

## RAPORT PRTL.pl

Wyniki tanich linii na tle europejskiego  
ryнку lotniczego.

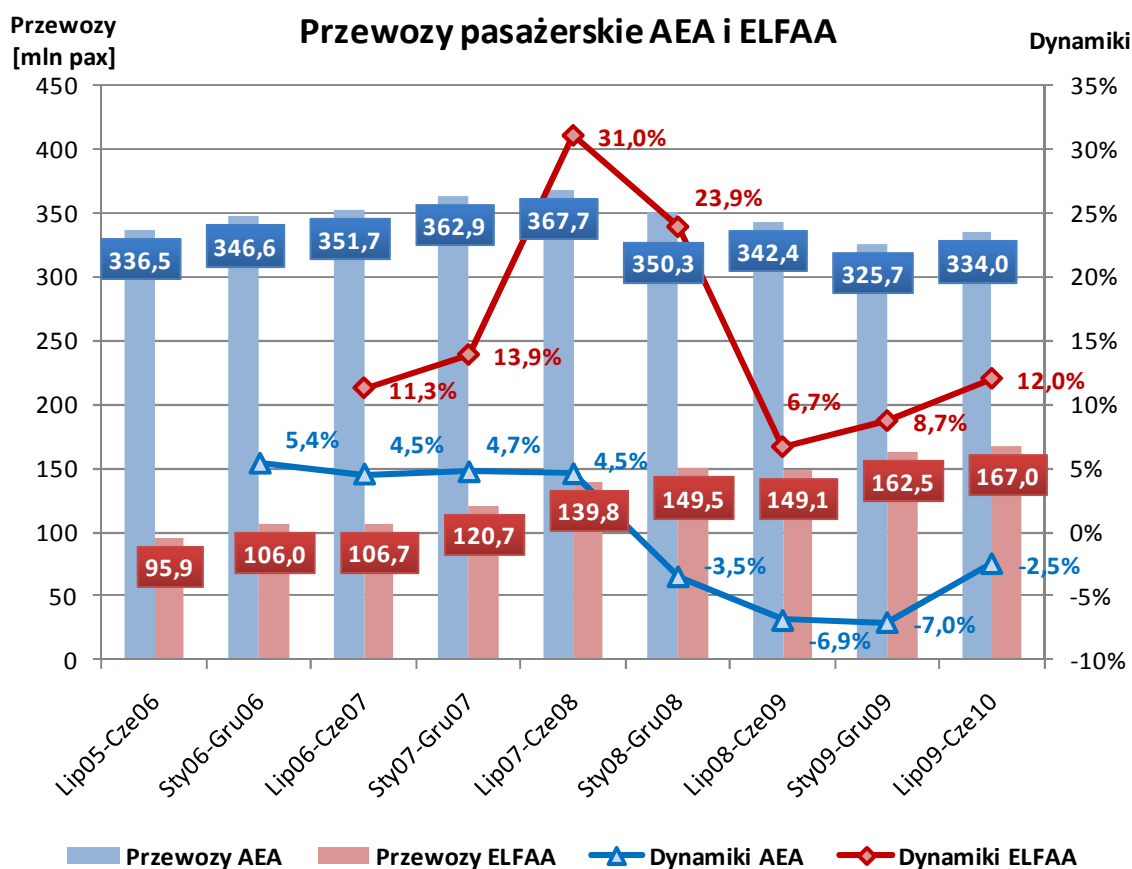
Opracowanie:  
Marek Serafin  
Zespół PRTL.pl

### Pięć wspaniałych lat europejskich tanich linii.

W niniejszym krótkim raporcie prezentujemy syntetyczne opracowanie danych przedstawionych niedawno przez ELFAA (European Low Fare Airlines Association). Dane ELFAA publikowane są w dość specyficzny sposób, dotyczą zawsze pełnego roku ale prezentowane są „krocząco”, co pół roku. Uwzględniają informacje przekazane przez wszystkie większe europejskie tanie linie, bez Air Berlin i Aer Lingus-a, uznawanych za tzw. przewoźników hybrydowych.

Członkowie ELFAA to: Blue Air (Rumunia), easyJet, Flybe (Wielka Brytania), Jet2.com (Wielka Brytania), Norwegian, Ryanair, Sverigeflyg (Szwecja), transavia.com (Holandia), Vueling (Hiszpania) i Wizz Air.

Do AEA (Association of European Airlines) należy 35 największych rozkładowych przewoźników europejskich.



Analizując powyższy wykres warto zwrócić uwagę na kilka najważniejszych zjawisk.

1/ Tradycyjne linie zrzeszone w AEA w okresie lipiec 2009 - czerwiec 2010 w porównaniu z analogicznym okresem w latach 05/06 nie wykazały wzrostu. W tym samym okresie cały rynek urosł o 15,9% wyłącznie dzięki tanim liniom.

2/ W podanym powyżej okresie (lipiec 2009 - czerwiec 2010) w porównaniu z okresem lipiec 2005 - czerwiec 2006 wzrost przewozów tanich linii wyniósł 74,1% !! Ich udział w rynku wzrósł z 22,2% do 33,3%.

3/ Tanie linii w odróżnieniu od tradycyjnych nie przeżyły okresu recesyjnego (spadku przewozów) w okresie lipiec 2008 - czerwiec 2009 a jedynie osłabienie/splaszczanie trendu wzrostowego. Analizując wyniki miesięczne publikowane przez AEA, zauważymy, że linie tradycyjne dopiero w lipcu 2010 zbliżyły się wielkością przewozów (mierzonych ilością pasażerów) do wyników z najlepszego okresu przedkryzysowego - lipca 2008. W maju i czerwcu br. przewozy były wciąż niższe o odpowiednio 7,3% (maj) i 5,9% (czerwiec).

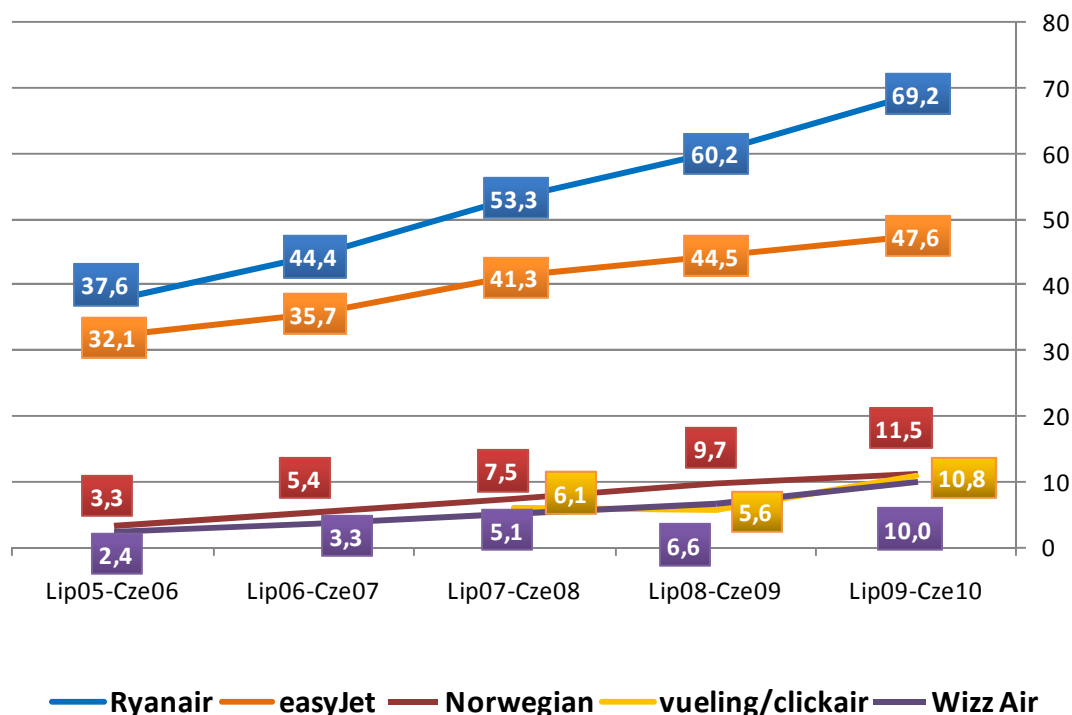
4/ Łączna wielkość przewozów linii rozkładowych w ostatnim raportowanym okresie (lipiec 2009 - czerwiec 2010) była wciąż niższa od najlepszego okresu (lipiec 2007 - czerwiec 2008) o 1,3%, wyłącznie wskutek znacznego spadku przewozów linii tradycyjnych o 9,2%.

5/ Porównując w wartościach bezwzględnych pierwszy raportowany okres z ostatnim stwierdzimy, że wzrost przewozów wszystkich linii regularnych wyniósł 68,6 mln pasażerów. Patrząc na wykres **Przewozy pasażerskie największych przewoźników ELFAA** (poniżej) zauważymy, że dwie największe tanie linie: Ryanair i easyJet wyprodukowały odpowiednio 46% i 23% tego wzrostu.

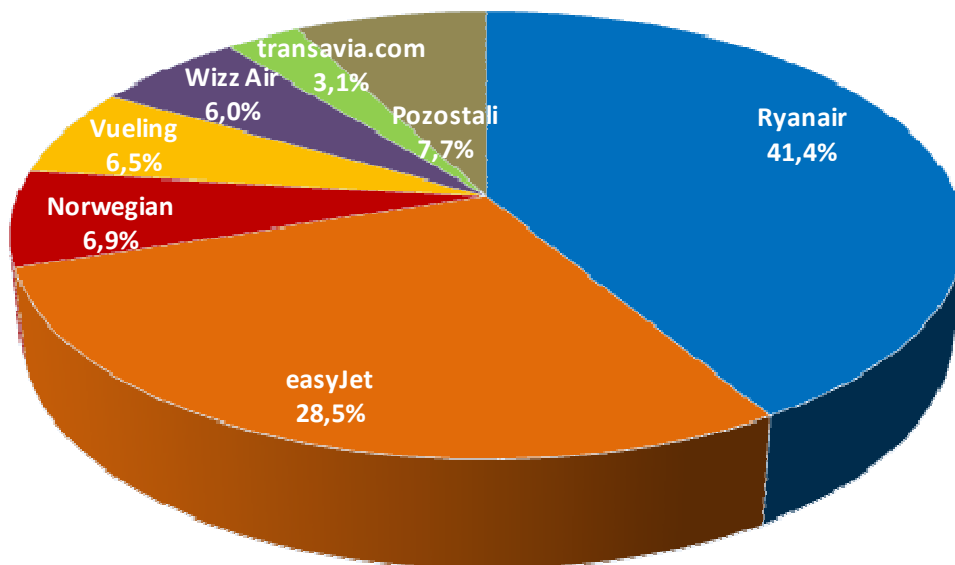
6/ Od połowy obecnej dekady tanie linie rozwinęły nowy popyt na przewozy lotnicze. Decydującym czynnikiem były tu ceny biletów. Średnia wartość biletu Ryanaira (w jedną stronę) to 40 EUR. Przejęły zarówno pasażerów z naziemnych środków transportu jak i zachęciły miliony Europejczyków do podróżowania. Tylko w niewielkim stopniu odebrały pasażerów liniom tradycyjnym. Porównując dane za dwa ostatnie raportowane okresy przedstawione na wykresie zauważymy silne splaszczanie się krzywej wzrostu. Związane jest to nie tylko z kryzysem wulkanicznym z kwietnia 2010. Rynek tanich przewozów wchodzi w okres „dojrzałości”, kiedy indeksy wzrostu są znacznie niższe.

Oznaczać to może konieczność istotnych modyfikacji w strategiach rozwoju poszczególnych linii jak i coraz częstszą bezpośrednią konkurencję zarówno z liniami tradycyjnymi jak pomiędzy tanimi liniami.

**Przewozy pasażerskie największych przewoźników ELFAA [mln pax]**



### Udział w rynku LCC przewoźników ELFAA Lipiec 2009 - Czerwiec 2010



#### Komentarz do dwóch powyższych wykresów.

1/ Europejski rynek tanich przewozów zdominowany jest przez dwie linie z Wielkiej Brytanii i Irlandii: Ryanaira i easyJeta. Ich łączny udział wynosi prawie dokładnie 70%. Ale tylko Ryanair jest linią pan-europejską, której rejsy stanowią istotną część systemów transportowych wielu krajów europejskich. EasyJet przez wiele lat rozwijał się wykorzystując głównie potencjał rynku brytyjskiego, zdecydowanie największego rynku tanich przewozów w Europie (położenie geograficzne). Dopiero w pierwszym półroczu tego roku więcej niż połowa pasażerów easyJeta podróżowała na innych trasach niż z/do Wielkiej Brytanii (54%).

2/ W ciągu czterech lat, których raport dotyczy, rynek tanich przewozów wzrósł, mimo kryzysu z lat 2008/2009 o 74%. Przewozy Ryanaira w tym okresie wzrosły aż o 84% a easyJeta o 48,3%. Szybki wzrost, zdecydowanie powyżej całego rynku, irlandzki przewoźnik zawdzięcza strategii ciągłego rozszerzania siatki na nowe rynki i połączenia. Według danych ELFAA w ciągu ostatnich dwóch lat Ryanair zwiększył przewozy o 29,3% a ilość połączeń aż o 61,6%.

3/ Trzej przewoźnicy średniej wielkości (Norwegian, Vueling, Wizz Air) rozwijali się jako linie regionalne wykorzystując swoje mocne pozycje rynkowe, odpowiednio w Skandynawii, Hiszpanii i Europie Środkowo-Wschodniej. Wśród tych trzech linii wyróżnia się strategia Wizz Airu, który oferuje systemy połączeń w wielu swoich bazach w Europie Środkowo-Wschodniej. Zilustrowane to zostanie wykresami mówiącymi o głębokości siatek połączeń poszczególnych linii.

4/ Jak już pisaliśmy w komentarzu do wykresu **Przewozy pasażerskie AEA i ELFAA** tanie linie, aby utrzymać możliwości dalszego rozwoju muszą dokonywać modyfikacji swoich strategii. Świadczy o tym choćby zapowiedź prawie rewolucyjnych zmian w modelu biznesowym Ryanaira.

Na czym mogą one polegać?

### **Ryanair.**

Jak zapowiedział prezes O'Leary irlandzki przewoźnik będzie szukał możliwości dalszego rozwoju wchodząc na rynki, od których trzymał się dotychczas z daleka – połączenia na główne lotniska europejskie. Oznaczać to będzie konieczność istotnej poprawy oferowanego produktu oraz wejście w bezpośrednią konkurencję zarówno z liniami tradycyjnymi jak i niektórymi tanimi liniami – głównie easyJetem. Skończą się sprzedaże milionów biletów za jedno euro. W walce konkurencyjnej Ryanair będzie miał potężny atut, nawet po poprawie produktu jego koszty jednostkowe powinny być istotnie niższe nie tylko od kosztów linii tradycyjnych, ale i innych tanich linii w tym easyJeta. Więcej informacji na ten temat można znaleźć w naszym artykule „Koniec taniego latania w Europie?”

### **EasyJet.**

Główna szansa na dalszy rozwój to poszerzanie siatki połączeń poza Wyspy Brytyjskie. Jak pisaliśmy przewoźnik zaczął już realizować tę strategię, ale po zapowiedziach Ryanaira będzie miał poważny dylemat dotyczący pozycjonowania się na rynku. Czy starać się oferować istotnie lepszy produkt od „nowego Ryanaira” czy też przeprowadzić program redukcji kosztów, aby móc skutecznie konkurować cenowo a nie produktowo.

### **Norwegian.**

Ze względu na wysokie relatywnie koszty jednostkowe przewoźnik nie będzie raczej w stanie konkurować z innymi tanimi liniami otwierając bazy poza Skandynawią. Rynek ten pozostanie jego domeną szczególnie w sytuacji, gdy SAS nadal ogranicza ofertę przewozową. Jak już pisaliśmy interesujące możliwości może dać przewoźnikowi uruchomienie połączeń dalekiego zasięgu, ale nie przez Norwegiana tylko specjalnie utworzoną firmę siostrzaną.

### **Wizz Air.**

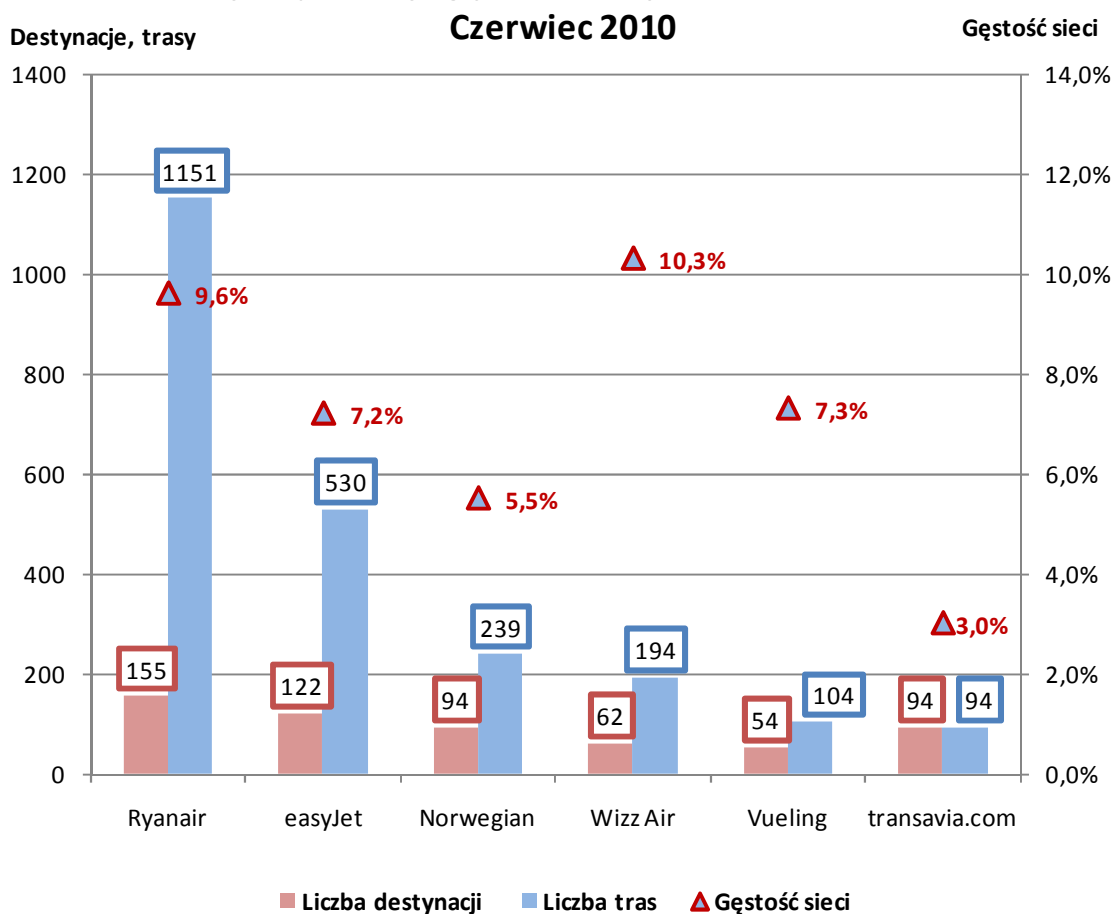
Rynek tanich przewozów w Europie Środkowo Wschodniej nie wszedł jeszcze w fazę dojrzałości i powinien rosnąć szybciej niż w Europie Zachodniej. To szansa dla węgierskiej linii na dalszy rozwój. Aby ją wykorzystać Wizz Air będzie musiał stale rozszerzać siatkę połączeń – szczególnie na Bałkanach i Ukrainie. W odróżnieniu od Ryanaira linia raczej nie musi myśleć o modyfikacji modelu biznesowego, gdyż działa na rynkach, na których większość potencjalnych klientów jest bardzo wrażliwa cenowo.

### **Vueling.**

Główne zagrożenie strategiczne dla hiszpańskiej linii to zmiana strategii Ryanaira i wejście na połączenia z Barcelony (już to się odbywa) oraz z Madrytu.

## Struktura siatek największych przewoźników ELFAA.

## Destynacje, trasy i gęstość sieci przewoźników ELFAA



Powyższy wykres pokazuje następujące dane:

- ilość destynacji (portów lotniczych), obsługiwanych przez daną linię,

- ilość rejsów/połączeń,

- gęstość sieci przewoźnika wyliczona według wzoru:  $\frac{\text{liczba rejsów}}{\text{max. możliwa liczba rejsów}}$ <sup>1</sup>

1/ Ryanair oferuje ponad dwukrotnie większą ilość rejsów niż easyJet przede wszystkim dzięki innej, bardziej gęstej strukturze siatki. Zawiera ona znaczną ilość połączeń nie tylko z kilkunastu największych portów, ale również ze znacznej ilości mniejszych miast. Podobną strukturę siatki ma Wizz Air, który lata z relatywnie mniejszej ilości lotnisk, ale dzięki dużej gęstości siatki oferuje ilość rejsów zbliżoną do Norwegiana.

2/Współczynnik gęstości siatki pokazuje, w syntetyczny sposób, różne podejścia rynkowe dwóch grup linii: Ryanair i Wizz Air – dywersyfikacja rynkowa, oferowanie znacznej ilości połączeń z wielu miast, easyJet, Norwegian i Vueling – koncentrowanie się na wybranych rynkach (odpowiednio W. Brytania, Skandynawia i Hiszpania).

3/Skrajnym przykładem jest transavia.com, która oferuje znaczna ilość połączeń praktycznie z jednego rynku – Holandii.

<sup>1</sup> Wzór na maksymalną liczbę rejsów:  $\frac{X(X-1)}{2}$

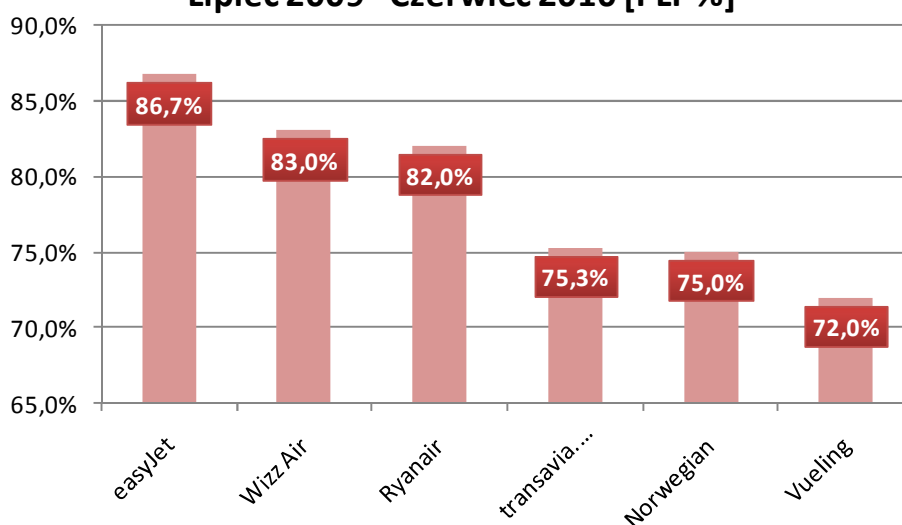


4/ Ryanair i Wizz Air mogą tworzyć systemy połączeń nawet z miast/obszarów zasilania o relatywnie małym potencjale dzięki wyjątkowo niskim kosztom jednostkowym. Umożliwiają im one przejmowanie części ruchu z naziemnych środków transportu oraz tworzenie nowego popytu stosując bardzo agresywną politykę cenową.

Taka właśnie sytuacja występuje na rynku polskim. Tylko Wizz Air i Ryanair tworzą systemy połączeń z największych miast polskich, ta druga linia nawet bez uruchamiania w Polsce jakiegokolwiek bazy.

Inne tanie linie działają niszowo, łącząc wybrane duże polskie miasta z miastami w swych rynkach macierzystych – Easy Jet w Wielkiej Brytanii, Norwegian w Skandynawii.

### Współczynnik wykorzystania miejsc przewoźników ELFAA Lipiec 2009 - Czerwiec 2010 [PLF %]



Jak widać największe tanie linie podzieliły się na dwie grupy, jeżeli chodzi o poziom współczynników wykorzystania miejsc pasażerskich. To, co je różni to rodzaj obsługiwane go ruchu.

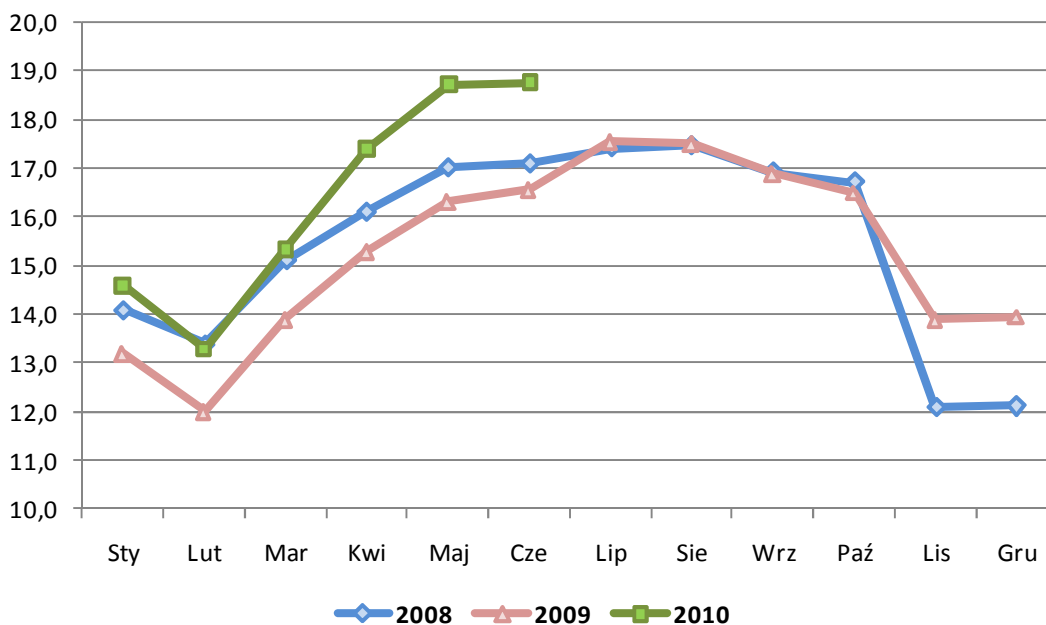
Przewoźnicy o niskim relatywnie współczynniku wożą znaczne ilości ruchu turystycznego, wakacyjnego, który ma charakter silnie sezonowy. Znaczna część ich destynacji to lotniska w Europie Południowej – rejon Morza Śródziemnego.

Liderzy wożą głównie ruch całoroczny. W przypadku easyJeta jest to również bardziej wrażliwy cenowo ruch biznesowy. Linia ta osiąga rekordowo wysokie współczynniki wykorzystania miejsc dzięki dość konserwatywnemu podejściu do rozwoju siatki połączeń, oferuje rejsy głównie z lotnisk obsługujących wielkie lub bardzo duże aglomeracje miejskie.

Wizz Air przewozi znaczne ilości pasażerów szukających pracy w Europie Zachodniej oraz odwiedzających rodziny i przyjaciół. Ryanair wozi olbrzymie ilości pasażerów wszystkich kategorii, z wyjątkiem ruchu biznesowego. Irlandzki przewoźnik radzi sobie z sezonowością stosując bardzo agresywną strategię cenową – zimowe oferty biletów za jedno Euro itd.

Jednak jak pokazuje poniższy wykres, aby utrzymać bardzo wysokie współczynniki wykorzystania miejsc tanie linie muszą dokonywać istotnego ograniczenia oferowania w miesiącach zimowych.

### Miesięczne oferowanie miejsc przewoźników ELFAA [mln foteli]



1/ Jak widać z powyższego wykresu sezonowość ruchu a co za tym idzie i oferowania jest dla tanich linii bardzo poważnym problemem. Różnica w ilości oferowanych miejsc pomiędzy szczytem letnim a najniższymi miesiącami zimowymi dochodzi do 30%. Oczywiście analizując wykres należy pamiętać, że na sezonowość nałożył się głęboki kryzys rynkowy, który rozpoczął się jesienią 2008 i trwał do pierwszych miesięcy sezonu Zima 2009/2010.

2/ Jak tanie linie radzą sobie z sezonowością oferowania? Na pewno starają się koncentrować dłuższe przeglądy techniczne w okresach zimowych. W sytuacji stałego wzrostu rynku/popytu wprowadzają nowe samoloty do użytku tylko na początku sezonów letnich. Jednak obydwa te rozwiązania nie wystarczają, aby osiągnąć bardzo wysokie naloty na egzemplarz samolotu, co jest to konieczne do obniżenia kosztów stałych. Tanie linie muszą więc osiągać bardzo wysokie naloty, przekraczające znacznie 10 godzin na dobę w miesiącach letnich. Dlatego też preferują zdecydowanie lotniska bez ciszy nocnej, aby móc latać np. do 1-2 w nocy i od 5 rano.

3/ Od sezonu lato 2010 tanie linie stopniowo zwiększają oferowanie w porównaniu z pierwszymi miesiącami lata 2008 (szczyt koniunktury rynkowej). W maju i czerwcu 2010 różnica ta wynosi prawie 9%.

4/ Jak pokazuje poniższa tabela dotycząca członków AEA, problem sezonowości oferowania (i popytu) jest znacznie poważniejszy dla linii tanich niż dla przewoźników sieciowych.



### Miesięczne oferowanie przewoźników AEA (sezonowość oraz korekty oferowania związane z załamaniem popytu).

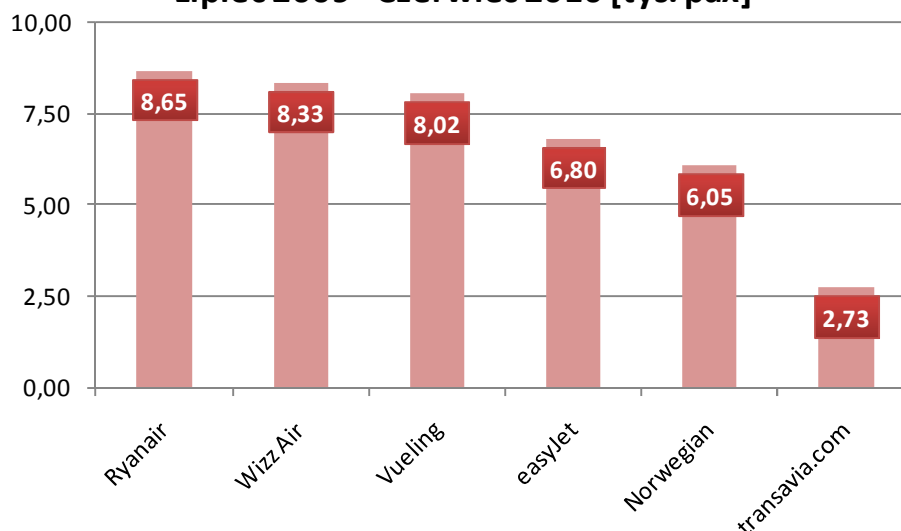
Dane w milionach ASK – (ilość foteli pomnożona przez odległość w kilometrach).

Rok	Styczeń	zmiana	Czerwiec	zmiana	Listopad	zmiana
2007	80 056		86 617		82 135	
2008	83 964	+4,9%	90 752	+4,8%	80 440	-2,1%
2009	80 593	-4,0%	85 700	-5,6%	77 030	-4,2%
2010	78 573	-2,5%	86 244	+0,6%		

1/ Jeżeli uwzględnimy korekty związane z kryzysem rynkowym to zauważymy, że sezonowość oferowania u przewoźników tradycyjnych jest znacznie mniejsza niż u tanich linii. Różnice pomiędzy miesiącami letnimi a najłagodniejszymi zimowymi nie przekraczają 10%. Decydujące znaczenie ma tu możliwość wykorzystywania odwróconej sezonowości na połączeniach dalekiego zasięgu – lato to szczyt przewozów atlantyckich a zima to okres największego popytu na podróże m.in. do Azji Południowo-Wschodniej i Subkontynentu Azjatyckiego. Oczywiście korzystają na tym przede wszystkim najwięksi przewoźnicy dysponujący globalnymi siatkami połączeń. Warto też zauważyć, że wykorzystując zimowy szczyt przewozów do Azji wypełniają lepiej samoloty na Atlantyku (pasażerowie z USA i Kanady podróżujący przez Europę do Azji). Drugim czynnikiem stabilizującym popyt jest znaczny udział ruchu biznesowego, który nie podlega takim wahaniom sezonowym.

2/ Przewoźnicy tradycyjni znacznie ostrożniej niż tanie linie zwiększają oferowanie. W styczniu 2010, mimo końca kryzysu, było ono nie tylko niższe niż w styczniu 2008 ale niższe od stycznia „kryzysowego” 2009. Ostrożnie zwiększyli również oferowanie w sezonie letnim 2010. W czerwcu br. jest ono na poziomie zbliżonym do oferowania z czerwca 2009 i dużo niższe niż w najlepszym czerwcu „przedkryzysowym” w 2008 roku.

### Przewozy roczne na pracownika ELFAA Lipiec 2009 - Czerwiec 2010 [tyś. pax]



Jak przystało na najtańszą linię Europy liderem jest tu Ryanair, ale produktywność personelu Wizz Airu jest niewiele mniejsza, mimo, iż koszty pracy w głównym rejonie działania węgierskiej linii są zdecydowanie niższe niż w Europie Zachodniej.

Zwracają uwagę niewielkie różnice pomiędzy największymi tanimi liniami, z wyjątkiem transavii.com. Bardzo słaby wskaźnik tej linii wynika chyba z zatrudniania personelu zajmującego się biznesem nielotniczym (np. obsługa turystów etc.).

### **Krótkie podsumowanie.**

Europejskie tanie linie dokonały rewolucji na rynku przewozów lotniczych. Jak pokazują dane z ostatnich kilku lat uruchomiły dodatkowy „uśpiony popyt”, dziesiątków milionów pasażerów w ciągu roku. Przyczyniły się do rozwoju przemysłu turystycznego w wielu regionach Europy. „Obudziły” wiele małych lotnisk.

Obecnie, aby dalej się rozwijać, muszą modyfikować swoje modele biznesu. Praktycznie każda z nich musi znaleźć swoją nową, unikalną strategię, uzależnioną od sytuacji rynkowej i konkurencyjnej.

Co proces transformacji europejskich tanich linii może oznaczać dla rynku polskiego?

Zapowiadana zmiana strategii Ryanaira może być dobrą wiadomością dla dużych polskich lotnisk, przede wszystkim Warszawy, gdzie „nowy Ryanair” może pojawić się ze swoją ofertą. W małych portach, gdzie dominuje najtańszy ruch to raczej jednak zagrożenie.

Umacnianie się pozycji Wizz Airu w całym regionie oznaczać będzie jego trwałą dominację na rynku tanich przewozów w Polsce. Węgierski przewoźnik stać się może Ryanaiem Europy Środkowo-Wschodniej. Region ten jeszcze przez wiele lat potrzebować będzie linii lotniczej o jak najniższych kosztach jednostkowych, mogącej bardzo agresywną polityką cenową generować znaczne przyrosty ruchu.

Opracowanie:  
Marek Serafin  
Zespół PRTL.pl