudze potrzeb przewozowych. Linie skupione w aliansach wspólnie ustalają najkorzystniejsze z ich punktu widzenia siatki połączeń, ceny niektórych biletów, koordynują działalność operacyjną i marketingową, oferują wspólne systemy rezerwacji i sprzedaży biletów oraz wspólne programy lojalnościowe, poprzez redukcję kosztów wspólnych przedsięwzięć racjonalizują produkcyjną działalność na obsługiwanych rynkach, dzielą się zyskiem i korzyściami wynikającymi ze zorganizowanej współpracy. Zasadnicze cele uczestnictwa w aliansach lotniczych sprowadzają się do zwiększania rynkowych, operacyjnych możliwości ich uczestników i wypracowania atrakcyjnej oferty dla nabywców usług. Są to korzyści i synergiczne efekty dla partnerów aliansu wynikające z podjętej współpracy.

Najbardziej liczącymi się sojuszami są: Star Alliance (powołany w 1998 r.), Oneworld (powołany w 1998 r.) i Sky Team (powołany w 2000 r.), do których należy ponad 60% udział w rynku¹². W ich skład wchodzi najwięksi przewoźnicy europejscy, amerykańscy i azjatyccy (por. tab. 3), a ich funkcjonowanie sprzyja wewnętrznej koordynacji gałęzi, efektywnemu wykorzystaniu mocy produkcyjnych zrzeszonych w nich przewoźników i ochronie interesów na rynkach.

¹¹ D. Tłoczyński, M. Wołek, Komplementarność i substytucja w pasażerskim transporcie kolejowym i lotniczym, w: *Procesy integracyjne wybranych systemów transportowych*, red. M. Michałowska, Akademia Ekonomiczna, Katowice 2007, s. 264.

¹² A. Grzelakowski, Transport lotniczy wobec wyzwań regionalnych i globalnych (problemy regulacyjne i dostosowawcze), „Przegląd Komunikacyjny” 2005, nr 9, s. 27-33.

Tabela 3

Światowe sojusze lotnicze w 2011 r.

Star Alliance	Oneworld	Sky Team
Aegean, Air Canada, Air China, Air New Zealand, ANA, Asiana Airlines, Austrian Airlines, BMI, Brussels Airlines, Continental Airlines, EgyptAir, LOT, Lufthansa, SAS, Singapore Airlines, South Africa Airways, Spanair, Swiss, TAM, Tap Air Portugal, Thai, Turkish Airlines, United, US Airways i regionalni przewoźnicy: Adria, Blue1, Croatia Airlines	American Airlines, British Airways, Cathay Pacific, Finnair, Iberia, Japan Airlines, Lan Chile, Malev Airlines, Mexicana Airlines, Qantas, Royal Jordanian, S7 Airlines, Kingfisher* i Air Berlin*	Aeroflot, Aero Mexico, Air Europa, Air France/KLM, Alitalia, China Eastern, China Southern, Czech Airlines, Delta, Kenya Airways, Korean Air, Tarom, Vietnam Airlines

* Przewoźnicy dołączyli do aliansu 1 stycznia 2011 r.

Źródło: www.staralliance.com, www.oneworld.com, www.skyteam.com – info z 1 lipca 2011 r.

Największym sojuszem lotniczym i porozumieniem globalnym jest Star Alliance, którego sieć połączeń obejmuje 1167 portów lotniczych w 181 państwach na świecie, a samoloty skupionych w nim linii wykonują ponad 15 000 rejsów dziennie. Jego charakterystyki i dwóch pozostałych, największych sojuszy lotniczych dokonano w tab. 4.

Tabela 4

Charakterystyka światowych sojuszy lotniczych w 2011 r. (według stanu na 31 grudnia 2010 r.)

Cechy	Star Alliance	Oneworld	Sky Team
Pasażerowie (mln)	604	336	474
Przychody (mld USD)	150	91	78
Średni load factor (%)	brak danych	77	brak danych
Liczba samolotów	4023	2473	2364
Zatrudnienie w tys. osób	402	312	389
Liczba obsługiwanych portów lotniczych	1160	901	916
Liczba obsługiwanych krajów	181	145	169
Liczba rejsów (dziennie)	21 000	9 381	14 000
Udział w rynku*	24,7	9,4	14,0

* Udział w rynku w odniesieniu do liczby lotów w tygodniu.

Źródło: *ibid.*

Powszechnym zjawiskiem na globalnym rynku, w tym na rynku usług lotniczych są połączenia poprzez przejęcia i fuzje. Jest ono związane z transferem kapitału, rzeczowego majątku i wykwalifikowanego personelu do państwa, w którego strukturze funkcjonuje wiodący przewoźnik przejmujący lub łączący się z innym przewoźnikiem. Celem fuzji i przejęć jest możliwość wspólnego wykorzystania synergicznych efektów w formie podniesienia wartości aktywów nowo powstałego podmiotu, poprawienia efektywności gospodarowania i zwiększenia jego konkurencyjnej pozycji na obsługiwanym rynku. Przejęciom i fuzjom sprzyjają:

- procesy globalizacji (wymagające zmian w rynkowych zachowaniach organizacji, innowacyjności i przedsiębiorczości),
- otwieranie narodowych granic dla wspólnej, ponadnarodowej działalności,
- tempo techniczno-technologicznego postępu,
- innowacyjność przedsiębiorstw na gruncie nowych, efektywnych rozwiązań generujących ekonomiczne korzyści.

Fuzje mogą przyjmować różnorodny charakter, tj.:

- konsolidacji (dobrowolnego, opartego na partnerstwie połączenia dwóch lub więcej przedsiębiorstw o podobnym potencjale produkcyjnym, w wyniku czego powstaje nowy podmiot gospodarczy, prawny następca połączonych przedsiębiorstw),
- inkorporacji (połączenia dwóch lub więcej przedsiębiorstw w jeden podmiot gospodarczy; przedsiębiorstwo-nabywca zachowuje tożsamość i osobowość prawną) – rozwiązanie często występujące na rynku usług lotniczych,
- przejęcie, czyli wykup, co oznacza pozyskanie kontroli przez przedsiębiorstwo nad innym podmiotem w drodze nabycia jego udziałów w ilości wystarczającej do kontroli i zarządzania, zakupu aktywów, prywatyzacji lub stworzenia wspólnego przedsięwzięcia (cechą wyróżniającą przejęcia od innych połączeń jest fakt zachowania podmiotowości prawnej, a jedynie dotychczasowa działalność gospodarcza podlega kontroli przez innych, nowych właścicieli).

Przejęcie jest transakcją, w wyniku której na ogół powstaje nowa, biznesowa strategia przedsiębiorstwa¹³.

Do fuzji mniejszy, przejmowany przewoźnik wnosi aport rynkowego wzmocnienia dominującego przewoźnika w postaci:

- rozwiniętej siatki przewozowej i hubu obsługującego możliwie duży ruch tranzytowy,
- rozległego rynku macierzystego z niezbyt silnie rozbudowaną siatką połączeń.

¹³ Przedsiębiorstwo, red. J. Żurek, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2008, s. 1018-1024.

Przejęcia i fuzje na rynkach sprzyjają kapitałowemu wzmocnieniu partnerów, rozwojowi dobrej współpracy, pozyskiwaniu nowych, w tym niszowych rynków, destynacji, wzmacnianiu oferty, utrwalaniu pozycji i marki przejmującego przewoźnika.

Spektakularne w XXI w. na europejskim rynku usług lotniczych są przejęcia i połączenia:

- Lufthansy z dwiema liniami Swiss (dobra marka) i Austrian (silny port typu hub w Wiedniu i duży ruch tranzytowy),
- Megagrupy British Airways/Iberia z fińskim przewoźnikiem Finnair – bramą do destynacji azjatyckich,
- Megagrupy Air France/KLM z włoskim przewoźnikiem Alitalia z rozległym przestrzennie rynkiem, lecz słabo rozbudowaną siatką połączeń.

Na przełomie lat 2003 i 2004 doszło do fuzji Air France i KLM. Jest to obecnie najsilniejsza pod względem obrotów linia lotnicza na świecie, większa od American Airlines czy United. Nowa grupa Air France-KLM ma prawną formę holdingu, w której obie linie lotnicze będą pracować w znacznym stopniu samodzielnie, z ich nienaruszonym statusem, pod własną nazwą, z własną flotą na własnej sieci połączeń i w oparciu o własny personel. Głównymi portami lotniczymi tej grupy nadal będą: Schiphol i Paryż-Roissy. W okresie od 1 kwietnia 2004 r. do 31 marca 2005 r. grupa ta odnotowała ponad 20% wzrost zysku netto, który wyniósł 351 mln euro. Obroty zwiększyły się z 7,3% do 19,1 mld euro¹⁴. Wskaźniki te świadczą, że fuzja przyniosła już konkretne korzyści finansowe.

W kwietniu 2010 r. doszło do połączenia British Airways i hiszpańskiego przewoźnika Iberia. W lipcu 2010 r. Komisja Europejska zatwierdziła fuzję i zaakceptowała sojusz przewoźników na liniach transatlantyckich z American Airlines. KE uznała również, że transakcja nie zakłóci procesu konkurencji na unijnym rynku usług lotniczych. Obaj europejscy przewoźnicy obsługują loty oddzielnie i pod własnymi markami. Ich prawnym właścicielem jest jednak nowo powstała spółka o nazwie International Consolidated Airlines Group SA. British Airways posiada w spółce 55% udziałów, a Iberia 45%. Akcje nowej spółki holdingowej są notowane na giełdach, jej kapitał wynosi około 5 mld euro, jest znacznie wyższy niż kapitał francusko-holenderskiej grupy Air France-KLM (3,3 mld euro) i bliski niemieckiej Lufthansy (nieco ponad 5 mld euro). Brytyjsko-hiszpański potentat konkuruje o miano największej linii lotniczej w Europie z Air France-KLM i Lufthansą oraz skupionymi wokół niej mniejszymi liniami (Brussels Airlines, Austrian Airlines, Swiss). Zdaniem analityków, grupa Inter-

¹⁴ F. Nietz, Tradycyjnie nie poddają się, „Polska Gazeta Transportowa” 2005, nr 22, s. 5.

national Consolidated Airlines Group (IAG) stanie się drugim po Lufthansie największym przewoźnikiem lotniczym pod względem kapitalizacji rynkowej. Aktualnie dysponuje 419 samolotami operując na ponad 200 połączeniach i obsługując około 62 mln pasażerów w skali rocznej. Oferty obu przewoźników uzupełniają się na korzystnie podzielonym rynku. I tak: British Airways ma silną pozycję na trasach do Ameryki Północnej i krajów Zatoki Perskiej (150 miast w 75 krajach), natomiast Iberia do krajów Ameryki Łacińskiej (106 miast w 43 krajach). Głównymi portami lotniczymi grupy są Madryt i Barcelona w Hiszpanii oraz Londyn/Heathrow w Wielkiej Brytanii. Przykładowa fuzja jest też odpowiedzią na konkurencję ze strony niskokosztowych linii lotniczych (LCC – Low Costs Carriers) i silnym elementem konsolidacji europejskiego rynku usług lotniczych generującym roczne oszczędności działalności jej uczestników w wysokości około 400 mln euro. Ponadto fuzja jest aktywnym elementem promocji głównych hubów obu przewoźników – portów lotniczych w Londynie i Madrycie¹⁵. Według przewidywań „Financial Times” pierwsze rynkowe starcie pomiędzy trzema największymi europejskimi przewoźnikami rozegra się na czwartym co do wielkości, włoskim rynku usług lotniczych w Europie. W 2008 r. grupa włoskich inwestorów CAI (Compagnia Aerea Italiana SpA) przejęła lotniczego operatora Alitalia. Aktualnie trwają poszukiwania nowego, międzynarodowego partnera. O zakup 25% akcji Alitalii starają się Lufthansa i Air France/KLM¹⁶.

Ogłoszone fuzje są pierwszym aktem wielkiej konsolidacji europejskiego i światowego rynku przewozów lotniczych. Proces uległ wyraźnemu przyspieszeniu na przełomie pierwszej i drugiej dekady XXI w. na skutek przeciągającego się kryzysu w światowej gospodarce, zmuszając przewoźników do ostrej redukcji kosztów i ustalenia nowych, rynkowych strategii w warunkach silnej konkurencji.

Podsumowanie

Transport lotniczy funkcjonuje w warunkach silnej konkurencji i rozwijającej się zaawansowanej współpracy. W celu zagwarantowania uczciwej konkurencji na rynku usług lotniczych wypracowano politykę wobec gałęzi. Przyjęto wiele regulacji w postaci rozporządzeń odnoszących się m.in. do:

¹⁵ British Airways and Iberia Merger Completed; Plan to Add More Airlines to Group. Centre for Aviation z 26 stycznia 2011 r.

¹⁶ www.ft.com–info. z 18 lipca 2007 r. i 19 stycznia 2011 r.

- dostępu do rynku i prowadzenia komercyjnej działalności,
- zawierania porozumień,
- zasad ruchu lotniczego i bezpieczeństwa,
- przepustowości portów i opłat lotniskowych,
- ubezpieczeń operatorów statków powietrznych,
- warunków korzystania z pomocy państwa,
- ustanawiania cen za usługi lotnicze,
- warunków ich sprzedaży usług,
- proekologicznych zachowań przedsiębiorstw, w tym handlu emisjami.

Uregulowano też problemy ochrony nabywców usług, jednoznacznie określając ich prawa w zakresie:

- sprzedaży biletów wobec przekroczenia liczby oferowanych w samolocie miejsc,
- informacji o linii lotniczej obsługującej wybrany przez pasażera lot,
- odmowy przyjęcia na pokład,
- odszkodowań dla pasażerów z powodu opóźnień,
- uprawnień osób o ograniczonej sprawności ruchowej.

Ponadto w rozporządzeniu WE nr 2111/2005 Rada i Parlament Europejski opublikowały czarną listę najmniej bezpiecznych linii lotniczych, co wzmocniło zakres informacji oczekiwanych przez nabywców usług lotniczych¹⁷. Zaistniały zatem prawne podstawy funkcjonowania współczesnego transportu lotniczego i jego rynku, lecz przede wszystkim warunkują one konkurencyjne zachowania podmiotów, umożliwiając niezakłóconą, pozbawioną dyskryminacji działalność i pożądany rozwój.

Wobec zakładanych perspektyw rozwoju, segmentacji rynku połączenia długodystansowe będą obsługiwane przez dużych przewoźników lotniczych, natomiast na połączeniach kontynentalnych i krajowych transport lotniczy będzie konkurował przede wszystkim z pociągami dużych prędkości. Dlatego ważną rolę będą odgrywać połączenia dolołniskowe zapewniające szybkie skomunikowanie portu lotniczego z regionem.

¹⁷ www.circa.europa.eu–info z 27 września 2011 r.

TRENDS OF AIR TRANSPORT

Summary

The article presents the development trends of air transport system. Discusses the prospects of the world aviation market and the conditions of development. Indicated that one of the main factors is the competition between the actors and the aviation market between markets substitutable. Moreover, the analysis of alliances, mergers as important determinants influencing the development of the market.