



ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ПОСТИГАНЕ НА НИСКИТЕ ЦЕНИ НА ПРЕВОЗА ОТ СТРАНА НА НИСКОРАЗХОДНИТЕ АВИОКОМПАНИИ

Йовко Йоцев
iiozvez@air.bg

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

Резюме: Използването на услугите на нискоразходните авиокомпании днес е широко разпространено в Европа и света. За пътниците до голяма степен остава неясен механизмът на работа на тези превозвачи. Могат да бъдат открити няколко направления, в които нискоразходните превозвачи постигат предимства по отношение на разходите, спрямо техните конкуренти в лицето на класическите авиокомпании. В крайна сметка конкуренцията на пазара довежда до частична конвергенция на моделите на функциониране на двата типа превозвачи.

Ключови думи: **коэффициент на затоварване** – процентът от седалковия капацитет, който е фактически продаден и използван. Изчислява се посредством разделянето на пътничко-километрите за пътници, превозени срещу заплащане, на разполагаемите място-километри при пътническите превози ($\text{Passenger Load Factor} = \frac{\text{Revenue Passenger Kilometres}}{\text{Available Seat Kilometres}} * 100\%$); **класическа (традиционна) авиокомпания** – авиокомпания която предлага набор от допълнителни услуги (като трансфер на пътници и багажи, включена в цената на билета храна на борда, възможност за комбиниране на превоза с други превозвачи и други); **разполагаеми място-километри** – общият брой места, разполагаеми за пътници, превозвани срещу заплащане, умножен по броя на километрите, на които са превозени тези места; **пътници, превозени срещу заплащане** – пътници, за които превозвачът получава търговско заплащане. Понятието не включва пътуващи безплатно пътници, служители на авиокомпаниите, както и бебета, които не заемат пътническа седалка; **интерлайн** - практика за издаване на директни билети по маршрут, обслужван от различни авиокомпании на база на стандартни за бранша тарифи, които впоследствие се разпределят пропорционално

УВОД

В наши дни все повече пътници се възползват от услугите на нискоразходните авиокомпании. През 2010 година Ryanair е превозил 73 млн. пътници, easyJet 50 млн. пътници, а осемте превозвача от Европейската асоциация на нискоразходните авиокомпании са превозили общо 172 млн. пътници¹. През 2010 година делът на нискоразходните превозвачи по

¹ Източник: Асоциация на европейските нискоразходни авиокомпании.

вътрешноевропейските полети е 38 %, а прогнозата за 2020 година е той да достигне 45 %². Пазарният успех на тези авиокомпани е безспорен, но често дори пътниците, които регулярно използват техните услуги, не могат да си отговорят на въпроса кои са причините за ниските цени на превоза.

Нерядко сред самите клиенти се чуват мнения, че нискоразходните превозвачи се използват за „изпиране“ на капитали. Дали е случаен фактът, че тези авиокомпани успешно преодоляват кризите, породени от войните в Ирак, проблемът с ТОРС³, нападенията срещу Световния търговски център, а дори и високите цени на петрола през последните години? Истината е, че съществуват съвсем обективни предпоставки за постигане на ниски разходи при оперирането на тези авиокомпани.

ОБЛАСТИ НА ПРЕДИМСТВА НА НИСКОРАЗХОДНИТЕ АВИОКОМПАНИИ СПРЯМО КЛАСИЧЕСКИТЕ ПРЕВОЗВАЧИ

Кои са областите, в които нискоразходните авиокомпани постигат предимства спрямо класическите авиокомпани?

Нискоразходните авиокомпани продават билетите си на цени, отразяващи непосредствено промените в търсенето и предлагането на превозни услуги. По тази причина за един и същ полет се продават билети на различни цени като по правило с приближаване на датата на превоза цените се повишават. Всъщност, конкуренцията принуди и класическите авиокомпани да приложат същата ценова стратегия. За да могат да направят тази стъпка, традиционните авиокомпаниите трябваше да създадат (или закупят) системи за управление на приходите, значително по-сложни (и по тази причина по-скъпи) от аналогичните системи на нискоразходните авиокомпани, за да могат да отговорят и на изискванията по ангажиментите си по интерлайн договори, договори за споделяне на кодовете, а в някои случаи и в рамките на стратегическите алианси.

Нискоразходните авиокомпани постигат по-високо затоварване на самолетите си. Причината за това е съвсем очевидна – по-ниските цени и високата точност при спазване на разписанието на полетите. Ryanair, Wizzair и easyJet традиционно имат коефициенти на затоварване над 82 %, докато техните класически конкуренти постигат подобни нива само за най-натоварените летни месеци. През 2010 г. авиокомпаниите от Асоциацията на европейските авиокомпани, в която членуват най-големите традиционни авиокомпани, постигат среден коефициент на затоварване 77,9 %, като максимален коефициент от 83,5 % е постигнат през месец юли.

В същото време, все по-често пътници изразяват недоволство от малкото пространство между редовете в пътническия салон, както и липсата на добро отношение към пътниците от страна на някои нискоразходни авиокомпани (подобни оплаквания са налични понякога и спрямо традиционните превозвачи, когато те се опитват да копират услугите на нискоразходните си конкуренти). В крайна сметка обаче ниските цени си казват думата и подобни неудобства рядко стават причина за отказ от ползване на услугите на нискоразходните превозвачи.

Трябва да се отбележи, че разликата между коефициентите на затоварване на нискоразходните и класическите авиокомпани все повече намалява в резултат на конкуренцията между тях.

Нискоразходните авиокомпани оперират от летища с недостатъчно използван капацитет. Това им дава възможност да си спестят слотовете и закъсненията, характерни за големите хъбове. Освен това таксите за кацане, пътническите такси, таксите за сигурност, както и цените по наземно обслужване на второстепенните летища са значително по-ниски. Оперирането от такива летища, освен това, е толерирано от местните власти, тъй като се създават нови работни места в съответния регион. Подобна бе и идеята за намаляване на

² Източник: анализ на York Aviation на базата на данни от OAG.

³ Тежък остър респираторен синдром.

таксите за кацане на летище Пловдив, предвид полетите на Ryanair, както и очакването за привличане на други нискоразходни превозвачи. Трябва обаче да се има предвид, че някои от превозвачите оперират и до натоварени международни летища – например easyJet изпълнява голям брой полети до/от летище Лондон – Гетуик, но използват много ограничено наземно обслужване за разлика от класическите авиокомпании.

Нискоразходните превозвачи постигат много по-малко време от кацане до последващо излитане. Причините за това се коренят най-вече в инвестициите, които второстепенните летища направиха, с цел ускоряване на обслужването на пътниците и привличане на нискоразходните превозвачи. Не може да се подценяват, разбира се, и усилията на самите превозвачи за постигане на перфектна организация на обслужване от страна на наземните агенти, както и опростяване на процедурите по обслужване.

По правило, пътниците на нискоразходните авиокомпании не използват пътнически ръкави, а там където е възможно дори и автобуси за достигане до самолета.

Широко прилагана практика при нискоразходните авиокомпании е да не се определят предварително места за пътниците, което многократно ускорява процеса на влизане и настаняване на самите пътници. Предвид това, че полетите са почти винаги изцяло запълнени, се опростява и изработването на данните за центровка на самолета. Стюардесите на тези полети участват и в извеждането на пътниците на изхода от пътническия терминал, а при междинни кацания извършват козметично почистване на пътническата кабина. По този начин се спестяват време и средства за авиокомпанията.

В резултат на всички тези мерки easyJet постига време от 20 мин. между кацане и излитане на летище като Глазгоу, докато за класическите превозвачи това време е от порядъка на 40–50 мин.

Нискоразходните превозвачи имат и по-ниски разходи за персонал. Причина за това са не по-ниските заплати, а относително по-високото натоварване на състава. Така например, съгласно Част Q на Регламент (ЕО) № 859/2008 на Комисията, максималният брой летателни часове на член от екипажа е 900. Нискоразходните авиокомпании достигат именно това ограничение, докато при класическите авиокомпании пролетяните часове на годишна база рядко надхвърлят 800. Друг е въпросът, че тези 900 ч. са ограничение по чисто медицински причини и достигането на този лимит в продължение на няколко последователни години води до прекомерна умора на екипажите.

Заплащането на летателен и кабинен състав е пряко свързано с пролетяните часове и в този смисъл високото натоварване изглежда напълно приемливо за екипажите. Не е без значение и фактът, че синдикалните организации практически играят много по-малка роля при нискоразходните авиокомпании, отколкото при класическите авиокомпании (причината за това е по-скоро в по-дългата история на последните).

Нискоразходните авиокомпании не предлагат никаква безплатна храна и напитки на борда. Това вече не е толкова голямо преимущество, тъй като и класическите авиокомпании силно намалиха обслужването на борда по маршрутите, по които се конкурират с нискоразходен превозвач. Пътниците не приемат отрицателно липсата на безплатни храни и напитки, защото такива се продават на борда и то на цени, които често са по-ниски от цените в салоните на летищата. Намалването на превозваните храни и напитки понижава масата на самолета (което има значение за разхода на гориво) и съкращава престоя на земята за обслужване на самолета.

За сметка на това нискоразходните превозвачи използват борда си не само за продажба на различни артикули, но и като рекламна площ. Не може да не направи впечатление, че багажниците в пътническите салони на самолетите на Ryanair са се превърнали в истински рекламни пана. Освен това, на полетите на тази компания се провежда и лотария, като част от приходите отиват за благотворителни цели.

Нискоразходните превозвачи, противно на очакванията, привличат и пътници, които пътуват с цел бизнес. Привлечени от ниските цени и точността при спазване на разписанията, все повече бизнес пътници спестяват средства в условията на финансова криза. В света, разбира се, има и пазари, където са налични пътници, за които луксът и уединението са от

първостепенно значение. Тези пътници остават запазена територия за класическите авиокомпани, които поддържат бизнес и първа класа на своите самолети.

Нискоразходните авиокомпани в Европа още през следващата година ще имат още едно предимство пред своите конкуренти в лицето на класическите авиокомпани. Това предимство е следствие от високите коефициенти на затоварване и ще се прояви във връзка с прилагането на европейската схема за търговия с газове емисии, която става активна за гражданската авиация от 2012 година нататък. Самолетите, които постигат високи коефициенти на затоварване, замърсяват по-малко околната среда, поради това че продуцират повече пътнички километри за единица консумирано гориво. Неслучайно нискоразходни превозвачи са сред малкото поддръжници на тази схема от страна на авиокомпаниите.

Нискоразходните авиокомпани постигат предимства и по отношение на разходите за дистрибуция. Още от самото си създаване, те използват директни продажби чрез интернет сайтовете си и кол центрове (call centres), без да се възползват от услугите на пътнически агенции и глобалните системи за дистрибуция (GDS)⁴. Тези превозвачи използват съвсем опростен вариант на електронни билети, които всеки пътник си разпечатва сам на домашния си принтер. Силно се толерира електронното чекиране, което спестява средства за персонал, както и място за чек-ин (check-in) гишета на авиокомпанията. Правилата за превоз на багаж се прилагат много строго, като се налагат сериозни глоби на пътници, опитващи се да стъпят на борда с ръчен багаж извън установения размер.

Като източник на допълнителни приходи се използва възможността за приоритетно качване на борда (малко пътници се възползват от това), както и правото на допълнително пространство за краката в пътническият салон. Последното, между другото, не е резултат от някаква допълнителна инвестиция на авиокомпанията, просто като екстра се предлагат местата до аварийните изходи, за които по чисто нормативен път се изисква повече пространство с цел осигуряване на безопасна евакуация в случай на аварийни обстоятелства.

Директните продажби на билети вече се прилагат и от класическите авиокомпани, но поради по-сложната им услуга, тези компании продължават да работят с глобалните системи за дистрибуция, както и с пътнически агенции.

От всичко казано дотук все по-ясно се откроява тенденцията за конвергенция на моделите на функциониране на нискоразходните и традиционните превозвачи, а това драстично променя структурата на предлаганите услуги на пазара на въздушни превози на пътници.

През последните месеци се наблюдават такива явления като сключване на интерлайн споразумения между нискоразходни и традиционни превозвачи – нещо, което съвсем доскоро се считаше за невъзможно, тъй като нискоразходните превозвачи принципно извършват само превози от типа „от точка до точка“.

Появиха се вече и нискоразходни превозвачи с хибридна стратегия. Една от целите при тази стратегия е достигането до бизнес пътниците, които са в състояние да генерират по-високи приходи, но имат и различни изисквания за планиране на пътуванията и поведение за покупка на билетите.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Все по-явна става тенденцията за намаляване на цените на традиционните превозвачи при маршрутите, по които оперират и нискоразходни авиокомпани. Това е съпроводено с максимално опростяване на услугата на превоза по отношение на обслужването на борда, но в същото време се запазват предимствата от участието на традиционната авиокомпания в интерлайн договори, договори за споделяне на кодовете и участието в алианси. По този начин съотношението цена/качество при услугата на въздушния превоз често пъти е в полза на традиционния превозвач.

⁴ Вече има изключение и от това правило – испански нискоразходен превозвач използва Navitair за цялостния процес на продажби и отчитане на приходите и в същото време поддържа абонамент към Амадеус за връзка с пътническите агенти.

Внимателният анализ на пазара на въздушни пътнически превози дава основание да се твърди, че определени сегменти от този пазар предпочитат превода с нискоразходни превозвачи, докато други са лоялни на услугите на традиционните превозвачи.

Разбира се, съществуват и такива пътници, които в зависимост от целите на конкретното пътуване използват или нискоразходен превозвач, или традиционен превозвач.

В крайна сметка се оказва, че на пазара могат достатъчно успешно да съществуват три групи превозвачи: нискоразходни, класически и хибридни.

И трите групи обаче се възползват от натрупания вече опит на най-успешните нискоразходни превозвачи по отношение намаляването на оперативните разходи.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Shaw, S, Airline Marketing and Management, Sixth edition, Ashgate, Hapshire, 2007.
- [2] BAA, Low cost airlines, September 2006.
- [3] Aircraft Commerce, Distribution channels for hybrid airlines to increase market reach, UK, August/September 2010.

PREREQUISITES FOR ACHIEVING LOW TRANSPORTATION COSTS BY LOW COST AIR CARRIERS

Iovko Iotzev

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

Key words: *Passenger load factor* – the percentage of seat capacity actually sold and utilized. It is calculated by dividing the revenue passenger kilometres by the available seat-kilometres for carriage of passengers ($\text{Passenger Load Factor} = \text{Revenue Passenger Kilometres} / \text{Available Seat Kilometres} * 100 \%$); **Legacy carrier** – an airline offering a range of additional services (such as transfer of passengers and luggage, onboard food included in the air fare, the option to combine the transportation with other carriers etc.); **Available seat-kilometres (ASK)** – the total number of seats available to revenue passenger multiplied by the kilometres flown; **Revenue passengers** – passengers whose carriage is charged by the carrier. The term does not include passengers travelling for free, airline officers, as well as infants not occupying passenger seats; **Interline** – the practice of directly issuing tickets along a route, served by different airlines on the basis of rates that are standard for the business and which later are distributed in a pro rata basis.

Abstract: Travelling by low cost air carriers nowadays is increasingly popular both in Europe and worldwide. Passengers however remain to a great extent ignorant as to the ways these carriers operate. Low cost carries apply a number of methods that allow them to obtain cost advantages as compared to their competitors in the face of legacy carriers. Competition in the market will eventually lead to a partial convergence of the models of operation of these two types of air carriers.