



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA STROJNÍHO INŽENÝRSTVÍ
LETECKÝ ÚSTAV

FACULTY OF MECHANICAL ENGINEERING
INSTITUTE OF AEROSPACE ENGINEERING

EKONOMIKA NÍZKONÁKLADOVÉ LETECKÉ DOPRAVY - ANALÝZA TRATÍ V EVROPSKÉM REGIONU

LOW COST AIR CARRIERS ECONOMICS - ANALYSIS OF ROUTES IN THE EUROPEAN REGION

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. MATÚŠ DAŠKO

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. JIŘÍ CHLEBEK, Ph.D.

BRNO 2014

Vysoké učení technické v Brně, Fakulta strojního inženýrství

Letecký ústav

Akademický rok: 2013/2014

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

student(ka): Bc. Matúš Daško

který/která studuje v **magisterském navazujícím studijním programu**

obor: **Letecký provoz (3708T011)**

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně určuje následující téma diplomové práce:

Ekonomika nízkonákladové letecké dopravy - analýza tratí v evropském regionu

v anglickém jazyce:

Low cost air carriers Economics - analysis of routes in the European region

Stručná charakteristika problematiky úkolu:

Provoz leteckých dopravců aplikujících principy a strategie nízkonákladové dopravy nabývá v současné době stále více na významu, ve srovnání s klasickými obchodními modely, které byly doposud v obchodní letecké dopravě uplatňovány. Jejich další rozvoj a zefektivnění je třeba podrobněji analyzovat a navrhnout možné trendy širšího uplatnění v civilním letectví.

Cíle diplomové práce:

Cílem práce je analyzovat současný stav a trendy vývoje v oblasti nízkonákladové letecké dopravy, zejména v oblasti leteckých tratí u vybraných evropských společností a na základě získaných dat navrhnout možná efektivní řešení jejího dalšího rozvoje.

Seznam odborné literatury:

[1] Holloway, S., Straight And Level: Practical Airline Economics

[2] Vasigh, B., Fleming, K., Tacker, T.: Introduction to Air Transport Economics From Theory to Applications

Vedoucí diplomové práce: Ing. Jiří Chlebek, Ph.D.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2013/2014.

V Brně, dne 31.10.2013

L.S.

doc. Ing. Jaroslav Juračka, Ph.D.
Ředitel ústavu

prof. RNDr. Miroslav Doupovec, CSc., dr. h. c.
Děkan fakulty

ABSTRAKT

Diplomová práca je zameraná na oblasť nízkonákladovej leteckej dopravy v Európe. Pojednáva o ekonomike leteckých dopravcov a analyzuje štatistické dáta na základe ktorých porovnáva fungovanie vybraných dopravcov. Práca súčasne analyzuje sieť destinácií a vybrané európske trate u konkrétnych leteckých dopravcov. Analýzy sú doplnené návrhmi ďalšieho možného spôsobu fungovania na zlepšenie ekonomiky spoločnosti. V závere práce je navrhnutý nový model nízkonákladového leteckého dopravcu, ktorý je založený na novom systéme tvorby cien leteniek.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Nízkonákladová letecká doprava, Ekonomika dopravcov, Sieť destinácií, Analýza tratí, Nový model leteckého dopravcu

ABSTRACT

The master thesis is focused on the area of low-cost aviation in Europe. Discusses the economics of air carriers and analyzes statistical data on which compares the functioning of selected carriers. In submitted paper there are simultaneously analyzed the destinations network and selected European routes for particular air carriers. Analyses are supplemented by proposals for future possible ways to improve the functioning of the economy. In conclusion is proposed the new model of low-cost air carrier, which is based on a new system of pricing of tickets.

KEYWORDS

Low-cost airlines, Economics of air carriers, Map of destinations, Routes analysis, The new model of low-cost carrier.

DAŠKO, M. *Ekonomika nízkonákladové letecké dopravy - analýza tratí v evropském regionu*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta strojního inženýrství, 2014. 97 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Jiří Chlebek, Ph.D..

PREHLÁSENIE

Prehlasujem, že svoju diplomovú prácu na téma *Ekonomika nízkonákladové letecké dopravy - analýza tratí v evropském regionu* som vypracoval samostatne pod vedením vedúceho diplomovej práce a s použitím odbornej literatúry a ďalších informačných zdrojov, ktoré sú všetky citované v práci a uvedené v zozname literatúry na konci práce.

Ako autor uvedenej diplomovej práce ďalej prehlasujem, že v súvislosti s vytvorením tejto diplomovej práce som neporušil autorské práva tretích osôb, predovšetkým som nezasiahol nedovoleným spôsobom do cudzích autorských práv osobnostných a/alebo majetkových a som si plne vedomý následkov porušenia ustanovení § 11 a nasledujúcich zákona č. 121/2000 Sb., o autorskom práve, o súvisiacich právach s autorským právom a o zmene niektorých zákonov (autorský zákon), v znení neskorších predpisov, vrátane možných trestnoprávných dôsledkov vyplývajúcich z ustanovenia časti dva, hlavy VI. diel 4 Trestného zákonníka č. 40/2009 Sb.

V Brne dňa

.....

(podpis autora)

POĎAKOVANIE

Ďakujem vedúcemu diplomovej práce prof. Ing. Jiří Chlebkovi, Ph.D. za účinnú metodickú, pedagogickú a odbornú pomoc a ďalšie cenné rady pri spracovaní mojej diplomovej práce.

Obsah

1. Úvod	9
1.1. Delenie diplomovej práce	9
1.2. Súčasný stav a vývoj nízkonákladovej dopravy	10
1.3. Deregulácia a slobody vzdušného priestoru.....	13
2. Ekonomika nízkonákladovej leteckej dopravy	15
2.1. Ekonomické fungovanie nízkonákladových dopravcov - stratégia.....	15
2.2. Krivka dopytu a modely jeho predpovedania	18
2.3. Náklady nízkonákladových spoločností	21
2.4. Cena letenky a príjmy pre leteckého dopravcu.	26
2.5. Ekonomické ukazovatele vybraných prepravcov	28
2.6. Sieť destinácií a charakter tratí.....	33
3. Trate nízkonákladových leteckých spoločností	37
3.1. Analýza tratí v Európskom regióne	38
3.2. Analýza tratí v Európskom regióne z pohľadu dĺžky trate	38
3.2.1. Krátke trate	38
3.2.2. Dlhé trate	39
3.3. Analýza tratí v Európskom regióne z pohľadu vývoja ceny letenky.....	40
3.3.1. Trať BRNO (BRQ) – LONDON (LTN alebo STN) – BRNO (BRQ)	41
3.3.2. Trať MANCHESTER (MAN) – MALAGA (AGP) – MANCHESTER (MAN).....	43
3.3.3. Trať BUKUREŠŤ (OTP) – MADRID (MAD).....	45
3.3.4. Trate prevádzkované bez konkurencie iného prepravcu	46
3.3.5. Porovnanie cien prepravcov na jednotlivých tratiach	48
3.3.6. Vývoj cien leteniek na trati Miláno – Rím počas jedného týždňa v porovnaní s vývojom cien lístkov v železničnej doprave.	50
3.4. Analýza tratí v Európskom regióne z pohľadu imidžu destinácie.....	51
4. Nový model nízkonákladového leteckého prepravcu.	52
4.1. Úvod do nového modelu	52
4.2. Teória nového modelu	53
4.3. Vhodnosť nízkonákladovej spoločnosti Air One na nový model fungovania	54
4.4. Príklad nového modelu fungovania nízkonákladového prepravcu na spoločnosti Air One	56
4.5. Variant troch cestovných tried pre nový model nízkonákladového prepravcu aplikovaný na cestovné triedy spoločnosti Air One.....	58

4.6.	Variant jednej cestovnej triedy pre nový model nízkonákladového prepravcu	59
4.7.	Ekonomická časť nového modelu nízkonákladového prepravcu.....	60
4.7.1.	SWOT analýza nového modelu	61
4.8.	Aplikácia ekonomiky nového modelu na vybraných tratiach.....	61
4.8.1.	Vnútroštátna trať	63
4.8.2.	Medzinárodná trať.....	65
4.8.3.	Porovnanie tratí.....	67
5.	Psychologický efekt zlacňovania letenky na pasažiera.....	68
6.	Záver	70
7.	Zoznam použitých skratiek.....	72
8.	Literatúra	74
9.	Zoznam príloh.....	80

1. Úvod

Rozvoj nízkonákladovej leteckej dopravy začal koncom 90. rokov minulého storočia [1]. Počet cestujúcich prepravených týmto druhom dopravy na vnútroeurópskych letoch neustále narastal (2005 – 18%, 2008 – 25%, 2010 – 38%) [2]. Za prudký nárast je možné považovať atraktivitu lacnejších cien leteníek v porovnaní s klasickými leteckými dopravcami. Nižšie ceny vyvolali záujem o leteckú dopravu u ľudí, ktorí dovtedy leteckú dopravu vôbec nevyužívali. Popri tomto prvku sa lacnejšie cestovné podpísalo pod možnosť uskutočnenia väčšieho množstva letov zo strany cestujúcej klientely. Nižšie cestovné vychádza z minimalizovania nákladov, čo je základom názvu leteckých dopravcov tohto typu. Medzi jedny z najvýznamnejších nízkonákladových prepravcov v Európe patria spoločnosti Ryanair (Írsko), Easyjet (Veľká Británia), Wizzair (Maďarsko), Norwegian Air Shuttle (Nórsko), Air Berlin (Nemecko) a Vueling (Španielsko). Okrem týchto spoločností existujú ďalšie nízkonákladové spoločnosti. Niektoré z nich sú súčasťou Asociácie európskych nízkonákladových dopravcov (European low-fare airline association – ELFAA). Táto organizácia bola založená v roku 2004 a jej sídlo sa nachádza v Bruseli [1]. Jej úlohou je zastupovanie záujmov nízkonákladových dopravcov v Európe. Personálne zabezpečenie organizácie jej tvorené osobami jednotlivých členov [3]. Súčasťou činností organizácie je vydávanie publikácií a zverejňovanie štatistických údajov svojich členov. Popri štatistických údajoch je možné na internetovej stránke organizácie nájsť vyjadrenia k uskutočneným aktivitám zo strany administratívy Európskej únie.

Okrem ELFAA činnosť nízkonákladovej leteckej dopravy je pozorne sledovaná médiami. Pozornosť si nízkonákladoví dopravcovia získali viacerými prvkami, medzi ktoré patria početné objednávky na kúpu strojov, otváranie nových destinácií (základní), cenovými ponukami a v neposlednom rade vyjadreniami či kritikami.

Nízkonákladová letecká doprava sa stala neoddeliteľnou súčasťou leteckej dopravy ako aj ekonomiky krajín. Je tvorcom prínosov pre štát (ekonomický a sociálny prvok), rozvojom pre regióny, významným zákazníkom pre výrobcov lietadiel a zdrojom pracovnej sily pre obyvateľov. Z týchto dôvodov je podstatné venovať pozornosť tomuto druhu dopravy.

1.1. Delenie diplomovej práce

Diplomová práca bude celkovo rozčlenená do troch hlavných celkov. V úvode sa bude venovať definovaniu nízkonákladovej dopravy v Európe a právnym vplyvom umožňujúcim jej vznik ako deregulácia a vznik slobôd. V charakteristike nízkonákladovej dopravy bude zameranie na určenie základných znakov, medzi ktoré budú zaradené typy lietadiel, sedačková kapacita a triedne usporiadanie kabíny, časové odbavenie lietadiel na letiskách, letiská využívané na tratiach a ďalšie prvky. Cieľom úvodnej časti je poskytnúť informácie o spoločných znakoch fungovania nízkonákladových prepravcov a zároveň poukázať na odlišnosti medzi nimi. Súčasťou úvodu je prezentovanie nízkonákladových prepravcov využívajúcich české letiská.

Prvý celok je zameraný na ekonomické fungovanie nízkonákladových prepravcov. Táto časť bude delená na teoretickú a praktickú. Teoretická časť bude poukazovať na prvky ekonomiky, ktoré v niektorých prípadoch budú doplnené príkladmi z praxe. V praktickej časti bude kladená pozornosť na jednotlivé ekonomické ukazovatele na základe ktorých, bude možné spoločnosti medzi sebou rozlišovať a porovnávať. Využívané budú predovšetkým štatistické dáta ELFAA. Zameranie bude hlavne na počet

zamestnancov, počet lietadiel, počet destinácií a počet prepravených cestujúcich. Z týchto údajov budú vytvorené vzájomné závislosti. Na ich základe bude porovnávané ekonomické fungovanie jednotlivých prepravcov. Súčasťou tejto oblasti tvorí pohľad na sieť destinácií daných dopravcov a ich vplyv na ekonomiku leteckého prepravcu. U tejto oblasti budú zároveň prezentované možné návrhy do budúcnosti.

Druhá časť sa bude orientovať na analýzu tratí využívaných prepravcami. Zameranie bude na vývoj cien na jednotlivých tratiach v Európe. Medzi analyzované trate patria nasledovné modelové typy:

- Trať z Brna do Londýna (trať východ - západ - východ, západoeurópska a východoeurópska nízkonákladová spoločnosť)
- Trať z Manchesteru do Malagy (trať v rámci západnej Európy, tri západoeurópske nízkonákladové spoločnosti)
- Trať z Bukurešti do Madridu (trať východ - západ, dvaja východoeurópsky prepravcovia)
- Trate: Katovice - Neapol, Priština - Ženeva, Ancona - Brusel Charleroi (trate na ktorých je iba jeden nízkonákladový prepravca bez vplyvu konkurencie)
- Trať z Milána do Ríma (dve nízkonákladové spoločnosti, analýza tratí z pohľadu vyťaženia v rámci celého týždňa a obsluhujúceho letiska, porovnanie s vlakovou dopravou)

Popri analýzach spomínaných tratí bude vyhodnotený vplyv na výber trate prepravcom z pohľadu výberu letiska, imidžu destinácie, dĺžky trate, využitia nočných časov a ekonomických ukazovateľov ako kúpyschopnosť obyvateľstva. Pri jednotlivých prvkoch budú prezentované návrhy možných úprav pre prepravcov, ktoré by mohli zvýšiť ich ekonomickú efektívnosť.

Cieľom tretej poslednej časti je navrhnúť nový model fungovania nízkonákladovej dopravy v Európe. Zámerom je poukázať na teoretický princíp fungovania, ktorý bude doplnený o jednoduchú ekonomickú analýzu a psychologický efekt na cestujúceho. Nový model fungovania bude prezentovaný na konkrétnej leteckej spoločnosti. Súčasťou bude odôvodnenie vhodnosti vybraného nízkonákladového prepravcu pre nový model a prezentovanie potenciálu a rizík nového modelu pomocou SWOT analýzy. Záverečná časť bude zahrňovať ako ekonomickú stránku tak oblasť analýzy tratí.

1.2. Súčasný stav a vývoj nízkonákladovej dopravy

Nízkonákladová doprava sa začala prudko rozvíjať po deregulácii v USA a následne po deregulácii v Európe. Vďaka nej vznikla spoločnosť Southwest airlines v USA a Ryanair v Európe. Deregulácia umožnila prudký rozvoj nízkonákladových prepravcov a ich rozšírenie na celý kontinent Európy [1]. Tento jav bol možný aj vďaka jednotlivým typom slobôd v leteckej doprave. Rozvoj nízkonákladovej dopravy bol umocnený nižšími cenami leteníek v porovnaní s klasickými dopravcami. Tento jav bol uskutočnený na základe minimalizovania nákladov, ktoré sa prejavili v charakteristických prvkoch nízkonákladových dopravcov. Typickými znakmi nízkonákladových prepravcov sú:

- Jednotný model lietadla vo flotile (napr. Wizzair – Airbus 320)
- Vysoké časové využitie lietadiel (od 6:00 do 23:55 + nočné časy)
- Využívanie iba ekonomickej triedy (vysoká hustota sedačiek na palube)
- Využívanie vlastných zariadení lietadla pre nástup cestujúcich (integrované nástupné schody)

- Minimalizácia odbavovacích časov na letisku (25 až 30 minút)
- Predaj leteniek prostredníctvom internetu
- Maximalizácia využívania internetu pre ostatné služby (on-line check-in)
- Sekundárne služby pre zákazníkov v podobe príplatkov alebo vyšších tarifných tried
- Vlastná tvorba cien leteniek bez ohľadu na IATA
- Využívanie primárne vedľajších a v súčasnosti aj hlavných letísk

V súčasnosti sa nízkonákladové spoločnosti podieľajú 38% (2010) prepravených pasažierov na vnútroeurópskych letoch [2]. Potenciál do budúcnosti je dosiahnutie polovičného zastúpenia, pričom číslo môže rásť vďaka vzniku hybridných spoločností. Hybridné spoločnosti predstavujú veľký potenciál do budúcnosti. Medzi tieto spoločnosti môžu byť začlenený prepravcovia ako Air Berlin, Norwegian Air Shuttle, Air Baltic či Air One. Spomínané spoločnosti nesú prvky využívané pri klasických prepravcoch (check-in odbavenie, možnosť prestupov medzi letmi) ale majú charakter nízkonákladových spoločností (nízke ceny leteniek, malá rôznorodosť modelov lietadiel vo flotile). Zväčša sú považované za nízkonákladové spoločnosti. Tento typ spoločností sa môže v budúcnosti stať dominantným na vnútroeurópskych tratiach. Pre klasických prepravcov sa spomínaný typ stáva zaujímavým z pohľadu schopnosti konkurencie nízkonákladovej doprave a pre nízkonákladových prepravcov možnosťou získania klientely, ktorá by inak ich služby nevyužila.

Typickým prvkom pre všetkých nízkonákladových prepravcov je využívanie flotily jedného modelu lietadla. V súčasnosti sú preferované modely Boeing 737-800 a Airbus 320-200. Kapacity týchto lietadiel sú 189 a 180 cestujúcich [4], [5]. Okrem týchto modelov sa využívajú aj iné. V budúcnosti majú niektoré spoločnosti (napr. Ryanair, Wizzair) záujem vyžívať stroje väčšej kapacity ako Boeing 737-900 či Airbus 321. Kapacity týchto strojov sú 215 a 220 cestujúcich [6], [7]. V roku 2010 stroj Airbus 321 využívala spoločnosť Easyjet ale nakoniec ich prevádzkovanie ukončila [S10]. Z toho dôvodu nemusí byť zaručený úspech nasadenia väčších kapacít. Ďalším prvkom prezentujúcim obavy v nasadení väčších kapacít je skutočnosť, že nízkonákladová spoločnosť Air Berlin a jej dcérina spoločnosť Niki, využívajú stroje nižších kapacít ako Embraer 190 alebo Bombardier DHC 8-400. Tieto stroje dosahujú kapacity 112 a 76 miest [8]. Nižšie kapacity umožňujú prepravcovi lietať na destináciách menej vyťažených (napr. Viedeň (VIE) – Florencia (FLR) [9]) alebo ponúknuť vyššiu frekvenciu letov na súčasných tratiach. Nové väčšie kapacity preto nemusia byť väčším prínosom. Výhodou modelu A321 je jeho lepší ekonomický parameter v oblasti spotreby paliva. Podľa údajov prezentovaných spoločnosťou Air Berlin vo svojom palubnom časopise, má Airbus 321 nižšiu spotrebu paliva o 0,4 l na pasažiera a 100 uletených kilometrov ako Airbus 320 [8]. Z tohto pohľadu sa úspora paliva na pasažiera môže prejaviť dvojakým spôsobom. Prvým je zníženie cien leteniek pre pasažiera. Druhým je väčší zisk pre prepravcu. Boeing 737-800 dosahuje rovnakú spotrebu ako Airbus 321 (3,1 l na pasažiera a 100 uletených kilometrov) [8]. Z toho dôvodu môže byť jeho nasadenie výhodnejšie ako Airbus 321. Je to jedna z možných príčin prečo je využívaný najväčšou nízkonákladovou spoločnosťou Európy – Ryanairom.

Okrem unifikovanej flotily je typickým prvkom nízkonákladových spoločností skracovanie odbavovacích časov na letiskách. Využívaná odbavovacia doba je prevažne 30 minút. Spoločnosť Ryanair skrátila odbavenie lietadla na letisku na 25 minút. V prílohe (P-1 až P-4) je možné vidieť časy potrebné na odbavenie lietadiel Boeing 737-800 a Airbus 320. Časy udávané výrobcami sú pri zabezpečení všetkých služieb a sú väčšie ako tie, ktoré udávajú prevádzkovatelia. Je to dané nevyužitím niektorých služieb

počas výmeny cestujúcich (napr. čistenie paluby) alebo skrátením doby u existujúcich služieb (doba nakládky batožiny prostredníctvom poplatkov za zapísanú batožinu). Cieľom znížených časov je zabezpečiť maximálne ekonomické využitie lietadla a tým zabezpečiť pre zákazníka atraktívnejšiu cenu.

Atraktívnu cenu sa spoločnosti snažia dosiahnuť aj ďalšími typickými prvkami. Patrí medzi ne vyššia obsadenosť lietadiel. Prevažne sa obsadenosť lietadiel nachádza na úrovni 80%. Spoločnosť Easyjet dosahuje vyťaženosť svojich lietadiel na úrovni 87% [10]. Zvýšenie vyťaženosť z 80% na 87% pre Airbus 320-200 znamená predaných ďalších 13 miest na palube stroja. To znamená ďalších 13 platiacich zákazníkov. Pre spoločnosť je preto výhodné nastavovať tarifný cenník takým spôsobom, aby zabezpečila čo najväčšiu vyťaženosť lietadla.

Okrem využitého typu lietadiel je pozornosť venovaná letiskám využívaných nízkonákladovými prepravcami. Zo začiatku sa využívali prevažne vedľajšie letiská s nižšou prevádzkou, prípadne dochádzalo k premene nevyužitých vojenských letísk na civilné letiská. Ako príklad týchto letísk sú Wezze (NRN) (Dusseldorf) alebo Trapani (TPS) (Sicília). Tieto letiská zabezpečujú prepravcovi možnosť pristátia v akomkoľvek čase bez nutnosti využívania letiskových slotov. Týmto spôsobom boli eliminované meškania a súčasne riziká vyčkávania, ktoré by sa prejavili zvýšenou spotrebou paliva, predstavujúcou významnú položku v nákladoch na let. Charakteristickým prvkom vedľajších letísk je blízkosť odbavovacích plôch k dráhovému systému (napr. Letisko Brno (BRQ) – čas na pojazd - max 4 min. –meranie autora, Letisko Praha (PRG) – čas na pojazd - max 10 min.[11]). Týmto spôsobom je zaistená nižšia spotreba paliva pri pojazde a zároveň nižších časových strát pri lete. Tieto faktory prispievajú k presnosti a dodržiavaniu letového poriadku. Postupne dochádza okrem vyžívania regionálnych letísk k využívaniu hlavných letísk. Príkladom je spoločnosť Ryanair a využívanie letiska El Prat v Barcelone (BCN) popri letiskách Gerona (GRO) a Reus (REU) (vedľajšie letiská pre Barcelonu) alebo využívanie letiska Brusel Zaventem (BRU) popri letisku Brusel Charleroi (CRL). Výhoda prechodu na hlavné letisko sa prejavuje v novom type zákazníkov a v získaní lepšie platiacej klientely.

Posledným charakteristickým prvkom je spôsob cestovania. Zákazníkovi je ponúknutá základná služba, v rámci ktorej má možnosť letu s príručnou batožinou. V prípade záujmu si môže zakúpiť možnosť cestovania so zapísanou batožinou v podobe príplatku k cene letenky. Novým prvkom v tejto oblasti môže byť nový systém cenotvorby, prezentovaný v novom modeli nízkonákladového prepravcu.

V Českej republike majú zákazníci možnosť využiť služby týchto nízkonákladových spoločností:

- Praha: Smartwings, Wizzair, Easyjet, Ryanair, Air Baltic, Air One, Germanwings, Hop, Jet2, Norwegian Air Shuttle, Transavia, Volotea, Vueling
- Brno: Ryanair, Wizzair
- Ostrava: Smartwings, Ryanair [12]

Je zrejmé, že najväčšie zastúpenie prepravcov sa nachádza na Letisku Václava Havla v Prahe. Celkovo je pre zákazníkov k dispozícii 13 nízkonákladových spoločností umožňujúce napojenie do takmer každej časti Európy. Zaujímavým prvkom Letiska Praha v porovnaní s ostatnými letiskami v Českej republike je jeho väčšie nevyužívanie najväčším nízkonákladovým prepravcom Európy – Ryanairom (spojenie s Londýnom a Dublinom) v porovnaní s ostatnými nízkonákladovými dopravcami. Ten má na tomto letisku minoritné zastúpenie. Na ostatných letiskách má dominantné zastúpenie v podobe ich napojenia na Londýn.

Okrem Prahy využívajú prepravcovia na svoje lety ďalšie letiská v Českej republike. Najväčšia ponuka (okrem Prahy) sa nachádza na letisku Tuřany (BRQ) v meste Brno, metropoly Južnej Moravy. Z Brna sú k dispozícii destinácie ako Londýn (letiská Stansted (STN) a Luton (LTN)) a Eindhoven (EIN)[13]. V roku 2007 prevádzkovateľ Ryanair zabezpečoval lety z Brna do Barcelony (letisko Gerona - GRO) [14] a spoločnosť Wizzair v roku 2012 lety do Ríma (letisko Leonardo da Vinci – Fiumicino - FCO) [15]. Veľkým potenciálom pre Letisko Brno môže byť v podobe vytvorenia leteckého spojenia z letiskami Kyjev Zhulyany (IEV) a Moskva Vnukovo (VKO) spoločnosťou Wizzair. Potenciál pre tieto spojenia vytvára obyvateľstvo Ukrajincov a Rusov žijúcich v Brne. Okrem smerovania tratí na východ je potenciál pre vytváranie liniek na západ. Medzi tieto trate by mohli patriť linky do Madridu alebo Paríža, ktoré by na druhú strany mohli byť prevádzkované spoločnosťou Ryanair, z rovnakého dôvodu, aký bol spomenutý v prípade letov na východ.

Veľký potenciál v budúcom raste môže mať letisko Leoše Janáčka v Ostrave (OSR). Výhodná poloha letiska dáva predpoklad získania cestujúcich z okolitých krajín a to predovšetkým zo Slovenska. Poloha letiska je výhodná aj z pohľadu napojenia na prírodné krásy a turistické centrá ako v Českej republike (Jeseníky) tak na Slovensku (Západné Tatry). Tento prvok dáva predpoklad vzniku sezónnych liniek ako je tomu napríklad v rakúskom Innsbrucku.

České letiská majú potenciál budúceho rastu pasažierov a to predovšetkým vďaka nízkonákladovým spoločnostiam (príklad: Wizzair prevádzkuje lety z Debrecínu a klasický prepravcovia nie). Dá sa ale predpokladať že nárast destinácii bude pozvoľný a nie vo forme prudkého rastu.

1.3. Deregulácia a slobody vzdušného priestoru

Deregulácia v Európe mala významný vplyv na rozvoj nízkonákladovej leteckej dopravy. Jej počiatok sa nachádza v USA, kde v roku 1978 vošiel do platnosti zákon o deregulácii. Ten v Spojených štátoch amerických umožnil vznik nízkonákladovej spoločnosti Southwest airlines.

V Európe začal proces deregulácie neskôr ako v USA. Za prvopočiatok deregulácie je liberalizovanie leteckého trhu medzi Írskom a Veľkou Britániou v polovici osemdesiatych rokov. Tento proces umožnil vznik v súčasnosti najväčšieho nízkonákladového prepravcu Európy. Stala sa ním spoločnosť Ryanair. Následkom liberalizácie medzi Írskom a Veľkou Britániou došlo k začiatku deregulácie v Európe. Jej začiatok bol v roku 1987 a jej finalizácia sa uskutočnila v roku 1997 [16]. Proces deregulácie leteckej dopravy prebiehal v troch etapách.

Počas prvej etapy boli uskutočnené dva prvky deregulácie. Prvým prvkom bolo zníženie obmedzení v oblasti cenotvorby leteniek. Druhým prvkom bolo umožnenie väčšej voľnosti pri spolupracovaní medzi prepravcami v rámci existujúcich obmedzí na dopravných službách.

Druhá etapa vývoja deregulácie v Európe vstúpila v platnosť v roku 1990. Počas tejto fázy došlo k odstráneniu obmedzení na tarifný cenník a ponúkanú kapacitu (prepravné množstvo) na linkách dopravcov. Súčasťou druhej etapy bolo aj zavedenie tretej, štvrtej a piatej slobody. Obsah slobôd bude popísaný neskôr v tejto kapitole.

Posledná tretia etapa deregulácie začala svoj proces od roku 1993 a ukončila sa v roku 1997. V tomto procese boli prepravcom vydávané spoločné licencie, čo im umožňovalo lietať na akejkol'vek trati v rámci Európy a zároveň boli zrušené skoro všetky zostávajúce obmedzenia na tvorbu cien. Záverečnými prvkami poslednej etapy v roku

1997 bolo umožnenie kabotáže prepravcom, čiže možnosti využívania ôsmej a deviatej slobody. [16]

Slobody vzdušného priestoru umožňujú prepravcovi ponúkať svoje služby na viacerých typoch tratí. Celkovo existuje deväť slobôd. Medzi základné slobody sa radí prvých päť. Zvyšné štyri sú doplnením predošlých základných piatich.

Význam jednotlivých slobôd [17]:

- **Prvá sloboda** – možnosť lietať cez územie iného štátu (napr. Wizzair, trať: Budapešť – Varšava, prelet Slovenska)
- **Druhá sloboda** – možnosť pristátia v inej krajine (neobchodný účel)
- **Tretia sloboda** – možnosť vyloženia cestujúcich a nákladu v druhej krajine, let začal v krajine registrácie lietadla, priamy spoj (napr. Smartwings, trať Ostrava – Paríž)
- **Štvrtá sloboda** – možnosť naloženia cestujúcich a nákladu v druhej krajine, let končí v krajine registrácie lietadla, priamy spoj (napr. Vueling, trať: Praha – Barcelona)
- **Piata sloboda** – možnosť naloženia alebo vyloženia cestujúcich a nákladu v iných krajinách pri lete začínajúcom alebo končiacom v krajine registrácie lietadla, medzipristátie (napr. EVA Air, trať: Viedeň – Bangkok – Taipei)
- **Šiesta sloboda** – možnosť prepravy cestujúceho na lete začínajúcom a končiacom v inej krajine s medzipristátím v krajine registrácie lietadla (napr. Air Slovakia, trať: Amritsar (India) – Bratislava – Birmingham; spojenie už neexistuje)
- **Siedma sloboda** – možnosť prepravy cestujúcich na tratiach mimo krajiny registrácie lietadla (napr. Ryanair, trať: Brno – Londýn; írsky registračný lietadla)
- **Ôsma sloboda** – možnosť prepravy cestujúcich pri medzinárodnom lete na vnútroštátnom úseku trate; let začína v krajine registrácie lietadla (napr. ČSA – České aerolínie, trať Praha – Bratislava – Košice)
- **Deviata sloboda** – možnosť prepravy cestujúcich na vnútroštátnej trati v krajine, kde nie je lietadlo registrované (napr. Easyjet, trať: Paríž (letisko Orly) – Nice; britská registrácia lietadiel)

Z pohľadu nízkonákladových prepravcov sú najdôležitejšie nasledujúce slobody:

- Prvá sloboda
- Tretia sloboda
- Štvrtá sloboda
- Siedma sloboda
- Deviatá sloboda

Deregulácia leteckej dopravy a vytvorenie rôznych typov slobôd umožnili rast leteckej dopravy a rozvoj nízkonákladových prepravcov. Využívanie jednotlivých typov slobôd umožnilo rozšírenie ich pola pôsobnosti na celý kontinent, čo sa prejavuje v masovom využívaní týchto spoločností. Je zrejmé, že právny systém výrazne vplýva na rozvoj leteckej dopravy a zvlášť nízkonákladovej.

2. Ekonomika nízkonákladovej leteckej dopravy

Základ pre vznik nízkonákladovej leteckej dopravy bol vďaka liberalizácii leteckého priemyslu a vzniku jednotlivých slobôd vzduchu. Okrem právneho podkladu bolo možné vytvoriť systém nízkonákladovej dopravy vďaka zlepšenému ekonomickému fungovaniu dopravcov.

Lepšie ekonomické fungovanie bolo dosiahnuté na základe faktorov, ktoré sa zároveň stali charakteristickými prvkami nízkonákladovej leteckej dopravy.

- Jednotná flotila
- Maximálna sedačková kapacita lietadla (len economy trieda)
- Maximálne využitie internetu

Spomínané prvky vychádzajú zo základnej ideológie nízkych nákladov (low-cost). Prostredníctvom nízkych nákladov dosiahnutých na základe maximálnej ekonomickej efektivity, bolo možné priniesť zákazníkom nižšie cestovné, čo dalo predpoklad prudkému nárastu nízkonákladových spoločností a množstva cestujúcich nimi prepravenými.

Na ekonomiku nízkonákladovej dopravy bude poukávané z dvoch pohľadov.

Prvý vychádza z teoretických podkladov ekonomiky. V tejto časti budú rozobrané ukazovatele ako krivka dopytu, metódy predpovedania dopytu, cena letenky, flotila a vek lietadiel a hlavný prvok náklady. Na základe týchto ukazovateľov bude ilustrované ekonomické fungovanie nízkonákladových prepravcov a zároveň bude pri niektorých z nich uvedený príklad z praxe a prezentovanie možného návrhu do budúcnosti

Druhý pohľad na ekonomiku nízkonákladovej dopravy bude zameraný na dáta z praxe, na základe ktorých budú medzi sebou porovnaní traja nízkonákladoví prepravcovia Ryanair, Easyjet a Wizzair. Tieto spoločnosti boli vybrané z dôvodu ich významu (Ryanair – najväčší nízkonákladový prepravca v Európe, Easyjet – najväčší konkurent spoločnosti Ryanair a Wizzair – najväčší prepravca vo Východnej Európe). Ďalším dôvodom výberu týchto dopravcov je skutočnosť, že nie všetky nízkonákladové spoločnosti sú členmi ELFAA odkiaľ boli čerpané dáta.

2.1. Ekonomické fungovanie nízkonákladových dopravcov - stratégia

Ekonomické fungovanie nízkonákladových dopravcov je predovšetkým dané ich stratégiou (cestou k dosiahnutiu ich vytýčeného cieľa). Stratégia ale nemôže byť nastavovaná samostatne ale na základe prostredia v ktorom dopravca podniká.

Tak je možné stratégiu rozdeliť podľa oblasti zamerania obchodu na [18]:

- Jednosmerne orientovaný biznis (napr. iba preprava cestujúcich)
- Zameranie na hlavnú zložku obchodu a s ním spojenými prvkami (letecká preprava cestujúcich plus autobusová do okolitých miest)
- Zameranie na viacero vzájomne nezávislých oblastí (preprava cestujúcich, preprava nákladu, opravy lietadiel)

Nízkonákladoví dopravcovia využívajú stratégiu spomenutú v prvom bode a na ďalšie činnosti slúžia iné spoločnosti.

Okrem zamerania obchodu je možné stratégiu rozdeliť podľa geografických podmienok na:

- Regionálnu
- Celosvetovú

Nízkonákladoví dopravcovia zväčša pôsobia na jednom kontinente, a preto charakter ich stratégie je regionálny. Existujú aj nízkonákladoví prepravcovia ako Air Berlin a Norwegian Air Shuttle, u ktorých je badateľný aj druhý prvok stratégie [18].

Pri stratégii sa uvažujú aj prvky ako náklady na dosiahnutie vytýčeného cieľa či poznatky z humanitných oborov. Tieto prvky bude možné sledovať v nasledujúcej časti, kde sú prezentované rôzne charakteristické typy stratégie európskych nízkonákladových spoločností. Názvy stratégie sú volené na základe krajiny pôvodu charakteristického dopravcu a na základe typu krajiny (HDP krajiny), v ktorej je predpoklad využitia danej stratégie.

- *Írsky model stratégie nízkonákladového dopravcu*

Írsky model je nazvaný z dôvodu jeho charakteristických prvkov, ktoré nesie spoločnosť Ryanair. Systém spoločnosti Ryanair prevzal východoeurópsky prepravca Wizzair.

Základom tejto stratégie je atraktivita najnižšej možnej ceny v porovnaní s konkurenciou. Nízka cena letenky zahrňuje iba samotnú prepravu a nezahrňuje v sebe žiadne ďalšie služby, medzi ktoré patrí napríklad zapísaná batožina či občerstvenie na palube. Všetky tieto služby sa nachádzajú v systéme dodatočných poplatkov, čím spoločnosť minimalizuje svoje náklady na najnižšiu možnú úroveň. Zároveň týmto spôsobom prepravca rozdeľuje finálnu cenu letenky na viacero častí, pričom každá produkuje zisk (poplatok nepokrýva náklady iba na danú službu).

Pri pohľade na tento spôsob stratégie z krivky dopytu (bližšie rozobraná v nasledovnej kapitole) je vidieť, že sa vychádza z predpokladu – čím nižšia cena, tým väčšie množstvo prepravených cestujúcich. Preto spoločnosť Ryanair zaznamenávala veľký rast počtu cestujúcich (príloha P-12).

Stratégia spoločnosti Ryanair prilákala k leteckej doprave aj tých ľudí, ktorí dovtedy leteckú dopravu nevyužívali, čím sa otvorila nová skupina zákazníkov pre leteckého prepravcu. V tomto prípade sa využívajú poznatky zo správania ľudí a zároveň sa využíva najširšia základňa potenciálnych klientov. To dalo predpoklad úspechu Wizzairu vo Východnej Európe.

- *Britský model stratégie nízkonákladového prepravcu*

Britský model stratégie je nazvaný podľa krajiny pôvodu prepravcu Easyjet. Tento dopravca na rozdiel od predchádzajúceho upriamuje pozornosť na iné prvky.

Spoločnosť Easyjet využíva predovšetkým hlavné letiská a zákazníkovi ponúka veľký sortiment služieb. Prepravca sa sústredil na zákazníkov, ktorým ponúka výhody dopravy z klasických letísk tradičných dopravcov ale za nižšie ceny ako ich ponúkajú oni. Z toho dôvodu je možné tvrdiť, že Easyjet nevenoval pozornosť klientele, ktorá dovtedy služby leteckej dopravy nevyužívala ale klientele, ktorá leteckú dopravu využíva a tým prevzala zákazníkov od tradičných prepravcov. Naďalej zostáva zachovaný systém poplatkov za niektoré služby, predovšetkým za tie ponúkané na palube lietadla. Najnižšia cena letenky v porovnaní s konkurenciou nie je prvoradým prvkom získavania zákazníkov. V tomto

prípade nejde o minimalizáciu nákladov do maximálnej možnej miery ale o zameranie sa na určitú klientelu.

Na tomto modeli funguje aj nízkonákladová spoločnosť Germanwings.

- *Nemecký model stratégie nízkonákladového prepravcu*

Nemecký model je nazvaný podľa spoločnosti Air Berlin. Tento model stratégie je podobný britskému modelu ale s väčším množstvom prvkov klasického dopravcu.

Spoločnosti využívajú hlavné letiská a svojich cestujúcich priťahujú nie len nižšou cenou letenky ako u klasických dopravcov ale aj svojimi službami. Medzi služby, ktorým sa zákazníkom dostáva je ľahké občerstvenie na palube, možnosť check-inu na letisku a možnosť prestupov na nadväzujúce spoje. Spoločnosti s týmto typom stratégie sa stali veľkou prekážkou pre klasických dopravcov a to nie len na európskych linkách ale aj na transkontinentálnych spojoch. Predpoklad vhodnosti výberu tejto stratégie dáva štatistický údaj o HDP danej krajiny. Zatiaľ čo prvý typ stratégie je vhodný v krajinách s nižšou úrovňou HDP a prisťahovalectvom z krajín s nižším HDP ako je priemer Európskej únie (napr. Veľká Británia, Španielsko, Taliansko, krajiny Východnej Európy), tento typ stratégie je vhodný pre krajiny s HDP vyšším ako je priemer Európskej únie (napr. Nemecko, Nórsko, Rakúsko)[19].

Príkladom využívania stratégie tohto typu je aj nórska nízkonákladová spoločnosť Norwegian Air Shuttle.

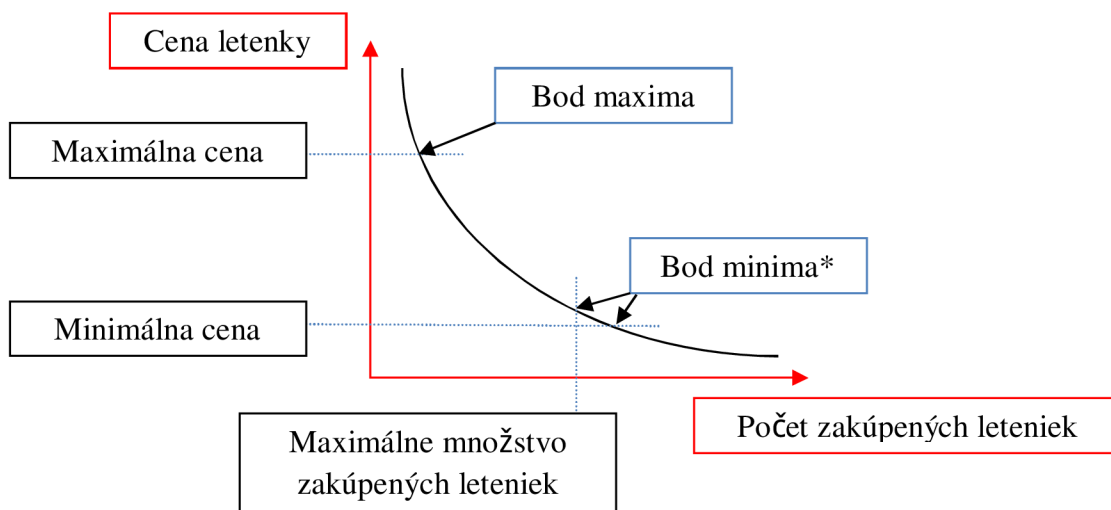
Opísané boli tri spôsoby stratégie akými sa niektorí nízkonákladoví dopravcovia rozhodli dosiahnuť svoj cieľ na poli nízkonákladovej dopravy v Európe. Základným cieľom ekonomických subjektov je zisk a rast. Ten je možné dosiahnuť viacerými možnosťami, ktoré závisia od biznis modelu. Ten je v leteckej doprave rozdelený nasledovne:

1. Klasický dopravca
2. Nízkonákladový (nízkocenný) dopravca
 - a. Model tržieb
 - b. Model nákladov

V nízkonákladovej doprave sa kladie pozornosť na dva prvky – tržby a náklady. Keďže náklady tvoria základ, od ktorého sa odvíja výška cestovného a tržieb, budú rozobrané v samostatnej kapitole. [18]

2.2. Krivka dopytu a modely jeho predpovedania

Krivka dopytu je primárnym prvkom, na základe ktorého je možné hodnotiť ekonomické charakteristiky danej destinácie. V krivke dopytu ide o vzťah medzi cenou letenky a množstvom zakúpených leteniek za danú cenu. Jej všeobecný tvar je znázornený na nasledovnom obrázku.



* bod minima môže byť vymedzený dvoma spôsobmi, z toho dôvodu dva možné body

Obr.č.2-1 Krivka dopytu [18]

Z obrázku je možné vidieť, že čím je cena letenky nižšia tým je viac zakúpených leteniek v tejto cenovej triede. Naproti tomu pri letenkách vysokej cenovej triedy je počet zakúpených leteniek malý. Krivka dopytu zobrazovaná v publikáciách je neohraničená a má predovšetkým ilustratívny charakter. Môže ale byť doplnená ohraničujúcimi bodmi vychádzajúc z poznatkov praxe. Hranice krivky sú vymedzené nasledovnými bodmi:

- Bod minima – tento bod môže byť vymedzený dvoma spôsobmi
 - minimálna cena – to je cena letenky, za ktorú je letecká spoločnosť schopná predať letenku takým spôsobom, že pokryje celkové prevádzkové náklady bez zisku
 - maximálne množstvo cestujúcich – keďže z histórie je známe, že sa letenky u niektorých nízkonákladových prepravcov sa predávali takmer zadarmo, je možné bod minima vymedziť nasledovne. V prípade, že by cena letenky bola nulová existuje obmedzené množstvo ľudí, ktorí by letenku využili aj keby bolo teoretické množstvo nekonečné. Preto existuje ohraničenie na ose počtu zakúpených lístkov.
- Bod maxima – tento bod je v realite vymedzeným jedným údajom, ktorým je maximálna cena letenky, ktorú je cestujúci ochotný zaplatiť (množstvo – minimálne jeden cestujúci).

Bod minima a bod maxima si môže prepravca určiť sám na základe ekonomickej efektívnosti a podkladov marketingu. V grafe sú vymedzené modrými čiarami. V nasledujúcej časti budú ukázané možné varianty (posuny, tvary) krivky dopytu.

Krivka dopytu sa môže posúvať vpravo alebo vľavo. Tento posuv je daný týmito prvkami:

- HDP krajiny
- Konkurencia

Posuv krivky vpravo spôsobuje zvýšené prijímy pre leteckého prepravcu. Tento posuv je možný v krajinách s dostatočnou úrovňou HDP alebo na regulovaných trhoch prípadne na trhoch, kde nedochádza ku konkurencii dopravcov. Ako príklad je možné uviesť spojenie Priština (PRN) – Ženeva (GVA). Podrobnejší rozbor trate je možné nájsť v ďalších kapitolách.

Posuv krivky vľavo je nevýhodný pre leteckých prepravcov. Tento posuv charakterizuje trhy s veľkou citlivosťou na vývoj cestovného. Ako príklad je možné uviesť neexistujúce spojenie spoločnosti Easyjet medzi letiskami Londýn Luton (LTN) a Bratislava (BTS). Vysoká citlivosť na vývoj cestovného a let do krajiny s nízkym HDP oproti susediacej krajine (Slovensko vs. Rakúsko [19]) spôsobil presunutie linky z Bratislavy do Viedne (VIE). Presunom linky do Viedne bolo možné posunúť krivku dopytu doprava.

Druhým prvkom popri posúvaní krivky je jej strmosť. Na základe tohto charakteru sa krivka delí na [18]:

- Strmé
- Plytké

Strmé krivky sú charakteristické nízkou citlivosťou na zmenu ceny letenky. Pri zvýšení ceny letenky o istú hodnotu, dochádza k relatívne malému poklesu v oblasti dopytu. Znamená to, že krivka dopytu strmého charakteru je viac elastická (menej citlivá na zmenu ceny letenky).

Opačne je tomu u plytkých krivkách. Rovnaké navýšenie ceny letenky ako v predošlom prípade, spôsobí výrazný pokles v dopyte. Charakter takýchto kriviek dopytu je daný nízkou elasticitou. Charakter plytkých kriviek je možné očakávať v krajinách s nízkou hodnotou HDP (obyvateľstvo je citlivejšie na vývoj ceny), na krátkych tratiach (konkurencia pozemných druhov dopravy) a na tratiach s konkurenciou (možnosť prechodu k inému druhu dopravy).

Destinácie charakterizované krivkami dopytu málo elastickými sú menej výhodné pre leteckého dopravcu, lebo neponúkajú možnosť práce s cenou a ovplyvňovanie predaja.

K analýzam tvaru a charakteru krivky dopytu je možné využívať viacero metód, prostredníctvom ktorých je možné predpokladať ďalší vývoj dopytu na trhu. Medzi tieto metódy patria [18]:

- Trendová analýza
- Kauzálna analýza
- Prieskum trhu
- Analýza rozsudkom
- Bayesionová analýza

- *Trendová analýza*

Trendová analýza sa používa na krátkodobé predpovedanie. Vychádza z vývoja dát sledovaných v čase (sledovanie trendu vývoja). Z toho dôvodu podáva informáciu predovšetkým o vplyve času na dopyt. Na základe analýzy je možné upravovať cenník v rezervačnom systéme [18].

- *Kauzálna analýza*

Kauzálna analýza sa zameriava na popis vzájomného vzťahu (príčiny a následku) medzi dvoma sledovanými prvkami. Táto analýza existuje v dvoch variantoch rozdelená na základe toho, či ide o vzťah medzi prvkami ekonómie a cestujúcimi alebo sociologickým prvkom a cestujúcimi.

Prvým je ekonometrické modelovanie. Využíva sa na predpovedanie vplyvu nezávislých ukazovateľov (napr. cena, pravidelnosť, kurz mien) na závislé ukazovatele (napr. cestujúci). Na základe sledovania vzájomnej závislosti medzi ukazovateľmi je možné predpovedať aký bude mať následok napríklad zvýšenie ceny letenky na množstvo cestujúcich.

Druhým variantom je váhový model. Váhový model sa zameriava na vplyv istých prvkov (napr. etnikum, jazykový prvok) na vývoj cestovného [18]. Ako príklad je možné uviesť spojenie Košice (KSC) – Praha (PRG) prevádzkované spoločnosťou ČSA. Na tomto spojení sa prejavuje prvok jazykovej bezbariérovosti. Využitie spoločnosťou ČSA a let Košice – Praha ako prípojného letu môže byť pre cestujúcich z nižšími jazykovými znalosťami výhodnejšie ako využitie spojenia Košice (KSC) – Viedeň (VIE) ako prípojného letu, kde je nevyhnutnosť poznania cudzieho jazyka. Váhovým (rozhodujúcim) prvkom v tomto prípade je znalosť cudzieho jazyka.

- *Prieskum trhu*

Prieskum trhu je jednou z možností ako analyzovať trh a tak záujmy zákazníkov. Na základe prieskumu je možné rozhodovať o výbere destinácii, časoch letov, cene letenky či o službách poskytovaných pred odletom a na palube lietadla [18].

- *Analýza rozsudkom*

Analýza rozsudkom zahŕňa v sebe viacero prvkov ako sú: analýza možností, rozhodovanie na základe skupinovej dohody, rozhodnutie na základe posúdenia experta. Táto analýza je vhodná predovšetkým na destinácie, kde neexistujú historické podklady alebo štatistické dáta. Zároveň jej výhodou je analyzovanie sociologických prvkov a nie len rozhodovanie sa na základe ekonomických ukazovateľov. Jedná sa o rozsúdenie medzi jednotlivými prvkami a na základe ich priorít uskutočniť finálne rozhodnutie [18].

Ako príklad je možné uviesť rozhodnutie už neexistujúcej nízkonákladovej spoločnosti Sky Europe airlines. Spoločnosť pred otvorením linky Bratislava – Rím plánovala lietať na sekundárne letisko Ciampino (CIA) (základňa spoločnosti Ryanair). Ešte pred samotným otvorením linky zmenila toto rozhodnutie na prevádzkovanie tejto trate na hlavné letisko Fiumicino (FCO). Toto rozhodnutie malo vplyv na nárast imidžu destinácie, a tak dávalo väčší predpoklad získania zákazníkov z talianskeho a rakúskeho trhu.

- *Bayesianová analýza*

Bayesianová analýza je veľmi podobná analýze rozsudkom. Jej rozdiel spočíva v rozhodnutí na základe presvedčenia zodpovednej osoby o prevádzkovaní trate. Toto rozhodnutie sa uskutočňuje na tratiach doteraz neznámych pre leteckú spoločnosť a zároveň nie sú k dispozícii názory ďalších odborníkov ako pri predošlej analýze [18].

2.3. Náklady nízkonákladových spoločností

Náklady sú podstatnou časťou ekonomiky nízkonákladových prepravcov. Ako z názvu vyplýva, cieľom prevádzkovateľov je minimalizácia nákladov na maximálne nízku úroveň. Z toho dôvodu je potrebné poznanie všetkých zdrojov nákladov. Súbor všetkých nákladov sa označuje ako Celkové prevádzkové náklady. Tieto náklady je možné deliť nasledovne [18]:

- Prevádzkové náklady
 - priame prevádzkové náklady
 - Fixné (vlastníctvo lietadla, pevná zložka ceny údržby, základné náklady na mzdy)
 - Variabilné (palivo a olej, variabilná zložka údržby, letiskové poplatky, poplatky službám riadenia letovej prevádzky, variabilná zložka nákladov na mzdy)
 - nepriame prevádzkové náklady
 - (rezervácia a predaj leteniek, servis pre cestujúcich – handling, poistenie, občerstvenie; náklady na leteckú základňu, administratívne náklady)
- Neprevádzkové náklady
 - (straty pri kurzových zmenách, náklady na reklamu, náklady na členstvo v organizáciách)

Z rozdelenia celkových prevádzkových nákladov je pozorovateľné veľké množstvo jednotlivých typov nákladov, ktorým musia leteckí prepravcovia čeliť. Existuje niekoľko prístupov ako analyzovať náklady, pričom sú z nich vybrané nasledovné [18]:

- *Prístup na základe ponúkaného produktu*

Teória analyzovania nákladov z pohľadu produktu vychádza z faktu, že produkt by nemal byť analyzovaný len na základe priamych nákladov ale aj na základe nepriamych nákladov s ním spojených.

Na začiatok je potrebné definovanie produktu, o ktorý sa jedná. To môže byť uskutočnené z viacerých strán, či už z pohľadu geografickej oblasti (kontinentálne – transkontinentálne lety, vnútroštátne – medzištátne) alebo rozdelenia kabíny a tým spojený tarifný cenník tried (economy, business, first class).

Ďalším krokom je pridelenie nákladov k jednotlivému produktu. Tieto náklady môžu byť špecifické pre daný produkt ale zároveň existujú náklady, ktoré sú spoločné pre viacero alebo všetky produkty ponúkané spoločnosťou.

Na základe takejto analýzy je možné následné rozhodovanie, ktoré produkty sú pre prepravcu výhodné a ktoré nie. V prípade nízkonákladových spoločností je výhodou pre prepravcu jednoduchosť na základe nižšieho množstva ponúkaných produktov. Ako

príklad môže byť uvedení systém poplatkov za zapísanú batožinu. Je to produkt ponúkaný prepravcom, ktorý stojí istú výšku nákladov s ním spojenými ale zároveň s istými tržbami z neho pochádzajúcimi. Záleží na pomere tržieb a nákladov pre tento produkt.

- *Prístup na základe danej linky*

Analýza na základe danej linky pozostáva z analýzy priamych (napr. palivo) a nepriamych (napr. handling pasažierov) prevádzkových nákladov. Priame prevádzkové náklady môžu byť ďalej delené na fixné (napr. poistenie prepočítané na jednu let. hodinu) alebo variabilné (prepočítané na letovú hodinu; cyklus). Výsledkom sú celkové náklady na danú trať, pričom môžu byť zobrazené v rôznych vzťahoch. Napríklad:

- Hodinové náklady
- Mílové (vzdialenostné) náklady
- Sedadlo - mílové náklady
- Tržbovo – mílové náklady

Tento spôsob pristupovania k analýze nákladov je zvlášť vhodný pre nízkonákladových dopravcov jednotnej flotily. Tu je možnosť využitia jednoduchosti prepočtov nákladov spojených s lietadlom, ktoré sú na 100 uletených kilometrov rovnaké bez ohľadu na trať [18].

- *Prístup na základe flotily*

Princíp na základe flotily býva využívaný u viacerých leteckých spoločností s cieľom minimalizovať náklady a maximalizovať zisk na danej trati. V prípade nízkonákladových spoločností typu Ryanair, Wizzair, Germanwings sa táto analýza javí ako zbytočná, nakoľko prevádzkovatelia majú jeden typ lietadla vo flotile. Využitie preto môže mať predovšetkým u spoločnosti Air Berlin a jej dcéry Niki alebo Air Baltic.

Rôznymi spomínanými prístupmi je možné analyzovať náklady leteckého prepravcu. Bližší pohľad bude venovaný nákladom, ktoré sú významné pre každého prepravcu bez rozdielu na spôsobe podnikania.

- *Palivo*

Palivo predstavuje významnú zložku nákladov z celkových prevádzkových nákladov. S.Holloway vo svojej publikácii Straight and level: Practical airline economics [18] udáva, že podiel paliva na celkových prevádzkových nákladoch sa pohybuje na úrovni 20 – 40 %, pričom nízkonákladový prepravcovia sa približujú k hornej hranici. Z toho dôvodu palivo predstavuje významnú zložku a každé navýšenie ceny či zvýšená spotreba predstavuje zvýšené náklady pre leteckého prepravcu. Významný vplyv na veľkosť zložky paliva z celkových prevádzkových nákladov majú vek lietadiel, typ prevádzkovaných tratí a cena pohonných látok na trhu.

Vek lietadiel je spojený s modernizáciami v oblasti konštrukcie lietadiel a pohonných jednotiek. Novo vyrábané lietadlá preukazujú nižšiu spotrebu paliva ako staršie verzie týchto lietadiel vďaka používaniu nových materiálov a dosahovaniu nižšej hmotnosti konštrukcie lietadiel. Okrem lietadla má vplyv na množstvo spotrebovaného paliva vybavenie lietadla. Americká nízkonákladová spoločnosť Frontier odhadovala ročnú úsporu spotreby pohonných látok na úrovni 5 až 6 miliónov dolárov vďaka novým ľahším sedadlám na palube svojich lietadiel [18].

Spotrebu paliva najčastejšie používaných lietadiel v nízkonákladovej doprave je vidieť v nasledovnej tabuľke. Vychádza sa z údajov uvádzaných výrobcami na svojich internetových stránkach, ktoré sú doplnené údajmi nemeckého nízkonákladového prepravcu Air Berlin publikovanými v jeho palubnom časopise [8].

	Výrobcovia		Air Berlin	
	B737-800	A320-200	B737-800	A320-200
Objem nádrží [l]	26020	24210	-----	-----
Dolet [km]	5765	6150	5420	5500
Počet cestujúcich	189	180	186	180
Spotreba na pasažiera a 100 uletených km [l/PAX*100km]	2,39	2,19	3,1	3,5

Tab. č. 2-1. Spotreba paliva lietadiel B738 a A320 [4],[5],[8]

Ďalšou možnosťou ako znížiť náklady na palivo je headging. Týmto spôsobom sa prepravca chráni pred možným navýšením cien pohonných látok. Prepravca uzatvára dohodu so spoločnosťou na danú cenu za pohonnú látku a tým sa chráni proti možnému zvýšeniu ceny neskôr v čase. Ako príklad je možné uviesť americkú nízkonákladovú spoločnosť Southwest airlines, ktorá takýmto spôsobom ušetrila 2,2 miliardy dolárov za obdobie štyroch rokov. Nie vždy môže byť ale tento spôsob výhodný a to predovšetkým v prípade poklesu cien [18].

Iným spôsobom ako ušetriť na cene paliva je systém platenia, kedy sa viacerí prepravcovia spoja do aliancie (napr. Sky team) a nakupujú pohonné hmoty vo veľkom. Tento systém nie je možný pre nízkonákladové spoločnosti z dôvodu, že spoločnosti neuzatvárajú spolky. Alternatívou by mohlo byť, že by pohonné látky nenakupovali nízkonákladoví prepravcovia ale priamo ELFAA a od nej by si následne pohonné hmoty odkupovali jednotliví členovia.

Vďaka významnej položke paliva medzi celkovými prevádzkovými nákladmi sa spoločnosti snažia nájsť čo najväčšie spektrum možností ako ušetriť [18].

- *Letiskové poplatky*

Letiskové poplatky sú ďalším prvkom z celkových prevádzkových nákladov. Výška týchto poplatkov sa zväčša odvíja od maximálnej vzletovej hmotnosti lietadla ale zároveň aj od služieb ponúknutých pri odbavení. Niektoré letiská si účtujú poplatky spojené s hlukom, s emisiami, spôsobom odbavenia cestujúcich (autobus alebo nástupný most) a ďalšie.

Pre nízkonákladových dopravcov sa stalo výhodným využívanie sekundárnych letísk oproti hlavným. Na týchto letiskách sa im podarilo ťažiť z nižších letiskových poplatkov a zároveň využívajú možnosti letov bez meškaní (hustá premávka na veľkých letiskách) či kratších vzdialeností na pojazd čím redukujú množstvo spotrebovaného paliva [18].

- *Poplatky službám riadenia letovej prevádzky*

Veľkosť poplatkov platených službám riadenia letovej prevádzky sa taktiež odvíja od maximálnej vzletovej hmotnosti lietadla. Okrem maximálnej vzletovej hmotnosti výšku platenej ceny ovplyvňuje aj jednotková cena, ktorá je pre každú krajinu v Európe

rozdielna [17]. V tomto prípade môže prepravca na niektorých tratiach zvažovať, ktorý vzdušný priestor na svoj let využije. Ako príklad je možné uviesť krátke spojenie medzi Krakovom a Viedňou. Táto trať síce nie je prevádzkovaná nízkonákladovou spoločnosťou ale je za to ilustratívna, a preto je požitá. V nasledovnej tabuľke je možné vidieť, koľko by zaplatil prepravca na tejto trati pri využití buď českého alebo slovenského vzdušného priestoru.

Trať	Krakov – Viedeň cez ČR	Krakov – Viedeň cez SR
Výška poplatku službám ATC pre stroj B738 [EUR]	212,67 EUR*	259,06 EUR*

*všetky ceny sú uvádzané bez DPH

Tab. č. 2-2. Porovnanie poplatkov službám ATC na spojení Krakov- Viedeň pri využití rôznych tratí [20],[21]

Z tabuľky je možné vidieť výhodnosť pre prepravcu vyžívať český vzdušný priestor. Táto výhodnosť je daná nižšou jednotkovou cenou služieb riadenia letovej prevádzky po trati v Českej republike (43,92 EUR*) [20] oproti Slovenskej republike (61,08 EUR*) [20]. Výhodnosť sa v tomto prípade prejavuje aj preto, že preletené vzdialenosti medzi Krakovom a Viedňou bez ohľadu na vzdušný priestor sú takmer identické. Rozdiel v dĺžke tratí nepresahuje 5km [21].

Je podstatné zohľadňovať nie len tento ukazovateľ poplatkov službám riadenia letovej prevádzky ale aj množstvo spotrebovaného paliva. Pri prelietaní cez krajinu s nižšou jednotkovou tarifou sa efekt zníženia nákladov na služby riadenia môže prejavíť vo forme zvýšených nákladov na spotrebované palivo a celkový efekt nemusí byť dosiahnutý.

- *Zamestnanci*

Podobne ako palivo aj zamestnanci tvoria významnú časť z celkových prevádzkových nákladov. Spôsoby ako znížiť výšku tejto položky je viacero ale všetky sú na úkor zamestnancov (napr. zníženie počtu zamestnancov, zníženie plátov a odmien, vytváranie nových zmlúv so zamestnancami). Opatrenia v podobe znižovania počtu zamestnancov sa prejavili u amerických prepravcov v rokoch 2002 až 2005 [18]. Znižovaním počtu zamestnancov spoločnosti ušetrili na nákladoch, ktoré boli potrebné na pokrytie zvýšených nákladov na palivo. Takýmto spôsobom sa znížil podiel nákladov na pracovnú silu z celkových prevádzkových nákladov z 37,3% na 25,5% (dáta sa týkajú amerického trhu) [18]. Okrem znižovania počtu zamestnancov sa náklady na pracovnú silu redukovali aj znižovaním jednotkových nákladov na pracovnú silu. U nízkonákladových dopravcov klesli jednotkové náklady na pracovnú silu z 2,5 centu amerického dolára na 2 centy [18].

Ako príklad uvedieme teoretické náklady spoločnosti Ryanair na jedného palubného sprievodcu. Priemerný plat palubného sprievodcu sa pohybuje v rozmedzí od 1200 EUR do 1400 EUR v závislosti na počte nalietaných hodín (údaj spoločnosti ETGA sprostredkujúca prácu palubných sprievodcov pre spoločnosť Ryanair [22]). Na palube každého stroja B737-800 musia byť štyria palubní sprievodcovia. Palubný sprievodca môže stráviť na palube lietadla maximálne 190 hodín za obdobie 28 dní [23]. Spoločnosť využíva lietadlá na svoje lety od 6 hodiny rannej po polnoc. Z toho dôvodu lietadlo nalieta za 28 dní 504 hodín. Na jedno lietadlo potom pripadajú tri letové posádky, každá tvorená štyrmi palubnými sprievodcami, pričom každý z nich by

nalietať 168 hodín. Celkové náklady na palubných sprievodcov na 28 dní tvoria sumu 14 854,74 Eur. Náklady na jednu letovú hodinu na palubného sprievodcu sú 2,46 Eur. Pri prepočte tejto hodnoty na jedno sedadlo Boeingu 737-800 pri vyťaženosti 80% vyjde údaj 0,016 Eura. Výpočet je iba ilustratívny lebo nezahŕňa vyplácanie bonusov a zároveň palubní sprievodcovia nie sú jedinými zamestnancami spoločnosti. Z toho dôvodu náklady na zamestnanca vzťahované k jednej letovej hodine lietadla sú vyššie.

- *Flotila*

Zloženie flotily prepravcu je prvok, ktorým sa nízkonákladový prepravcovia výrazne líšia od klasických leteckých dopravcov. Nízkonákladové spoločnosti využívajú jednotný typ stroja. Medzi najčastejšie stroje patria Boeing B737-800 a Airbus A320-200. Boeing 737-800 vo veľkej miere využíva spoločnosť Ryanair a okrem nej aj spoločnosť Norwegian Air Shuttle. Naproti tomu Airbus A320-200 sa nachádza vo flotilách spoločností ako Germanwings, Wizzair, Easyjet, Vueling. V nasledovnej tabuľke je možné vidieť porovnanie týchto lietadiel.

	Výrobcovia		Air Berlin	
	B737-800	A320	B737-800	A320
MTOW [t]	79,01	78	78	77
Počet cestujúcich	189	180	186	180
Dolet [km]	5765	6150	5420	5500
MTWO na jedného pasažiera a 100 uletených kilometrov [t/PAX*100km]	0,007251	0,00705	0,007737	0,00778
Cestovná rýchlosť [M], *[km/h]	0,785	0,82	840*	858*
Jednotková cena lietadla [mil.\$]	90,5	91,5	-----	-----

Tab. č. 2-3. Porovnanie základných údajov lietadiel B738 a A320 [4],[5],[8],[24],[25]

Zo štatistík ELFAA je možné dospieť k údaju o priemernom veku lietadiel, ktorý sa v nasledovných prepravcov pohybuje na týchto úrovniach [S1 – S14]:

- Ryanair : 2,72 roka
- Wizzair: 3,2 roka
- Easyjet: 3,26 roka

Vek lietadiel taktiež ovplyvňuje výšku nákladov a to predovšetkým z pohľadu spotreby pohonných hmôt a údržby.

Významným prvkom pre dopravcov je cena zakúpeného stroja (príloha P-5). Z toho dôvodu existuje viacero spôsobov, akým prepravcovia financujú stroje.

Prvým spôsobom je prevádzkový lízing. V tomto prípade má letecký dopravca lietadlo po určitú krátku časť ekonomického života lietadla. Z toho dôvodu nemá lietadlo väčší ekonomický význam pre prepravcu ako vo forme plne platených poplatkov za jeho aktuálne využívanie.

Druhým spôsobom je vlastníctvo lietadla. Tento prípad je rozdielny od predošlého tým, že prepravca priamo vlastní lietadlo a z toho dôvodu má pre neho ekonomický význam. V tomto prípade prepravca platí daň z príjmu zníženú o hodnotu odpisov za stanovené odpisové obdobie. V prípade krátkeho obdobia sa prepravcovi znižuje výška

dane platená zo zisku, lebo je znížený zisk o väčšiu čiastku odpisu. Pri jednonulíkových lietadlách, ktoré využívajú nízkonákladové spoločnosti, je zvykom odpisovať 10% z hodnoty lietadla po dobu 10 a viac rokov [18].

- *Údržba*

Posledným prvkom v sieti nákladov, ktorému je venovaná pozornosť, je údržba. Údržbu tvorí viacero činností a s tým je spojené aj viacero prvkov, ktoré ovplyvňujú výšku nákladov spojených s údržbou. Týmito prvkami sú:

- Typ flotily
- Spôsob realizovania údržby
- Systém plánovania údržby
- Náklady na materiál pri údržbe
- Náklady na pracovnú silu pri údržbe

Z dôvodu veľkého množstva prvkov vplyvajúcich na údržbu nie je možné ju charakterizovať všeobecne. Pre každého prepravcu je tento podiel rozdielny [18].

2.4. Cena letenky a príjmy pre leteckého dopravcu.

V predchádzajúcej časti bola venovaná pozornosť stratégii leteckých prepravcov, krivke dopytu, vplyvom na ňu a následne nákladom. Všetky tieto prvky ovplyvňujú cenu letenky a následne príjmy pre leteckého dopravcu. V tejto časti bude venovaná pozornosť prvkom, s ktorými cestujúci prichádza priamo do kontaktu a ovplyvňujú výšku ceny platenej letenky.

1. Poplatky
2. Spôsob stanovenia ceny letenky

Na výslednú cenu letenky výrazne vplýva u nízkonákladových dopravcov systém prídavných poplatkov. Poplatky tvoria z ceny letenky viac alebo menej významnú položku na základe typu nízkonákladového dopravcu a zvolených služieb zákazníkom.

Napríklad poplatok za zapísanú batožinu. Tento poplatok u spoločnosti Ryanair výrazne navýši cenu letenky. Zároveň výška toho poplatku závisí na období, v ktorom je uskutočnený let. Hmotnosť zapísanej batožiny je 15kg [P-6], čo je o 5kg až 8kg menej ako je zvykom u klasických dopravcov. Okrem tohto poplatku je ďalším významným poplatkom platenie nadváhy zapísanej batožiny. Z toho dôvodu je pre zákazníkov využívajúcich lety nízkonákladovej spoločnosťou výhodné cestovanie bez zapísanej batožiny. V opačnom prípade sa cena zakúpenej letenky môže priblížiť a až prevýšiť cenu letenky u klasických dopravcov.

Okrem týchto spomenutých poplatkov existujú ďalšie, ktoré sa na cene letenky môžu ale nemusia prejaviť. Prehľad jednotlivých poplatkov nízkonákladových dopravcov Európy sa nachádza v prílohe (P-6 – P-8). Dôvodom umiestnenia prehľadu poplatkov vybraných nízkonákladových spoločností nie je ich výška (tá sa môže meniť z roka na rok) ale predovšetkým všímnutie si rôznorodosti možných poplatkov a ich členenia. Zvlášť veľké spektrum členenia je u spoločnosti Wizzair.

Poplatky nízkonákladových spoločností sú ďalším významným zdrojom príjmov pre leteckého dopravcu. Na trhu veľkej konkurencie (napr. Európa) je jedným z možných spôsobov získania zákazníkov na základe nízkej ceny. Aby pútavá cena mohla byť dosiahnutá, je možné ju rozdeliť na cenu letenky a ceny poplatkov za doplnkové služby.

Množstvo doplnkových služieb si cestujúci určuje sám a tým ovplyvňuje výslednú sumu platenú za letenku.

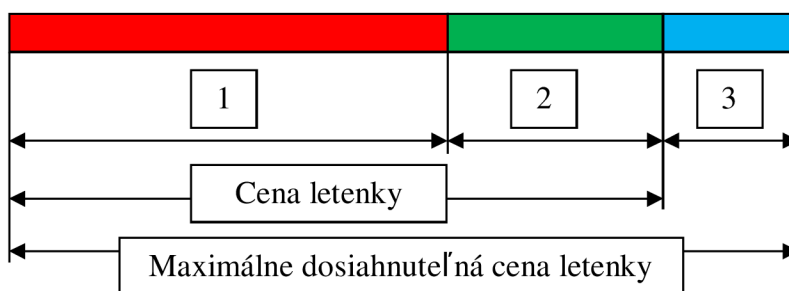
Sieť viacerých poplatkov, ktoré negatívne pôsobia na výslednú cenu letenky môže byť eliminovaný novým spôsobom, popísaným v kapitole nového modelu pre nízkonákladového prepravcu. Tento spôsobom spája prvky konkurencie nízkou cenou a konkurencie diferenciaciou.

Druhým prvkom pôsobiacim na cenu letenky je spôsob jej stanovenia. Ten môže byť rozdelený do nasledovných typov[18]:

- Na základe nákladov
- Na základe finančnej sily zákazníka

Prvý spôsob vychádza na základe poznatkov o výške jednotlivých nákladov, ktoré musí prevádzkovateľ pokryť na zabezpečenie letu. Od tejto hodnoty sa následne odvíja cena letenky. Tento spôsob sa využíva v menšej miere, avšak zostáva v pozadí určovania ceny. V súčasnosti sa využíva tvorba ceny na základe znalostí o trhu. Na tomto princípe funguje druhý spôsob.

Druhý spôsob je úzko spätý so znalosťou trhu a tvaru krivky dopytu. Na základe znalostí o krivke dopytu pre daný trh alebo pre danú trať je možné prispôsobiť tarifný cenník. Ten vychádza následne zo schopnosti zákazníkov platiť za letenku viac ako je jej hodnota, ktorá by vznikla na základe prvého modelu. V tejto oblasti je významná finančná sila zákazníka. Tá určuje, aké navýšenie ceny letenky je schopný zákazník zaplatiť. Ilustračne je tento jav znázornený na nasledovnom obrázku.



1. Náklady na prevádzkovanie trate
2. Zisk pre dopravcu
3. Finančná sila zákazníka (čiastka, ktorú je schopný zákazník zaplatiť navyše)

Obr. č. 2-2. Cena letenky [18]

Finančná sila zákazníka ovplyvňuje tvar krivky dopytu. Preto jej znalosť a poznanie trhu je veľmi podstatné. Charakter krivky dopytu je možné ovplyvňovať. Uskutočňuje sa tak prostredníctvom ponúkaných zliav z ceny leteniek alebo na základe marketingových krokov.

Ako príklad marketingových krokov je možné uviesť spoločnosť Air One. Spoločnosť ponúka zákazníkovi možnosť zakúpenia letenky s prídavnými službami (napr. refundácia letenky). Tento prvok je možné charakterizovať ako vytváranie tarifných tried, čo je prvkom klasických dopravcov.

Taktikou predaja leteniek na základe dopytu sa spoločnosti snažia maximalizovať svoje príjmy. Maximalizácia príjmov pre spoločnosť je záležitosťou revenue management.

Spoločnostiam nejde už iba o pokrytie nákladov spojených s prevádzkovaním spoločností a jednotlivých tratí ale o maximálne možné vyťaženie finančných prostriedkov zo zákazníka. Tento prvok je možné pozorovať pri analýze vývoja cien cestovného na jednotlivých tratiach opísaných v ďalších kapitolách.

Následne bude venovaná pozornosť ekonomickým ukazovateľom vybraných nízkonákladových prepravcov.

2.5. Ekonomické ukazovatele vybraných prepravcov

V predchádzajúcej časti boli rozobrané prvky fungovania spoločností z pohľadu teórie. K týmto prvkom bude v tejto časti venované doplnenie údajmi z praxe získanými z internetovej stránky ELFAA. Keďže členmi asociácie nie sú všetky nízkonákladové spoločnosti Európy je zameranie iba na niektoré z nich na základe ich významnosti v Európe. Medzi vybraných leteckých prepravcov patria Ryanair, Easyjet (najväčší nízkonákladový prepravcovia v Západnej Európe) a Wizzair (najväčší nízkonákladový prepravca vo Východnej Európe). Pri poukázaní na ekonomické fungovanie spoločností boli sledované nasledovné prvky[S1 – S14]:

- Počet zamestnancov
- Počet lietadiel
- Počet prepravených cestujúcich
- Počet liniek

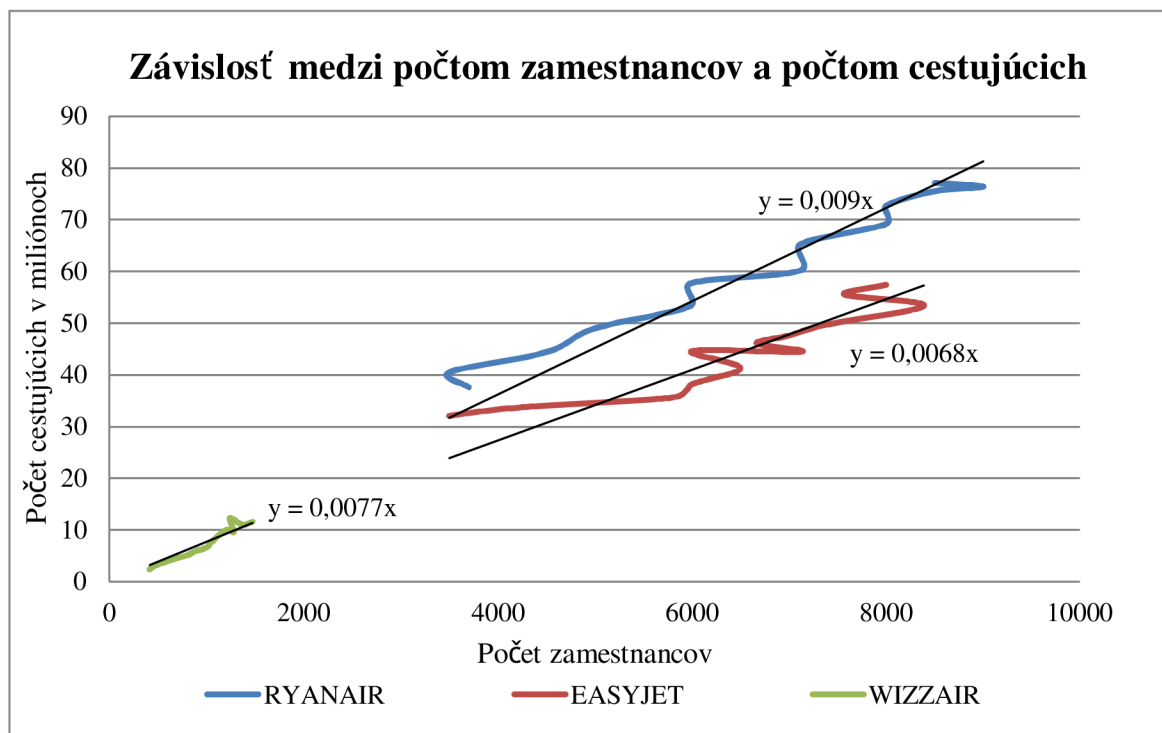
Na základe týchto štyroch ukazovateľov boli vytvorené jednotlivé vzájomné závislosti, ktorých priebehy sú znázornené na obrázkoch č.2-3, č.2-5, č.2-7. Okrem jednotlivých závislostí bude možné vidieť v ďalších grafoch priebeh sledovaných prvkov v čase. Historickým vývojom ukazovateľov je možné charakterizovať vývin prepravcu a zároveň nízkonákladovej dopravy ako takej.

- *Závislosť medzi počtom zamestnancov a počtom cestujúcich*

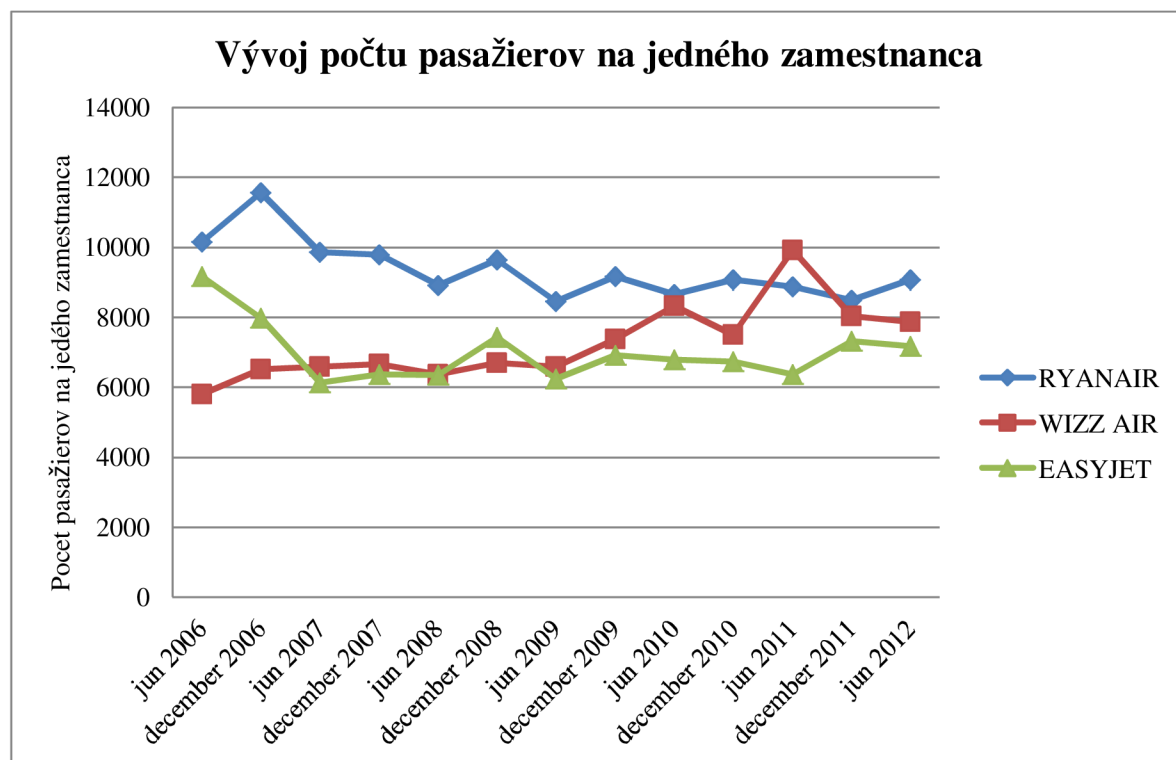
Prvou analyzovanou závislosťou je vzťah medzi počtom zamestnancov a počtom prepravených cestujúcich. Z grafu je možné vidieť nielen to, ktorá spoločnosť je najväčšia ale čo je dôležitejšie, ktorá spoločnosť z tejto závislosti je najefektívnejšia z pohľadu ekonomiky (pomer cestujúcich ku počtu zamestnancov). Na určenie nám posluži regresná rovnica zobrazená pre každého prepravcu. Z nej nás konkrétne zaujíma číselný údaj pred premenou x . Tento číselný údaj určuje strmnosť priamky. Čím je priamka strmšia, tým je spoločnosť pre vzťah zamestnanec – cestujúci efektívnejšia. V našom prípade je na prvom mieste spoločnosť Ryanair. Zamestnanci tejto spoločnosti odbavia najväčšie množstvo cestujúcich. Naproti tomu ako najhoršia pre tento ukazovateľ vyšla spoločnosť Easyjet. V porovnaní so spoločnosťou Ryanair je Easyjet horší o 24,4%. A spoločnosť je Wizzair od spoločnosti Ryanair horšia o 14,4% (percentuálne údaje sú priemerné za sledované obdobie). Najhoršie postavenie spoločnosti Easyjet je pravdepodobne spôsobené skutočnosťou, že táto spoločnosť ponúka pre svojich klientov ďalšie množstvo doplnkových služieb, ktoré si vyžadujú ďalšiu pracovnú silu.

Z historického vývoja tohto ukazovateľa je badateľné, že do roku 2010 bol počet cestujúcich pripadajúcich na jedného zamestnanca výrazne rozdielny u jednotlivých prepravcov. V polovicike roka 2012 sa spoločnosti v tomto ukazovateli k sebe výrazne

priblížili a tým aj ekonomické správanie dopravcov v oblasti zamestnanosti sa dostalo na rovnocennú úroveň medzi prepravcami.



Obr. č. 2-3. Závislosť medzi počtom zamestnancov a počtom cestujúcich

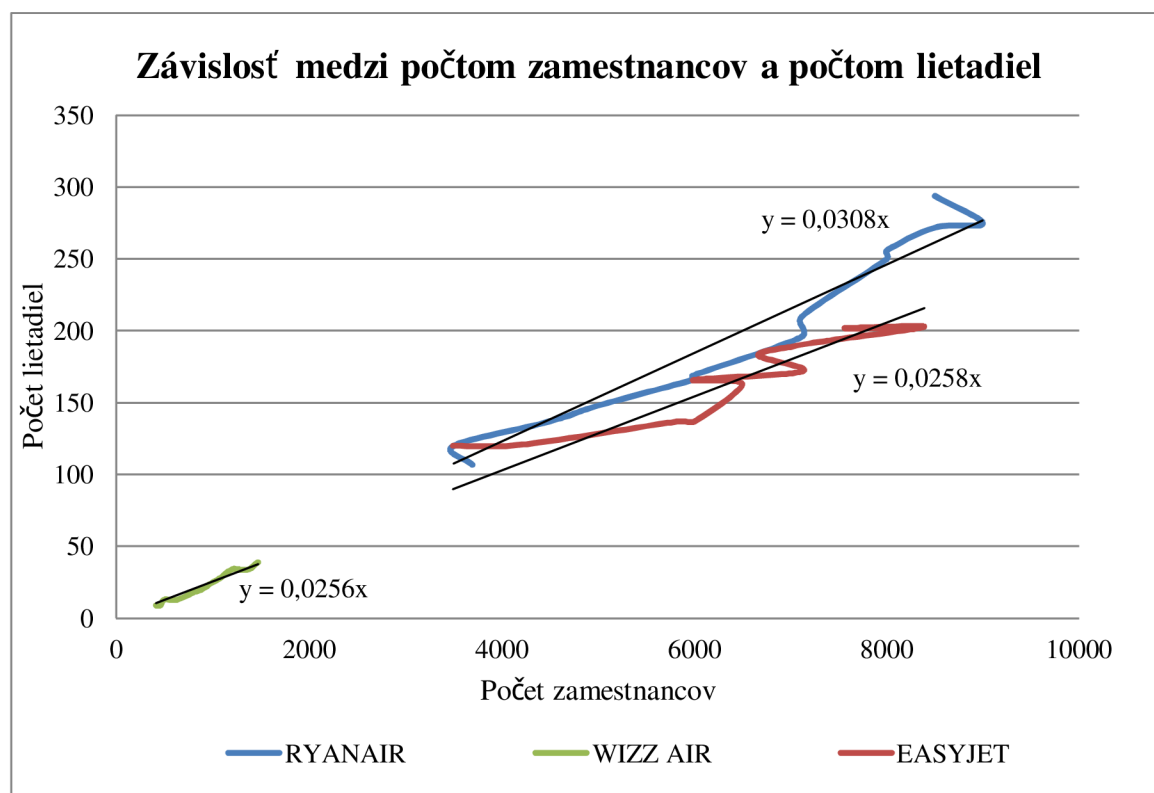


Obr. č. 2-4. Vývoj počtu pasažierov pripadajúcich na jedného zamestnanca v období od júna 2006 do júna 2012

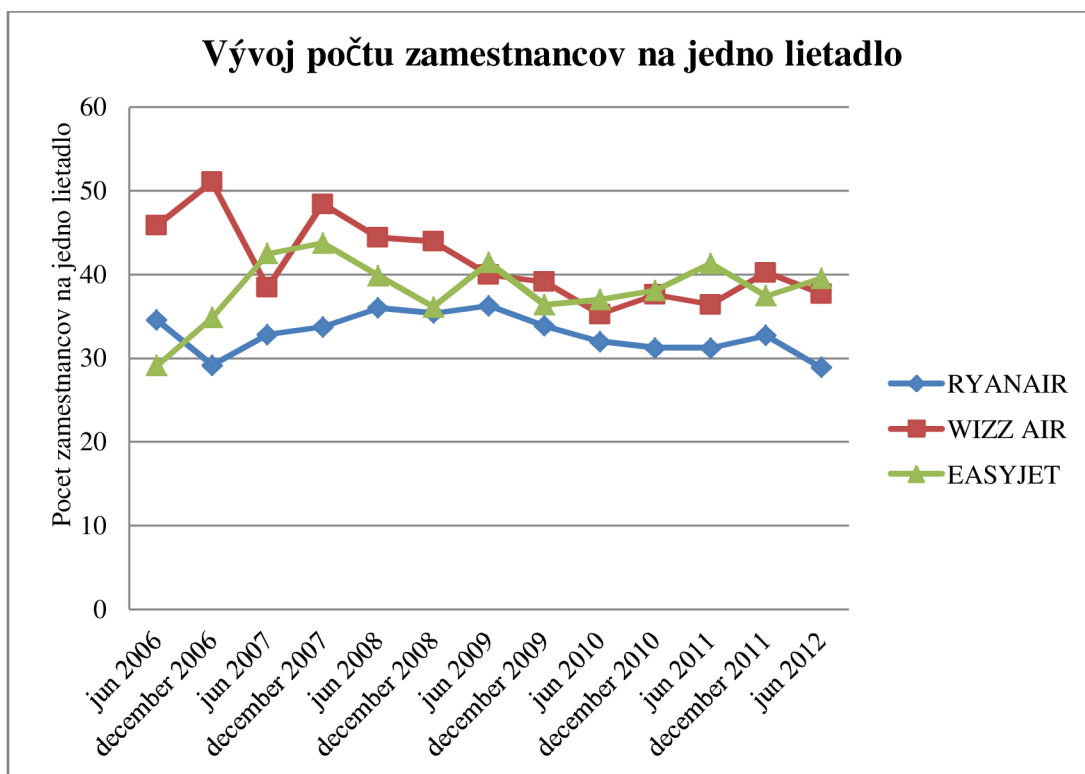
- *Závislosť medzi počtom zamestnancov a počtom lietadiel*

Druhou sledovanou závislosťou je vzťah medzi počtom lietadiel a počtom zamestnancov. Aj v tomto ukazovateli sa spoločnosť Ryanair prejavila ako ekonomicky najefektívnejšia. Spoločnosť Ryanair zamestnáva o 16,2% zamestnancov na jedno lietadlo menej ako spoločnosť Easyjet a o 16,9% (percentuálne údaje sú priemerné za sledované obdobie) menej ako spoločnosť Wizz air. Skutočnosť, že spoločnosť Wizz air sa v tomto ukazovateli prejavila horšie ako Easyjet oproti predošlému ukazovateľu je dané nižšou vyťaženosťou lietadiel spoločnosti Wizzair oproti Easyjetu. Zaujím prvkom súčasne je, že spoločnosť Ryanair má nižšiu vyťaženosť ako Easyjet ale napriek tomu dopadla v tomto ukazovateli najlepšie. Tento znak je sôsobený pravdepodobne rovnakou príčinou ako pri prvom ukazovateli (väčie množstvo zamestnancov na pokrytie väčšieho množstva služieb pre zákazníkov).

Z historického vývoja tohto ukazovateľa je možné vidieť rovnaký trend aký bol zaznamenaný u predošlého ukazovateľa. Spoločnosti sa k sebe vzájomne priblížili, čo potvrdzuje vyrovnanosť ekonomického správania v oblasti zamestnanosti.



Obr. č. 2-5. Závislosť medzi počtom zamestnancov a počtom lietadiel

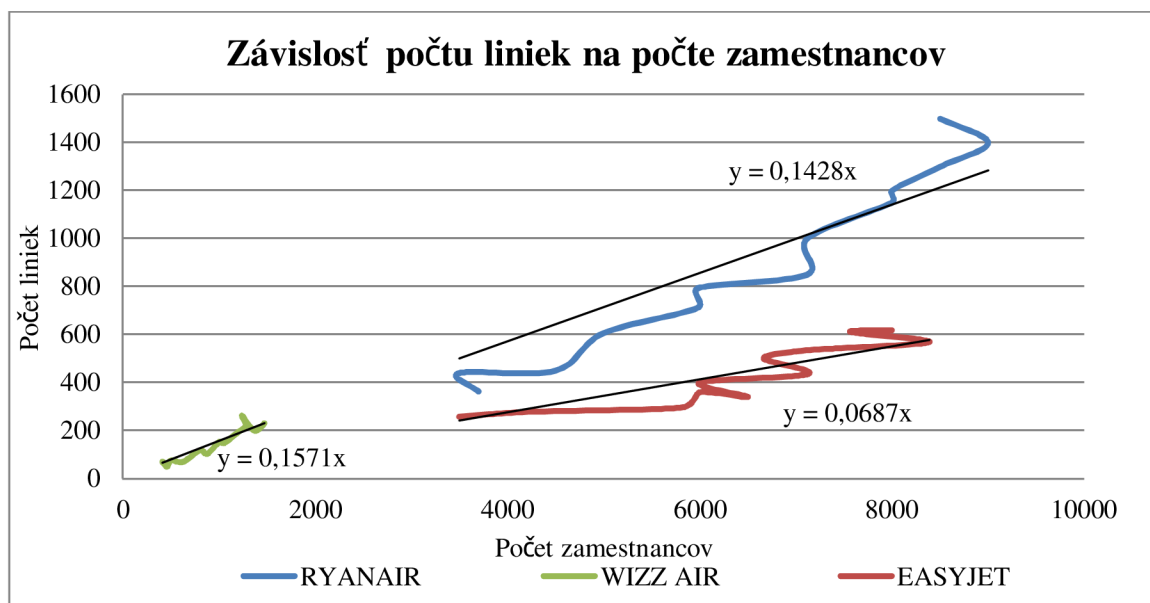


Obr. č. 2-6. Historický vývoj počtu zamestnancov pripadajúcich na jedno lietadlo vo flotile v období od júna 2006 do júna 2012

- *Závislosť počtu zamestnancov na počte liniek*
 - *počet liniek na jedno lietadlo*
 - *počet liniek na jednu destináciu*

Poslednou analyzovanou závislosťou je vzťah medzi počtom zamestnancov pripadajúcich na jednu prevádzkovanú linku. Tento ukazovateľ bude doplnený o historické vývoje počtu liniek pripadajúcich na jedno lietadlo a jednu destináciu.

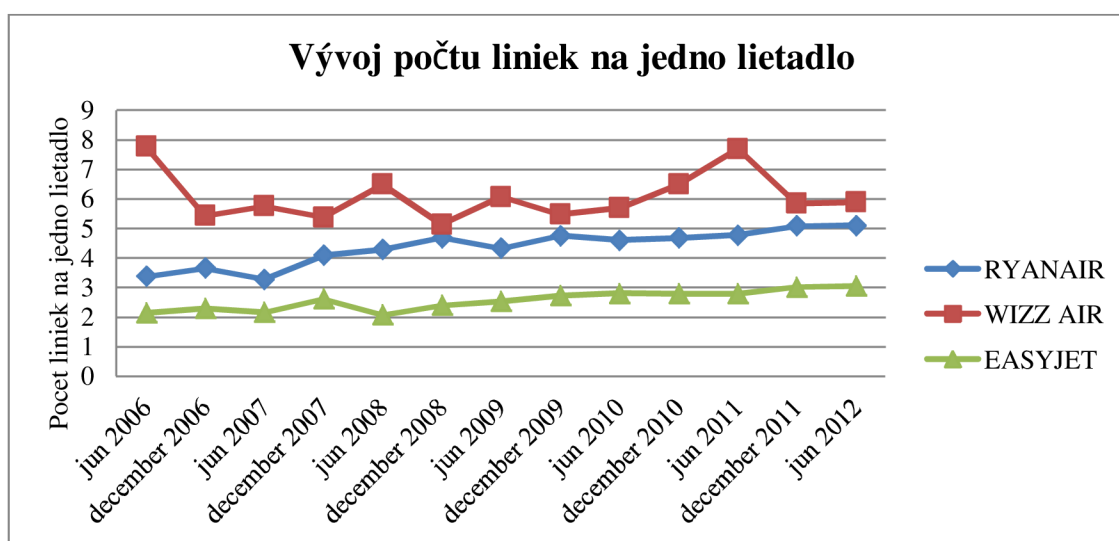
Zo závislosti počtu zamestnancov na počte liniek je zrejmé, že najviac zamestnancov na jednu linku sa nachádza u spoločnosti Easyjet a naopak najmenej u spoločnosti Wizz air. Táto skutočnosť nepojednáva o tom, ktorá zo spoločností je najekonomickejšia pretože tento údaj výrazne závisí od štruktúry siete destinácií, ktorú daný prepravca prevádzkuje. Prvý graf nám preto dáva informáciu o tom, aký typ tratí predovšetkým prepravca prevádzkuje. Spoločnosť Easyjet prevádzkuje trate dlhších vzdialeností ako spoločnosti Ryanair a Wizzair. Z toho dôvodu pripadá na jednu prevádzkovanú linku najviac zamestnancov. Naproti tomu charakter siete destinácií spoločností Ryanair a Wizzair je podobný. Toto tvrdenie vychádza opäť na základe smernice regresnej rovnice.



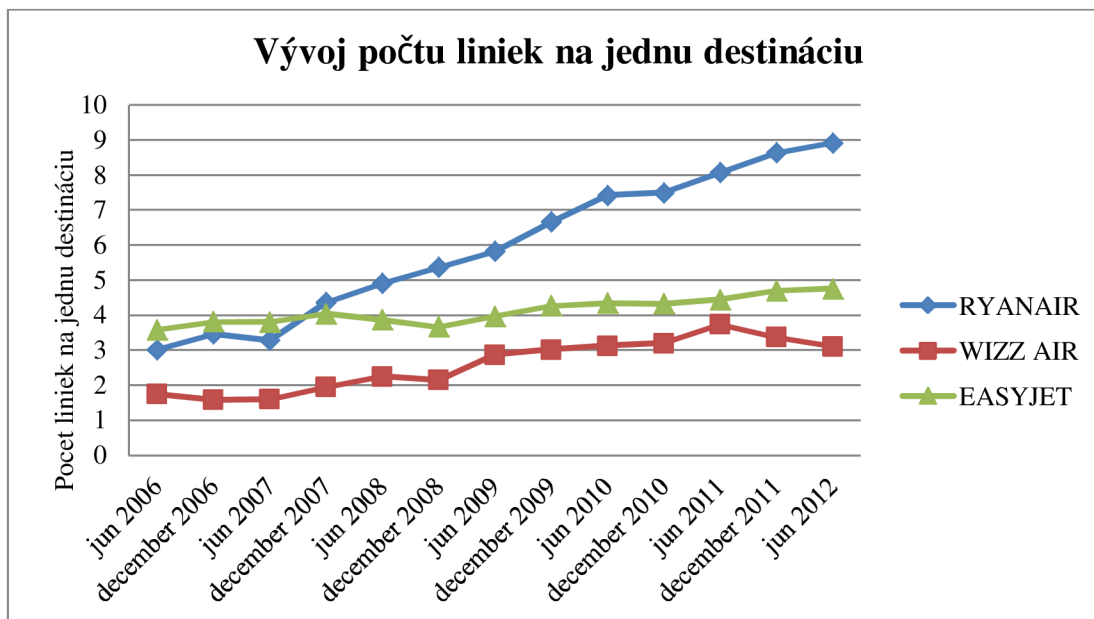
Obr. č. 2-7. Závislosť počtu liniek na počte zamestnancov

Z vývoja počtu liniek pripadajúcich na jedno lietadlo sa potvrdzuje tvrdenie o charaktere destinácií. Ako bolo spomenuté Easyjet prevádzkuje dlhšie trate ako spoločnosti Ryanair a Wizzair. Tento údaj potvrdzuje informácia o dvoch až troch linkách pripadajúcich na jedno lietadlo zatiaľ čo u spoločností Ryanair sú tomu štyri až päť liniek a u spoločnosti Wizzair približne šesť liniek na jedno lietadlo.

Charakter siete destinácií vplyva na ekonomiku leteckého prepravcu. Krátke trate dávajú predpoklad na zvýšené nároky na údržbu a zníženú možnosť na cenovú konkurenciu pozemným druhom dopravy. Tieto prvky sa môžu prejaviť vo zvýšených nákladoch a v nižších príjmoch pre prepravcu. Krátke trate majú výhodu v rozložení rizika neobsadenosti linky a zároveň dávajú väčší predpoklad na povedomie o prepravcovi medzi možnými cestujúcimi a zabezpečenie dostatočnej frekvencie letov pre obchodnú klientelu.



Obr. č. 2-8. Historický vývoj počtu liniek pripadajúcich na jedno lietadlo v období od júna 2006 do júna 2012



Obr. č. 2-9. Historický vývoj počtu liniek pripadajúcich na jednu destináciu v období od júna 2006 do júna 2012

Charakter siete destinácií sa môže prejavíť súčasne na frekvencii letov. Dôkazom tomu je graf vývoja počtu liniek na jednu destináciu. Najväčší počet liniek na jednu destináciu má spoločnosť Ryanair. Naopak najnižšiu má spoločnosť Wizzair. Tento fakt je daný charakterom siete destinácií spoločnosti Wizzair. Wizzair prevádzkuje veľkú sieť destinácií ale mnohé z nich nalieta iba pár krát do týždňa. Tu sa prejavuje rozdielnosť spoločnosti Wizzair od spoločnosti Ryanair aj keď charakter dĺžky prevádzkovaných tratí je podobný.

Rozdielnosť a podobnosť nízkonákladových prepravcov v sledovaných ukazovateľov svedčí o ich osobitných charakteroch v ponuke leteckej dopravy zákazníkom. Ich chovanie je ovplyvnené predovšetkým prostredím v ktorom podnikajú. Zatiaľ čo Ryanair prevádzkuje lety v ekonomicky silnej časti Európy, Wizzair prevádzkuje lety v krajinách, ktorých HDP je pod priemernou úrovňou Európskej únie [19]. Z toho dôvodu má menšie množstvo liniek pre jednotlivé destinácie. Easyjet sa naproti tomu zameria na trate dlhších vzdialeností.

Sieť destinácií je preto ovplyvnená stratégiou leteckého prepravcu, krivkou dopytu daného trhu po danom spojení a tržbami (celkovo: ekonomickými faktormi). Z toho dôvodu bude v ďalšej časti venovaná pozornosť sieti destinácií a analýzam tratí jednotlivých nízkonákladových dopravcov.

2.6. Sieť destinácií a charakter tratí

Posledným prvkom v oblasti ekonomiky nízkonákladovej dopravy je sieť destinácií prepravcu. Súčasťou siete destinácií sú dva prvky. Prvý tvorí návrh destinácií, do ktorých prepravca lieta a druhý tvorí vytvorenie letového poriadku. Zvlášť významná je oblasť letového poriadku. Ten je vytváraný na základe nalietavaných destinácií. Súčasťou tejto oblasti je zároveň vytvorenie rozpisu služieb pre palubných sprievodcov, pilotov, pozemný personál a prvky odbavenia lietadla zo strany ďalších organizácií (letisko,

riadenie letovej prevádzky, údržba, čistenie paluby a ďalšie). Na základe letového poriadku závisí časové využitie lietadla, personálu a vytvorenie plánu pre údržbu. Z toho dôvodu letový poriadok a s ním spojená sieť destinácií vplyvajú na ekonomické fungovanie spoločnosti.

Typická sieť viacerých nízkonákladových prepravcov tvorená viacerými základňami (nie je uplatnený národnostný princíp klasického dopravcu; klasický dopravca – jedna až dve hlavné základne, zameraný na konkrétny štát, národ Európy napr. Iberia – Madrid a Barcelona – jediné základne v Európe; Ryanair – základne vo viacerých krajinách Európy). Z týchto základní prepravca poskytuje priame lety bez naviazanosti na iné lety. Nie je tak zákazníkovi umožnená služba prestupu medzi letmi, ktorá je u klasických leteckých prepravcov. Naproti tomu ponúkajú zákazníkovi možnosť cestovať priamo medzi destináciami. Tento prvok má však svoje negatíva pre zákazníka. Tie vychádzajú predovšetkým z typov lietadiel nachádzajúcich sa vo flotile. Klasickým typom je B737-800 alebo A320-200. Tieto stroje majú kapacitu 189 respektíve 180 pasažierov [4], [5]. To znamená, že nie všetky destinácie sú schopné pokryť prepravcovi kapacitu stroja. Preto do niektorých destinácií nízkonákladové spoločnosti nelietajú. Z nasledovnej tabuľky je vidieť charakter siete destinácií pre tri nízkonákladové spoločnosti.

	Ryanair	Easyjet	Wizzair
Počet vnútroštátnych spojov	291	155	0
Počet medzištátnych spojov	2564	1233	622
Percentuálny podiel medzištátnych spojov na celkovom počte spojov	88,65%	87,43%	100%
Percentuálny podiel západoeurópskych letov na celkovom počte letov	90,96%	93,66%	45,50%

Tab.č. 2-4. Charakter siete destinácií nízkonákladových spoločností Ryanair, Easyjet, Wizzair [26],[27],[28], detail v prílohách P-9, P-10, P-11

U spoločností Ryanair a Easyjet je výrazný podiel západoeurópskych letov. Západná Európa je miestom vzniku týchto spoločností, a preto je tento prvok pochopiteľný. Okrem toho krajiny Západnej Európy dosahujú vyšších hodnôt HDP ako krajiny Východnej Európy [19]. Z toho dôvodu je po ekonomickej stránke výhodnejšie pre prepravcov prevádzkovať trate v Západnej Európe. Naproti tomu spoločnosť Wizzair má len takmer polovičné zastúpenie západoeurópskych letov. Tento prvok je daný miestom vzniku spoločnosti vo Východnej Európe. Z toho dôvodu by mala mať spoločnosť podľa vzoru predošlých dvoch spoločností výrazné zastúpenie východoeurópskych letov na celkovom počte letov. Tomu ale tak nie je z dôvodu zabezpečovania predovšetkým letov z Východnej Európy do Západnej Európy. Spoločnosť takmer nemá lety v rámci Východnej Európy, a preto je rozdelenie letov pol na pol. Po ekonomickej stránke je možné tvrdiť, že spoločnosť Wizzair zarába predovšetkým na cestujúcich, ktorý žijú alebo pracujú v Západnej Európe a dochádzajú za svojimi príbuznými domov do Východnej Európy. Tento prvok dáva prepravcovi potenciál dostatočných príjmov aj napriek tomu, že krajiny Východnej Európy sú ekonomicky slabšie. Výhodou spoločnosti Wizzair je predovšetkým v pracovnej sile. Na základe nižších plátov vo Východnej Európe môže svojim zamestnancom dávať nižšie mzdy ako jeho konkurenti, v čom má spoločnosť Wizzair ekonomickú výhodu. Zároveň na základe charakteru siete destinácií spoločnosti Wizzair je možné tvrdiť, že zo strany zákazníkov nie je záujem o vnútro východoeurópske lety.

Možnosťou pre spoločnosť Wizzair ako zvýšiť počet západoeurópskych letov a pritom neotvárať základňu v Západnej Európe je nasledovný. Spoločnosť by prevádzkovala trate štýlom z bodu A (Východná Európa) do B (Západná Európa) a následne do C (Západná Európa) a z C späť do A. Ďalší stroj by zabezpečil opačnou rotáciou späť do A alebo by späť do A boli zabezpečené cez iné západoeurópske destinácie. Príklad je na nasledovnom spojení: Budapešť (BUD) – Eindhoven (EIN) – Neapol (NAP) – Budapešť (BUD). Takýmto spôsobom by prepravca zabezpečil lety v rámci Západnej Európy, čím by mohol zvýšiť imidž spoločnosti a zároveň by ťažil z nižších nákladov na zamestnancov, pretože by nemal základňu v Západnej Európe ale efekt základne by dosahoval.

Druhým zaujímavým prvkom je podiel medzištátnych letov na celkovom počte letov. Všetci traja nízkonákladoví prevádzkovatelia majú spoločný charakter, ktorým je dominantný podiel medzištátnych letov. Vnútroštátne lety majú zanedbateľné zastúpenie. Treba však poznamenať, že u spoločnosti Ryanair majú medzištátne lety podiel 55,86% na všetkých letoch prevádzkovaných v Taliansku (údaj platí len pre Taliansko). Podobný charakter ako má spoločnosť Ryanair v Taliansku má spoločnosť Easyjet vo Francúzsku ale s vyšším percentným rozdelením pre medzištátne lety (podrobnejší prehľad rozdelenia na základe krajín u prepravcov Ryanair, Easyjet a Wizzair sa nachádza v prílohách P-9, P-10, P-11). V ostatných krajinách majú medzištátne lety dominantný charakter. Na základe charakteru medzištátnosti tratí u nízkonákladových dopravcov je možné tvrdiť, že vnútroštátne linky nepredstavujú významnejší ekonomický potenciál pre nízkonákladových prepravcov.

Možnosť ako využiť vnútroštátny trh jednotlivých krajín je v novom type nízkonákladového prepravcu. Prepravca by na svoje lety nevyužíval klasické stroje B738 a A320 ale oveľa menší stroj L410. Ide o turbovrtuľový stroj pre 19 cestujúcich, ktorý dosahuje cestovnú rýchlosť 398 km/h [29]. Okrem toho má nasledovné výhody:

- Možnosť pristátia na nespevnených RWY
- Nevyžaduje palubných sprievodcov
- Výroba prebieha v Českej republike (ľahká dostupnosť náhradných dielov a údržby)

Práve možnosť využívania nespevnených RWY dáva predpoklad širokého rozšírenia na vnútroštátne lety a spájanie jednotlivých regiónov v danej krajine. Zároveň napojením regiónov (predovšetkým tých, ktoré nemajú letiská so spevnenou RWY) na mestá (využitie menších letísk v blízkosti veľkých metropol napr. letisko Roma Urbe – (LIRU)), môže dôjsť k rozvoju obchodu a cestovného ruchu v regiónoch. Úspech by takýto typ nízkonákladovej spoločnosti mohol mať v krajinách ako Grécko (využitie napojení na ostrovy), Nórsko (kvôli fjordom a menšej veľkosti miest), Švédsko, Fínsko (rozľahlosť územia a obce menšej veľkosti), Francúzsko a Taliansko (spoplatnené diaľnice). Výhodou pre nízkonákladového prepravcu využívajúcim tento spôsob fungovania by bola jeho novosť a prvenstvo v oblasti vnútroštátnej dopravy a v jeho potenciálu na rozvoj vo viacerých krajinách Európy a širokej báze zákazníkov.

Tie destinácie, ktoré kapacitu strojov B738 a A320 sú schopné naplniť môžu byť rozdelené do nasledovných tried:

- Výhradne sezónny charakter
- Celoročný charakter a nízka frekvencia letov
- Celoročný charakter a vysoká frekvencia letov

Sezónny charakter destinácii svedčí o zameraní sa klientely zákazníkov iba na letné prípadne zimné obdobie. Tento prvok je pre ekonomiku nevýhodný z pohľadu fluktuácie počtu cestujúcich. Zatiaľ čo v hlavnej sezóne lietajú lietadlá vyťažené v ostatných mesiacoch letného letového poriadku je linka menej vyťažená. Medzi letný charakter niektorých tratí je možné zaradiť aj zvýšený záujem cestujúcich po letoch v letnom období, na linkách prevádzkovaných počas roka. Ako príklad je možné uviesť spoločnosť Wizzair, ktorá na obdobie jún, júl a august navýšila počty letov medzi Košicami (KSC) a Londýnom Luton (LTN) zo 7 na 10 týždenne [30]. Možnosť uskutočniť takýto krok musí byť zaistený dostatočnou voľnou kapacitou lietadiel. Podobne ako uskutočňovanie tratí s čisto letným charakterom. Tento prvok znamená, že prepravca má k dispozícii lietadlá, ktoré sú počas zimnej sezóny nevyužitú (negatívny prvok pre ekonomiku prepravcu) alebo na nich prebieha údržba (výhodný prvok pre ekonomiku).

Celoročný charakter destinácii z nízkou frekvenciou letov je síce výhodný z dôvodu celoročného prevádzkovania linky ale nízka frekvencia letov nemusí byť atraktívna pre cestujúcich. Na takýchto linkách je dôležité zváženie dní uskutočnených letov a časov a charakter destinácie. Ako príklad je možné uviesť spoločnosť Ryanair a trať Bratislava (BTS) – Rím Ciampino (CIA). Táto trať bola počas zimnej sezóny 2013/2014 prevádzkovaná dva krát týždenne a to v utorok a sobotu [31]. Nízka frekvencia letov pokrývala znížený dopyt po linke v zimnom období avšak nízka frekvencia letov spätne pôsobila na znížený dopyt po spojení. K nevýhodnému postaveniu spoločnosti Ryanair na tomto spojení počas zimnej sezóny prispieval fakt, že trati Bratislava – Rím konkuruje spojenie zo 45 km (meranie autora) vzdialeného letiska Viedeň (VIE). Z Viedne je spojenie prevádzkované nízkonákladovou spoločnosťou Air Berlin (Niki) a národnými prepravcami Rakúska (Austrian airlines) a Talianska (Alitalia) [9]. Z toho dôvodu je pre obchodných cestujúcich ako aj pre cestujúcich navštevujúcich svojich príbuzných výhodné využiť trať Viedeň – Rím. Na tomto spojení je možné vidieť veľký vplyv frekvencie letov a dni kedy je linka lietaná. Na tratiach typu nízkej celoročnej frekvencie sa môže prejavíť výhoda klasických dopravcov, ktorí sú schopní poskytnúť vyššiu frekvenciu letov prostredníctvom menšej kapacitných lietadiel na úkor nízkej ceny. Príkladom tohto kroku zo strany klasického dopravcu je spoločnosť LOT – Polish airlines, ktorá začala využívať stroje nižšej kapacity (Embraer, Bombardier). Takýmto spôsobom sa snaží konkurovať nízkonákladovým dopravcom na linkách z viacerých poľských miest (napr. spojenie Rzeszow (RZE) – Rím (FCO) zabezpečované lietadlom Bombardier DHC 8-400) [32].

Posledným typom tratí sú tie, ktorú sú prevádzkované celoročne s relatívne vysokou frekvenciou letov počas týždňa (aspoň 3 lety za týždeň). Na týchto tratiach je dostatočný dopyt zákazníkov a zároveň fluktuácia dopytu počas jednotlivých mesiacov nie je tak výrazná. Tieto trate sú výhodné pre nízkonákladových dopravcov. Tu je možné naplniť sedačkovú kapacitu strojov B737-800 a A320.

Jednotlivý charakter tratí ovplyvňuje celú sieť destinácii a následne rozmiestnenie lietadiel v jednotlivých základniach po Európe a tým aj zamestnancov. Vysoká sezónnosť základní môže zvyšovať náklady leteckému prepravcovi a tým zhoršovať jeho konkurenčné schopnosť. Výhodou nízkonákladových spoločností oproti klasickým prepravcom je využívanie jednotného typu lietadiel vo flotile. Vďaka tomu nevzniká problém s plánovaním rozmiestnenia flotily, rozpis služieb palubného personálu a pilotov, ktorý nemusia mať kvalifikáciu na každý typ vo flotile klasického prepravcu. Letový poriadok aj napriek výraznej jednoduchosti oproti klasickým prepravcom nie je možné úplne optimalizovať a to z dôvodu rôznych charakterov tratí.

Analýza tratí prevádzkovaných nízkonákladovými leteckými dopravcami bude uskutočnená v nasledovných kapitolách.

3. Trate nízkonákladových leteckých spoločností

Na začiatok bude venovaná pozornosť teoretickému charakteru tratí prevádzkovanými leteckými spoločnosťami a následne bude venovaná pozornosť prvkom, ktoré ovplyvňujú výber a prevádzkovanie konkrétnych tratí spojený s analýzou cien na vybraných tratiach viacerých nízkonákladových spoločností.

Charakter tratí, ktoré letecký dopravca môže prevádzkovať je nasledovný [18]:

- Lety z bodu do bodu
- Priame lety z medzipristátím
- Prestupové lety

U nízkonákladových prepravcov je charakteristické využívanie tratí z bodu do bodu. Význam takýchto tratí je v ich ekonomickej stránke. Priame spoje bez viazanosti na iné lety majú svoje prednosti v týchto oblastiach:

- Jednoduché vytváranie letových poriadkov
- Ekonomická analýza konkrétnych tratí bez faktoru prestupov
- Presnosť dodržiavania letového poriadku (malá možnosť vzniku meškaní z dôvodu čakania na prípojný spoj)
- Lepšia časová využiteľnosť lietadiel (kratšie obrátové časy na letisku, viac letov za deň)

Okrem spomenutých pozitívnych prvkov sa systém lietania z bodu do bodu prejavuje v týchto negatívnych stránkach:

- Nižšia frekvencia letov
- Zákazníkom nemusia vyhovovať konkrétne časy letov

Z pozitívnych prvkov vyplýva vhodnosť tratí z bodu do bodu pre nízkonákladových dopravcov. Jednoduchosť letového poriadku, vzájomná neviazanosť letov sa prejavili na spoľahlivosti nízkonákladovej dopravy. Cestujúcim sú zabezpečené lety bez meškaní, čo je podstatné pre obchodnú klientelu. Zároveň nedochádza k narastaniu stratových časov a tým slabšiemu využitiu lietadiel. Využívaním sekundárnych letísk eliminujú dopravcovia nároky na vyhradené sloty na letiskách a čakanie na vzlet či zvýšenú dobu na pojazď lietadiel. Zároveň sa skrátili obrátové časy na letiskách, čím došlo k zefektívneniu vo využívaní pracovnej sily. Všetky tieto efekty sa prejavili v maximálnej miere znížiť náklady a tým znížiť cenu letenky. Obmedzenosť pre nízkonákladových dopravcov spočíva iba vo veľkosti sedačkovej kapacity, ktorá ovplyvňuje predovšetkým frekvenciu letov odrážajúca dopyt po linke. V tejto oblasti sa prejavuje možnosť konkurencie pre klasických prepravcov (1. Menšia kapacita lietadla a vyššia frekvencia, 2. Prípojny prestupový let; príklad prepravcu LOT – Polish airlines z predošlej časti).

V nasledujúcej časti bude venovaný pohľad na jednotlivé trate a prvkom vplývajúcimi na trať.

3.1. Analýza tratí v Európskom regióne

Významný faktor ovplyvňujúci ekonomiku leteckej spoločnosti je výber tratí, na ktorých sa prepravca rozhodne ponúknuť svoje služby vybranej cieľovej skupine zákazníkov. Pri výbere tratí dochádza k prepojeniu viacerých prvkov ako sú: záujem zákazníkov cieľovej skupiny, dĺžka tratí, atraktivita a ďalšie.

Analýzu tratí je možné urobiť rôznymi spôsobmi podľa výberu prvkov ktorým je venovaná pozornosť. V nasledovných častiach bude venovaná pozornosť trom vybraným prvkom.

Prvým prvkom je dĺžka tratí. Z pohľadu dĺžky budú trate v Európskom regióne rozdelené do dvoch skupín. Prvú tvoria trate časového trvania do dvoch hodín a druhú skupinu tvoria časovo dlhšie trate.

Druhým prvkom bude cena leteniek. Analýza bude robená na vybraných tratiach v Európe z pohľadu vývoja cien. Analyzované trate sú vyberané spôsobom, ktorý pokryje čo najväčšie množstvo faktorov ovplyvňujúcich vývoj cien. Tomuto prvku bude venovaná najväčšia pozornosť.

Tretím prvkom je atraktivita. Imidž a prestíž ako leteckej spoločnosti tak aj vybraného letiska má podstatný vplyv na ekonomické fungovanie trate.

3.2. Analýza tratí v Európskom regióne z pohľadu dĺžky trate

Dĺžka trate má podstatný vplyv na tvorbu letového poriadku a množstvo frekvencií a následne na množstvo destinácií prevádzkovaných leteckou spoločnosťou. Dĺžka trate ovplyvňuje výslednú cenu letenky. Na základe kúpnej sily obyvateľstva v daných krajinách a dĺžky trate je možné rozhodnúť o opodstatnenosti otvorenia spojenia. Vo väčšine spoločností sú nalietavané ako krátke tak dlhé trate.

3.2.1. Krátke trate

Prevádzkovanie krátkych tratí prináša viacero výhod medzi ktoré patria:

- Vysoká rotácia lietadla
- Nalietavanie veľkého množstva destinácií
- Vysoká frekvencia letov
- Veľké množstvo prepravených cestujúcich

Spomínané prvky vedú k veľkému povedomiu o leteckej spoločnosti. Vedomie o existencii daného prepravcu je podstatné pri vzniku leteckej spoločnosti. Je to predovšetkým z dôvodu získania čo najväčšieho množstva zákazníkov v krátkom čase. Krátke destinácie majú pozitívnym prvkom viacero negatívnych, ktoré spôsobujú problémy hlavne pre vznikajúce spoločnosti. Medzi tieto prvky patria:

- Veľké množstvo štartov a pristátí – zvýšené nároky na údržbu
- Cenová konkurencia pozemných druhov dopravy
- Časové straty na letiskách (odbavenie pred odletom) spôsobujú likvidáciu rýchlostného faktora leteckej dopravy

Zo spomínaných dôvodov je veľmi obtiažne prevádzkovanie niektorých krátkych tratí.

Ako príklad bude uvedené tri krátke trate, na ktorých bude ukázaná výhodnosť a nevýhodnosť prevádzkovania trate.

Prvou traťou je linka Bratislava (BTS) – Košice (KSC), ktorú prevádzkovala skrachovaná spoločnosť Sky Europe airlines od svojho vzniku v roku 2001. Trať o dĺžke 303,15 km bola na jednej strane atraktívna z dôvodu dlhého časového spojenia destinácií prostredníctvom železničnej dopravy (5h57min [33],[34]) avšak na druhú stranu prepravca nemohol na tejto linke ponúknuť zvýšené cestovné. Príčinou je kúpna sila obyvateľstva a charakter cestujúcich. Cestujúci medzi týmito mestami boli ochotní zaplatiť letenky len do istej hodnoty (zvyčajne letenky neprevyšovali 3000 SKK – historické sledovanie cien v rezervačnom systéme prepravcu) . Pokiaľ sa cena letenky zvýšila, zákazníci uprednostnili železničnú dopravu aj napriek časovej nevýhodnosti. Túto trať z pohľadu krivky dopytu je možné považovať za málo elastickú. Medzi významnú skupinu cestujúcich sa zaradili študenti a to z dôvodu zatriktívnenia trate prostredníctvom špeciálnej ponuky. Letenku si mohli kúpiť za zníženú cenu najskôr dva dni pred odletom. Tento spôsob bol výhodný ako pre cestujúcich tak pre prepravcu, ktorému sa podarilo dopredávať voľnú kapacitu lietadla a spraviť linku ekonomicky efektívnejšou.

Druhou krátkou traťou je linka Praha (PRG) – Benátky (VCE alebo TSF). Trať má dĺžku 530,53 km a počas zimnej sezóny 2013/2014 a letnej sezóny 2014 je prevádzkovaná dvoma nízkonákladovými spoločnosťami (Wizzair, Air One [12], [34]). V tomto prípade konkurencia železničnej alebo inej pozemnej dopravy nie je významná. Časová a cenová náročnosť pozemnej dopravy je tak významná, že nedochádza k problému spomenutému pri predošlej trati. Z toho dôvodu je toto spojenie výhodné pre leteckého prepravcu a potenciál spojenia je daný aj atraktivitou oboch miest. Bližší pohľad na trať je venovaná v kapitole určenej novému modelu nízkonákladového prepravcu.

Poslednou traťou je spojenie Rím (CIA/FCO) – Alghero (AHO). Trať o dĺžke 383,86 km je prevádzkovaná nízkonákladovou spoločnosťou Ryanair a New Liwingston [34],[35]. Veľkou výhodou pre leteckých prepravcov je využitie charakteru povrchu. Mesto Alghero sa nachádza na ostrove Sardínia a jediný spôsob dopravy okrem leteckej je využitie lodnej dopravy. Lodná doprava zároveň patrí medzi najpomalšie druhy dopravy, a tak sa letecký dopravný nástroj dostavajú do nekonkurenčného prostredia. Využívanie prírodných podmienok je jedným z najatraktívnejších prvkov pre leteckých dopravcov. Príkladom sú ďalšie európske trate ako Londýn – Amsterdam, Antverpy – Londýn, Barcelona – Palma de Mallorca alebo všetky trate medzi Veľkou Britániou a Írskom či medzi gréckou pevninou a gréckymi ostrovmi.

Každá zo spomínaných tratí mala svoje špecifiká, ktoré určovali jej väčšiu či menšiu výhodnosť pre prepravcu. Výhodné je prevádzkovanie tratí dlhších ako 400km a zároveň kratších ako 1000km. Na týchto tratiach sa prejaví výhoda krátkeho času, ktorému už pozemná doprava nie je schopná konkurovať (neplatí pre vysokorýchlostné železnice napr. Madrid – Barcelona, Miláno – Rím, Brusel - Amsterdam) a zároveň pokiaľ je možné, využívať náročnosti terénu na krátkych tratiach (napr. Rím – Alghero).

3.2.2. Dlhé trate

Druhým typom sú trate časového trvania viac ako 2h. Medzi pozitívne prvky, ktoré je možné využiť na týchto tratiach patrí:

- Menšie nároky na údržbu
- Využívanie časových posunov a nočných časov
- Bezkonkurenčné prostredie z ostatných druhov dopravy

- Zvýšená ziskovosť z dôvodu zníženého podielu nákladov paliva potrebných na pojazdy a vzlet a letiskových poplatkov k celkovej dobe letu.

Ako príklad dlhých tratí budú uvedené letecké spojenia spoločností Air One a Ryanair. Príkladom využívania časových pásem je nízkonákladová spoločnosť Air One, ktorá pre svojich zákazníkov ponúka nočné lety z Talianska do Ruských destinácií (napr. Pisa (PSA)– St. Petersburg (LED))[36]. Využitým časového posunu spoločnosť využíva stroje počas noci čím zvyšuje ich vyťaženie. Lietadlá nestoja na letisku ale produkujú pre spoločnosť zisk. Pre zákazníkov výhoda týchto letov spočíva v skorom rannom prilete a ušetrenia jednej noci platenej v hotely. Takýmto spôsobom sa znižujú celkové náklady na uskutočnenie cesty a zároveň veľmi efektívneho časového využitia, čo je podstatné predovšetkým pre obchodných cestujúcich.

Ako opak nevyužitia nočných časov a časových posunov je linka Gran Canaria (LPA) – Bratislava (BTS), na ktorej lietal v roku 2012 prepravca Ryanair počas denných časov [37]. Dĺžka trate o 5h zaplnila veľkú časť dňa a prepravca z toho dôvodu nemohol stroj využiť na väčšom množstve liniek. Linka by sa dala prevádzkovať z pohľadu využitia nočných časov a časového posunu jednej hodiny nasledovne: Gran Canaria (23:55) – Bratislava (05:55 – 06:20) – Gran Canaria (10:20) (uvádzané časy sú miestne). Takýmto spôsobom by prepravca využil nočných časov na prevádzkovanie linky a nemusel by nakoniec linku zrušiť.

Podobným štýlom využívania nočných časov fungujú aj iné letecké spoločnosti. Napríklad nízkonákladový prepravca Air Berlin (Niki) využíva nočné časy na linkách z Viedne do Moskvy a do Tel Avivu [9].

Nevýhodou dlhých tratí môže byť neponúknutie zákazníkovi vysoké množstvo frekvencii, čo sa môže prejaviť v poklese obchodných cestujúcich, ktorí sú podstatní pre leteckú spoločnosť. Vo väčšine prípadov volia prepravcovia kombináciu oboch typov tratí a tým zabezpečujú dostatočné povedomie o leteckom prepravcovi ale aj nižšie náklady na údržbu ako len pri využívaní krátkych tratí.

Nasledujúcim prvkom pri analýze tratí v Európe je vývoj cestovného.

3.3. Analýza tratí v Európskom regióne z pohľadu vývoja ceny letenky

Analýza z pohľadu vývoja cien je zameraná na niekoľko vybraných tratí v Európe prevádzkované ako západoeurópskymi tak východoeurópskymi nízkonákladovými spoločnosťami. Okrem toho je pridaná trať z Milána do Ríma, kde je kladená pozornosť na vývoj cien počas celého týždňa a porovnanie cien leteckých dopravcov so železničnou dopravou na tejto trati.

Medzi vybranými traťami sú:

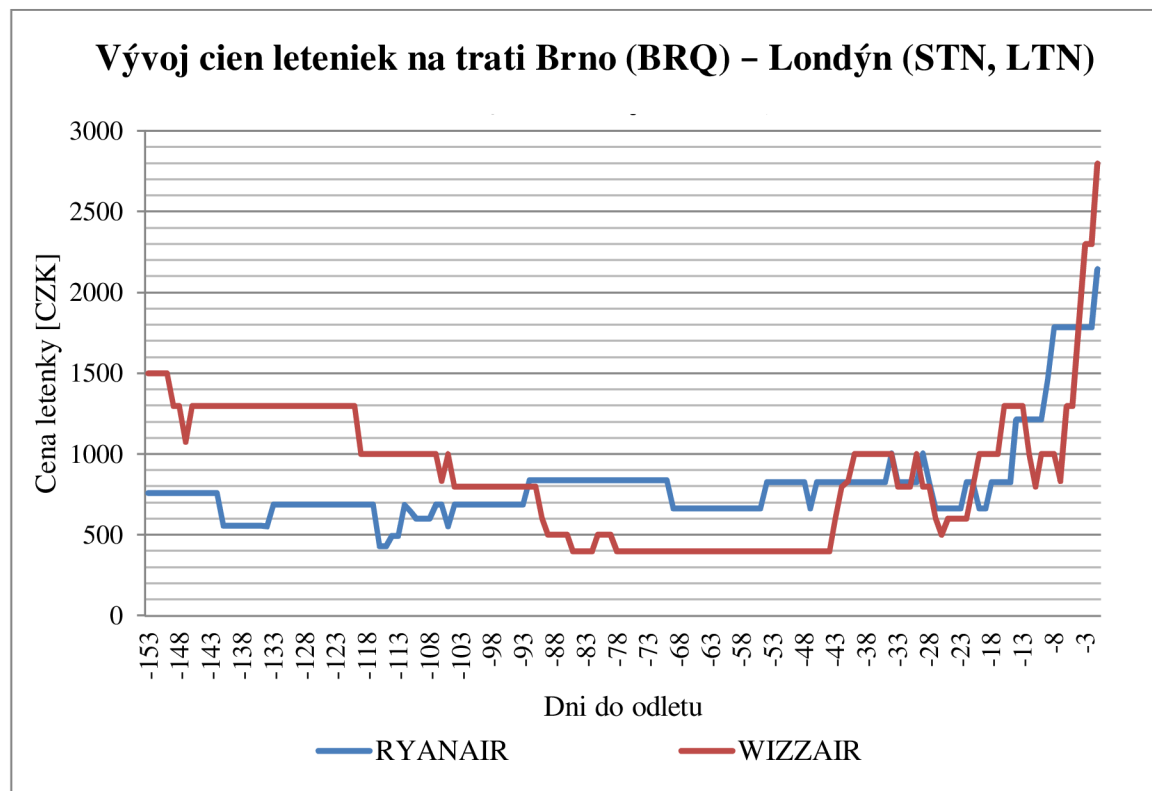
- Trať z Brna do Londýna (trať východ – západ - východ, západoeurópska a východoeurópska nízkonákladová spoločnosť)
- Trať z Manchesteru do Malagy (trať v rámci západnej Európy, tri západoeurópske nízkonákladové spoločnosti)
- Trať z Bukurešti do Madridu (trať východ - západ, dvaja východoeurópsky prepravcovia)

- Trate: Katovice - Neapol, Priština - Ženeva, Ancona - Brusel Charleroi (trate na ktorých je iba jeden nízkonákladový prepravca bez vplyvu konkurencie)
- Trať z Milána do Ríma (dve nízkonákladové spoločnosti, analýza tratí z pohľadu vyťaženia v rámci celého týždňa a obsluhujúceho letiska, porovnanie s vlakovou dopravou)

Pri analyzovaní tratí boli robené záznamy vývoja cien leteniek prostredníctvom rezervačných systémov jednotlivých leteckých spoločností [30],[31],[38],[39],[40],[41]. Zapisované ceny sú základné, ponúkané prepravcom bez ďalších príplatkov ako je batožina, prednostný nástup do lietadla, rezervácia sedadla či poplatok za platbu kartou. Zapisovanie cien leteniek bolo uskutočnené na lety počas zimného letového poriadku 2013/2014. Pri vyberaní dátumov letov bola snaha ich sústrediť do obdobia mimo Vianočných sviatkov, kedy sa prejavuje zvýšená ponuka v leteckej doprave.

3.3.1. Trať BRNO (BRQ) – LONDON (LTN alebo STN) – BRNO (BRQ)

Trať z Brna do Londýna je orientovaná z východu na západ a späť. Spojenie je prevádzkované západoeurópskou spoločnosťou Ryanair (7x týždenne) a východoeurópskou spoločnosťou Wizzair (4x týždenne). Spoločnosť Ryanair prevádzkuje lety na letisko Stansted a spoločnosť Wizzair na letisko Luton. Lety boli uskutočnené dňa 19-02-2014 (BRQ-STN/LTN) a dňa 17-02-2014 (STN/LTN-BRQ). Vývoj cien leteniek je zobrazený na nasledujúcich grafoch.



Obr. č. 3-1. Vývoj cien leteniek na trati Brno – Londýn

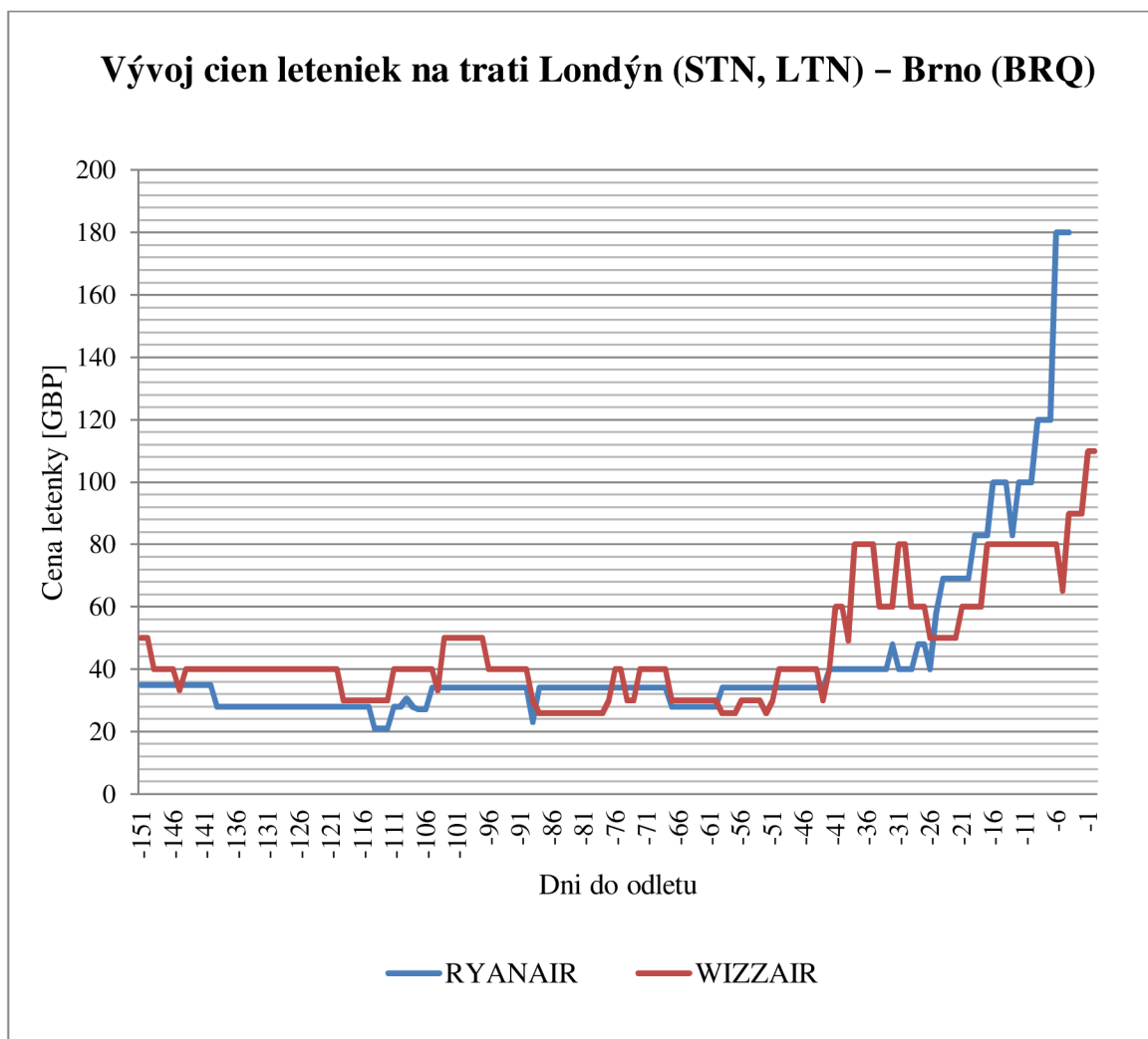
Na trati z Brna do Londýna je možné pozorovať nasledovné prvky:

1. Letenky spoločnosti Ryanair dosahujú relatívne stálej hodnoty až do približne 15 dní pred odletom, kedy sa cena leteniek začala prudko zvyšovať – stály odber leteniek zo strany zákazníkov
2. Letenky spoločnosti Wizzair dosahovali na začiatku merania dvojnásobných hodnôt ako letenky spoločnosti Ryanair a postupne klesali do obdobia 90 dní pred odletom, kedy klesli pod ceny leteniek spoločnosti Ryanair. Ceny leteniek začali stúpať 40 dní pred odletom, pričom k miernemu poklesu došlo 10 dní pred odletom.

Závery:

1. Spoločnosť Ryanair nastavila ceny leteniek na akceptovateľnú úroveň z pohľadu zákazníka, a tak zabezpečila plynulý odber lístkov na daný let.
2. Spoločnosť Wizzair využila spôsob predávania leteniek, kedy letenky sú spočiatku na vyššej cenovej hladine do určitého obdobia. V tomto období sa dá predpokladať, že letenky kupujú ľudia, ktorí nelietajú lietadlom a svoju cestu plánujú dlho vopred. Zvýšená cena letenky môže byť aj znakom zvýšeného záujmu o tento let. Dôkazom tohto faktora je skutočnosť, že v opačnom smerovaní trate sa obdobie počiatočnej vyššej ceny letenky neobjavuje (viď. Obr. č.3-2.). Následne od určitého obdobia ceny leteniek poklesli a spoločnosť začala na let lákať ľudí nižšími cenami leteniek ako konkurencia. V tomto období je pre spoločnosť, prostredníctvom nízkej ceny, možnosť nalákať na let aj ľudí, ktorí pôvodne nemali úmysel let uskutočniť a rozhodujú sa v danom momente. V období určeným istým časom pred odletom začala spoločnosť zdvíhať ceny leteniek. Toto obdobie môže začínať z nasledovných dôvodov:
 - Naplnenie kapacity lietadla na istú hladinu
 - Rast cien leteniek konkurencie
 - Snaha zvýšiť zisk prostredníctvom predaných leteniek na poslednú chvíľuTýmto spôsobom spoločnosti dopredávajú posledné voľné miesta. Zároveň spoločnosti v tomto období sa môžu zamerať predovšetkým na obchodnú klientelu, ktorá je schopná za letenku zaplatiť vyššiu sumu ale za cenu, že si letenku kupujú pár dní pred obchodným stretnutím.

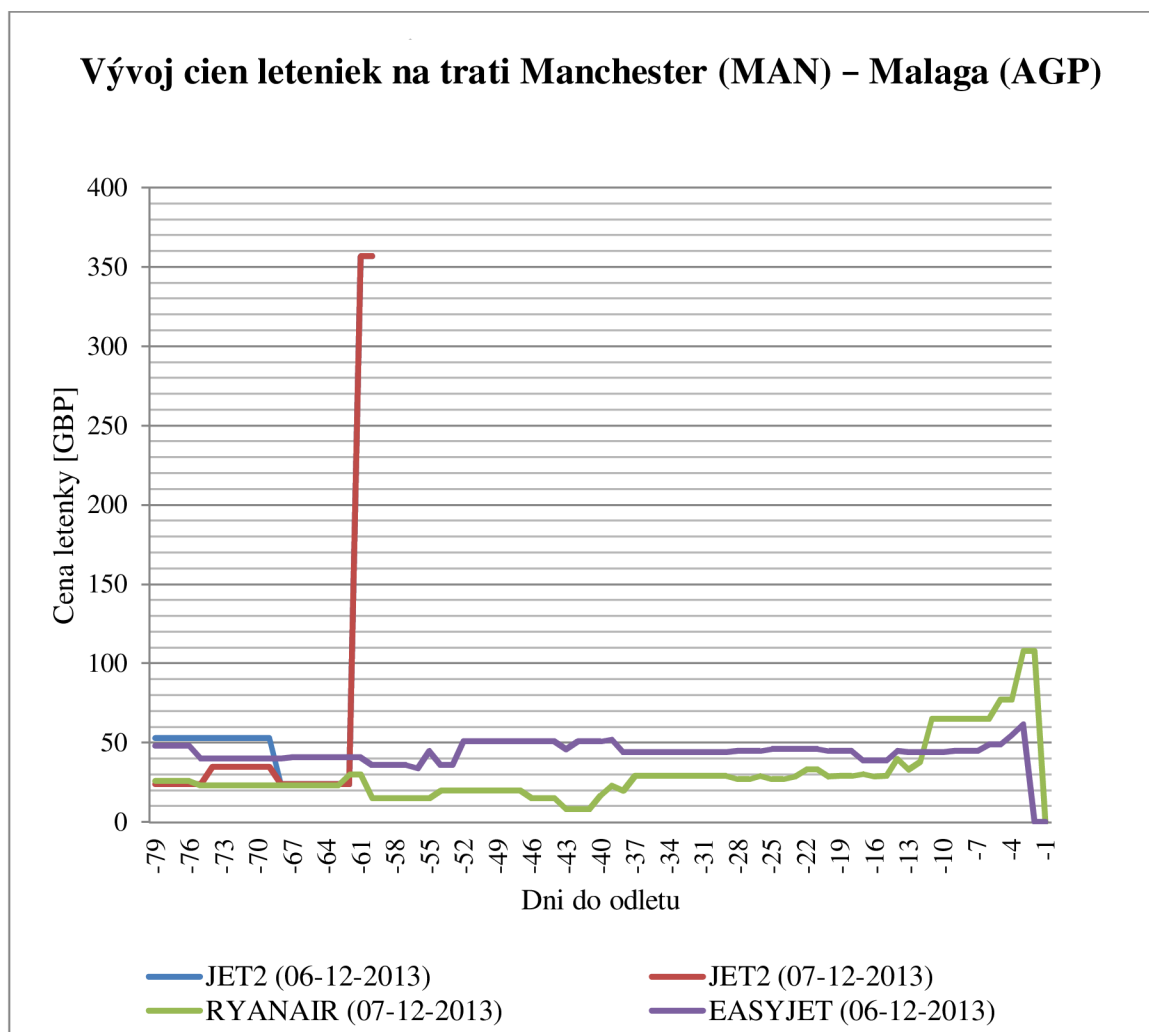
Rozdielny vývoj je pozorovaný na opačnom smerovaní trate. Vývoj cien leteniek v čase je porovnateľný u oboch prepravcov. Letenky u oboch prepravcov začínajú výraznejšie stúpať 40 až 30 dní pred odletom, čo je porovnateľný údaj s opačným smerovaním trate.



Obr. č. 3-2. Vývoj cien leteniek na trati Londýn - Brno

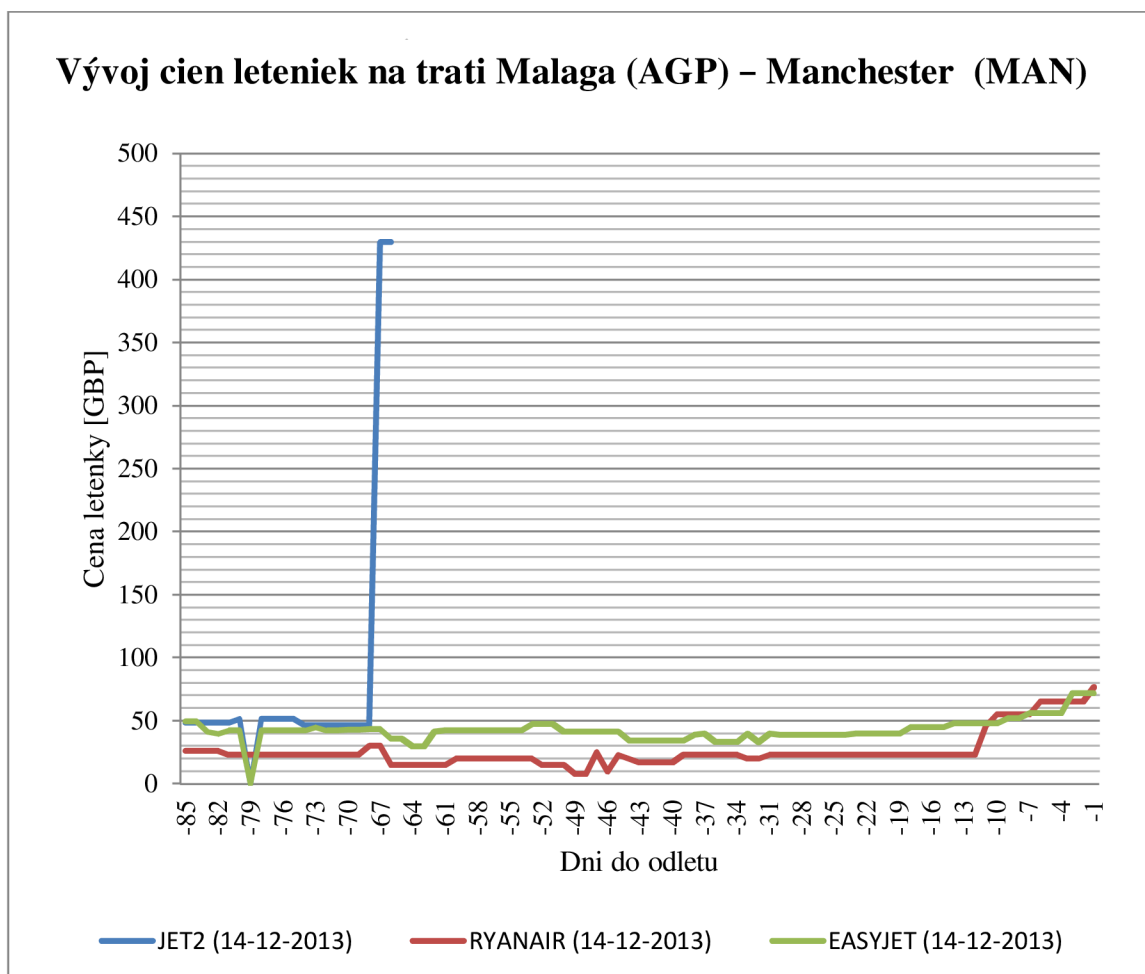
3.3.2. Trať MANCHESTER (MAN) – MALAGA (AGP) – MANCHESTER (MAN)

Trať medzi Manchesterom a Malagou je prevádzkovaná troma západoeurópskymi leteckými spoločnosťami (Jet2, Easyjet, Ryanair). Všetky tieto spoločnosti prevádzkujú trať z rovnakých letísk. Z toho dôvodu je toto porovnanie vhodnejšie ako predošlé (Brno - Londýn) predovšetkým z dôvodu rovnakých nákladov na let. Lety sa uskutočnili v období pred Vianocami (06-07/12/2014 MAN-AGP a 14/12/2014 AGP-MAN). Vývoj cien leteniek na tejto trati sú zobrazené na nasledujúcich grafoch.



Obr. č. 3-3. Vývoj cien leteniek na trati Manchester - Malaga

Z grafu je možné vidieť, že najväčší úspech na trati mala spoločnosť Jet2. Oba jej lety boli vypredané 60 dní pred odletom. Zároveň spoločnosť Jet2 predávala svoje lety za najvyššie ceny spomedzi dopravcov. Najvyrovnanejší priebeh cien mala spoločnosť Easyjet. Z grafu je vidieť, že ceny výraznejšie nestúpali ani v krátkom období pred odletom. Takýto vývoj cien býva skôr u klasických prepravcov. Najnižšie ceny na trati ponúkala spoločnosť Ryanair. Ceny v prevažnej časti sledovaného obdobia neprevyšovali 30 libier za letenku. Najčastejšie sa ceny leteniek pohybovali okolo 20 libier a najlacnejšie letenky dosiahli hladiny necelých 8 libier. Z týchto skutočností je zrejmé, že spoločnosť Ryanair mala najmenší úspech na trati (z pohľadu ceny). Zákazníkov sa Ryanair snažil získať prostredníctvom výrazne nižšej ceny letenky ako je konkurencia. V prípade spoločnosti Ryanair je dôležité poznamenať, že okrem zapisovanej ceny letenky by bolo vhodné k nej zaradiť poplatok za platbu kartou a poplatok za on-line check-in. Týmito poplatkami by sa ceny leteniek dostali na porovnateľnú úroveň ako sú letenky Easyjetu. U spoločnosti Ryanair je pozorovateľný jav rastu ceny leteniek 10 až 15 dní pred odletom. Tento prvok sa nachádza aj pri ostatných tratiach prevádzkovaných touto spoločnosťou a je zvlášť podstatný pre cestujúcich a najmä pre obchodnú klientelu.



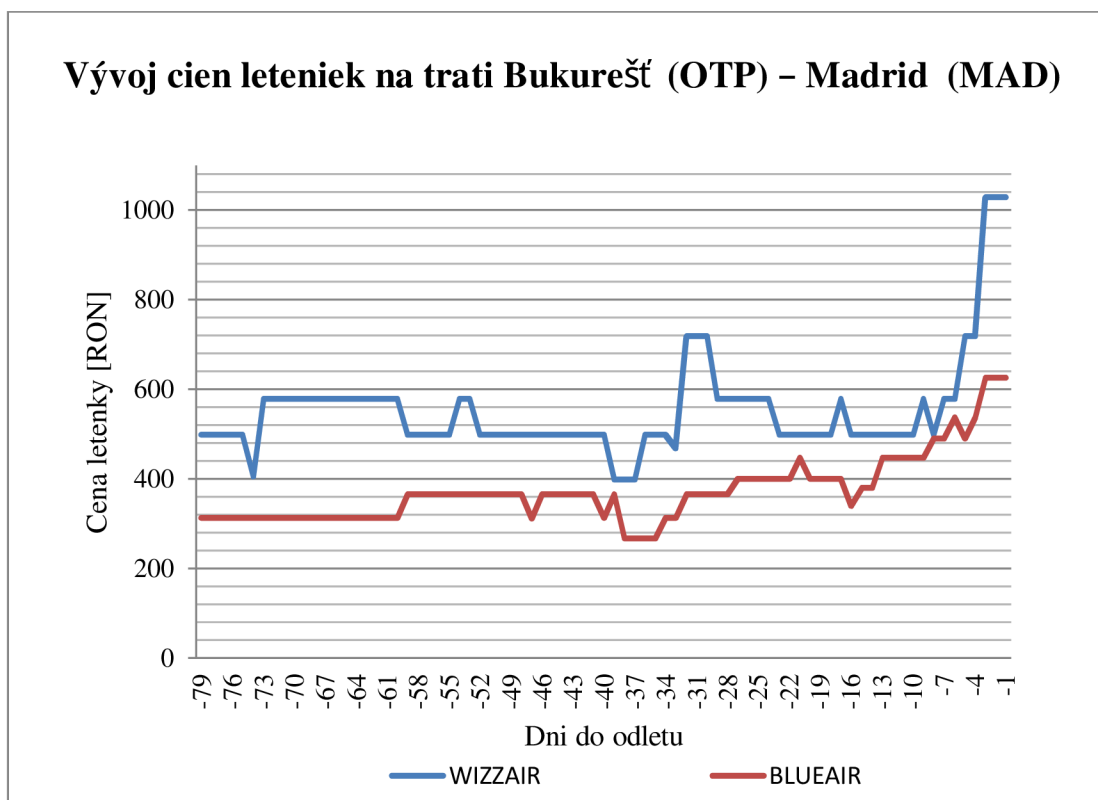
Obr. č. 3-4. Vývoj cien leteniek na trati Malaga - Manchester

Vývoj cien leteniek na opačnom smerovaní trate je rovnaký ako u predošlého. Z oboch grafov (Obr. č. 3-3 a Obr. č. 3-4) je zrejmé, že na trati Manchester – Malaga nerozhoduje cena letenky ale predovšetkým imidž leteckého prepravcu.

3.3.3. Trať BUKUREŠŤ (OTP) – MADRID (MAD)

Trať z Bukurešti do Madridu je prevádzkovaná dvoma východoeurópskymi nízkonákladovými spoločnosťami (Wizzair, Blueair). Obe spoločnosti prevádzkujú túto trať z rovnakých letísk. Lety sa uskutočnili 08/12/2013 v nedeľu. Vývoj cien oboch prepravcov je znázornený na nasledovnom obrázku.

Ceny oboch prepravcov ostávajú na nemennej úrovni počas celého sledovaného obdobia okrem obdobia desiatich dní pred odletom. V období 10 dní pred odletom sa zobrazuje tradičný úkaz nízkonákladových prepravcov zvyšovania cien leteniek. Zároveň je veľký predpoklad, že v tomto období nedôjde k predaju leteniek. Nevýhodou pre prepravcov je ich neobsadenosť cestujúcimi. Okrem tohto obdobia je pozorovateľné aj obdobie medzi 40 a 35 dňom do odletu. V tomto období dochádza u oboch prepravcov k poklesu cien leteniek. Pokles je vyvolaný zlacnením ceny letenky u spoločnosti Blueair, na ktorú reagoval Wizzair. Obdobie zľavy nemalo dlhšie trvanie a pokles ceny letenky kompenzoval Wizzair navýšením cien v nasledujúcich dňoch.



Obr. č. 3-5. Vývoj cien leteniek na trati Bukurešť - Madrid

3.3.4. Trate prevádzkované bez konkurencie iného prepravcu

Medzi trate prevádzkované bez vplyvu iného prepravcu patria nasledovné trate:

- Ryanair: Ancona (AOI) – Brusel Charleroi (CRL)
- Wizzair: Katowice (KTW) – Neapol (NAP)
- Easyjet: Priština (PRN) – Ženeva (GVA)

Spomedzi tratí je najzaujímavejšie spojenie medzi Prištinou a Ženevou. Trať je prevádzkovaná spoločnosťou Easyjet. Zaujímavosť trate spočíva v jej rozdielnosti vývoja cien leteniek od všetkých ostatných tratí prevádzkovaných nízkonákladovými spoločnosťami. Ceny leteniek na tejto trati stúpajú od počiatku sledovania vývoja a počas celého obdobia sledovania nezaznamenali podstatný pokles. Na tento vývoj má vplyv viacero prvkov:

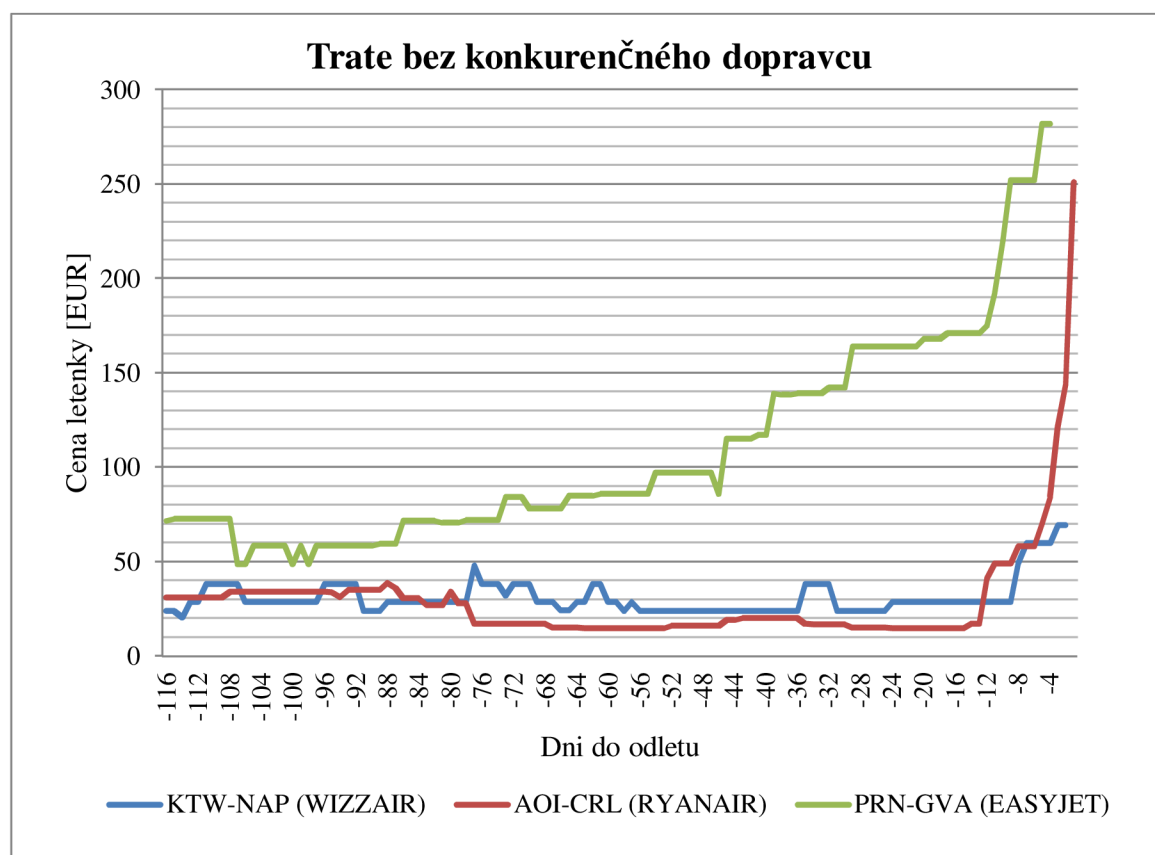
- Priština neleží v Európskej únii, Ženeva neleží v Európskej únii – medzištátne dohody
- Nekonkurenčné prostredie
- Typ klientely

Vzhľadom na skutočnosť, že Priština leží v Kosove (krajina, ktorá nie je všetkými krajinami sveta uznaná), ktorá nie je súčasťou Európskej únie a ani Eurocontrolu musia byť splnené na prevádzkovanie trate medzivládne dohody. Tento fakt pôsobí ako negatívny pri rozvíjaní konkurencie a možnosti nalietavania trate. Ďalším významným prvkom je veľké množstvo emigrantov z Kosova vo Švajčiarsku [42]. Tí dávajú predpoklad na naplnenie destinácie či už nimi samými alebo ich príbuznými. Okrem tohto prvku je výhodnosť prevádzkovania trate spočíva aj v skutočnosti, že Ženeva je sídlom

viacerých medzinárodných organizácii (napr. UNHCR – Organizácia OSN pre utečencov) a Priština je východiskovým bodom do sporných oblastí. Tento prvok dáva predpoklad obsadenia miest v lietadle cestujúcimi ochotnými platiť zvýšené cestovné. Pozitívnym prvkom pre spoločnosť Easyjet je, že táto trať nie je nalietavaná priamou linkou národného prepravcu Swiss ale iba s medzipristátím v Zürichu. Spoluúčasť spomínaných faktorov dáva opodstatnenie vývoju cien leteniek v grafe (Obr. č. 3-6).

Linky prepravcov Ryanair a Wizzair boli v porovnaní s predošlou menej úspešné. Priemerná cena sledovaných leteniek bola na úrovni 31 EUR pre Wizzair a 29 EUR pre Ryanair. Easyjet dosahoval priemernej ceny 111 EUR. Trate sú si dĺžkovo porovnateľné. Vývoj cien leteniek je u Ryanaira a Wizzaira porovnateľný ako pri iných tratiach nimi prevádzkovanými. Podstatným prvkom pri spoločnostiach Ryanair a Wizzair je, že aj napriek prevádzkovaniu trate bez konkurencie, sa na týchto tratiach neprejavilo zvýšené cestovné. Táto skutočnosť môže byť daná nasledovným prvkom. Je to charakter destinácii. Pri oboch sa môže prejavovať sezónnosť liniek. Z toho dôvodu počas zimnej sezóny nie je možné ďalšie navýšenie cien letenky oproti zapisovaným, aby bolo zabezpečené dostatočné naplnenie stroja. Počet obyvateľov (klientela príbuzných, cestujúcich medzi destináciami) žijúcich v daných mestách nie je tak veľký (v porovnaní s Kosovom a Švajčiarskom; linka Easyjetu), aby zabezpečilo väčšiu frekvenciu letov alebo zvýšené cestovné.

Aj napriek zdanlivo nízkej priemernej ceny leteniek, môže byť prevádzkovanie tratí Ryanairom a Wizzairom rovnako výhodné ako iné už spomenuté trate. Porovnanie všetkých tratí je uskutočnené v nasledovnej kapitole.



Obr. č. 3-6. Vývoj cien na tratiach bez vplyvu konkurenčného prepravcu

3.3.5. Porovnanie cien prepravcov na jednotlivých tratiach

V predchádzajúcich podkapitolách boli charakterizované jednotlivé sledované trate ako západoeurópskych tak východoeurópskych nízkonákladových spoločností. V tejto kapitole je urobené porovnanie všetkých tratí, aby bolo možné určiť, ktorá z nich je najvýhodnejšia a ktorá najmenej výhodná na prevádzkovanie pre leteckú spoločnosť.

Podstatné je poznamenať, že sa jedná iba o porovnanie konkrétnych sledovaných letov. Aby mohla byť na základe toho charakterizovaná destinácia ako taká, je potrebné sledovanie jednotlivých letov počas celej zimnej alebo letnej sezóny. Na základe celkových dát je potom možné rozhodovať o ekonomickej efektívnosti nalietavania danej destinácie. Takéto sledovanie je v podmienkach externistu nereálne. Analýzy takéhoto typu realizujú spoločnosti samy.

V nasledovnom obrázku (Obr.č.3-7.) je možné vidieť porovnanie jednotlivých trás, na ktorých bolo robené zbieranie dát. Zvlášť podstatná je zvýraznená časť, kde je porovnanie priemernej ceny lístka na 100 uletených kilometrov. Týmto spôsobom je možné porovnávanie trás s rozdielnou dĺžkou. Najnižšia priemerná cena letenky na 100 uletených kilometrov bola zistená na trati Malaga (AGP) – Manchester (MAN), prevádzkovaná spoločnosťou Ryanair. V tomto prípade nedosahovala cena letenky ani 2 EUR. Tento fakt je spôsobený letným charakterom destinácie a konkurenciou ďalších dvoch nízkonákladových prepravcov.

Naproti tomu najvyššiu cenu letenky na 100 kilometrov trate má spoločnosť Easyjet na trase Miláno Linate (LIN) -Rím Fiumicino (FCO). Hodnota priemernej ceny letenky na 100 km dosahuje takmer 10 EUR. Túto cenu letenky môžu nízkonákladoví prepravcovia dosahovať vďaka nasledovným prvkom:

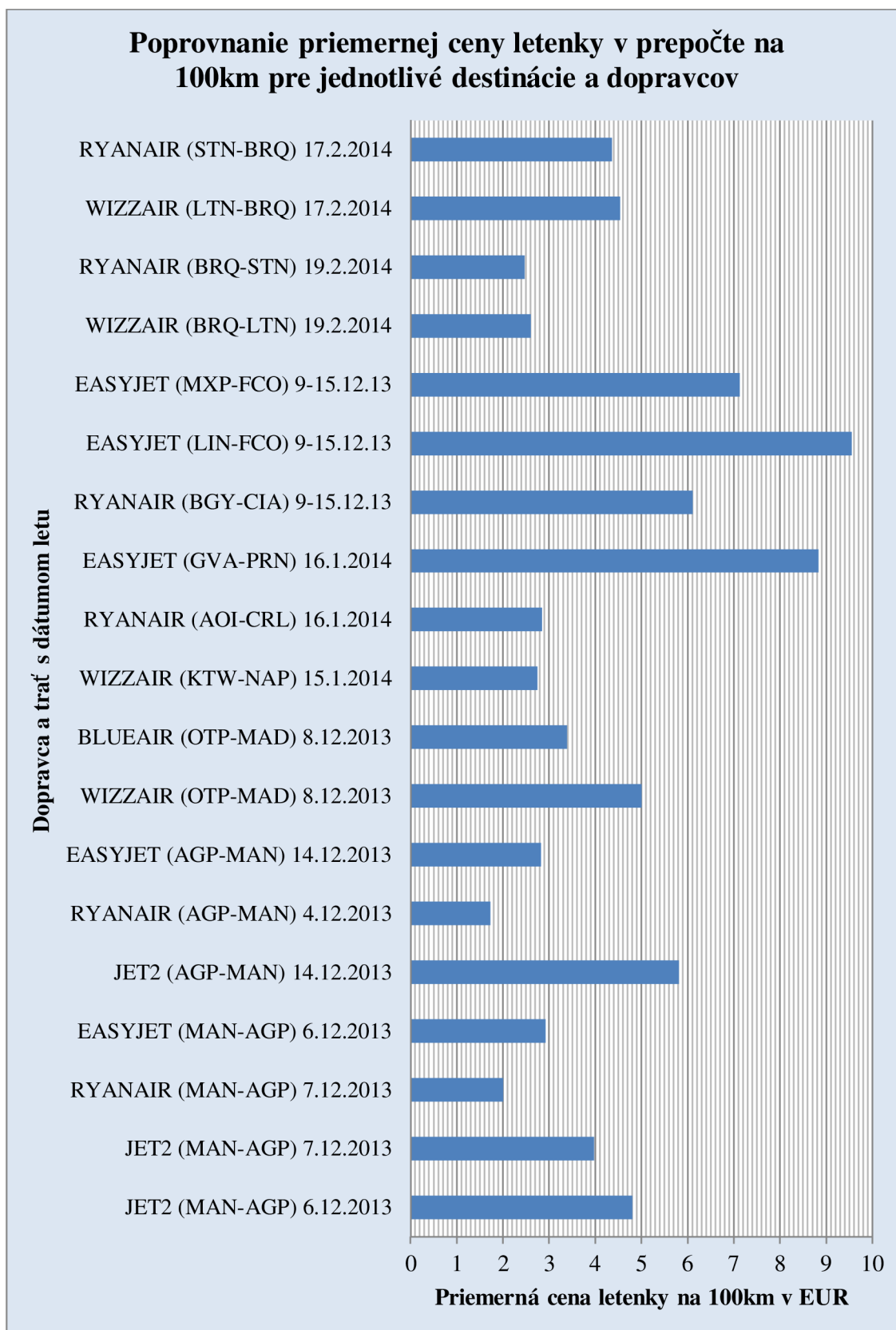
- vyššie ceny konkurencie (priemerná cena železničnej dopravy).
- atraktivita trate
- množstvo prepravených cestujúcich

Napriek jedným z najvyšších nameraných cien leteniek medzi mestami Miláno a Rím sa táto skutočnosť neprejavila na zvýšenej frekvencii letov. Naopak niektoré frekvencie letov počas zapisovania dát zmizli z rezervačných systémov oboch spoločností (Ryanair, Easyjet) a nezobrazovali sa ani ako vypredané, čo dáva predpoklad zrušenia danej linky.

Spomínaný prvok nízkej frekvencie a vysokej ceny letenky na 100 kilometrov trate (v porovnaní s ostatnými pozorovanými traťami) sa prejavil aj na spojení Prištiny so Ženevou. Opačný prvok vysokej frekvencie letov a nízkej ceny letenky na 100 kilometrov trate sa prejavil na spojení Manchesteru a Malagy. Pozorované skutočnosti potvrdzujú sezónnosť spojenia Manchester – Malaga a celoročné využitie tratí Priština – Ženeva a Miláno – Rím.

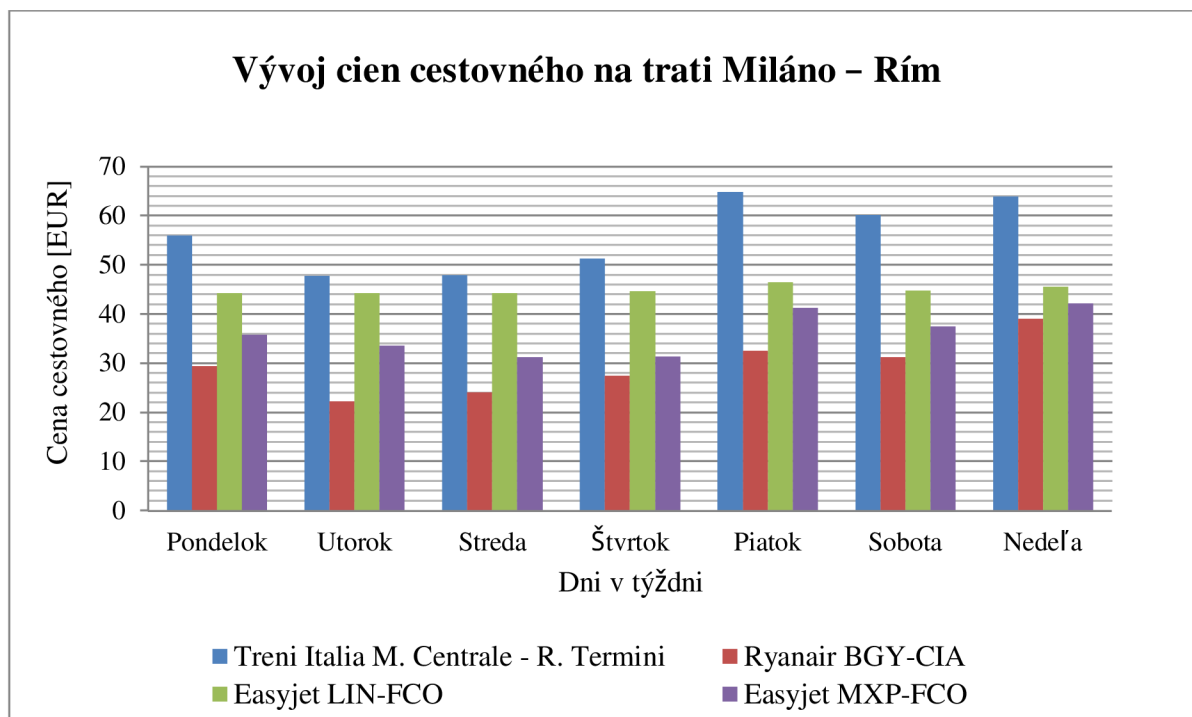
Najväčšie množstvo destinácii má priemernú cenu letenky na 100 kilometrov v rozpätí od 2 do 5 EUR. Je preto možné toto rozpätie zvoliť ako charakteristickým pre všetkých dopravcov na obdobie zimnej letovej sezóny pre väčšinu tratí.

Podrobnejší prehľad porovnania priemerných cenine na jednotlivých tratiach je možné nájsť v prílohe (P-13).



Obr. č. 3-7. Grafické porovnanie cien leteniek na jednotlivých tratiach u jednotlivých dopravcov

3.3.6. Vývoj cien leteniek na trati Miláno – Rím počas jedného týždňa v porovnaní s vývojom cien lístkov v železničnej doprave.



Obr. č. 3-8. Vývoj priemernej ceny cestovného na trati Miláno - Rím

Prepravca	Trať	Pondelok	Utorok	Streda	Štvrtok	Piatok	Sobota	Nedeľa
TreniItalia	M. Centrale - R. Termini	56,02	47,85	47,99	51,34	64,86	60,23	64,01
Ryanair	BGY-CIA	29,49	22,22	24,07	27,5	32,59	31,23	39,13
Easyjet	LIN-FCO	44,34	44,31	44,31	44,71	46,45	44,82	45,61
Easyjet	MXP-FCO	35,81	33,55	31,21	31,4	41,27	37,5	42,19

Tab. č. 3-1. Vývoj priemernej ceny cestovného na trati Miláno – Rím v EUR.

Na trati Miláno Rím sa sledoval vývoj cien leteniek počas jedného týždňa u troch možných dopravcov. Ceny leteniek boli porovnávané s cenami železničnej dopravy na tej istej trati. Z tabuľky je pozorovateľný vývoj priemernej ceny cestovného v daný deň. Najdrahší spôsob dopravy je prostredníctvom železničného prepravcu a zároveň u všetkých dopravcov bolo cestovné najdrahšie v piatok a nedeľu.

Železničný dopravca ponúka možnosť cestovania rýchlovlakom, ktorý toto spojenie uskutoční za 3h20min. Celkový denný počet spojení sa v pracovných dňoch pohybuje na úrovni 30 [41]. Železničná doprava je tak aj napriek vyšším cenám cestovného výrazným konkurentom k leteckej doprave. Jej významným prvkom je eliminácia stratových časov, ktoré pri leteckom spojení na krátke vzdialenosti prevyšujú samotnú dobu letu. Takýmto spôsobom sa na trati Miláno - Rím stáva železničná doprava rýchlejšia a aj pohodlnejšia (nie je bezpečnostná kontrola) ako letecká.

Pri leteckom spojení je najatraktívnejšie prevádzkovanie spojenia medzi letiskami Linate (LIN) a Fiumicino (FCO). Spojenie týchto letísk je charakterizované najvyššou frekvenciou letov (Alitalia 25-26 krát počas pracovného dňa – víkend polovica [43], Easyjet – 5 krát počas pracovného dňa [38]) a najvyššou priemernou cenou letenky. Tento prvok je daný atraktivitou trate, atraktivitou použitých letísk, imidžom spoločnosti. Na vplyv imidžu a atraktivity letiska a nízkonákladových spoločností bude zameranie v nasledovnej kapitole.

Nevýhoda pre nízkonákladových prepravcov na tejto trati je typ zákazníkov. Dôkazom toho prvku je skutočnosť zrušenia liniek zo strany oboch nízkonákladových spoločností a zároveň pomerne nízka frekvencia letov v porovnaní s konkurenciou (Ryanair 2-3 lety denne [31], Easyjet 3-5 letov denne podľa výberu letiska v Miláne LIN/MXP [38]). Na základe skutočnosti, že trať Miláno - Rím vykazuje svoje špecifiká, sa nízkonákladová letecká doprava prejavuje ako sekundárny spôsob prepravy.

3.4. Analýza tratí v Európskom regióne z pohľadu imidžu destinácie

Popri dĺžke tratí a vhodnom nastavení cien pre zákazníkov, rozhoduje o ich výbere aj imidž cieľovej destinácie. Na základe prestíže destinácie a vybraného letiska môže prevádzkovateľ prispôsobiť svoj cenník (zvýšenie cien, väčší zisk) či frekvenciu letov. Z toho dôvodu niektoré nízkonákladové spoločnosti uprednostňujú hlavné letiska v cieľových destináciách a nie sekundárne.

Názorným príkladom vplyvu prestíže destinácie je Easyjet. Zo začiatku (2005) spoločnosť prevádzkovala trať Londýn (Luton) – Bratislava. Po istom čase (2006) prepravca zmenil trať a presunul svoje linky do Viedne. Došlo k zmene trate na Londýn (Luton) – Viedeň [44]. Viedeň ako mesto a s tým spojená krajina Rakúsko má v povedomí ľudí väčšiu prestíž ako Bratislava a s ňou spojené Slovensko. Týmto spôsobom zvýšil prepravca imidž trate čo mu umožnilo zvýšenie cien a prínos väčšieho zisku. Zároveň sa Easyjet vyhol silne konkurenčnému prostrediu na danej trati, ktorú už v tej dobe prevádzkovali spoločnosti Ryanair a Sky Europe airlines s ponukou vysokej frekvencie a nízkej ceny z dôvodu boja o zákazníka. Na novej trati neskôr pridal ďalšie spojenie a to z letiska Gatwick (LGW) [9], čím ešte viac zvýšil prestíž linky a zároveň na danej trati pokrýval aj cestujúcich žijúcich južne od Londýna.

Na podobnom princípe ako spoločnosť Easyjet sa rozhodla nemecká nízkonákladová spoločnosť Germanwings. Tento prepravca ponúkal pre svojich prepravcov lety do Benátok využívajúc sekundárne letisko Treviso (TSF). V roku 2013 spoločnosť presunula svoje lety na hlavné letisko Marco Polo (VCE) v Benátkach. Je zrejmé, že imidž cieľovej destinácie (letiska) vplyva na imidž leteckého prepravcu a tým následne na zákazníka a zisk spoločnosti.

Iným príkladom sú letecké spoločnosti ako Norwegian Air Shuttle, Wizzair a v súčasnosti (od roku 2014) aj spoločnosť Ryanair. Tieto spoločnosti ponúkajú zákazníkom lety ako na hlavné tak aj na sekundárne letiská. Ako príklad je možné uviesť spoločnosť Norwegian Air Shuttle, ktorá lieta do Viedne a súčasne do Bratislavy 2 krát týždenne do oboch destinácií. Spoločnosť taktiež využíva nízkonákladové letisko Schonefeld (SFX) a nie hlavné letisko Berlína Tegel (TXL) [45]. Spoločnosť Wizzair prevádzkuje lety ako na letisko Ciampino (CIA) tak na letisko Fiumicino (FCO) v Ríme a podobne je tomu aj s milánskymi letiskami Bergamo (BGY) a Malpensa (MXP) [27]. Ryanair otvoril základňu na letisku Zaventem (BRU) v Bruseli popri svojej základni na letisku Charleroi (Brusel juh) (CRL). Taktiež prevádzkuje základňu na hlavnom

barcelonskom letisku El Prat (BCN) popri letiskám Gerona (GRO) a Reus (REU) [26]. Vďaka vyššiemu imidžu hlavných letísk získavajú na prestíži aj spoločnosti, ktoré boli považované za spoločnosti nízkeho štandardu.

Zavádzaním nového vyššieho štýlu znamená získavanie zákazníkov na nových trhoch. Zároveň sa týmto spôsobom u klasických predstaviteľoch nízkonákladových spoločností mení charakter fungovania. Dochádza k postupnému splývaniu nízkonákladových a klasických dopravcov. Takáto tendencia znamená zvýšenie nákladov pre leteckého prepravcu (sloty, viac spáleného paliva pri pojazde, dlhšie časové straty), ktoré sa následne prejavia v cenách leteniek. Preto sa dá predpokladať, že v budúcnosti sa opätovne uvoľní miesto pre prepravcu, ktorý by mohol fungovať čisto na princípe nízkej ceny. Začiatok by bol výrazne zložitejší ako pre súčasných nízkonákladových prepravcov, ktorí vznikali v čase liberalizácie leteckej dopravy (v priestore bez konkurencie).

4. Nový model nízkonákladového leteckého prepravcu.

4.1. Úvod do nového modelu

Typickou charakteristikou všetkých nízkonákladových prepravcov je snaha upútať pozornosť zákazníka prostredníctvom nízkej počiatkovej ceny letenky (nižšej ako u klasických dopravcov). Historickým vývojom a nárastom konkurenčných spoločností na trhu nízkonákladových dopravcov bolo nevyhnutné zaviesť okrem nízkej ceny letenky aj diferenciáciu a ponúknuť cestujúcim rôznorodú služieb. Týmto spôsobom dnes existujú predovšetkým dva hlavné typy modelov nízkonákladových prepravcov.

Prvým modelom je snaha konkurencie nízkou cenou. Typickým predstaviteľom tohto modelu je spoločnosť Ryanair. Snaha ponúknuť zákazníkovi čo najnižšiu cenu za letenku sa prejavila takým spôsobom, že prepravca uvádza iba základnú cenu letenky. Cena sa vo výsledku odvíjala od viacerých ďalších faktorov ako napríklad, akým spôsobom bola letenka platená (debetná alebo kreditná karta, Mastercard alebo Visa), či si pasažier so sebou berie iba príručnú batožinu alebo aj zapísanú batožinu, či uprednostňuje check-in na letisku alebo on-line a pod. Následne týmto spôsobom vzniklo u viacerých nízkonákladových prepravcov (nie len Ryanair) celý rad poplatkov, ktoré sa môžu pasažierovi naučťovať k počiatkovej cene letenky uvedenej v rezervačnom systéme. Na základe poplatkov sa mení aj cena, ktorá môže výrazne prevýšiť sumu ponúkanú na počiatku. Prostredníctvom poplatkov (prílohy P-9, P-10, P-11) je možné si vytvoriť predstavu, koľko môže stáť výsledná cena letenky u daného prepravcu, respektíve, ktorého prepravcu je vhodné vybrať na let (pokiaľ je možnosť) s ohľadom na cenu letu a výšky poplatkov za ďalšie služby. V tomto prípade je nevyhnutnou požiadavkou na zákazníka zvažovať, ktoré služby sú pre neho podstatné.

Druhým modelom nízkonákladových prepravcov je založený na diferenciácii a vychádza z prostredia, v ktorom vzniká. Predstaviteľmi sú napríklad spoločnosti Air Berlin a Norwegian Air Shuttle. Spoločnosti sa utvárali v krajinách, ktorých obyvateľstvo má dobrú kúpnu silu (Nemecko – 125% priemeru EU a Nórsko – 196% priemeru EU, údaje z roku 2012) [19]. Pre cestujúcich je významnejším faktorom istý štandard služieb ako ušetrenie čiastky financií. Cenový rozdiel nie je pre tento typ zákazníkov rozhodujúci. Medzi služby zahrnuté v cene letenky je napríklad možnosť cestovania z hlavných letísk, ponúkaný servis na palube, možnosť prestupov medzi letmi prípadne ďalšie v závislosti na prepravcovi. Charakteristickým prvkom pre niektoré spoločnosti tohto modelu je využívanie viacerých modelov lietadiel (napr. Air Berlin – Airbus,

Boeing, Bombardier, Norwegian Air Shuttle - Boeing 737-800, 737-300 ale aj 787). Nízkonákladové spoločnosti tohto modelu spočiatku fungovali na princípe prvého modelu (Norwegian Air Shuttle nemal transkontinentálne lietadlá ale iba unifikovanú flotilu) a dnes fungujú ako klasický prepravcovia na nízkonákladovom princípe. Možno ich označovať ako hybridné spoločnosti. Tieto spoločnosti získali veľký záujem zo strany pasažierov vďaka štandardom, ktorých sa im dostáva (klasický dopravca za nízkonákladové ceny).

K spomenutým modelom a ich modifikáciám (napr. Easyjet lieta z hlavných letísk ale systém fungovania prvého modelu) je navrhnutý nový model pre nízkonákladovú spoločnosť, spájajúci prvky nízkej ceny a diferenciácie a ponúka zákazníkovi spojenie oboch modelov fungovania.

4.2. Teória nového modelu

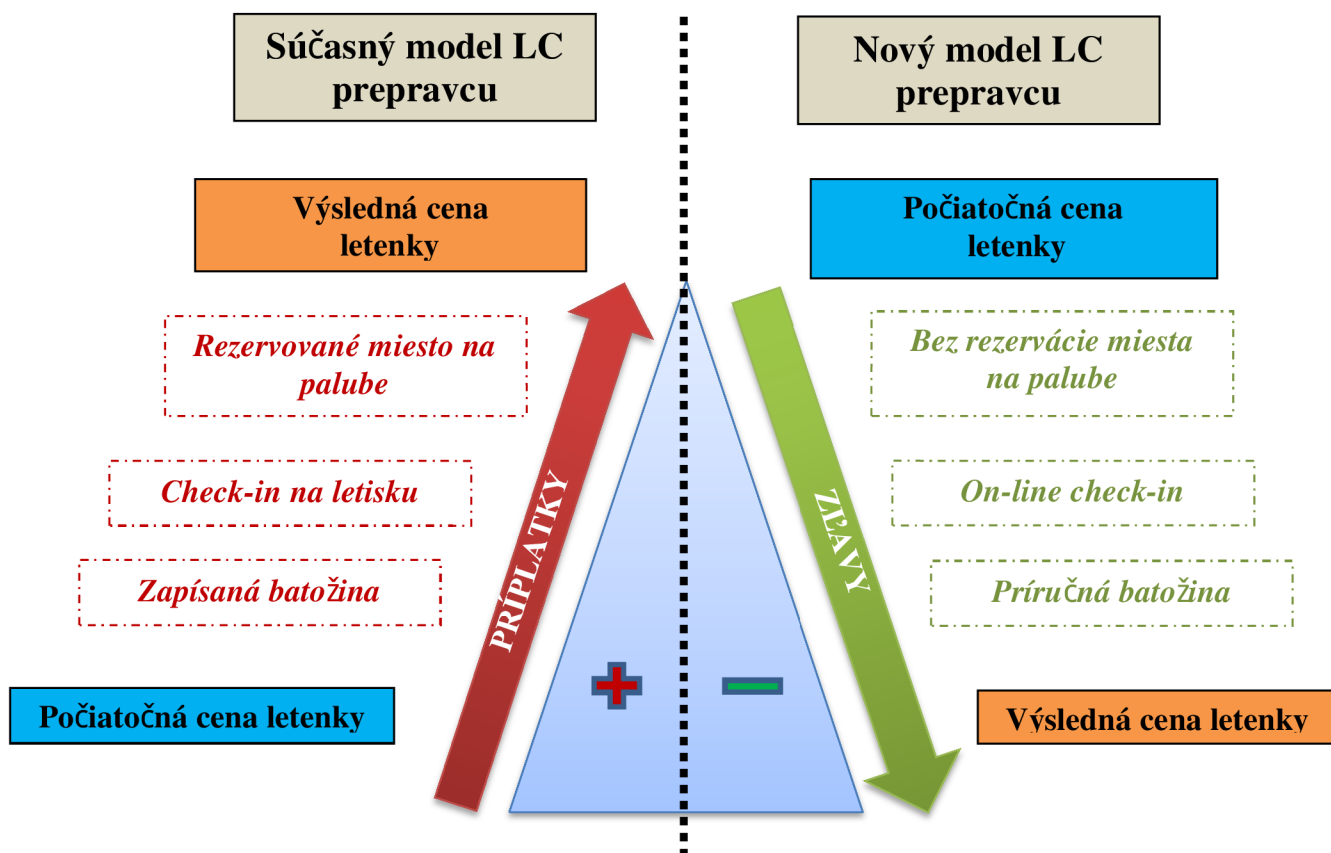
Nový model nízkonákladovej dopravy spočíva v spojení pozitívnych prvkov zo strany obidvoch typov nízkonákladových prepravcov. Jeho princíp bude neskôr ilustračne vysvetlený na konkrétnom príklade.

Základom nového fungovania je spojenie možnosti nízkej ceny pre zákazníka s možnosťou istého štandardu, ktorý ponúka druhý model. Dosiahnuť tieto požiadavky je možné nasledovným spôsobom. Zákazníci majú záujem cestovania so zapísanou batožinou ale poplatky za ňu sú pomerne vysoké. Aj napriek ich výške sa spoločnostiam nepodarilo zapísanú batožinu úplne eliminovať. Preto by bola všetkým zákazníkom pri kúpe letenky ponúknutá služba jedného kusu zapísanej batožiny v cene letenky podobne ako pri druhom modeli nízkonákladových prepravcov. Pokiaľ by cestujúci nemal záujem cestovať so zapísanou batožinou, mal by možnosť si znížiť cenu letenky o túto nevyužitú službu. Podobná metóda by bola aplikovaná pre oblasť check-in na letisku alebo on-line. Cestujúcim by bolo automaticky v cene letenky ponúknuté odbavenie prostredníctvom check-in pultu na letisku. Ak by cestujúci zvolil možnosť on-line odbavenia dostal by redukcii z ceny letenky. Systém znižovania ceny letenky by mohol byť uplatnený aj na ďalší sortiment služieb ponúkaných spoločnosťou.

Popri systéme zliav by existoval aj systém poplatkov tvoriaci minoritnú úlohu na výške ceny letenky. Zameranie poplatkov by bolo predovšetkým na služby, ktoré zákazníci bežne nevyužívajú ako napríklad možnosť cestovania s dvoma kusmi zapísanej batožiny, možnosť cestovania s atypickou batožinou (hudobné nástroje, lyže a pod.), zmena dátumu letu alebo mena cestujúceho a pod. Zároveň spôsob kombinácie odmien a poplatkov je spravodlivý (prečo platiť za službu, ktorú nevyužívam), čo je jednou z udávaných výhod nízkonákladových prepravcov.

Týmto spôsobom by došlo k synergii prvkov prvého aj druhého modelu nízkonákladových prepravcov. Z prvého modelu by bola zachovaná možnosť dosiahnutia nízkej ceny prostredníctvom systému zliav a z druhého modelu by bol zachovaný štandard služieb, ktoré sa nenachádzajú v systéme externých poplatkov. Nový model by mohol spoločnostiam prilákať cestujúcich obidvoch kategórii. Tých, ktorí chcú mať nízku cenu letenky a tých, ktorí uprednostňujú istý sortiment služieb. Došlo by k spojeniu fungovania na princípe nízkych cien so systémom fungovania na princípe diferenciácie. Systém zliav zároveň pôsobí na zákazníka pozitívne. Nevyužitie služieb a následnú zľavu by mohol zákazník vnímať ako odmenu zo strany spoločnosti za zníženie nákladov pre ňu. Systém zliav sa v obchodných reťazcoch (supermarkety) prejavuje zvýšeným odbytom tovaru. Výhoda nového modelu spočíva v jeho súčasnom nevyužívaní leteckými spoločnosťami ako nízkonákladovými tak klasickými.

Princíp fungovania je ilustračne znázornený na nasledovnom obrázku a jeho aplikácia bude vysvetlená na nízkonákladovom prepravcovi Air One.



Obr.č.4-1. Princíp a rozdielnosť fungovania nového modelu nízkonákladového prepravcu od súčasného spôsobu fungovania

4.3. Vhodnosť nízkonákladovej spoločnosti Air One na nový model fungovania

Vybranou spoločnosťou pre nový model fungovania je Air One. Prepravca pôsobí na talianskom trhu a je vlastnený národným prepravcom – Alitalia. Vhodnosť spoločnosti pre nový model je daná nasledovnými prvkami:

1. Taliansko – veľký počet možných zákazníkov (58 017 900 ob.) [46]
2. HDP na obyvateľa (kúpi schopnosť obyvateľstva = typ zákazníka)
3. Množstvo Talianov v zahraničí, drahá vnútroštátna doprava, geografia krajiny
4. Široké zastúpenie prvého aj druhého modelu nízkonákladovej spoločnosti
5. Vysoké zastúpenie nízkonákladových prepravcov v Taliansku (Ryanair, Easyjet, Volotea, Vueling, Wizzair, Meridiana a ďalšie)
6. Air One čiastočne spája už v súčasnosti prvky oboch modelov nízkonákladových spoločností
7. Prepojenosť Air One s Alitaliou (možnosť rôznorodosti zliav, využitie prestíže klasického dopravcu)

Veľkosť krajiny je dôležitá pre úspešnosť nového modelu. Nedá sa predpokladať, že pokiaľ by aj nový model zavedený bol, že by všetci zákazníci prešli k novému prepravcovi. Časť zákazníkov vždy zostane verná svojej značke. Preto počet obyvateľov krajiny môže byť prvým rozhodujúcim prvkom úspešnosti a širšej možnosti uplatnenia firmy fungujúcej na novom modeli (dostatočný potenciál množstva zákazníkov). Z toho dôvodu sa nedá predpokladať jeho väčšia úspešnosť v malých krajinách ako Česká alebo Slovenská republika prípadne Maďarsko.

Česká republika má svojho nízkonákladového prepravcu (Smartwings). Ten je primárne zameraný na zákazníkov v domovskej krajine, kde už v súčasnosti pôsobí veľké množstvo prepravcov a trh je rozdelený. Vo väčšine prevádzkuje lety, na ktorých nie je konkurencia (lety do Stredomoria) [47]. Spoločnosť Smartwings je vlastnená prepravcom Travel Service, ktorého primárne zameranie je na prenájom lietadiel a zabezpečenie letov do turistických stredísk pre cestovné kancelárie. Na druhú stranu málo firiem z domovskou základňou v krajinách V4 nachádzajú silnejšie uplatnenie na trhoch západnej Európy (napr. Wizzair – žiadna základňa v západnej Európe) [28].

Spoločnosti, ktoré majú celoeurópske pôsobenie, majú svoj zavedený imidž (Ryanair) a jeho zmenou by mohli skôr časť zákazníkov stratiť, alebo sa zamerali na trh, ktorým vyžaduje práve štýl fungovania, ktorý majú (Norwegian Air Shuttle – čiastočne konzervatívny typ zákazníka, uprednostňuje istú úroveň služieb).

Druhým prvkom je kúpna sila obyvateľstva. V prípade Talianska je tá výhoda, že nepatrí medzi najbohatšie krajiny Európy (12. miesto – 99% EU, [19] ale obyvateľstvo má dostatočnú kúpnu silu. Výsledkom toho je, že taliansky cestujúci je zvažujúci, a preto sa tu nachádza skupina cestujúcich, ktorým vyhovujú prevažne nízke ceny (úspešnosť Ryanairu v Taliansku) ale aj skupina zákazníkov, ktorý uprednostňujú istý štandard (úspešnosť Easyjetu či iných aerolínií). Vhodnosť práve pre nový model spájajúci oba prvky.

Ďalším prvkom je pomerne veľké množstvo Talianov, žijúcich mimo územia Talianska (4,3 mil.). Z celkového počtu Talianov v zahraničí z nich žije v krajinách Európy približne 53% a najväčšie zastúpenie majú v Nemecku [48]. V prospech nového modelu fungovania je spôsob života v Taliansku zaisťujúci medzi ľuďmi silné napojenie na rodinu a z neho vyplývajúci záujem cestovania za príbuznými. Z pohľadu vnútroštátnej dopravy v prospech leteckej dopravy je fakt, že ceny pohonných hmôt pre osobnú dopravu patria medzi najvyššie v Európe (Natural 95 – 4. najdrahší v Európe, Diesel – 2. najdrahší v Európe; údaje platia pre november 2013) [49], [50]. Okrem pohonných hmôt sú významným prvkom spoplatnené niektoré diaľničné úseky. Geografia krajiny je výhodný pre leteckú dopravu z pohľadu dĺžky pozemnej dopravy zo severu krajiny na juh, či z pohľadu dopravy z pevniny na ostrovy.

Zastúpenie oboch typov spomínaných modelov nízkonákladových dopravcov je dôsledok kúpyschopnosti obyvateľstva. Preto ako už bolo spomenuté, nachádzajú tu uplatnenie spoločnosti ako Ryanair či Wizzair, tak spoločnosti ako Easyjet, Norwegian Air Shuttle, Vueling, Air Berlin a ďalší.

Vysoký podiel nízkonákladových spoločností svedčí o záujme po tomto druhu dopravy. Zároveň sa vytvára aj možnosť, že novinka v oblasti nízkonákladovej dopravy môže priniesť oživenie na trhu, čo sa môže prejaviť aj záujmom zo strany cestujúcich.

Spoločnosť Air One v súčasnosti čiastočne spája prvky oboch modelov nízkonákladových spoločností. Konkrétne to bude znázornené na cenových triedach ponúkaných spoločnosťou svojim zákazníkom. V tomto prípade spočíva výhoda nového modelu v nenarušení zavedeného chodu spoločnosti.

Posledným prvkom je prepojenosť Air One s Alitaliou. Vďaka napojenosti nízkonákladového prepravcu na klasického sa vytvára možnosť na veľké množstvo

služieb, ktoré zákazníkovi môžu byť ponúknuté ako zľavy z cestovného. Bližšiu výhodnosť tohto spojenia bude vidieť na konkrétnom rozobranom príklade.

4.4. Príklad nového modelu fungovania nízkonákladového prepravcu na spoločnosti Air One

Nový model nízkonákladovej spoločnosti bude uvedený v dvoch možných variantoch. Prvý je prispôbený na súčasný stav fungovania spoločnosti na troch cenových triedach. Druhý variant bude zobrazený na fungovaní jednej tarifnej triedy. Je to spôsob nerealizovaný spoločnosťou. Pre názornosť je na začiatok uvedený súčasný stav cenových tried využívaných spoločnosťou Air One.

Prepravca ponúka svojim zákazníkom výber z troch možných tarifných tried GO, SMART, VALUE, ktoré sa navzájom líšia množstvom ponúkaných služieb a poplatkami za ne. Porovnanie služieb je v nasledovných tabuľkách tarifných tried.

GO

Najlacnejší spôsob ako letieť s Air One

Lietaj Go a šetri peniaze

Podmienky				Prvá batožina	Míle	Premium seat
Možnosť kúpy	Zmena dátumu/ času	Zmena mena	Refundácia			
INTERNET	ÁNO, 50 *	NIE	NIE	od 11	0	od 3
CALL CENTRUM	ÁNO, 50 *	ÁNO 70	NIE	od 11	0	od 3
LETISKO	ÁNO, 65 *	ÁNO 100	NIE	od 25	0	od 3

Tab.č 4-1. Tarifná trieda GO, ceny v EUR

SMART

Príjemné ceny od Air One pre chytré lietanie

Čím viac lietate "smart" tým lietate lepšie

Podmienky				Prvá batožina (max 20kg)	Míle	Premium seat
Možnosť kúpy	Zmena dátumu/ času	Zmena mena	Refundácia			
INTERNET	ÁNO, 30 *	NIE	NIE	V CENE	250**	od 3
CALL CENTRUM	ÁNO, 30 *	ÁNO 50	NIE	V CENE	250**	od 3
LETISKO	ÁNO, 45 *	ÁNO 70	NIE	V CENE	250**	od 3

Tab.č 4-2. Tarifná trieda SMART, ceny v EUR

VALUE

Ceny Air One, ktoré Ti dávajú väčšiu slobodu a umožňujú Ti lietať bezstarostne

Čím viac lietate "value" tým viac je váš čas voľnejší

Podmienky				Dve batožiny (max 40kg)	Míle	Premium seat
Možnosť kúpy	Zmena dátumu/ času	Zmena mena	Refundácia			
INTERNET	Zdarma* do troch dní po odlete	NIE	NIE	V CENE	500**	V CENE
CALL CENTRUM	Zdarma* do troch dní po odlete	ÁNO 10	ZDRAMA* Iba tri hodiny pred dátumom odletu	V CENE	500**	V CENE
LETISKO	Zdarma* do troch dní po odlete	ÁNO 25	ZDRAMA* Iba tri hodiny pred dátumom odletu	V CENE	500**	V CENE

Tab.č 4-3. Tarifná trieda VALUE, ceny v EUR

*ďalšia možnosť začlenenia do ceny podľa tarifnej triedy

**počet míľ na lety do Tuniska sú dvojnásobné (500 míľ pre SMART, 1000 míľ pre VALUE)

(zdroj tarifných tried: <https://flyairone.com/EN-EU/fly-with-us/our-fares.aspx>)[51]

Z tabuliek tarifných tried je možné vidieť nasledovné. Cenová kategória Go je najlacnejšia zo všetkých. Ceny za letenku pre jednosmerný let podľa typu zvolenej destinácie začínajú od 30-tich EUR. Táto cenová úroveň je porovnateľná s cenovou úrovňou ponúkanou na linkách spoločnosťami Ryanair, Wizzair, Easyjet a inými konkurenčnými spoločnosťami. Letenky typu Go umožňujú pasažierovi zakúpiť si dodatočne zapísanú batožinu za poplatok 11 EUR a rezervovať miesto v lietadle od 3 EUR. Zákazník nezberá míle ani nemá možnosť refundácie letenky. Možnosť zmeny dátumu letu je mu ponechaná za poplatok. Obdobný systém je využívaný napríklad prepravcom Easyjet alebo Ryanair.

Ďalšie cenové triedy SMART a VALUE ponúkajú pasažierovi možnosti, ktorých sa mu dostane ako pri klasických spoločnostiach. V rámci týchto možností zákazník zbiera míle, ale za rezerváciu sedadla v triede SMART ešte platí poplatok. V najvyššej cenovej triede je v cene jednosmernej letenky zarátaná zapísaná batožina, zbieranie míľ za daný let, bezplatná zmena dátumu odletu a rezervácia miesta v lietadle. Posledná trieda zabezpečuje cestujúcemu najvyššiu flexibilitu. Nevýhoda poslednej tarifnej triedy môže spočívať v jej príliš veľkom luxuse, ktorý sa odráža v cene letenky. Pri ponúkaných možnostiach sa záujem zákazníka môže zamerať na klasického prepravcu, ktorý popri službách ponúka prvok dobre znejúceho mena spoločnosti. Následkom spomínaného prvku môže dôjsť k poklesu záujmu o túto triedu.

Z tarifných tried je vidieť, ako spoločnosť zahŕňa prvky oboch typov modelov nízkonákladových prepravcov. Pri najnižšej tarifnej triede je uprednostnený štýl prvého modelu a pri vyšších tarifných triedach štýl druhého modelu súčasných nízkonákladových prepravcov.

4.5. Variant troch cestovných tried pre nový model nízkonákladového prepravcu aplikovaný na cestovné triedy spoločnosti Air One

Prvý spôsob je zameraný na aplikáciu modelu postupného znižovania ceny letenky o nevyužitú službu zo strany zákazníka, pričom je použitý na súčasný systém fungovania rezervácie ceny spoločnosti.

Spoločnosť ponúka tri cenové varianty leteniek GO, SMART a VALUE. Tie, ako je zobrazené v tabuľkách č.4-1, 4-2, 4-3, sa líšia veľkosťou ponúkaných služieb a veľkosťou poplatkov. Z toho dôvodu nebude výška ponúkaných zliav za nevyužitie jednotlivých služieb rovnaká. Napríklad ak si cestujúci zakúpi letenku z cenovej triedy GO má nárok na menšie redukcie z ceny letenky o nevyužitú službu ako cestujúci, ktorý si zakúpil letenku v cenovej triede SMART alebo VALUE (ilustračne znázornené v tabuľke č. 4-4). Tento spôsob je spravodlivý z toho pohľadu, že zákazník, ktorý zakúpil letenku VALUE získava najvyššiu kvalitu služieb z ponúknutých cenových tried v podobe väčšieho množstva míľ za daný let, viacerých kusov zapísanej batožiny, možnosťou refundácie letenky a ďalšími, oproti zákazníkovi platiacemu letenku SMART. Z toho dôvodu má mať nárok aj na väčšiu zľavu. Tento spôsob zľavovania je ilustračne znázornený v nasledujúcej tabuľke na príklade konkrétneho letu z Benátok do Katánie.

Let Benátky - Katánie	Cena GO	Cena SMART	Cena VALUE
Súčasná cena letenky [EUR]	32	83	243
Nová cena letenky [EUR]	39	89	249
Zľava - on-line check-in [EUR]	- 1	-3	-5
Zľava – nerezervovanie miesta v lietadle [EUR]	-2	-5	-7
Zľava – cestovanie bez check-in batožiny [EUR]	-10	-15	-25
Zľava – nezbieranie míľ MileMiglia Alitalia [EUR]	-1	-5	-15
Výsledná cena (pokiaľ pasažier využije všetky zľavy) [EUR]	25	61	197

Tab.č 4-4. Príklad prvého nového modelu nízkonákladovej spoločnosti

V rámci prvého variantu by mohla existovať kombinácia poplatkov a zliav v nasledovnej podobe. Tarifná trieda GO by bola realizovaná naďalej rovnakým spôsobom ako je tomu teraz. Cestujúceho by lákala hlavne nízkou počiatočnou cenou letenky a v prípade záujmu zákazníka, by si za niektoré služby (zapísaná batožina) zaplatil dodatočný poplatok. Zvyšné dve tarifné triedy by naopak zákazníka lákali nie len svojimi službami ale zároveň aj možnosťou dodatočných zliav za nevyužitú službu. Spomenutá modifikácia by mala výhodu predovšetkým v tom, že zákazník by bol naďalej lákaný atraktívne nízkou cenou (tarifná trieda GO), pričom by došlo k zatraktívneniu vyšších tarifných tried (triedy SMART a VALUE) a tým k spojeniu faktorov konkurencie nízkou cenou a diferenciacie.

4.6. Variant jednej cestovnej triedy pre nový model nízkonákladového prepravcu

Druhý spôsob je založený na inom princípe, ako využíva spoločnosť Air One. V tomto prípade nie sú zákazníkovi ponúknuté tarifné triedy GO, SMART a VALUE ale existuje iba jedna trieda, ktorej cena, tak ako je charakteristické pre nízkonákladové spoločnosti, zväčšia rastie postupným približovaním sa dátumu odletu. V tejto triede sú zákazníkovi poskytnuté rovnaké služby ako v prvom prípade t.j. možnosť zbierania míľ, možnosť cestovať so zapísanou batožinou, možnosť využitia check-in odbavenia na letisku a ďalšie. Podobne ako pri predošlom spôsobe dochádza k znižovaniu ceny letenky o služby, ktoré zákazník nemá záujem využiť. Rozdiel oproti prvému spôsobu spočíva v tom, že cestujúcim sa znižuje cena stále iba o konštantné (fixné) hodnoty služieb, hoci cena letenky sa postupne s blížiacim sa dátumom odletu zvyšuje. Je to zapríčinené ponúkaním zákazníkovi služby stále rovnakej kvality a hodnoty ako fixné množstvo míľ (v našom prípade 250 míľ za let) a jeden kus zapísanej batožiny. Čiastočne sa ale zachováva aj systém poplatkov, pokiaľ by zákazník mal záujem o neštandardné (nie bežne sa vyskytujúce) služby ako sú dve zapísané batožiny či zmena dátumu odletu alebo zmena mena cestujúceho.

V tabuľke nižšie je názorne uvedený tento spôsob fungovania pre nízkonákladového dopravcu. V tomto type fungovania sa spájajú tri prvky. Prvým prvkom je možnosť nízkej ceny, ktorá je typická predovšetkým pre spoločnosť ako Ryanair. Druhým prvkom je využívanie hlavných letísk ako Malpensa či Fiumicino a možnosť cestovania s batožinou v cene letenky. Posledným tretím prvkom je možnosť znižovania ceny letenky o nevyužité služby cestujúcim, čo je využitím pozitívneho vplyvu na zákazníka (efekt zliav), ktorý zatiaľ nie je využívaný leteckými spoločnosťami. Cestujúci sa za nevyužitie služieb cíti byť odmeňovaný a zároveň pozitívne motivovaný k nevyužitiu istých služieb a tým znižuje náklady pre prepravcu.

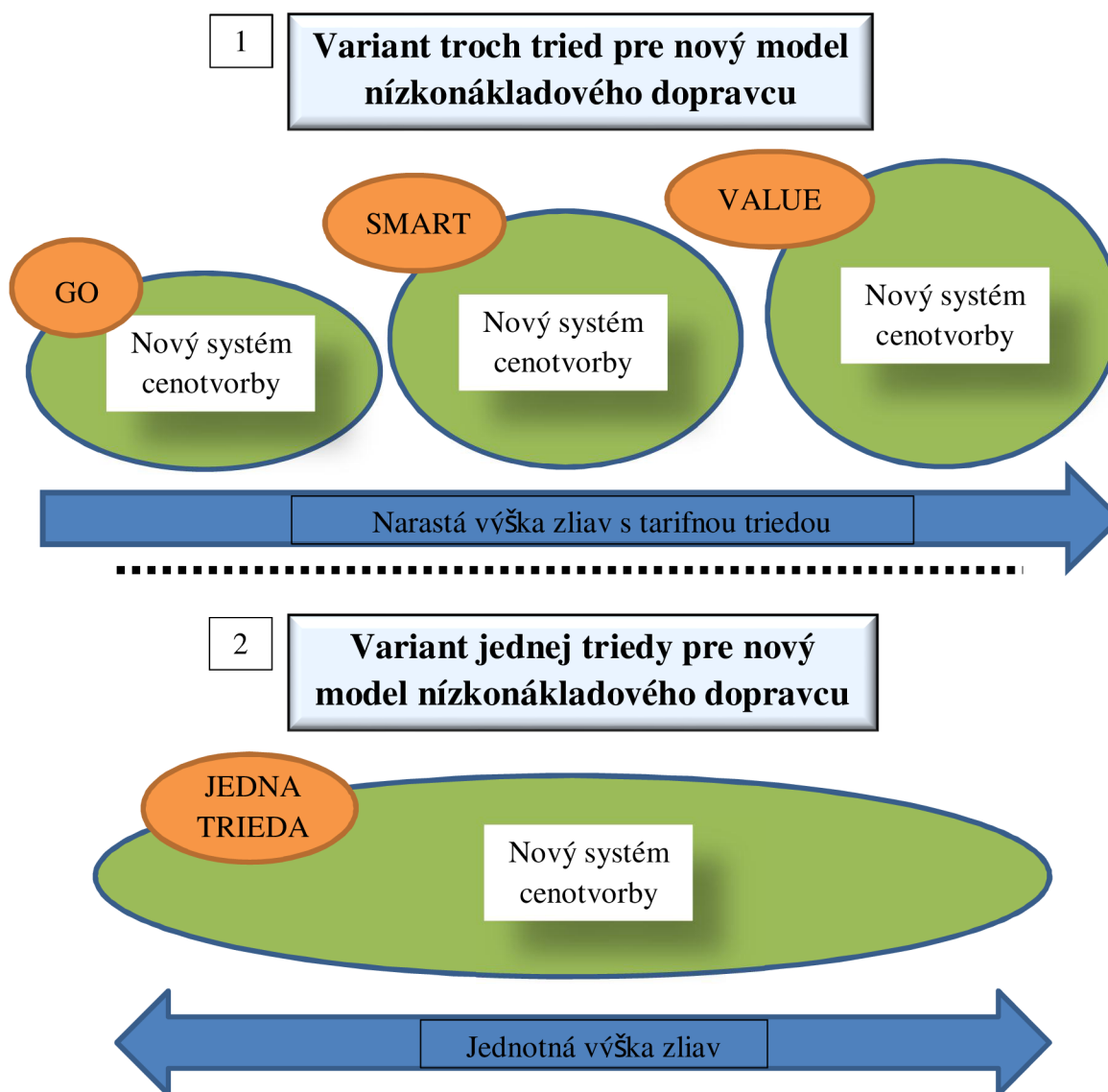
Jedná trieda:

- Zmena dátumu: príplatok 50 [EUR]
- Zmena mena: príplatok 70 [EUR]
- Jednotne množstvo míľ: MileMiglia Alitalia - 250 [nm]

Počiatková cena [EUR]	39	59	79	99	119	139	159
Zľava - on-line check-in [EUR]	-3	-3	-3	-3	-3	-3	-3
Zľava - nerezervovanie miesta v lietadle [EUR]	-3	-3	-3	-3	-3	-3	-3
Zľava - cestovanie bez check-in batožiny [EUR]	-5	-5	-5	-5	-5	-5	-5
Zľava - nezberanie míľ MileMiglia Alitalia [EUR]	-10	-10	-10	-10	-10	-10	-10
Výsledná cena (Pokiaľ cestujúci využije všetky zľavy) [EUR]	18	38	58	78	98	118	138
Množstvo lístkov pri danej cene [EUR]	15	15	30	70	30	15	5

Tab.č 4-5. Príklad druhého nového modelu nízkonákladovej spoločnosti

Ceny v tabuľkách sú iba informatívne a slúžia pre lepšie predstavenie si princípu znižovania cien oproti používaniu formy dodatočných poplatkov. Porovnanie prvého a druhého spôsobu aplikácie nového modelu je ilustračne zobrazené na nasledovnom obrázku.



Obr.č.4-2. Porovnanie variantov fungovania nového modelu nízkonákladového prepravcu

V nasledujúcej kapitole je snaha konkrétnej ekonomickej analýzy na vybranom lete spoločnosti Air One. Uvedené budú výšky možných zliav, ktoré by mali odpovedať finančnej zaťaženosti spoločnosti, poskytnutím týchto služieb zákazníkovi. Súčasne bude určená cena, z ktorej by malo dochádzať k znižovaniu o hodnotu zliav.

4.7. Ekonomická časť nového modelu nízkonákladového prepravcu

V ekonomickej časti bude využitá SWOT analýza na prezentáciu jednotlivých stránok nového fungovania nízkonákladového prepravcu. Okrem SWOT analýzy budú rozobrané náklady konkrétnych vybraných tratí prevádzkovaných prepravcom Air One. Súčasťou určenia nákladov bude aj analýza konkurenčného prostredia a jeho vplyvu na cenotvorbu. Všetky prvky budú zobrazené na výslednej minimálnej cene letenky a súčasne bude navrhnutá možná výška zliav ponúknutých zákazníkom. Medzi trate bude patriť jedna vnútroštátna a jedna medzinárodná linka.

4.7.1. SWOT analýza nového modelu

SWOT analýza sa využíva pri popisovaní vlastností prepravcu na základe ktorých hodnotí svoje postavenie na trhu. Hodnotia sa nasledovné prvky:

- **S** – *strengths* – silné stránky prepravcu
- **W** – *weaknesses* – slabé stránky prepravcu
- **O** – *opportunities* – možnosti prepravcu
- **T** – *threats* – hrozby (ohrozenie)

Silné stránky predstavujú pre prepravcu výhodu na konkurenčnom trhu. Ich príkladom v rámci nového modelu fungovania môže byť využitie motivačného efektu zliav, ktorý zatiaľ žiadna spoločnosť nevyužíva. Prvenstvo na trhu a diferenciácia od konkurencie môže priniesť efekt nárastu počtu cestujúcich či zvýšenie šancí v boji o zákazníka.

Slabé stránky tvoria riziko pre prepravcu. Je preto podstatné ich neustále analyzovanie a na ich základe následne prinášať novinky, ktoré budú posilňovať spoločnosť. V prípade nového modelu je možné medzi tieto stránky zaradiť obmedzenosť v ponúkaní zliav. Na tarifných triedach Air One je tento prvok nasledovný. V prípade navýšenia ceny letenky na príliš vysokú hodnotu môže dôjsť k odradeniu zákazníka skôr, ako by si stihol uvedomiť výšku ponúkaných zliav pre danú triedu. Naproti tomu, nie je možné pri novom spôsobe fungovania ponúknuť nízke ceny a zároveň zľavy v atraktívnej výške. Príliš nízke ceny zliav za nevyužitú službu nemusia dostatočne motivovať zákazníka a ich efekt sa nemusí prejaviť v požadovanom množstve. Z toho dôvodu je nutné voliť kompromis medzi výškou prvopočiatočnej ceny a výšky ponúkaných zliav tak, aby obe hodnoty boli pre zákazníka atraktívne.

Možnosti spoločnosti spočívajú v potenciály, ktorý sa môže následne prejaviť na ekonomike firmy a jej postavení na trhu. V tomto prípade je pre prepravcu Air One výhoda napojenosti na materskú spoločnosť Alitalia. Z nej by mohlo byť možné získavať informácie o záujmoch zákazníkov a dopĺňať služby klasického prepravcu na tratiach, ktoré sú v silnej konkurencii s ostatnými nízkonákladovými spoločnosťami.

Hrozby pre spoločnosť predstavujú rizikový faktor. U nového modelu je hrozbou, že by podobný štýl fungovania začala využívať konkurencia. Tejto hrozbe je možné čeliť prostredníctvom vytvárania modifikácii ako to bolo spomenuté na konci prvého modelu pre nový spôsob fungovania nízkonákladovej spoločnosti. Výhodu v odolnosti voči takejto hrozbe má spoločnosť Air One na príklade ktorej bola modifikácia vytvorená.

Pre prepravcov je SWOT analýza vhodná na analýzu svojho postavenia na trhu. Jej efektívnosť rastie s frekvenciou vyhodnocovania jednotlivých prvkov a rýchlosťou reagovania na ne.

4.8. Aplikácia ekonomiky nového modelu na vybraných tratiach

Pre určenie ekonomického fungovania vybraných tratí je potrebný výpočet nákladov spojených s ich prevádzkou. Náklady je možné rozdeliť na fixné a variabilné. Medzi fixné náklady je možné zaradiť: prevádzku spoločnosti z administratívneho hľadiska, vyplácanie miezd zamestnancom, náklady na prenájom lietadiel (prípadne ich kúpu) a náklady na údržbu stroja. Fixné výdavky dosahujú rovnakých hodnôt a rozpočítavajú sa na ceny letenky bez ohľadu na trať. Medzi variabilné náklady patria výdavky spojené s prevádzkovaním trate. Sú to poplatky platené službám riadenia letovej prevádzky,

letiskové poplatky a náklady spojené s palivom prípadne náklady na diéty zamestnancom. Analyzované budú variabilné náklady na vybraných tratiach na základe čoho budú trate navzájom porovnané.

Pri výpočte nákladov na trať sa vyhodnocovali nasledovné prvky: letiskové poplatky, poplatky riadenia letovej prevádzky, približná spotreba paliva. Pri každej trati je uvedená výška poplatkov prepočítaná na jedného cestujúceho pri vyťaženi 80%. Pri výpočtoch nebol zohľadnený faktor údržby vplývajúci na možnosť využitia stroja (na cenu letenky).

Letiskové poplatky sú odlišné pre každé jedno letisko. Výpočet je z toho dôvodu urobený pre každé letisko samostatne.

Výpočet poplatkov za služby riadenia letovej prevádzky je rozdelený na dve skupiny. Prvú tvoria poplatky za let po trati a druhú tvoria poplatky za priblíženie a pristátie [17], [52].

Pre prvú skupinu poplatkov (let po trati) je využívaný nasledovný vzťah:

- $T = t \cdot n$, kde T – výsledná cena službám riadenia letovej prevádzky po trati
 t – jednotková cena
 n – faktor trate

kde $n = d \cdot p$, kde d – letená vzdialenosť prepočítaná na 100 km ($d = D/100$, kde D je vzdialenosť)
 p – je $\sqrt{(MTOW/50)}$, kde $MTOW$ je maximálna vzletová hmotnosť lietadla

Pre druhú skupinu poplatkov (priblíženie a pristátie) je využívaný vzťah:

- $T = CTT \cdot p$, kde T – výsledná cena platená službám riadenia
 CTT – jednotková cena
 p – faktor hmotnosti

kde $p = (MTOW/50)^{0,7}$ kde $MTOW$ je maximálna vzletová hmotnosť lietadla

Na výpočet paliva spotrebovaného po trati boli využívané údaje výrobcov a pre porovnanie boli využité údaje publikované spoločnosťou Air Berlin vo svojom palubnom časopise. Výpočet spotreby paliva nebol delený na fázy stúpania, letu v letovej hladine a fázu klesania, aby bolo možné vzájomné porovnanie údajov zo strany výrobcov lietadiel a spoločnosti Air Berlin.

Medzi trate analyzované z pohľadu prezentovaných nákladom patria dva typy. Prvým typom je vnútroštátna trať a druhým je medzištátna trať. Pri analýze tratí a určení navrhovaných cien leteniek a ponúknutých zliav budú využité prvky SWOT analýzy. Obe trate sú vybrané z mapy destinácii Air One, na ktorej bol prezentovaný nový model nízkonákladového prepravcu.

Vybranými traťami sú:

- Vnútroštátna: Miláno - Katánia
- Medzinárodná: Benátky - Praha

4.8.1. Vnútroštátna trať

Vnútroštátna trať z Milána do Katánie je vybraná z dôvodu jej prevádzkovania významnými západoeurópskymi spoločnosťami Ryanair a Easyjet. Air One prevádzkuje trať z letiska Malpensa, podobne aj spoločnosť Easyjet a spoločnosť Ryanair z letiska Bergamo. Na tejto trati dochádza ku konkurencii troch nízkonákladových prepravcov. V nasledovnej tabuľke sú uvedené základné informácie trate.

	Miláno Malpensa - Katánia	Miláno Bergamo - Katánia
Dĺžka trate	1057,31[km]	1016,75 [km]
Doba letu	1hod 50min	1hod 50min
Používaná letová hladina	FL370/FL390	FL390
Použitý model stroja	A320	B738
Prepravca	Air One, Easyjet	Ryanair

Tab.č 4-6. Charakteristika trate leteckého spojenia Miláno - Katánia [53], [54]

Okrem spomenutej konkurencie troch dopravcov v oblasti leteckej dopravy, je v nasledovnej tabuľke uvedený prehľad konkurencie z oblasti ďalších druhov dopravy.

	Železničná doprava	Autobusová doprava	Osobná cestná doprava
Trvanie cesty	12hod 58min	18hod 50min	13hod 20min
Výška cestovného	od 120,30 [EUR]*	76 [EUR]**	135 [EUR]***

Tab.č 4-7. Konkurenčné druhy dopravy na trase Miláno – Katánia [55], [56], [57]

*cena pre Treni Italia

** cena pre Eurolines Italia (Gruppo Baltour)

*** odhadovaná cena za palivo pri spotrebe 6 l/100 km a cene paliva diesel podľa [50], nie sú zohľadnené poplatky za diaľnicu a trajekt

Z tabuľky konkurenčných druhov dopravy je zrejmé, že nie sú pre leteckú dopravu konkurenciou v hromadnej preprave cestujúcich na tomto spojení. Silná stránka leteckej dopravy je zabezpečená využitím geografických podmienok. Nevyhnutnosť využitia trajektového spojenia na ostrov Sicília dáva priestor na vznik stratových časov v podobe nalodenia na trajekt. Lodné spojenie zároveň zvyšuje cenu dopravy, ktorá sa prejaví hlavne pri osobnej cestnej doprave, kde nie je zahrnutá v cene uvedenej v tabuľke. Okrem charakteru dopravy na ostrov je výrazným prvkom sily leteckej dopravy vzdialenosť, na ktorej je spojenie prevádzkované.

Slabou stránkou trate (nie prepravcov) je prevádzkovanie linky troma nízkonákladovými leteckými spoločnosťami. Spomenutá skutočnosť neumožňuje výrazné navyšovanie cien leteniek z dôvodu hrozby prechodu zákazníka ku konkurencii. Hrozbou sú si dopravcovia navzájom. Tento fakt znamená výhodu pre zákazníka ale hrozbu odchodu niektorého prepravcu z trate, v snahe voľby inej trate na dosiahnutie väčšieho zisku. Na tejto linke môže nový model preukázať svoju opodstatnenosť (väčšia atraktivita pre zákazníka) alebo na druhú stranu svoju bezvýznamnosť (neprejavenie zvýšeného záujmu zo strany zákazníka vplyvom nového fungovania).

V nasledovnej tabuľke sú uvedené niektoré poplatky platené dopravcom za pasažiera. Na základe poplatkov je stanovená minimálna cena letenky pre trať.

Miláno - Katánia	B738	A320
cena paliva na pasažiera, vyťaženosť 80% [EUR] (výrobca)*	15,99	15,36
cena paliva na pasažiera, vyťaženosť 80% [EUR] (Air Berlin)*	20,76	24,38
poplatky letiska Miláno (MXP) na pasažiera, vyťaženosť 80%, bez zapísanej batožiny [EUR]	9,09	9,08
poplatky letiska Miláno (MXP) na pasažiera, vyťaženosť 80%, so zapísanou batožinou [EUR]	11,16	11,15
poplatky letiska Miláno (BGY) na pasažiera, vyťaženosť 80%, bez zapísanej batožiny [EUR]	8,23	10,86
poplatky letiska Miláno (BGY) na pasažiera, vyťaženosť 80%, so zapísanou batožinou [EUR]	10,35	10,40
poplatky letiska Katánia (CTA) na pasažiera, vyťaženosť 80%, bez zapísanej batožiny [EUR]	7,10	7,09
poplatky letiska Katánia (CTA) na pasažiera, vyťaženosť 80%, so zapísanou batožinou [EUR]	8,68	8,67
poplatky službám ATC Taliansko na pasažiera, vyťaženosť 80% [EUR]	7,45	7,75
suma poplatkov na pasažiera pri lete bez zapísanej batožiny a výpočtu paliva podľa spoločnosti Air Berlin [EUR]	36,44	41,21
suma poplatkov na pasažiera pri lete so zapísanou batožinou a výpočtu paliva podľa spoločnosti Air Berlin [EUR]	38,56	43,28
Katánia - Miláno	B738	A320
suma poplatkov na pasažiera pri lete bez zapísanej batožiny a výpočtu paliva podľa spoločnosti Air Berlin [EUR]	35,32	39,22
suma poplatkov na pasažiera pri lete so zapísanou batožinou a výpočtu paliva podľa spoločnosti Air Berlin [EUR]	36,90	40,80

* cena určená na základe sadzby za palivo podľa IATA

(zdroj:<http://www.iata.org/publications/economics/fuel-monitor/Pages/price-analysis.aspx> - 17/10/2013 00:13)

Tab.č 4-8. Poplatky spojené s prevádzkovaním trate Miláno – Katánia na jedného pasažiera pri vyťaženosť 80% [58], [59]

S využitým minimálnej ceny stanovenej v predchádzajúcej tabuľke je uvedený možný tarifný cenník pre trať z Milána do Katánie. Tarifný cenník je vytvorený na základe modifikovaného nového modelu aplikovaný na tri tarifné triedy spoločnosti Air One. V triede GO je využitá atraktívnosť prvopočiatočnej nízkej ceny letenky (zabezpečenie konkurencie Ryanairu) a využitie redukcie ceny letenky o nevyužitú službu vo vyšších tarifných triedach (SMART, VALUE – konkurencia pre Easyjet a prípadne Ryanair). Jednotlivé ceny leteniek sú volené na základe dvoch požiadaviek. Prvou je atraktívnosť cien pre zákazníka. Druhou je, aby výsledná priemerná cena letenky pri zakúpení všetkých lístkov okrem lístkov najvyššej sumy v triede VALUE (očakávaný malý záujem zo strany zákazníka, vyťaženosť 83%), dosahovala približne dvojnásobok poplatkov určených v tabuľke vyššie. Druhá požiadavka dáva predpoklad dostatočnej rezervy na zaplatenie ďalších poplatkov a tvorbu zisku pre leteckú spoločnosť.

MXP-CTA	GO	GO	SMART	SMART	VALUE	VALUE
Počiatočná cena	27	35	59	89	139	159
	<i>príplatok</i>	<i>príplatok</i>	<i>zľava</i>	<i>zľava</i>	<i>zľava.</i>	<i>zľava</i>
<i>batožina (max 20kg)</i>	7	7	-7	-7	-14	-14
<i>ON-LINE CHECK-IN</i>	0	0	-2	-2	-2	-2
<i>MileMila Alitalia</i>	0	0	-10	-10	-15	-15
<i>Premium seat</i>	3	3	-3	-3	-3	-3
Cena po zľave/príplatku	37	45	37	67	105	125
<i>Počet leteniek v danej cene</i>	15	15	25	40	55	30

Tab.č 4-9. Cenový návrh leteniek pre trať Miláno Malpensa – Katánia (všetky ceny sú uvedené v EUR)

SMART			VALUE		
batožina	1kus	20 kg	batožina	2 kusy	20 kg
MileMila Alitalia*	200 [nm]		MileMila Alitalia*	300 [nm]	

Tab.č 4-10. A a B Veľkosti služieb pre tarifné triedy SMART a VALUE
*možnosť využitia iba na letoch Alitálie

Výška ponúknutých zliav by mala odrážať hodnotu danej služby. V prípade zbierania míľ je daná požiadavka na zákazníka využívať nazbierané míle iba u prepravcu Alitalia, čím by na jednej strane nízkonákladový prepravca podporoval využívanie klasického dopravcu a na druhej strane je požiadavka kladená z dôvodu zabezpečenia ekonomického fungovania pre Air One (neboli cestujúci lietajúci zadarmo).

4.8.2. Medzinárodná trať

Pre medzinárodnú trať je vybraná linka z Benátok do Prahy. Túto trať v súčasnosti a aj počas letnej sezóny 2014 budú prevádzkovať dve spoločnosti Air One a Wizzair. V nasledovnej tabuľke sú uvedené základné informácie trate.

	Benátky Marco Polo - Praha	Benátky Treviso - Praha
Dĺžka trate	621,35 [km]	626,72 [km]
Doba letu	1hod 25min	1hod 15min
Používaná letová hladina	FL320	FL320
Použitý model stroja	A320	A320
Prepravca	Air One	Wizz air

Tab.č 4-11. Charakteristika trate leteckého spojenia Benátky – Praha [60, 61]

Popri možnosti využitia leteckej dopravy existujú aj ďalšie druhy dopravy. Ich prehľad je v nasledovnej tabuľke.

	Železničná doprava	Autobusová doprava	Osobná doprava
Dĺžka úseku	cca. 920[km] (1x prestup – Mníchov)	cca. 930[km] (1x prestup – Brno)	814 [km]
Trvanie cesty	12hod43min	12hod40min	8hod16min
Výška cestovného	nie je uvedená	57 [EUR] (Student Agency)	cca. 82 [EUR]*

Tab.č 4-12. Konkurenčné druhy dopravy na trati Benátky – Praha [62],[63], [64], [65]

**odhadovaná cena za palivo pri spotrebe 6 l/100 km a ceny paliva diesel podľa [50]*

Z tabuľky je možné vidieť, že pre obchodných cestujúcich nepredstavujú alternatívne druhy dopravy do Benátok konkurenciu k leteckej doprave. Časová náročnosť ostatných druhov je tak výrazná, že aj prípadná cenová výhoda (Student Agency) nie je kompenzáciou. Z toho dôvodu nie je pre obchodných cestujúcich zaujímavé využitie alternatív k leteckej doprave. Druhou skupinou cestujúcich sú dovolenkový pasažieri a tí, ktorí idú za príbuznými. V prípade dovolenkových cestujúcich nemusí byť časová doba významným prvkom ale naopak potenciálna flexibilita v destinácii. V tomto prípade je osobná cestná doprava najvýraznejším konkurentom pre prípad obsadenia automobilu štyrmi osobami. Pre jednotlivcov, cestujúcich za svojimi príbuznými, môže byť atraktívna autobusová doprava. Vzhľadom na skutočnosť, že daná trať je prevádzkovaná dvoma nízkonákladovými spoločnosťami, je konkurencia ostatných druhov dopravy eliminovaná pre oba typy cestujúcich. Konkurenciu si predstavujú iba sami nízkonákladoví dopravcovia navzájom, čo je ich silnou stránkou oproti ostatným druhom dopravy. Ostatné druhy dopravy zároveň nepredstavujú riziko väčšej hrozby pre danú trať.

Náklady spojené s prevádzkovaním trate sú uvedené v nasledovnej tabuľke.

Benátky - Praha	VCE - PRG	TSF - PRG
cena paliva na pasažiera, vyťaženosť 80% [EUR] (výrobca)	9,02	9,10
cena paliva na pasažiera, vyťaženosť 80% [EUR] (Air Berlín)	14,32	14,45
poplatky letiska Benátky (VCE) na pasažiera, vyťaženosť 80%, bez zapísanej batožiny [EUR]	11,08	
poplatky letiska Benátky (VCE) na pasažiera, vyťaženosť 80%, so zapísanou batožinou [EUR]	12,83	
poplatky letiska Benátky (TSF) na pasažiera, vyťaženosť 80%, bez zapísanej batožiny [EUR]		11,32
poplatky letiska Benátky (TSF) na pasažiera, vyťaženosť 80%, so zapísanou batožinou [EUR]		13,07
poplatky letiska Praha (PRG) na pasažiera [EUR]	28,11	27,47
poplatky službám ATC na pasažiera [EUR]	7,65	7,68
suma poplatkov na pasažiera pri lete bez zapísanej batožiny a výpočtu paliva podľa spoločnosti Air Berlin [EUR]	33,05	33,44
suma poplatkov na pasažiera pri lete so zapísanou batožinou a výpočtu paliva podľa spoločnosti Air Berlin [EUR]	34,80	35,19
	PRG - VCE	PRG - TSF

suma poplatkov na pasažiera a výpočtu paliva podľa spoločnosti Air Berlin [EUR]	50,08	49,59
---	-------	-------

* cena určená na základe sadzby za palivo podľa IATA
(zdroj: <http://www.iata.org/publications/economics/fuel-monitor/Pages/price-analysis.aspx> - 17/10/2013 00:13)

Tab.č 4-13. Poplatky platené za prevádzkovanie trate Benátky – Praha na jedného pasažiera pri vyťaženi 80% [58], [59], [66], [67]

Z tabuľky je vidieť veľký vplyv ceny poplatkov platených leteckou spoločnosťou za prevádzkovanie trate na cenu letenky. Významným prvkom je cena pohonných hmôt dosahujúca takmer polovičnej hodnoty z platených poplatkov. Zároveň poplatky platené Letisku Praha dosahujú podstatných hodnôt. Poplatky platené letisku za odbavenie cestujúceho prevažujú nad poplatkami platenými službám riadenia letovej prevádzky. V prípade letu z Benátok do Prahy je pozorovateľná rozdielnosť v jednotkovej sadzbe jednotlivých služieb riadenia pre konkrétnu krajinu. Spoločnosti berú do úvahy aj tieto hodnoty pri plánovaní trate. Pre let do Prahy má najlacnejšiu jednotkovú tarifu Česká republika. Naopak najväčšiu jednotkovú cenu vyberá od prepravcov Nemecko. Z toho dôvodu je vhodné prevádzkovať let spôsobom, aby najväčšia jeho dĺžka prebiehala v krajine s najnižšou jednotkou sadzbou. Okrem tarifnej sadzby je nevyhnutné zvažovať aj dĺžku alternatívnej trate. V prípade predĺženia trate, ako je z tabuľky vidieť, je významnejším prvkom spotreba paliva pred poplatkom platenia službám riadenia letovej prevádzky. Palivo tvorí výraznejšiu časť z celkových poplatkov ako poplatok službám riadenia. Pomerne malý vplyv na cenu má bezpečnostný poplatok za zapísanú batožinu na letisku.

Okrem spomenutých poplatkov spoločnosti platia fixné poplatky. Tieto poplatky nie sú zohľadnené v tabuľke lebo sú závislé na charaktere spoločnosti. Analýza je z toho dôvodu ilustračná a zameraná na poplatky, ktoré sú rovnaké bez ohľadu na prevádzkovateľa. Jej cieľom je čiastočné znázornenie možností aplikácie nového typu nízkonákladovej spoločnosti.

Pri trati Benátky – Praha nie je uvádzaná tabuľka navrhnutého tarifného cenníku z dôvodu jej podobnosti s tabuľkou č. 4-9 pre trať Miláno – Katánia.

4.8.3. Porovnanie tratí

Pri zisťovaní niektorých nákladov spojených s prevádzkovaním linky boli analyzované dve trate. Vnútroštátna trať na ktorej dochádza ku konkurencii troch západoeurópskych dopravcov a medzinárodná trať na ktorej je konkurencia medzi západoeurópskym a východoeurópskym prepravcom.

Spoločným prvkom pre obe trate je výška poplatkov za palivo. Síce výška poplatku je rozdielna ale jej podiel na celkových poplatkoch tvorí približne polovicu. Vysoká cena pohonných hmôt môže byť jedným z prvkov, prečo nízkonákladové spoločnosti konkurujúce nízkou cenou využívajú sekundárne letiská. Na týchto letiskách nedochádza k problému meškaní z dôvodu vyčkávania na pristátie či vzlet. Ďalším prvkom je veľkosť sekundárnych letísk. Z dôvodu ich menšej veľkosti sa odbavovacie plochy nachádzajú bližšie dráhového systému a dochádza k menšej spotrebe paliva pri pojazde.

Zaujímavým prvkom sú poplatky platené službám riadenia letovej prevádzky. Ich výška je pre obe trate na porovnateľnej úrovni pričom ale trať z Benátok do Prahy má takmer polovičnú dĺžku. Je to dané využívaním veľkého množstva služieb riadenia

s rôznou jednotkou tarifnou cenou. Z tohto pohľadu je dlhšia trať lacnejšia. Kratšia trať umožňuje prepravcovi uskutočniť väčšie množstvo liniek za deň a tým ponúknuť kvantitu destinácii. Veľká sieť destinácii môže pozitívne vplyvať na zákazníka, budení dojmu veľkej spoločnosti a zabezpečiť väčšie povedomie o prepravcovi. Súčasne dáva prepravcovi výhodu v rozložení rizika nedostatočnej obsadenosti linky na ďalšie trate, ktoré obsadené sú. V prípade menšieho počtu liniek (dlhšie trate) vzniká riziko finančných problémov pri nenaplnení kapacity jednej z nich. Pre prepravcu je výhodné prevádzkovať z týchto dôvodov oba typy tratí.

Posledný prvkom sú poplatky platené letiskám. Najvyššie poplatky má Letisko Praha, ktoré dosahujú dvojnásobnej úrovne oproti talianskym letiskám. To môže spôsobovať problém pri prevádzkovaní krátkych tratí, kedy prepravca nemusí byť schopný dosiahnuť nízku cenu. Nízka cena by mohla byť dosiahnutá rozdelením leteniek na veľké množstvo taríf, ktoré sa od seba líšia malými rozdielmi. V prípade letísk si ale výslednú sumu dohadujú prepravcovia s letiskom, a tak je možnosť dosiahnutia zliav.

V skutočnosti je systém komplikovaný a výška jednotlivých poplatkov a následná cenotvorba závisí od zmlúv medzi prepravcom a partnerom a charakteru fungovania každého prepravcu.

5. Psychologický efekt zlacňovania letenky na pasažiera

Ekonomika leteckej spoločnosti je spojená s ochotou zákazníkov kupovať ponúkaný produkt. Úlohu prezentácie produktu vybranej cieľovej skupine a zabezpečenie jeho predaja má marketing spoločnosti. Vhodnou reklamou a ďalšími prostriedkami zabezpečuje, čo najväčší odpredaj.

Nízkonákladové spoločnosti pôsobia na zákazníkov prostredníctvom nízkych cien a vidina lacného cestovného priláka k cestovaniu lietadlom aj ľudí, ktorý by bežne lietadlom neleteli. Politika nízkych cien zároveň dáva predpoklad na naplnenie stroja a poskytnutie dostatočnej frekvencie letov. Vo veľkej miere púťavá nízka cena letenky zahŕňa iba samotný let a nepokrýva cestujúcemu náklady na prepravu zapísanej batožiny, či možnosti rezervácie sedadla. Cestujúci si rôzne doplnkové služby môže dodatočne zakúpiť, čím sa mu ale postupne efekt nízkej ceny letenky stráca a výsledná suma môže dosiahnuť úroveň cien leteniek klasických prepravcov.

Systém dodatočných poplatkov za rôzne služby by mohol byť vnímaný aj ako forma trestu pre cestujúceho. Prvotná forma trestu spočíva v podobe zaplatenia nemalej čiastky za službu, ktorá prepravcovi spôsobuje zvýšené náklady. Druhotnou formou trestu je platenie sankcii za prevýšenie hmotnosti zapísanej batožiny. Cieľom spoplatnenia batožiny nízkonákladovými prepravcami je zabezpečiť nižšie náklady a zároveň vyhnúť sa možnosti straty batožiny, či predĺženia odbavovacích časov na letisku.

Pre zákazníka môže byť motivačnejší princíp nového modelu nízkonákladovej spoločnosti. Zákazník je motivovaný spôsobom, že pokiaľ nemá záujem využiť služby spoločnosti, ktoré sú mu ponúknuté a má ich zahrnuté v cene letenky, môže si cenu letenky znížiť o hodnoty jednotlivých služieb. Dostáva sa tak do situácie, že cena letenky mu nerastie ale klesá. Je to istá forma zliav, ktorá môže pozitívne vplyvať na zákazníka a zvýšiť tak atraktivnosť spoločnosti na trhu.

V psychológii sa motivácia rozdeľuje na viacero možností. Jednou z nich je delenie na pozitívnu a negatívnu. Pozitívnu motiváciou je znižovanie ceny letenky o hodnoty nevyužitých služieb. Negatívnu motiváciou je nárast ceny letenky o hodnoty služieb, ktoré by chcel zákazník využiť (môže dôjsť k výraznému navýšeniu ceny letenky).

Oboma spôsobmi sú zákazníci motivovaní k jednému cieľu, a to k nezobratiu si zapísanej batožiny ale rôznymi spôsobmi (pozitívne a negatívne).

Prístup k motivácii sa uskutočňuje viacerými spôsobmi. Medzi vybranými sú behaviorálny a humanistický.

V humanistickom prístupe sa vychádza z potrieb jednotlivca, ktoré Abraham Maslow [60] rozdelil podľa hierarchie do viacerých kategórií (fyziologické potreby, potreba bezpečia, potreba patriť niekam, potreba sebaúcty a potreba sebarealizácie). Maslowova teória sa využíva aj v oblasti ekonomiky a reklamy. Pre prípad prepravcu je možné pre jednotlivé potreby zaradiť nasledovné konania zákazníka.

1. Fyziologické potreby: nevyhnutnosť samotnej cesty (obchod, rodina)
2. Potreba bezpečia: aktivita zo strany spoločnosti (viem, že budem informovaný, kedy je potrebné spraviť check-in, kedy sa dostaviť na letisko – pripomínanie povinností zákazníka spoločnosťou)
3. Potreba niekam patriť: stať sa fanúšikom spoločnosti na Facebooku, newsletter a pod.
4. Potreba sebaúcty: dokážem si letenku kúpiť sám cez internet (nepotrebujem agentúru)
5. Potreba sebarealizácie: sám si vytváram cenu letenky prostredníctvom uplatňovania alebo neuplatňovania zliav z ceny.

Pri spomenutých potrebách je uplatňovaná postupnosť ich naplnenia. Najskôr musí byť naplnená potreba č.1 a následne dochádza k naplňaniu ďalších potrieb v poradí. Z toho dôvodu je zameranie na prvú potrebu nevyhnutné pri získaní zákazníka. Na naplnenie nevyhnutnosti cestovať zákazník vyberá z ponuky prepravcov, ktorí sú schopní ho uspokojiť. V tejto fáze rozhodovania zákazníka môže zohrať významnú úlohu práve systém odmeňovania cestujúceho zľavami za nevyužitie služieb. Pozitívna motivácia je schopná viac prilákať ľudí ako negatívna, ktorej je pre ľudí prirodzené sa vyhýbať. V tejto fáze je možné využiť poznatky Behaviorálnej psychológie.

Behaviorálny prístup spája motiváciu s učením (skúsenosťou). Znamená to, že človek prirodzene vyhladáva také situácie (správanie), ktoré naň pôsobia pozitívne ako situácie (správanie), ktoré pôsobia negatívne či vo forme trestu. Pozitívne správanie (pozitívne činitele) na človeka pôsobia motivujúco a je schopný podávať väčší výkon. Príkladom pozitívneho činiteľa môže byť forma zliav z ceny cestovného za nevyužitie služieb a naopak ako trest, môže na cestujúceho pôsobiť platenie poplatkov za využívanie istých (bežných) služieb. Behaviorálna psychológia zároveň upozorňuje aj na fakt, aby spôsob odmeňovania podnietil človeka k očakávanému správaniu je dôležité klásť pozornosť nie len na samotný prejav odmeny ale aj na výšku odmeny či intenzitu motivácie. Pre model nízkonákladovej spoločnosti to znamená, že poskytovaná zľava za nevyužitie služieb, musí byť na vhodnej úrovni. Táto úroveň však nemusí byť pre každého jednotlivca rovnaká. Výška zliav by sa preto mala pohybovať na základe kompromisu medzi ekonomickými možnosťami spoločnosti a dostatočnej motivačnej výšky pre zákazníka. [68, 69]

Psychológia a jej analýzy tvoria v súčasnej dobe nevyhnutnú súčasť leteckých spoločností predovšetkým v podkladoch pre marketing a tým následne pre ekonomické fungovanie spoločnosti. Z pohľadu psychológie môže byť nový model fungovania nízkonákladového prepravcu úspešný z dôvodu využívania pozitívnych činiteľov (odmena = zľava) pričom ale musí byť realizovaný kompromis medzi výškou ponúknutých zliav za nevyužitie služby (ekonomicky výhodné fungovanie spoločnosti) a „nenásytosťou“ zákazníkov po výške ponúknutej zľavy.

6. Záver

Nízkonákladová letecká doprava je pomerne novou oblasťou v leteckej doprave. Jej počiatky v Európe sú koncom minulého tisícročia. Podnetom pre jej vznik bola deregulácia leteckého trhu v USA, ktorá sa následne prejavila v Európe. Najskôr bol liberalizovaný trh medzi Írskom a Veľkou Britániou a neskôr sa liberalizácia rozšírila do celej Európy. Vďaka tomu vzniklo veľké množstvo leteckých prepravcov, z ktorých sa najväčším v Európe stal Ryanair. Zároveň sa Ryanair stal synonymom nízkonákladovej leteckej dopravy. Jednotliví nízkonákladoví prepravcovia si v roku 2004 vytvorili Asociáciu európskych nízkonákladových leteckých dopravcov s cieľom presadzovania svojich záujmov. Jej výkonnými osobnosťami sa stali zamestnanci nízkonákladových leteckých spoločností.

Nie všetky nízkonákladové letecké spoločnosti fungujú rovnakým spôsobom ako spoločnosť Ryanair. Niektoré sa okrem nízkej ceny letenky zamerali na rôznorodosť v sortimente služieb, a tak vzniklo viacero spôsobov ako realizovať nízkonákladovú leteckú dopravu. Rôznorodosť je daná voľbou stratégie na dosiahnutie vytýčeného cieľa. Princíp všetkých prepravcov je ale rovnaký, a tým je minimalizácia nákladov.

Z toho dôvodu minimalizácie nákladov sa prepravcovia zamerali na jednotný typ lietadla vo flotile (prevažne B737-800 a A320-200) a minimalizáciu obrátových časov na letisku. Zároveň jednotným charakterizujúcim prvkom pre všetky nízkonákladové letecké spoločnosti je vysoká vyťaženosť lietadiel cestujúcimi, ktorá neklesá pod 80%.

Ďalším typickým znakom nízkonákladových prepravcov je realizovanie v dominantnej miere medzištátne letecké spojenia. Tento typ spojov im dáva predpoklad výhody hlavne na poli konkurencie. Pri medzištátnych spojoch je ľahšie eliminovať konkurenciu zo stravy pozemných druhov dopravy.

Výhodným prvkom pri prevádzkovaní rôznych tratí je využívanie geografických podmienok. Napríklad využívanie časového posunu a nočných časov pri dlhých linkách a lety z pevniny na ostrovy pri krátkych linkách. Ďalšími prvkami, ktoré môže dopravca využiť na zvýšenie zisku (okrem maximálneho využitia lietadla) je využívanie imidžu destinácie alebo letiska či mena firmy. Tento prvok sa prejavuje predovšetkým u nízkonákladových prepravcov typu Easyjet, Air Berlin a Norwegian Air Shuttle.

Novým prvkom, vďaka ktorému by sa mohol nízkonákladový prepravca stať zaujímavým pre zákazníkov by bol nový systém cenotvorby leteniek. Ten je vychádza zo spôsobu motivácie zákazníka pri kúpe letenky. V novom modeli je zameranie na pozitívnu motiváciu zákazníka systémom redukcie ceny letenky o nevyužitú službu.

Cieľom diplomovej práce bolo analyzovať súčasný stav a trendy vývoja nízkonákladovej leteckej dopravy v Európe zameraním sa na trate a navrhnúť možné riešenia.

V práci bolo spomenuté, že súčasná sieť destinácií nízkonákladových spoločností je tvorená z 90% medzištátnymi letmi. V tejto oblasti ako novinkou bol navrhnutý nový typ nízkonákladového prepravcu, ktorého zameranie by bolo predovšetkým na regionálnu vnútroštátnu dopravu v rámci jednotlivých krajín Európy. Dopravca tohto zamerania by na svoje lety využíval flotilu tvorenú jednotným typom lietadiel a to L410. Výhodou tohto stroja je jeho kapacita 19 cestujúcich, ktorá dáva predpoklad jeho dostatočnej obsadenosti cestujúcimi na širokom množstve destinácií. Ďalším plusovým prvkom je možnosť pristávania na nespevnených RWY, vďaka čomu by bolo možné zabezpečiť mohutnú sieť destinácií. Následkom toho by vďaka tomuto typu nízkonákladového dopravcu bolo možné zabezpečiť napojenie regiónov bez letísk so spevnenou RWY a významné centrá v danej krajine využívaním menších letísk. Ako príklad bolo uvedené letisko Roma Urbe (LIRU) v Ríme.

Nízkonákladové spoločnosti sa snažia o maximálne využitie lietadiel, aby dosiahli čo najlepšie ekonomické výsledky. Maximálne využitie lietadla je možné vďaka nočným letom a využívaniu časového posunu. Tento spôsob je vhodný predovšetkým na dlhých tratiach. Ako príklad takýchto letov je spoločnosť Air Berlin s linkami do Moskvy a Tel Avivu alebo Air One s linkami z Talianska do Ruska. Príklad nevyužitia nočných časov bol prezentovaný na spoločnosti Ryanair, ktorá prevádzkovala trať Gran Canaria – Bratislava počas dňa. Kvôli 5 hodinovému letu nebolo možné zabezpečiť viacero liniek pre stroj za deň. Navrhnuté riešenie na zvýšenie vyťaženia prostredníctvom nočných časov a časového posunu bolo nasledovné: Gran Canaria (23:55) – Bratislava (05:55 – 6:20) – Gran Canaria (10:20). Uvedené časy sú miestne.

Venovaný bol pohľad na siete destinácii spoločností Ryanair, Easyjet a Wizzair. Pri spoločnosti Wizzair bol rozobraný charakter siete destinácii. Dopravca prevádzkuje predovšetkým trate z Východnej Európy do Západnej Európy. V tomto prípade bol navrhnutý spôsob posilnenia postavenia spoločnosti Wizzair na západoeurópskom trhu využívajúci výhodu nezaloženia základní v Západnej Európe (avšak využitie jeho efektu na cestujúceho) a tým nižších nákladov na pracovnú silu. Uvedený bol nasledovný príklad. Linka: Budapešť – Eindhoven – Neapol – Budapešť. Druhé lietadlo v opačnom smerovaní, prípadne zabezpečenie spätočných letov prostredníctvom kombinácie s ďalšími destináciami.

V minulosti a súčasť využívajú niektorí nízkonákladoví prepravcovia primárne sekundárne letiská (dominantne Ryanair). Trend do budúcnosti sa u týchto dopravcov prejavuje vo využívaní hlavných letísk popri sekundárnych. Príkladom je spoločnosť Ryanair a letiská Brusel Charleroi (CRL) a Brusel Zaventem (BRU). Okrem tohto trendu sa u spoločnosti Ryanair mení aj systém sedenia na palube. Prechádza sa zo spôsobu voľiteľného výberu sedadla na palube k rezervácii konkrétneho miesta.

Okrem viacerých spôsobov prevádzkovania tratí v Európe sa môže meniť a spôsob fungovania nízkonákladových spoločností.

V závere práce bol navrhnutý nový model fungovania pre nízkonákladového prepravcu. Tento model vychádza z navrhnutia nového systému pre tvorbu cien leteniek oproti súčasnému. Súčasný funguje na princípe čistej ceny za let s možnosťou dokúpenia si služieb k letu za poplatok, čím výsledná cena letenky narastá. V novom modeli sa vychádza zo systému zliav. Zákazníkovi je ponúknutá cena letenky vrátane všetkých služieb. Ak cestujúci nemá záujem niektorú zo služieb využiť, dostáva zľavu z ceny letenky. Výsledná cena letenky mu môže klesať o nevyužitie služby. Popri navrhnutému riešení by mohla existovať kombinácia súčasného systému s novým (najnižšie tarify – súčasný systém; vyššie tarify – nový systém). Výhodou nového modelu je v pozitívnej motivácii, ktorou sa zaoberá Behaviorálna psychológia. V tomto bode je významným prvkom je využívanie poznatkov zo psychológie v prospech cestujúcich a leteckej dopravy a nie ich zneužívanie na manipuláciu zákazníkmi v snahe maximalizovania zisku pre prepravcu. Podstatnou výhodou nového modelu v jeho súčasnom nevyužívaní medzi prepravcami, vďaka čomu novosť (diferenciácia od ostatných) môže prilákať zákazníkov.

Diplomová práca poukázala na dva prvky nízkonákladovej leteckej dopravy – ekonomiku a trate. Pohľad na ekonomiku vychádzal z doporučenej literatúry. Snaha bola predstaviť čitateľovi teoreticky podklad doplnený príkladmi z praxe. V oblasti analýzy tratí bolo snahou splniť vytýčený cieľ práce (súčasný stav a trendy vývoja; návrh riešenia). Súčasný stav bol analyzovaný na základe siete destinácii vybraných prepravcov doplnený o analýzu vývoja cien na vybraných tratiach európskych nízkonákladových spoločností. Poukázané bolo na prvky tratí ako ich dĺžka, čas a spôsob realizácie či imidž destinácie. Navrhnuté možné riešenia ako pri rozvoji siete destinácii, tak spôsobu fungovania prepravcov boli stručne opísané na predošlých riadkoch.

7. Zoznam použitých skratiek

Zkratka	Anglický jazyk	Slovenský jazyk
ATC	Air Traffic Control	Riadenie letovej prevádzky
CZK	Czech crown	Česká koruna
ČSA	Czech airlines	České aerolínie
ELFAA	European low-fair airline asossiation	Asociácia európskych nízkonákladových spoločností
EUR	Euro	Euro
FL	Flight Level	Letová hladina
GBP	Pound	Libra
HDP	Gross domestic product	Hrubý domáci produkt
kg	kilogram	kilogram
km	kilometer	kilometer
LC	Low Cost airlines	Nízkonákladová letecká spoločnosť
LOT	Polish airlines	Poľské aerolínie
MTOW	Maximum take-off weight	Maximálna vzletová hmotnosť
nm	nautical mile	námorná míla
OSN	United Nations Organization	Organizácia spojených národov
PAX	Passenger	Cestujúci (Pasažier)
PLN	Polish zloty	Poľský zlotý
RON	New romanian lei	Nový rumunský lei
RWY	Runway	Vzletová a pristávacia dráha
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunnities, Threats analysis	Analýza silných a slabých stránok spoločnosti a jej možností a hrozieb na trhu
UNHCR	United Nations High Commissioner for Refugees	Úrad vysokého komisára OSN pre utečencov
USA	United States of America	Spojené štáty americké

Zoznam skratiek menovaných letísk

IATA kód	Anglický jazyk	Slovenský jazyk
AGP	Malaga	Malaga
AHO	Alghero	Alghero
AOI	Ancona	Ancona
BCN	Barcelona El Prat	Barcelóna El Prat
BGY	Milan Bergamo	Miláno Bergamo
BRQ	Brno	Brno
BRU	Brussels Zaventem	Brusel Zaventem
BTS	Bratislava	Bratislava
BUD	Budapest	Budapešť

CIA	Rome Ciampino	Rím Ciampino
CRL	Brussels Charleroi	Brusel Charleroi
CTA	Catania	Katánia
EIN	Eindhoven	Eindhoven
FCO	Rome Fiumicino	Rím Fiumicino
FLR	Florence	Floencia
GRO	Barcelona Gerona	Barcelóna Gerona
GVA	Geneva	Ženeva
IEV	Kyiev Zhuyliany	Kyjev Zhuyliany
KSC	Kosice	Košice
KTW	Katowice	Katovice
LED	St. Petersburg	St. Petersburg
LGW	London Gatwick	Londýn Gatwick
LIN	Milan Linate	Miláno Linate
LIRU*	Rome Urbe	Rím Urbe
LPA	Las Palmas Gran Canaria	Las Palmas Gran canaria
LTN	London Luton	Londýn Luton
MAD	Madrid	Madrid
MAN	Manchester	Manchester
MPX	Milan Malpensa	Miláno Malpensa
NAP	Naples	Neapol
NRN	Dusseldorf Wezze	Dusseldorf Wezze
OSR	Ostrava	Ostrava
OTP	Bucharest	Bukurešť
PRG	Prague	Praha
PRN	Pristina	Priština
PSA	Pisa	Pisa
REU	Barcelona Reus	Barcelóna Reus
RZE	Rzeszow	Rzeszov
SFX	Berlin Schonefeld	Berlín Schonefeld
STN	London Stansted	Londýn Stansted
TPS	Trapani	Trapani
TSF	Venice Treviso	Benátky Treviso
TXL	Berlin Tegel	Berlín Tegel
VCE	Venice Marco Polo	Benátky Marco Polo
VIE	Vienna	Viedeň
VKO	Moscow Vnukovo	Moskva Vnukovo

- ICAO kód letiska (letisko nemá IATA kód)

8. Literatúra

- [1] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 18:54
<http://www.elfaa.com/documents/ELFAABenefitsofLFAs2004.pdf>
- [2] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:00
http://www.elfaa.com/documents/LFAs_Market_Share_YorkAviation.pdf
- [3] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 23/04/2014 - 08:06
<http://www.elfaa.com/personnel.htm>
- [4] **Boeing** – Výrobca lietadiel - 15/10/2013 - 18:24
http://www.boeing.com/boeing/commercial/737family/pf/pf_800tech.page?
- [5] **Airbus** – Výrobca lietadiel - 15/10/2013 - 18:39
<http://www.airbus.com/aircraftfamilies/passengeraircraft/a320family/a320/specifications/>
- [6] **Boeing** – Výrobca lietadiel - 15/10/2013 - 19:04
http://www.boeing.com/boeing/commercial/737family/pf/pf_900ER_back.page
- [7] **Airbus** – Výrobca lietadiel - 15/10/2013 - 18:42
<http://www.airbus.com/aircraftfamilies/passengeraircraft/a320family/a321/specifications/>
- [8] **Air Berlin** – Letecký prepravca
Firemná literatúra – Palubný časopis Air Berlin Magazine, September, 2013, mk publishing
- [9] **Flughafen Wien** – letisko Viedeň - 23/04/2014 – 10:36
http://www.viennaairport.com/passagiere/ankunft__abflug/online_flugplan
- [10] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:17
http://www.elfaa.com/Statistics_June2011.pdf
- [11] Kulčák L. a kol., Air Traffic Management, Akademické nakladatelství CERM s.r.o., 2002, s.324, ISBN-80-7204-229-7
- [12] **Letisko Václava Havla Praha** - 10/11/2013 - 23:23
<http://www.prg.aero/cs/informace-o-letech/destinace-a-aerolinky/prehled-aerolinek/>
- [13] **Brno airport** – letisko Brno – 27/04/2014 – 21:09
<http://www.brno-airport.cz/informace-o-letech/pravidelne-lety/>
- [14] **idnes.cz** – internetový spravodajský portál - 27/04/2014 – 18:53

http://ekonomika.idnes.cz/brno-barcelona-devadesat-haleru-za-letenku-fj7-ekoakcie.aspx?c=A070719_123813_ekoakcie_spi

[15] **webnoviny.sk** – internetový spravodajský portál - 27/04/2014 – 18:52
<http://www.webnoviny.sk/ekonomika/clanok/267826-wizz-air-otvori-novu-linku-z-brna-do-rima/>

[16] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 18:56
http://www.elfaa.com/documents/Social_Benefits_of_LFAs_in_Europe_%28York%29_211107.pdf

[17] Pruša J., Svet leteckej dopravy, Galileo CEE ČR s.r.o., 1. Vydanie, 2008, s. 320, ISBN 978-80-8073-938-6

[18] Holloway S., Straight and level: Practical airline economics, Ashgate Publishing Limited, 3. Vydanie, 2008, s.587, ISBN 978-0-7546-7258-6

[19] **EUROSTAT** – Štatistický úrad Európskej únie - 21/10/2013 - 15:26
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00114>

[20] **Eurocontrol** - Európska organizácia civilného letectva – 24/04/2014 – 20:28
<https://www.eurocontrol.int/sites/default/files/content/documents/route-charges/unit-rates-and-tariffs/ur-2014-04.pdf>

[21] **Skyvector.com** - internetový portál tvorby letových tratí – 24/04/2014 – 20:52
<http://skyvector.com/>

[22] **Profesia.sk** – internetový portál na vyhľadávanie pracovných ponúk - 11/04/2014 9:40, <http://www.profesia.sk/praca/etga-personalna-agentura/O1705916>

[23] **Technická univerzita Košice – prezentácia** - 11/04/2014 - 10:11
<http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCYQFjAA&url=http%3A%2F%2Fweb.tuke.sk%2Fkf-kmlp%2FUcitelia%2FKi%259A%2520Slavomir%2FMana%259Ement%2520leteckej%2520spolo%25E8nosti%2FT-5.ppt&ei=aJIHU63yJZPN7Abag4HICg&usg=AFQjCNE6HlwleOY7ztkNOjPOHzQFCJ9Weg&bvm=bv.64542518,d.bGE>

[24] **Boeing** - Výrobca lietadiel - 15/10/2013 - 18:12
<http://www.boeing.com/boeing/commercial/prices/index.page>

[25] **Airbus** - Výrobca lietadiel - 15/10/2013 - 18:51
http://www.airbus.com/presscentre/corporate-information/key-documents/?eID=dam_frontend_push&docID=14849

[26] **Ryanair** - Letecký prepravca – 25/04/2014 – 10:22
<http://www.ryanair.com/en/cheap-flight-destinations/>

- [27] **Easyjet** - Letecký prepravca – 25/04/2014 – 10:23
<http://www.easyjet.com/EN/routemap>
- [28] **Wizzair** - Letecký prepravca – 25/04/2014 – 10:24
<http://wizzair.com/cs-CZ/Map>
- [29] **Aircraft Industries**- Výrobca lietadiel – 25/04/2014 – 10:46
http://www.let.cz/clanek_320_vykonove-parametry.html
- [30] **Wizzair** - Letecký prepravca – 19/09/2013 – 18/02/2014
<http://wizzair.com/cs-CZ/Search>
- [31] **Ryanair** - Letecký prepravca – 19/09/2013 – 18/02/2014
<http://www.ryanair.com/>
- [32] **Rzeszow airport** – letisko Rzeszow - 27/04/2014 – 21:50
<http://www.rzeszowairport.pl/rozklady>
- [33] **Slovakrail** – Železničný prepravca – 23/04/2014 – 10:23
<http://ikvc.slovakrail.sk/internetIKVCWeb/pageFlow/connection/searchConnection.do>
- [34] **Flightmanager** – internetový portál o vzdialenostiach medzi letiskami – 23/04/2014 – 10:24, <http://www.flightmanager.com/content/TimeDistanceForm.aspx>
- [35] **Aeroporto di Alghero** – letisko Alghero - 23/04/2014 – 10:31
<http://www.aeroportoalghero.it/destinazioni.asp>
- [36] **Air One** - Letecký prepravca – 23/04/2014 – 10:34
<https://flyairone.com/IT-IT/vola-con-noi/destinazioni.aspx>
- [37] **etrend.sk** –internetový spravodajský portál - 27/04/2014 – 18:58
<http://relax.etrend.sk/relax-cestovanie/pozrite-si-kam-sa-bude-v-lete-lietat-z-bratislavy.html>
- [38] **Easyjet** - Letecký prepravca – 20/09/2013 – 16/01/2014
<http://www.easyjet.com/en/>
- [39] **Jet2** - Letecký prepravca – 20/09/2013 – 14/12/2013
<http://www.jet2.com/>
- [40] **Blueair** - Letecký prepravca – 20/09/2013 – 08/012/2013
<http://www.blueairweb.com/>
- [41] **Treni italia** - Talianske železnice –30/09/2013 – 15/12/2013
<http://www.trenitalia.com/>
- [42]**Swiss statistics** – Štatistický úrad Švajčiarska - 27/04/2014 – 21:51
<http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/en/index/themen/01/07/blank/key/01/01.html>
- [43] **Alitalia** - Letecký prepravca – 23/04/2014

https://www.alitalia.com/it_it/

[44] **Runway.sk** – internetový portál o novinkách v letectve - 27/04/2014 – 23:07

<http://www.runway.sk/sk/archiv/easyjet-bratislava-londyn/>

[45] **Norwegian Air Shuttle** – Letecký prepravca – 27/04/2014 – 23:40

<https://www.norwegian.com/en/>

[46] Magula A. a kol., Lexikón Štátov a území sveta, Mapa Slovakia Plus s.r.o., 3.

Vydanie, 2004, s. 279, ISBN 80-8067-097-8

[47] **Smartwings** – Letecký prepravca – 27/04/2014 – 23:42

<http://www.smartwings.com/en/>

[48] **Italienaren** – Online denník Talianov žijúcich vo Švédsku - 03/11/2013 - 11:11

<http://www.italienaren.com/46/post/2013/10/ma-quant-sono-gli-italiani-nel-mondo-i-dati-migrantes-2013.html>

[49] **Fuel-Prices-Europe** – Internetový portál o cenách palív - 03/11/2013 - 21:41

<http://www.fuel-prices-europe.info/index.php?sort=4>

[50] **Fuel-Prices-Europe** – Internetový portál o cenách palív - 03/11/2013 - 21:48

<http://www.fuel-prices-europe.info/index.php?sort=6>

[51] **Air One** – Letecký prepravca 10/11/2013 – 23:35

<https://flyairone.com/EN-EU/fly-with-us/our-fares.aspx>

[52] **ENAV** – Riadenie letovej prevádzky Taliansko - 21/10/2013 - 21:58

<http://www.enav.it/enavWebPortalStatic/AIP/gen/gen4/GEN4-2.pdf>

[53] **Flightsimaviation** – Internetový portál tvorby letových tratí - 23/10/13 – 23:34

http://www.flightsimaviation.com/_flight_planner.html

[54] **Flightsimaviation** – Internetový portál tvorby letových tratí - 23/10/13 – 23:37

http://www.flightsimaviation.com/_flight_planner.html

[55] **Trenitalia, Le Freccie** - Talianske železnice 29/10/2013 - 22:34

<https://www.lefreccie.it/B2CWeb/search.do?parameter=searchOutputViewer&cFID=e20p3fKojArD>

[56] **Eurolines Italia** – Autobusový prepravca - 29/10/2013 - 22:38

<https://boa.busbookingline.it/web/eurolines/application/booking/tripSolutions.php?PHPS ESSID=em84rvs0v8r44b0j9dpvvq0fg0>

[57] **Google maps** – Internetový vyhľadávací portál - 29/10/2013 - 22:34

<https://maps.google.com/maps?hl=sk&tab=wl>

[58] **EUROCONTROL** – Európska organizácia civilného letectva 24/10/2013 - 23:42

<http://publish.eurocontrol.int/sites/default/files/content/documents/route-charges/information-circulars/li-2013-02.pdf>

- [59] **ENAV** – Riadenie letovej prevádzky Taliansko - 21/10/2013 - 21:57
<http://www.enav.it/enavWebPortalStatic/AIP/gen/gen4/GEN4-1.pdf>
- [60] **Flightsimaviation** – Internetový portál tvorby letových tratí - 23/10/13 – 23:39
http://www.flightsimaviation.com/_flight_planner.html
- [61] **Flightsimaviation** – Internetový portál tvorby letových tratí - 23/10/13 – 23:40
http://www.flightsimaviation.com/_flight_planner.html
- [62] **České dráhy** – Železničný prepravca Českej republiky - 28/10/2013 - 09:24
<http://www.cd.cz/spojeni/ConnMore.aspx>
- [63] **Google maps** – Internetový vyhľadávací portál - 28/10/2013 - 09:41
<https://maps.google.com/maps?hl=sk&tab=wl>
- [64] **Student Agency** – Autobusový prepravca - 28/10/2013 - 09:34
<http://cestovnelistky.studentagency.sk/Booking/from/PRAHA/to/VENEZIA/passengers/1/depature/20131028/tarif/REGULAR/return/false?0#search-results>
- [65] **Google maps** – Internetový vyhľadávací portál - 28/10/2013 - 09:38
<https://maps.google.com/maps?hl=sk&tab=wl>
- [66] **Letisko Václava Havla Praha** - 21/10/2013 - 23:38
<http://www.prg.aero/en/business-section/aviation-business/charges-and-incentives/airport-charges/>
- [67] **AUSTROCONTROL** – Riadenie letovej prevádzky Rakúsko - 22/10/2013 - 22:08
http://eaip.austrocontrol.at/lo/131018/PART_1/LO_GEN_4_2_en.pdf
- [68] PhDr. Milan Veselský, Csc. Pedagogická psychológia 2, Vydavateľstvo UK, Univerzita Komenského, druhé vydanie, 168 strán, ISBN 978-80-223-2456-4
- [69] PhDr. Alena Zel'ová, Csc. Vybrané kapitoly z psychológie, Technická univerzita v Košiciach, Katedra inžinierskej pedagogiky, tretie vydanie, 200 strán, ISBN 80-7099-686-2, 2001

Štatistiky ELFAA

- [S1] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:08
<http://www.elfaa.com/documents/ELFAAMembersStatsJan05.pdf>
- [S2] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:09
<http://www.elfaa.com/documents/ELFAAMembersStatsJun06.pdf>
- [S3] **European Low Fare Airline Association** – Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:10
<http://www.elfaa.com/documents/ELFAAMembersStatsDec06.pdf>

[S4] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:11

<http://www.elfaa.com/documents/ELFAAMembersStatsJun07.pdf>

[S5] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:12

http://www.elfaa.com/documents/ELFAA_Statistics_December_2007.pdf

[S6] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:13

http://www.elfaa.com/Statistics_June2008.pdf

[S7] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:14

http://www.elfaa.com/Statistics_December2008.pdf

[S8] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:15

http://www.elfaa.com/Statistics_June2009.pdf

[S9] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:15

http://www.elfaa.com/Statistics_December2009.pdf

[S10] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:16

http://www.elfaa.com/Statistics_June2010.pdf

[S11] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:17

http://www.elfaa.com/Statistics_December2010.pdf

[S12] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:17

http://www.elfaa.com/Statistics_June2011.pdf

[S13] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:18

http://www.elfaa.com/Statistics_December2011.pdf

[S14] **European Low Fare Airline Association** - Asociácia európskych nízkonákladových prepravcov - 02/10/2013 - 19:19

http://www.elfaa.com/Statistics_June2012.pdf

9. Zoznam príloh

P-1. Odbavenie Boeingu 737 – 800.....	81
Zdroj: Boeing - 04.12.2013 – 18:55 http://www.boeing.com/assets/pdf/commercial/airports/acaps/737sec5.pdf	
P-2. Odbavenie Boeingu 737 – 800 pri medzipristátí.....	82
Zdroj: Boeing - 04.12.2013 – 18:55 http://www.boeing.com/assets/pdf/commercial/airports/acaps/737sec5.pdf	
P-3. Odbavenie Airbusu 320 – 200.....	83
Zdroj: Airbus - 04.12.2013 – 18:54 http://www.airbus.com/fileadmin/media_gallery/files/tech_data/AC/Airbus-AC-A320-Jun2012.pdf	
P-4. Odbavenie Airbusu 320 – 200 pri medzipristátí.....	84
Zdroj: Airbus - 04.12.2013 – 18:54 http://www.airbus.com/fileadmin/media_gallery/files/tech_data/AC/Airbus-AC-A320-Jun2012.pdf	
P-5 Ceny lietadiel Boeing a Airbus využívaných v nízkonákladovej doprave.....	85
Zdroj: Boeing - 23/04/2014 – 10:00 http://www.boeing.com/boeing/commercial/prices/ Airbus - 23/04/2014 – 10:03 http://www.airbus.com/presscentre/corporate-information/key-documents/?docID=14849&eID=dam_frontend_push	
P-6. Poplatky spoločnosti Ryanair.....	85
Zdroj: Ryanair - 23/04/2014 – 09:41 http://www.ryanair.com/en/fees/	
P-7. Poplatky spoločnosti Wizz air.....	88
Zdroj: Wizz air - 23/04/2014 – 09:45 http://wizzair.com/cs-CZ/useful_information/service_fees	
P-8. Poplatky spoločnosti Easyjet.....	91
Zdroj: Easyjet - 23/04/2014 - 09:48 http://www.easyjet.com/en/fees-and-charges	
P-9. Sieť destinácií spoločnosti Ryanair.....	93
Zdroj: Ryanair - 23/04/2014 – 21:52 http://www.ryanair.com/en/cheap-flight-destinations/	
P-10. Sieť destinácií spoločnosti Easyjet.....	94
Zdroj: Easyjet - 23/04/2014 – 21:52 http://www.easyjet.com/en/routemap	
P-11. Sieť destinácií spoločnosti Wizzair.....	95
Zdroj: Wizzair - 23/04/2014 – 23/04/2014 – 21:54	

<http://wizzair.com/cs-CZ/Search>

P-12. Vývoj počtu cestujúcich u spoločností Ryanair, Easyjet a Wizzair.....96

Zdroj: ELFAA [S1 – S14]

P-13. Porovnanie priemerných cien leteniek jednotlivých dopravcov na vybraných európskych tratiach.....97

Zdroj: [30], [31], [38], [39], [40]

P-1. Odbavenie Boeingu 737 – 800

Celkové odbavenie																					
Počet minút / Činnosť	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40	42
Prisunutie nástupného mostu alebo schodov	1																				
Výstup cestujúcich			9																		
Odbavenie toaliet					15																
Odbavenie paluby					11																
Nástup cestujúcich											14										
Odsunutie nástupného mostu alebo schodov																		1			
Vykádka predného nákladového priestoru	5																				
Nakládka predného nákladového priestoru										7											
Vykládka zadného nákladového priestoru	6																				
Nakládka zadného nákladového priestoru					9																
Čerpanie paliva					9																
Čistenie toaliet					9																
Doplnenie vody	2																				
Odtlačenie lietadla																					

*Časy v žltých rámčekoch presne nekorešponujú s vyfarbenou časťou. Tento fakt je daný možnou rôznorodosťou v závislosti od dopravcu a letiska

P-2. Odbavenie Boeingu 737 – 800 pri medzipristátí

Odbavenie pri medzipristátí	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40	42
Počet minút / Činnosť																					
Prisunutie nástupného mostu alebo schodov	1																				
Výstup cestujúcich		5																			
<i>Odbavenie toaliet</i>																					
<i>Odbavenie paluby</i>																					
Nástup cestujúcich				8																	
Odsunutie nástupného mostu alebo schodov									1												
Vykádka predného nákladového priestoru		3																			
Nakládka predného nákladového priestoru				4																	
Vykládka zadného nákladového priestoru		4																			
Nakládka zadného nákladového priestoru				5																	
<i>Čerpanie paliva</i>																					
<i>Čistenie toaliet</i>																					
<i>Doplnenie vody</i>																					
Odtlačenie lietadla																					

*Časy v žltých rámčekoch presne nekorešponujú s vyfarbenou časťou. Tento fakt je daný možnou rôznorodosťou v závislosti od prepravcu a letiska

P-3. Odbavenie Airbusu 320 – 200

Celkové odbavenie																								
Počet minút / Činnosť	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40	42			
Výstup a nástup cestujúcich			7														9							
Ščítanie počtu pasažierov																						1		
Odbavenie prednej kuchynky				6																				
Odbavenie zadnej kuchynky										10														
Čistenie				9									7											
Výkladka a nákladka predného nákladového priestoru		5																5						
Výkladka a nákladka zadného nákladového priestoru		6																6						
Odbavenie batožinového priestoru		5																5						
Doplňovanie paliva				7																				
Doplňovanie vody		4																						
Odbavenie toaliet				5																				

*časy v žltých rámečkoch presne nekorešponujú s vyfarbenou časťou. Tento fakt je daný možnou rôznorodosťou v závislosti od prepravcu a letiska

P-4. Odbavenie Airbusu 320 – 200 pri medzipristátí

Odbavenie pri medzipristátí	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40	42
Počet minút / činnosť																					
Výstup a nástup cestujúcich - predné dvere			5					6													
Výstup a nástup cestujúcich - zadné dvere			5					6													
Ščítanie počtu pasažierov											1										
Odbavenie prednej kuchynky			2					2													
<i>Odbavenie zadnej kuchynky</i>																					
Čistenie			2					2													
Výkladka a nákladka predného nákladového priestoru			5					5													
Výkladka a nákladka zadného nákladového priestoru			6					6													
Odbavenie batožinového priestoru			5					5													
Doplňovanie paliva							7														
<i>Doplňovanie vody</i>																					
<i>Odbavenie toaliet</i>																					

*Časy v žltých rámčekoch presne nekorešpondujú s vyfarbenou časťou. Tento fakt je daný možnou rôznorodosťou v závislosti od prepravcu a letiska

P-5. Ceny lietadiel Boeing a Airbus využívaných v nízkonákladovej doprave

Boeing	Cena v miliónoch \$	Airbus	Cena v miliónoch \$
		A318	70,1
B 737-700	76	A319	83,6
B 737-800	90,5	A320	91,5
B 737-900	96,1	A321	107,3
B 737 MAX7	85,1	A319 NEO	92
B 737 MAX8	103,7	A320 NEO	100,2
B 737 MAX9	109,9	A321 NEO	117,4

P-6. Poplatky spoločnosti Ryanair

Poplatky vytvorené na základe DPH v krajinách Taliansko, Francúzsko, Španielsko, Portugalsko a Nemecko pre vnútroštátne lety.

(Euro €/UK £)	Platenie prostredníctvom rezervačného systému http://www.ryanair.com/	Platenie na letisku alebo v Call centre
Mena	[EUR] / [GBP]	[EUR] / [GBP]
Poplatok za platbu kartou	2% z celkovej platenej sumy	2% z celkovej platenej sumy
Rezervácia sedla ***		
Sedadlo Premium (vrátane prednostného nástupu) od*	10 / 10	15 / 15
Bežné sedadlo od*	5 / 5	7.50/7.50
Bežné sedadlo (vrátane prednostného nástupu – k dispozícii od 4. Apríla)	7 / 7	Nedostupné na letisku
Prednostný nástup do lietadla od (na let****)	2 / 2	4 / 4
Poplatok za opätovné vystavenie palubnej vstupenky	nedostupné	15/15
Check-in na letisku	nedostupné	70/70
Poplatok za dojča – za dojča na let (nesmie presiahnuť vek 2 rokov pri oboch letoch pre spätočný let)	30 / 30	30 / 30
Vybavenie pre Dojča/Dieťa (car/booster/travel cot) poplatok platení za kus na let – max. hmotnosť	10 / 10	20 / 20

20kg (1 kočík - zadarmo).		
Športové vybavenie poplatok platený za kus a let. max. hmotnosť 20 kg (bycikle max hmotnosť - 30kg)	50 / 50	60 / 60
Hudobné nástroje poplatok platený za kus a let. max. hmotnosť 20kg	50 / 50	60 / 60
Poplatok za zmenu letu – za pasažiera a let		
Poplatok za zmenu letu – slabá sezóna*	30 / 30	45 / 45
Poplatok za zmenu letu – silná sezóna*	40 / 40	60 / 60
Poplatok za zmenu letu – slabá sezóna* - vybrané lety**	50 / 50	75 / 75
Poplatok za zmenu letu – silná sezóna* - vybrané lety**	60 / 60	90 / 90
Zmena mena cestujúceho – za cestujúceho	110 / 110	160 / 160
Flight Uncheck Fee: Per Passenger/ Per One Way Flight	nedostupné	15 / 15 iba cez call centrum
Administratívny poplatok za vrátenie DPH – na cestujúceho	nedostupné	20 / 17
Rezervačný poplatok: platený pri všetkých rezerváciách uskutočnených na letisku alebo prostredníctvom call centra	nedostupné	20 / 20
Poplatok za rezerváciu lekárskeho kyslíka: za rezerváciu	nedostupné	100 / 100
Poplatok za zmeškaný odlet – akceptovateľný do 40 min. pred odletom a do 1 hod. po odlete. *****	nedostupné	110 / 110 – iba na letisku

* slabá sezóna - od 01/10/13 - do 20/12/13
od 05/01/14 - do 03/04/14
od 28/04/14 - do 31/05/14

silná sezóna - od 21/12/13 - do 04/01/14
od 04/04/14 - do 27/04/14
od 01/06/14 - do 30/09/14

** Vyšší poplatok za batožiny je vyberaný na nasledovných tratiach: Medzinárodné lety z Kanárskych ostrovov (okrem vnútrošpanielskych letov) a na všetky medzinárodné linky z Grécka.

***Zvýšené poplatky za rezerváciu miesta na palube a prednostný nástup je uplatnený na vybraných tratiach.

**** Možnosť pre zákazníka, ktorý dorazí na letisko do 1 hodiny po odlete lietadla, presunúť sa na nasledovný dostupný let. poplatok je platený za pasažiera a sektor.

Poplatky za zapísanú batožinu – poplatok za batožinu a let (každému cestujúcemu je dovolené zapísať si 2 kusy batožiny)	Platenie prostredníctvom rezervačného systému ryanair.com	Zaplatenie na letisku alebo prostredníctvom call centra od 5. Januára 2014
Mena	[EUR] / [GBP]	[EUR]/ [GBP]
1./2. batožina (15kg) – <i>slabá sezóna*od****</i>	15 / 15	30 / 30
1./2. batožina (15kg) – <i>slabá sezóna* - vybrané lety** od****</i>	20 / 20	40 / 40
1./2. Batožina (15kg) – <i>silná sezóna* od****</i>	25 / 25	50 / 50
1./2. batožina (15kg) – <i>silná sezóna* -vybrané letys** od****</i>	35 / 35	70 / 70
1.batožina (20kg) – <i>slabá sezóna* od****</i>	25 / 25	40 / 40
1. batožina (20kg) – <i>slabá sezóna* - vybrané lety** od****</i>	30 / 30	45 / 45
1. batožina (20kg) – <i>silná sezóna* od****</i>	35 / 35	55 / 55
1. batožina (20kg) – <i>silná sezóna* - vybrané lety** od****</i>	45 / 45	75 / 75
Excess Baggage Fee - Per Kilo This can only be purchased at the <i>airport ticket desk/kiosk</i>	nedostupné	10 / 10
Fee for Special Declaration of Valuable Baggage - <i>Allows</i>	nedostupné	50 / 50

<i>for a higher limit on carrier liability</i>		
--	--	--

- * slabá sezóna - od 01/10/13 - do 20/12/13
 od 05/01/14 - do 03/04/14
 od 28/04/14 - do 31/05/14
- silná sezóna - od 21/12/13 - do 04/01/14
 od 04/04/14 - do 27/04/14
 od 01/06/14 - do 30/09/14

** Vyšší poplatok za batožiny je vyberaný na nasledovných tratiach: Medzinárodné lety z Kanárskych ostrovov (okrem vnútrošpanielskych letov) a na všetky medzinárodné linky z Grécka.

***Vyššia suma je zohľadnená pri platbách Manage Booking

Zdroj: Ryanair - 23/04/2014 – 09:41

<http://www.ryanair.com/en/fees/>

P-7. Poplatky spoločnosti Wizzair

Zoznam poplatkov. Upozorňujeme, že pokiaľ si na letisku zakúpite niektorú z nižšie uvedených služieb, môže Vám byť agentom spoločnosti Wizz air účtovaný dodatočný poplatok. Informácie o príplatkoch sú k dispozícii na letisku

Poplatky za batožinu

Názov poplatku	Metóda výpočtu	Čiastka [EUR]
Poplatok za batožinu (plánovaná doba letu kratšia ako 1 hodina a 40 minút, slabá sezóna) Kliknutím sem spočítate celkovú výšku poplatkov. prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let, cestujúceho a batožinu	15,00
Poplatok za batožinu (plánovaná doba letu 1 hodina a 40 minút alebo dlhšia, ale kratšia ako 2 hodiny a 40 minút, slabá sezóna) prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let, cestujúceho a batožinu	20,00
Poplatok za batožinu (plánovaná doba letu kratšia ako 1 hodina a 40 minút, hlavná sezóna) prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let, cestujúceho a batožinu	25,00
Poplatok za batožinu (plánovaná doba letu 1 hodina a 40 minút alebo dlhšia, ale kratšia ako 2 hodiny a 40 minút, hlavná sezóna),prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let, cestujúceho a batožinu	30,00
Poplatok za batožinu, na letisku	Na let, cestujúceho a batožinu	60,00
Poplatok za batožinu, pii nástupu	Na let,	60,00

	cestujúceho a batožinu	
Poplatok za batožinu (plánovaná doba letu 2 hodiny a 40 minút alebo dlhšia, slabá sezóna) prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let, cestujúceho a batožinu	25,00
Poplatok za batožinu (plánovaná doba letu 2 hodiny a 40 minút alebo dlhšia, hlavná sezóna) prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let, cestujúceho a batožinu	35,00
Veľká kabínová batožina (plánovaná doba letu 2 hodiny a 40 minút alebo dlhšia, hlavná sezóna)	Na let a cestujúceho	20,00
Veľká kabínová batožina (plánovaná doba letu kratšia ako 2 hodiny a 40 minút)	Na let a cestujúceho	10,00
Veľká kabínová batožina (plánovaná doba letu kratšia ako 2 hodiny a 40 minút, hlavná sezóna)	Na let a cestujúceho	15,00
Veľké kabinové zavazadlo (plánovaná doba letu 2 hodiny a 40 minút alebo dlhšia)	Na let a cestujúceho	13,00
Veľká kabínová batožina Kliknutím sem spočítate celkovú výšku poplatkov. poplatok pri odbavení	Na let a cestujúceho	35,00
Veľká kabínová batožina pri nástupu	Na let a cestujúceho	35,00
Poplatok za športové vybavenie prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let a cestujúceho, kus	30,00
Poplatok za športové vybavenie na letisku	Na let, cestujúceho a kus	60,00

Poplatky za rezerváciu

Názov poplatku	Metoda výpočtu	Částka [EUR]
Letiskový rezervačný poplatok na letisku	Na let a cestujúceho	10,00
Administratívny poplatok prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let a cestujúceho	7,00
Administratívny poplatok prostredníctvom mobilnej aplikácie	Na let a cestujúceho	7,00
Poplatok za rezerváciu prostredníctvom call centra	Na let a cestujúceho	10,00
Poplatok za odbavenie na letisku prostredníctvom wizzair.com	Na let a cestujúceho	10,00
Poplatok za odbavenie na letisku na letisku	Na let a cestujúceho	20,00
Poplatok za zrušenie rezervácie	Na let a cestujúceho	60,00
Poplatok za rezerváciu miesta	Na let a cestujúceho	80,00
Poplatok za dieťa do doch rokov	Na let a dieťa	25,00

Poplatky za zmeny

Názov poplatku	Metoda výpočtu	Částka [EUR]
Poplatok za zmenu letu (viac ako 30 dní pred odletom) prostredníctvom wizzair.com	Na let a cestujúceho	19,00
Poplatok za zmeny (v priebehu 7-30 dní pred odletom) prostredníctvom wizzair.com	Na let a cestujúceho	29,00
Poplatok za zmeny (v priebehu 7 dní pred odletom) prostredníctvom wizzair.com	Na let a cestujúceho	38,00
Poplatok za zmenu letu (viac ako 30 dní pred odletom) prostredníctvom call centra	Na let a cestujúceho	29,00
Poplatok za zmeny (v priebehu 7-30 dní pred odletom) Prostredníctvom call centra	Na let a cestujúceho	39,00
Poplatok za zmeny (v priebehu 7 dní pred odletom) prostredníctvom call centra	Na let a cestujúceho	48,00
Poplatok za WIZZ Flex	Na let a cestujúceho	10,00
Poplatok za zmenu faktúry	Na požiadavok	5,00
Poplatok za zmenu mena prostredníctvom wizzair.com	Na let a cestujúceho	45,00
prostredníctvom call centra	Na let a cestujúceho	60,00

Poplatky za služby

Názov poplatku	Metoda výpočtu	Částka [EUR]
Wizz Premium	Na let a cestujúceho	30,00
Wizz Premium Plus	Na let a cestujúceho	49,00
WIZZ Discount Club	Ročný poplatok	29,99
Obnovovací poplatok Wizz Discount Club	Ročný poplatok	24,99
WIZZ Privilege Pass	Ročný poplatok	99,00
Wizz Flight Info	Na let, na rezervaci	1,30
Záruka dočasného priletu	Na let a cestujúceho	10,00
Rýchle bezpečnostné odbavenie – Budapešť	Na cestujúceho	4,00
WIZZ Reserved Seat Kliknutím sem spočítate celkovú výšku poplatkov. prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let a cestujúceho	6,00 - 14,00
WIZZ Reserved Seat na letisku	Na let a cestujúceho	12,00 - 28,00
Wizz Xtra Space prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let a cestujúceho	10,00
Wizz Xtra Space na letisku	Na let a cestujúceho	14,00

Poplatok za WIZZ XXL Long väčší priestor pre nohy Kliknutím sem spočítate celkovú výšku poplatkov. prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let a cestujúceho	7,00 - 25,00
Poplatok za WIZZ XXL Long väčší priestor pro nohy na letisku	Na let a cestujúceho	14,00 - 50,00
Exkluzívny salónik – Budapešť	Na cestujúceho	20,00
Exclusive Lounge Katowice	Na cestujúceho	20,00
Poplatok za Wizz Xpress prednostný nástup prostredníctvom wizzair.com a call centra	Na let a cestujúceho	4,00
Poplatok za Wizz Xpress prednostný nástup na letisku	Na let a cestujúceho	8,00
Poplatek za SMS potvrdenie	Na rezerváciu	1,30

*Hlavná sezóna: 17-29. apríl, 7. jún – 21. september 2014 a 13. december 2014 - 11. január 2015 (vrátane uvedených dátumov začiatku a konca)

Slabá sezóna: obdobie mimo hlavnej sezóny

P-8. Poplatky spoločnosti Easyjet

Platby za letenky je možné uskutočniť prostredníctvom veľkého množstva platobných kariet. Hotovosť a šeky nie sú akceptované.

Nové rezervácie:

Všetky rezervácie (okrem cenových tried Flexi) sú spoplatnené administratívnym poplatkom vo výške £11.00. Rezervácie uskutočnené prostredníctvom Visa kreditnej karty, MasterCard, Diners Club, American Express, Carte Bleue (iba vnútroštátne transakcie) a UATP/Airplus budú spoplatnené dodatočným poplatkom vo výške 2.0% z celkovej sumy transakcie.

Zmeny v letoch a mene cestujúceho:

Platby za zmeny letu alebo mena cestujúceho na zrealizované rezervácie prostredníctvom kariet Carte Bleue, Visa Electron, ELV, Visa debetná karta or Maestro/ Solo nebudú spoplatnené ďalším poplatkom.

Platby prostredníctvom Visa kreditné karty, MasterCard, American Express, Diners Club, or UATP/ AirPlus budú spoplatnené dodatočným poplatkom vo výške 2.0% z celkovej sumy poplatku. Prísím pozor! Platby prostredníctvom UK Maestro kariet môžu byť použité iba platby zobrazené v librách. Pokiaľ je suma zobrazená v inej mene, UK Maestro sa nezobrazí ako možnosť platby.

Prepravné podmienky:

Nové rezervácie, lety, zmeny mena a ďalšie služby za ktoré sú vyberané poplatky sú spomenuté nižšie. Okrem toho sú špecifikované v prepravných podmienkach.

Poplatok za zrušenie (za pasažiera a let): 36 EUR

Poplatok za zmenu mena (za pasážera a let)*:

A.Online: 42 EUR
 B.Telefonicky/Na letisku: 48 EUR

*Okrem poplatku za zmenu je potrebné zaplatať rozdiel v cene letenky. V prípade, že je nová cena letenky nižšia, cestujúci nemá nárok na vrátenie rozdielu ceny.

Poplatok za zmenu letu (za pasažiera a let)*:

A.Online: 42 EUR
 B.Telefonicky/Na letisku: 48 EUR

* Okrem poplatku za zmenu je potrebné zaplatať rozdiel v cene letenky. V prípade, že je nová cena letenky nižšia, cestujúci nemá nárok na vrátenie rozdielu ceny.

Poplatok za ošetrovanie (za cestujúceho): 80 EUR

Minimálna a maximálna hodnota poplatku za príručnú batožinu (kúpaná online)*:
 13 – 25 EUR

*minimálny a maximálny poplatok za príručnú batožinu za kus do hmotnosti 20kg, zakúpená online. Výška poplatku závisí na trati. Ďalšie poplatky môžu byť účtované pri nadváhe batožiny o 1kg do maximálnej hranice 32kg. Odvolanie na sprievodcu poplatkami.

Poplatok za príručnú batožinu (platené na letisku)*

A.Za let (na Bag Drop pulte): 35 EUR
 B.Za let (pri východe – nástupe do lietadla): 55 EUR

*poplatok za príručnú batožinu, jeden kus do hmotnosti 20kg, zakúpená na letisku. Ďalšie poplatky môžu byť účtované za nadváhu o každý 1kg až do hmotnosti 32kg. Odvolanie na sprievodcu poplatkami.

Poplatok za nadváhu:

A.Za kilogram (online)*: 4 EUR
 B.Za kilogram (platené na letisku): 13 EUR

*poplatok za nadváhu môže byť zaplatený online do navýšenia o 3kg.

Malé športové vybavenie:

A.Za let (online): 40 EUR
 B.Za let (platené na letisku): 50 EUR

Veľké športové vybavenie:

A.Za let (online): 45 EUR
 B.Za let (platené na letisku): 60 EUR

Minimálne a maximálne poplatky za rezerváciu miesta na palube:

A.Prvý rad (Zväčšený priestor na nohy): 10,99 – 18,99 EUR
 B.Nad krídlom (Zväčšený priestor na nohy): 5,99 – 12,99 EUR
 C.Ostatné miesta: 1,49 – 5,99 EUR

Poplatok za dojča (za dojča a let): 26 EUR

Administratívny poplatok: 14 EUR

Poplatok za skupinovú rezerváciu:

5,5 EUR

Administratívny poplatok za poistenie poštovnej zásielky rezervácie letu: 12 EUR

P-9. Sieť destinácií spoločnosti Ryanair

RYANAIR	destinácie		Zastúpenie medzištátnych letov [%]	Podiel krajiny na celkovej počte spojov [%]	Zastúpenie západoeurópskych krajín [%]
	vnútroštátne	medzištátne			
Rakúsko	0	4	100	0,140	0,140
Belgicko	0	92	100	3,222	3,222
Bulharsko	0	2	100	0,070	0,000
Chorvátsko	0	25	100	0,876	0,000
Cyprus	0	15	100	0,525	0,525
Česká rep.	0	4	100	0,140	0,000
Dánsko	0	24	100	0,841	0,841
Estónsko	0	9	100	0,315	0,000
Fínsko	0	13	100	0,455	0,455
Francúzsko	14	173	91,90751445	6,550	6,550
Nemecko	0	195	100	6,830	6,830
Grécko	7	105	93,33333333	3,923	3,923
Maďarsko	0	15	100	0,525	0,000
Írsko	0	153	100	5,359	5,359
Taliansko	143	324	55,86419753	16,357	16,357
Lotyšsko	0	13	100	0,455	0,000
Litva	0	33	100	1,156	0,000
Malta	0	29	100	1,016	1,016
Čierna Hora	0	2	100	0,070	0,000
Maroko	0	64	100	2,242	2,242
Holandsko	0	50	100	1,751	1,751
Nórsko	0	62	100	2,172	2,172
Poľsko	8	128	93,75	4,764	0,000
Portugalsko	6	78	92,30769231	2,942	2,942
Rumunsko	0	3	100	0,105	0,000
Slovensko	0	16	100	0,560	0,000
Španielsko	105	458	77,07423581	19,720	19,720
Švédsko	0	60	100	2,102	2,102
Veľká Británia	8	415	98,07228916	14,816	14,816
Spolu	291	2564	88,65054602		90,963

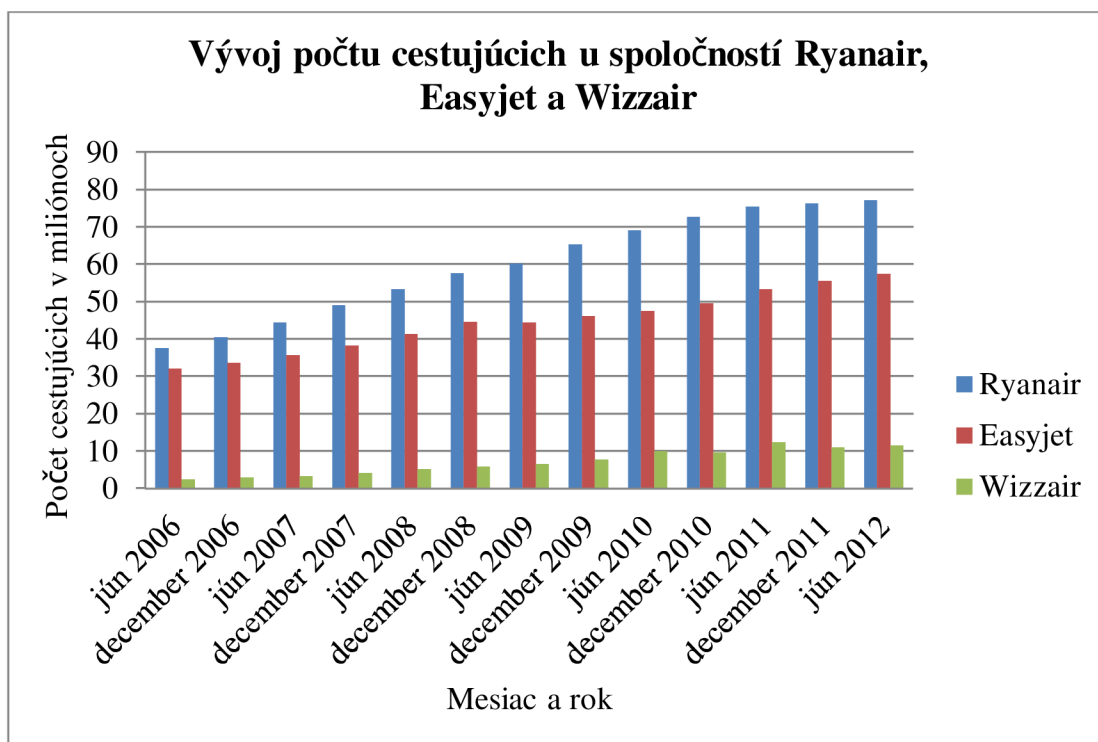
P-10. Sieť destinácií spoločnosti Easyjet

Easyjet	destinácie		Zastúpenie medzištátnych letov [%]	Podiel krajiny na celkovom počte spojov [%]	Zastúpenie západoeurópskych krajín [%]
	krajina	vnútroštátne			
Rakúsko	0	9	100	0,648	0,648
Belgicko	0	10	100	0,720	0,720
Bulharsko	0	4	100	0,288	0,000
Chorvátsko	0	21	100	1,513	0,000
Cyprus	0	9	100	0,648	0,648
Česká rep.	0	9	100	0,648	0,000
Dánsko	0	13	100	0,937	0,937
Egypt	0	7	100	0,504	0,000
Estónsko	0	1	100	0,072	0,000
Francúzsko	59	163	63,80368098	15,994	15,994
Nemecko	0	70	100	5,043	5,043
Grécko	0	63	100	4,539	4,539
Maďarsko	0	6	100	0,432	0,000
Island	0	5	100	0,360	0,360
Izrael	0	8	100	0,576	0,000
Taliansko	28	138	79,71014493	11,960	11,960
Jordánsko	0	1	100	0,072	0,000
Kosovo	0	2	100	0,144	0,000
Luxembourg	0	3	100	0,216	0,216
Malta	0	7	100	0,504	0,504
Maroko	0	22	100	1,585	1,585
Holandsko	0	20	100	1,441	1,441
Nórsko	0	1	100	0,072	0,072
Poľsko	0	8	100	0,576	0,000
Portugalsko	2	38	94,73684211	2,882	2,882
Rumunsko	0	1	100	0,072	0,000
Rusko	0	2	100	0,144	0,000
Srbsko	0	3	100	0,216	0,000
Slovinsko	0	1	100	0,072	0,000
Španielsko	0	131	100	9,438	9,438
Švédsko	0	1	100	0,072	0,072
Švajčiarsko	0	110	100	7,925	7,925
Turecko	0	14	100	1,009	0,000
Veľká Británia	66	332	80,12048193	28,674	28,674
Spolu	155	1233	87,42903487		93,660

P-11. Sieť destinácií spoločnosti Wizzair

Wizz air	destinácie		Zastúpenie medzištátnych letov [%]	Podiel krajiny na celkovom počte spojov [%]	Zastúpenie západoeurópskych krajín [%]
	krajina	vnútroštátne			
Azerbajdžan	0	1	100	0,161	0,000
Belgicko	0	8	100	1,286	1,286
Bulharsko	0	25	100	4,019	0,000
Chorvátsko	0	1	100	0,161	0,000
Cyprus	0	7	100	1,125	1,125
Česká rep.	0	9	100	1,447	0,000
Fínsko	0	1	100	0,161	0,161
Francúzsko	0	15	100	2,412	2,412
Gruzínsko	0	7	100	1,125	0,000
Nemecko	0	29	100	4,662	4,662
Grécko	0	8	100	1,286	1,286
Maďarsko	0	36	100	5,788	0,000
Izrael	0	8	100	1,286	0,000
Taliansko	0	73	100	11,736	11,736
Lotyšsko	0	8	100	1,286	0,000
Litva	0	17	100	2,733	0,000
Macedónsko	0	15	100	2,412	0,000
Malta	0	3	100	0,482	0,482
Moldavsko	0	2	100	0,322	0,000
Čierna Hora	0	2	100	0,322	0,000
Holandsko	0	15	100	2,412	2,412
Nórsko	0	24	100	3,859	3,859
Poľsko	0	82	100	13,183	0,000
Rumunsko	0	83	100	13,344	0,000
Rusko	0	1	100	0,161	0,000
S.A.E.	0	3	100	0,482	0,000
Srbsko	0	11	100	1,768	0,000
Slovensko	0	1	100	0,161	0,000
Slovinsko	0	2	100	0,322	0,000
Španielsko	0	34	100	5,466	5,466
Švédsko	0	22	100	3,537	3,537
Švajčiarsko	0	5	100	0,804	0,804
Turecko	0	1	100	0,161	0,000
Ukrajina	0	24	100	3,859	0,000
Veľká Británia	0	39	100	6,270	6,270
Spolu	0	622	100		45,498

P-12. Vývoj počtu cestujúcich u spoločností Ryanair, Easyjet a Wizzair



P-13 Porovnanie priemerných cien leteniek jednotlivých dopravcov na vybraných európskych tratiach

Prepravca	JET2	JET2	RYANAIR	EASYJET	JET2	RYANAIR	EASYJET	WIZZAIR	BLUEAIR
Trať	MAN-AGP	MAN-AGP	MAN-AGP	MAN-AGP	AGP-MAN	AGP-MAN	AGP-MAN	OTP-MAD	OTP-MAD
Mena	GBP	GBP	GBP	GBP	GBP	GBP	GBP	RON	RON
Priemerná cena letenky	73,25	60,60	30,52	44,56	88,66	26,18	43,04	554,02	374,24
konverzný kurz	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	4,50	4,50
Priemerná cena letenky v EUR	89	74	37	54	108	32	52	123,12	83,16
Vzdialenosť (km)	1861,6	1861,6	1861,6	1861,6	1861,6	1861,6	1861,6	2464,03	2464,03
Cena letenky v EUR na PAX a 100 uletených kilometrov	4,80	3,97	2,00	2,92	5,81	1,72	2,82	5,00	3,38
Dátum letu	6.12.2013	7.12.2013	7.12.2013	6.12.2013	14.12.2013	14.12.2013	14.12.2013	8.12.2013	8.12.2013

- Prepočet cien z jednotlivých mien bol uskutočnený na základe kurzu Národnej Banky Slovenska (Menová kalkulačka) zo dňa 07.03.2014

Tab.č.P13-1. Priemerné ceny leteniek u jednotlivých dopravcov na vybraných sledovaných tratiach, zdroj: <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/kurzovy-listok/kalkulacka>

Prepravca	WIZZAIR	RYANAIR	EASYJET	RYANAIR	EASYJET	EASYJET	WIZZAIR	RYANAIR	WIZZAIR	RYANAIR
Trať	KTW-NAP	AOI-CRL	GVA-PRN	BGY-CIA	LIN-FCO	MXP-FCO	BRQ-LTN	BRQ-STN	LTN-BRQ	STN-BRQ
Mena	PLN	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	CZK	CZK	GBP	GBP
Priemerná cena letenky	129,18	28,93	110,81	29,89	44,93	36,41	885,83	809,94	46,18	43,06
Konverzný kurz	4,18	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	27,36	27,36	0,82	0,82
Priemerná cena letenky v EUR	30,90	28,93	110,81	29,89	44,93	36,41	32,38	29,60	56,32	52,51
Vzdialenosť (km)	1128,66	1016,94	1254,53	489,1	470,53	511,09	1244,37	1203,36	1244,37	1203,36
Cena letenky v EUR na PAX a 100 uletených kilometrov	2,74	2,84	8,83	6,11	9,55	7,12	2,60	2,46	4,53	4,36
Dátum letu	15.1.2014	16.1.2014	16.1.2014	9-15.12.13	9-15.12.13	9-15.12.13	19.2.2014	19.2.2014	17.2.2014	17.2.2014

- Prepočet cien z jednotlivých mien bol uskutočnený na základe kurzu Národnej Banky Slovenska (Menová kalkulačka) zo dňa 07.03.2014

Tab.č.P13-2. Priemerné ceny leteniek u jednotlivých dopravcov na vybraných sledovaných tratiach, zdroj: <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/kurzovy-listok/kalkulacka>