



ОЦЕНКА НА БЪЛГАРСКИЯ ВЪЗДУШНО-ТРАНСПОРТЕН ПАЗАР

Тонко Петков¹, Йовко Йоцев², Валентина Станева³
ivt.petkov@tea.bg, iovko7003@gmail.com, valiastaneva@abv.bg

¹Институт по въздушен транспорт,
²Асоциация на българските авиокомпаниии,
³ВТУ „Тодор Каблешков“, София,
БЪЛГАРИЯ

Ключови думи: пазар на въздушно-транспортните услуги, структура на услугите, общи тенденции, потенциални цели, факторен анализ, допълнителни приходи на авиокомпаниите

Резюме: За целите на предложениия анализ пазарът на въздушно-транспортните услуги включва обемите на пътничкопотока до и от българските летища, товарооборотът през летищата и размерът на обслужените от доставчика на аеронавигационно обслужване движения на въздухоплавателни средства.

Оценен в натура е размерът на отделните сегменти на пазара и са анализирани тенденциите за развитието им. Направена е класификация на факторите, оказващи въздействие върху пазара, както и анализ на степента на тяхното влияние на базата на експертни оценки.

Направен е опит за анализ на възможностите и рисковете, свързани с развитието на пазара на отделните сегменти, вкл. във връзка с осигуряване на потребния капацитет на обслужващата инфраструктура.

Класифицирани са основните участници на пазара на въздушни пътнически превози. Разглежда се устойчивостта на мотивацията на всеки един от типовете превозвачи по отношение на навлизане, оставане/разширяване и напускане на пазара.

Изследвано е сезонното разпределение на пътничкопотоците с оглед оценка на възможностите за установяване на устойчиво развитие на въздушния транспорт и използването на инфраструктурата.

Разгледана е стабилизиращата роля на допълнителните приходи на авиокомпаниите и техния принос към създаването на среда, способстваща разширението на пазара на въздушни пътнически превози от и до България.

Оценка в натура на размера на отделните елементи на пазара

Оценката в натура на отделните елементи на пазара е дадена в таблици 1, 2 и 3, съответно летищата София, Бургас и Варна. От публикуваните данни за натуралните показатели на тези летища [1] пресмятаме, че годишният брой на заминаващите пътници (ред „А“) съставлява практически 50% от годишния пътничкопоток. Този натурален показател е свързан с летищната такса за обслужване на пътници, която се събира именно за заминаващите пътници. Броят на заминаващите пътници корелира пряко и с таксата за сигурност. От своя страна, пътничкопотокът през летищата определя постъпленията на въздушните превозвачи от превози на пътници.

Годишният товарооборот през летищата, посочен в таблиците (ред „В“), не се обвързва с летищна такса, а плащанията вървят към авиационните превозвачи и операторите по наземно обслужване на товари и поща.

Половината от годишния брой на движенията излитане/кацане (ред „Г“) е свързан с постъпленията от такса кацане (събирана от летищната администрация, или летищните оператори) (чл. 3, ал. 2, т.1 от [2]) и постъпленията от таксата по чл. 3, ал. 2, т.1 от [2] за използване на радионавигационни средства и полетно обслужване в зоните и районите на летищата, събирана от ДАНО (ДП „РВД“) или Бюрото за събиране на пътните такси към Евроконтрол.

Броят на движенията на ВС не може да се обвърже пряко с броя на паркиранията, нито с броя на ползванията на пътнически ръкав (приложимо само за летище София), нито с броя на прилаганията на екологичната такса защото не се публикуват съответни данни. Пример за обвързана оценка за размера на приходите, свързани с тези такси бихме могли да получим отнасяйки отчетените в ГФО [3] постъпления от тези такси към броя на кацанията. Така за летище София през 2017 г. ще имаме за едно кацане средно 74.6 лв. за паркинг; 58.8 лв. за ползване на пътнически ръкав и 37.6 лв. постъпления от екологичната такса за шум.

Отношението на натуралните показатели към съответните такси може да се разглежда само като оценка доколкото нормативната уредба предвижда възможности за освобождаване от такси, различни намаления, разлики в таксуването в разрез международни/ вътрешни превози и др., които случаи практически не се отразяват диференцирано в публикуваните отчети, свързани постъпленията от такси.

Бихме могли да посочим потребностите на клиентите от свързване (достигане на определена дестинация) и цената на съответния свързващ превоз като основни фактори, оказващи въздействие върху пазара на пътници. Навлизането на пазара на нискотарифни превозвачи (НТП) доведе до рязко нарастване на броя на пътниците [4]. Така например, през 2018 г. на летище София НТП са превозили 4154.3 хил. пътници или 64.4% от целия пътничкопоток, както и са осъществили 49.6% от всички движения. Нискотарифните превозвачи прилагат стратегия за постигане на максимално затоварване на границата на възможностите за издръжливост по отношение на качеството от страна на превозваните пътници. Отсъствието на задължителни международни стандарти, отнасящи се до качеството на обслужване създава възможност за своего рода психологически рекет чрез ниските превозни цени на нискотарифните превозвачи по отношение на пътниците.

Таблица 1. Оценка на отделните елементи на пазара на летище София

	Показател /Година	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	средно
<i>А</i>	Заминаващи пътници, хил	1751	1768	1932	2059	2512	3283	3502	2401
<i>Б</i>	Промяна на „А“, %		1.1	8.85	6.58	22.33	30.42	7.09	12.73
<i>В</i>	Товарооборот, t	16244	17039	17742	18640	21155.3	20879	22253	19136
<i>Г</i>	Кацания, бр.	21931	20263	21060	22208	25880	28836	30386	24366
<i>Д</i>	Промяна на „Г“, %		-7.6	3.93	5.45	16.53	11.42	5.37	5.85

Таблица 2. Оценка на отделните елементи на пазара на летище Бургас

	Показател /Година	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	средно
<i>А</i>	Заминаващи пътници, хил	1178	1231	1255	1168	1427	1474	1628	1337
<i>Б</i>	Промяна на „А“, %		4.45	1.66	-10.66	22.29	3.29	10.3	5.22
<i>В</i>	Товарооборот, t	2281	2595	5358	13272	10875	14299	8429	8158
<i>Г</i>	Кацания, бр.	9428	9233	9544	9135	10436	10733	11642	10022
<i>Д</i>	Промяна на „Г“, %		-2.07	3.37	-4.28	14.2	2.84	8.47	3.8

Таблица 3. Оценка на отделните елементи на пазара на летище Варна

	Показател /Година	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	средно
<i>А</i>	Заминаващи пътници, хил	606	653	687	641	837	974	1134	790
<i>Б</i>	Промяна на „А“, %		7.6	5.29	0.73	20.82	10.65	22.55	11.27
<i>В</i>	Товарооборот, t	33	35	74	116	3293	230	136	560
<i>Г</i>	Кацания, бр.	5370	5558	6031	5980	7409	7975	8888	6744
<i>Д</i>	Промяна на „Г“, %		3.5	8.81	-0.84	23.9	7.34	11.45	9.03

За летищата Варна и Бургас главният фактор, който определя пътничкопотока е туристическата потребност, задоволявана от Черноморските курорти. Определящо за броя на туристите тук е както туристическата инфраструктура, така и организацията на почивките (напр. средния брой нощувки на туриста, ползвал въздушен превоз). Фактори, определящи натовареността на въздушно-транспортната инфраструктура, тук са сезонността и значителната месечна неравномерност на полетите в рамките на сезона. Анализът на публикуваните данни [1] за 2018 г. показва, че 57% от годишния пътничкопоток и 51.2% от годишния брой на движенията на летище Бургас са реализирани през двата месеца юли и август. Съответно за летище Варна имаме 42.2% от пътничкопотока и 37.2% от броя на движенията осъществени през същите два месеца. За сравнение, на летище София имаме 18.9% от пътничкопотока и 15.5% от движенията реализирани сумарно през същите два месеца.

Броят на кацанията зависи основно от потребностите за превоз, отнесени към използвания от превозвача парк въздухоплавателни средства. Повишаването на личното жизнено равнище опосредствено води до развитие на общата авиация, респективно до нарастване на броя на кацанията.

Темповете на нарастване на пазара на пътниците в периода 2012-2018 г. са дадени в ред „Б“, съответно темповете на нарастване на броя кацания са дадени в ред „Д“ в таблицата за съответното летище. Пазарът на пътниците през летище София през същия период е нарастнал 2 пъти пъти при среден темп на годишно нарастване 12.73%. За летище Бургас имаме съответно 1.38 пъти нарастване на пазара при среден годишен темп от 5.22%. За летище Варна имаме 1.87 пъти нарастване на пазара при среден годишен темп от 11.27%. Бихме могли да очакваме известно насищане на потребностите и съответен бъдещ спад на пиковите стойности на годишния темп на нарастване. За летищата Варна и Бургас това би могло да се дължи на обективните ограничения на развитието на туристическата инфраструктура. В същото време засега няма податки за някакви климатични промени, водещи до реструктуриране на продължителността на туристическия сезон. Не считаме, че в средносрочен и дългосрочен план е перспективно генерирането на потребност от въздушни превози чрез пряко икономическо субсидиране на НТП (общинско или корпоративно).

За периода, обхванат в таблици 1-3, нарастването на броя кацания (пазарът на таксите, свързани с кацанията) за летище София е 1.38 пъти при среден годишен темп 5.85%. На летище Бургас имаме нарастване от 1.23 пъти при среден годишен темп 3.8%, а за летище Варна нарастването е 1.66 пъти при среден годишен темп 9.03%.

Възможности и рисковете, свързани с развитието на инфраструктурата

Възможностите и рисковете, свързани с развитието на инфраструктурата на въздушния транспорт показваме чрез следния SWOT анализ на инфраструктурата.

<p>Силни страни Доставчикът на аеронавигационно обслужване разполага със съвременни средства и съоръжения за изпълнение на функциите си и има икономически потенциал да ги развива и обновява според потребностите Летищата разполагат с пистови системи, които обективно задоволяват оперативните изисквания, свързани с трафика Повечето от пътническите терминали отговарят на съвременните изисквания в рамките на проектния си капацитет</p>	<p>Слаби страни Няма надлежно разработен, обоснован с предпроектно проучване и публично обсъден актуализиран Генерален план за развитие на летище София Летище София не разполага с подходящи условия за обслужване на трансферни и транзитни пътници Пистата на летище Бургас подлежи на реновация</p>
<p>Възможности Нарастващата потребност от капацитет за обслужване на пътници в летищата Варна и Бургас вероятно би могла да се задоволи по пътя на преустройство и използване на капацитета на бившите пътнически терминали На летище София може да бъде изграден допълнителен нов терминал На летище София би могло да се приложи концепция, осигуряваща проверка за сигурност на всеки отделен изход за пътници На летище София би могло да се приложи потвърда организация на планирането на полетите, недопускаща превишаване на проектния капацитет в пиковите часове</p>	<p>Заплахи (рискове) Оттегляне на чужди превозвачи, довели до рязко повишаване на пътническия поток и съответно предизвикване на потребност от влагане на инвестиции за повишаване на капацитета на летищата Вземане на волонтаристични решения за развитието на летище, основани на натиск за строителни работи, а не на обективно доказана потребност Не осигуряване на инвестиции за покриване на обективни нужди от повишаване на капацитета за обслужване на пътниците Недоосигуряване на подходящ технологичен контрол върху концесионерите</p>

На българския пазар на пътнически въздушни превози оперират следните типове превозвачи:

- Класически превозвачи, извършващи изцяло превози по редовни линии – като Lufthansa, Austrian, British Airways, LOT, Aeroflot, Qatar Airways и др.
- Класически превозвачи, извършващи както редовни, така и чартърни и ad-hock полети – като България Еър и Бул Еър;
- Чартърни превозвачи – като българските Би Ейч Еър и Български Еър Чартър, както и много чуждестранни превозвачи като Tomson, Nordwind и др.
- Нискоразходни превозвачи – традиционно работят само по редовни линии – Ryanair, Wizz Air, EasyJet.
- Превозвачи, извършващи бизнес и ad-hock полети – като напр. Авиостарт.

По отношение на товарните превози се използва капацитетът на два типа превозвачи: такива опериращи изцяло с товарни самолети и такива, които предлагат карго капацитет в багажниците на пътнически самолети. Изпълняваните превози с изцяло товарни самолети са относително малко, поради липсата на достатъчно търсене на голям карго капацитет

С разрастването на пазара на пътнически въздушни превози делът на нискоразходните превозвачи нараства по-бързо от този на останалите превозвачи, без втората група да отбелязва намаляване на броя на превозените пътници. За развитието на нискотарифния трафик голямо значение имат българите, работещи и живеещи в Европа, както и многото български студенти, учещи в чужбина. Клиенти на нискотарифните авиокомпани са и пътници, организиращи собствени туристически пътувания, в повечето случаи със сравнително кратък престой. Все повече нараства

броят на туристите по т.нар. „градски туризъм“, като в това отношение големите български градове стават все по-атрактивни.

Ценовата конкуренция между авиокомпаниите доведе до практическо изравняване на цените при съпоставими характеристики на превоза между класическите и нискоразходните превозвачи. На база само ценови компонент от маркетинговия микс става все по трудно да се различи продуктът на даден превозвач от този на неговите конкуренти. Понижението на цените доведе до бързо разширение на пътническия пазар поне що се отнася до натуралното му изражение, но до много по-нисък ръст по отношение на реализираните общи приходи.

С навлизането на нискоразходните авиокомпани и засилване на ценовата конкуренция за услугата „пътнически превоз по въздуха“ нараства ролята на допълнителните приходи, генерирани от стоки и услуги, непряко свързани със самия превоз. Тези допълнителни приходи стават все по-съществена част от общите приходи на превозвачите. Може би вече „традиционно“ нискоразходните превозвачи са по-адаптивни в тази посока. По данни на *The changing face of ancillary revenue, Aircraft commerce, November 2018, p .29* през 2017г. с годишни резултати от 31.15 щ. дол. на пътник, Wizz Air попада в класацията на десетте най-успешни авиокомпани по отношение на приходи от допълнителни услуги, изпреварвайки дори авиокомпания като Ryanair.

В световен мащаб класически авиокомпани също се справят успешно с увеличението на приходите от допълнителни услуги. За българските авиокомпани, изглежда, бордните продажби са съществен фактор при чартърните полети и не толкова за полетите по редовни линии. Определено, нашите превозвачи изостават по отношение на използване потенциала на инвестициите в електронни платформи (хардуер и софтуер) за продажби както по време на полета, така и при подготовката на пътниците за пътуване, а също и след пристигане на желаната дестинация.

Авиокомпаниите разполагат с една чудесна възможност за общуване на пътниците и привличане на тяхното внимание по време на полета, когато те така или иначе са слабо ангажирани с други дейности. Почти няма пътник, който да не е пропуснал да вземе нещо, което ще му е необходимо, когато пристигне на желаното място. Няма по-добра възможност тази стока или услуга да бъде поръчана на борда (или дори още преди качването на самолета), предоставена на борда или скоро след слизане от самолета. Всичко това, разбира се, изисква добре разработена мрежа от доставчици и логистични компании, с които авиокомпанията да сътрудничи.

Все още не се използват в достатъчна степен и възможностите на кабинния състав. Неговата първостепенна функция е свързана с безопасността на пътниците на борда. Другата негова функция не може да бъде ограничавана просто до „раздаване“ или продаване на храна, напитки и дребни стоки на борда. С подходящо обучение кабинния състав може да се превърне в любезен и добре информиран посредник при избора на стоки и услуги от каталога на електронна платформа за предлагане на стоки и услуги.

Възможностите за реализирането на маркетингови предложения на всеки един етап от подготовката и осъществяването на полета се оценяват днес като колосални, стига всеки превозвач да намери правилния подход и да е готов да инвестира време и пари в подобна инициатива.

Допълнителните приходи от подобни дейности разширяват инвестиционните възможности на превозвачите, включително в нови, по-високоэффективни самолети, и прави прави техния продукт много по-цялостен и привлекателен.

Литература

[1] ГД „ГВА“: //http.caa.bg/ Статистика

[2] Наредба за таксите за използване на летищата за обществено ползване и за аеронавигационно обслужване в Република България (Обн. ДВ., бр. 2 от 1999 г., посл. изм. и доп. ДВ., бр. 20 от 2018 г.)

[3] ГФО на „Летище София“ ЕАД, 2017 г., източник: Търговски регистър

[4] Т. Петков, Й.Йоцев. Някои проблеми на инвазията на нискоразходните превозвачи на българския пазар/Механика, транспорт и комуникации, том 16/бр.3/1, 2017 г., с. III-1 –III-6

[5] В.Станева, Т.Петков.. Модел за осигуряване прозрачност на разходите по наземно обслужване и летищните такси./Механика, транспорт и комуникации, бр. 3, part 1,2011 , с. III-7-III-15

[6] Т.Петков, Св. Станулов, Й.Йоцев. Актуален обзор на българската авиационна индустрия (летищни дейности)/ Механика, транспорт и комуникации, том 13/бр.3/1, 2015 г., с. III-63 –III-78

REVIEW OF THE BULGARIAN AIR TRANSPORT MARKET

Tonko Petkov¹, Iovko Iotzev², Valentina Staneva³
ivt.petkov@tea.bg, iovko7003@gmail.com, valiastaneva@abv.bg

¹*Institute of Air Transport,*

²*Bulgarian Airlines Association,*

³*Todor Kableshkov University of Transport³, Sofia,*
BULGARIA

Key words: *air transport services market, services structure, general trends, potential targets, factor analysis, ancillary revenues of the airlines*

Abstract: *For the purpose of the proposed analysis the air transport market includes the passenger traffic volumes to/from Bulgarian airports, the cargo turnover through the airports and the volume of aircraft movements served by the air traffic services provider.*

The size of the different segments has been estimated in kind. Development trends have been analyzed. A classification of factors affecting the market, as well as an analysis of the degree of their impact have been provided on the basis of expert estimates.

An attempt is made to analyze the opportunities and the risks, inherent to the market development of the separate segments, also in view of securing the required capacity of the service infrastructure.

The main air passenger market participants have been classified. The motivation resilience of every single type of participant regarding the market entrance, market position retention/ expansion and leaving the market has been analyzed.

The seasonal distribution of the traffic flows has been analyzed estimating the opportunities for the establishment of sustainable development of air transport and infrastructure usage.

The stabilizing role of the airlines ancillary revenues has been analyzed as well as their contribution to creating an environment that facilitates the expansion of air passenger market to and from Bulgaria.