

HAWLENA Joanna¹

Znaczenie lotniczych przewoźników niskokosztowych w procesie rozwoju turystyki kontynentalnej na przykładzie Europy

Słowa kluczowe: Rynek lotniczych usług pasażerskich, liberalizacja, przewoźnicy niskokosztowi, przewoźnicy tradycyjni, turystyka lotnicza, regiony turystyczne.

Streszczenie

Rozważania zawarte w artykule dotyczą powstania i rozwoju działalności lotniczych przewoźników niskokosztowych oraz wpływu tego procesu na branżę turystyczną. Kształt i dynamika rozwoju obu rynków charakteryzuje się określonym stopniem wzajemnych zależności. Bez rozszerzenia sieci i dystansu lotniczych destynacji, tempo rozwoju ruchu turystycznego byłoby znacznie wolniejsze, a niektóre rejony świata pozostałyby niedostępne. Wiele ośrodków, które jeszcze niedawno stanowiły obszary peryferyjne, zwiększyło swoją dostępność dzięki działalności linii niskokosztowych. W publikacji zaprezentowano zagadnienia związane z genezą i rozwojem tych przewoźników, zarówno w ramach kontynentu jak i w Polsce. W dalszej części przedstawiono rozwój turystyki w oparciu o ofertę przewoźników niskokosztowych. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że dynamika rozwoju turystyki jest w określonym zakresie zależna od stopnia dostępności i kosztów związanych z komunikacją lotniczą. Dotyczy to szczególnie segmentu usług turystycznych, w których działalność poznawcza i rekreacyjna jest realizowana w coraz odleglejszych regionach kontynentu i świata.

THE ROLE OF LOW COST CARRIERS IN PROCESS OF DEVELOPMENT OF CONTINENTAL TOURISM, BASED ON THE EXAMPLE OF THE EUROPEAN UNION

Abstract

The article concerns the origin and development of low cost carriers and the impact of this process on the tourism industry. The shape and the dynamics of the development of both markets is characterized by a certain degree of mutual dependencies. Without the extension of the network and the incorporation of ever more distant flight destinations, the pace of development of tourism would be much slower, and some parts of the world would remain inaccessible. Many tourist resorts, which until recently were the peripheral areas, have increased their availability through the activity of low-cost lines. The article presents these issues, which are related to the genesis and development of the carriers, both within the continent and, more particularly, within Poland. The following section presents the development of tourism based on the offer of low-cost air carriers. From the considerations made it can be concluded that the dynamics of tourism development is, within a certain range, dependent on the degree of availability and on the cost of air transportation. This applies particularly to tourism in more distant regions of the continent, and of the world.

WSTĘP

Turystyka i transport lotniczy funkcjonują w warunkach określonego sprzężenia zwrotnego. Znaczącym stymulatorem rozwoju turystyki jest dostępność transportowa, która przybliżyła społeczeństwu walory rynku, co z kolei powoduje zwiększenie dynamiki rozwoju transportu w pożądanym kierunku. Niezwykle istotne znaczenie w kształtowaniu tego procesu odgrywa rozwój segmentu niskokosztowych usług lotniczych. Dzięki niemu rośnie liczba podróży, często mniej zamożnych, preferujących ten rodzaj transportu dla realizacji wielu celów turystycznych, gdyż wybór tego środka transportu jest ograniczony relacją kosztów podróży i dochodów konsumentów.

Krajoznawcze cele podróży często łączą się z działalnością biznesową, chociaż ta działalność stanowi odrębny zakres, którego realizacja w znacznym stopniu odbywa się z wykorzystaniem innego segmentu podróży lotniczych, tzn. przewoźników tradycyjnych.

1. GENEZA I ROZWÓJ PRZEWOŹNIKÓW NISKOKOSZTOWYCH

W początkach działalności przewoźników niskokosztowych określano różnymi terminami. Określenie „przewoźnik niskokosztowy” jest pojęciem obiegowym, nie posiadającym ścisłej naukowej definicji. Zrodził się spontanicznie w praktyce rozwoju lotniczej obsługi konsumenckiej. W początkowym okresie odnosił się do linii charakteryzujących się niskimi kosztami eksploatacyjnymi, co było związane z możliwością znacznego zredukowania poziomu cen, oraz ograniczenia do niezbędnego minimum zakresu obsługi pasażerów w porównaniu z innymi podmiotami rynku.

Najczęściej stosowano nazwę: *low-cost no-frills* (oferujący niskie ceny i znaczne ograniczenie dodatkowych świadczeń), *traditional low-cost model* (tradycyjni przewoźnicy rozkładowi przy maksymalnym ograniczeniu wszelkich

¹ Uniwersytet Ekonomiczny im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Wydział Eko nomii; 40-287 Katowice, ul. 1 Maja 50. kom. +48 601 09 19 13. E-mail:hawlena@interia.pl

procedur i usług dodatkowych), *low-cost airlines* (tanie linie lotnicze), *low-cost carrier airlines* (tanie linie niskokosztowe), oraz *budget carrier airlines* (niskobudżetowe linie lotnicze). Używany w tym przypadku wyróżnik „*no-frills*” był rozumiany jako przelot „bez fanaberii”, lub bez zbędnych dodatków, szczególnie luksusowych, bez których można znacznie obniżyć cenę. Mimo, iż niektóre z tych określeń brzmią potocznie to jednak umożliwiają identyfikację istoty i formy działalności podmiotów tego segmentu usług lotniczych.

W porównaniu z tempem przemian w sektorze światowych pasażerskich przewozów lotniczych, głównie w USA, proces liberalizacji lotniczego rynku Europy rozpoczął się z pewnym opóźnieniem. Inicjatorem w tym zakresie była Wspólnota Europejska, która dzięki przyjęciu trzech pakietów liberalizacji lotnictwa, wydanych w latach 1987, 1990 i 1992 dokonała niezbędnych regulacji rynku usług lotniczych. Jego pierwotne założenia zostały sformułowane w założycielskim Traktacie Rzymskim, zawierającym wspólnotowe zasady ustrojowe [2, s. 221]. Członkostwo we Wspólnocie oznaczało zgodę na utworzenie wspólnego rynku i prowadzenie jednolitej polityki transportowej oraz określone ograniczenie prawa suwerenności państw w przestrzeni powietrznej nad ich terytorium, tworząc ponadnarodowe warunki swobodnego dostępu do niej wszystkich przewoźników regionu oraz zakaz subsydiowania przedsiębiorstw lotniczych z funduszy publicznych.

Prowadzona w latach 80. i 90. XX w. liberalizacja rynku pasażerskich usług lotniczych spowodowała rozwój swobodnej konkurencji na kontynencie europejskim. Spektakularnym efektem tego procesu było pojawienie się nowych firm przewozów lotniczych, w tym niskokosztowych, których wejście na rynek w sposób istotny zmieniło charakter pasażerskiego ruchu lotniczego. Ofertę na tym kontynencie wprowadzono w pierwszej kolejności w lotach nieregularnych, obsługiwanych przez przewoźników wykonujących usługi czarterowe, a w następnym etapie w przewozach regularnych [2].

Dynamiczną działalność w tym okresie prowadził Ryanair, który korzystając z pozwolenia na loty w ramach obszaru Wielkiej Brytanii i Irlandii, w krótkim czasie rozwinął szeroką siatkę połączeń docierając do coraz większej liczby miast. Szybko zaczął generować znaczne zyski, mimo że jego oferta cenowa była niższa o około 50% od proponowanej przez przewoźników narodowych. Inne firmy wykazały się mniejszą aktywnością i organizowały przewozy niskokosztowe w ograniczonej skali. Dopiero wprowadzenie pakietów liberalizacyjnych, a następnie zniesienie wszystkich ograniczeń dla wolnej konkurencji w 1997 r., spowodowało ożywienie tej działalności na terenie całej Unii Europejskiej [11, s. 17]. Utworzenie jednolitego zliberalizowanego rynku umożliwiło wszystkim przewoźnikom Wspólnoty, posiadającym certyfikaty własnego kraju, działalność przewozową w ramach obszaru UE. Każdy z nich uzyskiwał prawo operowania na dowolnych trasach oraz stosowania ustalonych przez siebie własnych taryf, pod warunkiem zachowania zasad uczciwej konkurencji, która wyklucza stosowanie dumpingu [22, s. 3].

Na skutek tych unormowań prawnych nastąpił dynamiczny rozwój linii świadczących niskokosztowe usługi lotnicze. Dzięki przystępnej cenie wzrosła liczba odbiorców, z których wielu podjęło po raz pierwszy podróż w celach rodzinnych i turystycznych [12]. Wzrost wolumenu usług lotniczych był wynikiem powstania rynku określonego jako Europejska Przestrzeń Gospodarcza, który nadał silny impuls wszystkim przewoźnikom do podejmowania działalności niskokosztowej, jednak z tej możliwości skorzystało niewielu, m.in. irlandzki Ryanair, który w krótkim czasie uruchomił połączenia do Europy kontynentalnej. W konsekwencji kolejnych etapów liberalizacji wzrosła dynamika przewozów niskokosztowych zaspokajająca rosnące zapotrzebowanie na krótkie i częste przeloty, które w znacznym stopniu przyczyniły się do rozwoju turystyki w przestrzeni objętej siecią połączeń. W wyniku powstałych uwarunkowań nastąpiło przeorientowanie zasad planowania momentu zakupu biletu. Dotychczas premiowana usługa *last minute* została zastąpiona zasadą kupna biletu w formule *first minute*, stając się wyznacznikiem nowej strategii marketingowej, w zdecydowanym stopniu zwiększającej wskaźnik wykorzystania miejsc w samolocie.

Strategia marketingowa stosowana przez przewoźników niskokosztowych umożliwiła pozyskanie większej grupy podróżnych mniej zamożnych, dla których minimalizacja komfortu w czasie krótkiego przelotu była czynnikiem mało znaczącym. Budując system przewozów w oparciu o tę regułę, rozbudzili szerokie zainteresowanie komunikacją lotniczą, umacniając tym samym podstawowe źródło generowania nie tylko własnych zysków, ale także przychodów dostawców towarów i usług oferowanych przez organizatorów turystyki w regionie.

Rozwój niskokosztowych linii lotniczych był w głównej mierze wynikiem wzrostu gospodarczego wielu państw Europy, ale również rosnącego zainteresowania atrakcyjnymi regionami i unikatowymi walorami turystycznymi, które poprzez możliwość zrealizowania taniej podróży stały się bardziej dostępne. Ten proces m.in. spowodował wzrost liczby przewoźników w tym segmencie usług (tab. 1).

Dynamicznie rozwijające się firmy przewozów niskokosztowych w Europie Zachodniej stały się stymulatorem rozwoju tej działalności w pozostałych krajach kontynentu. Przedsiębiorstwa lotnicze, kreujące nowy model podaży zaczęły analizować możliwość wejścia na rynki krajów, które w tym czasie rozpoczynały procesy dostosowawcze do stowarzyszenia z UE, widząc w nich potencjalne obszary przyszłej ekspansji gospodarczej i turystycznej [4, s. 132].

Liberalizacja europejskiego rynku lotniczych usług niskokosztowych spowodowała dynamiczny wzrost zakresu podaży. Preferowany model sieci połączeń bezpośrednich oraz znacznie ograniczone koszty związane z działalnością podstawową i usługami dodatkowymi, umożliwiły tym liniom dostosowanie w krótkim czasie ofert do wielostronnych potrzeb rynkowych. Można przyjąć, że do 2004 r. europejski rynek niskokosztowych przewozów lotniczych ograniczał się w zasadzie do obsługi obszaru obejmującego Wielką Brytanię, Irlandię, Włochy, Francję, kraje skandynawskie, Hiszpanię, Portugalię, Holandię i Niemcy. Stopniowo, wraz ze wzrostem ilości członków UE, mapa tego rodzaju połączeń ulegała rozszerzeniu o nowe kraje wspólnoty oraz państwa kandydujące, takie jak Rumunia i Bułgaria, które stały się członkami w 2007 r. Stało się tak, ponieważ przewoźnicy niskokosztowi uzyskali możliwość rozszerzenia działalności na kraje południowo-wschodniej Europy, która do tej pory była obsługiwana wyłącznie przez przewoźników tradycyjnych. W rezultacie nastąpił wzrost intensywności działań konkurencyjnych, które w znacznym stopniu polegały na wyprzedzaniu

rywali rynkowych innowacyjnością rozwiązań technicznych, technologicznych i organizacyjnych oraz tempem przejmowania rynków docelowych, w tym w znacznym stopniu posiadających uznane walory i atrakcyjność turystyczną.

Tab. 1. Niskokosztowe linie lotnicze wchodzące na rynek po wprowadzeniu pakietów liberalizacyjnych w Europie [5, s.15], [1], [23].

Linia	Kraj pochodzenia	Rozpoczęcie działalności niskokosztowej	Uwagi
<i>easyJet</i>	Wielka Brytania	1995	Od momentu powstania działa jako przewoźnik niskokosztowy.
<i>Debonair</i>	Wielka Brytania	1996	Zakończył działalność w 1999 r.
<i>Virgin Express</i>	Belgia	1997	Powstał w 1992 r.
<i>GO</i>	Wielka Brytania	1998	Utworzona przez British Airways
<i>Air One CityLiner</i>	Włochy	1999	Utworzona w 1983. Do 23 listopada 1995 jako <i>Aliadriatica</i> ..
<i>Air Europa</i>	Hiszpania	1999	Założona. 1986 r. jako hiszpańska linia obsługująca połączenia z Afryką Płn, Europą, Karaibami i Am. Płd.
<i>Basiq Air</i>	Holandia (WB)	2000	Utworzona przez towarzystwo <i>Transavia</i>
<i>buzz</i>	Holandia	2000	Utworzona przez KLM,. 17 marca 2003 r. odkupiona przez <i>Ryanair</i>
<i>bmibaby</i>	Wielka Brytania	2002	Utworzona przez <i>British Midland</i>

Wraz z rozwojem rynku przewozów lotniczych, charakterystyczne cechy przewoźników stały się coraz bardziej wyraziste. Przewozy realizowane przez podmioty segmentu lotniczych usług niskokosztowych, charakteryzują się określonym modelem ekonomicznej i organizacyjnej odrębności, który zakłada konieczność zrekompensowania mniejszych dochodów, wynikających z niższych cen sprzedawanych biletów, poprzez zwiększenie przychodów ze źródeł pozabiletowych

Wymaga to, poza oferowaniem niskiej ceny także innych rodzajów działań, podnoszących atrakcyjność preferowanego modelu biznesowego. Uwzględniając powstałe uwarunkowania, nowoczesną strategię rozwoju tych oferentów oparto w znacznym stopniu na precyzyjnych modelach matematycznych, ułatwiających szczegółową ocenę popytu, podaży i skuteczności częstych zmian oferowanej ceny biletu w zależności od stopnia zapelnienia samolotu (*Dynamic Yield Management*). Ten sposób działania okazał się bardzo skuteczny i zapewnił elastyczne operowanie ceną, a tym samym jej dynamiczne dostosowanie do zmieniającego się popytu. Dla zwiększenia poziomu zysku z działalności operacyjnej zaoferowano szeroki wachlarz usług okołofertowych, generujących znaczne przychody pozabiletowe, głównie w zakresie korzystania przez klientów z portali internetowych, opłat za rezerwację hoteli, wynajem samochodów, ubezpieczenia, wycieczki fakultatywne itp., czyli działalność która powoduje poprawę atrakcyjności oferty turystycznej.

W działalności niskokosztowych przewoźników coraz częściej zauważa się tendencję do tzw. rozpakowywania usługi, tzn. wydzielania z oferty usług, które wcześniej były bezpłatne (dotyczy to między innymi bagażu rejestrowanego, którego przewóz kilka lat temu był zagwarantowany w cenie biletu), oraz wykorzystania funduszy pochodzących od zarządów władz terytorialnych. Realizacja takiego modelu wymaga stosowania specyficznej strategii eksploatacyjnej i marketingowej, umożliwiającej rozwój i uzyskanie pożądanej efektywności handlowej, najmniejszym nakładem kosztów. Z takiego założenia wynika określony system budowania siatki połączeń, obejmującej przestrzeń dotychczas mniej zagospodarowaną lub z której np. zrezygnowali przewoźnicy tradycyjni.

Zarówno organizacja przewozów, przybliżanie usługi lotniczej do miejsca zamieszkania klienta (operowanie w peryferijnych portach) oraz organizowanie przelotów wcześniej rano i późnym wieczorem, zapewniających wykorzystanie dnia na realizację celów turystycznych i biznesowych stanowią największe walory sprzyjające prowadzeniu wzajemnie korzystnej współpracy pomiędzy przedstawicielami obu branż.

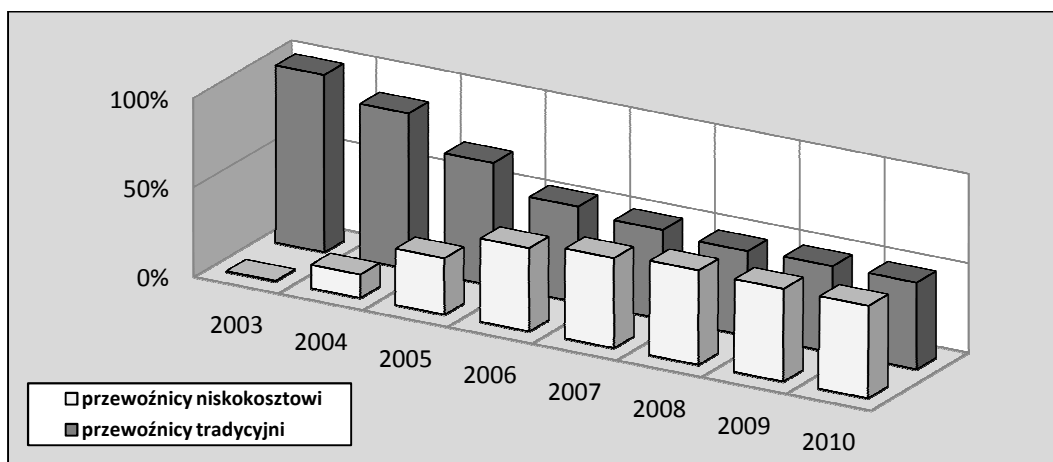
2. DZIAŁALNOŚĆ NISKOKOSZTOWYCH PRZEWOŹNIKÓW NA POLSKIM RYNKU PASAŻERSKICH USŁUG LOTNICZYCH

Polski rynek niskokosztowych przewozów lotniczych, stanowiący integralną częśći rynku europejskiego podlega tym samym prawom i regulacjom jakie obowiązują w ramach tego obszaru gospodarczego. Jego specyficzną cechą jest brak rodzimych firm w segmencie lotniczych usług niskokosztowych, który w całości został opanowany przez przewoźników zagranicznych. Ważnym etapem w rozwoju krajowego rynku było uzyskanie nieograniczonego dostępu do tras wewnętrznych UE przez przewoźników wszystkich krajów członkowskich. Najbardziej odczuwalnym skutkiem tego procesu okazał się silny wzrost konkurencji na najbardziej atrakcyjnych kierunkach przewozów pomiędzy firmami, które w rywalizacji o pozyskanie pasażera zaczęły oferować tańszą i szerszą ofertę podaźową [6, s. 20]. W konsekwencji znacznie wzrosła dostępność do usługi lotniczej, będąca jednym z głównych czynników wzrostu przewozów w tym

segmencie oraz dynamicznych przemian wewnątrz sektora i jego otoczeniu. W tym czasie znacznemu poszerzeniu uległa siatka połączeń oraz ilość obsługiwanych portów lotniczych, co w sposób zdecydowany zwiększyło dostęp do wielu unikatowych rejonów turystycznych. Pojawiły się również nowe, liczące się lotnicze firmy europejskie, takie jak Ryanair i Norwegian Air Shuttle oraz powstała polska spółka Centralwings.

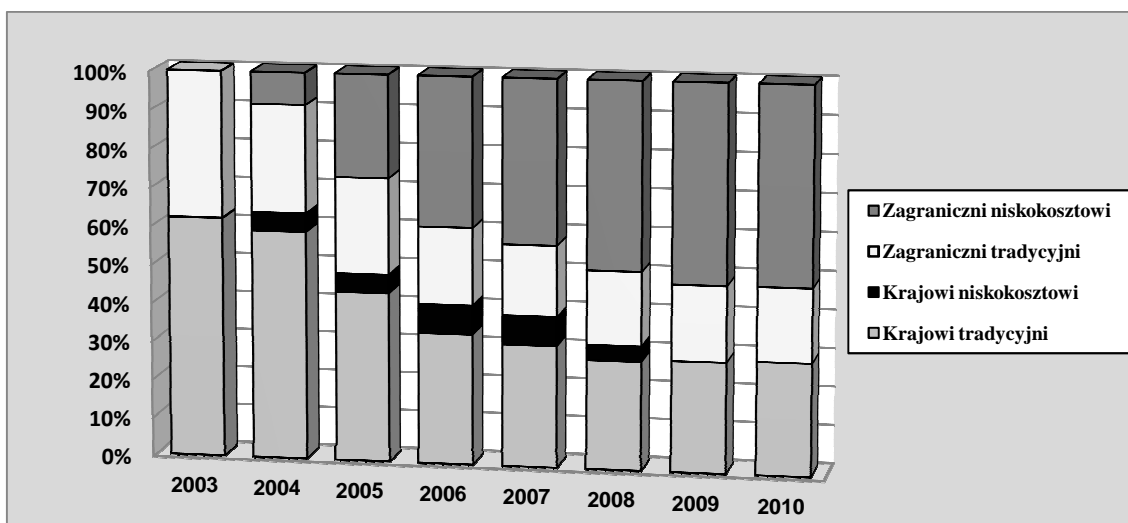
Wykorzystując powstałe warunki i rosnący potencjał popytowy, niskokosztowi przewoźnicy zaczęli coraz silnie kształtować zachowania konsumentów. Znacząca część polskich pasażerów po raz pierwszy podjęła podróż lotniczą w celach rodzinnych i turystycznych, preferując tanie przeloty na krótkich trasach, w warunkach znacznie ograniczonego komfortu. Oferta, oparta na niskiej cenie i agresywnych działaniach marketingowych, z równoczesnym upraszczaniem dostępu do usług podstawowych i okołofertowych zaczęła szybko przynosić dostawcom i klientom znaczące korzyści. Dzięki tej strategii handlowej kolejne firmy umacniały swoją pozycję, czego widocznym przejawem w kolejnych latach był rozwój niemal wszystkich niskokosztowych przewoźników na polskim rynku. Pod względem ilości przewiezionych pasażerów większość z nich zanotowała poprawę wyników.

Rozwój tego procesu doprowadził do nieuniknionego wzrostu poziomu rywalizacji z firmami należącymi do segmentu usług tradycyjnych. Konfrontacja ta nie tylko identyfikowała słabe strony ekonomicznego modelu tradycyjnej działalności, ale wykazała także większą skuteczność działania LCC. Był to okres prosperity, w którym większość uczestników polskiego rynku notowała wzrost liczby przewiezionych pasażerów, jednak dynamika w segmencie niskokosztowym była zdecydowanie większa (rys. 1).



Rys.1. Udział tradycyjnych i niskokosztowych przewoźników w polskim rynku lotniczych przewozów pasażerskich. [9, s. 40], [7], [8]. 14, s. 12].

Liczba przewiezionych osób ogółem w latach 2004-2007 wzrosła ponad dwukrotnie, natomiast w segmencie niskokosztowym ponad 9-cio krotnie, wykazując, że polski rynek lotniczy w tym okresie rozwijał się najszybciej na europejskiej kontynencie [16]. Jednak jego potencjał był i nadal jest niewspółmiernie mniej efektywnie wykorzystywany, niż ma to miejsce w Europie Zachodniej. W ramach tego procesu zaczęła się kształtować określona prawidłowość w segmentowej strukturze rynkowej (rys. 2).



Rys. 2. Udział polskich i zagranicznych przewoźników w przewozach regularnych na polskim rynku w latach 2003-2010 (%) (przewozy regularne według przewoźnika faktycznego). [3, s. 4-5], [8], [15, s. 12], [20, s. 21]

Przewoźnicy tradycyjni, chociaż w niewielkim stopniu, systematycznie zwiększają liczbę przewiezionych pasażerów, jednak ich udział w całości rynku ma tendencję spadkową, natomiast niskokosztowe linie, w sposób bardziej dynamiczny

zwiększając liczbę usługobiorców i udział w globalnym wolumenie przewozów. Spowodowało to istotną zmianę w podziale wpływów na określonych kierunkach obsługi lotniczej. W sposób jednoznaczny wykazywały to wyniki dotyczące przyrostu ruchu pasażerskiego z i do Polski w 2006 r., wynoszące ponad 36%, przy dużym zróżnicowaniu w poszczególnych segmentach. Przewoźnicy tradycyjni uzyskali poprawę jedynie o ok. 7%, natomiast linie operujące w ramach formuły LCC ponad 100% [7].

Tak znacząca dynamika stała się silnym bodźcem dla wejścia na rynek nowych linii. Podmioty tego segmentu usług zajmują nie tylko coraz wyższą pozycję pod względem ilości odprawionych pasażerów, ale rośnie także ich liczba (tab. 2).

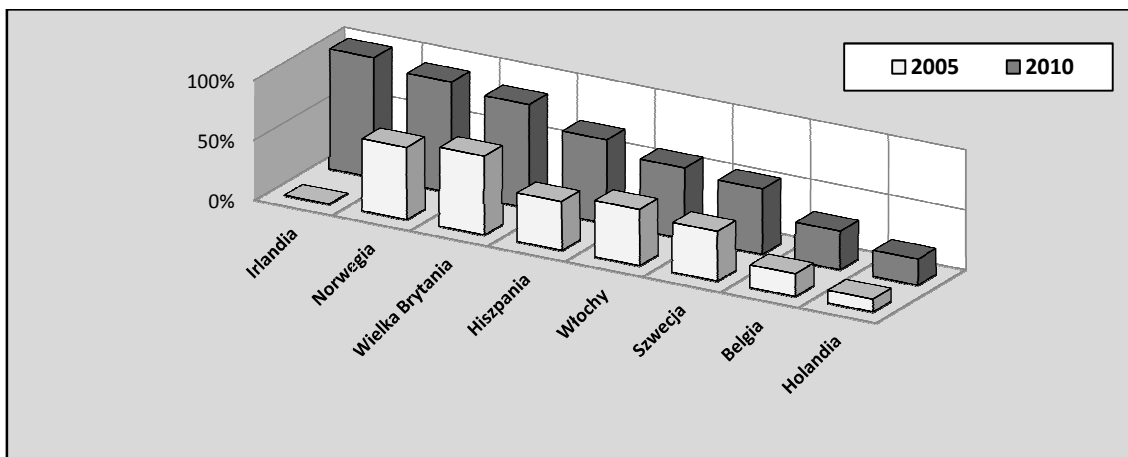
Tab. 2. Liczba pasażerów niskokosztowych linii odprawionych w polskich portach lotniczych oraz udział poszczególnych linii w całości przewozów tego segmentu w latach 2004-2010. [3, s. 4-5], [9], [16], [18, s. 14]

Linia lotnicza	Lata													
	2004*		2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	Liczba pasażerów (tys)	Udział w LCC (%)	Liczba pasażerów (tys)	Udział w LCC (%)	Liczba pasażerów (tys)	Udział w LCC (%)	Liczba pasażerów (tys)	Udział w LCC (%)	Liczba pasażerów (tys)	Udział w LCC (%)	Liczba pasażerów (tys)	Udział w LCC (%)	Liczba pasażerów (tys)	Udział w LCC (%)
Wizz Air	352,0	35,7	1237,6	38,3	2069,5	31,9	2764,3	32,1	3426,5	36,6	2489,0	21,68	3926,7	22,62
Ryanair	-	-	260,6	8,1	1545,3	23,8	2310,4	26,8	2884,8	30,7	3132,6	19,46	3733,3	21,50
Centralwings	-	-	496,5	15,4	1055,4	16,3	1275,9	14,8	706,9	7,5	-	-	-	-
Sky Europe	115,6	11,7	472,4	14,6	574,1	8,9	539,3	6,3	8,0	0,2	-	-	-	-
Easy Jet	25,3	2,6	416,1	12,9	444,2	6,8	647,2	7,5	949,7	10,1	643,3	4,00	530,5	3,06
Germanwings	51,6	5,2	201,3	6,2	283,5	4,4	203,1	2,4	204,9	2,2	180,1	1,12	117,7	0,68
Norwegian	-	-	55,8	1,7	258,0	4,0	545,2	6,3	671,9	7,2	564,2	3,51	383,2	2,1
Aer Lingus	21,2	2,2	84,1	2,6	232,0	3,6	165,5	1,9	233,0	2,5	258,1	1,60	199,9	1,15
Blue1	-	-	-	-	17,2	0,3	22,4	0,3	13,9	0,1	-	-	-	-
Sterling	-	-	-	-	8,6	~0,1	30,3	0,3	23,6	0,2	-	-	-	-
Jet2	-	-	-	-	6,7	~0,1	66,9	0,8	37,0	0,4	27,6	0,17	1,3	0,01
Air Berlin	28,9	2,9	9,1	0,3	-	-	0,2	0,0	-	-	22,00	0,14	68,1	0,39
Niki	31,2	3,2	0,5	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Air Polonia	359,4	36,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dauair	-	-	5,2	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Direct Fly	-	-	-	-	22,8	0,35	7,3	0,08	-	-	-	-	-	-
Clickair**	-	-	-	-	-	-	35,7	0,4	40,3	0,4	20,0	0,12	1,0	0,01
Volare	-	-	-	-	-	-	5,0	0,06	81,5	0,9	-	-	-	-
Razem LCC	985,2	100	3239,2	100	65177	100	8618,7	100	9386,4	100	8336,9		8961,7	

*W 2003 roku na polskim rynku przewozów niskokosztowych operował tylko polski przewoźnik Air Polonia, który w tym czasie przewiózł ogółem 10 tys pasażerów.

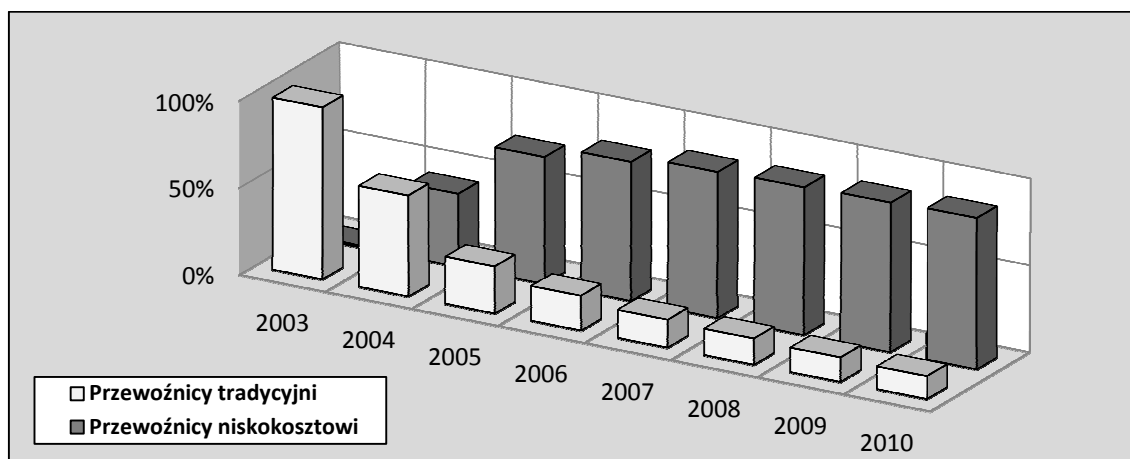
** Od 2009 r. Vueling Airlines/ Clickair

Do czołowych przedstawicieli tej grupy należą: Wizzair, Ryanair, easyJet i Norwegian Air Shuttle, skupiające aktualnie około 96% rynku niskokosztowych przewozów [16]. Część tej grupy przewoźników w znacznym zakresie dostosowała przewozy do natężenia ruchu turystycznego w poszczególnych obszarach kontynentu europejskiego. Świadczy o tym wielkość oferowanych przewozów na kierunkach charakteryzujących się największą liczbą połączeń z polskich portów lotniczych w sezonie letnim, w znacznej części realizowanych w celach turystycznych (rys. 3). Przewozy do Irlandii są w całości w gestii niskokosztowych oferentów, a na wielu pozostałych połączeniach ich udział znacznie przekracza 50% [21, s. 33].



Rys. 3. Udział oferty przewoźników niskokosztowych w ogólnej liczbie rejsów z Polski na kierunkach o największej liczbie połączeń w sezonie letnim (2005-2010) (%). [17 s. 19], [21, s. 33].

Skuteczność ekspansji tej grupy przedsiębiorstw jest widoczna np. w zmianach udziału podmiotów tego segmentu w ruchu lotniczym pomiędzy Polską i Wielką Brytanią. W 2003 r. kierunek ten obsługiwany był wyłącznie przez przewoźników tradycyjnych PLL LOT i British Airways, których udział na tym kierunku wynosił 99%, natomiast w 2010r. relacje te uległy odwróceniu na rzecz przewoźników niskokosztowych wynosząc odpowiednio 85% i 15% (Rys. 4).



Rys. 4. Procentowy udział oferty niskokosztowych przewoźników w ogólnej liczbie rejsów z Polski do Wielkiej Brytanii w latach 2003-2010. [9, s. 18], [10, s. 11], [22, s. 33].

Podmioty tego segmentu usług z wyprzedzeniem dopracowały program uwzględniający skutki otwarcia rynków pracy w krajach UE. Między innymi w kalkulacjach handlowych zaplanowano przewidywany impuls, spowodowany wzrostem dynamiki popytu na podróże turystyczne oraz job travellers (emigracja zarobkowa) i sposób ich zagospodarowania. Z wyprzedzeniem zaczęto uruchamiać nowe linie i planować większą częstotliwość połączeń na przewidywanych kierunkach ekspansji, dokonując równocześnie przełomu w podaży usług lotniczych, poprzez maksymalne zwiększanie, dostępności i uproszczenie systemu dystrybucji. Tym procesem organizatorzy niskokosztowych przewozów wykazali wyjątkową umiejętność synchronizowania siatki przewozów z rozwojem nowych potrzeb związanych m.in. ze wzrastającą atrakcyjnością turystycznych rynków docelowych.

Z oceny natężenia ruchu w końcu pierwszej dekady XXI w. wynika, że rośnie ilość połączeń portów polskich z europejskimi. W 2011 r. w połączeniach z Dublinem, rejsy LCC stanowiły 100%, z Oslo 93%, a z Londynem 78% całości oferty. Elastyczność takiego działania umożliwiła wyprzedzanie konkurentów w procesie zagospodarowania rosnącego popytu i rozszerzania ekspansji, w wyniku których uzyskano znaczącą poprawę efektywności w tym segmencie przewozów.

Przekroczenie 50% liczby obsługiwanych podróżnych w globalnym wolumenie polskich przewozów regularnych, ma silne umocowanie w preferowaniu agresywnej strategii konkurencyjnej i marketingowej. Niewątpliwie ten sukces wynika z permanentnego doskonalenia modelu działalności eksploatacyjnej. Stosowana przez te firmy ekspansja zaktywizowała cały ruch lotniczy i wymusiła podjęcie działań zmierzających w kierunku obniżki kosztów przez wszystkich operatorów. Wykreowany przez ich ofertę popyt na usługi lotnicze spowodował silną presję konkurencyjną, skierowaną szczególnie na przewoźników tradycyjnych, którzy dla zahamowania spadkowej tendencji udziału w rynku musieli podjąć głęboką restrukturyzację, głównie w zakresie obniżki kosztów, uproszczenia dystrybucji, poprawy podstawowej i okołooferkowej obsługi oraz zakresu działalności pozabiletowej. Realizacja tych działań spowodowała poprawę kondycji ekonomicznej

znaczącej liczby firm, co skutkowało m.in. wzrostem wielkości przewozów (tab. 21). Zestawione wyniki obrazują poprawę skuteczności konkurencyjnej podmiotów obu segmentów wyrażoną względną stabilizacją proporcji udziałów w globalnym wolumenie przewozów regularnych na polskim rynku.

Na rynkach państw nowo zrzeszonych z UE istnieją większe możliwości wygospodarowania wysokich zysków, pod warunkiem zdobycia dominacji rynkowej. Z tego powodu takie zachowanie przewoźników jest zjawiskiem racjonalnym. Jego skutkiem jest zwiększanie udziału poszczególnych linii w nowych rynkach, a tym samym przeorientowanie regionalnej struktury przewozów.

Rozszerzenie siatki i wydłużenie dystansu przewozów niskokosztowych wymaga zwiększenia floty, poprawy komfortu, a także aktywnej promocji z wykorzystaniem elastycznego systemu podaży i konkurencyjnych cen usług. Są to niezbędne wymogi ekonomiczne związane z eksploatacją światowego rynku, które coraz trudniej zrealizować z przychodów działalności podstawowej. Konkurowanie w tej grupie przewoźników instrumentami ekonomicznymi, w warunkach kryzysu znacznie zawęża pole manewru, ponieważ część operatorów LCC pracuje na granicy opłacalności ekonomicznej, a wydłużające się okresy braku płynności finansowej powodują wzrost zadłużania. Ta sytuacja, w powiązaniu z malejącym ruchem i pogarszającymi się światowymi warunkami makrootoczenia, wpływa destrukcyjnie na wyniki operacyjne. Coraz częściej notuje się także malejące przychody uzyskiwane ze źródeł dodatkowych, m.in. od samorządów lokalnych z tytułu umów dotyczących uruchomienia nowych połączeń z portów regionalnych. Zawierane umowy na początku działalności najczęściej nie są odnawiane lub znacznie ograniczane, głównie ze względu na konkurencyjną podaż ofert innych przewoźników. Badania tych relacji wykazały, że chociaż nie zmniejsza się podaż i atrakcyjność niskokosztowej oferty, to jednak jej realizacja przynosi coraz mniejsze korzyści. Operatorzy zauważyli, że nadal stosunkowo łatwo sprzedać tanio wszystkie miejsca w samolocie, lecz coraz trudniej z tego tytułu uzyskać pożądany zysk. To sprawia, że lista rentownych linii niskokosztowych zaczęła się zmniejszać.

Przytoczone przykłady wykazują, że polski rynek niskokosztowych przewozów lotniczych zachowuje nadal znaczący potencjał rozwojowy. Na skutek istniejącej dekonunktury w gospodarce światowej jego dynamika rozwoju ulega jednak spowolnieniu, co uwidacznia się także w innych segmentach przewozów. Powstałe uwarunkowania ekonomiczne zwiększają aktywność podróżnych do poszukiwania relatywnie najtańszych ofert przewozowych, trudno jednak wyobrazić sobie utratę przewagi w obsłudze klientów uzyskaną na rynku transportowym przez niskokosztowych przewoźników lotniczych.

3. ROZWÓJ TURYSTYKI W OPARCIU O OFERTĘ PRZEWOŹNIKÓW NISKOKOSZTOWYCH

Turystyczna działalność poznawcza i rekreacyjna jest realizowana w coraz odleglejszych regionach świata. Organizacja procesu przemieszczenia w tej przestrzeni jest coraz trudniejsza z wykorzystaniem transportu naziemnego, którego zalety tracą walory w miarę zwiększania dystansu podróży. Stwarza to szczególnie zapotrzebowanie na szybkie i relatywnie tanie przewozy osób, możliwe do realizacji jedynie z wykorzystaniem komunikacji lotniczej, gdyż w przeciwnym razie terytorialna przestrzeń i różnorodność rodzajów uprawnia turystyki byłaby znacznie ograniczona. Kompleksowa usługa turystyczna składa się z trzech podstawowych faz, którymi są podróż do celu, pobyt i podróż powrotna. Jak widać, dwie z trzech faz konsumpcji turystycznej mają ścisły związek z transportem, tworząc dynamiczne fazy przemieszczeń, w przeciwieństwie do statycznej określającej pobyt. W tej sytuacji istotną wydaje się być zależność zgodnie z którą jakość usługi i dochód przewoźników lotniczych muszą pozostać w racjonalnej zależności do możliwości wydatkowania środków przez osobę realizującą zamierzenia turystyczne [19].

Sprawnie funkcjonujący rynek lotniczych usług transportowych zapewnia systematyczne poszerzenie pola penetracji turystycznej. Wiele obszarów które jeszcze niedawno stanowiły obszary peryferyjne, zwiększyło swoją dostępność dzięki działalności linii niskokosztowych. Integracja europejska oraz związana z nią liberalizacja rynku lotniczych przewozów pasażerskich w istotny sposób przeorientowała współzależny układ określany jako „centrum – obszar peryferyjny”. Wynika to z analizy dynamiki wzrostu lotniczego ruchu turystycznego pomiędzy centralną częścią Europy, a krajami położonymi na obrzeżach kontynentu takimi jak: Portugalia, Hiszpania, Włochy, Grecja, rejonem Walii, Szkocji oraz państwami nordyckimi, gdzie dynamika wzrostu przewozów oferentów niskokosztowych w sposób jednoznaczny przyczyniła się do przezwyciężenia problemów związanych z peryferyjnością turystyczną lub przynajmniej znacznego ich przewartościowania, poprzez wzrost dostępności do usługi transportowej, poprzez zwiększenie ilości i wydłużanie kolejnych destynacji.

Nasilająca się koncentracja europejskiej działalności gospodarczej powoduje tworzenie dużych aglomeracji, którymi do niedawna były okręgi wokół Londynu, Monachium, Hamburga, Paryża i Mediolanu. Aktualnie ta sieć uległa znacznemu rozszerzeniu, głównie o obszary wokół innych większych miast. Ten proces powoduje, że z regionów peryferyjnych większość z nich stała się aglomeracjami zaliczanymi do znaczących centrów gospodarczych, politycznych i społecznych Europy. Układ z Szengen, likwidując wewnętrzne granice wspólnoty, znacznie ułatwił rozwój turystyki masowej, dzięki której wzrosło zainteresowanie walorami oraz kulturą innych krajów i narodów. Niewątpliwie na dynamikę tego procesu decydujący wpływ miały udogodnienia związane z transportem kołowym, ale także w znacznym stopniu są wynikiem wzrostu podaży niskokosztowych usług lotniczych i stałego rozszerzania sieci połączeń.

Takiemu schematowi budowania rynku turystycznego sprzyja polityka regionalna prowadzona m.in. w ramach Unii Europejskiej która ma na celu zwiększenie spójności pomiędzy poszczególnymi regionami kontynentu. Wyrównywanie różnic w potencjałach gospodarczych powoduje wzrost intensywności konkurencji, skutkującej nie tylko redukcją cen usług transportowych i turystycznych, ale także poprawą jakości w ich świadczeniu.

Państwa charakteryzujące się wysokim potencjałem gospodarczym dysponują skutecznymi instrumentami umożliwiającymi podjęcie decyzji dotyczących wyboru przewoźników, firm świadczących usługi turystyczne, stopnia

otwarcia lub zamknięcia własnych rynków, a tym samym dyktowania warunków dotyczących dostępu i wykorzystania posiadanych walorów turystycznych, nie wyłączając restrykcji, ograniczeń stopnia konkurencji, czy też promocji z wykorzystaniem preferencyjnej polityki w zakresie cen. Polityka dotycząca tego sektora transportu jest w znacznym stopniu zależna od czynników gospodarczych (rynkowych i koniunkturalnych), geograficznych, oraz techniczno-organizacyjnych. Preferowanie określonego rodzaju usług transportowych w poszczególnych państwach jest zależne od wielu czynników, wśród których istotnym jest. aktywność na międzynarodowym rynku usług turystycznych.

Od początku działalności, niskokosztowi oferenci zaczęli konkurować z przewoźnikami tradycyjnymi, częściowo odbierając im klientów i operując na połączeniach będących dotychczas w ich wyłącznej gestii. Szczególnie na nowych rynkach stopniowo przejmowali coraz większą część pasażerów, oferując im tańszą usługę. Mimo iż stwarzało to sytuację konfliktową, nie ograniczało dynamiki rozwoju ruchu turystycznego. Podmioty obydwu segmentów generalnie obsługują odmienne grupy odbiorców. Bardziej zasobni klienci realizują programy turystyczne w ramach droższych, jednak charakteryzujących się wysokim standardem usług, oferowanych przez tradycyjnych przewoźników, natomiast podróżni o niższych dochodach chętnie korzystają z usług przewoźników niskokosztowych. Można zatem założyć, że istniejący podział nie zagraża dynamice rozwoju turystyki, ponieważ każdy segment przewozów sprzyja rozwojowi tego ruchu poprzez obsługę innej grupy odbiorców.

Tab. 6. Zmiany popytu turystycznego. Koncepcja hard & soft tourism.[13, s. 21]

Turystyka twarda („hard tourism”)	Turystyka łagodna („soft tourism”)
podróżowanie grupowe	podróżowanie indywidualne
mało czasu, pobyty krótkoterminowe	dużo czasu, pobyty długoterminowe
dominujący model jednego, głównego wyjazdu w okresie wakacyjno-urlopowym	model opierający się na dwóch (lub więcej) nieco krótszych wyjazdach wypoczynkowych w roku
wszystko z góry ustalone „od a do z”, trasa, program, itd.	indywidualne i spontaniczne decyzje programowe
wygoda i bierność	wysiłek i aktywność
nastawienie na liczbę wyjazdów oraz „zaliczonych” atrakcji	nastawienie na jakość, przeżycie nowych doświadczeń
poczucie wyższości, efekt demonstracji	szacunek i partnerstwo w kontaktach z usługodawcami i ludnością miejscową
brak przygotowania i wiedzy na temat atrakcji, kultury i zwyczajów odwiedzanych terenów	przygotowanie się do spotkania z odwiedzanym regionem, krajem
importowany styl życia i sposób zachowań	życie według wzorców ludności miejscowej
zakupy	prezenty
hałaśliwość	spokój
pamiątki ogólnodostępne	pamiątki osobiste (fotografie, filmy video)
nieznajomość i brak zainteresowania językiem danego kraju	nauka miejscowego języka (choćby podstawowych słów i zwrotów)
szybkie środki transportu, częste i szybkie przemieszczanie się	mniejsze znaczenie szybkości i częstotliwości przemieszczania
ciekawość i wścibskość	takt
nastawienie na komfort	komfort nie jest niezbędny
dystans między personelem a klientem	bliskie, często przyjacielskie kontakty z obsługą

Zróznicowane potrzeby zgłaszają również klienci skłonni do zakupu kompleksowej oferty turystyki zorganizowanej i osoby podróżujące indywidualnie, korzystające jedynie z poszczególnych elementów oferty (np. usługi hotelowej z własnym dojazdem) (tab. 6). Często zdarza się, że turystykę zorganizowaną wybierają konsumenci dysponujący większym potencjałem finansowym, natomiast turystykę indywidualną, ludzie mniej zamożni chociaż nie jest to regułą. Zazwyczaj jednak dochód jest istotną determinantą popytu na usługi.

Należy podkreślić, że w segmencie niskokosztowych przewozów postępuje nieprzerwany proces przemian, który powoduje, że coraz częściej tzw. „czysty model niskokosztowych usług” jest uzupełniany cechami charakterystycznymi dla oferentów działających w innych segmentach. Z drugiej strony również przewoźnicy tradycyjni korzystają z doświadczeń konkurentów i wprowadzają zmiany w strategii działania, umożliwiające zaproponowanie klientowi niższej ceny przy relatywnie niewielkim ograniczeniu komfortu. Skutkiem tego procesu jest rozwój przedsiębiorstw hybrydowych, stanowiących ważny etap kształtowania nowej struktury pasażerskich przewozów lotniczych.

4. WNIOSKI

System transportowy Unii Europejskiej kształtuje wiele czynników, których znaczenie zmienia się w zależności od kondycji gospodarek i realizowanej strategii rozwoju państw i regionów. Znacząca część uwarunkowań, ma istotny wpływ zarówno na zmiany zachodzące w europejskim systemie transportowym jak również na rozwój turystyki. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że dynamika rozwoju turystyki jest w określonym zakresie zależna od stopnia dostępności i kosztów związanych z komunikacją lotniczą. Wynika to z głównej cechy podaży turystycznej, którą jest stałość miejsca występowania walorów. Jeśli podróżny chce do nich dotrzeć, musi skorzystać z usług transportowych. Jest to prosta zależność która powoduje aktywizację wzajemnie kompatybilnych usług, tworząc silny impuls rozwoju obu branż.

5. BIBLIOGRAFIA

- [1] De Volskrant: Basig Air. Haga 08.09.2004.
- [2] Doganis R.: *Flying off Course The Economics of International Airlines* (2 nd Edition) Routledge (London and New York) 1995.
- [3] Głowacki B.: *Twarde lądowanie Air Polonii*. Lotnictwo 2004, nr 12.
- [4] Hawlena J.: *Les conditions économiques et la globalisation et leur influence sur le développement de transport aérien*. [w:] Red. J. Hawlena. Kierunki rozwoju współczesnych systemów transportowych w warunkach globalizacji. Instytut Naukowo-Wydawniczy „SPATIUM”. Radom 2011.
- [5] Kaliński D.: *Europejski rynek tanich przewoźników lotniczych*. Przegląd Komunikacyjny 2002, nr 10.
- [6] Konopiński M.: *Latać tanio ale po Polsce*, Skrzydłata Polska 2005, nr 5.
- [7] *Liczba odprawionych/przybyłych pasażerów w polskich portach lotniczych w ruchu regularnym wg przewoźnika faktycznego w latach 2004-2005*, ULC. Warszawa luty 2006.
- [8] *Liczba obsłużonych pasażerów w polskich portach lotniczych w ruchu regularnym wg przewoźnika faktycznego w latach 2005 – 2010*. ULC. Warszawa luty 2011.
- [9] Liwiński J: *Polscy przewoźnicy 2003*. Lotnictwo 2004 nr 8.
- [10] J. Liwiński: *Polskie przewozy lotnicze*. Lotnictwo 2006 nr 5,
- [11] Myszone K.: *Status prawny przewoźnika lotniczego w świetle prawa Wspólnoty Europejskiej*. Wydawnictwo LIBER, Warszawa 2000.
- [12] Ojala M.: *The Competition Law of Central and Eastern Europe*. Sweet & Maxwell Ltd, London 1999.
- [13] Panasiuk A.: *Ekonomika turystyki i rekreacji*. Red. Panasiuk A., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- [14] *Rynek transportu lotniczego w Polsce i na świecie 2008*. Red. J. Liwiński. Ośrodek Informacji Naukowej, Technicznej i Ekonomicznej ULC. Biuletyn Informacyjny Lotnictwa Cywilnego. 2009 nr 2. ULC, Warszawa 2009,
- [15] *Rynek transportu lotniczego w Polsce i na świecie 2009*. Red. J. Liwiński. Ośrodek Informacji Naukowej, Technicznej i Ekonomicznej ULC. Biuletyn Informacyjny Lotnictwa Cywilnego. 2010, nr 2. ULC, Warszawa 2010,
- [16] *Rynek transportu lotniczego w Polsce i na świecie 2010*. Red. J. Liwiński. Ośrodek Informacji Naukowej, Technicznej i Ekonomicznej ULC. Biuletyn Informacyjny Lotnictwa Cywilnego. 2011, nr 2. ULC, Warszawa 2011.
- [17] *Rynek lotniczy 2005*. Red. T. Dziedzic, K. Łopaciński. Instytut Turystyki w Warszawie. Wydawnictwo Eurosystem. Wiadomości Turystyczne wrzesień 2005.
- [18] *Rynek lotniczy 2006*. Red. T. Dziedzic. Instytut Turystyki w Warszawie. Wydawnictwo Eurosystem. Wiadomości Turystyczne wrzesień 2006.
- [19] *Rynek lotniczy 2009*. Red. T. Dziedzic. Instytut Turystyki w Warszawie. Wydawnictwo Eurosystem. Wiadomości Turystyczne październik 2009.
- [20] *Rynek lotniczy 2010*. Red. T. Dziedzic. Instytut Turystyki w Warszawie. Wydawnictwo Eurosystem. Wiadomości Turystyczne wrzesień 2010.
- [21] *Rynek lotniczy 2011*. Red. Dziedzic T. Instytut Turystyki w Warszawie. Wydawnictwo Eurosystem. Wiadomości Turystyczne wrzesień 2011.
- [22] *Wpływ liberalizacji rynku połączeń lotniczych na konkurencję na tym rynku*. UOKiK. Warszawa luty 2010.
- [23] bmiBaby.com. [10.09.2008 r.].