
KITEKINTŐ

A LÉGI KÖZLEKEDÉSI SZEKTOR LIBERALIZÁCIÓJA ÉS AZ EURÓPAI FAPADOS PIAC

(The Liberalization of the Aviation Industry and the European
Low-cost Market)

DUDÁS GÁBOR

Kulcsszavak:

fapados légitársaságok liberalizáció low-cost modell útvonalhálózat

Az európai légtér liberalizációja felszabadította a korábban igen szabályozott légi közlekedési piacot, és új működési keretet hozott létre az Európai Közösség területén üzemelő légitársaságoknak. Az új helyzetet kihasználva új piaci szereplők is megjelentek Európa égboltján a diszkont légitársaságok formájában, melyek gyorsan számottevő piaci részesedésre tettek szert és komoly versenytársaivá váltak a hagyományos légitársaságoknak.

Kezdetekben a fapados forgalom teljes mértékben a nyugat-európai térségre koncentrált, itt alakította ki egyedi útvonalhálózatát és üzleti struktúráját. Az Európai Unió keleti bővítésének hatására a diszkont légitársaságok megjelentek Kelet-Európában is, ahol szembesülve az újfajta piaci kereslettel, itt is hamar komoly piaci részt hódítottak el a nemzeti légitársaságoktól. E tanulmányban az a célja, hogy bemutassa az európai fapados piac alakulását, különös hangsúlyt fektetve az Európai Unió keleti bővítésének hatásaira. Vizsgálataink alapján arra a következtetésre jutottunk, hogy az uniós bővítés óta eltelt időben bővült az európai fapados útvonalhálózat, és a keleti piacok újfajta kereslettel találták szembe magukat, amely három csoportból, az üzleti utazók egy új rétegéből, a városlátogató turistákból, valamint a külföldön élő munkások posztmigrációs áramlásából kerül ki.

Bevezetés

Korunkban a légi közlekedés a világ egyik legdinamikusabban fejlődő szektora. Ezt a sikerét a globalizálódó világban lejátszódó folyamatoknak köszönheti, hiszen egyre nagyobb érték az idő, és a nagy távolságok leggyorsabb megtételének eszköze a repülőgép. A légi közlekedés lehetővé teszi emberek millióinak távoli helyekre való utazását és a nagy értékű termékek rövid időn belüli piacra juttatását, elősegíti az egyes térségeknek a meghatározó piacokhoz való csatlakozását és a termelés globalizációját, emellett a turizmusban játszott pozitív szerepével segíti a gazdasági növekedést, és munkahelyeket is teremt (*Selymes 2009*).

Európában a piaci szabályozás megszüntetése jelentette a légi közlekedési szektor gyors növekedésének alapját, és itt is, mint szerzte a világon a fapados légitársaságok

lettek a piaci liberalizáció nyertesei. Kihasnálva a hagyományos légitársaságok által elhanyagolt piaci részt, újfajta üzletstratégiájukkal (alacsony repülőjegy árak, kiadások csökkentése stb.) gyorsan komoly versenytársaivá váltak a hagyományos légitársaságoknak. Az Európai Unió 2004-es bővítése a keleti piacoknak is új dinamikát adott, és a fapados légitársaságok gépei megjelentek Kelet-Európa égboltján is.

E tanulmány célja annak a vizsgálata, hogy az Európai Unió bővítésével az európai fapados piacon milyen változások következtek be, valamint a kelet-európai piac liberalizációja után hogyan módosultak az egyes légitársaságok útvonalhálózatai, és az újonnan alakult keleti fapados légitársaságok milyen piaci részesedésre tettek szert. Emellett fontosnak tartottuk megvizsgálni, hogy az új keleti piacok milyen keresletet indukálnak, valamint, hogy a kelet-európai utasok utazási motivációi különböznek-e a nyugat-európaiakétól.

Tanulmányunk első felében röviden összefoglaljuk az európai légi közlekedési piac liberalizációs folyamatait, valamint az ennek köszönhetően megjelenő és egyre nagyobb mértékben elterjedő fapados légitársaságok általános jellemzőit, illetve speciális üzletpolitikájuk alapjait. Ezt követően külföldi szakirodalom felhasználásával, illetve egyéni adatgyűjtés segítségével felvázoljuk, hogy az Európai Unió keleti bővítése óta eltelt időszakban milyen változások történtek az európai fapados piacon, elsősorban a kelet-európai piacra fókuszálva.

Alkalmazott módszerek

A kutatás során az egyik fő nehézséget az elemzési egységek, azaz a diszkont légitársaságok azonosítása jelentette, hiszen nincs róluk naprakész lista, és nem minden low-cost légitársaság tagja az ELFAA¹-nak. Ugyanakkor bizonyos légitársaságok „fapadosoknak” állítják be magukat, annak ellenére, hogy a hagyományos légitársaságok árain szolgáltatóknak, köszönhetően a sok és változatos extradíjnak. Ezen felül a fapadosok helyzete is gyorsan változik, amelyben komoly szerepet játszanak a csődök (Sterling Airways), egyesülések (pl. a Clickair és a Vueling fúziója) és új légitársaságok alakulása.

A dinamikus változások miatt nem hagyatkozhattunk a korábban publikált fapados listákra, hanem összeállítottuk az aktuális (2009. július) helyzetet tükröző besorolást. Ennek készítése során először a korábbi irodalmak (CAA 2006; Dobruszkes 2006; 2009a; Graham–Shaw 2008) alapján, valamint az interneten megtalálható adatbázisokból létrehoztunk egy bő listát, amelyben a magukat fapadosnak nyilvánító légitársaságok szerepeltek. Ezután meghatározott útvonalakon összehasonlítottuk a diszkont- és a hagyományos légitársaságok árait². Az összevetésre szolgáló árakat 2009. július 16-án kérdeztük le egy, valamint három hónappal előre. Azokat a légitársaságokat tekintettük low-cost társaságoknak, amelyek árai az adott útvonalakon nem haladták meg a hagyományos légitársaságok árainak 66%-át (Dobruszkes 2006). Ennek alapján 2009 júliusában 18 légitársaságot nevezhetünk ténylegesen is fapados társaságnak (1. táblázat).

1. TÁBLÁZAT

Az európai fapados légitársaságok útvonalhálózatának adatai, 2009
(European LCCs Network Data, 2009)

Légi-társaságok	Ország	Célállomások száma	Útvonalak száma	Országok száma	Repülőgépek száma	Működés kezdete	Magyarországról elérhető célállomások
Aer Lingus*	IRE	59	88	20	33	1936	1
Blue Air	ROM	34	45	11	8	2004	–
bmibaby	UK	29	63	8	20	2002	–
easyJet	UK	110	445	27	167	1995	6
Flybe	UK	56	162	12	59	2002	–
Flyglobespan*	UK	20	36	9	9	2002	–
Germanwings	GER	66	121	25	27	2002	2
Jet2	UK	48	105	19	31	2002	1
Monarch	UK	19	49	4	31	1967	–
Myair	ITA	31	50	13	9	2004	–
Norwegian	NOR	75	164	24	45	1993	4
Ryanair	IRE	145	818	25	183	1985	4
SkyEurope	SVK	33	57	17	14	2002	–
Transavia	NED	68	96	16	29	1966	–
TUIfly	GER	70	272	14	44	2007	–
Vueling	ESP	44	89	17	35	2004	1
Windjet	ITA	29	46	13	12	2003	–
Wizzair	HUN	52	143	19	26	2003	19

* A légitársaságok észak-amerikai célállomásait a táblázat nem tartalmazza.

Forrás: A légitársaságok honlapjai alapján szerkesztette a szerző.

A diszkont légitársaságok útvonalhálózatának meghatározásához és megrajzolásához létrehoztunk egy adatbázist, amelyben a 18 európai fapados légitársaság által elérhető városok és a közöttük lévő kapcsolatok szerepeltek. A begyűjtött adatokat, – amelyek a 2009. júliusi állapotokat tükrözik – felhasználva tematikus térképeket szerkesztettünk, amelyek az Európai Unió keleti bővítése előtti állapottal való összehasonlítás alapjául szolgáltak.

A későbbiekben – a korábbi kutatásokkal való összehasonlíthatóságot szolgáló azonos fogalomhasználat miatt – Nyugat-Európa alatt az EU15-ök országait, valamint Izlandot, Norvégiát és Svájcot, míg Kelet-Európa országai alatt az Unióhoz frissen csatlakozott további 12 államot értjük.

Az európai légi közlekedési piac liberalizációja

Mielőtt a légi közlekedés jelenlegi térfolyamatait elemeznénk, érdemes áttekintnünk a szektorban végbement deregulációs folyamatokat, elsősorban az európai térségre koncentrálva.

A II. világháború után a polgári légi közlekedés dinamikusan fejlődött, de a növekvő nemzetközi forgalom szabályozásához egységes internacionális együttműködésre volt szükség. Az 1944-ben 52 állam részvételével rendezett chicagói konferencián 3 fő célkitűzést fogalmaztak meg, miszerint a nemzetközi légi közlekedést szabályozni kell, ki kell dolgozni a nemzetközi légi közlekedési jogokat, valamint meg kell teremteni a légi közlekedés nemzetközi intézményrendszerét (Erdősi 1997; 1998; Doganis 2006). A konferencián elfogadták a Chicagói Egyezményt, amely a modern légi közlekedés egyik alapdokumentuma lett, és megteremtette a ma is használatos jogi és rendezésvégi keretek alapjait. Az egyezményben rögzítették, hogy minden állam maga rendelkezik a területe feletti légtérrel, és megfogalmazták a légtér használatának több szabadságjogát, azonban a ma is érvényben lévő nyolc szabadságjog csak a későbbiekben alakult ki a piaci kötöttségek folyamatos oldódásával.

A Chicagói Egyezmény következményeként a nemzetközi légi forgalmat több ezer bilaterális szerződés szabályozta (Button 2009), melyeket az egyes országok kormányai kötöttek egymással. Ezeknek a fő alapelve a kölcsönösség és egyenlőség volt (Goetz–Graham 2004), beleértve ebbe az együttesen meghatározott tarifákat, a járatok kapacitását, valamint a járatok és útvonalak számát.

Egy ilyen szabályozott ágazatban a nagy nemzeti légitársaságok uralták a piacot, és igazi versenyhelyzet hiányában nem volt indokolt számukra, hogy új piaci szegmensek vagy saját útvonalhálózatuk hibái után kutassanak. Az amerikai légi közlekedési piac liberalizációja azonban alapvető változásokat eredményezett a légitársaságok útvonalainak hálózatszerkezetében és üzleti politikájában, hiszen az árakat jobban a kiadásokhoz kellett igazítani, a működésnek hatékonyá és profitot termelővé kellett válnia. A dereguláció következményeként a hagyományos légitársaságok a ponttól-pontig való szállításról áttértek a hub-and-spoke rendszerre (amelyben kevesebb a közvetlen kapcsolat az egyes célállomások között, mivel egy-egy központi repülőtér osztja el a hálózat forgalmát), hiszen a piaci korlátok megszűnésével az árakat elsősorban a kereslet diktálta, és felértékelődött a méretgazdaságosság szerepe. Ezzel szemben a diszkont légitársaságok átvették a ponttól-pontig való szállítási rendszert, és a korábbiaktól eltérő üzleti stratégiát alkalmazva működtek (Cento 2009). A liberalizált piac lehetővé tette a fapados társaságoknak, hogy betörjenek az ár-érzékeny piaci szegmensbe (Gillen–Gados 2008; Pels 2008) és a nemzeti légitársaságok által eddig többnyire figyelmen kívül hagyott utazó-közönséget alacsony árakkal meghódítsák maguknak.

Az európai légi közlekedési piac liberalizációja három programcsomagban valósult meg (Erdősi 1997; 1998; Graham 1998; Doganis 2006; Cento 2009; Dobruszkes 2009b). Az első szabályozás 1988. január 1-jén lépett hatályba, mely

lazított a korábban felállított szigorú szabályokon, csökkentette a kormányok bele szólását a légi közlekedési tarifák megállapításába, engedélyezte az ötödik légi szabadságjogot³ (Graham 1998), valamint szabaddá tette az utat új légitársaságok piacra lépése előtt. A második csomag (1990. november 1.) tovább lazított a kötöttségeken, lehetővé tette a szabad tarifa- és kapacitáskínálat megállapítását, azonban csak három rugalmas zónán belül, amelyek meghatározott alkalmazási és eladási feltételeknek megfeleltek (Erdősi 1998). Emellett a nyugat-európai légitársaságok előtt lehetőség nyílt arra, hogy megkötések nélkül szállítsanak utasokat és árut az anyaországuk és egy másik európai uniós ország között. A harmadik és egyben leglényegesebb csomag 1993. január 1-jén lépett hatályba, melynek eredményeként teljesen felszabadult az európai uniós piac az EU15⁴-k légitársaságai előtt (a teljes liberalizálásból átmenetileg kimaradt a kabotázsforgalom⁵ 1997. április 1-ig). A liberalizáció eredményeként lehetővé vált a vállalatok alapításának szabadsága, a légitársaságok teljesen szabad kezet kaptak mind a piaci hozzáférés (beleértve a belföldi piacokat is), mind a kapacitás és árképzés terén. Nem volt többé akadálya annak, hogy pl. egy ír légitársaság két olasz város között üzemeltessen légi járatokat. A liberalizáció egyik leginkább várt fejleménye a légitársaságok közötti (ár)verseny lett, melynek legnagyobb haszonélvezőivé az utasok váltak, hiszen bővült a kínálat és csökkentek az árak.

Először Észak-Amerikában, azután Európában, mostanában mindenhol a világon a fapados légitársaságok számának drámai növekedése a liberalizáció legfontosabb eredménye. Azonban hiba lenne azt állítani, hogy a fapadosok térhódítása egyegyedül ennek tudható be. A liberalizált piac szükséges, de nem elegendő feltétele a fapadosok nagyméretű elterjedésének, további fontos katalizátorok meglétére és kölcsönhatására is szükség van – mint pl. egyéni vállalkozók⁶, népességnövekedés és gazdasági jólét, rendelkezésre álló kihasználatlan kapacitással bíró repülőterek, az egyszerűsített eladás és az utazási irodák megkerülése (Francis et al. 2006).

A fapados légitársaságok általános jellemzői

Az utóbbi években a fapados légitársaságok megjelenése forradalmasította a légi közlekedést. A fapados üzletmodellt a Southwest vezette be az Egyesült Államokban az 1970-es évek elején, mégis közel 20 évet kellett várni, amíg ez a jelenség világszerte elterjedt (Jászberényi 2003; Franke 2004, Dobruszkes 2006; Malighetti et al. 2009). Az európai fapados légitársaságok bölcsője a Brit-szigeteken volt. Itt jött létre az első európai diszkont légitársaság, az ír Ryanair is, amely 1991-ben átalakította addigi üzleti struktúráját és felvette a fapados üzletmodellt (CAA 2006; Groß-Schröder 2007; Cento 2009). 1995-ben megjelent a piacon a Ryanair legnagyobb riválisa, az easyJet is. Mindkét légitársaság gyors és dinamikus növekedést mutatott, és hamar kiterjesztették útvonalhálózatukat Nagy-Britannián kívülre is.

Kezdeti sikereiket annak köszönhették, hogy nem a hagyományos légitársaságok utazóközönségét próbálták elcsábítani, hanem figyelmüket egy teljesen új cél-

csoportra összpontosították, azokra, akik eddig anyagi okok miatt nem tehették meg, hogy repüljenek. A low-cost légitársaságok ezt a hagyományos légitársaságok által elhanyagolt szegmenst az alacsony árakkal vették rá a repülőgéppel történő utazásra (Franke 2004; Gillen–Gados 2008), melynek révén a repülés, az árakat tekintve más közlekedési ágakkal is versenyképesé vált.

Habár a „low-cost légitársaság” fogalmat gyakran úgy használják, mintha egy homogén kategória lenne, vizsgálatok azt igazolják, hogy nincs egy egységes fapados stratégia (Pels 2008), hanem többfajta változata van ennek az üzletmodellnek. Az alap üzletmodellt a Southwest Airlines dolgozta ki, és sikerességét mi sem bizonyítja jobban, minthogy az Egyesült Államok légi közlekedésének történetében egyedülként a megalakulása óta eltelt 30 évben folyamatosan profitot termel, ráadásul 2001-ben a világ legjövedelmezőbb légitársasága volt (Pate–Beaumont 2006). A fapados légitársaságok által használt üzleti stratégiák között az eltérések abból adódnak, hogy milyen feltételek között alakultak (Francis et al. 2006), valamint az egyes légitársaságok mennyiben vették át a Southwest által úttörőként megalkotott üzletmodellt. Ennek köszönhetően öt üzletmodell jött létre a fapados kategórián belül:

1) *Southwest utánpótlók (Southwest copy-cats)*

Ez a kategória magában foglalja azokat a légitársaságokat, amelyeket független vállalkozók a semmiből hoztak létre. Ezek a légitársaságok állnak legközelebb az úttörőnek számító Southwest modellhez (pl. Ryanair, easyJet, SkyEurope).

2) *Leányvállalatok (Subsidiaries)*

Tipikusan azok a fapados társaságok tartoznak ebbe a kategóriába, amelyek egy nagy múltú hagyományos légitársaság leányvállalatai, és azért alapították őket, hogy részesedést szerezzenek a fapados piaci szegmensből (pl. bmi – bmbaby; British Airways – Go; SAS – Snowflake).

3) *Árcsökkentők (Cost Cutters)*

E csoport tagjai olyan hagyományos légitársaságok, amelyek az üzemelési költség csökkentésével próbálják imitálni a fapados üzletmodellt. Továbbra is (a hagyományos légitársaságokra jellemző) ún. hub-and-spoke rendszert üzemeltetnek, de racionalizálják repülőgépflojtájukat (azonos géptípus), valamint megszüntetik az ingyenes fedélzeti ellátást (pl. Aer Lingus).

4) *Átalakult charter légitársaságok (Diversified charter carriers)*

Ezek olyan low-cost leányvállalatok, amelyeket charter légitársaságok alapítottak, hogy menetrendszerű fapados szolgáltatásokat is nyújtsanak (pl. TUIfly).

5) *Államilag támogatott árversenyzők (State subsidised competing on price)*

Az ebbe a kategóriába tartozó légitársaságok nem tekinthetők igazi fapadosnak, mert alacsony árakat állami támogatás segítségével tudják biztosítani (pl. Emirates).

A Southwest által kifejlesztett üzletforma – alacsony jegyárak, internetes jegyértékesítés, az utasok ponttól-pontig való szállítása, másodlagos vagy kevésbé forgalmas repülőterek használata, rövid (20–30 perces) földöntartózkodás, egyfajta repülőgéptípus (általában Boeing 737), a repülőgép fedélzetén egy osztály, szoros „székezetttség”, több férőhely stb. – alapján a low-cost légitársaságok képesek 51%-kal csökkenteni az üzemelési költségeiket a hagyományos légitársaságokkal szemben (Franko 2004; Pels 2008) (2. táblázat). A nyereséget nem elsősorban a repülőjegy eladásból kívánják elérni, hanem egyéb bevételi források igénybevételeivel (pótdíjak, reklámbevételek, autóbérlés, hitelkártyás fizetésből kapott jutalék, utazási biztosítás értékesítése stb.) (Gillen–Lall 2004; Groß–Schröder 2007; Berrittella et al. 2009). Emellett komoly hangsúlyt fektetnek a kiadások csökkentésére, például a hagyományos légitársaságokkal szemben sokkal alacsonyabbak a személyzeti kiadások.

Az ECA⁷ kimutatásai szerint (2002) a diszkont légitársaságok alkalmazásában álló pilóták átlag bruttó keresete egy évben 28%-kal kevesebb, mint a hagyományos légitársaságoknál dolgozó társaiké. Ráadásul a fapados légitársaságok pilótáinak és a személyzetnek 25%-kal hosszabb a munkaideje, kevesebb pihenőidő áll rendelkezésükre, és sokkal több feladatot is kell ellátniuk, pl. repülőút tervezés, csomagberakás, a tankolás ellenőrzése, a repülőgép takarítása stb. (Dobruszkes 2006).

2. TÁBLÁZAT

A fapadosok költségmegtakarításai (LCC's Sources of Cost Advantage)

	Árcsökkenés (%)	Kiadás ülő- helyenként
Hagyományos légitársaság		100%
Fapados légitársaság		
– szoros székezetttség	-16	84
– intenzív repülőgép használat	-2	82
– alacsonyabb személyzeti és repülési költségek	-3	79
– másodlagos repterek használata	-4	75
– egyetlen repülőgéptípus	-2	73
– minimális földi költségek	-7	66
– nem ingyenes a fedélzeti ellátás	-5	61
– nincs jutalék az utazási irodáknak	-6	55
– alacsony eladási és foglalási költségek	-3	52
– kevesebb személyzet és kevesebb iroda	-3	49
A fapados légitársaságok kiadásai a hagyományos légitársaságokhoz hasonlítva		49%

Forrás: Macário et al. (2007) adatai alapján saját szerkesztés.

Nem szabad figyelmen kívül hagyni azt sem, hogy nem csak az alacsony árak alkotják, teremtik meg ezt az egyedi üzleti stratégiát. A kereslet irányítása éppen olyan fontos, mint az ellátás és az árak irányítása. Az innovatív árképzési technika (yield management⁸) megfelelő használata drága légitársaságoknál is képes profitot teremteni, míg rossz használata a fapadosokat is képes veszteségesé tenni (Gillen-Gados 2008).

A fapados légitársaságok útvonalhálózatának jellemzői

A légi közlekedési piac liberalizációja – szabad út a fapadosok előtt

A piaci liberalizáció után, a kezdetekben négy fapados légitársaság szállított utasokat Európában. Közülük is kiemelkedett a Ryanair és az easyJet. Az ezredfordulón a diszkont légitársaságok útvonalhálózata meglehetősen Egyesült Királyság-központú volt, ezen belül is kimagaslott London repülőtereinek a szerepe (CAA 2006). Eleinte a low-cost légitársaságokat egyfajta regionális jelenségnek tartották, ami az Egyesült Államok déli részére, valamint az Egyesült Királyság területére szorítkozott (Franke 2004). Ebben a szemléletben drasztikus változás állt be, amikor is a 2001–2003-as években, a légi közlekedési szektorban bekövetkező visszaesés⁹ a hagyományos légitársaságokat érzékenyen érintette, és hatalmas veszteségeket könyveltek el. Ekkor, kihasználva a liberalizált piac nyújtotta lehetőségeket, valamint a nemzeti légitársaságok válságát, Európa-szerte sorra alakultak a diszkont légitársaságok. 2000 után kialakult az Európára ma is jellemző fapados térszerkezet. Ennek két legfontosabb ismertetőjele, hogy megszűnt az Egyesült Királyság domináns szerepe, valamint az útvonalhálózatra az észak–dél irányultság lett a jellemző (az Egyesült Királyságból, Németországból és a skandináv térségből a mediterrán térség, Spanyolország, Franciaország déli része és Olaszország felé).

Az Európai Unió keleti bővítésének hatása a fapadosok útvonalhálózatára

Az Európai Unió 2004-es keleti bővítésének évében a fapados légitársaságok útvonalhálózatára (1–2. ábra) jellemző volt, hogy a városok közötti repülőjáratok elsősorban rövid és középtávon szállították az utasokat, és a nyugat-európai piacra fókuszáltak. A légi útvonalak átlagos hossza 634 km, az átlagos repülési idő 1,4 óra volt. Európában a fapados repülőjáratok 70%-a 1000 km-en belülre szállította az utasokat, és interkontinentális fapados járatok nem közlekedtek (Dobruszkes 2006).

A fapados légitársaságok útvonalhálózata 2004 és 2008 között dinamikusan növekedett (3. táblázat) és az eltelt 4 év alatt megduplázódott az általuk kínált ülés-helyek száma. Ez a növekedés elsősorban a nyugat-európai piacon zajlott, azonban számottevő változás figyelhető meg a nyugat–keleti útvonalakon, amelyek napjainkra 13%-os részesedést szereztek az Európán belüli fapados forgalomból.

Amennyiben a felkínált üléshelyek száma helyett a low-cost légitársaságok által elérhető várospárok számát (4. táblázat) vesszük alapul, még szignifikánsabb különbségek figyelhetők meg. Amíg 2004-ben mindössze 21 várospár között üzemelt fapados járat nyugat- és kelet-európai célállomások között, addig 2008-ban már 285 várospár között közlekedett ilyen légi járat. Ezek az adatok előrevetítenek egy új trendet és az európai fapados piac további bővülésének irányát érzékeltetik.

3. TÁBLÁZAT

*A fapados légitársaságok útvonalainak nagyrégiók közötti megoszlása
(millió ülészám)
(Geographical Distribution of the European Low-cost Supply
[Millions of Seats])*

	2004. január		2008. január	
Nyugat – Nyugat	7,89	98%	13,4	83%
Nyugat – Kelet	0,14	2%	2,13	13%
Kelet – Kelet	0,01	0%	0,07	0%
Nyugat – Egyéb	0,03	0%	0,57	4%
Összesen	8,08	100%	16,17	100%

Forrás: Dobruszkes (2009a).

4. TÁBLÁZAT

*A fapados légitársaságok útvonalainak nagyrégiók közötti megoszlása
(várospárok száma)
(Geographical Distribution of the European Low-cost Supply [City-pairs])*

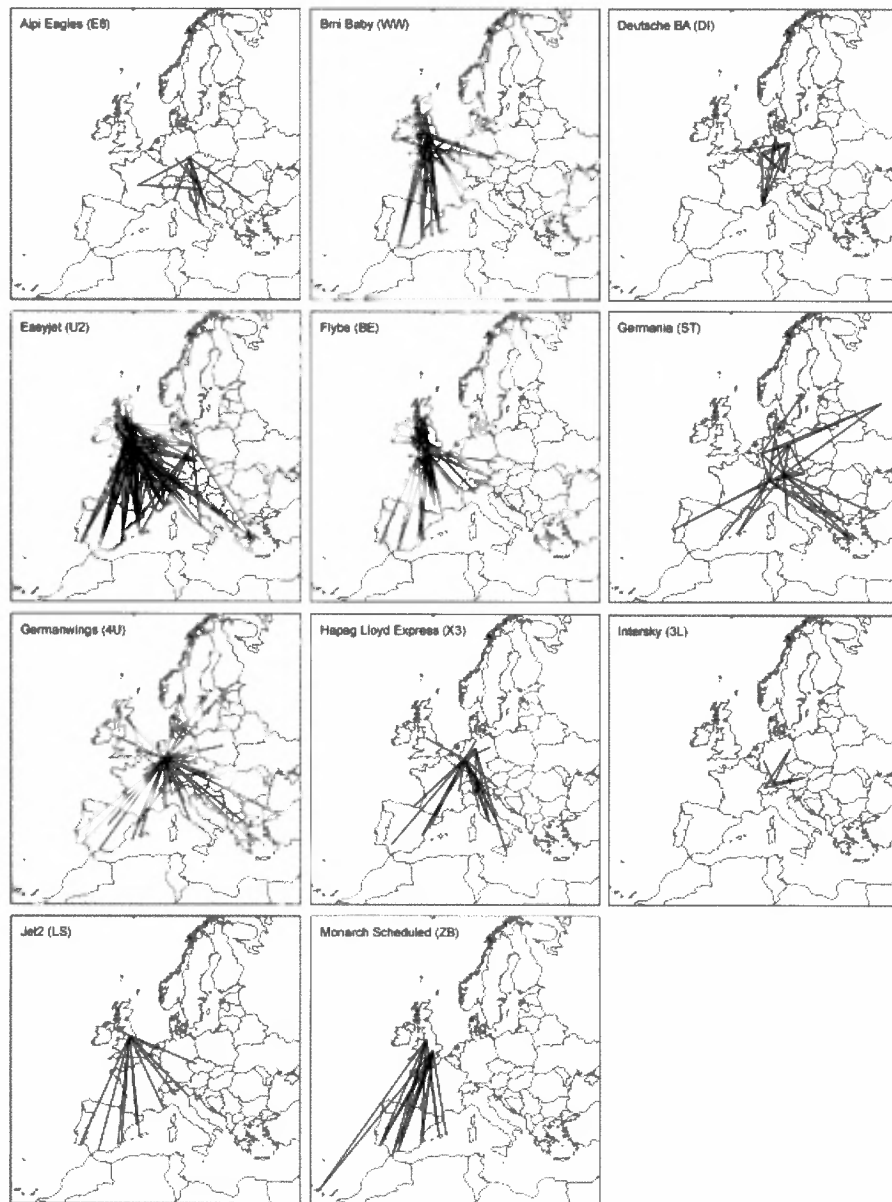
	2004. január		2008. január	
Nyugat – Nyugat	512	94%	964	72%
Nyugat – Kelet	21	4%	285	21%
Kelet – Kelet	2	0%	7	1%
Nyugat – Egyéb	11	2%	81	6%
Összesen	546	100%	1336	100%

Forrás: Dobruszkes (2009a).

A 2004-es évhez képest a fapados kategóriába sorolható légitársaságok száma csökkent, és a piac egy része kicserélődött, egyes légitársaságok megszűntek (Sterling), egyeseket beolvasztottak (Deutsche BA) és vannak újonnan alakultak is (Wizzair). Az útvonalhálózatukban három jellegzetes elem figyelhető meg: az elérhető célállomások és a várospárok számának növekedése, valamint új kelet-európai célállomások megjelenése (1–4. ábra). Ennek következtében a légi közlekedési kapcsolatok sűrűsödtek, azonban a korábban kialakult hálózati jellegek döntő mértékben nem változtak. Továbbra is jól kirajzolódnak az egyes légitársaságok kapcsolathálózati jellegzetességei, pl. a Flybe elsősorban a Brit-szigetek légi közlekedésére összpontosít, míg a Monarch és a bmibaby a kedvelt spanyolországi célállomásokat részesíti előnyben, és teljes mértékben a turisztikai keresletre összpontosít.

1. ÁBRA

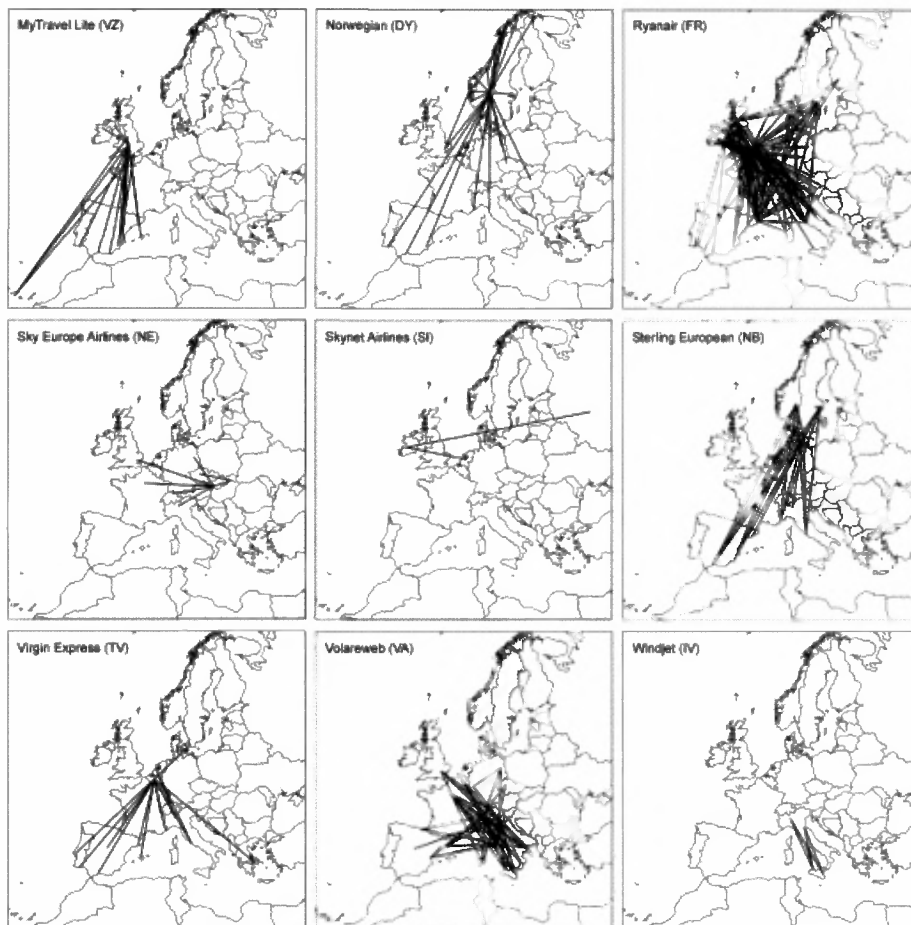
Az európai fapados légitársaságok útvonalhálózata, 2004 (a)
(European Low-cost Networks, 2004 [a])



Forrás: Dobruszkes (2006).

2. ÁBRA

Az európai fapados légitársaságok útvonalhálózata, 2004 (b)
(European Low-cost Networks, 2004 [b])



Forrás: Dobruszkes (2006).

A Ryanair és az easyJet folytatja agresszív terjeszkedő politikáját, azonban a stabil nyugat-európai útvonalhálózat mellett a figyelmük fokozatosan az új kelet-európai piacok felé irányul.

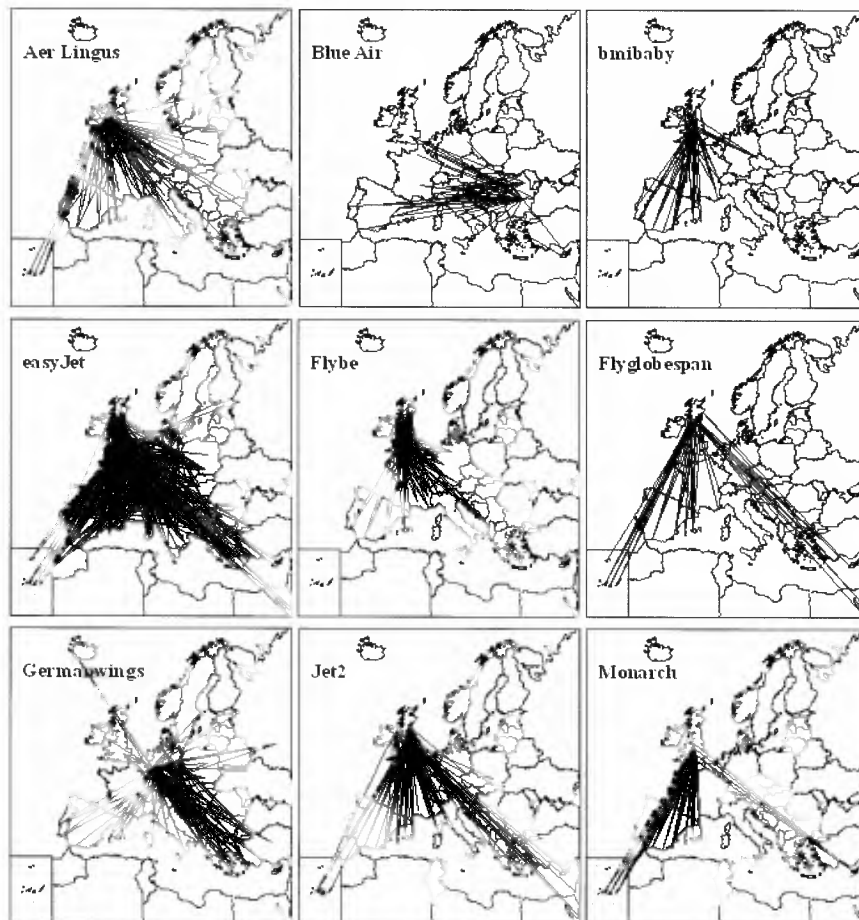
A kelet-európai térségben a nyugati fapados légitársaságok elsősorban a fővárosi repülőtereket (Budapest, Prága, Bukarest), valamint a nagy népességet tömörítő, illetve vendégmunkásokat kibocsátó, városi térségek repülőtereit (Krakkó, Katowice) vették fel célállomásaik közé.

A három kelet-európai légitársaság közül a Wizzair rendelkezik a legnagyobb célállomás kínálattal (1. táblázat, 4. ábra), és kizárólag nyugat-keleti várospárok között közlekedtet járatokat. A Wizzair számos útvonalán a nyugat-európai nagyvárosokba szállít utasokat (pl. Budapestről Londonba, Párizsba, Madridba), – mint

az easyJet –, így a hagyományos légitársaságokkal direkt versenyben van (Dobruszkes 2009a). Útvonalhálózatának másik fontos eleme a lengyel és az angol városok közötti szoros kapcsolat, amit az új üzleti kapcsolatok, valamint a poszt-migrációs kereslet indukál.

3. ÁBRA

Az európai fapados légitársaságok útvonalhálózata, 2009. július (a)
(European Low-cost Networks, July 2009 [a])



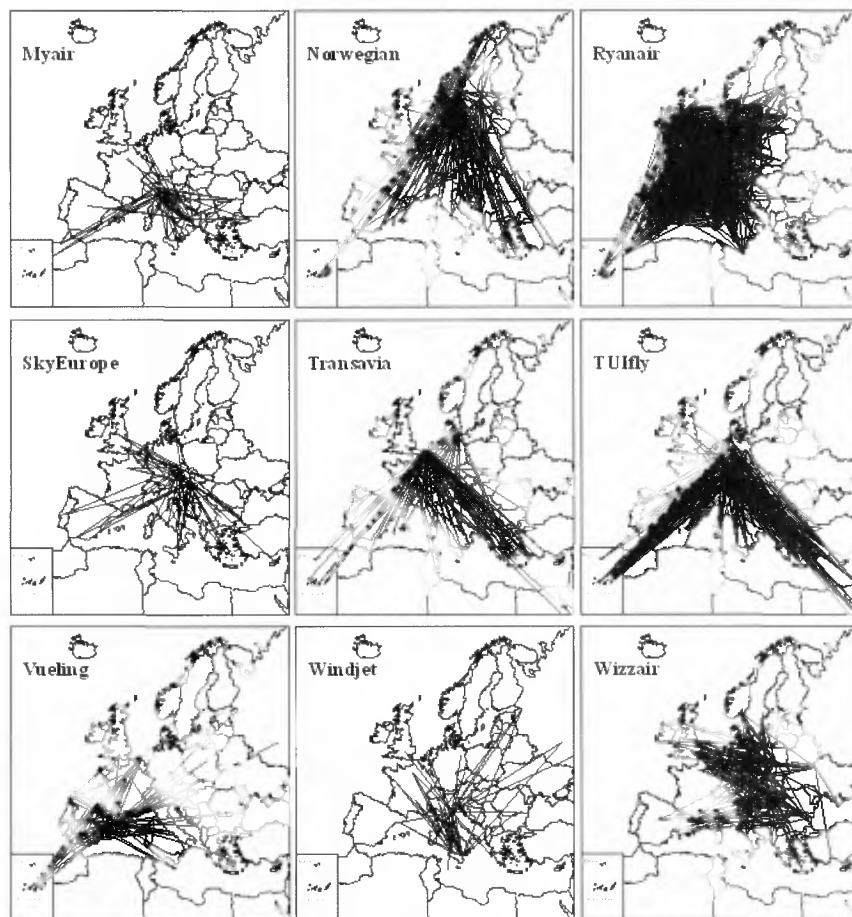
Forrás: A légitársaságok honlapjai alapján saját szerkesztés.

A Blue Air célállomás-kínálatában is szerepelnek a nagy európai fővárosok repülőterei, azonban a román diszkont légitársaság elsősorban a szoros román–olasz, valamint román–spanyol kapcsolatokra koncentrál, melynek eredményeként magas az olaszországi célállomások száma, ahova nemcsak a fővárosból, hanem a vidéki repülőterekről (Bacau, Nagyszében, Kolozsvár) is közlekedtet közvetlen járatokat.

A harmadik légitársaság a SkyEurope, amely az első kelet-európai székhellyel alapított diszkont légitársaság volt, és a térség légivállalatai közül elsőként létesített bázist nyugati fővárosban (Bécs). Útvonalhálózata hasonlóságot mutat a magyar fapados légitársaságéval, azonban kiterjedése és hálózatának sűrűsége sokkal kisebb.

4. ÁBRA

Az európai fapados légitársaságok útvonalhálózata, 2009. július (b)
(*European Low-cost Networks, July 2009 [b]*)



Forrás: A légitársaságok honlapjai alapján saját szerkesztés.

Az új nyugat-keleti útvonalak

A 2004-es európai uniós bővítés után a kelet-európai térség is csatlakozott az egységes európai légi közlekedési piachoz, és adottá váltak a feltételek a diszkont légitársaságok további terjedéséhez. A keleti blokk legnagyobb piacterületévé a Visegrádi

Négyek tömbje vált (Erdősi 2008), ahol a nyugati low-cost légitársaságok mellett megjelentek a kelet-európai székhellyel alapított fapados légitársaságok is (Budapest – Wizzair; Pozsony – SkyEurope; Prága – Smartwings). A kelet-európai kereslet még inkább ár-érzékeny, ezért a fapados légitársaságok az olcsó jegyárainak köszönhetően egyre élesebb versenyre kényszerítik a hagyományos légitársaságokat és folyamatosan növelik piaci részesedésüket. Ugyanakkor a nyugati fapados társaságokkal szemben a keletiek lemaradása még mindig jelentős a hálózati sűrűséget és a járatok számát tekintve. Ez annak tudható be, hogy a nyugati társaságok komoly helyzeti előnyt élveznek azzal, hogy egy stabil nyugati útvonalhálózat birtokában kezdték meg működésüket a keleti piacon, – a nyugat–keleti útvonalak igen kis hányadát teszik ki célállomás-kínálatuknak – ebből kifolyólag nyugodtan kísérletezhetnek új célállomások létesítésével. Ezzel szemben a kelet-európai légitársaságoknak nagyon óvatosan és előre megfontoltan kell terjeszkedniük (Dobruszkes 2009a). A nyugat–keleti útvonalakat három fő tényező határozza meg: a nyugati tőke keletre áramlása, a turizmus és a nyugat felé irányuló munkavállalással kapcsolatos migrációs áramlások.

A vasfüggöny megszűnése után a nyugati vállalatok számos termelési egységet felvásároltak, külföldi leányvállalatokat hoztak létre (pl. banki és biztosítási szektor), valamint összeszerelő üzemeket telepítettek a kelet-európai térségbe (Dobruszkes 2009a). Ez megnövelte az üzleti utazások számát, melyek egy részét újabban fapadosok bonyolítják le. A diszkont légitársaságokat elsősorban az egyéni, valamint a kis- és középvállalkozások (1–24; 25–99 fő) részesítik előnyben, míg a hagyományos légitársaságokat jellemzően a több mint 100 embert foglalkoztató nagyvállalatok üzleti utazói veszik igénybe (O’Connell–Williams 2005). Magyarországon a nagyvállalatok többsége még nem használja ki kellő mértékben a diszkont légitársaságok által kínált olcsóbb utazási lehetőségeket, hanem ragaszkodnak a magas színvonalú repülőtéri és fedélzeti szolgáltatásokhoz, a törzsutas programokhoz, valamint a rugalmasabb jegyfoglalási lehetőségekhez (KPMG 2005).

A turizmust, mint tényezőt vizsgálva megállapítható, hogy a fapados légitársaságot választó nyugati turisták utazási szokásai a nyugat–nyugati útvonalakon elsősorban rövid nyaralások, valamint a második otthon látogatásából állnak (Bieger–Wittmer 2006). Ezzel szemben a kelet-európai térségbe elsősorban városlátogatási céllal érkeznek. Kelet-Európa nagy múlttal és kulturális értékekkel rendelkező városai (Prága, Budapest, Krakkó, Riga) az olcsó jegyárainkkal vonzóvá váltak a nyugati turisták számára. Ezt támasztja alá az a felmérés is (Mundruczó 2005), amelyet a fapados légitársaságok járataival Magyarországra érkező turisták körében végeztek. A válaszadók közel fele városlátogatási céllal érkezik hazánkba, és döntő többségük 3–5 éjszakára tervezi az itt tartózkodását. A második helyen a rokonlátogatás, harmadik helyen pedig az üzleti célú utazások szerepeltek.

A migrációs áramlások is egyre növekvő tendenciát mutatnak (Groß–Schröder 2007), hiszen a kelet-európai munkások és egyetemisták egy új kelet–nyugati posztmigrációs áramlást indítottak el, amit a barát- és családlátogatás kategóriába sorolhatunk be (Dobruszkes 2009a). A múltban a migránsok, azok családja, barátai

vonattal vagy busszal utaztak, vagy egyáltalán nem utaztak haza. Napjainkban a fapados légitársaságok használata vált a klasszikus módjává az anyaországban élő rokonok és barátok látogatásának, ugyanakkor a kedvezményes jegyárak lehetővé teszik az utazások gyakoribbá válását. A turizmushoz hasonlóan tehát a migráció is új nyugat–keleti áramlásokat ösztönzött. Ez a három összetevő jól kirajzolja a nyugati és keleti országok közötti kapcsolatokat (5. táblázat).

5. TÁBLÁZAT
A fő nyugat–keleti fapados piacok
(The Main West–East Low-cost Markets)

	Ülésszám (%) 2008	Várospárok száma 2009. június	Várospárok (%)
Lengyelország <> Egyesült Királyság	20,8	52	11,93
Csehország <> Egyesült Királyság	6,4	15	3,44
Lengyelország <> Németország	5,3	21	4,82
Lengyelország <> Írország	5,2	18	4,13
Románia <> Olaszország	5,0	38	8,72

Forrás: Dobruszkes (2009a), valamint saját számítás.

A legszorosabb kapcsolat Lengyelország és a Brit-szigetek között bontakozott ki. Ennek egyik meghatározó eleme a migrációs áramlások (pl. a lengyelek képezik Írországban a második legnagyobb nemzetiségi csoportot [63 276 fő] a britek után). A gazdasági kapcsolatok sem elhanyagolhatóak, hiszen a három nagy légitársaság (Ryanair, easyJet, Wizzair) kelet-európai célállomásai között szerepel Katowice és Krakkó repülőtere, amely a katowicei speciális gazdasági zóna központja, ahova a Lengyelországba irányuló külföldi tőkebefektetések túlnyomó része érkezik (Dobruszkes 2009a). A fapadosok útvonalhálózatából kiemelkedik még az olasz–román kapcsolatok erőssége (4. ábra). Ezt nemcsak az Olaszországban élő román nemzetiségűek nagy száma (625 278 fő) és az általuk generált VFR¹⁰ turizmus fokozza, hanem a szoros gazdasági kapcsolatok is (elsősorban az olasz kis- és középvállalkozások befektetései a román agrárpiacba, valamint a vendéglátóiparba) (Dobruszkes 2009a).

Összefoglalás

A légi közlekedési piac liberalizációja új dinamikát adott az iparágaknak, és éppúgy, mint szerte a világon, Európában is az új üzleti filozófiát követő piaci szereplők, a fapados légitársaságok megjelenését és megerősödését eredményezte.

A diszkont légitársaságok kihasználták a nemzeti légitársaságok által figyelmen kívül hagyott piaci szegmenst, új keresletet indukáltak, és komoly versenytársaivá váltak a hagyományos légitársaságoknak. A fapadosok számos üzemi és szervezési

újítást vezettek be a légi közlekedési iparágba (innovatív árképzési technika, közvetlen jegyárúsítás Interneten keresztül, ponttól-pontig való szállítás stb.), és újfajta üzletstruktúrájuknak köszönhetően hamar meghatározó piaci részesedésre tettek szert. Habár számos változata létezik a fapados üzletmodellnek, néhány alapazonosító-jelét elkülöníthetünk, mely szerint a repülőgép fedélzetén egy osztály van, szoros székezettység jellemző, nincs fedélzeti ellátás, másodlagos repülőterek használata és nincs csatlakozási lehetőség stb.

A fapadosok útvonalhálózata a korábban elterjedt hub-and-spoke hálózatszerkezési modellel szakítva a közvetlen (indulási és célreptér közötti) járatokat favorizálja, és markáns területi sajátosságokat mutat Európában. Az észak–dél irány a meghatározó, tehát az Egyesült Királyság, Németország, Skandinávia térségéből a kedvelt turista célállomások felé, mint Spanyolország, Olaszország és Franciaország déli része. A leggyakoribb utazási motiváció a rövid nyaralás, valamint a második otthonok látogatása. Az Európai Unió 2004-es bővítése után a kelet-európai államok is csatlakoztak az európai szabad légi közlekedési piachoz. A liberalizáció nyertesei, a fapados légitársaságok itt is gyorsan megvetették a lábukat.

A vizsgálat kezdetén feltett kérdésre válaszul elmondható, hogy a keleti bővítés óta eltelt időszakban a fapados társaságok útvonalhálózatainak alapjellemvonásai nem változtak, viszont a hálózatok sűrűbbé váltak és a célállomások száma növekedett. Az újonnan létrehozott nyugat–keleti légi kapcsolatok a nyugati légitársaságok útvonalhálózatában szembeötlő változásokat nem eredményeztek, hiszen a teljes utasforgalom mindössze 13%-át teszik ki. A keleti piacok keresleti oldalát megvizsgálva arra a megállapításra jutottunk, hogy az utazóközönség három jól elkülöníthető szektorból kerül ki. Ezek az üzleti utazók – az egyéni, valamint kis- és középvállalkozások – új köre, továbbá az elsősorban városlátogatás céljából utazó turisták, valamint a külföldön élő munkások, akik család- és barátlátogatás céljából utaznak vissza hazájukba.

Vizsgálatunk során nem feledkezhetünk meg a gazdasági válságnak a légi közlekedési iparágra gyakorolt hatásáról. A nagy nemzeti légitársaságok hatalmas veszteségeket könyvelnek el, ezért létszámleépítésre, járatritkításokra és útvonalhálózatuk racionalizására kényszerültek. A prognózisok továbbra is borúlátóak. A fapados légitársaságok eredményesebben reagáltak a kedvezőtlen folyamatokra, és a megváltozott igényekhez igazodva módosították kínálatukat, azonban néhány diszkont légitársaság így is a válság áldozatául esett, például a Myair vagy a SkyEurope.

A mostani recesszió végeztéig nem tudhatjuk, hogy a keleti piac teljes mértékben kiteljesedett-e vagy további bővülésre lehet számítani. Ha az utóbbi érvényesülne, akkor vajon továbbra is a legjelentősebb nagyvárosi repülőterek között történne-e vagy épp ellenkezőleg, a bővülés a kelet-európai másodlagos repülőtereket célozná meg, mint ahogy az Nyugat-Európában történt?

A nemzetközi előrejelzéseket alapul véve a globális légi közlekedés a következő évben stabilizálódhat, a 2011-es évtől kezdve ismét emelkedő pályára kerülhet. A fapados légitársaságok jövője azonban a kelet-európai térségben nyitott maradt és további kutatások tárgyául szolgálhat.

Jegyzetek

- ¹ ELFAA – European Low Fares Airline Association – Európai Fapados Légitársaságok Szervezete.
- ² Az árakba beleszámoltuk a reptéri illetéket és a különböző extradíjakat is, mint pl. az üzemanyagpótdíjat.
- ³ A legteljesebb, mert arra jogosítja fel az engedélyes ország (saját ország) kijelölt légi fuvarozóját, hogy kétoldalú megállapodásban nem részes harmadik ország (A ország) területén felvett utast, árut vagy postát az engedélyező országba (B ország) szállítson, valamint arra is, hogy az engedélyező területéről utast, árut vagy postát bármelyik harmadik országba szállítson.
- ⁴ 1998-ban csatlakozott hozzájuk Norvégia, Izland és Svájc.
- ⁵ „A” ország légitársasága üzemeltet belföldi légi járatot „B” országban.
- ⁶ Pl. Herb Kelleher és Rollin King (Southwest); Tony Ryan (Ryanair); Stelios Haji-Ioannou (easyJet); Richard Branson (Virgin Blue).
- ⁷ European Cockpit Association; az 1991-ben alapított szövetség 34 szervezetet foglal magában, amelyek a légi személyzet jogait és érdekképviselését látják el.
- ⁸ Hozadék menedzsment. Célja a bevétel optimalizálása, maximalizálása, hogy a szolgáltatást a megfelelő szegmensnek a megfelelő időben a megfelelő áron értékesítsük.
- ⁹ A 2001. szeptember 11-i terrortámadások, a 2003-as iraki háború, valamint a SARS-járvány hatására következett be.
- ¹⁰ Visit Friends and Relatives – Barát- és családlátogatás.

Irodalom

- CAA (2006) *No-frills Carriers: Revolution or Evolution?* CAP 770. UK Civil Aviation Authority.
- Berrittella, M.–Franca, L.L.–Zito, P. (2009) An Analytic hierarchy process for ranking operating costs of low cost and full service airlines. – *Journal of Air Transport Management*. 5. 249–255. o.
- Bieger, T.–Wittmer, A. (2006) Air transport and tourism – Perspectives and challenges for destinations, airlines and governments. – *Journal of Air Transport Management*. 1. 40–46. o.
- Button, K. (2009) The impact of US-EU „Open Skies” agreement on airline market structures and airline networks. – *Journal of Air Transport Management*. 2. 59–71. o.
- Cento, A. (2009) *The Airline Industry*. Physica-Verlag, Heidelberg.
- Dobruszkes, F. (2006) An analysis of European low-cost airlines and their networks. – *Journal of Transport Geography*. 4. 249–264. o.
- Dobruszkes, F. (2009a) New Europe, new low-cost air services. – *Journal of Transport Geography*. 6. 423–432. o.
- Dobruszkes, F. (2009b) Does liberalisation of air transport imply increasing competition? Lessons from the European case. – *Transport Policy*. 1. 29–39. o.
- Doganis, R. (2006) *The Airline Business*. Routledge, London.
- Erdősi F. (1997) *A légi közlekedés földrajza*. University Press Kiadó, Pécs.
- Erdősi F. (1998) *A légi közlekedés általános és regionális földrajza, légiközlekedés-politika*. I. Kötet. MALÉV, Budapest.
- Erdősi F. (2008) Felzárkózás, lépéstartás vagy leszakadás? A légi közlekedés alapvető problémái és területi különbségei Kelet-Európában. II. rész. – *Közlekedéstudományi Szemle*. 2. 33–43. o.
- Francis, G.–Humphreys, I.–Ison, S.–Aicken, M. (2006) Where next for low cost airlines? A spatial and temporal comparative study. – *Journal of Transport Geography*. 2. 83–94. o.
- Franke, M. (2004) Competition between network carriers and low-cost carriers – retreat battle or breakthrough to a new level efficiency? – *Journal of Air Transport Management*. 1. 15–21. o.
- Gillen, D.–Gados, A. (2008) Airlines within airlines: Assessing the vulnerabilities of mixing business models. – *Research in Transport Economics*. 1. 25–35. o.
- Gillen, D.–Lall, A. (2004) Competitive advantage of low-cost carriers: some Implications for airports. – *Journal of Air Transport Management*. 1. 41–50. o.
- Goetz, A.R.–Graham, B. (2004) Air transport globalization, liberalisation and sustainability: post-2001 policy dynamics in the United States and Europe. – *Journal of Transport Geography*. 4. 265–276. o.

- Graham, B. (1998) Liberalization, regional economic development and the geography of demand for air transport in the European Union. – *Journal of Transport Geography*. 2. 87–104. o.
- Graham, B.–Shaw, J. (2008) Low-cost airlines in Europe: Reconciling liberalization and sustainability. – *Geoforum* 39. 3. 1439–1451. o.
- Groß, S.–Schröder, A. (2007) *Handbook of Low Cost Airlines – Strategies, Business Processes and Market Environment*. Erich Schmidt Verlag GmbH & Co., Berlin.
- Jászberényi M. (2003) A légi közlekedési piac működése, különös tekintettel a low-cost megjelenésére. I. rész. – *Közlekedéstudományi Szemle*. 8. 305–308. o.
- KPMG (2005) A diszkont légitársaságok szerepe napjaink turizmusában. – *Turizmus Bulletin*. 2. 48–54. o.
- Macário, R.–MacKenzie-Williams, P.–Meersman, H.–Monteiro, F.–Reis, V.–Schmidt, H.–Van de Voorde, E.–Vanellander, T. (2007) *The consequences of the growing European low-cost airline sector*. European Parliament, Brussels.
- Malighetti, P.–Paleari, S.–Redondi, R. (2009) Pricing strategies of low-cost airlines: The Ryanair case study. – *Journal of Air Transport Management*. 4. 195–203. o.
- Mundruczó Gy. (2005) A diszkont légi járatokkal Budapestre érkező külföldi turisták jellemzői. – *Turizmus Bulletin*. 55–61. o.
- O’Connell, J.F.–Williams, G. (2005) Passengers’ perceptions of low cost airlines and full service carriers: A case study involving Ryanair, Aer Lingus, Air Asia and Malaysia Airlines. – *Journal of Air Transport Management*. 4. 259–272. o.
- Pate, J.M.–Beaumont, P.B. (2006) The European Low Cost Airline Industry: The Interplay of Business Strategy and Human Resources. – *European Management Journal*. 5. 322–329. o.
- Pels, E. (2008) Airline network competition: Full-service airlines, low-cost airlines and long-haul markets. – *Research in Transport Economics*. 1. 68–74. o.
- Selymes, P. (2009) A légi közlekedés gazdasági hatásainak kapcsolatrendszere. – *Közlekedéstudományi Szemle*. 3. 54–61. o.