

EKONOMIA ECONOMICS

4(16) • 2011



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2011

Redaktor Wydawnictwa: *Aleksandra Śliwka*
Redaktor techniczny: *Barbara Łopusiewicz*
Korektor: *Justyna Mroczkowska*
Łamanie: Comp-rajt
Projekt okładki: *Beata Dębska*

Publikacja jest dostępna na stronie www.ibuk.pl

Streszczenia opublikowanych artykułów są dostępne w międzynarodowej bazie danych
The Central European Journal of Social Sciences and Humanities <http://cejsh.icm.edu.pl>
oraz w The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawnictwa

© Copyright Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2011

ISSN 2080-5977 (Ekonomia)

ISSN 1899-3192 (Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu)

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Nakład: 200 egz.

Spis treści

Wstęp	9
Ewa Pancer-Cybulska: Społeczna odpowiedzialność terytorium w świetle koncepcji zrównoważonego rozwoju	11
Sebastian Bobowski: Ewolucja polityki spójności Unii Europejskiej w perspektywie 2014-2020	29
Mirosława Klamut: Nowe mechanizmy realizacji spójności terytorialnej w Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego do roku 2020	41
Grażyna Adamczyk-Łojewska: Problemy konwergencji i dywergencji ekonomicznej na przykładzie krajów Unii Europejskiej, w tym Polski	57
Urszula Markowska-Przybyła: Integracja a konwergencja realna. Konwergencja regionalna w Polsce według klasycznych i alternatywnych metod badań	77
Małgorzata Markowska, Danuta Strahl: Klasyfikacja dynamiczna unijnych regionów ze względu na poziom charakterystyk innowacyjności (w zakresie INPUT)	97
Małgorzata Markowska: Klasyfikacja regionów UE ze względu na dynamikę charakterystyk innowacyjności (w zakresie INPUT)	119
Bernadeta Baran: Kierunki zmian w zakresie polityki socjalnej w krajach UE	139
Leszek Cybulski: Realizacja unijnej polityki zatrudnienia w Polsce	151
Joanna Jakubowska: Polsko-niemiecki rynek pracy po 1 maja 2011 r. – analiza sytuacji, skutki i prognozy	168
Agata Chlebicka: Kryzys modelu multikulturalizmu – przegląd wybranych problemów rynku pracy na przykładzie Holandii	180
Maciej Żmuda: Strategia Europa 2020 jako plan rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej	200
Artur Szmaciarski: Współpraca energetyczna Unii Europejskiej i Federacji Rosyjskiej na tle unijnej polityki energetycznej	211
Alicja Lindert-Zyznarska: Instrumenty finansowe wspierania rozwoju regionów w perspektywie finansowej 2014-2020	226
Jan Borowiec: Polityka pieniężna w Polsce i w strefie euro – analiza porównawcza	238
Jarosław Czaja: Działania Rządu RP umożliwiające dostosowanie do zmienności kursów walut	254
Agnieszka Tkaczyszyn: Nowy kształt struktury instytucjonalnej nadzoru bankowego w Unii Europejskiej	272
Alina Bartosiewicz: Dokapitalizowanie instytucji finansowych w świetle przepisów o konkurencji Unii Europejskiej	288

Waldemar Piotr Gil: Międzynarodowa sprawozdawczość finansowa europejskim językiem biznesu	305
Magdalena Broszkiewicz: Proces konwergencji regulacji ładu korporacyjnego na rynkach kapitałowych krajów Unii Europejskiej	325
Wawrzyniec Michalczyk: Perspektywy przystąpienia kolejnych krajów do strefy euro	339
Marta Wincewicz-Bosy: Logistyka i eurologistyka jako elementy systemu integracji międzynarodowej w gospodarce światowej	353
Łukasz Olipra: Tanie linie lotnicze – nowa „jakość” w przewozach lotniczych w Unii Europejskiej	368
Joanna Michalczyk: Przemiany w polskim przemyśle spożywczym po akcesji do Unii Europejskiej	387
Franciszek Kapusta: Drobiarstwo mięsne w Polsce i jego powiązania z rynkiem Unii Europejskiej	398
Zbigniew Piepiora: Rola Unii Europejskiej w przeciwdziałaniu skutkom katastrof naturalnych	412
Marcin Nowik: Wpływ Traktatu Lizbońskiego na kształt współpracy rozwojowej pomiędzy Unią Europejską a krajami AKP	423
Andrzej Raszkowski: Program TACIS w państwach postsowieckich	436
Nikita Nikiforov, Valery Nikiforov: The main directions of international co-operation in the sphere of higher education	446
Nikita Nikiforov: Политические аспекты вхождения стран Балтии в Болонский процесс	458
Magdalena Biedziak, Joanna Piotrowicz, Marta Rewera: Erasmus – nowy wymiar studiowania. Realizacja Programu LLP Erasmus na wrocławskich uczelniach w latach 2002-2011	471

Summaries

Ewa Pancer-Cybulska: Social territorial responsibility in the light of sustainable development concept	28
Sebastian Bobowski: Evolution of EU Cohesion Policy in years 2014-2020	40
Mirosława Klamut: New mechanisms of territorial cohesion realization in “National Strategy for Regional Development during the period 2010-2020”	56
Grażyna Adamczyk-Łojewska: Problems of economic convergence and divergence on the example of the European Union countries, including Poland	76

Urszula Markowska-Przybyła: Integration versus real convergence. Regional convergence in Poland according to classical and alternative methods of research	96
Małgorzata Markowska, Danuta Strahl: Dynamic classification of EU regions with regard to innovation characteristics level (regarding INPUT)	118
Małgorzata Markowska: Classification of EU regions by the dynamics of innovation characteristics (regarding INPUT)	137
Bernadeta Baran: Directions of changes in social policy of the European Union states	150
Leszek Cybulski: Accomplishment of the European Union's employment policy in Poland	167
Joanna Jakubowska: Polish-German labour market after May 1, 2011 – analysis of the situation, implications and forecasts	179
Agata Chlebicka: Crisis of multiculturalism – an overview of labour market's chosen problems on the example of the Netherlands	198
Maciej Żmuda: Europe 2020 strategy as a plan of socio-economic growth of the European Union	210
Artur Szmaciarski: Energy cooperation of the European Union and the Russian Federation against the background of EU energy policy	225
Alicja Lindert-Zyznarska: Financial instruments supporting regional development in the financial perspective 2014-2020	237
Jan Borowiec: Monetary policy in the euro zone and in Poland – a comparative analysis	253
Jarosław Czaja: Actions of Polish government enabling the adjustment to volatility of exchange rates	271
Agnieszka Tkaczyszyn: New shape of institutional structure of banking supervision in the European Union	287
Alina Bartosiewicz: Recapitalisation of financial institutions in the light of the European Union competition law	304
Waldemar Piotr Gil: International financial reporting as the European business language	324
Magdalena Broszkiewicz: Convergence process of corporate governance regulations on capital markets of the European Union member states	337
Wawrzyniec Michalczyk: Perspectives of accession another countries accession to the euro zone – an overview	352
Marta Wincewicz-Bosy: Logistics and eurologistics as the elements of the system of international integration in the global economy	367
Łukasz Olipra: Low cost airlines – a new “quality” in the air transport in the European Union	386
Joanna Michalczyk: Changes in Polish food industry after the accession to the European Union	397

Franciszek Kapusta: Poultry meat production in Poland and its relation with the European Union market	411
Zbigniew Piepióra: The role of the European Union in counteracting the results of natural disasters	422
Marcin Nowik: The impact of the Lisbon Treaty on the EU – ACP states development cooperation	435
Andrzej Raszkowski: TACIS programme in post-Soviet countries	445
Nikita Nikiforov, Valery Nikiforov: Główne determinanty międzynarodowej współpracy w zakresie szkolnictwa wyższego	457
Nikita Nikiforov: Political aspects of joining the Bologna Process by the Baltic states	470
Magdalena Biedziak, Joanna Piotrowicz, Marta Rewera: Erasmus – new dimension of studying. Implementation of LLP Erasmus at Wrocław's universities in 2002-2011	489

Łukasz Olipra

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

TANIE LINIE LOTNICZE – NOWA „JAKOŚĆ” W PRZEWOZACH LOTNICZYCH W UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie: Niniejszy artykuł poświęcony jest funkcjonowaniu i obecności na rynku tanich linii lotniczych, których powstanie i dynamiczny rozwój związane są zdaniem autora z procesem liberalizacji sektora lotniczego. Najpierw przedstawiono podstawowe informacje dotyczące liberalizacji w USA i Europie. Następnie autor przedstawił rozwój przewoźników niskokosztowych w perspektywie historycznej na rynku europejskim i polskim. Następnie opisano wpływ tanich linii lotniczych na konkurencję na rynku oraz mankamenty ich funkcjonowania.

Słowa kluczowe: transport lotniczy, liberalizacja, tanie linie lotnicze, konkurencja, Unia Europejska.

1. Wstęp

Na świecie w ostatnich latach transport lotniczy jest najszybciej rozwijającą się gałęzią transportu, jednym z ważniejszych sektorów gospodarki światowej, generującym rocznie ok. 413 mld dol. przychodów¹. Niewątpliwie jednym z ważniejszych czynników przyczyniających się do rozwoju branży lotniczej jest postępująca liberalizacja sektora lotniczego na świecie. Początki liberalizacji datuje się na 1978 r., kiedy to w Stanach Zjednoczonych weszła w życie ustawa o deregulacji linii lotniczych. Jako akt ramowy stanowiła punkt wyjścia dla dalszych posunięć deregulacyjnych. Dotyczyła jednak tylko działalności przewoźników amerykańskich. Akt ten znosił większość regulacji obowiązujących na rynku lotniczym w połączeniach krajowych w Stanach Zjednoczonych, szczególnie regulacji dotyczących rozkładów lotów i cen linii lotniczych [Maciuk 2004, s. 48-49; Szymajda 2002, s. 28].

W Europie transport lotniczy stanowi jedną z ważnych gałęzi gospodarki, która ma istotne znaczenie zarówno dla rozwoju gospodarczego, jak i dla samego proce-

¹ IATA (*International Air Transport Association*), *IATA Fact Sheet. Industry Statistics*, wrzesień 2006; cyt. za: [Ministerstwo Transportu 2007, s. 15].

su integracji [Ministerstwo Transportu 2007, s. 15]. Europejski rynek lotniczy jest w dużym stopniu zintegrowany i zliberalizowany. Jego liberalizacja była realizowana stopniowo i trwała ponad 10 lat. Dokonywała się przez uchwalanie przez Wspólnoty Europejskie w 1987, 1990 i 1992 r. aktów prawnych ujętych w tzw. pakiety liberalizacyjne. Pakiety dotyczą zastosowania zasad konkurencji w transporcie lotniczym, dostępu do rynku przewozowego, ustalania taryf oraz licencjonowania przewoźników lotniczych. Całkowicie rynek transportu lotniczego został zliberalizowany z dniem 1 kwietnia 1997 r., kiedy ostatecznie zniesiono ograniczenia w wykonywaniu kabotażu [Szymajda 2002, s. 233].

W procesie liberalizacji znaczną uwagę poświęca się niezakłóconemu funkcjonowaniu mechanizmu konkurencji. Z jednej strony są znoszone regulacje i bariery, przede wszystkim te ograniczające dostęp do rynku i wolną konkurencję, z drugiej strony mogą być wprowadzane nowe regulacje – dotyczące zasad konkurencji (por.: [Żylicz 1997, s. 51-53]). D. Rucińska pisze, że „liberalizacja transportu lotniczego jest złożonym procesem harmonizowania warunków konkurencyjności na rozregulowanym rynku usług lotniczych [Rucińska 2000, s. 3; por. Ruciński 2002, s. 109] (Odpowiedniejsze wydaje się jednak użycie sformułowania „warunki konkurowania” zamiast „warunki konkurencyjności”). Liberalizacja w transporcie lotniczym polega przede wszystkim na ograniczaniu bądź likwidowaniu barier dostępu do rynku [Rucińska 2000, s. 3; por. Ruciński 2002, s. 109], czyli na zwiększaniu konkurencji². Reasumując, należy stwierdzić, że proces liberalizacji transportu lotniczego w Unii Europejskiej polegał przede wszystkim na wprowadzaniu mechanizmu konkurencji w tym sektorze transportu oraz zapewnieniu (przez implementację reguł konkurencji UE), że będzie on funkcjonował sprawnie i bez zakłóceń.

W tym samym czasie można było obserwować znaczne i poważne zmiany w funkcjonowaniu rynku transportu lotniczego na świecie. Jedną z głównych zmian na rynku było powstanie i dynamiczny rozwój tanich linii lotniczych zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Europie. Niniejszy artykuł poświęcony jest funkcjonowaniu i obecności na rynku tanich przewoźników lotniczych. Autor próbuje odpowiedzieć na pytanie, jakie konsekwencje dla funkcjonowania rynku transportu lotniczego pociągnęło za sobą wprowadzenie mechanizmu konkurencji i powstanie tanich linii lotniczych. Czy można twierdzić, że powstanie i dynamiczny rozwój przewoźników niskokosztowych jest efektem liberalizacji, czyli otwierania rynku na działanie konkurencji? Jakie zmiany w strukturze i funkcjonowaniu rynku spowodowało powstanie i rozwój tanich linii lotniczych? Czy można stwierdzić, że wprowadzenie mechanizmu konkurencji na rynku lotniczym przyczyniło się do poprawy jakości świadczonych usług?

² System chicagowsko-bilateralny, obowiązujący od II wojny światowej, jest przeciwny zasadzie liberalizmu i w istotny sposób wyłącza lub ogranicza konkurencję na arenie międzynarodowej, a dwustronne umowy lotnicze, uzupełniające Konwencję Chicagowską i określające warunki wykonywania przewozów międzynarodowych, określane są mianem restryktywnych (zob. [Szymajda 2002, s. 27]). Usuwanie barier na rynku usług lotniczych będzie oznaczało otwieranie go na większą konkurencję.

Aby odpowiedzieć na powyższe pytania, autor przedstawia najpierw podstawowe zasady funkcjonowania tanich linii lotniczych, następnie prezentuje i analizuje dane faktograficzne dotyczące rynku tanich przewozów lotniczych w Europie i w Polsce. W kolejnej części przedstawiono analizę wpływu tanich linii na konkurencję na rynku lotniczym oraz mankamenty funkcjonowania przewoźników tego typu. W artykule wykorzystano metodę opisową i analizę danych statystycznych. Studia literaturowe obejmują pozycje zarówno polskie, jak i obcojęzyczne, a także dostępne raporty i dane faktograficzne publikowane przez organizacje międzynarodowe i krajowe. Prezentowana analiza dotyczy Europy, przede wszystkim Unii Europejskiej. Badany okres to lata 1999-2007 z jednokrotnym uwzględnieniem danych od 1993 r.

2. Początki funkcjonowania tanich linii lotniczych w USA i w Europie

Era tanich przewozów lotniczych rozpoczęła się w 1971 r. w Stanach Zjednoczonych, kiedy to Rolling King i Herb Kelleher zdecydowali się założyć linie lotnicze Southwest – inne od tych funkcjonujących wówczas na rynku [Internet 5]. W branży lotniczej spotkać się można z twierdzeniem, że istnieją dwie drogi umożliwiające przewoźnikowi odniesienie sukcesu na rynku. Jedną jest stworzenie sieci połączeń typu *hub-and-spoke* i przyłączenie się do aliansu pozwalającego na osiągnięcie silnej pozycji na rynku. Druga droga opiera się na założeniu, że źródłem potencjalnego zysku nie są wyższe ceny usług, ale obniżanie kosztów prowadzenia działalności. Niższe koszty umożliwiają oferowanie tańszych biletów, co zwiększa konkurencyjność, a przez to osiągnięcie większych obrotów i w konsekwencji większe zyski. Southwest był pierwszym przewoźnikiem, który rozpoczął funkcjonowanie na podstawie zasady ograniczania kosztów działalności [Maciuk 2004, s. 84-85; por. Doganis 2006, s. 149-150].

Pierwszą europejską linią niskokosztową był irlandzki przewoźnik Ryanair. Linie zostały założone w 1985 r. przez rodzinę Ryanów i zatrudniały na początku 25 osób. Swoją działalność rozpoczęły od uruchomienia codziennego połączenia z Waterford w południowo-wschodniej części wyspy na lotnisko Londyn Gatwick, obsługiwane przez 15-miejscowy samolot. Po trzech latach dynamicznego rozwoju w latach 1985-1988 (wzrostu liczby samolotów i połączeń) oraz intensywnej konkurencji cenowej z przewoźnikami narodowymi: Aer Lingus i British Airways w 1989 r. linie zaczęły notować straty. W związku z tym w 1990 r. firma przeszła gruntowną restrukturyzację, a rodzina Ryanów zdecydowała o „skopiowaniu” modelu niskokosztowego, na bazie którego funkcjonowały amerykańskie linie Southwest. Ryanair, z nowym kierownictwem, był od tego momentu promowany jako pierwsza w Europie tania linia lotnicza, oferująca najniższe taryfy na rynku oraz wysoką częstotliwość lotów [Internet 4]. Drugi co do wielkości tani przewoźnik

w Europie – easyJet (od początku tworzony jako linia niskokosztowa), powstał w Wielkiej Brytanii w 1995 r. Swoją działalność rozpoczął od uruchomienia połączenia pomiędzy Londynem (lotnisko Luton) i Glasgow w Szkocji. Cena biletu była równa cenie spodni jeansowych [Jones 2007, s. 1; por. Internet 1].

3. Podstawowe zasady funkcjonowania przewoźników niskokosztowych

Charakterystykę i opis zasad funkcjonowania przewoźników niskokosztowych należy rozpocząć od przytoczenia nazewnictwa występującego w publikacjach angielskich.

W Polsce najbardziej rozpowszechniona jest nazwa „tanie linie lotnicze” (*budget airlines* lub *cheap airlines*). W języku angielskim równie często używa się określeń *Low Cost Carriers* (LCC) – przewoźnicy niskokosztowi, oraz *no frills*, co w potocznym tłumaczeniu oznacza „bez zbędnego luksusu” lub też „bez bajerów”. Podstawową charakterystykę i filozofię działania przewoźników niskokosztowych można zamknąć w następujących punktach:

- nacisk na minimalizację kosztów i maksymalizację wydajności,
- niskie koszty przetransferowane są w niskie taryfy dla konsumentów,
- głównie usługi typu *point to point* w przeciwieństwie do modelu *hub and spoke*,
- bezpośrednie loty pomiędzy regionami,
- wykorzystywanie głównie lotnisk drugorzędnych i regionalnych,
- wykonywanie lotów nowszymi, czystszyimi i bardziej wydajnymi samolotami [Callaghan 2006].

W tabeli 1 zostały przedstawione różnice w funkcjonowaniu tanich linii lotniczych i przewoźników tradycyjnych. Na uwagę zasługuje, że w niektórych pozycjach przewoźnikom niskokosztowym udało się nie tylko zmniejszyć koszty, lecz zmienić je w dodatkowe źródło dochodu. Chodzi przede wszystkim o catering. W czasie lotu istnieje możliwość otrzymania posiłku, nawet ciepłego, jednak trzeba za niego dodatkowo zapłacić. Podobnie jest z wykorzystaniem floty. Z jednej strony krótkie postoje na lotnisku mniej kosztują przewoźnika, z drugiej – większe wykorzystanie floty generuje większy zysk.

W tabeli 2 została przedstawiona przewaga kosztowa tanich linii lotniczych w stosunku do przewoźników sieciowych. Koszty zostały skalkulowane w przeliczeniu na jedno miejsce, przy czym wielkość ta dla przewoźników tradycyjnych została w tabeli uznana za 100%. Następnie zaprezentowano oszczędności tanich linii wynikające z odmiennych zasad funkcjonowania (w %) i kaskadowo spadek kosztu na jedno miejsce u przewoźników niskokosztowych w stosunku do tradycyjnych linii lotniczych. Jak widać, przewoźnicy niskokosztowi ponoszą jedynie 49% kosztów, którymi są obciążeni przewoźnicy tradycyjni.

Przedstawione w tab. 1 zasady funkcjonowania tanich przewoźników są niekiedy nazywane modelem Southwest, od nazwy pierwszej linii lotniczej, która je

Tabela 1. Różnice w funkcjonowaniu przewoźników niskokosztowych i tradycyjnych

	Przewoźnicy niskokosztowi	Przewoźnicy tradycyjni	Przewaga przewoźników niskokosztowych
Wykorzystanie floty	Krótkie postoje na lotniskach (do ok. 25 min)	Postoje na lotniskach wydłużone z powodu wykorzystywania głównych, bardziej zatłoczonych lotnisk (ok. 45 min)	Większe wykorzystanie floty, mniejsze opłaty postojowe
Usługi dodatkowe	„bez bajerów” (<i>no frills</i>); dodatkowe opłaty za catering, nadbagaż itp.	„Programy rozrywkowe”, szybka odprawa, papierowe bilety, klasa biznes, catering	Niższe koszty pomocnicze, mniejsza złożoność usług, dodatkowy dochód
Lotniska	Lotniska drugiej kategorii i lotniska regionalne	Główne, międzynarodowe lotniska	Niższe opłaty lotniskowe
Flota	Flota zestandaryzowana (tylko jeden typ samolotu), większe zagęszczenie foteli (np. Boeing 737-300: 148)	Różne typy samolotów, mniejsze zagęszczenie foteli (Boeing 737-300: 128)	Niższe koszty utrzymania, części zamiennych oraz szkoleń, ułatwiona wymiana załóg pokładowych, większe wykorzystanie zdolności przewozowej samolotów
Sprzedaż biletów	Kanały sprzedaży bezpośredniej, pośrednictwo agencji i biur podróży tylko, jeśli koszty są minimalne	Większość biletów sprzedawana za pośrednictwem agencji i biur podróży oraz przez samych przewoźników	Niższe koszty dystrybucji, mniejsza złożoność (brak podziału na klasy)
Sieć połączeń	Połączenia bezpośrednie, brak przesiadek, krótkie trasy	Długie trasy oraz krótkie trasy z przesiadkami	Mniejsza złożoność sieci połączeń, większe wykorzystanie floty i zdolności przewozowej przewoźników
Personel	Duże zróżnicowanie wysokości wynagrodzeń (do 26%), lepsze wykorzystanie zdolności przewozowej linii lotniczej	Wysokie podstawy wynagrodzeń (zróżnicowanie do 11%), silne związki zawodowe	Niższe stałe koszty zatrudnienia personelu

Źródło: [Skeels 2004].

zastosowała (zob.: Gittel 2005]). D. Gillen i A. Lall [2004] zwracają jednak uwagę, że europejskie tanie linie (przede wszystkim Ryanair i easyJet) poszły o krok dalej od Southwest w celu poprawy efektywności, likwidując dodatkowe usługi, takie jak: darmowe posiłki w czasie lotu, programy *frequent flyer*, możliwość zwrotu biletu z refundacją, usługi agentów, papierowe bilety oraz skomunikowanie z innymi lotami. Posiłki i napoje są dostępne w czasie lotu, ale tylko za dodatkową opłatą. Cała sprzedaż usług przewoźników odbywa się bezpośrednio albo przez Internet, albo przez biura *call center*. Co więcej, zarówno Ryanair, jak i easyJet generują dodatkowe źródła dochodów przez

umieszczanie reklam na oparciach foteli, tackach z tyłu foteli, zagłówkach oraz reklam zewnętrznych na kadłubach niektórych swoich samolotów. Inne źródła dochodów pochodzą ze świadczenia usług dodatkowych, takich jak wynajem samochodów czy ubezpieczenie podróże. W 2000 r. dochody z tytułu usług pomocniczych szacowano na 10% całkowitych dochodów przewoźników [Gillen, Lall 2004, s. 47].

Tabela 2. Przewaga kosztowa przewoźników niskokosztowych na trasach krótkiego zasięgu (w ujęciu kaskadowym) (w %)

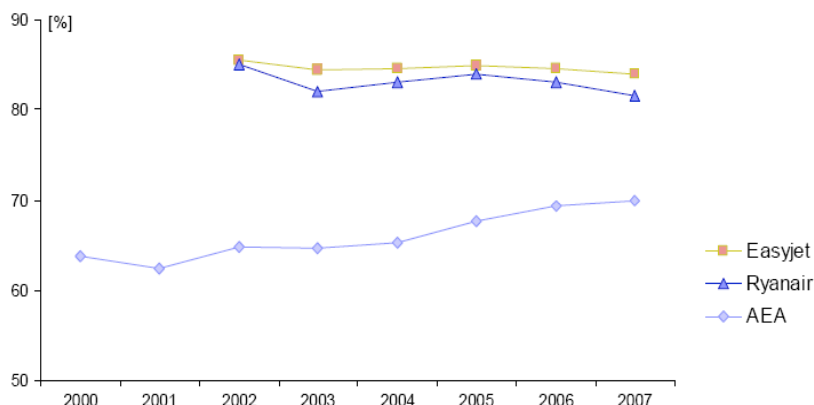
Wyszczególnienie	Redukcja kosztów	Koszt na jedno miejsce
Przewoźnicy sieciowi		100
Przewoźnicy niskokosztowi		
Większe zagęszczenie foteli	-16	84
Większe wykorzystanie floty	-2	82
Niższe koszty związane z wykonywaniem lotu i załogą pokładową	-3	79
Wykorzystywanie tańszych lotnisk drugorzędnych	-4	75
Outsourcing usług utrzymania technicznego i oszczędności związane z jednym typem samolotu	-2	73
Minimalne koszty postojowe oraz outsourcing usług handlingowych	-7	66
Brak darmowych posiłków w czasie lotu, mniej usług dodatkowych dla pasażerów	-5	61
Brak agentów i prowizji dla pośredników	-6	55
Niższe koszty sprzedaży i rezerwacji	-3	52
Mniejsza administracja oraz mniejsza liczba biur	-3	49
Koszt przypadający na jedno miejsce u przewoźnika niskokosztowego w porównaniu z przewoźnikiem sieciowym (w %)		49

Źródło: [Doganis 2006, s. 171].

Tanie linie lotnicze, stosując agresywną politykę marketingową polegającą na różnicowaniu cen, podnoszą wskaźnik *load factor* swoich operacji. Wielkość tego wskaźnika różni się u poszczególnych przewoźników i jest uzależniona od wielu czynników, m.in. okresu czy połączenia lotniczego. Jednak w większości przypadków wskaźnik załadowania samolotu linii niskokosztowych znacznie przewyższa *load factor* w liniach tradycyjnych. Na rysunku 1 przedstawiono wskaźnik *load factor* dwóch największych tanich przewoźników w latach 2000-2007 na tle średniej dla przewoźników tradycyjnych (zrzeszonych w *Association of European Airlines* – AEA).

Biorąc pod uwagę wyższy niż u przewoźników sieciowych średni współczynnik załadowania oraz większe zagęszczenie foteli w samolotach tanich linii lotniczych, należy zauważyć, że przewoźnicy niskokosztowi efektywniej wykorzystują samoloty jako środki produkcji, a ich flota wykonuje większą pracę przewozową niż flota linii tradycyjnych³ (zob. rys. 2).

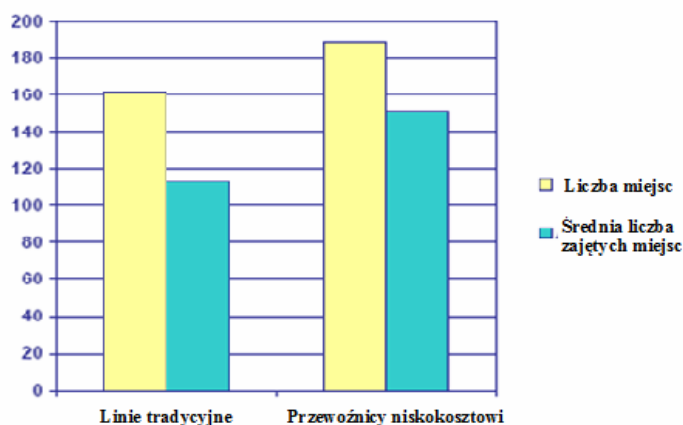
³ Przewoźnicy niskokosztowi wykorzystują intensywniej swoją flotę, biorąc także pod uwagę czas wykorzystania samolotu w ciągu doby. Swoje pierwsze loty wykonują wcześniej rano, a ostatnie późnym wieczorem. Zob.: [Kozakowski 2009, s. 22-29].



AEA – średnia dla linii lotniczych zrzeszonych w *Association of European Airlines* (tradycyjne linie lotnicze).

Rys. 1. Wskaźnik *load factor* na trasach wewnątrz europejskich w latach 2000-2007

Źródło: [Association of European Airlines 2007, s. 15].

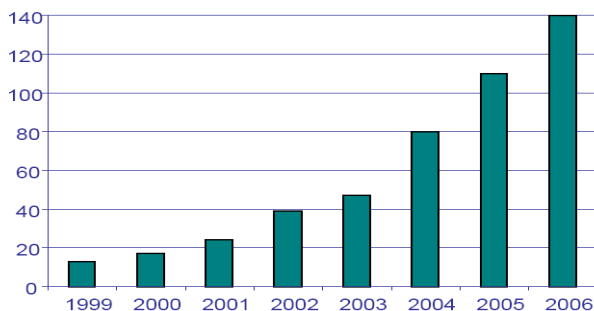


Rys. 2. Wydajność floty u przewoźników tradycyjnych i niskokosztowych

Źródło: [European Low Fares Airline Association 2004].

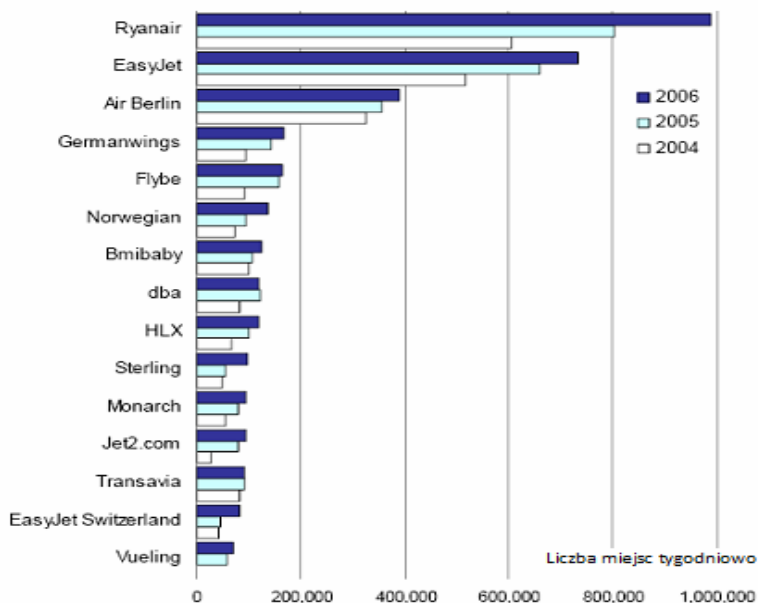
4. Rozwój rynku tanich przewozów lotniczych w Europie

Tanie linie lotnicze najdynamiczniej rozwijały się na terenie Wielkiej Brytanii oraz na trasach pomiędzy Zjednoczonym Królestwem i Irlandią ze względu na niższe koszty pracy, ogromny rynek londyński oraz stosunkowo liberalne otoczenie regulacji prawnych [Maciuk 2004, s. 88]. W połowie lat 80. została podpisana zliberalizowana umowa



Rys. 3. Liczba pasażerów przewiezionych przez tanie linie lotnicze w Europie w latach 1999-2006 (w mln)

Źródło: [European Low Fares Airline Association 2007].



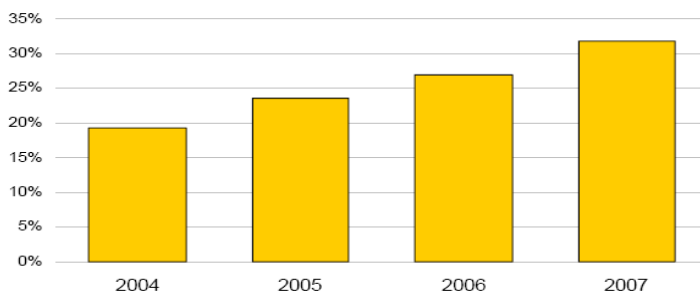
Rys. 4. Liczba miejsc oferowanych tygodniowo przez 15 największych tanich przewoźników w okresie czerwiec 2004-czerwiec 2006

Źródło: [Analysis of the EU Air Transport Industry... , s. 28].

dwustronna pomiędzy Wielką Brytanią i Irlandią, która umożliwiła uruchomienie przez linie Ryanair połączeń pomiędzy Irlandią i Wielką Brytanią [Doganis 2006, s. 148]. Od 1999 r., po ekspansji na rynku brytyjskim i irlandzkim, przewoźnicy niskokosztowi rozpoczęli podbój Europy kontynentalnej, z roku na rok powiększając swój udział w rynku. Na rysunku 3 przedstawiono dynamikę wzrostu liczby pasażerów przewiezionych przez przewoźników niskokosztowych w latach 1999-2006. Dyna-

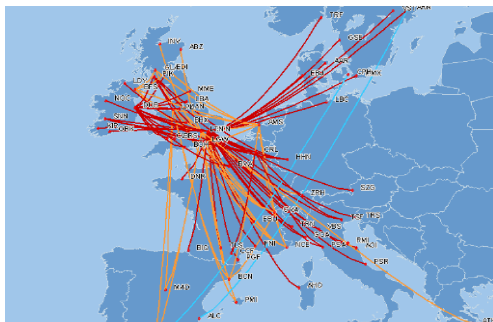
miczny rozwój i gwałtowna ekspansja sektora tanich linii lotniczych na początku XXI wieku są szczególnie interesujące z dwóch względów. Po pierwsze, wysokie wzrosty były notowane w czasie, kiedy rynek lotniczy jako całość przeżywał kryzys związany ze spowolnieniem gospodarczym na świecie, atakami z 11 września 2001 r. na WTC w Nowym Jorku oraz epidemią SARS w 2003 r. Dla tradycyjnych przewoźników był to okres bardzo powolnego wzrostu lub nawet spadku liczby pasażerów, wynikającego z obniżonego popytu na przewozy lotnicze. Po drugie, linie niskokosztowe nie tylko bardzo dynamicznie się rozwijały, ale były również bardzo zyskowne. Każdego roku pomiędzy 1999 a 2003 r. Ryanair osiągał zysk netto na poziomie ok. 19% lub nawet więcej. Zysk linii easyJet kształtował się na poziomie 5-10%. Inni mniejsi tani przewoźnicy, jak Buzz czy Virgin Express, działali gorzej – przynosili mniejsze zyski, a niektórzy generowali straty. Jednak straty niektórych tanich linii zostały przesłonięte przez osiągnięcia linii Ryanair i easyJet [Doganis 2006].

Na rysunku 4 przedstawiono liczbę miejsc oferowanych w ciągu tygodnia przez 15 największych tanich linii lotniczych w latach 2004-2006. Uwagę zwraca dynamika rozwoju największych przewoźników. Ryanair, największa niskokosztowa linia lotnicza w Europie, zwiększyła tygodniową zdolność przewozową w ciągu 2 lat o ok. 1/3. Wzrost zdolności przewozowej u pozostałych 14 przewoźników osiągnął średni poziom ok. 25%. Rozwijając się tak dynamicznie, tanie linie lotnicze z roku na rok powiększają również swój udział w rynku (rys. 5). W 2006 r. tanie linie oferowały ok. 27% miejsc w sektorze przewozów wewnątrz europejskich, natomiast w 2007 r. – już ponad 30%. Można z tego wysnuć wniosek, że to właśnie przewoźnicy niskokosztowi są w głównej części odpowiedzialni za dynamiczny rozwój rynku przewozów lotniczych w Europie. Na rysunkach 6-10 zaprezentowano rozwój sieci połączeń tanich linii lotniczych w Europie w latach 2001-2005. Rysunki uwzględniają przewoźników będących członkami Europejskiego Stowarzyszenia Tanich Linii Lotniczych (European Low Fares Airline Association – ELFAA). Legenda do wszystkich map znajduje się obok rys. 10.

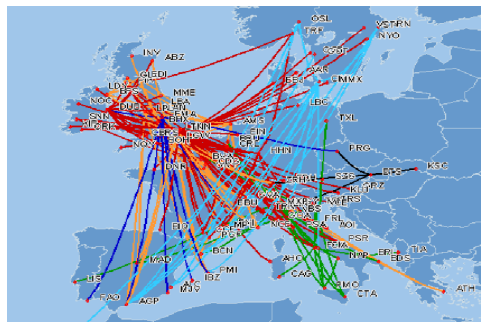


Rys. 5. Udział przewoźników niskokosztowych w oferowanej zdolności przewozowej na trasach wewnątrz europejskich w latach 2004-2007

Źródło: [Analysis of the EU Air Transport Industry..., s. 28].



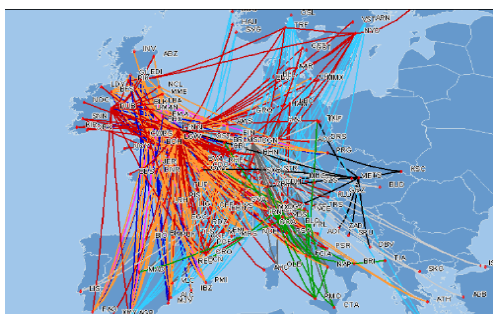
Rys. 6. Połączenia tanich linii lotniczych w 2001 r.



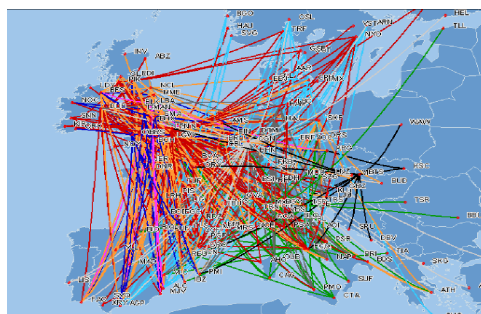
Rys. 7. Połączenia tanich linii lotniczych w 2002 r.

Źródło: European Low Fares Airline Association [Internet 2].

Źródło: European Low Fares Airline Association [Internet 2].



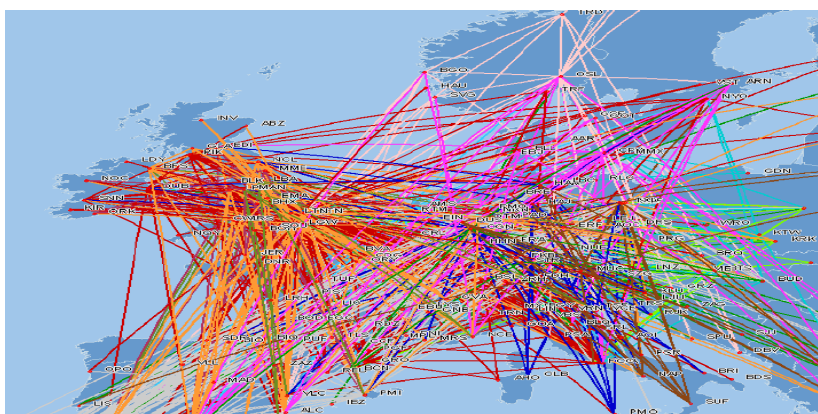
Rys. 8. Połączenia tanich linii lotniczych w 2003 r.



Rys. 9. Połączenia tanich linii lotniczych w 2004 r.

Źródło: European Low Fares Airline Association [Internet 2].

Źródło: European Low Fares Airline Association [Internet 2].



Rys. 10. Połączenia tanich linii lotniczych w 2005 r.

Źródło: European Low Fares Airline Association [Internet 2].

Tabela 3. Ranking największych linii lotniczych w ruchu międzynarodowym, krajowym i łącznie w 2007 r.

Lp.	Ruch międzynarodowy		Ruch krajowy		Ruch krajowy i międzynarodowy łącznie	
	Linia lotnicza	Liczba przewiezionych pasażerów (w tys.)	Linia lotnicza	Liczba przewiezionych pasażerów (w tys.)	Linia lotnicza	Liczba przewiezionych pasażerów (w tys.)
1	Ryanair	49 030	Southwest Airlines	101 911	Southwest Airlines	101 911
2	Lufthansa	41 322	American Airlines	76 687	American Airlines	76 687
3	Air France	31 549	Delta Air Lines	61 651	Delta Air Lines	61 651
4	easyJet	30 173	United Airlines	58 162	United Airlines	58 162
5	British Airways	28 302	China Southern Airlines	52 505	China Southern Airlines	52 505
6	KLM	23 165	All Nippon Airways	44 792	Northwest Airlines	54 696
7	American Airlines	21 479	Northwest Airlines	44 337	Lufthansa	54 165
8	Emirates	20 448	US Airways Inc	37 560	Air France	50 465
9	Singapore Airlines	18 957	Continental Airlines	37 175	Continental Airlines	49 059
10	Cathay Pacific	17 695	Japan Airlines International	35 583	Ryanair	49 030

Źródło: IATA [Internet 3].

Nawiązując do opisanych powyżej różnic pomiędzy europejskimi i amerykańskimi przewoźnikami niskokosztowymi, należy dodać jeszcze jedną. O ile w USA tanie loty wykonywane są jako ruch krajowy, o tyle w Europie jest to w przeważającej części ruch międzynarodowy. O sile największych europejskich tanich linii lotniczych może świadczyć również to, że dwie z nich znalazły się w pierwszej dziesiątce przewoźników, którzy przewieźli największą liczbę pasażerów w ruchu międzynarodowym (tab. 3), przy czym linie Ryanair uplasowały się na pierwszej pozycji, a easyJet na czwartej. Warte uwagi jest, iż pierwszą dziesiątkę rankingu w kategorii ruchu krajowego oraz krajowego i międzynarodowego łącznie otwiera pionier tanich przewoźów – amerykański przewoźnik Southwest Airlines. Na zestawieniu w tab. 3 widać również, iż pod względem liczby przewiezionych pasażerów ogółem w 2007 r. irlandzki przewoźnik Ryanair jest 10. linią lotniczą na świecie.

5. Tanie linie lotnicze na polskim rynku

W tabeli 4 przedstawiono dane dotyczące liczby pasażerów obsługiwanych przez 14 przewoźników w latach 2005-2007. W zestawieniu uwzględniono jedynie linie,

Tabela 4. Liczba obsługiwanych pasażerów w polskich portach lotniczych w ruchu regularnym w latach 2005-2007 według przewoźnika faktycznego

Lp.	Nazwa przewoźnika	Łącznie wszystkie porty lotnicze					
		Suma 2007	Udział	Suma 2006	Udział	Suma 2005	Udział
1	LOT Polish Airlines	5 427 365	31,55	4 715 236	33,58	4 517 449	43,81
2	Wizzair	2 764 336	16,07	2 069 481	14,74	1 237 574	12,00
3	Ryanair	2 310 445	13,43	1 545 251	11,01	260 583	2,53
4	Centralwings	1 275 854	7,42	1 055 434	7,52	496 540	4,82
5	Lufthansa	897 691	5,22	706 103	5,03	620 761	6,02
6	EasyJet	647 165	3,76	444 246	3,16	416 081	4,04
7	Norwegian Air Shuttle	545 241	3,17	258 034	1,84	55 822	0,54
8	Skyeurope	539 263	3,13	574 117	4,09	472 389	4,58
9	British Airways	292 728	1,7	291 390	2,08	282 878	2,74
10	Air France	265 153	1,54	262 819	1,87	209 757	2,03
11	Scandinavian Airlines System	225 462	1,31	232 553	1,66	259 003	2,51
12	KLM	208 132	1,21	209 595	1,49	221 302	2,15
13	Germanwings	203 132	1,18	283 502	2,02	201 300	1,95
14	Alitalia	195 092	1,13	235 316	1,68	180 121	1,75
15	Pozostali	1 405 065	8,18	1 157 865	8,23	878 765	8,53
Ogółem	Wszyscy przewoźnicy	17 202 124	100,00	14 040 816	100,00	10 310 325	100,00
	Tanie linie*	8 618 738	50,10	6 517 690	46,42	3 239 248	31,42
	Przewoźnicy polscy**	6 715 183	39,04	5 803 450	41,33	5 013 989	48,63

W tabeli uwzględniono przewoźników, którzy w roku 2007 mieli co najmniej 1% udziału w rynku. Suma liczby pasażerów uwzględnia natomiast pasażerów przewiezionych przez wszystkich przewoźników obecnych na rynku. Dane nie uwzględniają pasażerów w ruchu tranzytowym oraz GA (*General Aviation*).

* Przewoźnicy: Aer Lingus, Air Berlin, Blue 1, Centralwings, easyJet, Germanwings, Jet2, Niki, Norwegian Air Shuttle, Ryanair, Skyeurope, Wizzair, Dauair, Volare, Direct Fly, Sterling, Clickair.

** Przewoźnicy: LOT Polish Airlines, Centralwings, Directfly, Skyexpress, Eurolot.

Dane znajdujące się na końcu zestawienia dotyczą polskiego rynku w ogóle, a nie są sumami poszczególnych kolumn.

Źródło: Urząd Lotnictwa Cywilnego.

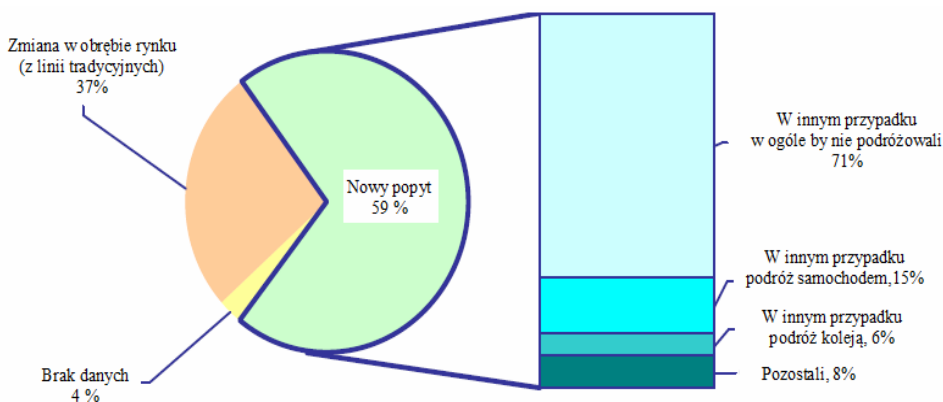
Tabela 5. Udział tanich przewoźników w liczbie pasażerów obsługiwanych w polskich portach lotniczych w latach 2004-2006 (w %)

Port lotniczy	2004	2005	2006	Port lotniczy	2004	2005	2006
Warszawa Okęcie	9,60	21,31	28,64	Łódź im. Władysława Reymonta	–	97,54	97,41
Kraków Balice	15,40	52,75	67,13	Rzeszów Jasionka	–	23,85	57,53
Katowice Pyrzowice	63,50	84,85	80,63	Szczecin Goleniów	1,22	14,81	48,54
Gdańsk im. Lecha Wałęsy	11,90	31,74	59,81	Bydgoszcz Szwedero	–	49,01	86,66
Wrocław Strachowice	5,70	25,12	58,66	Zielona Góra-Babimost	–	–	–
Poznań Ławica	12,80	17,02	52,82				

Źródło: [Urząd Lotnictwa Cywilnego 2008, s. 16].

6. Wpływ tanich linii lotniczych na konkurencję na rynku

Jak pokazują doświadczenia amerykańskie, europejskie oraz innych regionów świata, gdzie transport lotniczy został zliberalizowany, przewoźnicy niskokosztowi mają główny wpływ na rozwój konkurencji. Doświadczenia europejskie pokazały, że konkurencja między przewoźnikami tradycyjnymi nie wzrastała bezpośrednio po liberalizacji rynku, co spowodowało, że korzyści wynikające z liberalizacji były w pierwszym okresie niewielkie. Dopiero pojawienie się na rynku tanich linii lotniczych i ich dynamiczny rozwój znacznie wpłynęły na stopień konkurencji na rynku. Poza tym konkurencja stymuluje także wprowadzanie nowych produktów oraz docieranie do segmentów rynku, które nie były właściwie obsługiwane. Pojawienie się na europejskim rynku przewoźników niskokosztowych wykreowało nowy popyt w segmentach rynku, które wcześniej nie były dobrze obsługiwane przez przewoźników sieciowych [Forsyth, King, Rodolfo 2006, s. 146-147; Franke 2004, s. 17]. Na rysunku 11 przedstawiono strukturę popytu na tanie przewozy lotnicze. Jedynie 37% pasażerów „przesiadło” się z tradycyjnych linii lotniczych do linii niskokosztowych. 59% pasażerów tanich linii lotniczych to osoby, które kreują nowy popyt; 71% z nich deklaruje, że w innych okolicznościach (jeżeli nie byłoby tanich linii lotniczych) w ogóle by nie podróżowało.

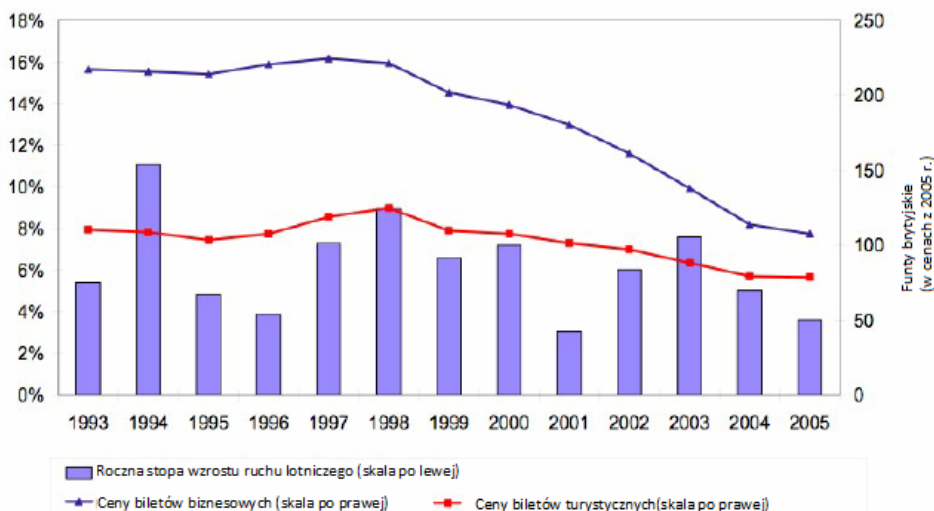


Rys. 11. Struktura popytu na tanie przewozy lotnicze

Źródło: [European Low Fares Airline Association 2004].

Najbardziej widocznym efektem wprowadzenia mechanizmu konkurencji w transporcie lotniczym i główną korzyścią dla konsumentów jest spadek cen biletów. Z jednej strony taryfy nie są już poddane mechanizmom regulacyjnym i mogą być ustalane przez rynek, z drugiej strony pojawienie się przewoźników niskokosztowych, oferujących bardzo tanie bilety lotnicze, spowodowało obniżenie cen również przez przewoźników tradycyjnych. Jak widać na rys. 12, na którym przedsta-

wiono zmiany w wysokości taryf na trasach pomiędzy Wielką Brytanią i innymi krajami Unii Europejskiej na tle dynamiki przyrostu ruchu pasażerskiego, ceny biletów zaczęły spadać, począwszy od 1999 r., czyli od momentu, kiedy ekspansję na rynku europejskim rozpoczęli tani przewoźnicy.



Rys 12. Dynamika rozwoju ruchu pasażerskiego na trasach pomiędzy Wielką Brytanią i innymi krajami Unii Europejskiej oraz średnie taryfy na tych trasach (w jedną stronę, według celu podróży) w latach 1993-2005

Źródło: [Analysis of the EU Air Transport Industry..., s. 28].

6.1. Przewoźnicy tradycyjni wobec presji konkurencyjnej przewoźników niskokosztowych

O ile w literaturze przedmiotu i czasopismach naukowych z dziedziny transportu lotniczego stosunkowo dużo miejsca poświęca się funkcjonowaniu i rozwojowi tanich linii, o tyle rzadziej pisze się o reakcji przewoźników tradycyjnych na konkurencję z ich strony. Obniżka cen biletów nie była jedyną reakcją przewoźników tradycyjnych na presję konkurencyjną ze strony tanich linii lotniczych. Strategie i działania podejmowane przez przewoźników są bardzo różnorodne. Badania w tym zakresie przeprowadził N. Dennis [2007, s. 311-321; zob. również: Franke 2004; Williams 2004, s. 87-122]. Wskazał on na kilka obszarów, w których przewoźnicy flagowi zdecydowali się podjąć kroki, aby sprostać konkurencji ze strony tanich linii⁴. Podjęto działania mające na celu zmniejszenie kosztów pracy oraz

⁴ Omawiane kwestie dotyczą jedynie rynku przewozów wewnątrz europejskich (w obrębie Unii Europejskiej), który został objęty procesem liberalizacji.

podniesienie wydajności funkcjonowania przedsiębiorstw (zob. tab. 6) i ich głównych operacji, m.in. zwiększono użytkowanie floty na trasach krótkodystansowych (przede wszystkim British Airways, Lufthansa, Iberia i SAS). Miały miejsce również sytuacje, kiedy przekazywano wykonywanie usług partnerom regionalnym, zawierano alianse lub nawet tworzone lotnicze spółki-córki, funkcjonujące na podstawie modelu niskokosztowego. Szczegółowej kontroli poddano świadczone usługi oraz procedury. Funkcjonowanie takich obszarów jak np. dystrybucja zbliżono do modelu występującego w tanich liniach, redukując prowizje dla agencji turystycznych lub wycofując się z ich płacenia. Niektóre linie lotnicze, jak np. Aer Lingus, bmi czy SAS, wycofały się z bezpłatnych posiłków i napojów alkoholowych w czasie lotu, oferując jedynie poczęstunek za opłatą i darmowe napoje bezalkoholowe. Niektóre linie czarterowe, takie jak Monarch, rozpoczęły wykonywanie lotów rozkładowych, inne natomiast, jak np. Thomsonfly, otworzyły wiele dodatkowych połączeń czarterowych [Dennis 2007].

Podjęte przez przewoźników flagowych działania odniosły różne skutki. Nie wiele z tanich linii lotniczych utworzonych przez przewoźników flagowych odniosło sukces. Najbardziej narażeni na konkurencję ze strony tanich linii byli przewoźnicy brytyjscy i irlandzki Aer Lingus. British Airways przeprowadziły dokładną analizę swojej polityki cenowej, czego efektem było m.in. wycofanie się z wymogu minimalnego czasu pobytu w przypadku zakupu biletu w obie strony na większości połączeń europejskich. Aer Lingus natomiast jest jedynym przykładem przewoźnika flagowego, który zmienił sposób funkcjonowania na bardziej zbliżony do modelu linii niskokosztowych. Uważa się, że obie linie zastosowały najbardziej realistyczną strategię wobec zagrożenia ze strony tanich linii. Inni przewoźnicy podjęli jedynie minimalne działania przez zmianę strategii tylko tam, gdzie byli narażeni na bezpośrednią konkurencję z przewoźnikami niskokosztowymi. Niektóre zastosowały dość agresywną taktykę (przy wykorzystaniu legalnych procedur) kontroli slotów, urządzeń lotniskowych lub zdolności przewozowej i niedopuszczania do pojawienia się nowych graczy na rynku [Dennis 2007, s. 311-312].

6.2. Przejawy konkurencji pomiędzy przewoźnikami niskokosztowymi

Tanie linie lotnicze nie konkurują jednak tylko z przewoźnikami flagowymi, ale również między sobą. Przewoźnicy niskokosztowi wypracowali znaczne udziały w rynku, co powoduje, że stosują wiele różnych rodzajów obrony przed konkurencją. Z jednej strony tanie linie same wywierały i wywierają presję konkurencyjną na tradycyjnych przewoźników, a z drugiej – same podlegają presji konkurencyjnej ze strony nowych linii. O ile reagowanie na konkurencję przez modyfikowanie swoich usług jest zachowaniem normalnym, o tyle sposób ich oferowania, a przede wszystkim wysokość cen, po których są oferowane, mogą przybrać formy zbyt agresywne („drapieżne”) i naruszające zasady uczciwej konkurencji. Próbę zbadania tego

zjawiska podjęli P. Forsyth, D.W. Gillen, O.G. Mayer oraz H.M. Niemeier [2005]. W swojej książce rozważają, co oznacza pojęcie „zachowanie drapieżne” (*predation*) na rynku usług transportu lotniczego, oraz badają strategie, które zostały wykorzystane przez tanie linie w celu powiększenia udziału w rynku, jak również strategie wcześniej istniejących linii lotniczych, które były odpowiedzią na presję konkurencyjną ze strony nowych podmiotów na rynku. Podejmują również próbę odpowiedzi na kluczowe pytanie, jaka jest rola polityki konkurencji i jakie działania powinny być podejmowane, aby zapewnić intensywną, ale uczciwą konkurencję.

7. Mankamenty funkcjonowania tanich linii lotniczych

Osoby decydujące się na podróż tanimi liniami lotniczymi powinny być świadome pewnych ograniczeń wynikających z tej formy transportu. Niektóre wypływają bezpośrednio z zasad, na podstawie których działają przewoźnicy niskokosztowi. Tanie linie wykonują swoje operacje głównie z lotnisk drugorzędnych i regionalnych. Są one położone najczęściej w większej odległości od miast, które obsługują, niż lotniska główne. Pasażerowie zmuszeni są więc pokonać większą odległość z miasta na lotnisko, tracąc przy tym więcej czasu. Tylko nieliczne lotniska, z których wykonywane są tanie loty, mają szybkie połączenia kolejowe z miastami. Jednak, jak zauważa C. Barbot [2006, s. 197-203], w przeciwieństwie do pasażerów tradycyjnych przewoźników pasażerowie tanich linii przywiązują mniejszą wagę do czasu, jaki mają spędzić w podróży, skupiając się na cenie biletu [Barbot 2006, s. 197]. Dodatkowo, kupując bilet, nie można liczyć na rezerwację konkretnego miejsca, nie otrzymuje się darmowej prasy, posiłków ani napojów, a miejsca, z powodu ich większego stłoczenia, są mniej komfortowe. Pasażerowie godzą się jednak na ten brak komfortu ze względu na niższą cenę biletu (por.: [Maciuk 2004, s. 95]).

Aby zapewnić jak największe obłożenie miejsc (wysoki wskaźnik *load factor*), przewoźnicy niskokosztowi prowadzą dość agresywną kampanię marketingową, polegającą na różnicowaniu cen. Często dochodzi do sytuacji, kiedy dwaj pasażerowie lecący tym samym samolotem i siedzący obok siebie płacą za usługę zupełnie różne ceny. Podczas gdy jeden z nich mógł zapłacić za bilet symboliczne euro, drugi mógł wydać nawet 200-300 euro. Jednak tylko stosunkowo niewielka część miejsc sprzedawana jest po symbolicznych cenach i przeważnie tylko pierwsi pasażerowie kupujący bilet mogą na nie liczyć. Osoby, które szukają oszczędności, muszą więc rezerwować miejsca na lot nawet z kilkumiesięcznym lub kilkutygodniowym wyprzedzeniem. Trzeba przy tym pamiętać, że niemożliwy jest zwrot biletu i jego refundacja [Creaton 2005, s. 162]⁵, a przesunięcie rezerwacji na inny

⁵ W niniejszej pozycji można znaleźć wiele przykładów sytuacji, które pokazują sposób traktowania pasażerów przez tego największego taniego przewoźnika w Europie. W książce opisano również historię powstania linii Ryanair oraz sposób zarządzania przedsiębiorstwem przez dyrektora głównego Michaela O’Leary’ego, uważanego za twórcę sukcesu przewoźnika.

termin wiąże się z dodatkowymi kosztami, które w wielu przypadkach przewyższają cenę biletu. Bardziej opłacalne jest zazwyczaj zakupienie nowego biletu niż zmiana terminu wylotu (por. [Maciuk 2004, s. 94]).

W liniach niskokosztowych inny jest też niż u przewoźników tradycyjnych stosunek do pasażera. Można tutaj przytoczyć przykład podejścia do kwestii spóźnień pasażerów na odprawę. W przypadku spóźnienia na odprawę pasażer tanich linii albo nie jest w ogóle odprawiany, albo zmuszony jest ponieść dodatkowe koszty, bez względu na przyczynę tego spóźnienia. Przewoźnicy nie są skłonni traktować pasażera ulgowo również w sytuacji rejsów z przesiadkami, nawet gdy opóźniony samolot należy do tego samego przewoźnika. Inna jest praktyka stosowana przez przewoźników flagowych, którzy w podobnych sytuacjach stosują zasadę, że pasażer nie powinien ponosić żadnych dodatkowych kosztów, jeżeli spóźnienie nie wynika z winy pasażera. Klienci tanich linii lotniczych, planując swoją podróż, muszą się więc liczyć z możliwością poniesienia dodatkowych wydatków związanych np. z nieprzewidzianymi noclegami. Przewoźnicy tradycyjni w podobnych sytuacjach gwarantują zazwyczaj swym pasażerom pokrycie kosztów takich nieprzewidzianych noclegów [Maciuk 2004, s. 95-96]⁶.

8. Wnioski

Powszechnie jest przekonanie, że konkurencja w przedsiębiorstwie jest motorem zmian i stymulatorem wydajności gospodarczej, przyczyniając się do racjonalizacji działań gospodarczych, poprawy jakości towarów lub świadczonych usług czy obniżenia ich cen. Konkurencja wymusza na przedsiębiorstwach stałe wdrażanie postępu technicznego i innowacyjnego oraz wprowadzanie innowacji produktowych, technologicznych i organizacyjnych, które umożliwiają rozwój gospodarczy [Kośmicki 1988, s. 172-173].

Biorąc pod uwagę przedstawione powyżej informacje dotyczące sposobu funkcjonowania tanich linii lotniczych oraz to, że ich dynamiczny rozwój był możliwy dzięki procesowi liberalizacji, można uznać, że powstanie nowego typu przewoźników lotniczych, działających na podstawie nowego na rynku europejskim modelu biznesowego (*low cost*), jest innowacją organizacyjną, będącą efektem liberalizacji, czyli wprowadzenia mechanizmu konkurencji na rynku usług transportu lotniczego w Unii Europejskiej.

Wprowadzenie konkurencji na rynku usług transportu lotniczego nie tylko nie przyczyniło się do poprawy jakości świadczonych usług, ale spowodowało wręcz jej pogorszenie (brak posiłków, mniej miejsca dla pasażera w samolocie, brak możliwości rezerwacji konkretnych miejsc, ograniczona odpowiedzialność przewoźni-

⁶ Por.: Warunki i postanowienia dotyczące podróżowania [Internet 4]; Ogólne warunki przewozu pasażerów i bagażu linii lotniczych Wizz Air Hungary Kft. [Internet 6]; Regulamin i warunki przewozu przewoźnika easyJet [Internet 1].

ków w przypadku odwołania lotu). Z drugiej jednak strony mechanizm konkurencji przyczynił się do zdecydowanego obniżenia cen biletów na przewozy lotnicze, co spowodowało większą dostępność usług i wygenerowanie nowego popytu. I chociaż nie można mówić o poprawie jakości usług przewozu lotniczego, to jednak odnotować należy poprawę jakości samego podróżowania (przede wszystkim skrócenie czasu) przy nieznacznie zmienionych kosztach (w porównaniu z innymi rodzajami transportu).

Konkurencja na rynku transportu lotniczego przyczyniła się również do poprawy efektywności wykorzystania środków produkcji. Poprawa ta jest widoczna zarówno w sektorze tanich linii (m.in. większe wykorzystanie floty, mniejsze zatrudnienie w porównaniu z przewoźnikami tradycyjnymi i lepsze wskaźniki efektywności wykorzystania siły roboczej), jak i u przewoźników tradycyjnych w wyniku presji konkurencyjnej ze strony przewoźników niskokosztowych. Dodatkowo działalność i sposób funkcjonowania tanich linii (wykorzystywanie portów lotniczych drugorzędnych i regionalnych) przyczyniły się do poprawy rentowności i kondycji finansowej tych portów.

Literatura

- Analysis of the EU Air Transport Industry, Final Report 2006 by Cranfield University*, Department of Air Transport, European Commission – DG Energy and Transport.
- Association of European Airlines, Operating Economy of AEA Airlines in 2007* www.aea.be, stan na dzień 15.01.2009.
- Barbot C., *Low-cost, secondary airports, and state aid: An economic assessment of the Ryanair – Charleroi Airport agreement*, „Journal of Airport Transport Management” 2006, no 12.
- Callaghan J., *Competition versus Regulation*, ELFAA presentation on airport capacity and airport charges, Bruksela 7.04.2006, www.elfaa.com, stan na dzień 09.01.2009.
- Creton S., *Ryanair. How a Small Irish Airline Conquered Europe*, Aurum, London 2005.
- Dennis N., *End of the free lunch? The responses of traditional European airlines to the low-cost carrier threat*, „Journal of Air Transport Management” 2007, no 13.
- Doganis R., *The Airline Business in the 21st Century*, Routledge, London, New York 2006.
- European Low Fares Airline Association (in association with the Forum of Regional Airports & Assembly of European Regions), *Social Benefits of Low Fares Airline in Europe*, listopad 2007, www.elfaa.com, stan na dzień 09.01.2009.
- European Low Fares Airline Association, *Liberalization of European Air Transport: the Benefits of Low Fares Airlines to Consumers, Airports, Regions and the Environment*, Bruksela 2004, www.elfaa.com, stan na dzień 09.01.2009.
- Forsyth P., Gillen D.W., Mayer O.G., Niemeier H.M., *Competition versus Predation in Aviation Markets. A survey of Experience in North America, Europe and Australia*, ASHGATE, Aldershot, Burlington 2005.
- Franke M., *Competition between network carriers and low-cost carriers – retreat battle or breakthrough to a new level of efficiency?*, „Journal of Air Transport Management” 2004, no 10.
- Gillen D., Lall A., *Competitive advantage of low-cost carriers: some implications for airports*, „Journal of Air Transport Management” 2004, no 10.

- Gittell J.H., *The Southwest Airlines Way. Using the Power of Relationships to Achieve High Performance*, McGraw Hill, Blacklick, Ohio 2005.
- Jones L., *easyJet. The Story of Britain's Biggest Low-Cost Airline*, Aurum, London 2007.
- Kośmicki E., *Teoria konkurencji ekonomicznej. Próba oceny stanu badań i koncepcji*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1988, nr 1.
- Kozakowski T., *WizzAir – poranek w powietrzu*, „Lotnictwo” 2009, nr 1.
- Liwiński J., *WizzAir – lider na polskim rynku*, „Lotnictwo” 2008, nr 3.
- Maciuk A., *Deregulacja usług lotniczych i problemy lokalizacji*, praca doktorska, AE, Wrocław 2004.
- Ministerstwo Transportu, *Program rozwoju sieci lotnisk i lotniczych urządzeń naziemnych*, Warszawa, 8 maja 2007.
- Rucińska D., *Procesy liberalizacyjne na europejskim i polskim rynku usług lotniczych*, „Spedycja i Transport” 2000, nr 10.
- Ruciński A., *Liberalizacja rynku transportu lotniczego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego Ekonomia Transportu 2002, nr 22.
- Skeels J., *Airport Operations Today – Clearing Confusions. The Low Fares Carrier Perspective*, wykład wygłoszony na: Airport Operation Conference, Bruksela 27.10.2004, www.elfaa.com, stan na dzień 09.01.2009.
- Szymajda I., *Konkurencja w transporcie lotniczym, prawo europejskie i problemy dostosowania prawa polskiego*, Liber, Warszawa 2002.
- Urząd Lotnictwa Cywilnego, *Analiza rynku transportu lotniczego w Polsce w latach 2004-2006*, Warszawa, wrzesień 2008.
- Williams G., *Airline Competition: Deregulation's Mixed Legacy*, Ahgate, Aldershot 2004.
- Żylicz M., *Transport lotniczy – deregulacja czy liberalizacja?* „Przegląd Środkowoeuropejski” 1997, nr 18.

Źródła internetowe

- [1] www.easyjet.com.
- [2] www.elfaa.com.
- [3] www.iata.org.
- [4] www.ryanair.com.
- [5] www.southwest.com.
- [6] www.wizzair.com.

LOW COST AIRLINES – NEW “QUALITY” IN THE AIR TRANSPORT IN THE EUROPEAN UNION

Summary: The article is dedicated to the functioning and presence of low cost airlines, the emergence and dynamic development of which are related, in the author's opinion, to the liberalization process on the air market. The preface presents basic information about liberalization in the US and Europe. Then the author presents the development of low cost airlines in a historical perspective on the European and Polish market. Then, he describes the impact of low cost airlines on the competition on the market and the weaknesses of their functioning.

Keywords: air transport, liberalization, low cost airlines, competition, the European Union.