

Kryteria oceny portów lotniczych przez linie lotnicze

Wojciech Augustyniak

Niniejsze opracowanie obrazuje kryteria, którymi kierują się linie lotnicze w procesie wyboru portu lotniczego. Całość procesu została przedstawiona w świetle łańcucha wartości sektora usług transportu lotniczego oraz wzmożonej konkurencji wewnątrz- i międzysektorowej na polskim rynku usług lotniczych. Przedstawione dane osobno ukazują charakterystykę preferencji linii pasażerskich oraz cargo. Dla porównania przedstawiono również opinie zarządzających portami lotniczymi na temat kryteriów wyboru lotniska przez przewoźników.



dr Wojciech Augustyniak
Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
Katedra Mikroekonomii
w.augustyniak@ue.poznan.pl

Tradycyjnie regionalne porty lotnicze w Polsce funkcjonowały jako przedsiębiorstwa monopolistyczne świadczące usługi transportu publicznego na danym terenie. Ich główną rolą była obsługa popytu na usługi transportu lotniczego w ramach swojej strefy oddziaływania (catchment area). Popyt pasażerski oraz wybór linii lotniczych był w dużej mierze ograniczony restryktywnym systemem chicagowsko-bilateralnym i protekcyjnistyczną polityką państwa w zakresie ochrony dominującej pozycji PLL LOT oraz centralnego lotniska im. Fryderyka Chopina w Warszawie.

Obecnie, po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej i zatwierdzeniu pakietów liberalizacyjnych, regionalne porty lotnicze w Polsce funkcjonują w ramach zliberalizowanego rynku i polityki „otwartego nieba”. Oznacza to, że każdy przewoźnik wewnątrz Unii Europejskiej jest upoważniony do operowania i oferowania konsumentowi każdego rodzaju usług lotniczych z każdą częstotliwością, samolotami każdego rodzaju, w każdej konfiguracji, na każdej trasie, za każdą cenę porównywalną do kosztów, w sposób jaki sobie wybierze. Operowanie to musi być jedynie przedmiotem międzynarodowych uzgodnień i standardów w zakresie bezpieczeństwa i ochrony środowiska.

Wraz z pojawianiem się nowych portów lotniczych (m.in. BBI pod Berlinem oraz Mazowiecki Port Lotniczy Warszawa-Modlin) można również zaobserwować postępujący rozwój transportu intermodalnego oraz konkurencyjnych usług transportowych, takich jak: drogi szybkiego ruchu, autostra-

dy i szybkie połączenia kolejowe. Oba zjawiska powodują skracanie się czasu dojazdu pasażera do najbliższego portu oraz coraz większe zazębianie się stref oddziaływania poszczególnych lotnisk. Linie lotnicze oraz pasażerowie nie są już skazani na korzystanie z jedyne go dostępnego w regionie portu lotniczego. Pasażerowie mają dostęp do coraz większej siatki konkurencyjnych połączeń, a linie lotnicze posiadają możliwość wyboru destynacji, w których stosunek opłat do zapewnionej infrastruktury i usług handlingowych będzie dla nich najbardziej korzystny. (Ruciński 2008, Olipra 2009)

W wyżej przedstawionej sytuacji coraz ważniejsza dla władz portów lotniczych staje się kwestia zrozumienia potrzeb i kryteriów, jakimi kierują się linie lotnicze przy wyszukiwaniu nowych destynacji. Poznanie tych potrzeb jest nie tylko podstawą planów marketingowych. Jest to również gwarancja silnej pozycji negocjacyjnej podczas rozmów z liniami lotniczymi oraz kluczowy czynnik w procesie konkurowania z innymi portami lotniczymi i substytucyjnymi gałęziami transportu.

Wniosek: Poznanie potrzeb linii lotniczych jest warunkiem koniecznym powodzenia strategii rozwoju regionalnych portów lotniczych.

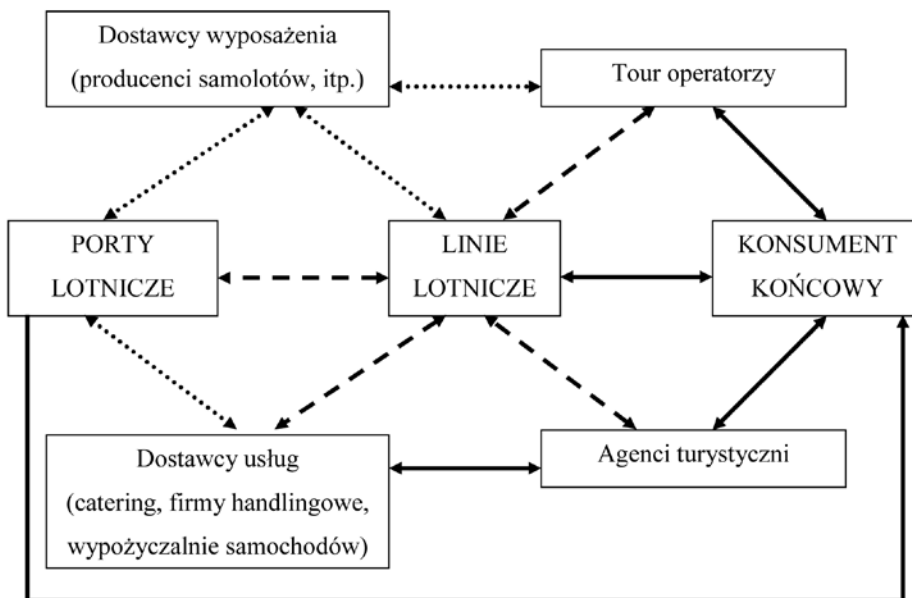
Rynkowe determinanty popytu na usługi lotnicze

Zarządzanie relacjami na linii dostawca-konsument jest i zawsze było jednym z najważniejszych zadań strategicznych każdego biznesu. We współczesnej gospodarce nie jest to łatwe zadanie, z racji na kompleksowość i złożoność niektórych relacji ekonomicznych. Rynek usług lotniczych jest tego dobrym przykładem. Tradycyjnie porty lotnicze postrzegały linie lotnicze jako swoich najważniejszych klientów. Częściowo wynikało to z powiązań prawnych i umów między obiema stronami, a częściowo z faktu, że linie lotnicze podlegają licznym opłatom na rzecz portów. Wielkość tych opłat zależy

m.in. od liczby pasażerów, wagi samolotu, wytwarzanego hałasu, pory dnia itp. Linie lotnicze z kolei wiążą umowami i pobierają opłaty od swoich pasażerów, zatem to ich tradycyjnie postrzegali jako swoich najważniejszych klientów. W dzisiejszej skomercjalizowanej rzeczywistości, porty lotnicze większy nacisk kładą na przychody ze źródeł pozalotniczych, a relacja między liniami i portami lotniczymi stała się zdecydowanie bardziej skomplikowana.

Porty lotnicze w coraz większym stopniu postrzegają pasażerów jako swoich najważniejszych klientów, ponieważ to podróżni generują większość przychodów pozalotniczych. Z drugiej strony porty są zależne od linii lotniczych, ponieważ to one są powodem przebywania pasażerów na terenie lotniska. Taka sytuacja może prowadzić do konfliktu interesów np. opóźnienia odlotu z powodu pasażerów robiących zbyt długo zakupy w sklepach, w których nie słychać komunikatów o odlotach, ponieważ byłoby to sprzeczne z interesem sprzedawców. Geograficzne rozłożenie pasażerów pomiędzy portami lotniczymi jest bardzo nierównomierne. W 1200 międzynarodowych portach lotniczych, aż 32% pasażerskiego ruchu lotniczego generowane jest w 25 największych portach. Konsekwencją takiego działania linii lotniczych jest rynek usług lotniczych, na którym oprócz małej ilości ogromnych i dochodowych portów lotniczych obsługujących tradycyjne linie lotnicze, występuje również szereg mniejszych regionalnych portów, które głównie za pomocą tanich przewoźników walczą o zwiększanie liczby obsługiwanych pasażerów do poziomu pozwalającego pokryć koszty obsługi rozległej infrastruktury lotniczej. Łańcuch wartości oraz relacje występujące pomiędzy uczestnikami tego rynku zostały przedstawione na rys. 1. (Francis, 2003)

W strukturach charakteryzującą się tak dużą złożonością jak powyższa, trudno jest jednoznacznie wskazać, kto pełni funkcję dostawcy, a kto konsumenta. Często jeden podmiot spełnia obie funkcje jednocześnie



Legenda:

- relacje B2C (Business to Consumer)
- - - relacje B2B (Business to Business)
- relacje B2T (Business to Trade)

1. Łańcuch wartości sektora usług transportu lotniczego- ujęcie statyczne; źródło: Jarach D., 2005, *Airport Marketing: Strategies to Cope with the New Millenium Environment*, Ashgate, s. 15

dla pozostałych uczestników łańcucha. Linie lotnicze oferują usługi transportu lotniczego biur podróży, tour operatorom oraz konsumentom indywidualnym, ale zarazem kreują popyt na usługi handlingowe oraz infrastrukturę dostępną w portach lotniczych. Z tego powodu zamiast terminów dostawca i konsument używany jest termin „aktor łańcucha wartości”.

Od strony podażowej w łańcuchu wartości można wyodrębnić aktora, którego zadaniem jest umożliwienie rozproszonym zasobom spełnianie swojej funkcji w złożonej strukturze. Takim podmiotem (tzw. Lider kanału) na rynku usług transportu lotniczego są linie lotnicze. To do niego, ze względu na jego markę i ofertę, bezpośrednio lub przy pomocy pośredników zwracają się konsumenci z intencją zakupu produktu, jakim jest przelot. Lider dba, by zasoby poszczególnych uczestników zostały połączone w taki sposób, by mogła powstać unikalna oferta dla końcowych klientów. Pasażerowie biorąc lidera za stronę odpowiedzialną za wszystkie aspekty końcowego produktu, często nie zdają sobie sprawy z egzystencji pozostałych aktorów. Bez lidera struktura sieci uległaby całkowitemu załamaniu. W takim przypadku końcowi konsumenci byłiby zmuszeni skorzystać z konkurencyjnych ofert usług transportu lotniczego lub usług substytucyjnych (np. transportu kolejowego).

Od strony popytowej rola sprzedawcy jest bardzo istotna. Między sprzedawcą a konsumentem często występuje duża

asymetria posiadanej informacji, co blokuje bezpośrednie relacje i przyczynia się do rozwoju pośrednich kanałów sprzedaży, takich jak: biura tour operatorów lub agentów turystycznych. Zarówno same linie lotnicze, jak i ich pośrednicy stosują dyskryminację cenową oraz oferty typu „last minute”, co powoduje że decyzyjny proces zakupowy staje się jeszcze bardziej skomplikowany. Oferta złożona (np. przelot, zakwaterowanie i wycieczka turystyczna) może się jednak okazać atrakcyjniejsza niż kupowanie tych usług oddzielnie. z samego faktu oszczędności czasu i wygody kontaktu tylko z jednym sprzedawcą. Niemniej na rynku przewozów tanich linii lotniczych, których udział dominuje w polskich regionalnych portach lotniczych, zdecydowana większość biletów sprzedawana jest bezpośrednio poprzez systemy sprzedaży linii lotniczych. (Jarach, 2005)

Porty lotnicze spełniają drugorzędną rolę w łańcuchu wartości sektora usług trans-

portu lotniczego i nie mają bezpośrednich połączeń Business-to-Consumer z końcowymi klientami. Wynika to między innymi z historycznej roli portów jako dostawców infrastruktury lotniczej dla celów wojskowych oraz publicznych. Konsekwencją tej pasywnej roli w kontakcie z klientem była stosowana przez dekady polityka rozwoju portów lotniczych w oparciu głównie o potrzeby linii lotniczych, a nie pasażerów.

Wniosek: Linie lotnicze są liderem w łańcuchu wartości na rynku usług transportu lotniczego zarówno od strony podażowej, jak i popytowej. Mówiąc inaczej, linie lotnicze są dla portów lotniczych najważniejszym klientem oraz katalizatorem popytu generowanego przez pozostałych aktorów.

W ujęciu szerszym do łańcucha wartości usług transportu lotniczego można również dołączyć podmioty transportu miejskiego, drogowego oraz kolejowego, ponieważ to za ich pomocą podróźni dojeżdżają do portu lotniczego. Dobra infrastruktura drogową i kolejową z jednej strony jest niewątpliwą korzyścią dla portów lotniczych, ponieważ ułatwia pasażerom szybko dotarcie na miejsce. Z drugiej jednak strony szybka kolej i autostrady są też zagrożeniem, ponieważ nie tylko świadczą usługi substytucyjne dla transportu lotniczego, ale również ułatwiają dojazd do konkurencyjnych portów lotniczych. W miarę zmniejszania się czasu potrzebnego na dojazd, strefy oddziaływania poszczególnych portów zaczynają się pokrywać. Dzięki temu pasażerowie mają więcej portów lotniczych do wyboru.

Wniosek: Postępujący rozwój połączeń kolejowych, dróg szybkiego ruchu i autostrad, przyczynia się do wzmocnienia konkurencji na rynku usług lotniczych. Porty lotnicze są zmuszone do konkurowania między sobą zarówno o pasażerów, jak i o połączenia oferowane przez linie lotnicze.

W Polsce wszystkie porty lotnicze posiadają połączenie z infrastrukturą drogową. Połączenia z drogami krajowymi i drogami szybkiego ruchu są charakterystyczne dla większości polskich regionalnych portów lotniczych. Dodatkowo porty lotnicze w Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu położone są w niedalekiej odległości od autostrady. Je-

Tab.1: Główni konkurenci dla polskich portów lotniczych

Port lotniczy	Główni konkurenci – porty lotnicze	Główni konkurenci – inne gałęzie transportu
Bydgoszcz	Gdańsk, Poznań, Warszawa	kolej, samochód
Gdańsk	Kopenhaga, Warszawa	kolej, samochód, autobus
Katowice	Kraków, Wrocław, Ostrawa	samochód
Łódź	Warszawa	kolej, samochód, autobus
Poznań	Berlin	kolej, samochód, autobus
Szczecin	Berlin	kolej, samochód
Wrocław	Praga, Drezno, Berlin, Katowice, Poznań	kolej, samochód

Źródło: Ruciński 2008, s. 152

dynym portem dysponującym bezpośrednim połączeniem kolejowym z centrum miasta do portu lotniczego jest obecnie Kraków. Do roku 2012 ma nastąpić również otwarcie odcinków autostrady A2 od Świecka do Nowego Tomyśla oraz od Strykowa do Warszawy. W tej sytuacji czas potrzebny na dojazd z Poznania do Berlina i z Poznania do Warszawy za pomocą kolei, samochodu i samolotu będzie zbliżony (po uwzględnieniu czasu potrzebnego na odprawę i dojazd na lotnisko) i wyniesie ok. 2,5h. Podobną rolę dla Wrocławia spełni budowana autostrada A18. Zarówno Poznań, jak i Wrocław znajdują się w strefie oddziaływania budowanego międzynarodowego hub'u lotniczego BBI pod Berlinem.

Według modelu „cena – czas” usługi rynku transportu lotniczego konkurują z usługami transportu kolejowego i drogowego tylko w pewnym ograniczonym stopniu. W zależności od wyceny wartości własnego czasu wolnego przez podróżnego, stosunek czas podróży do ceny podróży będzie przemawiał na korzyść danego środka transportu. Na rys. 2 przedstawiono dane uśrednione dla rynku europejskiego. Wynika z niego, że dla odległości nie większych niż 250 km konsument nie będzie skłonny korzystać z transportu lotniczego. Dla odległości 150 - 1000 km występuje strefa konkurencji między usługami transportu kolejowego, drogowego i lotniczego. W przypadku tras 150 - 600 km konsumenci częściej wybierają transport naziemny, a dla odległości 600 - 1000 km częściej skłaniają się ku usługom lotniczym. Dla tras powyżej 1000 km usługi transportu lotniczego nie mają konkurencji.

Wniosek: Na trasach krótkiego zasięgu współpraca portów i linii lotniczych jest bardzo istotna, ponieważ konkurują na tym rynku również z innymi gałęziami transportu.

Czynniki decydujące o wyborze portu przez linie lotnicze

Linie lotnicze mają bardzo specyficzne potrzeby. Czynniki decydujące o wyborze por-

tu lotniczego mogą się różnić w zależności od typu przewoźnika (tradycyjny, nisko-kosztowy, cargo, general aviation) i pozycji strategicznej lotniska. Zazwyczaj jednak są to elementy o następującej hierarchii istotności: (Jarach, 2005)

- wielkość, nasycenie i potencjał wzrostu zdolności popytowych w zasięgu strefy oddziaływania portu,
- dostępność wolnych slotów,
- obecność głównych konkurentów i struktura ich sieci połączeń lotniczych,
- wysokość opłat lotniskowych (opłaty za lądowanie, handling i paliwo),
- zniżki w opłatach i inne formy promocji dla nowo otwieranych połączeń,
- minimalny gwarantowany czas obsługi,
- zakres i rodzaj dostępnych usług i infrastruktury lotniczej oraz pozalotniczej,
- obecność połączeń intermodalnych umożliwiających przyjazd i opuszczenie portu,
- istnienie restrykcji środowiskowych np. normy hałasu, zakaz operowania w nocy (podstawa dla nocnych przeładunków cargo),
- godziny otwarcia portu lotniczego (również podstawa dla cargo)
- istnienie planów rozbudowy infrastruktury,
- mała ilość wypadków związana z obsługą handlingową i nawigacyjną,

Najbardziej istotnym czynnikiem dla wszystkich rodzajów linii lotniczych jest siła zasięgu oddziaływania portu (catchment area). Jest to mierzona ilość ludności zamieszkującej przestrzeń w promieniu 2h potrzebnych na dojazd. Porty lotnicze nie mają wpływu na powyższy czynnik. Zależy on głównie od czynników związanych z regionalnymi uwarunkowaniami geograficznymi i demograficznymi takimi jak (Ruciński 2008):

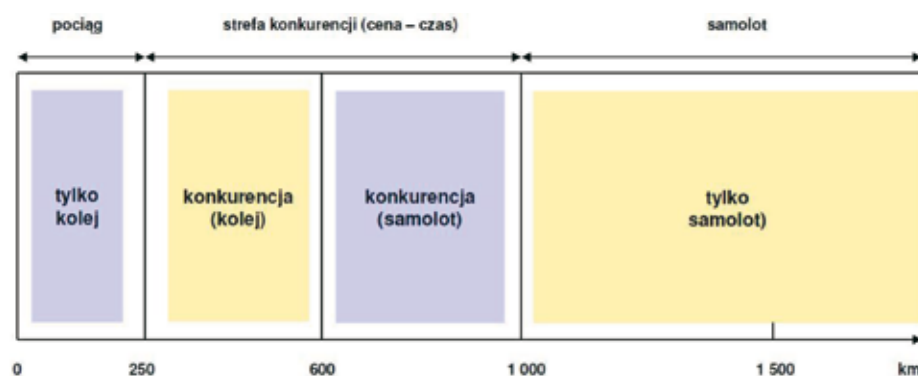
- położenie geograficzne portu;
- wielkość i ranga aglomeracji obsługiwanej przez port;
- poziom rozwoju gospodarczego regionu;
- gęstość zaludnienia i poziom bogactwa obszarów otaczających port.

Dostępność wolnych slotów jest bardzo ważnym problemem dotyczącym głównie tradycyjnych przewoźników w dużych i zatłoczonych hub'ach, gdzie techniczna i organizacyjna przepustowość lotniska jest już wykorzystana w blisko 100%. Slot jest to tzw. okienko czasowe startu lub lądowania samolotu na danym lotnisku, ustalone lub przydzielone w porozumieniu ze służbami kontroli lotów. Brak wolnego slotu jest barierą trudną do przejścia dla nowych przewoźników. Często jedynym sposobem na lądowanie na danym lotnisku przez nowego przewoźnika jest odkupienie slotu od innego operatora. Pozyskanie nowych slotów jest obecnie jednym z głównych powodów przejmowania linii lotniczych przez inne przedsiębiorstwa.

Kolejną grupą czynników decydującym o komforcie pracy zwłaszcza tradycyjnych linii lotniczych są udogodnienia, takie jak: dostępna przestrzeń biurowa, zaplecze gospodarcze dla pracowników (m.in. kuchnia i przestrzeń regeneracyjna), odpowiednie wyposażenie logistyczne i przestrzeń dla bagaży oraz cargo, oddzielna strefa odlotów dla pasażerów business i VIP itp. Powyższe przestrzenie i udogodnienia są dla wielu linii lotniczych niezbędne, aby na danym lotnisku móc stacjonować, a w perspektywie utworzyć bazę i nocować większą liczbę samolotów (Doganis, 1992).

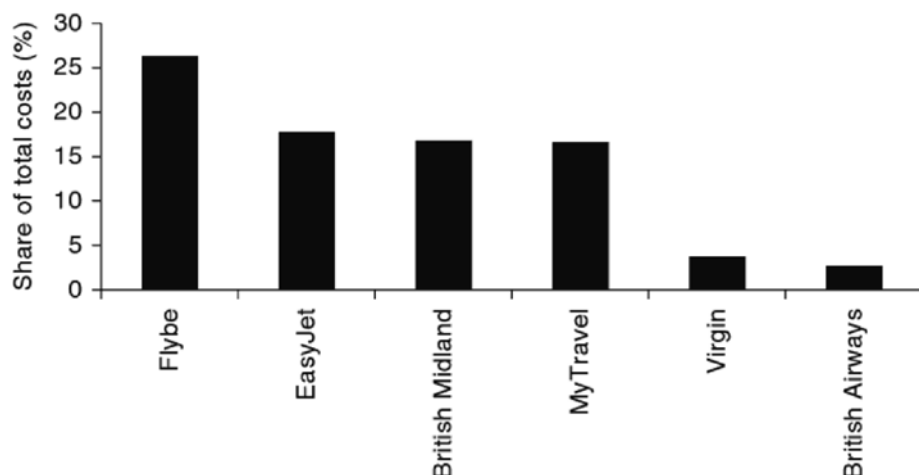
W przypadku tanich przewoźników najważniejszymi kryteriami z wymienionych powyżej są przede wszystkim: niski poziom opłat lotniskowych i krótki czas obsługi. Te dwa główne czynniki przyczyniają się do niskich kosztów tanich operatorów. Niskie opłaty w sposób bezpośredni, a krótki czas obsługi i operacji handlingowych pośrednio, poprzez zwiększanie wykorzystania i efektywności czynników produkcji. Rys. 3 przedstawia udział opłat lotniskowych (od pasażera i za lądowanie) jako procentowy udział wszystkich kosztów dla wybranych brytyjskich linii lotniczych. Obniżanie wyżej wspomnianych opłat jest priorytetowe dla nisko-kosztowych firm Flybe i EasyJet gdzie stanowią one odpowiednio 26% i 18% wszystkich ponoszonych kosztów, podczas gdy dla tradycyjnego przewoźnika British Airways udział tych kosztów wynosi jedynie ok. 4%.

Linie nisko-kosztowe zdają sobie sprawę zarówno z istotności wpływu opłat lotniskowych na koszt przelotów, ale również są świadome swojej uprzywilejowanej pozycji na rynkach regionalnych i udaje im się negocjować duże upusty oraz inne formy promocji dla nowo otwieranych połączeń. Dzieje się tak dlatego, ponieważ w małych, regionalnych portach lotniczych ruch pasażerski często jest na tyle niewielki, że port lotniczy funkcjonuje na granicy opłacalności. Przy niskim poziomie opłat lotniskowych, nie-



2. Model cena - czas;

źródło: Żurkowski Andrzej, *Kolej Dużych Prędkości a lotnictwo: współpraca czy konkurencja?*, konferencja „Lotnisko w systemie transportowym kraju i regionu”, Warszawa 2-3 marca 2010.



3. Wysokość opłat lotniskowych od pasażera i za lądowanie jako procentowy udział w kosztach całkowitych w wybranych brytyjskich liniach lotniczych; źródło: <http://www.caa.co.uk/> za Graham, 2008

wielki wzrost dochodów lotniczych może być rekompensowany poprzez wzrost dochodów pozalotniczych, generowanych przez dodatkowych pasażerów, korzystających z usług oferowanych na terenie portu lotniczego. (Delfman, 2005)

Wpływ wysokości opłat lotniskowych na decyzję o wyborze danego portu lotniczego zależy również od nasycenie popytu na danym rynku. Tanie linie lotnicze są skłonne lądować w portach o stosunkowo wysokich stawkach opłat w regionach, w których przychód generowany poprzez duży popyt pasażerski na usługi transportu lotniczego jest w stanie zrekompensować wysokie koszty związane z opłatami za lądowanie i handling. Można zatem stwierdzić, że to nie wysokość opłat lotniskowych jest najważniejszym czynnikiem wyboru portu lotniczego, lecz stosunek potencjalnych przychodów możliwych do wygenerowania w stosunku do wielkości tych opłat. (Gardiner 2006)

Wniosek: Wysokość opłat lotniskowych jest ważnym kryterium wyboru destynacji szczególnie dla tanich przewoźników. W przypadku portów o dużym potencjale wzrostu, linie lotnicze są skłonne ponosić wyższe opłaty, jeżeli duży ruch pasażerski pozwala je zrekompensować.

Na rynku przewoźników czarterowych i general aviation (ruch za pomocą małych samolotów dyspozycyjnych, głównie w lotach biznesowych) podaż usług lotniczych jest bardzo silnie związana z preferencjami konsumenta oraz rozwojem gospodarczym i turystycznym regionu. Linie czarterowe obsługują destynacje w bliskim położeniu kurortów wypoczynkowych, gdzie wykonywane loty raz w tygodniu opierają się na zorganizowanym ruchu turystycznym. Przewoźnicy czarterowi operują na rynku, gdzie popyt jest zbyt mały na uruchomienie regularnych połączeń. O wyborze lotnisk decyduje zatem operator turystyczny, dla którego głównymi wyznacznikami atrakcyj-

ności destynacji są uwarunkowania demograficzno-ekonomiczne, takie jak rozwój gospodarczy i gęstość zaludnienia jednego regionu oraz atrakcyjność turystyczna i pogodowa drugiego. W przypadku lotów general aviation oprócz czynników związanych z celem podróży, przy wyborze lotniska pod uwagę brane są również kryteria, takie jak: koszty korzystania z infrastruktury lotniczej, zagęszczenie czasowe i ilość innych połączeń lotniczych, ilość opóźnień, jakość i koszt pozostałych udogodnień dostępnych w okolicy portu lotniczego np. dostępność parkingów, hoteli, sal konferencyjnych itp. (Ashiabor, 2002)

Wniosek: Porty lotnicze mają niewielki wpływ na decyzję przewoźników czarterowych i general aviation, ponieważ decyzja o wyborze lotniska jest ściśle związana z celem podróży i potencjałem turystycznym lub ekonomicznym regionu.

W tabeli 2 przedstawiono wyniki badania przeprowadzonego na 40 operatorach cargo, podczas którego określali oni istotność danego czynnika na decyzję o wyborze danego portu lotniczego. Każdemu kryterium przyporządkowano wartość według skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza „zupełnie nieistotny”, a 5 „bardzo istotny”. W tabeli dla każdego czynnika przedstawiono średni wynik jaki uzyskał. Prawie wszystkie czynniki zostały średnio ocenione powyżej 3, co oznacza, że wszystkie są co najmniej „dość istotne”.

Najwyższą ocenę 4.26 otrzymała możliwość przeprowadzania startów i lądowań w porze nocnej. 75% przewoźników odpowiedziało, że jest to zdecydowanie najważniejszy czynnik. Jego istotność potwierdzają statystyki lotnicze: ponad 40% operacji cargo w Europie przypada na godziny nocne, czyli między 23:00, a 05:00. (źródło: www.eurocontrol.int)

Drugim najważniejszym kryterium (średnia waga 4.15) był koszt związany z opłatami lotniskowymi. 74% linii lotniczych uznało, że

Tab.2: Kryteria wyboru portu lotniczego przez przewoźników cargo

Czynnik	Średnia ocena (1 - 5)
Możliwość operowania w nocy	4.26
Opłaty lotniskowe	4.15
Reputacja portu lotniczego	4.10
Potencjalny popyt na transport cargo w regionie	4.00
Ilość firm spedycyjnych w regionie	3.97
Jakość infrastruktury drogowej regionu	3.87
Godziny pracy odprawy celnej	3.87
Odległość lotniska od głównych kontrahentów	3.79
Średnia ilość opóźnień odlotów i przylotów	3.67
Koszt siły roboczej	3.56
Dostępność siły roboczej	3.46
Uwarunkowania klimatyczne	3.44
Dostępność połączeń intermodalnych	2.59

Źródło: Gardiner 2006

jest to „bardzo istotny czynnik”. Równocześnie 87% operatorów przyznało, że otrzymało upusty w opłatach, po to, by uruchomić nowe połączenie. Opłaty lotniskowe stanowią średnio tylko 7,8% kosztów całkowitych ponoszonych przez linie lotnicze typu cargo. Niemniej, pozostałe koszty (leasing samolotu, jednostkowy koszt paliwa, itp.) są stałe, niezależnie od obsługiwanego portu lotniczego. W tej sytuacji opłaty lotniskowe stają się najmocniej zmiennymi kosztami i pierwszym potencjalnym źródłem oszczędności.

Co ciekawe, dla przewoźników większe znaczenie ma niska stawka opłat lotniskowych (średnia ocena 4,15), niż ilość opóźnień startów i lądowań (średnia ocena 3,67), co ma bezpośrednie przełożenie na czas transportu towarów. Kolejne 2 czynniki mające wpływ na całkowity czas dostawy towaru, również zostały stosunkowo nisko ocenione. Jakość sieci drogowej uzyskała średnią ocenę 3,87, a ilość połączeń intermodalnych 2,59, co jest również najniższym wynikiem w całym badaniu. (Gardiner, 2006)

Wniosek: Dla przewoźników cargo bardziej istotne są czynniki kosztowe, niż szybkości i punktualność dostarczanego frachtu. Możliwość operowania w nocy jest jedynym kryterium ważniejszym od niskich opłat lotniskowych.

W tabeli 3 przedstawiono jak porty lotnicze postrzegają istotność czynników wpływających na wybór portu lotniczego przez operatorów cargo, gdzie 1 oznacza „zupełnie nieistotny”, a 5 „bardzo istotny”. Porty lotnicze oceniły, że najważniejszym przy wyborze destynacji jest poziom opłat lotniskowych. Średnia ocena 4.38 jest zbliżona do odpowiedzi przewoźników (średnio 4.15). Na drugim miejscu z oceną 4.10 znalazła się jakość infrastruktury drogowej regionu. Można wnioskować, że porty lotnicze zdają sobie

Tab.3: Kryteria wyboru portu lotniczego – odpowiedzi portów lotniczych

Czynnik	Ocena portów	Ocena linii
Opłaty lotniskowe	4.38	4.15
Jakość infrastruktury drogowej regionu	4.10	3.87
Potencjalny popyt na transport cargo w regionie	4.00	4.00
Możliwość operowania w nocy	3.97	4.26
Odległość lotniska od głównych kontrahentów	3.85	3.79
Średnia ilość opóźnień odlotów i przylotów	3.81	3.67
Reputacja portu lotniczego	3.74	4.10
Godziny pracy odprawy celnej	3.72	3.87
Dostępność siły roboczej	3.55	3.46
Dostępność połączeń intermodalnych	2.85	2.59

Źródło: Gardiner 2006

sprawę z tego, że dla operatorów ważniejsze jest minimalizowanie kosztów działalności, niż zapewnianie optymalnego czasu transportu przewożonych towarów.

Porty lotnicze mają tendencję do przeceniania roli punktualności odlotów i dostępności połączeń intermodalnych. W obu przypadkach średnia ocena przyznawanych przez linie lotnicze różniła się od średnich ocen przyznawanych przez porty lotnicze o około 0,2. Porty lotnicze nie doceniają z kolei istotności umożliwienia operatorom do wykonywania startów i lądowań w godzinach nocnych oraz reputacji. W obu przypadkach różnica w ocenie portów i linii lotniczych wynosiła ok. 0,3.

Wniosek: Istnieje potrzeba zacieśnienia współpracy między podmiotami rynku usług lotniczych, ponieważ istnieją obszary, w których uczestnicy tego rynku mylnie odczytują wzajemne priorytety.

Podsumowanie

Na rynku usług transportu lotniczego relacje gospodarcze uczestniczących w nim podmiotów osiągnęły znaczną złożoność. Poznanie wzajemnych priorytetów na linii dostawca – konsument ma kluczowe znaczenie dla powodzenia działalności każdego z nich. Szczególnie widoczne jest to w przypadku stosunków między liderem rynku w postaci linii lotniczych i głównego dostawcy infrastruktury, jakimi są porty lotnicze. Poznanie kryteriów jakimi kierują się linie lotnicze w wyborze destynacji jest bardzo istotne dla rozwoju oferty portów lotniczych oraz konkurowania z innymi usługami transportu.

Czynniki istotne przy wyborze destynacji przez linie lotnicze różnią się znacznie w zależności od typu operatora i rodzaju ostatecznego konsumenta. W przypadku przewoźników tradycyjnych najważniejsze są czynniki popytowe, wolne sloty i dobra infrastruktura. Dla przewoźników nisko-kosz-

towych najistotniejsza jest wysokość opłat lotniskowych, możliwe zniżki oraz minimalny gwarantowany czas obsługi. Przewoźnicy czarterowi i general aviation przykładają największą wagę do czynników związanych z uwarunkowaniami ekonomicznymi i turystycznymi regionu. Dla przewoźników cargo najważniejszymi czynnikami są z kolei: możliwość lądowania w porze nocnej oraz wysokość opłat lotniskowych. ◀

Materiały źródłowe

- [1] Ashiabor S., 2002, Development of an Airport Choice Model for General Aviation Operations, Thesis submitted to the Faculty of the Virginia Polytechnic Institute, Blacksburg, Virginia,
- [2] Delfman W., 2005, Baum Herbert, Auerbach Stefan, Albers Sascha, Strategic Management in the Aviation Industry, Ashgate, s. 57
- [3] Doganis R., 1992, The Airport Business, Routledge, New York, ss. 114-115,
- [4] Doganis R., 2010, Flying off course: airline economics and marketing, Routledge, 4th edition, London and New York, ss. 178-182,
- [5] Eurocontrol, January 2009, Dependent on the Dark: Cargo and other Night Flights in European Airspace, Trends in Air Traffic, Volume 5,
- [6] Francis G., Fidato A.o, Humphreys I., 2003, Airport-Airline interaction: the impact of low-cost carriers on two European airports, Journal of Air Transport Management, Pergamon, 9/2003, ss. 267-273
- [7] Gardiner J., 2006, An international study of the airport choice factors for nonintegrated cargo airlines, A Doctoral Thesis, Loughborough University,
- [8] Gardiner J., Ison S., Humphreys I., 2005, Factors influencing cargo airlines' choice of airport: An international survey, Journal of Air Transport Management, Elsevier, 11/2005, ss. 393-399,
- [9] Graham A., 2008, Managing Airports: An International Perspective, 3rd edition, Elsevier, s. 230
- [10] Huderek-Glapska S., 2010, Port lotniczy w systemie transportu intermodalnego, Logforum, Vol. 6, Issue 1, No5, WSL, Poznań, s. 49
- [11] Jarach D., 2005, Airport Marketing: Strategies to Cope with the New Millenium Environment, Ashgate, ss. 34-38,
- [12] Olipra Ł., 2009, Liberalizacja rynku usług transportu lotniczego w Unii Europejskiej i jej skutki, praca doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław,
- [13] Pilarczyk M., 2007, Konkurencyjne Porty Lotnicze: Uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju portów lotniczych zachodniej Polski w warunkach konkurencji lotnisk wschodnich regionów Niemiec, Lotnisko, Nr 6/2007,
- [14] Ruciński A., 2008, Porty lotnicze wobec polityki otwartego nieba, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, ss. 150-152
- [15] Żurkowski A., 2010, Kolej Dużych Prędkości a lotnictwo: współpraca czy konkurencja?, konferencja „Lotnisko w systemie transportowym kraju i regionu”, Warszawa 2-3 marca 2010.