



ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАЗАР НА ПЪТНИЧЕСКИ ВЪЗДУШНИ ПРЕВОЗИ - ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД БЪЛГАРСКИТЕ АВИАКОМПАНИИ

Йовко ЙОЦЕВ

aba@tea.bg

Асоциация на българските авиокомпании, гр. София, летище София, сграда на ИВТ
БЪЛГАРИЯ

Резюме: Започналият процес на либерализиране на въздушните превози в Европа през 80-те години на миналия век постепенно премахва пречките пред авиопревозвачите за свободна работа на пазарите на европейски страни, различни от страната на регистрация на превозвача. С присъединяването на страната ни към Европейския съюз българските авиокомпании получават нови пазарни възможности, но се изправят и пред нови предизвикателства.

Ключови думи:

хъб – база на превозвач, която работи като разпределителен център на пътниците на превозвача от/до всички негови дестинации;

трета свобода – правото на превозвач от страна А да превозва пътници срещу заплащане до друга страна В;

четвърта свобода – правото на превозвач да превозва пътници срещу заплащане от друга страна В до собствената си страна А;

пета свобода – правото на превозвач от страна А да превозва пътници срещу заплащане между страна В и други страни като С и D по маршрути, които започват и завършват в собствената страна А;

седма свобода – правото на превозвач от страна А да превозва пътници срещу заплащане между страни С и D по маршрути, които се намират изцяло извън собствената му страна;

осма свобода (каботаж) – правото на превозвач от страна А да извършва превози на пътници между точки в страна В, по маршрути, които започват от собствената за превозвача страна А;

единичен приход: средният приход от един тон-километър срещу заплащане; **пътнически единичен приход** - среден приход на пътникокилометър.

УВОД

Либерализацията на пътническите въздушни превози в Европа засилва конкуренцията на европейските авиокомпании. Тя води до бързо разрастване на обема на авиационните превози на континента, до появата на много нови превозвачи (част от които започват да работят по съвършено различен начин от досега

съществуващите превозвачи), до увеличаване на броя на обслужваните населени места и като цяло до значително намаление на цените на авиационните превози. Разглеждането на етапите на либерализация в Европа е от значение за българските превозвачи, тъй като на тях тепърва им предстои да се впишат в един пазар с много големи възможности, но и пазар, който поставя нови изисквания пред тях.

ЕТАПИ НА ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАЗАР НА ВЪЗДУШНИТЕ ПРЕВОЗИ

В Европа натискът на потребителите за либерализиране на въздушния транспорт става все по-голям през 80-те години на миналия век. Този натиск се подсилва и от желанието на Европейския парламент и Европейската комисия за сериозни промени по отношение на структурата на регулиране на въздушните услуги между страните-членки от Общия пазар. Промените в регулаторната среда се въвеждат в две направления.

Първото направление е предоговарянето на двустранните споразумения между двойките страни от Европейската общност (тогава).

Второто направление са многостранните действия, предприети от Европейската комисия и Европейския съд.

По-либералното отношение към свободния пазар във Великобритания дава възможност на страната да предоговори повечето от най-важните си двустранни споразумения за въздушни превози през периода след 1984г. Първият основен пробив настъпва през юни 1984г., когато се договаря ново споразумение за въздушни превози с Нидерландия, друга страна, която по това време желае да либерализира въздушния си транспорт. Подписаното споразумение между двете страни, заедно с последвалата го модификация през 1985г., ефективно дерегулира въздушните превози между Великобритания и Нидерландия. Основните характеристики на подписаното споразумение са свободното навлизане на нови превозвачи, достъп на назначените превозвачи до всяка точка от двете страни, липса на контрол върху предоставяния от превозвачите капацитет, както и режима на “двойното отхвърляне” на тарифите (една тарифа може да бъде отхвърлена само ако и двете правителства не са съгласни с нея).

Споразумението между Великобритания и Нидерландия проправя път за предоговаряне на другите двустранни споразумения в Европа. В края на 1984г. Великобритания подписва ново споразумение за въздушни превози с Германия, а през следващата година подобни споразумения се сключват с Люксембург, Франция, Белгия, Швейцария и Ирландия, макар и тези споразумения да не вдигат ограниченията върху конкуренцията в

същата степен, както споразумението между Великобритания и Нидерландия.

Генералната дирекция по транспорт към Европейската комисия отдавна се стреми към либерализация, опитвайки се да прокара различни предложения през Съвета на министрите от 1975г. насам. Първоначално единственият и то доста ограничен успех на Генералната дирекция по транспорт е директивата на Съвета на министрите по вътрешно регионалните въздушни услуги (от юли 1983г.). Тази директива позволява на авиокомпаниите, опериращи самолети с капацитет до 70 места, да разработват свободно въздушни маршрути между регионални летища в рамките на Европейската общност. Но чрез изключването на маршрутите от регионалните центрове до столиците или до основните хъбове, тази директива има много ограничено приложение.

Все пак, тя създава един прецедент за действия, засягащи въздушния транспорт, на ниво Европейска общност.

Истинският процес на либерализация в Европа започва през 1987г. с прокарането на пакет от мерки, осигуряващи известна гъвкавост при увеличаване капацитета или промяна на тарифите по маршрути, пресичащи границите на страните от Европейската общност, като се избягва процесът на преговори между двете засегнати държави.

Две последователни облекчения на правилата влизат в ход през януари 1993г. чрез Третия пакет от мерки по либерализация, които ефективно дерегулират от тази дата трансграничните услуги в рамките на Европейския съюз, а от април 1997г. се облекчават правилата по вътрешните линии.

Обхватът на Третия пакет е разширен до рамките на Европейската икономическа общност, поставяйки Норвегия и Исландия в географското му покритие. Няколко други европейски държави също дават индикация за готовност за участие в единния пазар.

Така от 1997г., всяка авиокомпания, която мажоритарно се притежава от граждани на ЕС, с необходимите лицензи и разрешения по отношение на безопасността и с нужната финансова стабилност, може да изпълнява полети по избрани от нея тарифи между някои от 446-те летища в рамките на ЕС, Норвегия и Исландия, както и на всички присъединили се в последствие страни към единния авиационен пазар.

Промяната от стария режим, базиран на двустранното регулиране по отношение на международните превози, както и абсолютния суверинитет над вътрешните полети, е забележителна, още повече, че тази промяна е постигната за по-малко от 10 години.

Мерките от Третия пакет, които влизат в сила от 1 април 1997г. водят до:

- ◆ Свободно ценообразуване (осигурена е възможност държавата или Европейската Комисия да се намесват в случай на извънредно високи или извънредно ниски цени)

- ◆ Блокови изключения, позволяващи коопериране (координиране на разписанията; консултиране на тарифите; разпределение на слотовете по летищата; общи компютърни резервационни системи; съвместно опериране по нови или слабо натоварени маршрути)

- ◆ Пълен достъп до пазара (възможен е пълен достъп до пазара за авиокомпани, регистрирани в ЕС, като те могат да оперират по всеки маршрут в рамките на ЕС, включително маршрути между страни-членки, различни от собствените за превозвачите страни, както и маршрути)

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НА МАРШРУТИТЕ

С Третия пакет се постига значителна либерализация по отношение на условията за навлизане на пазара – във възможностите за опериране между населени места извън държавата по регистрация на превозвача.

До този момент са малко двойките градове, между които се е оперирало на база на двустранни съглашения. Макар, че е била налице известна активност в този сектор, той остава незначителен по отношение на цялостната работа в разработените мрежи на превозвачите. Голяма е частта от маршрутите, са изоставени след кратък период на експлоатация. Малко са маршрутите с интензивно натоварване.

Каботажни маршрути (все още ограничени до април 1997г. до 50% от седалковия капацитет) почти не се появяват; някои ранни експерименти през 1993г. и 1994г. в последствие биват изоставени. Възможностите за реализация на 7-ма свобода са основно от чартърен тип и продавани на индивидуални пътници.

Ограниченото използване на възможностите очертава два проблема:

- ◆ продажби на непознати пазари и

- ◆ заделяне на ресурси за операции далеч от хъбовете.

Подобни операции се явяват по-интересни за операторите от типа точка-до-точка (каквито са нискоразходните превозвачи), отколкото за авиокомпаниите, опериращи по класическия начин от хъбовете.

Що се отнася до реализацията на 3-та и 4-та свобода преди либерализацията, се оказва, че тази част от пазара е много по-стабилна, с 80% от маршрутите от 1992г. все още активни и през 1996г., макар и при наличието на значителен брой нови маршрути.

Голяма част от прекратените маршрути през 1992г. и 1993г. са свързани с неблагоприятния икономически климат по това време. От маршрутите, които са открити в периода след 1992г. малко са закрити в последствие.

Подобна е и картината при вътрешните маршрути. Макар, че Третият пакет не либерализира пазара на вътрешните маршрути по същия начин, както пазара на трансграничните маршрути, то неговият двуетапен график за въвеждане окуражава страните от ЕС да разширят възможностите пред своите собствени превозвачи още преди пълната либерализация през 1997г.

Става ясно, че в много по-голяма степен отколкото при международните полети, е трудно да се открият необслужвани двойки градове със значителен потенциал. Това е и причината нивото на новооткритите вътрешни маршрути да е ниско, като почти всички се изпълняват с малки самолети и то по сектори между отделни региони.

Основната цел на Третия пакет, генерирането на увеличена конкуренция, често е характеризирана като принципа на “третия превозвач по маршрута”. На практика, обаче, това означава трети конкурент по трансгранични маршрути, обслужвани от националните превозвачи на двете страни.

След 1992г. се наблюдава постоянно, макар и неголямо, нарастване на маршрутите с повече от двама превозвачи.

По вътрешните маршрути на ЕС принципа на “третия превозвач по маршрута” е по-малко приложим. Преди либерализацията, тези маршрути са се обслужвали предимно от един превозвач, така че появата на втори превозвач, смята Европейската комисия, вече би довела до реална конкуренция.

През 1992г. почти 75% от капацитета по вътрешни маршрути се обслужва от единствен превозвач. Това ниво постепенно пада до 50% през 1996г. Така всеки превозвач, който през 1997г. се възползва от пълната либерализация на вътрешните маршрути, се сблъсква с много по-силна конкуренция, отколкото 4 години по-рано.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НА ТАРИФИТЕ

Макар, че за едно и също пътуване могат да съществуват множество тарифи, те практически спадат към една от следните две категории:

- ◆ “гъвкави”, които са подходящи за бизнесмените и

- ◆ ниски промоционални, предназначени да запълнят празните места без да отнемат трафик от сектора, осигуряващ високи единични приходи; ниските тарифи използват ограничения като предварителна покупка и/или престой с нощувка в събота

Либерализацията на въздушните тарифи след въвеждането на Третия пакет, довежда до значително нарастване на броя на възможните тарифи, не на последно място тарифите от типа “гъвкави”.

Преди либерализацията стандартната “гъвкава” тарифа, на разположение на всяка авиокомпания, е била пълната икономическа тарифа, която също така се е използвала и за пропорционално разпределение на приходите. На определени пазари – тези от и до Обединеното кралство, Ирландия и Нидерландия – се е използвала тарифа “Eurobudget” с отстъпка от 10-20 %, представляваща стандартната тарифа за бизнесмени.

На част от пазарите са съществували, също така, по-ниски, специфични за дадения превозвач тарифи, които са се договаряли на двустранна основа между заинтересованите държави, като всяка от тези държави е можела да упражни вето върху предлаганата тарифа.

През 1993г. се извършва пълна либерализация на тарифите по трансграничните маршрути в ЕС, които преди това са били регулирани по отношение на възможностите за дъмпинг и господстващо положение. В резултат на това се извършва масова експанзия на обхвата на тарифите, както в ниските промоционални нива, така и в “гъвкавите” категории.

Напълно “гъвкавата” икономическа тарифа продължава да съществува на всички пазари, но при процъфтяването на новите тарифи, нейното използване е основно за пропорционално разпределение на приходите, както беше казано вече. Тарифите от типа “Eurobudget” стават налични на повечето национални пазари.

В допълнение, по индивидуални маршрути се появяват множество специфични за всеки превозвач тарифи, с които авиокомпаниите, възползвайки се от дадените им нови свободи, се опитват прецизно да настроят ценовите си политики към характеристиките на всеки пазар.

Друга важна черта на либерализацията се явява широкото разпространение на “хъбови” тарифи, свързани с предоставяне на услугата за трансферно свързване, които подкопават тарифите по директните полети.

Свободата при ценообразуването, комбинирана с възможностите за навлизане на пазара, осигурени от Третия пакет, намира своя най-скорошен израз в лицето на нискоразходните превозвачи. По принцип, те не сегментират пазара с необходимостта от предварителна покупка или правилата за минимален престой, а използват ескалираща структура на цените, която дава възможност на пътниците, които извършват най-рано своите резервации, да получат и най-евтините места за дадения полет.

ВЪЗМОЖНОСТИ ПРЕД БЪЛГАРСКИТЕ АВИОКОМПАНИИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАЗАР

На 20 декември 2005г. Европейската комисия постигна споразумение с 8 страни от Югоизточна Европа (Албания, Босна и Херцеговина, България, Хърватска, Македония, Румъния, Сърбия и Черна гора и Мисията на ООН в Косово), както и Норвегия и Исландия, за създаване на Общо европейско авиационно пространство. Целта на ОЕАП е да създаде единна и ефективна мрежа на въздушния транспорт в Европа, която да свърже европейците, държавите и културите, както да изиграе жизненоважна роля за понататъшното интегриране и развитие на Европа като цяло.

Това споразумение, би следвало да предостави права на българските превозвачи да оперират свободно в рамките на подписаните го страни. Реципрочни права то

предоставя и на всички чуждестранни превозвачи по отношение на достъпа да българския пазар.

За съжаление, до момента българските авиокомпаниии остават изолирани от допълнителните права, които дава това споразумение за ОЕАП, както и присъединяването ни към ЕС, поради наложената предпазна клауза в областта транспорт при започване на членството на България в Евросъюза.

Навлизането на нискоразходните авиокомпаниии у нас създава условия все повече българи да се възползват от услугите на въздушните превози. Wizz Air и Sky Europe вече оперират до/от български летища повече от година. Wizz Air работи на българския пазар чрез своята компания Wizz Air България, която юридически погледнато е българска авиокомпания, оперираща с българско свидетелство за авиационен оператор и в нея работи основно български персонал (това се отнася и до летателния и кабинния състав). У нас вече работят и Germanwings и Myair. Очаква се скоро да навлязат и други нискоразходни превозвачи (през октомври на българския пазар се очаква да стъпи и easyJet).

Наличието на нискоразходни авиокомпаниии не влияе особено върху пазара на досега опериращите до/от българските летища български и чуждестранни авиокомпаниии по редовни линии. Причините, поне засега са две. Първо, обемът на превозите на нискоразходните превозвачи у нас е все още сравнително малък в сравнение с този на класическите превозвачи и второ това, че нискоразходните превозвачи по-скоро генерират нов пазар, а не толкова отнемат от пазара на вече настанили се авиокомпаниии от класически тип.

Европейската практика показва, че често наличието на нискоразходни превозвачи на даден пазар не само не намалява обема на превозите на вече работещи на този пазар класически превозвачи, но дори е възможно да го увеличат, поради появата на синергичен ефект от работата на двата типа превозвачи и нарастване на общия брой потенциални клиенти (и съответно увеличение на потенциалния пазар и на класическите авиокомпаниии).

Макар и да звучи парадоксално, но проблемите на авиокомпаниите у нас ще започнат да се разрешават, след като се

отстранят слабостите в работата на гражданските въздухоплавателни власти у нас – ГВА.

За целта е необходима целенасочена и активна намеса на Министерство на транспорта и Министерство на финансите с цел превръщане на ГВА в изпълнителна агенция, която да може да оперира самостоятелно със своя бюджет. Приходи към ГВА и сега не липсват, тъй като според Закона за гражданско въздухоплаване тя събира множество такси, но сега не може да се разпорежда изцяло с тях. За решаването на този въпрос ГВА има пълната подкрепа на авиокомпаниите.

Българските авиокомпаниии напълно осъзнаха, че са поставени в условията на много по-взискателна в нормативно отношение среда и сега полагат всички усилия да отговорят на тези изисквания, за да могат да останат на пазара и да се развиват. С помощта на Асоциацията на българските авиокомпаниии в началото на 2007г. те започнаха много сериозна серия от подготвителни курсове и семинари за запознаване с новите изисквания към тяхната работа, както и за да подготвят специалисти, които да работят според тези нови изисквания. Пътническите авиокомпаниии ще трябва да положат всички усилия, за да се представят успешно на очаквания в края на 2007г. одит от страна на Европейската агенция по авиационна безопасност (EASA) и Европейската комисия, за да се премахнат сега съществуващите ограничения за тяхната работа в Европейския съюз.

Що се отнася до пазарното представяне на българските авиокомпаниии, за момента те се справят успешно с конкуренцията на българския пазар, както от страна на големи европейски авиокомпаниии, работещи по класическия принцип, така и от страна на нискоразходите авиокомпаниии (поне тези, които сега летят до България). С икономическия напредък на страната ни, тя ще стане обект на интерес и на големите европейски нискоразходни превозвачи – като easyJet и Ryanair. Това, всъщност, може да стане и съвсем скоро (поне по отношение на easyJet). Появата на такива превозвачи у нас е в състояние сериозно да промени структурата на участниците на превозите от/до България. Със сигурност, такива превозвачи ще успеят да се утвърдят на нашия пазар – въпросът е дали това ще стане за сметка на самото

разрастване на пазара, за сметка на българските авиокомпаниии или за сметка на чуждестранните класически превозвачи.

Българските пътнически авиокомпаниии изцяло подмениха парка си от въздухоплавателни средства със западни самолети. Предвид, обаче, на нарастналите разходи за горива, както и световната тенденция за спадане на единичните приходи, жестоката конкуренция налага използването на все по-ефективни в техническо и съответно в икономическо отношение въздухоплавателни средства. Това означава, че скоро може да се наложи нова подмяна на самолетите на българските авиокомпаниии. Това е процес, който трябва да се планира поне 5 години предварително, ако дадената авиокомпания иска да се пребори за добри в техническо отношение самолети (отнася се както за самолетите ново производство, така и за самолетите втора ръка, било то с цел закупуване или лизинговане).

По отношение на ценовата си политика, българските авиокомпаниии, поне засега, имат конкурентни предимства, поради по-ниската си разходна база (основно за сметка на по-ниски разходи за персонала). Все още, обаче, цените по извършваните превози не се управляват достатъчно гъвкаво. Авиокомпаниите не трябва просто да поддържат ниски цени, а да се опитват да привличат пътници (с подходящо обслужване), които имат по-високи изисквания към комфорта при пътуване, но и съответно имат по-високи финансови възможности.

Често 5 - 10 такива пътници в бизнес класа дават възможност при самолет с капацитет 130 места (от които 12 за бизнес класа) превозът да е икономически изгоден за авиокомпанията при наистина ниски цени за останалите, пътуващи със същия полет пътници в икономическата класа.

Необходимо е авиокомпаниите да инвестират в системи за ефективно планиране на екипажите, както и системи за управление на приходите (чрез гъвкаво предлагане на

предварително заложените нива на тарифите по даден маршрут според моментното търсене).

След отпадането на предпазната клауза за въздушния ни транспорт, българските авиокомпаниии ще имат нови пазарни възможности, но ще могат да се възползват от тях, само ако са станали поне толкова добри, колкото превозвачите, които вече работят на този външен за българските превозвачи пазар. На собствения си пазар, досега, те успешно се справяха, но дали това ще се случи и на чуждите пазари в Европа?

Една от стъпките за успешното налагане като играчи вътре в Евросъюза е окрупняването на авиокомпаниите – процес който вече започна с обединението на “Хемус Ер”, “България Ер” и “Виаджо Ер” (трите ни превозвача по редовни линии) от един и същ собственик – Химимпорт. Обединената авиокомпания ще работи като класически превозвач, но използвайки някои от характеристиките на работа на нискоразходните превозвачи.

Не бива да се подценяват и възможностите, които дава участие в някой от глобалните алианси.

ЛИТЕРАТУРА:

[1] Doganis, R, Flying of course – The economics of international airlines, Third edition, Routledge, London, 2002.

[2] Association of European Airlines, AEA Yearbook, Brussels, 1995-2005

[3] ICAO, Manual on the Regulation of International Air Transport, ISBN 92-9194-404-1, 9/04, E/P1/300; 11/04, E/P2/1300, Montreal, Quebec, Canada НЗС 5Н7, 2004

[4] Станулов, Св.; Петков, Т.; Пехливанов, П.; Хаджиев, Л. (), Българското гражданско въздухоплаване, Някои актуални проблеми, Сборник Доклади, Юбилейна научно-приложна конференция, ИВТ, ТУ-София - Катедра въздушен транспорт, УНСС – Катедра “Икономика на транспорта”, НТС по транспорта, Издателство “БПС”, София, декември 2001г.

LIBERALIZATION OF THE EUROPEAN PASSENGER FLIGHTS MARKET – CHALLENGES FOR BULGARIAN AIR CARRIERS

Iovko Iotzev

Bulgarian Airlines Association
Sofia, Sofia Airport, Institute of Air Transport building
BULGARIA

Abstract: *The process of liberalization of passenger flights in Europe which started in the eighties of the previous century gradually removed barriers for the free operation of air carriers on the markets of European countries, different from the country of registration of the carrier. The accession of our country to the European Union enabled Bulgarian air carriers to obtain new market opportunities but also faced them with new challenges.*

Key words:

Hub – *a carrier base serving as a distribution center for the passengers of the carrier from/to all of its destinations;*

Third freedom – *the right of a carrier from country A to carry revenue passengers to another country B;*

Fourth freedom – *the right of a carrier to carry revenue passengers from another country B to its own country;*

Fifth freedom – *the right of a carrier from country A to carry revenue passengers between country B and other countries as C and D on routes which start and end in the own country A;*

Seventh freedom – *the right of a carrier from country A to carry revenue passengers between countries C and D on routes which lie completely outside the carriers' own country;*

Eighth freedom (cabotage)- *the right of a carrier from country A to carry revenue passengers between points in country B on routes which start from the carrier's own country;*

Yield – *the average revenue from a revenue tonne-kilometer;*

Passenger yield – *the average revenue from a revenue passenger-kilometer;*