



**ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ
ΣΧΟΛΗ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ
ΤΟΜΕΑΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΣΥΓΚΟΙΝΩΝΙΑΚΗΣ
ΥΠΟΔΟΜΗΣ**

**“ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΧΑΜΗΛΟΥ
ΚΟΣΤΟΥΣ ΣΤΟ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ”**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ: ΤΣΙΛΙΓΚΙΡΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗΣ



ΕΠΙΒΛΕΠΟΥΣΑ: ΒΟΥΛΑ ΨΑΡΑΚΗ-ΚΑΛΟΥΠΤΣΙΔΗ, ΛΕΚΤΟΡΑΣ ΕΜΠ

ΑΘΗΝΑ, ΜΑΡΤΙΟΣ 2010

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Ολοκληρώνοντας τον πενταετή κύκλο σπουδών της Σχολής Πολιτικών Μηχανικών του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, με την παρούσα διπλωματική εργασία θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους όσους διαδραμάτισαν σημαντικό ρόλο σε αυτή την πορεία.

Καταρχάς, θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες στη Λέκτορα του Ε.Μ.Π. κα Βούλα Ψαράκη, επιβλέπουσα της διπλωματικής μου εργασίας. Η μεθοδικότητα, η δυνατότητα άμεσης επικοινωνίας, το πνεύμα συνεργασίας και φυσικά, η άριστη επιστημονική κατάρτιση αποτέλεσαν στοιχεία καθοριστικά για την επιλογή και την ολοκλήρωση της παρούσας εργασίας.

Επιπλέον, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους κ. Α. Σταθόπουλο, Καθηγητή Ε.Μ.Π., και Α. Μπαλλή, Επίκουρο Καθηγητή Ε.Μ.Π., για τη συμμετοχή τους στην εξεταστική επιτροπή της παρούσας διπλωματικής εργασίας, αλλά και τη Διοίκηση του Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών για την άμεση και πολύτιμη βοήθεια και τις αεροπορικές εταιρείες χαμηλού κόστους που ανταποκρίθηκαν και απάντησαν στα ερωτηματολόγια.

Τέλος, οφείλω ένα μεγάλο ευχαριστώ προς την οικογένειά μου, για την υποστήριξη και τη συμπαράσταση που μου προσφέρουν σε όλες μου τις προσπάθειες.

Αικατερίνη Τσιλιγκίρη

Αθήνα, Μάρτιος 2010

ΣΥΝΟΨΗ
<u>Τίτλος:</u> «Διερεύνηση της λειτουργίας αεροπορικών εταιρειών χαμηλού κόστους στο αεροδρόμιο Ελευθέριος Βενιζέλος»
<u>Όνομα:</u> Τσιλιγκίρη Αικατερίνη
<u>Επόπτης:</u> Βούλα Ψαράκη-Καλουπτσίδη, Λέκτορας Ε.Μ.Π.
Στην παρούσα εργασία περιγράφεται η έννοια των αεροπορικών εταιρειών χαμηλού κόστους, τα λειτουργικά χαρακτηριστικά τους, τα χαρακτηριστικά των επιβατών τους, αλλά και η διεθνής ανάπτυξή τους. Στη συνέχεια, γίνεται αναφορά στην επίδραση των εταιρειών χαμηλού κόστους σε κύρια και δευτερεύοντα αεροδρόμια, αλλά και σε άλλους τομείς, όπως περιβάλλον και τοπική οικονομία. Επίσης, παρουσιάζονται τα τέλη χρήσης ενός αεροδρομίου και οι παράγοντες που τα επηρεάζουν. Υπολογίζονται οι αεροπορικές χρεώσεις για διάφορα ευρωπαϊκά πρωτεύοντα και δευτερεύοντα αεροδρόμια, ανάμεσα στις οποίες και του αεροδρομίου «Ελευθέριος Βενιζέλος» της Αθήνας για διάφορους τύπους αεροσκαφών, και γίνεται σύγκριση. Διερευνάται με ερωτηματολόγια ποιες εταιρείες χαμηλού κόστους εξυπηρετούν το αεροδρόμιο της Αθήνας, το προφίλ των επιβατών τους, καθώς και τα λειτουργικά χαρακτηριστικά τους. Έμφαση δίνεται στη σύγκριση του αεροδρομίου «Ελ. Βενιζέλος» με άλλα ευρωπαϊκά αεροδρόμια ως προς τον αριθμό των εταιρειών χαμηλού κόστους που φιλοξενούν και τον αριθμό των προορισμών που εξυπηρετούν.
<u>Λέξεις-Κλειδιά:</u> Εταιρείες χαμηλού κόστους, προφίλ επιβατών, δευτερεύοντα αεροδρόμια, τέλη χρήσης, αεροπορικές χρεώσεις, ερωτηματολόγια, Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών

Synopsis
<u>Title:</u> «Investigation of the operating low-cost carriers at the airport Eleftherios Venizelos»
<u>Name:</u> Tsiligkiri Aikaterini
<u>Supervisor:</u> Voula Psaraki-Kalouptsidi, Lecturer NTUA
In this project it is described the definition of low-cost airlines, their operational characteristics, the characteristics of their passengers and their international development. Afterwards, there is reference to the influence of low-cost airlines in primary and secondary airports, as well as in other sectors such as the environment and local economies. Also, there are presented the airport charges of an airport and the factors that affect them. They are calculated the airport charges for various primary and secondary European airports, among them the airport charges of Athens International Airport for different types of aircraft, and they are compared. It is investigated with questionnaires which low cost carriers serve the airport of Athens, the profile of their passengers, as well as their operational characteristics. Emphasis is given on the comparison of the airport “Eleftherios Venizelos” with other European airports in terms of number of operating low-cost airlines, as well as the number of destinations served.
<u>Keywords:</u> Low-cost carriers, profile of passengers, secondary airports, airport charges, questionnaires, Athens International Airport

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Κύριος στόχος της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η διερεύνηση της λειτουργίας των εταιρειών χαμηλού κόστους στο αεροδρόμιο «Ελευθέριος Βενιζέλος» της Αθήνας.

Αρχικά αναλύεται η έννοια «Εταιρεία Χαμηλού Κόστους» και το οικονομικό τους μοντέλο. Περιγράφονται τα λειτουργικά χαρακτηριστικά μιας αεροπορικής εταιρείας χαμηλού κόστους και συγκρίνονται με τα χαρακτηριστικά μιας συμβατικής εταιρείας. Επίσης περιγράφεται η αντίδραση των άλλων τύπων εταιρειών (συμβατικών, charter) στην εμφάνιση των εταιρειών χαμηλού κόστους, καθώς και η εξέλιξή τους διεθνώς και ειδικότερα στην Ευρώπη. Εξετάζονται οι κατηγορίες διαδρομών που πραγματοποιούν οι εταιρείες αυτές και τα χαρακτηριστικά της συμπεριφοράς των επιβατών τους ανάλογα με το σκοπό του ταξιδιού και άλλους παράγοντες. Επίσης, γίνεται διερεύνηση σχετικά με τα Προγράμματα Τακτικών Επιβατών που προσφέρουν κυρίως οι συμβατικές εταιρείες, πώς μπορούν να τα προσαρμόσουν και να τα εισάγουν στο μοντέλο λειτουργίας τους οι εταιρείες χαμηλού κόστους. Στη συνέχεια, περιγράφεται η κατάσταση της τρέχουσας αγοράς των εταιρειών αυτών, καθώς και οι τάσεις για τη μελλοντική αγορά.

Επίσης παρουσιάζονται οι τύποι των αεροδρομίων που χρησιμοποιούν και περιγράφεται το οικονομικό μοντέλο που ακολουθούν, οι απαιτήσεις των εταιρειών χαμηλού κόστους από τα αεροδρόμια και τα κριτήρια με τα οποία τα επιλέγουν. Παρουσιάζονται χαρακτηριστικά παραδείγματα. Αναλύονται οι επιπτώσεις τόσο στα κύρια όσο και στα δευτερεύοντα αεροδρόμια, καθώς και η μεταβαλλόμενη φύση των σχέσεων αεροδρομίου-αεροπορικών εταιρειών. Περιγράφονται οι επιπτώσεις των εταιρειών αυτών στο περιβάλλον, στις τοπικές οικονομίες αλλά και στον ανταγωνισμό με τις υπόλοιπες αεροπορικές εταιρείες.

Γίνεται αναφορά στα τέλη χρήσης των αεροδρομίων, τα οποία διακρίνονται σε αεροπορικά και μη αεροπορικά και περιγράφονται οι παράγοντες που επηρεάζουν το μέγεθος των χρεώσεων σε ένα αεροδρόμιο. Υπολογίζονται οι αεροπορικές χρεώσεις σε διάφορα ευρωπαϊκά αεροδρόμια, πρωτεύοντα και δευτερεύοντα, και συγκρίνονται μεταξύ τους, ενώ φαίνεται και η κατάταξη του αεροδρομίου της Αθήνας ανάμεσά τους.

Στο πλαίσιο της διερεύνησης της λειτουργίας των εταιρειών χαμηλού κόστους στο αεροδρόμιο «Ελευθέριος Βενιζέλος» σχεδιάστηκαν ερωτηματολόγια, τα οποία στάλθηκαν ηλεκτρονικά σε διάφορες εταιρείες χαμηλού κόστους (εταιρείες που χρησιμοποιούν το αεροδρόμιο της Αθήνας, αλλά και εταιρείες που μέχρι στιγμής δεν το εξυπηρετούν), αλλά και στη Διοίκηση του Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών. Έτσι, παρουσιάζονται οι εταιρείες χαμηλού κόστους που φιλοξενούνται στον Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών, το προφίλ των επιβατών τους, αλλά και τα λειτουργικά χαρακτηριστικά τους.

Σημαντικό κομμάτι της εργασίας αφορά στην ανάλυση των αεροπορικών χρεώσεων που επιβάλλονται στις εταιρείες που εξυπηρετούν το αεροδρόμιο της Αθήνας για διάφορους τύπους αεροσκαφών, αλλά και σύγκριση του αεροδρομίου «Ελ. Βενιζέλος» και άλλων ευρωπαϊκών αεροδρομίων ως προς τον αριθμό των εταιρειών χαμηλού κόστους που φιλοξενούν και ως προς τον αριθμό των προορισμών που εξυπηρετούνται από αυτές. Αναφέρεται η ενδεχόμενη δημιουργία ενός νέου,

δευτερεύοντος αεροδρομίου κοντά στην Αθήνα και σχολιάζεται το πώς θα μπορούσε να επηρεάσει το αεροδρόμιο «Ελ. Βενιζέλος» και την προσέλκυση εταιρειών χαμηλού κόστους στην Ελλάδα.

Τέλος, καταγράφηκαν συμπεράσματα και διατυπώθηκαν προτάσεις για περαιτέρω διερεύνηση και εμβάθυνση σε θέματα που δεν κατέστη δυνατή η λεπτομερειακή ανάλυσή τους στα πλαίσια της παρούσας διπλωματικής εργασίας. Τέτοια συμπεράσματα είναι ότι μόνο θετικός μπορεί να είναι ο ρόλος των εταιρειών χαμηλού κόστους, τόσο για τους επιβάτες που θεωρούν περιττές πολυτέλειες τις υπηρεσίες των κύριων αεροδρομίων, όσο και για τις τοπικές οικονομίες που αναπτύσσονται και επωφελούνται από την προσέλευση επιβατών στην περιοχή τους. Λόγω της χρησιμοποίησης νέων αεροσκαφών με καινούριες τεχνολογίες η επιβάρυνση του περιβάλλοντος είναι μικρότερη και η ασφάλεια των πτήσεων αυξημένη. Επίσης προκύπτει ότι το αεροδρόμιο «Ελ. Βενιζέλος» αποτελεί ακριβό αεροδρόμιο με ικανοποιητικό αριθμό εταιρειών χαμηλού κόστους, αλλά λίγους εξυπηρετούμενους προορισμούς από αυτές.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ.....	10
1.1 «Εταιρείες Χαμηλού Κόστους»: Η έννοια και το μοντέλο λειτουργίας τους	11
1.2 Αντίδραση αεροπορικών εταιρειών στην εμφάνιση των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους	17
1.3 Διεθνής ανάπτυξη των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους	22
1.4 Κατηγορίες διαδρομών που εκτελούν οι Εταιρείες Χαμηλού Κόστους	35
1.5 Συγκριτική παρουσίαση των χαρακτηριστικών των επιβατών Εταιρειών Χαμηλού Κόστους και συμβατικών εταιρειών	40
1.6 Προγράμματα Τακτικών Επιβατών και Εταιρείες Χαμηλού Κόστους	50
1.7 Τάσεις στην αγορά των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους	53
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ	60
2.1. Βασικά χαρακτηριστικά και απαιτήσεις	60
2.1.1 Τύποι αεροδρομίων και αντίστοιχο επιχειρηματικό μοντέλο.....	60
2.1.2 Απαιτήσεις των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους από τα αεροδρόμια.....	64
2.1.3 Παραδείγματα αεροδρομίων με Εταιρείες Χαμηλού Κόστους.....	67
2.2 Επιρροή της εμφάνισης των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους στα αεροδρόμια.....	69
2.2.1 Εκτροπή της κίνησης των μεγάλων αεροδρομίων σε περιφερειακά αεροδρόμια	69
2.2.2 Προσαρμογή των αεροδρομίων για την εξυπηρέτηση Εταιρειών Χαμηλού Κόστους	70
2.3 Άλλες επιπτώσεις από την εξάπλωση των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους.....	72
2.3.1 Περιβάλλον.....	72
2.3.2 Αντίκτυπος στις τοπικές οικονομίες	75
2.3.3 Ασφάλεια.....	79
2.3.4 Ανταγωνισμός	80

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΤΕΛΗ ΧΡΗΣΗΣ

ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟΥ 86

3.1. Χρεώσεις 86

3.1.1 Αεροπορικές χρεώσεις 86

3.1.2 Μη αεροπορικές χρεώσεις 91

3.1.3 Παράγοντες που επηρεάζουν τις χρεώσεις σε ένα αεροδρόμιο 92

3.2 Υπολογισμός αεροπορικών χρεώσεων σε διάφορα αεροδρόμια και σύγκριση ... 94

3.2.1 Πρωτεύοντα αεροδρόμια 94

3.2.2 Δευτερεύοντα αεροδρόμια 104

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΣΤΟ «ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ

ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ» 111

4.1 Διερεύνηση της ανταπόκρισης των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους στο «Ελ.

Βενιζέλος» μέσω ερευνών ερωτηματολογίου 111

4.1.1 Ερωτηματολόγιο προς το Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών 114

4.1.1.1 Εταιρείες Χαμηλού Κόστους που λειτουργούν στο αεροδρόμιο 116

4.1.1.2 Προφίλ επιβατών που χρησιμοποιούν τις Εταιρείες Χαμηλού Κόστους 118

4.1.1.3 Άλλες απαντήσεις 119

4.1.2 Ερωτηματολόγιο προς Εταιρείες Χαμηλού Κόστους 123

4.2 Οι αεροπορικές χρεώσεις του Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών 131

4.2.1 Υπολογισμός χρεώσεων για διάφορους τύπους αεροσκαφών 131

4.3 Σύγκριση του «Ελευθέριος Βενιζέλος» με άλλα ευρωπαϊκά αεροδρόμια 136

4.3.1 Σύγκριση ως προς τον αριθμό Εταιρειών Χαμηλού Κόστους 136

4.3.2 Σύγκριση ως προς τον αριθμό διαδρομών των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους 139

4.4 Ανάπτυξη δευτερεύοντος αεροδρομίου για την εξυπηρέτηση των Εταιρειών

Χαμηλού Κόστους 141

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ - ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ	142
5.1 Συμπεράσματα	142
5.2 Προτάσεις για περαιτέρω έρευνα.....	145
 ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	146
 ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ	149
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: Δημοσιευμένες αεροπορικές χρεώσεις αεροδρομίων	150
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: Εναέριες Ελευθερίες (Freedoms of the air).....	211
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3: Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1107/2006 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 5ης Ιουλίου 2006 , σχετικά με τα δικαιώματα των ατόμων με αναπηρία και των ατόμων με μειωμένη κινητικότητα όταν ταξιδεύουν αεροπορικώς.....	213

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Όταν μιλάμε για εταιρείες χαμηλού κόστους αναφερόμαστε σε αεροπορικές εταιρείες που πραγματοποιούν τακτικά δρομολόγια προσφέροντας φθηνά εισιτήρια. Αυτό που τις διαφοροποιεί από τις συμβατικές τακτικές αεροπορικές εταιρείες είναι τα μειωμένα λειτουργικά κόστη, ενώ διαφέρουν από τις εταιρείες charter λόγω των τακτικών και προγραμματισμένων πτήσεων. Σε επόμενη ενότητα περιγράφεται λεπτομερώς το λειτουργικό μοντέλο των εταιρειών χαμηλού κόστους.

Οι πρώτες εταιρείες χαμηλού κόστους εμφανίστηκαν στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής με την Southwest Airlines, η οποία ξεκίνησε τη λειτουργία της το 1971. Εκείνη την εποχή με την απορρύθμιση των μεταφορών στις ΗΠΑ (deregulation) άνοιξε για πρώτη φορά η αγορά για όποια νέα εταιρεία ήθελε να δραστηριοποιηθεί και σιγά σιγά ελευθερώθηκαν τα δρομολόγια, τα ωράρια κτλ. Η αγορά που ήταν στάσιμη για χρόνια άρχισε να παρουσιάζει συνεχή καινοτομία. Έτσι, εταιρείες όπως η Southwest, αργότερα η Jet Blue, άρχισαν να προσφέρουν πολύ ανταγωνιστικές τιμές και απευθείας συνδέσεις σε όλο και περισσότερες πόλεις και στη συνέχεια αντιγράφηκε από άλλες εταιρείες.

Αρκετά χρόνια μετά είχαμε απελευθέρωση και στην ΕΕ και έτσι στις αρχές του 1990 το φαινόμενο επεκτάθηκε στην Ευρώπη και κατά συνέπεια και στον υπόλοιπο κόσμο. Τότε, στις αρχές της δεκαετίας του '90, η Ε.Ε. αποφάσισε να ανοίξει, ή αλλιώς να ελευθερώσει, την αγορά των αερομεταφορών, να αρθεί ο περιορισμός που ίσχυε, σύμφωνα με τον οποίο υπήρχαν συμφωνίες μεταξύ κρατικών εταιρειών και δημιουργία μονοπωλίων και να επιτραπεί η ίδρυση ιδιωτικών εταιρειών. Αυτές οι εταιρείες σταμάτησαν να προσφέρουν υπηρεσίες, όπως γεύματα και ποτά, κατέργησαν τους μεσάζοντες και μπόρεσαν να ρίξουν τις τιμές κατά μεγάλο ποσοστό. Το αποτέλεσμα είναι μια πρωτοφανής κινητικότητα για τους Ευρωπαίους πολίτες και νέες μορφές τουρισμού. Τα αεροπορικά ταξίδια που ήταν κάποτε προνόμιο των πλουσίων τώρα είναι προσιτά ακόμα και για φοιτητές.

Συγκεκριμένα στην Ευρώπη η τάση ξεκίνησε το 1991, όταν η Ιρλανδική εταιρεία Ryanair, η οποία προηγουμένως ήταν συμβατική αεροπορική εταιρεία, μετατράπηκε σε εταιρεία χαμηλού κόστους. Ακολουθήθηκε από άλλες εταιρείες χαμηλού κόστους στο Ηνωμένο Βασίλειο, όπως η easyJet το 1995, και στη συνέχεια στην ηπειρωτική Ευρώπη.

Τώρα πια είναι ευρέως παραδεκτό ότι μια εταιρεία χαμηλού κόστους προσφέρει χαμηλές τιμές και εγκαταλείπει τις περισσότερες υπηρεσίες που παραδοσιακά προσφέρονται στους επιβάτες. Είναι άξιο παρατήρησης ότι ο αυξημένος ανταγωνισμός στον τομέα των αερομεταφορών οδήγησε τους συμβατικούς αερομεταφορείς να υιοθετήσουν κάποια από τα χαρακτηριστικά των εταιρειών χαμηλού κόστους σε μια προσπάθεια να τις ανταγωνιστούν καλύτερα σε αυτό το νέο απελευθερωμένο περιβάλλον.

Οι εταιρείες χαμηλού κόστους μεγαλώνουν με έντονο ρυθμό. Οι επιπτώσεις τους στον τουρισμό, στην τοπική ανάπτυξη είναι καθαρά θετικές με εμφανείς αλλαγές στις

ταξιδιωτικές συνήθειες και στον τρόπο αναψυχής. Για παράδειγμα, το χαμηλότερο κόστος μετακίνησης ενισχύει την υιοθέτηση “σπιτιών σαββατοκύριακου” σε μια χώρα διαφορετική από τη μόνιμη κατοικία. Οι αρνητικές επιπτώσεις (π.χ. περιβαλλοντικές) από την άλλη είναι ακόμα υπό έλεγχο και έτσι είναι ακόμα δυνατόν να επινοηθούν στρατηγικές μετριασμού τους.

1.1 «Εταιρείες Χαμηλού Κόστους»: Η έννοια και το μοντέλο λειτουργίας τους

Στη διεθνή βιβλιογραφία αναφέρονται ως Discount airlines, No frills airlines, Prizefighters, Low-cost airlines ή Low-cost carriers. Πρόκειται για αεροπορικές εταιρείες που πραγματοποιούν τακτικά δρομολόγια και που προσφέρουν φθηνότερα εισιτήρια συγκριτικά με άλλες εταιρείες.

Τα τελευταία χρόνια γίνεται όλο και περισσότερος λόγος για τις εταιρείες αυτές, ειδικά στην Ελλάδα. Πολλοί είναι αυτοί δυστυχώς που έχουν λανθασμένη εντύπωση για τις εταιρείες αυτές και γι’ αυτό φτάνει κυρίως τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης, που τις παρουσιάζουν ως εταιρείες που προκειμένου να προσελκύσουν περισσότερους επιβάτες μέσω των χαμηλών τιμών που προσφέρουν, κάνουν εκπτώσεις σε ουσιώδεις λειτουργίες και εργασίες, όπως η συντήρηση των αεροσκαφών. Οι εταιρείες αυτές όμως διαψεύδουν κάτι τέτοιο. Ο όρος “εταιρεία χαμηλού κόστους” προήλθε μέσα από την αεροπορική βιομηχανία για εταιρείες με χαμηλά λειτουργικά κόστη ή με κόστη χαμηλότερα από τους ανταγωνιστές τους. Είναι το μοντέλο λειτουργίας που κάνει έναν αερομεταφορέα χαμηλού κόστους. Για αυτό το λόγο, θα ήταν προτιμότερο να μιλάμε για ένα μοντέλο χαμηλού κόστους, το οποίο βασίζεται στη μείωση κάθε τύπου πολυσύνθετου κόστους. Μέσω όμως των μέσων ενημέρωσης, ο όρος αναφέρεται πια σε κάθε αεροπορική εταιρεία με χαμηλές τιμές εισιτηρίων και περιορισμένες υπηρεσίες ανεξάρτητα από τα λειτουργικά τους κόστη.

Το επιχειρηματικό μοντέλο χαρακτηρίζεται από ένα ή περισσότερα από τα ακόλουθα στοιχεία-κλειδιά: απλό προϊόν, χαμηλά λειτουργικά κόστη και η συγκεκριμένη πολιτική. Ο Πίνακας 1 συνοψίζει τα χαρακτηριστικά του τυπικού επιχειρηματικού μοντέλου μιας εταιρείας χαμηλού κόστους. Να σημειωθεί ότι δεν παρουσιάζουν όλες οι εταιρείες χαμηλού κόστους όλα τα χαρακτηριστικά που αναφέρονται στον πίνακα.

Πίνακας 1: Χαρακτηριστικά των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους

Βασικά χαρακτηριστικά	Λεπτομερή χαρακτηριστικά
Ένα απλό προϊόν	▪ μια κατηγορία θέσεων ▪ όχι υπηρεσίες, όπως δωρεάν φαγητό, αίθουσες αναμονής και προγράμματα τακτικών επιβατών ▪ δεν επιτρέπεται αλλαγή του εισιτηρίου (ημερομηνία, πτήση ή διαδρομή)
Χαμηλό λειτουργικό κόστος σε συνδυασμό με υψηλή παραγωγικότητα	▪ ένας τύπος αεροσκάφους μειώνοντας τα κόστη εκπαίδευσης και επισκευής, καθώς και τα κόστη προσωπικού και συντήρησης ▪ μισθοί ανάλογα με την απόδοση, πολλαπλά καθήκοντα για το προσωπικό (για παράδειγμα οι αεροσυνοδοί καθαρίζουν το αεροσκάφος επίσης και δουλεύουν και ως ελεγκτές πύλης) ▪ ανάθεση σε τρίτους όλων των εργασιών πέραν της πτήσης (όπως εξυπηρέτηση εδάφους, συντήρηση αεροσκάφους, τηλεφωνικά κέντρα) ▪ έμφαση στις άμεσες πωλήσεις εισιτηρίων, ειδικά μέσω Internet (αποφεύγοντας τις προμήθειες στους ταξιδιωτικούς πράκτορες και τα ηλεκτρονικά συστήματα κρατήσεων) ▪ χρήση δευτερευόντων αεροδρομίων με διαθέσιμα χρονοπαράθυρα (slots) για ώρες υψηλής ζήτησης ή/και με χαμηλή χρέωση, χαμηλά τέλη προσγείωσης/ απογείωσης, λιγότερη συμφόρηση ▪ τακτικές, αλλά απευθείας συνδέσεις (υψηλότερος βαθμός χρησιμοποίησης του αεροσκάφους και αποφυγή των καθυστερήσεων λόγω αργοπορημένων επιβατών ή απώλεια αποσκευών στις ανταποκρίσεις) ▪ μεγάλη πυκνότητα θέσεων ▪ υψηλότερος βαθμός χρησιμοποίησης του αεροσκάφους μέσω πτήσεων μικρών αποστάσεων και μικρών χρόνων παραμονής του αεροσκάφους στο αεροδρόμιο (turnaround)¹ ▪ μικρός χρόνος στάθμευσης αεροσκαφών (περίπου 20 λεπτών) ▪ μη αριθμημένες θέσεις στα εισιτήρια προτρέποντας τους επιβάτες να επιβιβαστούν νωρίς και γρήγορα
Συγκεκριμένη πολιτική	▪ επιθετικές εκστρατείες μάρκετινγκ ▪ επιβάτες αναψυχής και επιβάτες για εργασία που είναι ευαίσθητοι στην τιμή

Πηγή: European Parliament (2007)

¹Ως χρόνος turnaround ορίζεται ο χρόνος από τη στιγμή που το αεροσκάφος θα πατήσει στο έδαφος μέχρι τη στιγμή που θα απογειωθεί ξανά. Από εδώ και στο εξής για την περιγραφή αυτή θα χρησιμοποιείται ο όρος turnaround.

Στον παρακάτω πίνακα (Πίνακας 2) παρουσιάζονται οι διαφορές μεταξύ των εταιρειών χαμηλού κόστους και των συμβατικών αεροπορικών εταιρειών.

Πίνακας 2: Συγκριτικές διαφορές μεταξύ εταιρειών χαμηλού κόστους και συμβατικών αεροπορικών εταιρειών

Χαρακτηριστικό	Εταιρεία Χαμηλού Κόστους	Συμβατική Εταιρεία
Τιμή	Απλή δομή τιμολόγησης	Πολύπλοκη δομή τιμολόγησης
Διανομή εισιτηρίων	Διαδίκτυο, άμεση διανομή	Διαδίκτυο, άμεση διανομή και ταξιδιωτικοί οργανισμοί
Έλεγχος εισιτηρίων	Χωρίς εισιτήριο	Χωρίς εισιτήριο/ Με εισιτήριο
Αεροδρόμιο	Κυρίως δευτερεύοντα	Κύρια
Δίκτυο	Απευθείας συνδέσεις	Κομβικό
Θέσεις	Μια κατηγορία	Πολλαπλές κατηγορίες
Υπηρεσίες κατά την πτήση	Εκτός τιμής	Εντός τιμής
Χρήση αεροσκάφους	Πολύ εντατική	Μεσαία - Εντατική
Τύπος αεροσκάφους	Ένας τύπος	Πολλαπλοί τύποι
Χρόνος turnaround	25 λεπτά	Αργά: συμφόρηση/εργασία
Δευτερεύοντα έσοδα	Διαφημίσεις, πωλήσεις μέσα στο αεροσκάφος	Εστιασμένα στο κύριο προϊόν
Καθίσματα	Στενά, όχι κρατήσεις	Άνετα, κρατήσεις
Εξυπηρέτηση πελατών	Γενικά κακή	Καλή
Ομάδα-στόχος	Κυρίως τουρίστες	Τουρίστες και επιχειρηματίες

Πηγή: [24]

Παρόλο που ο παραπάνω πίνακας δείχνει καθαρές διαφορές μεταξύ των δυο τύπων εταιρειών, στην πραγματικότητα αυτές οι διαφορές δεν είναι τόσο ξεκάθαρες όσο φαίνεται. Για παράδειγμα, κάποιες εταιρείες χαμηλού κόστους αρχίζουν να προσφέρουν κάποιες υπηρεσίες στις πτήσεις τους, ενώ οι συμβατικές αεροπορικές εταιρείες πραγματοποιούν περισσότερες πτήσεις σύμφωνα με το μοντέλο χαμηλού κόστους. Και για να περιπλέξουν και άλλο τα πράγματα, οι εταιρείες charter αρχίζουν να προσφέρουν πτήσεις όλο το χρόνο, οι τοπικοί αερομεταφορείς αρχίζουν να λειτουργούν σε πιο διεθνές επίπεδο, ενώ και οι δυο προσαρμόζουν το μοντέλο χαμηλού κόστους στις δικές τους ανάγκες.

Διακρίνονται τρεις τύποι εταιρειών χαμηλού κόστους:

- Εταιρείες που αντέγραψαν το μοντέλο λειτουργίας της Southwest – Πρόκειται για αεροπορικές εταιρείες που δημιουργήθηκαν από το μηδέν ή αναδιαμορφώθηκαν από ιδιώτες επιχειρηματίες. Το μοντέλο αυτών των εταιρειών είναι το πιο κοντινό στο μοντέλο της Southwest και ελαττώνουν τα κόστη μέσω των απευθείας συνδέσεων, του ενός τύπου αεροσκάφους και τον υψηλό βαθμό χρησιμοποίησής του. Αυτός ο τύπος αντιπροσωπεύεται καλύτερα από τη Southwest την ίδια, τη Ryanair, τη SkyEurope ή την easyJet, αν και μεταξύ τους υπάρχουν διαφορές.
- Θυγατρικές αεροπορικές εταιρείες που δημιουργήθηκαν από συμβατικές εταιρείες με σκοπό να ανταγωνιστούν και να κερδίσουν ξανά ένα μερίδιο της αγοράς που τώρα ανήκει στις εταιρείες χαμηλού κόστους. Αυτές οι εταιρείες

συχνά προσπαθούν να λειτουργήσουν με παρόμοιο τρόπο όπως οι εταιρείες της παραπάνω κατηγορίας. Αν και τυπικά αυτόνομες, συχνά επωφελούνται από επιδοτήσεις. Παραδείγματα είναι η Ted της United, η Song της Delta, η MetroJet (της US Airways), η Tiger Air της Singapore airlines, η Freedom Air της Air New Zealand, η Snowflake της SAS, η bmibaby της bmi και αρχικά η Go της British Airways.

- Θυγατρικές εταιρείες χαμηλού κόστους που δημιουργήθηκαν από εταιρείες charter για να ανταγωνιστούν τις προγραμματισμένες υπηρεσίες χαμηλού κόστους. Κάποιες εταιρείες charter έχουν αρχίσει να πραγματοποιούν προγραμματισμένες πτήσεις χρησιμοποιώντας θυγατρικές εταιρείες που μιμούνται να χαρακτηριστικά των αυθεντικών εταιρειών χαμηλού κόστους. Πολλά από τα δρομολόγια συνδέουν ευρωπαϊκά αεροδρόμια που εξυπηρετούνταν ήδη ως προορισμός για διακοπές από τις εταιρείες charter, αλλά πια σε σταθερή βάση με προγραμματισμένες πτήσεις. Παραδείγματα είναι: η Thomsonfly από τη Britannia, η Harpag Lloyd Express από τη Harpag Lloyd, κ.ο.κ.

Για να συνεχίσουν να είναι κερδοφόρες, οι εταιρείες χαμηλού κόστους στρέφονται ολοένα και περισσότερο σε πηγές εσόδων πέρα των πωλήσεων εισιτηρίων, όπως οι προμήθειες από ξενοδοχεία και εταιρείες ενοικιάσεως αυτοκινήτων, η προμήθεια από πιστωτικές κάρτες, η χρέωση για υπέρβαρες αποσκευές, το φαγητό και τα ποτά κατά τη διάρκεια της πτήσης, οι διαφημίσεις. Πιθανή αύξηση αυτού του είδους των εσόδων μπορεί να προέλθει από τηλεφωνικές λειτουργίες και τυχερά παιχνίδια εντός του αεροσκάφους. Για παράδειγμα, η εταιρεία Mintel [19] αναφέρει ότι τα έσοδα της Ryanair από πηγές εκτός της πώλησης των εισιτηρίων συνεισέφερε €259 εκατομμύρια στο καθαρό κέρδος των €302 εκατομμυρίων για το έτος 2005-06. Αυτά τα έσοδα ήδη αποτελούν το 16% των συνολικών εσόδων της εταιρείας. Για την easyJet, αυτό το είδος των εσόδων αντιπροσώπευε μόνο το 6,5% των συνολικών εσόδων της εταιρείας, το οποίο είχε αυξηθεί 41,3% από το 2004.

Το χαμηλότερο κόστος εργατικού δυναμικού είναι μια άλλη πηγή μείωσης κόστους σε σύγκριση με τις παραδοσιακές αεροπορικές εταιρείες. Συγκεκριμένα, το ετήσιο ακαθάριστο εισόδημα ενός πιλότου μιας εταιρείας χαμηλού κόστους είναι χαμηλότερο κατά 28% περίπου από αυτό των πιλότων των παραδοσιακών εταιρειών και μάλιστα οι πιλότοι των εταιρειών χαμηλού κόστους πετούν 25% περισσότερη ώρα [20]. Εκτός από το ότι πετούν περισσότερη ώρα, οι πιλότοι και το πλήρωμα έχουν λιγότερο χρόνο για ξεκούραση και κάνουν περισσότερες εργασίες: προγραμματισμό πτήσεων, επίβλεψη φόρτωσης αποσκευών και διαδικασιών ανεφοδιασμού, καθαρισμό του αεροσκάφους, φιλοξενία των επιβατών στην πύλη επιβίβασης, αντικατάσταση του προσωπικού εδάφους κλπ. Επιπλέον, οι εταιρείες χαμηλού κόστους κάνουν εκτεταμένη χρήση των ελαστικών μισθών και οι σταθεροί μισθοί είναι 5-50% χαμηλότεροι από αυτούς των παραδοσιακών εταιρειών. Σε όρους εργατικών συμβάσεων, οι εταιρείες χαμηλού κόστους κατά κανόνα υπογράφουν απευθείας συμβάσεις με τους εργαζομένους ή με τα σωματεία εργατικού δυναμικού αποφεύγοντας τις συλλογικές συμβάσεις και συχνά καθορίζονται από νόμους διαφορετικούς από τη χώρα που ο εργαζόμενος πραγματικά

δουλεύει² [21].

Άλλες ενδιαφέρουσες πηγές εσόδων είναι η χρηματοδότηση από τα αεροδρόμια και συχνά από τις τοπικές αρχές, μέσω μειώσεων των αεροπορικών τελών ή άλλου οικονομικού κινήτρου [2]. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους συνήθως χρησιμοποιούν δευτερεύοντα αεροδρόμια, τα οποία στην πλειοψηφία των περιπτώσεων υπολειτουργούν. Λογικά, τα αεροδρόμια θα προσπαθήσουν να κερδίσουν την προσοχή των εταιρειών χαμηλού κόστους και ο συνήθης τρόπος είναι μειώνοντας τα αεροπορικά τέλη. Ομοίως, η δραστηριότητα των αερομεταφορών παράγουν ευημερία προκαλώντας οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη. Τα αεροδρόμια αυτά συνήθως βρίσκονται σε υποβαθμισμένες ή αγροτικές περιοχές, οι οποίες, όπως είναι λογικό, επιδιώκουν μια τέτοια ανάπτυξη. Συνεπώς, οι τοπικές αρχές αναγνωρίζοντας το ρόλο και τη δύναμη των εταιρειών χαμηλού κόστους για την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της περιοχής τους, είναι πρόθυμες να παρέχουν οικονομική βοήθεια (όπως φορολογική απαλλαγή, διαφήμιση, ενώ οι εταιρείες ξεκινούν μια νέα σύνδεση)³. Η μείωση των αεροπορικών τελών μπορεί να θεωρηθεί ως ένα επιπλέον κίνητρο, καθώς τα περισσότερα δευτερεύοντα αεροδρόμια είναι δημόσια. Αυτά τα κίνητρα μπορεί να είναι αρκετά συναφή και υπάρχουν ήδη κάποιες περιπτώσεις που έχουν κατηγορηθεί για παράβαση των κανόνων ανταγωνισμού της ΕΕ, όπως το αεροδρόμιο Charleroi (Βρυξέλλες) και η Ryanair.

Η τελευταία πηγή περικοπής κόστους αφορά στην εξυπηρέτηση των επιβατών κατά τη διάρκεια της πτήσης. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους δεν προσφέρουν δωρεάν ποτά ή φαγητό στις πτήσεις τους, αλλά αντίθετα τα πουλάνε στους επιβάτες. Οι αποσκευές ελέγχονται επίσης: συνήθως επιτρέπεται μια αποσκευή στο χώρο αποσκευών του αεροσκάφους και άλλη μια στην καμπίνα, ενώ το μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος είναι μικρότερο από τους συμβατικούς αερομεταφορείς. Με αυτό τον τρόπο οι αεροπορικές εταιρείες έχουν επιπλέον έσοδα, καθώς μειώνεται ο χρόνος τροφοδοσίας όσο το αεροσκάφος βρίσκεται στο έδαφος και επιπλέον μειώνεται το βάρος του αεροσκάφους. Συνολικά, οι εταιρείες χαμηλού κόστους μπορούν να πετύχουν σημαντικά χαμηλότερα κόστη από τις συμβατικές εταιρείες και η διαφορά μπορεί να είναι περισσότερο από 50% [2]. Ο Πίνακας 3 παρουσιάζει το πλεονέκτημα κόστους των εταιρειών χαμηλού κόστους, με την παραδοχή ότι μια συμβατική αεροπορική εταιρεία έχει συνολικό κόστος 100%.

²Το προσωπικό της Ryanair δουλεύει με ιρλανδικά συμβόλαια, έτσι ώστε για παράδειγμα ένας Γερμανός που προσλαμβάνεται στο Lübeck να υπόκειται στην ιρλανδική κοινωνική και εργατική νομοθεσία, πιο ευνοϊκή για την αεροπορική εταιρεία από τη γερμανική νομοθεσία [21].

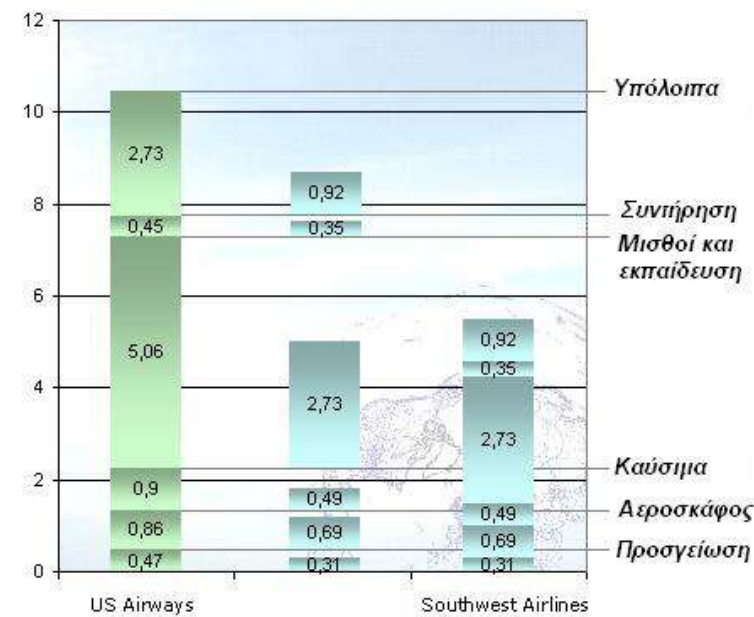
³Είναι γνωστό ότι η (άμεση ή έμμεση) χρηματοδότηση αποτελεί βασικό παράγοντα για τη Ryanair για τη δημιουργία μιας διαδρομής, αλλιώς θα ψάξει για άλλο προορισμό. Κατά το φορολογικό έτος 2002-2003, απαλλάχθηκε 168 εκατ. ευρώ, δηλαδή το 70% του ετήσιου καθαρού κέρδους [22].

Πίνακας 3: Πηγές πλεονεκτήματος κόστους των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους

	Μείωση κόστους	Κόστος ανά θέση
<i>Συμβατικός Αερομεταφορέας</i>		100%
<i>Αερομεταφορέας Χαμηλού Κόστους</i>		
Λειτουργικά πλεονεκτήματα		
Μεγαλύτερη πυκνότητα θέσεων	-16	84
Υψηλότερος βαθμός χρησιμοποίησης των αεροσκαφών	-2	82
Χαμηλότερα κόστη πληρώματος καμπίνας και πιλότων	-3	79
Χρησιμοποίηση φθηνότερων δευτερευόντων αεροδρομίων	-4	75
Ανάθεση συντήρησης σε τρίτους/ ένας τύπος αεροσκαφών	-2	73
Στοιχεία προϊόντος/υπηρεσιών		
Ελάχιστα κόστη στάθμευσης και ανάθεση διαχείρισης σε τρίτους	-7	66
Μη δωρεάν φαγητό εν πτήση, λιγότερες υπηρεσίες προς τους επιβάτες	-5	61
Διαφορές στη διανομή	-6	55
Όχι προμήθεια σε ταξιδιωτικούς πράκτορες ή σε Διεθνή Συστήματα Κρατήσεων (GDS)	-3	52
Μειωμένα κόστη πωλήσεων/κρατήσεων		
Άλλα πλεονεκτήματα	-3	49
Μικρότερη διοίκηση και λιγότερο προσωπικό/γραφεία		
<i>Αερομεταφορέας χαμηλού κόστους σε σύγκριση με ένα συμβατικό αερομεταφορέα</i>		49%

Πηγή: Doganis (2006)

Για να γίνει πιο κατανοητή η διαφορά που μπορεί να επιτευχθεί στο κόστος, δίνεται ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα δυο αεροπορικών εταιρειών, της Southwest Airlines και της US Airways, όπου παρουσιάζονται περιληπτικά και συγκρίνονται τα διάφορα κόστη μιας μέσης πτήσης [24]. Προφανώς υπάρχουν σημαντικές διαφορές όσον αφορά το κόστος προσωπικού, τα λειτουργικά κόστη ενός αερομεταφορέα, καθώς και τις υπόλοιπες δαπάνες. Μειώσεις στο κόστος προσωπικού πραγματοποιείται είτε με μείωση του μισθού είτε με πιο παραγωγικό προσωπικό. Η Southwest έχει επίσης σχετικά πιο συχνές πτήσεις συγκρινόμενη με άλλες εταιρείες, όπως για παράδειγμα η US Airways. Με αυτόν τον τρόπο, τα αεροσκάφη είναι πιο παραγωγικά. Επιπλέον έχουν μεγαλύτερη παραγωγικότητα, επειδή λειτουργούν μόνο με ένα τύπο στόλου αποτελούμενο από τον ίδιο εξοπλισμό. Οι μειώσεις στο κόστος που σχετίζονται με το κόστος συντήρησης και διαχείρισης του στόλου επιτυγχάνονται μέσω της λειτουργίας μικρότερων αεροσκαφών. Γενικά, οι εταιρείες χαμηλού κόστους χρησιμοποιούν επίσης νεότερους τύπους αεροσκαφών, οι οποίοι είναι πιο οικονομικοί και απαιτούν λιγότερη συντήρηση. Προσφέρουν υπηρεσίες μιας κατηγορίας μόνο χωρίς κρατήσεις θέσεων. Κατά τη διάρκεια των πτήσεων δεν προσφέρονται γεύματα. Επιλέγοντας μικρότερα περιφερειακά αεροδρόμια, όπου ο χρόνος turnaround είναι μικρότερος και γλιτώνεται κάποιο κόστος, καθώς τα τέλη προσγείωσης και πλοήγησης τερματικής περιοχής είναι χαμηλότερα. Εν κατακλείδι, η Southwest Airlines είναι μια επιτυχία εξαιτίας της προβλεψιμότητας και της αμεσότητας του λειτουργικού μοντέλου. Η επιτυχία της έγινε ξεκάθαρη στα τέλη του 2002, όταν οι αεροπορικές εταιρείες στις ΗΠΑ είχαν τα τελευταία χρόνια σημαντικές απώλειες, σε αντίθεση με τη Southwest η οποία ακόμα και τότε αποκόμιζε κέρδος.

Σχήμα 1: Μέσα κόστη για τη US Airways και τη Southwest Airlines

Πηγή: Morrell (2005)

1.2 Αντίδραση αεροπορικών εταιρειών στην εμφάνιση των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους

Πριν την εμφάνιση των εταιρειών χαμηλού κόστους, υπήρχε σαφής διαχωρισμός μεταξύ των συμβατικών αεροπορικών εταιρειών και των εταιρειών charter. Οι εταιρείες charter παρείχαν κατά κύριο λόγο πακέτα διακοπών και δεν είχαν σημαντικό μερίδιο στα κέρδη ούτε στα κόστη. Από την άλλη μεριά βρίσκονται οι συμβατικές αεροπορικές εταιρείες με υψηλά έσοδα ανά επιβάτη και μεγάλο βαθμό πολυπλοκότητας της επιχείρησης. Οι εταιρείες αυτές πραγματοποιούσαν τόσο απλές απευθείας συνδέσεις, όσο και πιο σύνθετες συνδέσεις με μεταφορές επιβατών και αποσκευών μέσω ενός ή περισσότερων αεροδρομίων. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους ήρθαν να καλύψουν το κενό στο κομμάτι των επιβατών μεταξύ των εταιρειών charter και των συμβατικών αεροπορικών εταιρειών. Επιπλέον, καθώς τα επιχειρηματικά μοντέλα τους δεν είναι πια ξεκάθαρα – παρεκκλίνοντας από το αυθεντικό μοντέλο της Southwest – οι εταιρείες χαμηλού κόστους ανταγωνίζονται το ίδιο τις εταιρείες charter, καθώς και τις συμβατικές. Από την άλλη μεριά, τόσο οι charter όσο και οι συμβατικές αεροπορικές εταιρείες προσαρμόζουν τις επιχειρηματικές τους στρατηγικές [2].

Σε οποιοδήποτε τομέα, ο ανταγωνισμός καταλήγει πάντα σε μια προσαρμογή του επιχειρηματικού μοντέλου μιας αεροπορικής εταιρείας σε αυτό του ανταγωνιστή της. Είναι αξιοσημείωτο ότι τελευταία στην αεροπορική βιομηχανία σημείο αναφοράς φαίνεται να είναι ο τομέας των εταιρειών χαμηλού κόστους[2]:

- Ο τομέας των πτήσεων charter βρέθηκε αντιμέτωπος με μια μείωση του μεριδίου αγοράς. Κάποιοι από αυτούς, όπως η Thomsonfly στο Ηνωμένο Βασίλειο, εισήγαγαν τα χαρακτηριστικά των εταιρειών χαμηλού κόστους στο δικό τους

επιχειρηματικό μοντέλο. Τόσο η Air Berlin, όσο και η Sterling Airways είναι επίσης καλά παραδείγματα παραδοσιακών εταιρειών charter που μετονομάστηκαν σε εταιρείες χαμηλού κόστους. Άλλες εταιρείες charter άρχισαν να προσφέρουν μεμονωμένα αεροπορικά εισιτήρια, πέρα των παραδοσιακών πακέτων διακοπών τους.

- Αρκετά μεγάλος αριθμός συμβατικών αεροπορικών εταιρειών σχεδίασαν, ξεκίνησαν ή απέκτησαν απλοποιημένες θυγατρικές εταιρείες προκειμένου να εμποδίσουν την ανάπτυξη των εταιρειών χαμηλού κόστους. Τέτοιες είναι η British Airways (με τη GO, η οποία πουλήθηκε το 2002 στην easyJet), η KLM (με τη μετατροπή της AirUK σε Buzz, η οποία πουλήθηκε το 2003 στη Ryanair, και πιο πρόσφατα με την Transavia), η LOT με τη Centralwings, η Iberia με την Clickair, η Austrian με τη Layda και η SAS με τη Snowflake. Άλλες προσάρμοσαν τις τιμολογιακές πολιτικές τους, ώστε να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές.
- Η Air Lingus (2006) και η Meridiana (2003) είναι δυο παραδείγματα συμβατικών αεροπορικών εταιρειών που μετατράπηκαν σε εταιρείες χαμηλού κόστους.

Η εξέλιξη αυτή δείχνει ότι οι περισσότεροι αερομεταφορείς αναθεωρούν συνεχώς τα επιχειρηματικά τους μοντέλα και προσαρμόζουν τις ανταγωνιστικές αντιδράσεις τους. Η κύρια αντίδραση είναι η ίδια για τους περισσότερους αερομεταφορείς. Στις ευρωπαϊκές αγορές όπου υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός από τις εταιρείες χαμηλού κόστους, οι συμβατικές εταιρείες προσπαθούν να αυξήσουν την παραγωγικότητά τους και να μειώσουν τα μοναδιαία κόστη τους, έτσι ώστε να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές.

Επιπρόσθετα, οι συμβατικές αεροπορικές εταιρείες χρησιμοποιούν μια ή περισσότερες από τις στρατηγικές που παρουσιάζονται παρακάτω [2]:

- Αποθαρρύνουν την ενδεχόμενη είσοδο των εταιρειών χαμηλού κόστους με δραστικές μειώσεις τιμών, σε συνδυασμό με την αύξηση της παραγωγικής ικανότητας και/ή προγράμματα τακτικών επιβατών. Αυτό συχνά καταλήγει σε πόλεμο τιμών.
- Απόκτηση μιας εταιρείας χαμηλού κόστους (για παράδειγμα το 2000 η Cityjet αποκτήθηκε από την Air France).
- Δημιουργία μιας ανεξάρτητης εταιρείας χαμηλού κόστους (όπως αναφέρθηκε προηγουμένως με τις GO, Buzz, Germanwings, Centralwings, Clickair και Snowflake).
- Δημιουργία μιας εταιρείας χαμηλού κόστους που αποτελεί κομμάτι της συμβατικής αεροπορικής εταιρείας (παράδειγμα η BMI και η Bmibaby), το οποίο απαιτεί σαφή διαχωρισμό μεταξύ των δυο προϊόντων.
- Στροφή προς πιο κερδοφόρες αγορές, το οποίο έχει επιπτώσεις στο δίκτυο των εταιρειών (για παράδειγμα η Swiss εγκατέλειψε κάποιους από τους προορισμούς της από το αεροδρόμιο της Γενεύης τη στιγμή που η easyJet έγινε κυρίαρχος αερομεταφορέας σ' αυτό το αεροδρόμιο).
- Ριζική μεταμόρφωση ενός συμβατικού αερομεταφορέα σε εταιρεία χαμηλού κόστους (παράδειγμα η Aer Lingus και η Flybe).

Η αύξηση του αριθμού των εταιρειών χαμηλού κόστους και/ή του μεγέθους τους δημιουργεί μια τάση ενοποίησης, έτσι ώστε να εξασφαλιστούν η οικονομική ανάπτυξη και η κυριαρχία στην αγορά. Τυπικό παράδειγμα είναι η Air Berlin, η οποία απέκτησε τη dba το 2006 και τη LTU το 2007. Το μεγάλο ερώτημα τότε είναι αν μπορούν ή αν θα διατηρήσουν τη δομή του κόστους τους. Μια τεράστια ανάπτυξη μπορεί να απειλήσει τη φιλοσοφία των Εταιρειών χαμηλού κόστους και δημιουργεί υψηλότερους μισθούς και μια πιο πολύπλοκη δομή διαχείρισης.

Προσπάθεια αμερικάνικων συμβατικών αεροπορικών εταιρειών να σχηματίσουν εταιρείες χαμηλού κόστους^[14]

Η απλότητα του επιχειρηματικού μοντέλου των εταιρειών χαμηλού κόστους βοήθησε να κατεβάσουν τα κόστη 40-50% σε σχέση με τα κόστη των συμβατικών αεροπορικών εταιρειών. Οι συμβατικές αεροπορικές εταιρείες αντέδρασαν με δυο τρόπους:

- Με τη δημιουργία χαμηλού κόστους θυγατρικές εταιρείες.
- Με προσπάθειες να αφαιρέσουν ένα σημαντικό μέρος του κόστους από τις λειτουργίες τους χωρίς να αλλάξουν το επιχειρηματικό τους μοντέλο ή μειώνοντας το επίπεδο εξυπηρέτησης των επιβατών που ταξιδεύουν για εργασία.

Για να αντιμετωπίσουν τη συνεχή ανάπτυξη των εταιρειών χαμηλού κόστους, πολλές αμερικάνικες συμβατικές αεροπορικές εταιρείες ίδρυσαν νέες επιχειρήσεις χρησιμοποιώντας ένα διαφορετικό επιχειρηματικό μοντέλο στις υφιστάμενες υπηρεσίες τους. Οι νέες επιχειρήσεις αποτέλεσαν τμήματα της εταιρείας και όχι με τη δημιουργία αυτόνομων θυγατρικών εταιρειών. Αυτό ήταν αναμφισβήτητο ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα και κατέστησε αδύνατη την επίτευξη εργασιακών πρακτικών χαμηλού κόστους και προσεγγίσεις των προμηθευτών⁴. Το άλλο μεγάλο εμπόδιο ήταν η αντίσταση των συνδικάτων και, στην περίπτωση της United Shuttle και της Metrojet, ένα πλαφόν τις λειτουργίες των εταιρειών χαμηλού κόστους.

Δυο μεγάλες αμερικάνικες αεροπορικές εταιρείες, η Delta και η United, αποφάσισαν να ξαναμπούν στην αγορά χαμηλού κόστους το 2003 και το 2004, αντίστοιχα. Η United ήταν τότε υπό την προστασία του Κεφαλαίου 11⁵. Μετά τις τελευταίες προσπάθειές τους, το πρωτότυπο μοντέλο χαμηλού κόστους (που ιδρύθηκε από τη Southwest) ανέπτυξε μια σειρά από παραλλαγές. Η πρώτη από αυτές ήταν η JetBlue, που προσέφερε σαφώς υψηλότερα επίπεδα υπηρεσιών. Η δεύτερη ήταν η AirTran που συνδύασε πετυχημένα τα χαμηλά κόστη με τη στρατηγική κομβικών αεροδρομίων.

Όλα τα παραπάνω παραδείγματα αποτελούν περιπτώσεις «εταιρειών μέσα σε

⁴Η British Airways ίδρυσε τη Χαμηλού Κόστους Εταιρεία της («go») ως ξεχωριστή θυγατρική εταιρεία και συχνά παρατηρούσε ότι πετύχαινε χαμηλότερες τιμές από τους προμηθευτές της, αν ισχυριζόταν ότι δε λάμβανε καμιά στήριξη από τους ιδρυτές της [14].

⁵Το Κεφάλαιο 11 είναι ένα κεφάλαιο του Πτωχευτικού Κώδικα των ΗΠΑ, το οποίο επιτρέπει αναδιοργάνωση στο πλαίσιο της πτωχευτικής νομοθεσίας των ΗΠΑ. Όταν μια επιχείρηση δεν είναι σε θέση να ξεπληρώσει το χρέος της ή να πληρώσει τους πιστωτές της, η επιχείρηση ή οι πιστωτές της μπορούν να χαρακτηριστούν υπό προστασία από το ομοσπονδιακό πτωχευτικό δικαστήριο υπό το Κεφάλαιο 7 ή 11. Στο Κεφάλαιο 11 στις περισσότερες περιπτώσεις ο οφειλέτης διατηρεί τον έλεγχο των δραστηριοτήτων της επιχείρησής του και υπόκειται στην εποπτεία και την αρμοδιότητα του δικαστηρίου.

εταιρείες», παρόλο που αντιπροσωπεύουν μόνο μια μειοψηφία κάθε αεροπορικού συστήματος. Καμιά από αυτές δεν ήταν οικονομικά βιώσιμη (ίσως εκτός από κάποια δρομολόγια της Delta Express) και πολλά από τα δρομολόγια είχαν αρνητική απόδοση. Κατά ειρωνικό τρόπο, οι προηγούμενες προσπάθειες είχαν μεγαλύτερη επιτυχία σε τροφοδοτικά παρά σε απευθείας δρομολόγια. Όλες τείνουν να αντιγράψουν τη διάρθρωση τιμών της Southwest και να μειώσουν τα κόστη με:

- Σημαντικές μειώσεις της τροφοδοσίας κατά την πτήση
- Ενιαίο τύπο αεροσκαφών
- Καλύτερη εκμετάλλευση αεροσκαφών και άλλων κεφαλαίων
- Πιο αποδοτική χρησιμοποίηση του πληρώματος και σε κάποιες περιπτώσεις μειωμένοι μισθοί
- Μείωση του κόστους διανομής (παρόλο που όλες συνέχισαν να πουλάνε μέσω των παραδοσιακών καναλιών)

Δεδομένου ότι δεν κατόρθωσαν να κατεβάσουν τα μοναδιαία κόστη τους στα επίπεδα της Southwest, το ποσοστό κενών θέσεων ήταν υψηλότερο από τη Southwest. Αν είναι δυνατόν να διαφοροποιήσουμε τις προηγούμενες προσπάθειες σύμφωνα με περιορισμένα στοιχεία, το μοντέλο μιας κατηγορίας θέσεων της Delta ήταν περισσότερο επιτυχημένο από το μοντέλο δυο κατηγοριών θέσεων της CALite και της Shuttle, παρόλο που το μοντέλο επίσης μιας κατηγορίας θέσεων της Metrojet απέτυχε (αλλά μέσα σε πολύ ισχυρότερο ανταγωνισμό). Φαίνεται ότι η Shuttle δεν πέτυχε στο να ανταγωνιστεί τη Southwest, καθώς η αγορά δε θεώρησε ότι ήταν αρκετά διαφορετική από τις παραδοσιακές υπηρεσίες της United. Είναι σχεδόν βέβαιο ότι δεν κατάφερε να ρίξει τα κόστη σε κανένα τομέα και να πλησιάσει τη Southwest (ούτε και η Metrojet) ούτε αύξησε τα ποσοστά πλήρωσης ώστε να αντισταθμίσει τις χαμηλότερες αποδόσεις. Φαίνεται να έχει πετύχει καλύτερη εκμετάλλευση αεροσκάφους παρά τη διατήρηση των συνδέσεων και των μετεπιβιβάσεων. Η βασική διαφορά με τη Delta Express ήταν η χρησιμοποίηση μεγαλύτερων αεροσκαφών για μακρύτερες διαδρομές: έτσι πετυχαίνονται χαμηλότερα μοναδιαία κόστη, αλλά χρειάζονται ακόμα χαμηλότερες τιμές για να γεμίσει το αεροσκάφος εν όψει της έναρξης του ανταγωνισμού των εταιρειών χαμηλού κόστους.

Song (Delta)

Η επανεμφανιζόμενη εταιρεία χαμηλού κόστους της Delta ξεκίνησε τη λειτουργία της το 2003 χρησιμοποιώντας μεγαλύτερα αεροσκάφη B737 με έδρα το αεροδρόμιο JFK της Νέας Υόρκης. Συνέχισε να χρησιμοποιεί το πλήρωμα της Delta και όπως και πριν στόχευσε τους επιβάτες που ταξιδεύουν για αναψυχή χρησιμοποιώντας πολύ πυκνή διάταξη καθισμάτων (αν και λιγότερο πυκνά από το προηγούμενο παρακλάδι της), αλλά με δερμάτινα καθίσματα, ζωντανή τηλεόραση και βιντεοπαιχνίδια. Από την άποψη αυτή, αντέγραψε στενά τη JetBlue και η βάση της επιλέχθηκε έτσι ώστε να την ανταγωνίζεται

σε πολλές από τις βόρειες-νότιες αγορές της. Η μέση απόσταση των δρομολογίων της Song ήταν επίσης παρόμοια με της JetBlue, παρόλο που η τελευταία ανέφερε ότι μόλις πάνω από το μισό της συνολικής μεταφορικής της ικανότητας ήταν σε διηπειρωτικές διαδρομές στις αρχές του 2004.

Ted (United)

Η Ted δημιουργήθηκε από τη United το 2004 και ξεκίνησε τη λειτουργία της χρησιμοποιώντας παλιότερα αεροσκάφη B737-300 δυο κατηγοριών θέσεων με βάση το Denver και αργότερο το Σικάγο. Ενώ η Song έμοιαζε κυρίως με τη JetBlue, η Ted έμοιαζε περισσότερο με την AirTran, με δυο κατηγορίες θέσεων και συνδέσεις τόσο με δικές της πτήσεις όσο και με τις παραδοσιακές υπηρεσίες της United. Πράγματι, μπορούσαν να γίνουν κρατήσεις των πτήσεων μέσω του συστήματος κρατήσεων της United (σε αντίθεση με την πιο ξεχωριστή προσέγγιση της Song), δείχνοντας ότι κάποιες αγορές εξυπηρετούνται και από την Ted αλλά και από την ίδια τη United. Δεδομένου όμως ότι πτήσεις της Ted πραγματοποιούνταν από τη United, επαναλήφθηκε το προηγούμενο λάθος της σύγχυσης της φίρμας.

Και τα δυο πιο πρόσφατα χαμηλού κόστους παρακλάδια συμβατικών αεροπορικών εταιρειών σχεδιάστηκαν για να αντιμετωπίσουν τις νεοεισερχόμενες εταιρείες χαμηλού κόστους σε περισσότερες βασικές αγορές: η Song εναντίον της JetBlue και η Ted εναντίον της Frontier (και της America West). Κανένα από αυτά τα παρακλάδια δε στόχευσε τις αγορές της Southwest. Ενώ οι στόχοι τους είναι διαφορετικοί, ακόμα χρειάζεται να μειώσουν τα κόστη τους στα επίπεδα της JetBlue ή της Frontier, κάτι το αδύνατον λόγω του τρόπου με τον οποίο είναι δομημένες και των περιορισμών του συνδικάτου. Μέχρι στιγμής φαίνεται να έχουν αποτύχει, με ενδείξεις ότι η Song αποδίδει πολύ φτωχά από πλευράς πληρότητας και επιπέδων τιμών σε δρομολόγια που ανταγωνιζόταν άμεσα τη JetBlue. Η Ted λειτούργησε για πολύ μικρό χρονικό διάστημα.

Το συμπέρασμα από τα παραπάνω είναι ότι τα παρακλάδια χαμηλού κόστους στις ΗΠΑ είναι πολύ δύσκολο να λειτουργήσουν με επιτυχία. Υπάρχουν ασυνέπειες στον τρόπο που εφαρμόστηκε το επιχειρηματικό μοντέλο των Εταιρειών χαμηλού κόστους από συμβατικούς αερομεταφορείς και διορθώνοντάς τες μπορεί να βελτιωθούν οι πιθανότητες επιτυχίας, τουλάχιστον για τα χαμηλού κόστους παρακλάδια στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Αυτό συνεπάγεται την ίδρυση εντελώς ξεχωριστών θυγατρικών εταιρειών που είναι τελείως απομονωμένες από τις εργασιακές πρακτικές των ιδρυτών τους.

1.3 Διεθνής ανάπτυξη των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους[5]

Βόρεια Αμερική

Η.Π.Α.

Η Southwest και η γένεση της έννοιας χαμηλού κόστους: Η Pacific Airways πρωτοεμφάνισε το μοντέλο χαμηλού κόστους στις ΗΠΑ, αλλά ήταν η Southwest Airlines που το εφάρμοσε και στη συνέχεια εξελίχθηκε στην έκτη μεγαλύτερη αεροπορική εταιρεία στις ΗΠΑ εξυπηρετώντας 63 εκατομμύρια επιβάτες και χρησιμοποιώντας 377 αεροσκάφη. Στις ΗΠΑ οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν αναπτυχθεί πολύ και σήμερα αντιπροσωπεύουν το 25% της εγχώριας αγοράς των ΗΠΑ σε όρους μεταφερόμενων επιβατών. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν οδηγήσει σε μια σημαντική αλλαγή στη σχέση αεροδρομίου-αεροπορικής εταιρείας. Ειδικότερα, κάποια στιγμή αναφέρθηκε ότι πάνω από 50 κοινότητες προσπαθούσαν να πείσουν τη Southwest να ξεκινήσει τις υπηρεσίες της στην περιοχή τους. Ενώ η γενική τάση της ανάπτυξης των εταιρειών χαμηλού κόστους είναι αυτή της ανάπτυξης, μπορεί να κατηγοριοποιηθεί στα παρακάτω στάδια.

Καινοτομία 1971-1978: Δεν ήταν μέχρι το 1978, με το Νόμο για την απελευθέρωση των αερομεταφορών στις ΗΠΑ, που επιτράπηκε στις αεροπορικές εταιρείες να μπουν στην προηγούμενως περιορισμένη ενδοπολιτειακή αεροπορική αγορά των ΗΠΑ και να πραγματοποιήσουν πτήσεις και να θέσουν ναύλους που να μπορεί να αντέξει η αγορά. Παρόλο που ο Νόμος εφαρμόστηκε το 1978, πήρε αρκετά χρόνια στις νέες αεροπορικές υπηρεσίες να αναπτυχθούν. Η εισαγωγή και η ανάπτυξη των υπηρεσιών εξαρτώνταν από επιχειρηματίες, όπως ο Herb Kelleher και ο Rollin King της Southwest που πήραν την πρωτοβουλία να επεκτείνουν τις υπηρεσίες χαμηλού κόστους στην εγχώρια αγορά των ΗΠΑ.

Διάδοση του μοντέλου χαμηλού κόστους 1979-1985: Η περίοδος αυτή χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό στις τιμές. Ενθαρρυμένες από την αρχική επιτυχία της Southwest πολλές νέες αεροπορικές εταιρείες μπήκαν στην αγορά και άρχισαν να ανταγωνίζονται με μεγάλες κατεστημένες εταιρείες χρησιμοποιώντας διάφορα στοιχεία του μοντέλου χαμηλού κόστους. Ως απάντηση, πολλές μεγάλες εταιρείες δημιούργησαν τις δικές τους χαμηλού κόστους θυγατρικές όπως την Delta Express, την Continental Lite και τη Shuttle από τη United Airlines. Αυτές ήταν τα πρώτα παραδείγματα αυτών των αεροπορικών εταιρειών που χαρακτηρίζονται ως θυγατρικές και οι οποίες γεννήθηκαν μέσα από τον ανταγωνισμό.

Παγίωση 1985-1992: Κατά την περίοδο αυτή πολλές νεοεισερχόμενες αεροπορικές εταιρείες απέτυχαν, κήρυξαν πτώχευση ή συγχωνεύτηκαν με τις μεγάλες αεροπορικές εταιρείες. Ακόμα και η Southwest αγόρασε μικρότερες τοπικές εταιρείες ως μέσο για την επέκταση της λειτουργίας της. Λίγες νέες εταιρείες κράτησαν περισσότερο από πέντε χρόνια. Μερικές από τις χαμηλού κόστους θυγατρικές μεγάλων αεροπορικών εταιρειών εγκαταλείφθηκαν (όπως η United Shuttle και η Continental Lite). Το βασικό πρόβλημα ήταν ότι κληρονόμησαν υψηλά κόστη από τις μητρικές τους εταιρείες και ανασταλτικές εργασιακές πρακτικές στο πλαίσιο των συμφωνιών της Ένωσης.

1992-1996, δεύτερο κύμα νέων εισόδων και 1997-2000, δεύτερος γύρος παγίωσης: Κατά την περίοδο 1992-1996 ένα νέο κύμα ανεξάρτητων νεοεισερχόμενων εταιρειών υιοθέτησαν στοιχεία του μοντέλου της Southwest, αλλά δεν ήταν καθαρές αντιγραφές. Εταιρείες όπως η Vanguard Airlines, η Kiwi Air και η Western Pacific Airlines μπήκαν στην αγορά για να ανταγωνιστούν με τους μεγάλους αερομεταφορείς, αλλά η πλειοψηφία τους είτε χρεοκόπησε είτε αναλήφθηκε από άλλους. Καταλύτης για αυτό ήταν η πτώση στη χαμηλού κόστους αεροπορική κυκλοφορία στις ΗΠΑ λόγω της συντριβής της ValuJet το Μάιο του 1996. Τα μέσα μαζικής ενημέρωσης κατά την κάλυψή της προκάλεσαν την ανησυχία των καταναλωτών όσον αφορά την ασφάλεια των εταιρειών χαμηλού κόστους.

Οριμότητα αγοράς: Η τρέχουσα κατάσταση στις ΗΠΑ είναι αυτή της μιας καθιερωμένης εταιρείας χαμηλού κόστους με πολλές μεσαίου μεγέθους εταιρείες χαμηλού κόστους, όπως η AirTran Airways και η Jet-Blue Airways που λειτουργούν σε ορισμένες γεωγραφικές περιοχές. Η μείωση της αποδοτικότητας στην αγορά των ΗΠΑ τους έκανε όλους να στραφούν προς το μοντέλο χαμηλού κόστους, καθώς οι υπηρεσίες χαμηλού κόστους φαίνεται να είναι αυτές που μπορούν να αποδώσουν οικονομικά σε συνθήκες αγοράς με χαμηλή απόδοση. Ως απάντηση, οι μεγάλες αεροπορικές εταιρείες εισήγαγαν ένα δεύτερο κύμα θυγατρικών, για παράδειγμα η Delta ξαναεισήγαγε υπηρεσίες χαμηλού κόστους υπό το λογότυπο Song και η United δημιούργησε τη χαμηλού κόστους Ted.

Καναδάς

Η πιο γνωστή καναδική αεροπορική εταιρεία χαμηλού κόστους είναι η WestJet, που ξεκίνησε τη λειτουργία της το 1996 με τρία αεροσκάφη. Η WestJet αναπτύχθηκε δημιουργώντας την ανάγκη για υπηρεσίες χαμηλού κόστους στην καναδική αγορά και όχι αντιμετωπίζοντας άμεσο ανταγωνισμό από τη Southwest που μέχρι στιγμής λειτουργούσε μόνο εντός των ΗΠΑ. Η WestJet θεωρείται μια πετυχημένη εταιρεία χαμηλού κόστους. Ωστόσο, υπήρχαν αρκετές ανεπιτυχείς περιπτώσεις στον Καναδά, όπως η CanJet, η Roots Air, η Canadian Shuttle και η Greyhound Airlines. Μέχρι το «θάνατό» της η Canada 3000 ήταν η δεύτερη μεγαλύτερη αεροπορική εταιρεία του Καναδά. Η εταιρεία αυτή είχε παρελθόν ως εταιρεία charter, αλλά θέλησε να καθιερώσει διεθνείς πτήσεις και ακόμα και αεροπορικές συμμαχίες. Η πίεση στις εταιρείες χαμηλού κόστους φάνηκε όταν ο κυρίαρχος αερομεταφορέας Air Canada δημιούργησε την Tango και τη Zip ως τις χαμηλού κόστους θυγατρικές του και η Canada 3000 (που είχε τότε το 13% της εγχώριας αγοράς) αναγκάστηκε να κηρύξει πτώχευση στο τέλος του 2001. Συνεπώς, το 2003 η WestJet αντιπροσώπευε το 14% της εγχώριας αγοράς, ενώ οι χαμηλού κόστους θυγατρικές της Air Canada είχαν το 16,8% της αγοράς. Στη συνέχεια, η Air Canada απέσυρε τις χαμηλού κόστους θυγατρικές της Tango και Zip στο τέλος του 2004. Έτσι, για την ώρα στον Καναδά το θυγατρικό μοντέλο ήρθε και έφυγε.

Αυστραλία και Νέα Ζηλανδία

Αυστραλία

Απελευθέρωση και δραστηριότητα νεοεισερχομένων 1990-1999: Η εγχώρια αεροπορική βιομηχανία της Αυστραλίας απελευθερώθηκε το 1990. Πριν από αυτό, δυο μεγάλες εταιρείες κυριαρχούσαν στην αγορά. Υπήρχε δυοπώλιο, σύμφωνα με το οποίο και η Qantas και η Ansett είχαν την ίδια πρόσβαση στην αγορά. Υπήρχαν αρκετά χαρακτηριστικά που ευνοούσαν την είσοδο των εταιρειών χαμηλού κόστους, όπως αρκετές πυκνές διαδρομές (για παράδειγμα μεταξύ Σύδνεϊ και Μελβούρνης) και πρόσβαση σε μια μεγάλη αγορά αναψυχής. Αυτά, ωστόσο, αντισταθμίζονταν από τα προβλήματα πρόσβασης των αερομεταφορέων σε τερματικούς σταθμούς, την απόκτηση κεφαλαίου και τον ανταγωνισμό. Αρκετές νέες εταιρείες μπήκαν στην αυστραλιανή αγορά, αλλά οι περισσότερες προσπάθειες να δεσμεύσουν ένα μερίδιο της αγοράς και να γίνουν κερδοφόρες απέτυχαν. Η Compass Airlines ξεκίνησε τη χαμηλού κόστους λειτουργία της το 1990, αλλά αντιμετώπισε οικονομικές δυσκολίες ένα χρόνο μετά ως αποτέλεσμα πολέμου τιμών. Το 1992 η Comras Mark II ξεκίνησε τη λειτουργία της που κράτησε μόλις έξι μήνες, ακολουθούμενη από την Impulse που επίσης αντιμετώπισε προβλήματα ρευστότητας χρημάτων πριν γίνει μέρος της Qantas. Η καινοτομία στον τομέα χαμηλού κόστους ήρθε με τη μορφή της Virgin Blue Airlines το 2000 ωθούμενη από την επιχειρηματική υποστήριξη του Sir Richard Branson. Η Virgin Blue διέφερε από τις υπόλοιπες εταιρείες χαμηλού κόστους προσφέροντας αεροπορικές συνδέσεις (πτήσεις με μετεπιβιβάσεις), πτήσεις code share (πτήσεις με συνεργαζόμενες εταιρείες) με μεγάλες αεροπορικές εταιρείες και άμεσο ανταγωνισμό με την Qantas με τιμές συχνά στη μισή τιμή. Η διάλυση της Ansett το 2001 άφησε ένα κενό στην αγορά για εταιρείες χαμηλού κόστους, το οποίο εκμεταλλεύτηκαν η Qantas και η Virgin Blue πραγματοποιώντας πτήσεις που προηγουμένως εξυπηρετούνταν από την Ansett, η οποία αρχικά είχε το 40% της αγοράς.

Παγίωση: διεκδικώντας μερίδιο αγοράς 2001-2004: Δεν υπάρχουν σαφείς αποδείξεις για τον πολλαπλασιασμό των Εταιρειών χαμηλού κόστους στην αυστραλιανή αγορά, πέρα από το στάδιο της καινοτομίας. Παρόλο που η αυστραλιανή αγορά απελευθερώθηκε το 1990, ήταν η διάλυση της Ansett το 2001, μιας μεγάλης εταιρείας που κατείχε το 40% της εγχώριας αγοράς, που επέτρεψε στη Virgin Blue να καταλάβει ένα σημαντικό μερίδιο της αγοράς της τάξης του 30% της εγχώριας αγοράς. Το 2002, ως απάντηση στον ανταγωνισμό χαμηλού κόστους, η Qantas δημιούργησε τις δικές της χαμηλού κόστους θυγατρικές, τη JetStar και την Australian Airlines για διεθνείς πτήσεις. Η Virgin Blue πραγματοποιεί τώρα διεθνείς πτήσεις προς τη Νέα Ζηλανδία, τα Fiji και το Vanuatu μέσω μιας ξεχωριστής θυγατρικής της Virgin γνωστή ως Pacific Blue.

Νέα Ζηλανδία

Οι πρώτες νέες εισοδοί: Η εγχώρια αεροπορική αγορά της Νέας Ζηλανδίας απελευθερώθηκε το 1984. Ωστόσο, οι Εταιρείες χαμηλού κόστους δεν αναπτύχθηκαν μέχρι το 1995 και αυτές οι εταιρείες ήταν περιορισμένες σε μέγεθος

και έκταση. Το 1995, η Kiwi Airlines ξεκίνησε τη χαμηλού κόστους Trans-Tasman⁶ λειτουργία της μεταξύ Νέας Ζηλανδίας και Αυστραλίας, αρχικά ως εταιρεία charter, αλλά στη συνέχεια έγινε κανονικός αερομεταφορέας με προγραμματισμένες πτήσεις. Η Air New Zealand απάντησε δημιουργώντας τη δικιά της χαμηλού κόστους θυγατρική Freedom Air που το συνδύασε με το γεγονός ότι ο ανταγωνισμός της Qantas ανάγκασε την Kiwi Airlines να βγει εκτός λειτουργίας. Παρόλα αυτά, η Επιτροπή Ανταγωνισμού της Νέας Ζηλανδίας (New Zealand Competition Commission) αποδέχθηκε τη σύσταση της Freedom Air με την προϋπόθεση ότι θα πρέπει να υπάρχει για τουλάχιστον 10 χρόνια. Υπάρχει επίσης μια σιωπηλή απειλή από τη χαμηλού κόστους θυγατρική της Air New Zealand, τη Freedom Air, εναντίον οποιασδήποτε άλλης εταιρείας που σκέφτεται να ξεκινήσει.

Ένα δεύτερο κύμα νέων εισόδων: Η K2000 δημιουργήθηκε στο τέλος του 2000 από την πρώτην διοίκηση των πια διαλυμένων Central Pacific Airlines και Kiwi Air και επωφελήθηκε από την αναμενόμενη αύξηση της κίνησης των επιβατών πριν από την αυγή της νέας χιλιετίας, αλλά κράτησε συνολικά έξι εβδομάδες. Η απελευθέρωση εντός της Νέας Ζηλανδίας σήμαινε ότι νέες και κυρίως μεγάλες εταιρείες με σημαντικά κεφάλαια βλέπουν τη Νέα Ζηλανδία ως μια ελκυστική αγορά για να μπουν και τις εγχώριες και Trans-Tasman διαδρομές ως πιθανές πηγές εσόδων. Η Pacific Blue, μια θυγατρική της αυστραλιανής Virgin Blue με έδρα τη Νέα Ζηλανδία, αναζητά πρόσβαση στην αγορά και θέλει να εξυπηρετήσει την Αυστραλία με υπηρεσίες Trans-Tasman. Δημιουργήθηκε ως θυγατρική με έδρα τη Νέα Ζηλανδία ώστε να εξοικονομήσει χρήματα από το κόστος προσωπικού λόγω διαφορετικών κανονισμών στη Νέα Ζηλανδία. Στην εγχώρια αγορά η Air New Zealand έχει αναδιαμορφωθεί με την «express class» υιοθετώντας πολλές πρακτικές των εταιρειών χαμηλού κόστους σε όλες τις πτήσεις 6 ή λιγότερων ωρών (παράλληλα με τη λειτουργία της χαμηλού κόστους θυγατρικής της, Freedom Air).

Ασία

Ορισμένοι σχολιαστές υποστήριξαν ότι το μοντέλο χαμηλού κόστους δε θα δούλευε στην Ασία λόγω των κανονιστικών περιορισμών, τις μεγάλες αποστάσεις και του χαμηλού κόστους των συμβατικών αεροπορικών εταιρειών. Το μοντέλο χαμηλού κόστους εφαρμόστηκε περιορισμένα στην ιαπωνική αγορά ως αποτέλεσμα της απελευθέρωσης της εγχώριας αγοράς το 1997, λίγο μετά την οποία η Skymark Airlines (αντίγραφο της Southwest) ξεκίνησε να προσφέρει υπηρεσίες. Το 2001 το μοντέλο χαμηλού κόστους άρχισε να εφαρμόζεται και σε άλλες ασιατικές χώρες παρά τους κανονιστικούς περιορισμούς.

Ενθαρρυνόμενος από τα αποτελέσματα των εταιρειών χαμηλού κόστους στην Ευρώπη και τις ΗΠΑ, ο μαλαισιανός αερομεταφορέας Air Asia ξεκίνησε τη λειτουργία του με εσωτερικές πτήσεις το Δεκέμβριο του 2001 βασισμένος στο μοντέλο της Southwest και το 2004 ζήτησε έγκριση για διεθνείς πτήσεις. Για να παρακάμψει κανονιστικούς

⁶Το Trans-Tasman είναι ένα επίθετο που χρησιμοποιείται στην Αυστραλία και τη Νέα Ζηλανδία, το οποίο χαρακτηρίζει μια αλληλεξάρτηση μεταξύ των δυο χωρών. Το όνομα προέρχεται από τη Θάλασσα Tasman μεταξύ των δυο χωρών. Για παράδειγμα το εμπόριο Trans-Tasman αναφέρεται στο εμπόριο μεταξύ των δυο χωρών.

περιορισμούς, η Air Asia δημιούργησε μια εταιρεία με έδρα την Ταϊλάνδη και εγκαινίασε χαμηλού κόστους διεθνείς πτήσεις μεταξύ των δυο χωρών. Η υιοθέτηση του μοντέλου της Southwest άρχισε να γίνεται πιο έντονη με την είσοδο την αγορά των αερομεταφορέων της Σιγκαπούρης ValuAir και Tiger Airways (το 49% ανήκει στον αερομεταφορέα Singapore Airlines και το 16% στον ιδρυτή της Ryanair Tony Ryan). Η ίδρυση τριών Εταιρειών χαμηλού κόστους στην Ταϊλάνδη (2004) δημιούργησε ώθηση από την άποψη της ανάπτυξης των Εταιρειών χαμηλού κόστους στην περιοχή. Εκτός από την κοινοπραξία της Air Asia, η θυγατρική της Orient Thai, “one two go”, και η νέα χαμηλού κόστους εταιρεία της Thai Airways, “Sky Asia”, ξεκίνησαν εσωτερικές πτήσεις με στόχο την επέκταση σε διεθνείς αγορές. Η χαλάρωση των κανονισμών περί αεροπορικών μεταφορών προκειμένου να καταστεί δυνατή η ανάπτυξη των εταιρειών χαμηλού κόστους από και εντός της Ταϊλάνδης υποστηρίχθηκε από τον Ταϊλανδό πρωθυπουργό που βλέπει τις Εταιρείες χαμηλού κόστους ως το κλειδί για την ανάπτυξη του τουρισμού στην Ταϊλάνδη. Στην Ινδία, η Air Deccan ξεκίνησε τοπικές υπηρεσίες το 2003 με στόχο την παροχή υπηρεσιών αεροπορικών μεταφορών που να είναι φθηνότερες από το σιδηρόδρομο. Η Vietnam Airways ξαναλειτούργησε την VN Express για να λειτουργήσει ως τροφοδοτική θυγατρική χαμηλού κόστους και η Indonesian (Lion Air) παρέχει υπηρεσίες στην Ινδονησία από το 2000 και έχει στόχο να εξυπηρετήσει τη Σιγκαπούρη παράλληλα με μια υπάρχουσα διαδρομή προς τη Μαλαισία.

Τα οφέλη των εταιρειών χαμηλού κόστους στον τουρισμό, τις δημοτικές αρχές και τα δευτερεύοντα αεροδρόμια θα αυξήσουν την πίεση στις Κυβερνήσεις να απελευθερώσουν τον κανονισμό των εναέριων υπηρεσιών στην Ασία. Έτσι η πρόβλεψη του Tony Ryan (ιδρυτή της Ryanair) ότι το 10% της αγοράς θα είναι χαμηλού κόστους μέχρι το 2014-2019 φαίνεται εφικτή.

Υπόλοιπος κόσμος

Οι εταιρείες χαμηλού κόστους εμφανίστηκαν σε πολλές χώρες στον υπόλοιπο κόσμο, κυρίως στη Βραζιλία και στη Νότιο Αφρική. Και στις δυο περιπτώσεις η απελευθέρωση της εγχώριας αγοράς ακολουθήθηκε στενά από τη δραστηριότητα των εταιρειών χαμηλού κόστους, με ανταγωνισμό που ανάγκασε ορισμένες εταιρείες να σταματήσουν τη λειτουργία τους μετά από σύντομο χρονικό διάστημα. Οι μεγάλες αποστάσεις μεταξύ πυκνοκατοικημένων πόλεων και η σχετική ταχύτητα των αεροπορικών εταιρειών σε σχέση με τα επιφανειακά μέσα μεταφοράς παρείχαν ένα ευνοϊκό πλαίσιο για την εγχώρια δραστηριότητα των εταιρειών χαμηλού κόστους. Ο πρώτος αερομεταφορέας χαμηλού κόστους ViaBrasil σχηματίστηκε το 1998, αλλά όπως και άλλες νεοεισερχόμενες εταιρείες στη βραζιλιάνικη αγορά υιοθέτησε μόνο ορισμένα στοιχεία του μοντέλου Southwest. Η ViaBrasil απέσυρε τις υπηρεσίες της το 2003 και η Nacional Transportes Aeros σταμάτησε τις υπηρεσίες της το 2002 μόλις μετά από ένα χρόνο. Η Areafly έχει διατηρήσει τις χαμηλού κόστους υπηρεσίες της από το 1999 και η πιο πετυχημένη Εταιρεία Χαμηλού Κόστους ήταν η GOL που ξεκίνησε να εξυπηρετεί την εγχώρια αγορά της Βραζιλίας το 2001. Η GOL υιοθέτησε πολλά χαρακτηριστικά του μοντέλου Southwest και στη συνέχεια αναπτύχθηκε σε σημείο που να εξυπηρετεί είκοσι προορισμούς. Αλλού στην ήπειρο, οι εταιρείες χαμηλού κόστους εμφανίστηκαν στην Κόστα Ρίκα το 2004. Στο Μεξικό οι υπηρεσίες χαμηλού κόστους εμποδίστηκαν από τους κυβερνητικούς κανονισμούς, όταν το 2001

η Vuelamex μίσθωσε τρία αεροσκάφη, αλλά δεν τους δόθηκε η άδεια λειτουργίας για λόγους ακόμα ασαφείς.

Στην Νότιο Αφρική, η Intensive Air λειτουργούσε ως εταιρεία χαμηλού κόστους από το 2000 ως το 2002 και η Kulula, αντίγραφο της Southwest, ξεκίνησε τη λειτουργία της το 2001. Η “1 time”, μια νέα εταιρεία χαμηλού κόστους μπήκε επίσης στην αγορά το 2004. Στην υπόλοιπη αφρικανική ήπειρο, η Kenya Airways δημιούργησε τη Flamingo Airlines το 2002. Η Flamingo είναι μια χαμηλού κόστους θυγατρική που πραγματοποιεί πτήσεις κοντινών αποστάσεων. Το μοναδικό άλλο παράδειγμα λειτουργιών χαμηλού κόστους που καταγράφεται είναι μια διαδρομή σε δοκιμαστική βάση που ξεκίνησε το 2003 εντός της CIS (Commonwealth of Independent States: οργανισμός που αποτελείται από χώρες της πρώην Σοβιετικής Ένωσης), από τη Sibir Airlines με τιμές στο ένα τρίτο αυτών των συμβατικών εταιρειών. Είναι ασαφές πώς θα αντιδράσουν οι ρυθμιστικές αρχές αν η εταιρεία πετύχει και θελήσει να υιοθετήσει το μοντέλο και για άλλες διαδρομές.

Στη Μέση Ανατολή ο βαθμός της απελευθέρωσης στην περιοχή του Περσικού Κόλπου επιτρέπει την ανάπτυξη των εταιρειών χαμηλού κόστους. Δυο εταιρείες “αντίγραφα” της Southwest, η Menajet και η Transgulf Express, ξεκίνησαν τη λειτουργία τους στα μέσα στο 2004, και οι δυο με βάση το Sharjah στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και με πτήσεις στον Περσικό Κόλπο και σε προορισμούς της Βόρειας Αφρικής.

Ευρώπη

Το Ηνωμένο Βασίλειο και η Ιρλανδία παίρνουν την πρωτοβουλία: Το ευρωπαϊκό φαινόμενο χαμηλού κόστους ξεκίνησε στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία οδηγούμενο από τα αντίγραφα τις Southwest, easyJet και Ryanair το 1995. Υπάρχουν διάφορες αιτίες για την αύξηση του μεριδίου της αγοράς των εταιρειών χαμηλού κόστους στις χώρες αυτές. Το οικονομικό κανονιστικό πλαίσιο ευνόησε την ανάπτυξη των εταιρειών χαμηλού κόστους και το Ην. Βασίλειο και η Ιρλανδία είχαν μια φιλελεύθερη διμερή συμφωνία και Κυβερνήσεις που ενθάρρυναν τον ανταγωνισμό των αεροπορικών εταιρειών. Η απελευθέρωση της ευρωπαϊκής αγοράς επέτρεψε σε αυτές τις εταιρείες να προσφέρουν υπηρεσίες σ’ αυτή την αγορά από το 1995 και να εξυπηρετήσουν εσωτερικά δρομολόγια σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες από το 1997. Οι χαμηλές τιμές από αυτά τα κράτη-νησιά ήταν υπερβολικά ελκυστικές σε σύγκριση με το κόστος (συμπεριλαμβανομένου του χρόνου ταξιδιού) των εναλλακτικών επιφανειακών μέσων μεταφοράς. Ένας άλλος παράγοντας που βοήθησε την ανάπτυξη των εταιρειών χαμηλού κόστους στο Ην. Βασίλειο και την Ιρλανδία ήταν τα υποχρησιμοποιούμενα αεροδρόμια και η προθυμία των διαχειριστών των ιδιωτικοποιημένων αεροδρομίων να προσφέρουν μειωμένες αεροπορικές χρεώσεις στις εταιρείες χαμηλού κόστους, ώστε να αυξηθεί η κίνηση των επιβατών και να δρέψουν τα οφέλη από την αύξηση των δαπανών των επιβατών στα καταστήματα λιανικής πώλησης του αεροδρομίου.

Μια σημαντική διαφορά από την ανάπτυξη του μοντέλου χαμηλού κόστους στις ΗΠΑ ήταν η επιθετική προσέγγιση απευθείας πωλήσεων της Ryanair και της easyJet. Μέχρι το 2001 και οι δυο αεροπορικές εταιρείες ανέφεραν ότι πάνω από το 80% των

πωλήσεων γινόταν απευθείας μέσω του Internet και οι υπόλοιπες μέσω τηλεφωνικών κέντρων. Το Internet επέτρεπε στους καταναλωτές να συγκρίνουν τιμές και μέσω της χρήσης φιλικών σχεδιασμένων ιστοσελίδων η αγορά αεροπορικών εισιτηρίων έγινε απλή και έφυγε από τα χέρια των ταξιδιωτικών πρακτόρων που ασκούσαν προηγουμένως ισχυρή επιρροή στις πωλήσεις εισιτηρίων. Με τις απευθείας πωλήσεις στην αγορά το Internet επέτρεψε στις αεροπορικές εταιρείες να κάνουν οικονομίες όσον αφορά το κόστος διανομής και να καθιερώσουν αναλυτική πληροφόρηση της αγοράς με σεβασμό προς τους πελάτες τους.

Οι μεγάλες συμβατικές εταιρείες αντέδρασαν με δυο τρόπους, δημιουργώντας θυγατρικές εταιρείες ή και μειώνοντας τα κόστη. Για παράδειγμα, το 1998 η British Airways δημιούργησε τη δικιά της εταιρεία χαμηλού κόστους, τη Go, και η KLM μετέτρεψε μέρος της θυγατρικής της στο Hn. Βασίλειο στη Buzz Airlines και το 2002 η bmi σχημάτισε τη θυγατρική bmibaby. Μέχρι το 2002, ωστόσο, είχε πραγματοποιηθεί ένας βαθμός παγίωσης στην αγορά του Hn. Βασιλείου με τη Go να έχει αγοραστεί από την easyJet και τη Buzz από τη Ryanair. Όσον αφορά τη μείωση κόστους από τις συμβατικές αεροπορικές εταιρείες, κυρίως η British Airways και η Aer Lingus ανταποκρίθηκαν στον ανταγωνισμό των εταιρειών χαμηλού κόστους μειώνοντας το κόστος του εργατικού δυναμικού, προσφέροντας πωλήσεις μέσω Internet και εισιτήρια μιας διαδρομής. Έτσι, αν αγορασθούν εκ των προτέρων, οι ναύλοι είναι συχνά ανταγωνιστικοί με αυτούς των εταιρειών χαμηλού κόστους. Η British Airways κατάφερε να το πετύχει αυτό σε τέτοιο βαθμό που το 2003 ψηφίστηκε ως εταιρεία χαμηλού κόστους της χρονιάς από την Guardian/Observer.

Οι εταιρείες charter δημιούργησαν χαμηλού κόστους τακτικές θυγατρικές εταιρείες για την εξυπηρέτηση και την προστασία βασικών αγορών σε προορισμούς της Νότιας Ευρώπης με την εισαγωγή υπηρεσιών από τη MyTravelLite (MyTravel) και την Thompsonfly (από την TUI/Britannia), με την τελευταία να κάνει το τολμηρό βήμα της αγοράς ενός αεροδρομίου στην περιοχή Midlands του Hn. Βασιλείου (Coventry) προκειμένου να διευκολυνθεί η λειτουργία της. Μέχρι το 2003 οι εταιρείες χαμηλού κόστους αντιπροσώπευαν το 40% όλων των επιβατών που ταξίδευαν από το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία προς ευρωπαϊκούς προορισμούς.

Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) – καινοτομία και διάδοση: Η ανάπτυξη των εταιρειών χαμηλού κόστους στην ηπειρωτική Ευρώπη άρχισε να γίνεται δυνατή με το λεγόμενο «τρίτο πακέτο» απελευθέρωσης το 1993. Παρόλο που αυτό δεν εφαρμόστηκε πλήρως από την άποψη των δικαιωμάτων της πέμπτης ελευθερίας μέχρι το 1995, μπήκε πρόσφατα στο στάδιο της διάδοσης και αρχικά δημιούργησε σοβαρούς παίκτες, πέρα από τη Virgin Express από τις Βρυξέλλες. Ωστόσο, το 1999 η Ryanair και η easyJet άρχισαν να δημιουργούν ευρωπαϊκές βάσεις λειτουργίας. Η ανάπτυξη στην ήπειρο συνεχίστηκε με νέες βάσεις λειτουργίας για τη Ryanair και την easyJet στη Γερμανία, στην Ελβετία και την Ιταλία. Επιπλέον, μετά την αρχική αντίσταση των γαλλικών αρχών η easyJet και η Ryanair ξεκίνησαν να λειτουργούν από βάσεις στη Γαλλία. Η Ryanair σε ορισμένες περιπτώσεις έχει επαναπροσδιορίσει την οικονομία του αεροδρομίου κάνοντας τα αεροδρόμια να την πληρώνουν για να χρησιμοποιήσει τις εγκαταστάσεις τους. Παρά το γεγονός ότι το 2004 μια συμφωνία με το αεροδρόμιο Chaleroi θεωρήθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή ότι ήταν εν μέρει

αντι-ανταγωνιστική, πολλές από τις συμφωνίες που έχουν συναφθεί από εταιρείες χαμηλού κόστους μπορεί να υποστηριχθεί ότι χαρακτηρίζονται από διαφάνεια και επομένως είναι απίθανο να αλλάξουν ως αποτέλεσμα αυτής της συμφωνίας. Σε μια κίνηση παρόμοια με αυτή των άλλων μεγάλων αεροπορικών εταιρειών πολλές ευρωπαϊκές εταιρείες δημιούργησαν χαμηλού κόστους θυγατρικές. Η Lufthansa για παράδειγμα αντέδρασε αναμορφώνοντας τη θυγατρική της, τη Germanwings, σε χαμηλού κόστους. Η SAS δημιούργησε τη Snowflake και η KLM τη Basiq Air.

Επέκταση της ΕΕ – καινοτομία: Η καινοτομία των υπηρεσιών χαμηλού κόστους διευκολύνθηκε το 2002 από τις Κυβερνήσεις της Τσεχίας και της Σλοβακίας που απελευθέρωσαν τις διμερείς συμφωνίες τους επιτρέποντας τις εναέριες υπηρεσίες χαμηλού κόστους με το Ηνωμένο Βασίλειο. Αυτό τους επέτρεψε να επωφεληθούν από την αγορά εισερχόμενου τουρισμού προς όφελος της οικονομίας και να προετοιμαστούν για την ένταξη στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά των αεροπορικών μεταφορών, μαζί με άλλα οχτώ μέλη το Μάιο του 2004. Οι υπηρεσίες χαμηλού κόστους στην Πράγα ξεκίνησαν από τις αεροπορικές εταιρείες του Ηνωμένου Βασιλείου και η Σλοβακία έγινε η πρώτη χώρα στην Ανατολική Ευρώπη στην οποία λειτούργησε το αντίγραφο της Southwest SkyEurope, που μέχρι το 2003 εξυπηρετούσε το Άμστερνταμ, το Παρίσι και το Λονδίνο. Προκειμένου να αξιοποιήσει την προσοδοφόρα αγορά γύρω από τη Βιέννη, στο website η εταιρεία έχει μετονομάσει τη βάση της στη Μπρατισλάβα ως Μπρατισλάβα/Δυτική Βιέννη (Bratislava/Vienna West).

Η πλήρης ένταξη της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς αεροπορικών μεταφορών έχει οδηγήσει στον πολλαπλασιασμό των αεροπορικών υπηρεσιών. Η σχετική επιτυχία της SkyEurope και των υπηρεσιών χαμηλού κόστους στην Πράγα και στη Βουδαπέστη έχει οδηγήσει την Austrian Airways και τη Czech Airlines να δημιουργήσουν χαμηλού κόστους θυγατρικές και το 2004 τη Malev (Hungarian Airlines) να εισάγει χαμηλού κόστους υπηρεσίες. Οι πολωνικές υπηρεσίες χαμηλού κόστους ξεκίνησαν με τη Wizz Air και την Air Polonia, ενώ η Citrad Airlines ξεκίνησε τις υπηρεσίες της από τη Βουλγαρία. Η διαθεσιμότητα της χωρητικότητας των διαδρόμων στην Ανατολική Ευρώπη και οι ναύλοι που είναι ελκυστικοί για τους τουρίστες της Δυτικής Ευρώπης ως προορισμοί χαμηλού κόστους δείχνουν ότι υπάρχει περιθώριο ανάπτυξης σ' αυτή την αγορά και ότι οι μέχρι σήμερα κινήσεις είναι σε πρώιμο στάδιο.

Ισπανία [7]

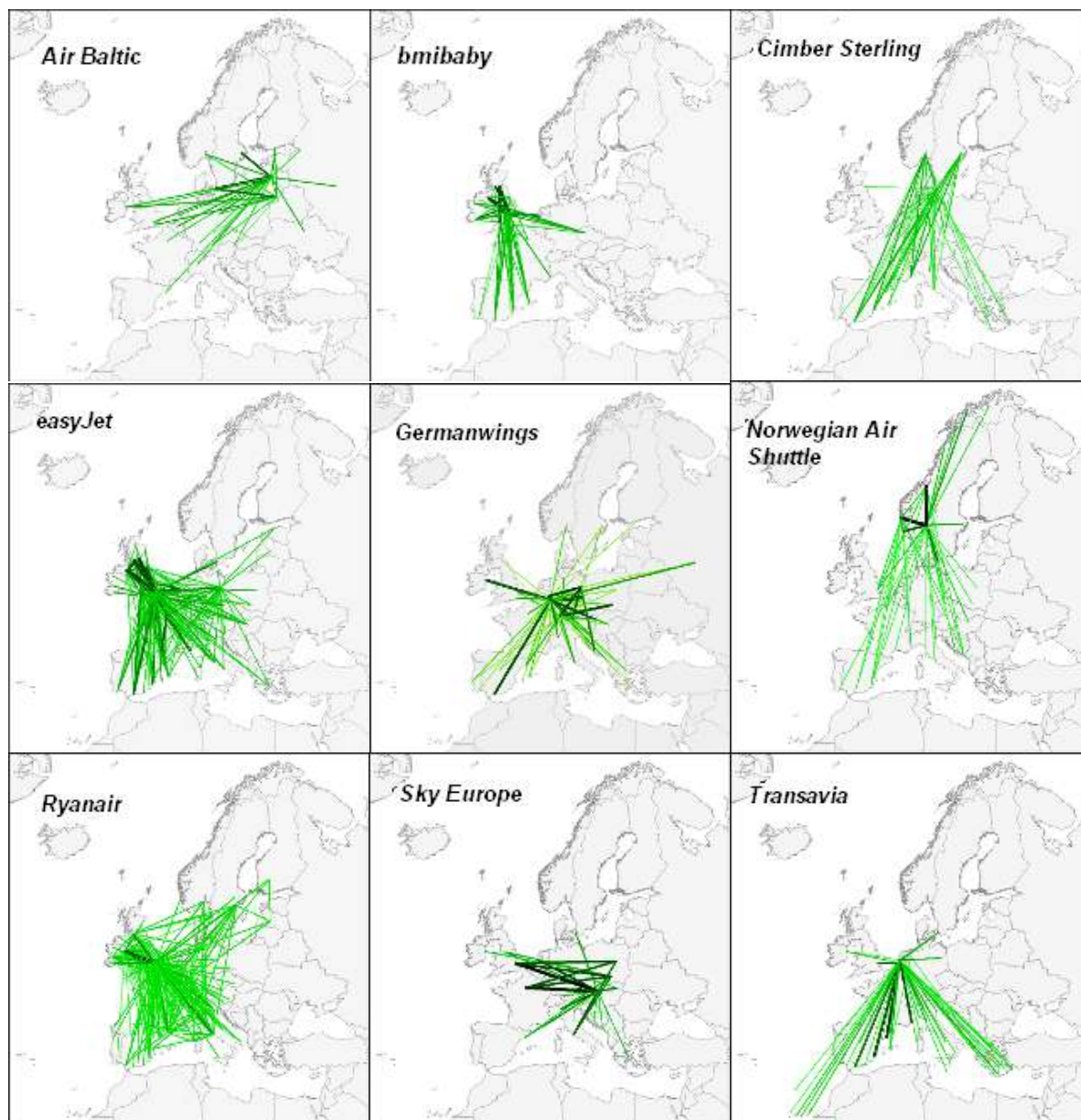
Η Ισπανία είναι η μεγαλύτερη εγχώρια αγορά αεροπορικών μεταφορών στην Ευρωπαϊκή Ένωση και τρίτη από άποψη συνολικής κίνησης. Επιπλέον, τα δυο της κύρια αεροδρόμια είναι ανάμεσα στα 10 μεγαλύτερα, με το αεροδρόμιο της Μαδρίτης να λειτουργεί ως μεγάλο κομβικό αεροδρόμιο. Διάφοροι τύποι αεροπορικών εταιρειών δραστηριοποιούνται στην ισπανική εγχώρια αγορά. Οι δυο με το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, η Iberia και η Spanair, είναι συμβατικές εταιρείες που ανήκουν στην Oneworld και στη Star Alliance, αντίστοιχα. Ο τρίτος μεγαλύτερος αερομεταφορέας, η Air Europe, ανήκει σε ένα ταξιδιωτικό πράκτορα. Τρεις εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν επίσης αυξανόμενη παρουσία, η Air Berlin, η Clickair και η Vueling (οι δυο τελευταίες πρόσφατα συγχωνεύτηκαν). Επιπλέον, οι δυο

μεγαλύτερες εταιρείες χαμηλού κόστους στην Ευρώπη, η Ryanair και η easyJet, άρχισαν να πραγματοποιούν πτήσεις στην Ισπανία το 2007. Το αεροδρόμιο της Μαδρίτης είναι το κύριο κομβικό αεροδρόμιο του εθνικού ισπανικού αερομεταφορέα, ενώ η παρουσία άλλων εταιρειών, συμπεριλαμβανομένων των εταιρειών χαμηλού κόστους, αυξάνεται στο αεροδρόμιο της Βαρκελώνης. Είναι μια γενική τάση στις ευρωπαϊκές αγορές αερομεταφορών να συγκεντρώνουν οι συμβατικές εταιρείες τις λειτουργίες τους στα κύρια κομβικά τους αεροδρόμια, με αποτέλεσμα να ενισχύουν την κυριαρχία τους εκεί, ενώ παράλληλα μειώνουν τις λειτουργίες τους σε άλλα αεροδρόμια. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους μπορούν να εξηγήσουν γιατί υπάρχει πιο ανταγωνιστικό περιβάλλον στη Βαρκελώνη σε σχέση με τη Μαδρίτη. Έρευνα δείχνει ότι η παρουσία των εταιρειών χαμηλού κόστους έχει αυξηθεί σημαντικά στο αεροδρόμιο της Βαρκελώνης από το 2004, ενώ η παρουσία τους είναι περιορισμένη στη Μαδρίτη, ακόμα και κατά την τελευταία περίοδο που μελετήθηκε. Η Iberia διατηρεί ένα μεγάλο μερίδιο αγοράς στο αεροδρόμιο της Μαδρίτης, αλλά το μερίδιό της έχει μειωθεί σημαντικά στη Βαρκελώνη. Επιπλέον, η Iberia μαζί με τους συμμετόχους της στην Oneworld Alliance έχει προνομιακή πρόσβαση σε νέες εγκαταστάσεις στη Μαδρίτη (κτήριο τερματικού σταθμού και δυο νέους διαδρόμους).

Το δίκτυο ορισμένων εταιρειών χαμηλού κόστους στην Ευρώπη

Το Σχήμα 2 παρουσιάζει το δίκτυο 9 ευρωπαϊκών εταιρειών χαμηλού κόστους, όπως ήταν το Σεπτέμβριο του 2005. Οι πτήσεις είναι κοντινών και μεσαίων αποστάσεων εστιασμένες κυρίως στη Δυτική ευρωπαϊκή αγορά. Η μέση απόσταση και ο μέσος χρόνος ανά πτήση είναι 634 χλμ και 1,4 ώρα, μάλιστα στην Ευρώπη το 70% των πτήσεων χαμηλού κόστους είναι κάτω των 1000 χλμ [21]. Διηπειρωτικές πτήσεις δεν πραγματοποιούνται. Η παρουσία των εταιρειών χαμηλού κόστους στην Κεντροανατολική Ευρώπη είναι ακόμα φτωχή, αλλά κάποιοι αερομεταφορείς έχουν δημιουργήσει συνδέσεις μεταξύ της Δυτικής και της Κεντροανατολικής Ευρώπης (π.χ. η easyJet εξυπηρετεί πια τις πόλεις Ταλίν, Ρίγα, Βαρσοβία, Κρακοβία, Μπρατισλάβα, Βουδαπέστη και Λιουμπλιάνα). Πολλά δίκτυα έχουν σχεδιαστεί έτσι ώστε να μεταφέρουν επιβάτες σε τουριστικούς προορισμούς της μεσογειακής Ευρώπης ή στις Κανάριες Νήσους. Αυτό έχει ως συνέπεια τα δίκτυα να έχουν κυρίως μια κατεύθυνση Βορράς-Νότος, παρά Ανατολή-Δύση. Μεγάλα δίκτυα χαμηλού κόστους δημιουργήθηκαν κυρίως από χώρες στις οποίες οι πτήσεις charter ήταν ήδη πετυχημένες, όπως η Μεγάλη Βρετανία, η Γερμανία, η Σουηδία, η Νορβηγία και το Βέλγιο.

Σχήμα 2: Δίκτυο ορισμένων ευρωπαϊκών Εταιρειών χαμηλού κόστους(Σεπτέμβριος 2005)



Πηγή: Jeroen van der Zwan, [24]

Οι εταιρείες χαμηλού κόστους δε δραστηριοποιούνται απαραίτητα σε πρωτεύουσες, αλλά προτιμούν περιφερειακές πόλεις που δεν εξυπηρετούνται από τις συμβατικές εταιρείες και τα τρένα υψηλών ταχυτήτων. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους οργανώνουν εσωτερικές πτήσεις σε χώρες όπου υπάρχει έλλειψη μεταφορών με τρένο (Σουηδία, Νορβηγία) ή όπου είναι αργό (Μεγάλη Βρετανία) ή ακριβό (Γερμανία). Από την άλλη μεριά, σε μια κεντρική χώρα όπως η Γαλλία με λίγες μεγάλες περιφερειακές πόλεις και καλά εξυπηρετούμενη από το τρένο υψηλών ταχυτήτων (TGV) που προσφέρει πολλά φθηνά εισιτήρια για προώθηση, δεν έχει

καταφέρει να αναπτυχθεί επιτυχημένα κάποια εταιρεία χαμηλού κόστους. Η κατάσταση είναι τελείως διαφορετική στη Γερμανία, όπου εσωτερικές χαμηλού κόστους πτήσεις ανταγωνίζονται απευθείας με τη Lufthansa και το τρένο υψηλών ταχυτήτων (ICE).

Παρακάτω θα παρουσιαστούν πιο αναλυτικά οι δυο μεγαλύτερες εταιρείες χαμηλού κόστους στην Ευρώπη, η Ryanair και η easyJet.

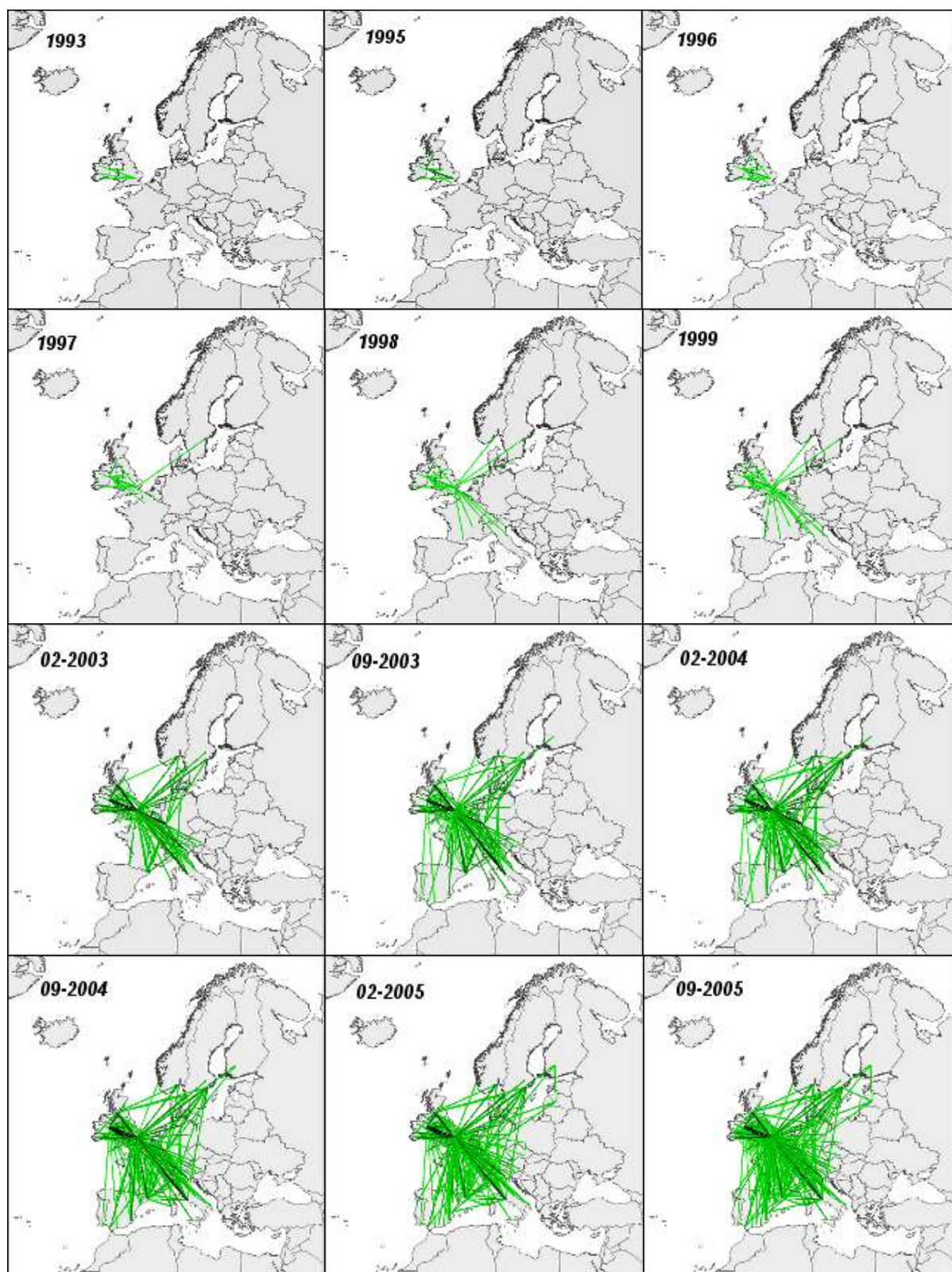
Ryanair

Η Ryanair ήταν μια από τις πρώτες αεροπορικές εταιρείες στην Ευρώπη που υιοθέτησαν το μοντέλο χαμηλού κόστους το 1991, αφού προηγουμένως είχε χάσει χρήματα (περίοδος 1985-1991) και αποφάσισε να αλλάξει επιχειρηματικό μοντέλο. Η Ryanair αποφάσισε να πάει το μοντέλο της Southwest ένα βήμα παραπέρα μην παρέχοντας καμιά υπηρεσία, ενώ προώθησε τις απευθείας πωλήσεις μέσω Internet ή τηλεφωνικών κέντρων και τοποθέτησε διαφημίσεις στα καθίσματα και ορισμένες φορές στο εξωτερικό των αεροσκαφών. Άλλη πηγή εσόδων είναι οι ενοικιάσεις αυτοκινήτων, η ταξιδιωτική ασφάλιση και οι υπηρεσίες κρατήσεων ταξιδιών. Το δίκτυο της Ryanair χαρακτηρίζεται από μια πολύ δυναμική και σταθερή ανάπτυξη. Η Ryanair πραγματοποιεί πολλές πτήσεις χαμηλών συχνοτήτων, με το 70,8% του συνολικού δικτύου να αποτελείται από διαδρομές με μόνο μια πτήση τη μέρα. Σε γενικές γραμμές, η Ryanair εξυπηρετεί καθημερινά τους προορισμούς της. Ωστόσο, κατά την περίοδο 2005-2006 αυτή η τάση άλλαξε, καθώς ο αριθμός των διαδρομών με μη εγγυημένες ημερήσιες πτήσεις αυξήθηκε από 14 σε 77. Το δίκτυο της Ryanair αποτελείται κυρίως από δρομολόγια κοντινών αποστάσεων, με όλα της τα δρομολόγια να κυμαίνονται μεταξύ 200 χλμ και 2000 χλμ με μια μέση τιμή των 1040 χλμ. Από γεωγραφική άποψη (βλ. Σχήμα 4), οι υπηρεσίες της Ryanair συγκεντρώνονται κυρίως στις συνδέσεις της Αγγλίας και της Ιρλανδίας με την υπόλοιπη Ευρώπη (το 44,2% των διαδρομών και το 49% των πτήσεων έχουν αφετηρία αεροδρόμια της Αγγλίας ή της Ιρλανδίας) [10].

Ο ρόλος της κράτησης εισιτηρίων εκ των προτέρων είναι πολύ σημαντικός στην τιμολογιακή πολιτική της Ryanair. Για κρατήσεις τουλάχιστον 20 μέρες πριν την πτήση η τιμή μπορεί να μην υπερβαίνει τα €50, ενώ την τελευταία βδομάδα οι τιμές αυξάνονται απότομα υπερβαίνοντας τα €75 μέσα σε τρεις μέρες πριν την πτήση στο 50% των περιπτώσεων και φτάνοντας ακόμα και τα €200 στο 5% των περιπτώσεων [10].

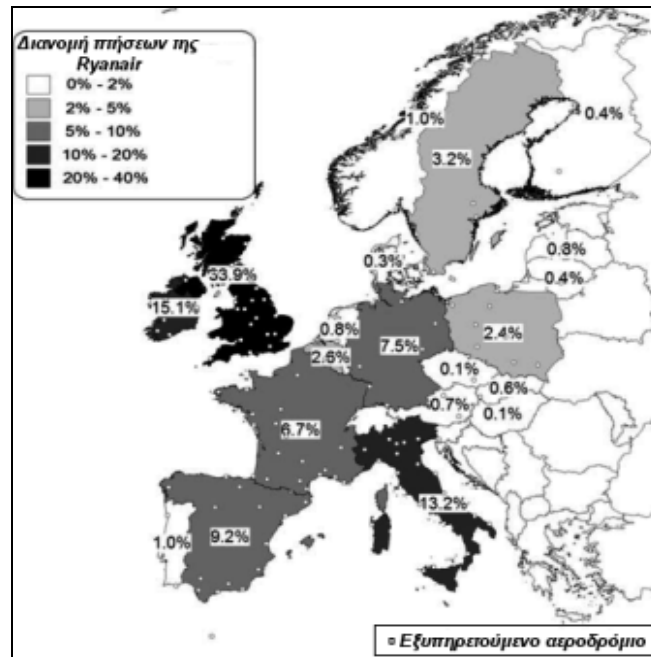
Στο παρακάτω σχήμα (Σχήμα 3) φαίνεται η εξέλιξη του δικτύου της Ryanair από το 1993 ως το Σεπτέμβριο του 2005.

Σχήμα 3: Δίκτυο Ryanair (1993-09/2005)



Πηγή: Jeroen van der Zwan, [24]

Σχήμα 4: Διανομή πτήσεων της Ryanair και εξυπηρετούμενα αεροδρόμια (Ιούνιος 2006)



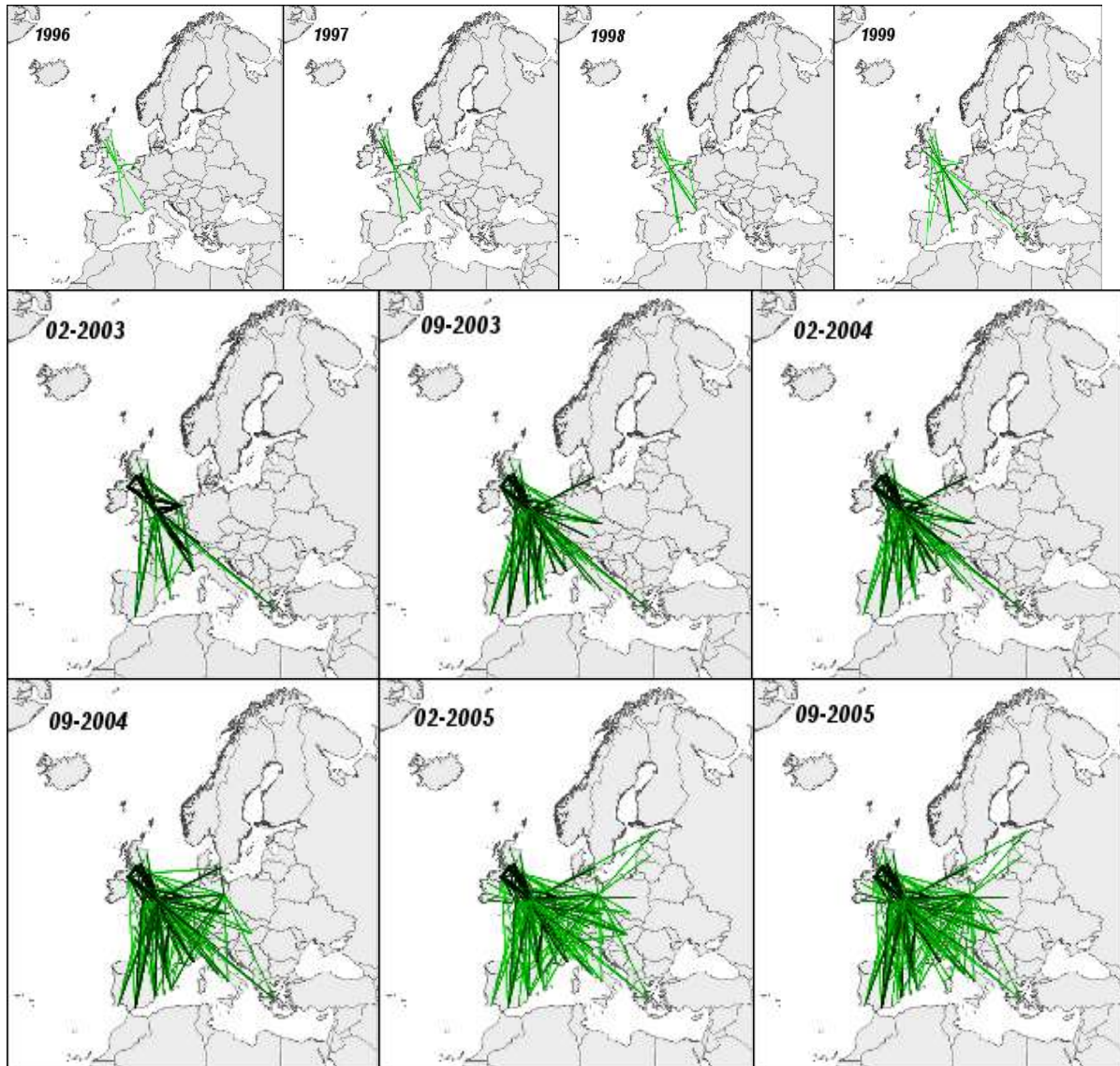
Πηγή: Malighetti et al (2008)

easyJet

Η περίπτωση της easyJet, της δεύτερης μεγαλύτερης εταιρείας χαμηλού κόστους στην Ευρώπη, έχει κάποιες ομοιότητες με τη Ryanair. Είναι και αυτή μια εταιρεία που εξυπηρετεί κυρίως τη Δυτική Ευρώπη, αλλά έχει διαφοροποιήσει το δίκτυό της προς την Ανατολή τα τελευταία χρόνια. Ωστόσο, το δίκτυο της easyJet είναι γεωγραφικά λιγότερο πυκνό, αν και με υψηλές συχνότητες ανά διαδρομή. Επιπλέον, η easyJet, αντίθετα με τη Ryanair, είναι γνωστή για τις πτήσεις της από τη χώρα προέλευσης, τη Μεγάλη Βρετανία. Το δίκτυό της μοιάζει έτσι περισσότερο με αυτό ενός κλασικού αερομεταφορέα: η στρατηγική της αποτελείται κυρίως από συνδέσεις του Λονδίνου και των άλλων μεγάλων βρετανικών πόλεων με τις πρωτεύουσες της Κεντροανατολικής Ευρώπης. Κάποιες μεγάλες πόλεις εκτός Βρετανίας καλύπτονται επίσης από τις νέες διαδρομές από Δύση προς Ανατολή (Μαδρίτη, Μιλάνο, Παρίσι). Η συνιστώσα του αστικού τουρισμού φαίνεται να παίζει σημαντικό ρόλο στις τελευταίες διαδρομές, καθώς η Πράγα και η Κρακοβία, γνωστές για την αρχιτεκτονική τους κληρονομιά, είναι οι δυο βασικές πόλεις της Κεντροανατολικής Ευρώπης που συνδέονται από τη easyJet με πολλές δυτικές πόλεις [9].

Στο παρακάτω σχήμα (Σχήμα 5) φαίνεται η εξέλιξη του δικτύου της easyJet από το 1996 ως το Σεπτέμβριο του 2005.

Σχήμα 5: Δίκτυο easyJet (1996-09/2005)



Πηγή: Jeroen van der Zwan, [24]

1.4 Κατηγορίες διαδρομών που εκτελούν οι Εταιρείες Χαμηλού Κόστους [6]

Υπάρχει περιορισμός στις διαδρομές που εξυπηρετούνται από τις εταιρείες χαμηλού κόστους, αφού αυτές ανταποκρίνονται στη ζήτηση. Οι εταιρείες αυτές προσπαθούν να δημιουργήσουν δίκτυα που να συνδυάζουν διαφορετικά είδη διαδρομών που είναι επίσης συμβατές με τη φιλοσοφία ότι ένα μέγεθος στόλου ταιριάζει σε όλες. Μπορούν να διακριθούν τρεις διαφορετικές κατηγορίες διαδρομών, παρόλο που καμία δεν είναι τελείως διακριτή.

Πρώτον, εσωτερικές πτήσεις εντός Ηνωμένου Βασιλείου (Βρετανία και Ιρλανδία), οι οποίες αποτελούν τη βάση του δικτύου της Ryanair και της easyJet. Στις χώρες αυτές οι εταιρείες χαμηλού κόστους αποτελούν το 30% της αγοράς. Οι εσωτερικές πτήσεις αποτελούν επίσης τον πυρήνα των εταιρειών χαμηλού κόστους της Γερμανίας, όπως η Germanwings. Η εισβολή τους στην εγχώρια αγορά άλλων μεγάλων ευρωπαϊκών κρατών, όπως η Ισπανία και η Ιταλία είναι λιγότερο έντονη αν και αλλάζει ραγδαία η κατάσταση. Στη Γαλλία, το τρένο υψηλών ταχυτήτων ανταγωνίζεται έντονα τις εταιρείες χαμηλού κόστους τόσο από άποψη χρόνου, όσο και κόστους. Στη Σκανδιναβία, η ανάπτυξη των εταιρειών αυτών είναι ανομοιόμορφη με τη Norwegian να είναι η μόνη εταιρεία χαμηλού κόστους που πραγματοποιεί πτήσεις εντός Νορβηγίας.

Δεύτερον, είναι οι πτήσεις μεταξύ Ηνωμένου Βασιλείου και ηπειρωτικής Ευρώπης, τις οποίες πραγματοποιούν κυρίως οι εταιρείες χαμηλού κόστους που έχουν βάση το Ηνωμένο Βασίλειο και εξυπηρετούν ένα ευρύ φάσμα προορισμών, κυρίως μεσογειακές και ηλιόλουστες πόλεις, όπως Βενετία, Νίκαια, Βαρκελώνη, Μάλαγα, Αλικάντε και Φάρο, αλλά και χειμερινούς προορισμούς, όπως τη Γενεύη. Η δεύτερη τέτοια μεγάλη αγορά είναι στη Γαλλία και στην Ιβηρική Χερσόνησο και στηρίζει διαδρομές μεταξύ Ην. Βασιλείου και μικρών γαλλικών περιφερειακών αεροδρομίων. Επίσης, οι διαδρομές αναψυχής με κατεύθυνση Βορρά-Νότο από τη Σκανδιναβία και τη Γερμανία εξυπηρετούν παράκτιες πόλεις της Μεσογείου και εσωτερικούς τουριστικούς προορισμούς.

Τέλος, οι διαδρομές με κατεύθυνση Δύση-Ανατολή έχουν αναπτυχθεί έντονα με την διεύρυνση της ΕΕ το 2004 και το 2007. Αερομεταφορείς με έδρα η Γερμανία, όπως η Air Berlin, βρίσκονται στην καλύτερη θέση για να εκμεταλλευτούν αυτή την αγορά και γι' αυτό και η easyJet δημιούργησε βάσεις στο Doetmund και στο Berlin Schonefeld. Επιπλέον, δημιουργήθηκαν νέες εταιρείες χαμηλού κόστους με βάση τις υπό ένταξη χώρες, όπως η SkyEurope στη Μπρατισλάβα και η Wizz Air στη Βουδαπέστη. Η Πράγα, που θεωρείται ως το «νέο Παρίσι», είχε ήδη καλή εξυπηρέτηση, κυρίως επειδή η Κυβέρνηση της Τσεχίας είχε επιτρέψει την πρόσβαση των εταιρειών χαμηλού κόστους πριν το 2004.

Εταιρείες χαμηλού κόστους μακρινών διαδρομών [12]

Τα χαρακτηριστικά των εταιρειών χαμηλού κόστους που εκτελούν μακρινές διαδρομές και αυτών που εκτελούν κοντινές διαδρομές είναι εκ φύσεως διαφορετικά, ειδικά όσον αφορά απαιτήσεις πληρώματος, απαιτήσεις ασφαλείας, εγκαταστάσεις του αεροδρομίου, χρόνους turnaround, πρότυπα λειτουργικής απόδοσης αεροσκαφών μακράς εμβέλειας με δυο κινητήρες (Extended-range Twin-engine Operational Performance Standards, ETOPS), διαφορές στην εκπαίδευση, προκλήσεις διανομής και συχνότητα δρομολογίου. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους μακρινών διαδρομών στοχεύουν να πετύχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα βελτιστοποιώντας την απόδοση της διαθέσιμης μεταφορικής ικανότητας του αεροσκάφους. Οι συμβατικοί αερομεταφορείς πουλάνε πολύ φθηνές οικονομικές θέσεις για να γεμίσουν το κενό που έμεινε στο αεροσκάφος, αφού επιτευχθεί η επιθυμητή ζήτηση της διακεκριμένης θέσης. Τα έσοδα από τις διακεκριμένες καμπίνες επιδοτούν το κόστος της οικονομικής καμπίνας. Οι εταιρείες χαμηλού

κόστους μακρινών διαδρομών μεγιστοποιούν όλο το διαθέσιμο χώρο με κερδοφόρες, διακεκριμένες θέσεις σε λογικές τιμές. Για να πετύχει, μια νεοεισερχόμενη εταιρεία θα πρέπει να επιδιώξει πραγματικό όφελος σε όλους αυτούς τους παράγοντες και να βρει αγορές που μπορεί να είναι επικερδείς παρά των χαμηλών τιμών λόγω ανταγωνισμού.

Στην αγορά των μακρινών διαδρομών υπάρχουν τρία επιχειρηματικά μοντέλα αεροπορικών εταιρειών: τα εξειδικευμένα στο δίκτυο, τα εξειδικευμένα στο προϊόν και τα εξειδικευμένα στην τιμή.

Τα εξειδικευμένα στην τιμή μοντέλα ενσωματώνουν στρατηγικές χαμηλού κόστους για να ανταγωνιστούν στις τιμές. Αυτές οι εταιρείες προσφέρουν μεγάλης διάρκειας πτήσεις έναντι χαμηλότερων τιμών από τους συμβατικούς ανταγωνιστές τους και ως εκ τούτου απαιτούν μεγάλα αεροσκάφη με πυκνή διάρθρωση θέσεων ώστε να είναι κερδοφόρες. Ουσιαστικά, ο ειδικός στην τιμή προσπάθησε να επαναλάβει το επιτυχημένο επιχειρησιακό μοντέλο των εταιρειών χαμηλού κόστους κοντινών αποστάσεων και να το εφαρμόσει στις μακρινές αποστάσεις. Οι πρωτοπόροι στην αγορά των εξειδικευμένων στην τιμή είναι οι Oasis Hong Kong, Zoom, Jetstar, Viva Macau και AirAsia X.

Η Oasis Hong Kong (Κίνα) εκμεταλλευόταν μια μεικτή διάταξη 359 business και οικονομικών θέσεων χρησιμοποιώντας το Boeing 747-400 μεταξύ Χονγκ Κονγκ και Βανκούβερ, καθώς και μεταξύ Χονγκ Κονγκ και Λονδίνου (Gatwick). Η εταιρεία σταμάτησε τη λειτουργία της τον Απρίλιο του 2008. Η Jetstar (Αυστραλία) χρησιμοποιεί τρία αεροσκάφη συμπεριλαμβανομένων των Airbus A320-200 με 177 θέσεις, το Airbus A321-200 με 213 θέσεις και το Airbus A330-200 με 303 θέσεις. Η εταιρεία πραγματοποιεί εσωτερικές πτήσεις στην Αυστραλία και επιπλέον υπηρεσίες στην Καμπότζη, το Χονγκ Κονγκ, την Ινδονησία, την Ιαπωνία, το Μακάο, τη Μαλαισία, το Μιανμάρ, τη Νέα Ζηλανδία, τις Φιλιππίνες, τη Σιγκαπούρη, την Ταϊβάν, την Ταϊλάνδη, τις ΗΠΑ και το Βιετνάμ. Η Jetstar ανήκει στην Qantas Airways.

Τα βασικά στοιχεία διαφοροποίησης των εξειδικευμένων στην τιμή είναι η ικανότητα να προσφέρουν χαμηλές τιμές χρησιμοποιώντας υψηλής πυκνότητας καμπίνες σε αγορές υψηλής ζήτησης. Το μοντέλο αυτό προσφέρει μεγαλύτερη ευελιξία από τα άλλα μοντέλα και περισσότερες ευκαιρίες για επέκταση σε νέες αγορές. Κάποιες εταιρείες, όπως η Oasis Hong Kong και η Zoom πτώχευσαν, ενώ άλλες συνέχισαν να αναπτύσσονται με επιτυχία. Απομένει λοιπόν να δούμε πόσο βιώσιμη είναι η εξοικονόμηση κόστους αυτού του μοντέλου μακροπρόθεσμα.

Δουλεύει το μοντέλο χαμηλού κόστους για μακρινές διαδρομές; [12]

Εκ πρώτης όψεως, υπάρχουν σαφή ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του μοντέλου χαμηλού κόστους σε αγορές μακρινών αποστάσεων. Για παράδειγμα, δεν υπάρχει άμεσο υποκατάστατο στα μακρινά εναέρια ταξίδια. Η δεσμευμένη αγορά επιτρέπει στις παραδοσιακές αεροπορικές εταιρείες να αυξήσουν υπερβολικά τα κόμιστρα στις διακεκριμένες καμπίνες. Το αποτέλεσμα είναι υψηλή παραγωγικότητα, οι μακρινές διαδρομές επιδοτούν τις λιγότερο κερδοφόρες κοντινές διαδρομές στα δίκτυα των

παραδοσιακών αερομεταφορέων και εκθέτουν τον αερομεταφορέα σε δομές υψηλότερου συνολικού κόστους. Οι υψηλότερες τιμές που συνδέονται με τα μακρινά ταξίδια κάνουν την τιμή πιο κρίσιμο κριτήριο στην απόφαση αγοράς. Παρόλα αυτά, οι τιμές αυτές είναι ήδη ανταγωνιστικές και υπάρχουν λίγες ενδείξεις ότι η μείωση των αεροπορικών ναύλων θα οδηγήσει σε αυξημένη ζήτηση στις αγορές μακρινών διαδρομών όπως και στις κοντινές.

Οι περισσότερες δευτερεύουσες αγορές δεν έχουν υπηρεσίες μακρινών διαδρομών και παρέχουν μικρό ανταγωνισμό στις απευθείας συνδέσεις. Ωστόσο, τα αεροσκάφη μεγάλων διαδρομών έχουν σχεδιαστεί με πολύ πυκνές διαμορφώσεις θέσεων, πράγμα που κάνει την αποδοτικότητα πιο δύσκολη, όταν εφαρμόζεται σε μεσαίες και μικρές αγορές μακρινών διαδρομών. Λίγα δρομολόγια έχουν τη δυνατότητα να υποστηρίξουν συχνές απευθείας πτήσεις και τα δευτερεύοντα αεροδρόμια συχνά δεν έχουν την υποδομή να δεχτούν μεγάλα αεροσκάφη ούτε ακριβείς από άποψη χρόνου λειτουργίες. Η επιχειρηματική αποτελεσματικότητα από δευτερεύοντα αεροδρόμια μειώνεται για δίκτυα μακρινών διαδρομών, ενώ οι κομβικές συνδέσεις γίνονται πιο κρίσιμες. Οι πτήσεις μεγάλων αποστάσεων πραγματοποιούνται σε μικρότερες συχνότητες και πετυχαίνουν μεγαλύτερη χρησιμοποίηση μέσω της μεγαλύτερης διάρκειας πτήσης.

Πολλά από τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των εταιρειών χαμηλού κόστους που εκτελούν κοντινές πτήσεις δεν ισχύουν για αυτές που εκτελούν μακρινά δρομολόγια. Οι συμβατικοί αερομεταφορείς ήδη πετυχαίνουν χαμηλά κόστη ανά θέση και ανά χιλιόμετρο και υψηλά ποσοστά πλήρωσης. Η περαιτέρω αύξηση της χρησιμοποίησης του αεροσκάφους είναι δύσκολη λόγω της μεγάλης διάρκειας πτήσης και του μικρού αριθμού turnarounds. Η κατάργηση των έξτρα υπηρεσιών στις μακρινές πτήσεις το μόνο που θα κατάφερνε θα ήταν να απομακρύνει τους επιβάτες που αξιολογούν περισσότερο την ψυχαγωγία κατά την πτήση, τα γεύματα και την απόσταση μεταξύ των καθισμάτων στις μακρύτερες πτήσεις. Συνολικά, το όφελος στο κόστος των εταιρειών χαμηλού κόστους μακρινών διαδρομών αναμένεται να είναι 20-25% σε σύγκριση με το 40-60% των κοντινών αποστάσεων ομολόγων τους.

Ο θεμελιώδης πυρήνας της λειτουργίας μακρινών πτήσεων είναι απλός. Όσο μεγαλώνει η απόσταση, το λειτουργικό κόστος αυξάνεται, ενώ το μοναδιαίο κόστος μικραίνει. Αυτό ισχύει κυρίως όσον αφορά την κατανάλωση καυσίμων, το κόστος πληρώματος, το κόστος συντήρησης και τις υπηρεσίες επιβατών. Οι συμβατικές εταιρείες κυρίως αντισταθμίζουν αυτή τη διαφορά μέσω αισθητά υψηλότερων εισιτηρίων πρώτης θέσης και όχι οικονομικών εισιτηρίων.

Είναι πολύ δύσκολο να πετύχουν πλεονέκτημα στην τιμή με διαμόρφωση μόνο με οικονομικές θέσεις στις αγορές μακρινών διαδρομών. Οι τιμές των οικονομικών θέσεων αυξάνουν σταδιακά με την απόσταση. Οι αεροπορικές εταιρείες ανταλλάσσουν το πλεονέκτημα στην τιμή για περιορισμένη εφαρμογή στην αγορά με αεροσκάφη ευρείας ατράκτου. Τα αεροσκάφη μακρινών διαδρομών με στενό σώμα έχουν και αυτά περιορισμένη εφαρμογή. Παρά τους παράγοντες που περιορίζουν την εφαρμογή της υφιστάμενης στρατηγικής χαμηλού κόστους για κοντινές

Πίνακας 4: Βασικά χαρακτηριστικά επιχειρηματικών μοντέλων αεροπορικών εταιρειών

Χαρακτηριστικό προϊόντος	Μοντέλο Χαμηλού Κόστους	Παραδοσιακό Μοντέλο	Μοντέλο Χαμηλού Κόστους Μακρινών διαδρομών
Χρησιμοποίηση αεροσκάφους	Υψηλή	Μέση ως υψηλή	Μπορεί να επιτευχθεί υψηλή λόγω μεγαλύτερης διάρκειας πτήσης
Αεροδρόμια	Δευτερεύοντα (κυρίως)	Κύρια	Κύρια και δευτερεύοντα ανάλογα τις εγκαταστάσεις κάθε αεροδρομίου
Φήμη	Χαμηλές τιμές	Τιμή και υπηρεσία	Χαμηλές τιμές, αλλά σαφείς σχετικά με τις υπηρεσίες
Έλεγχος εισιτηρίων	Χωρίς εισιτήριο	Εισιτήριο	Χωρίς εισιτήριο
Κατηγορίες θέσεων	Μία	Πολλαπλές	Πολλαπλές (συνήθως δυο)
Συνδέσεις	Απευθείας, όχι μετεπιβιβάσεις, όχι μετακίνηση αποσκευών	Μετεπιβιβάσεις, παγκόσμιες συμμαχίες	Απευθείας, όχι μετεπιβιβάσεις, όχι μετακίνηση αποσκευών
Εξυπηρέτηση πελατών	Γενικά υστερεί	Πλήρεις υπηρεσίες, προσφέρει αξιοπιστία	Άγνωστη
Διανομή	Online, άμεσες κρατήσεις	Online, άμεσες κρατήσεις, ταξιδιωτικοί πράκτορες	Online, άμεσες κρατήσεις
Τιμή εισιτηρίου	Απλοποιημένη δομή τιμών: περίοδος αιχμής και εκτός αιχμής. Ο χρόνος κράτησης επίσης σημαντικός: όσο πιο νωρίς τόσο πιο φθηνά. Χαμηλές τιμές (60% χαμηλότερα από τις συμβατικές)	Σύνθετη δομή, εξαρτάται και από την απόδοση της διαχείρισης	Χαμηλή τιμή (20-25% χαμηλότερα από αντίστοιχες παραδοσιακές εταιρείες)
Στόλος	Καινούριος, ενιαίος τύπος	Πολλοί τύποι	Καινούριος, ενιαίος τύπος, αλλά ένας τύπος α/φους μπορεί να μην ταιριάζει σε όλες τις διαδρομές
Συχνότητα	Υψηλή	Μεσαία	Χαμηλή προς μεσαία (συνήθως 1 φορά τη μέρα)
Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών	Όχι (κυρίως)	Ναι	Ίσως να είναι χρήσιμο
Υπηρεσίες κατά την πτήση	Πληρωμή για ανέσεις, πώληση εντός καμπίνας	Συμπληρωματικές υπηρεσίες	Οι επιβάτες τους θα εκτιμήσουν τις επιπλέον υπηρεσίες περισσότερο
Λειτουργικές δραστηριότητες	Επικεντρώνεται στην ουσία (πτήση)	Επεκτάσεις (π.χ. συντήρηση, εμπορεύματα)	Επικεντρώνεται στην ουσία (πτήση). Ορισμένες φορές εμπορεύματα (cargo)
Θέσεις	Μικρός χώρος μεταξύ καθισμάτων, όχι καθορισμένες θέσεις	Αρκετός χώρος μεταξύ καθισμάτων, καθορισμένες θέσεις	Η άνεση είναι πιο σημαντική όσο πιο μεγάλη η πτήση, ο προκαθορισμός θέσεων μπορεί να ζητηθεί
Ομάδα στόχος	Ταξιδιώτες για αναψυχή, ταξιδιώτες για εργασία με ευαισθησία στην τιμή και στο χρόνο	Ταξιδιώτες για αναψυχή, ταξιδιώτες για εργασία	Ταξιδιώτες για αναψυχή, ταξιδιώτες για εργασία με ευαισθησία στην τιμή και στο χρόνο
Χρόνος turnaround	25 λεπτά	Χαμηλός, συμφόρηση και εργασίες	Λιγότερο σημαντικός γιατί το αεροσκάφος περνά περισσότερο χρόνο στον αέρα

Πηγή: [12]

αποστάσεις σε μακρινές αποστάσεις, ακόμα υπάρχουν ευκαιρίες. Το κλειδί είναι να συγκεντρωθούν στην ανάπτυξη νέου επιχειρηματικού μοντέλου, το οποίο αξιοποιεί τις ευκαιρίες και δικαιολογεί τους περιορισμούς της αγοράς μακρινών διαδρομών.

1.5 Συγκριτική παρουσίαση των χαρακτηριστικών των επιβατών Εταιρειών Χαμηλού Κόστους και συμβατικών εταιρειών

Προκειμένου να ερευνηθεί το προφίλ των επιβατών που χρησιμοποιούν μια εταιρεία χαμηλού κόστους πραγματοποιήθηκε μια έρευνα, η οποία παρουσιάστηκε το 2005 και για την οποία συγκεντρώθηκαν στοιχεία από την ευρωπαϊκή αγορά και από την αγορά της Μαλαισίας από δυο μεγάλες ομάδες επιβατών, μια που πετούσε με έναν αερομεταφορέα χαμηλού κόστους και μια που πετούσε με μια συμβατική αεροπορική εταιρεία. Και οι δυο ομάδες πετούσαν προς την ίδια πόλη προορισμό, αλλά όχι απαραίτητα προς το ίδιο αεροδρόμιο. Οι αεροπορικές εταιρείες που ερευνήθηκαν ήταν η Aer Lingus και η Ryanair που λειτουργούσαν στην ώριμη ευρωπαϊκή αγορά και η Malaysia Airlines και η Air Asia που λειτουργούσαν στην πρόσφατα απελευθερωμένη εσωτερική αγορά της Μαλαισίας [8].

Αξίζει να σημειωθεί ότι η ιρλανδική Ryanair αποτελεί τη μεγαλύτερη εταιρεία χαμηλού κόστους στην Ευρώπη, ενώ η Aer Lingus είναι ο εθνικός ιρλανδικός αερομεταφορέας, ο οποίος αναδιαμορφώθηκε σε εταιρεία χαμηλού κόστους ρίχνοντας τα κέρδη της Ryanair κατά 20% το 2003. Η ιστορία της μαλαισιανής Air Asia είναι παρόμοια με της Ryanair, καθώς και οι δυο μετατράπηκαν από ζημιογόνοι τοπικοί αερομεταφορείς σε κερδοφόρες εταιρείες χαμηλού κόστους. Η Air Asia κατέχει το 30% της εσωτερικής αγοράς της Μαλαισίας. Η Malaysia Airlines είναι ο εθνικός αερομεταφορέας της χώρας με 16 εκατομμύρια επιβάτες το χρόνο.

Όπως αναμενόταν, οι Εταιρείες χαμηλού κόστους προσέλκυαν ένα μεγάλο αριθμό νεαρών ανθρώπων με το 24% των επιβατών της Ryanair που ερωτήθηκαν και το 47% της Air Asia να είναι κάτω των 24 ετών. Το 87% αυτής της ηλικιακής ομάδας ταξίδευαν για μη επαγγελματικό σκοπό, όπως επισκέψεις σε φίλους και συγγενείς και ταξίδια για σπουδές. Κυρίως οι γονείς πλήρωσαν για αυτά τα ταξίδια. Στην ηλικιακή ομάδα 25-58 χρονών, που αντιπροσωπεύει το 84% των ερωτηθέντων, η επιλογή των επιβατών άλλαξε σημαντικά προς τις συμβατικές εταιρείες. Ο *ηλικιακός διαχωρισμός* μεταξύ των τύπων των αερομεταφορέων είναι σαφής, με τους μεγαλύτερους επιβάτες να προτιμούν τις συμβατικές εταιρείες, ίσως επειδή προσφέρουν επιπλέον υπηρεσίες που δεν προσφέρονται από τις Εταιρείες Χαμηλού Κόστους.

Τα *ομαδικά ταξίδια* είναι σημαντικά για τα έσοδα της αεροπορικής εταιρείας. Τα άτομα που ταξιδεύουν για επαγγελματικούς λόγους τείνουν να ταξιδεύουν μόνοι τους, ενώ οι επιβάτες που ταξιδεύουν για αναψυχή συχνά ταξιδεύουν σε μικρές ομάδες. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους μεταφέρουν περισσότερους επιβάτες που ταξιδεύουν ως μέλη ενός γκρουπ από τις συμβατικές εταιρείες, με σχεδόν το 44% των επιβατών της Ryanair να ταξιδεύουν σε ζευγάρια και το 31% των επιβατών της

Air Asia να ταξιδεύουν ως μέλη μιας ομάδας ατόμων που αποτελείται από 3 ή περισσότερα άτομα.

Οι επιβάτες επίσης ρωτήθηκαν από πόσο μακριά είχαν ταξιδέψει για να φτάσουν στο αεροδρόμιο. Στη Μαλαισία, όσοι χρησιμοποίησαν τον εθνικό αερομεταφορέα ταξίδεψαν απόσταση 50 μιλίων για να φτάσουν στο αεροδρόμιο, ενώ οι επιβάτες της Air Asia κάλυψαν απόσταση 77 μιλίων. Η απόσταση από την Kuala Lumpur μέχρι το διεθνές αεροδρόμιο είναι περίπου 40 μίλια. Στην Ευρώπη, η έρευνα βρήκε ότι οι επιβάτες της Ryanair ταξίδεψαν 44% περισσότερο από τους επιβάτες της Aer Lingus για να φτάσουν στο αεροδρόμιο. Γενικά έχει παρατηρηθεί ότι οι επιβάτες των εταιρειών χαμηλού κόστους διανύουν μεγαλύτερες αποστάσεις για να φτάσουν στο αεροδρόμιο αναχώρησής τους και συνεπώς, η θέση των δευτερευόντων αεροδρομίων σε μεγάλες αποστάσεις από τις μεγάλες πόλεις δε φαίνεται να αποτελεί ιδιαίτερο εμπόδιο για τη χρήση των εταιρειών χαμηλού κόστους.

Επιπλέον, ρωτήθηκαν σχετικά με τον *τύπο διαμονής* που προτιμούσαν. Υπήρχε σημαντική διαφορά στον τύπο διαμονής μεταξύ των χρηστών εταιρειών χαμηλού κόστους στην Ευρώπη και στην Ασία. Το 31% των επιβατών της Ryanair έμεινε σε ξενοδοχεία, ενώ σχεδόν το 49% των επιβατών της Air Asia έμεινε σε πανδοχεία ή ξενώνες. Παρατηρείται ότι οι ευρωπαίοι επιβάτες που ταξιδεύουν με εταιρείες χαμηλού κόστους τείνουν να χρησιμοποιούν τα χρήματα που γλιτώνουν από τα φθηνά εισιτήρια στη διαμονή σε πολυτελή καταλύματα, όπως ξενοδοχεία. Οι επιβάτες των συμβατικών αεροπορικών εταιρειών είχαν την τάση να επιλέγουν ξενοδοχεία, πράγμα που αντανάκλα την απαίτησή τους για την παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών, με μια μέση τιμή του 39% από αυτούς να μένουν σε τέτοιου τύπου καταλύματα.

Σκοπός ταξιδιού [8]

Ο Πίνακας 5 δείχνει το σκοπό ταξιδιού και, όπως αναμενόταν, οι δυο συμβατικοί αερομεταφορείς μετέφεραν σημαντικό ποσοστό ατόμων που ταξιδεύουν για επαγγελματικό σκοπό, με τις συναντήσεις/ραντεβού να είναι ο κύριος λόγος ταξιδιού. Σημαντικό είναι το γεγονός σ' αυτή την περίπτωση ότι η Ryanair λειτουργεί σε δευτερεύοντα αεροδρόμια, που προσθέτουν χρόνο και δυσκολία στους επιβάτες αυτούς να φτάσουν στο κέντρο του Λονδίνου για παράδειγμα. Κάπου το 40% των επιβατών που ταξιδεύουν για επαγγελματικούς σκοπούς με τη Ryanair πηγαίνουν σε εκδηλώσεις όπως συνέδρια και εκπαιδευτικά σεμινάρια. Τέτοια ταξίδια θεωρούνται λιγότερο επείγοντα επαγγελματικά ταξίδια. Σχεδόν το 8% των επιβατών της Air Asia (όλοι άντρες) ταξίδευαν για επαγγελματικό σκοπό. Απ' ό,τι φαίνεται, οι επιβάτες είναι πιο πιθανό να επιλέξουν να ταξιδέψουν με τη Malaysia Airlines για συναντήσεις και συνέδρια και πιο πιθανό να πετάξουν με την Air Asia για αθλητικά γεγονότα και αυτές οι διαφορές είναι σημαντικές. Ωστόσο, στις πιο ώριμες ευρωπαϊκές αγορές αυτή η τάση αντιστρέφεται.

Οι εταιρείες χαμηλού κόστους προσελκύουν περισσότερους επιβάτες που ταξιδεύουν για λόγους αναψυχής, με τη Ryanair και την Air Asia να έχουν 10% και 22% περισσότερους τέτοιους επιβάτες από τους συμβατικούς αερομεταφορείς. Είναι επίσης εμφανές ότι το μεγαλύτερο κομμάτι της αγοράς αναψυχής προέρχεται από αυτούς τους επιβάτες που επισκέπτονται συχνά φίλους και συγγενείς. Τα ταξίδια

για σπουδές αποτελούν τη δεύτερη μεγαλύτερη αγορά μη επαγγελματικών ταξιδιών. Τα περισσότερα από αυτά τα ταξίδια πληρώνονται από τους γονείς, αλλά οι φοιτητές κυρίως επιλέγουν την αεροπορική εταιρεία. Οι περισσότεροι από αυτούς ταξίδευαν προηγουμένως με τρένα ή λεωφορεία πριν στραφούν στην Air Asia, πράγμα που σημαίνει ότι πολλοί από τους επιβάτες της Air Asia είναι καινούριοι στα αεροπορικά ταξίδια. Οι χαμηλές τιμές, το μεγάλο δίκτυο, οι μεγάλες διαφημιστικές καμπάνιες και η δυνατότητα κρατήσεων μέσω του Internet 24 ώρες το 24ωρο σίγουρα δίνουν ώθηση στη μαλαισιανή αγορά των μη επαγγελματικών ταξιδιών.

Ένα άλλο σημαντικό κομμάτι των μη επαγγελματικών ταξιδιών αποτελούν οι επιβάτες που ταξιδεύουν για διακοπές ή σύντομες αποδράσεις. Και οι δυο εταιρείες χαμηλού κόστους μεταφέρουν περισσότερους τέτοιους επιβάτες από τους συμβατικούς αερομεταφορείς. Στην Ευρώπη, οι εταιρείες χαμηλού κόστους εισέβαλαν στην αγορά των εταιρειών charter. Οι εταιρείες αυτές που προσφέρουν πακέτα διακοπών απειλούνται από τις εταιρείες χαμηλού κόστους για πτήσεις μέχρι 2,5 ωρών, δεδομένου ότι πια οι ταξιδιώτες μπορούν να συνδυάσουν τις πτήσεις τους και τη διαμονή τους σε ένα εξατομικευμένο πακέτο διακοπών μέσω των websites των εταιρειών χαμηλού κόστους. Αυτό δε συμβαίνει την περίπτωση της Μαλαισίας λόγω της απουσίας τέτοιων αερομεταφορέων charter.

Πίνακας 5: Σκοπός ταξιδιού

Σκοπός ταξιδιού	Aer Lingus (%)	Ryanair (%)	Malaysia (%)	Air Asia (%)
<i>Επαγγελματικός</i>				
Συνάντηση	24,2	17,2	14,0	5,8
Συνέδριο	5,9	6,9	7,0	0,8
Εκπαίδευση	7,3	4,8	5,4	1,6
Εμπορική έκθεση	0,0	0,0	2,3	0,0
Πρόσληψη	0,0	0,0	1,5	0,0
Σύνολο επαγγελματικών	37,4	28,9	30,2	8,2
<i>Μη επαγγελματικός</i>				
Αθλήματα	10,3	13,1	5,4	13,4
Ψώνια	0,0	0,0	5,4	3,3
Επίσκεψη σε φίλους/συγγενείς	20,5	27,7	16,9	23,2
Απόδραση σαββατοκύριακου	9,5	12,4	10,9	12,6
Διακοπές	14,7	12,4	10,9	15,1
Σπουδές	6,6	5,5	16,4	22,6
Θρησκεία	0,0	0,0	3,9	1,6
Σύνολο μη επαγγελματικών	61,6	71,1	69,8	91,8

Πηγή: O'Connell & Williams (2005)

Τρόποι κρατήσεων [8]

Τα κανάλια διανομής εισιτηρίων που χρησιμοποιούνται από τους ερωτηθέντες επιβάτες φαίνονται στον Πίνακα 6 . Οι αερομεταφορείς σχετίζονται σημαντικά με τον τρόπο που γίνονται οι κρατήσεις θέσεων, με τους επιβάτες της Ryanair να

χρησιμοποίησαν περισσότερο (78%) το website της εταιρείας από τους επιβάτες της Aer Lingus (58%). Πολλοί από τους επιβάτες της Aer Lingus χρησιμοποίησαν ταξιδιωτικό πράκτορα (16%), ενώ αυτός ο τρόπος κρατήσεων δεν ήταν διαθέσιμος στην περίπτωση της Ryanair. Δεν υπήρχαν σημαντικές διαφορές στους υπόλοιπους τρόπους κρατήσεων. Η διαφορά είναι ακόμα πιο έντονη μεταξύ της Malaysia Airlines και της Air Asia, με τους επιβάτες της τελευταίας να χρησιμοποιούν σε πολύ μεγάλο βαθμό το Internet για να κλείσουν τα εισιτήριά τους και γενικά αποφεύγουν τους ταξιδιωτικούς πράκτορες, ενώ οι επιβάτες της Malaysia Airlines κάνουν το αντίθετο, καθώς μέχρι τον Ιανουάριο του 2004 δεν υπήρχε αυτή η δυνατότητα. Μάλιστα, το 2001 μόλις το 10% του πληθυσμού της Μαλαισίας είχε προσωπικούς υπολογιστές, το οποίο αυξήθηκε στο 18% το 2003.

Πίνακας 6: Προφίλ κρατήσεων

Προφίλ κρατήσεων	Aer Lingus (%)	Ryanair (%)	Malaysia (%)	Air Asia (%)
Website αεροπορικής εταιρείας	58,1	77,9	-	64,4
Ταξιδιωτικός πράκτορας	16,2	-	50,8	3,4
Τηλεφωνικό κέντρο αεροπορικής εταιρείας	8,1	6,3	18,0	13,6
Κράτηση της επιχείρησης	9,6	11,7	14,8	1,7
Οικογένεια/φίλοι	2,2	3,4	8,6	7,6
Αγοράστηκαν τη μέρα του ταξιδιού	2,9	0,7	7,8	9,3
Άλλο website	2,9	-	-	-

Πηγή: O'Connell & Williams (2005)

Στην Ασία υπάρχουν λίγοι συμβατικοί αερομεταφορείς με πλήρως λειτουργικά websites ηλεκτρονικού εμπορίου, γι' αυτό και υπάρχει σημαντική διαφορά μεταξύ του προφίλ κρατήσεων των επιβατών της Malaysia Airlines και αυτών της Air Asia. Αυτό αντικατοπτρίζει την ανικανότητα του κατεστημένου αερομεταφορέα να εφαρμόσει τις αλλαγές (τεχνολογία) και να συμβαδίσει με τον καινοτόμο ανταγωνιστή της. Ακόμα και σε χώρες όπου η χρήση του Internet δεν είναι διαδεδομένη, στοιχεία δείχνουν ότι οι επιβάτες θα αναζητήσουν όλα τα διαθέσιμα κανάλια κρατήσεων για να αποκτήσουν πρόσβαση σε χαμηλότερες τιμές.

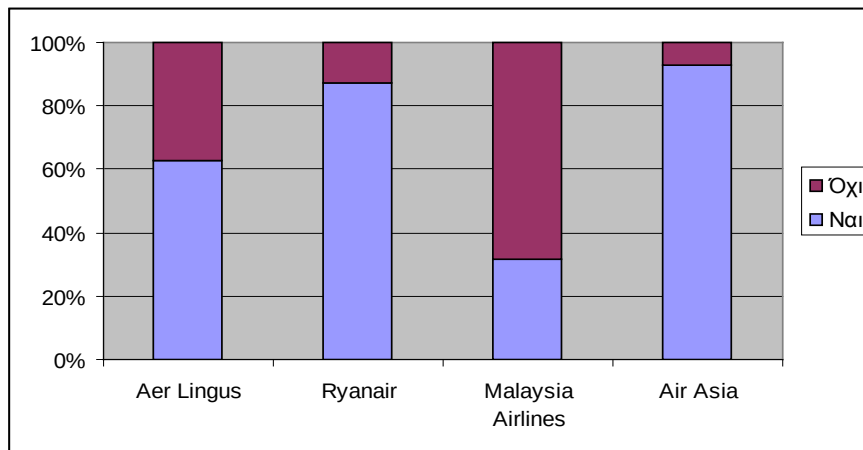
Τιμές εισιτηρίων [8]

Οι μέσες τιμές των εισιτηρίων των εταιρειών χαμηλού κόστους είναι περίπου 40-60% χαμηλότερες από αυτές των συμβατικών ανταγωνιστών τους. Μέρος της στρατηγικής της Ryanair για την τόνωση της αγοράς είναι η έκδοση δωρεάν εισιτηρίων για να γιορτάσει διάφορα γεγονότα. Για παράδειγμα, η εταιρεία μοίρασε 100.000 δωρεάν θέσεις για να γιορτάσει την καινούρια βάση της στο Bergamo τον Ιανουάριο του 2003, 66.000 δωρεάν θέσεις το Μάιο του 2003 όταν η ανταγωνιστική easyJet ανακοίνωσε εξαμηνιαίες απώλειες €66 εκατομμυρίων, 70.000 στις 12 Ιουνίου για να γιορτάσει το γεγονός ότι είχε μεταφέρει το Μάιο 70.000 επιβάτες περισσότερο από τους χαμηλού κόστους ανταγωνιστές της και άλλα παρόμοια [8].

Επομένως, οι επιβάτες αναμένουν χαμηλές τιμές από αυτόν τον αερομεταφορέα χαμηλού κόστους.

Μια επόμενη ερώτηση ήταν πόσο σημαντική ήταν η τιμή για την επιλογή αερομεταφορέα. Τα αποτελέσματα φαίνονται στο Σχήμα 6. Όπως αναμενόταν, η τιμή αποτέλεσε το κύριο λόγο επιλογής μιας εταιρείας χαμηλού κόστους. Σχεδόν το 65% των επιβατών της Aer Lingus δήλωσαν ότι η τιμή ήταν ο μοναδικός παράγοντας που επηρέασε την επιλογή εταιρείας, ενώ μόνο το 31,5% της Malaysia Airlines έκανε το ίδιο. Είναι προφανές ότι ένας σημαντικός αριθμός επιβατών που ταξιδεύουν με συμβατικές αεροπορικές εταιρείες επηρεάζονται επίσης από παράγοντες πέρα της τιμής.

Σχήμα 6: Επιλέχθηκε ο αερομεταφορέας μόνο εξαιτίας της τιμής του εισιτηρίου;



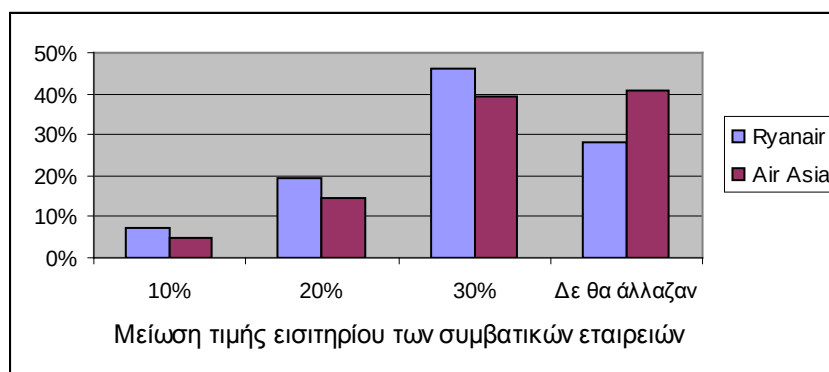
Πηγή: O'Connell & Williams (2005)

Το Σχήμα 7 παρουσιάζει τι ποσοστό των επιβατών των εταιρειών χαμηλού κόστους θα άλλαζαν σε μια συμβατική εταιρεία, αν αυτή μείωνε τις τιμές των εισιτηρίων της κατά 10%, 20% και 30%. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι αν η Aer Lingus και η Malaysia Airlines μείωναν τις τιμές τους κατά 10%, τότε το 6,1% των επιβατών της Ryanair και της Air Asia κατά μέσο όρο θα μεταφέρονταν σε αυτές. Μια επιπλέον μείωση στο 20% θα έπειθε το 19,6% των επιβατών της Ryanair και το 14,4% των επιβατών της Air Asia να επιλέξουν τις συμβατικές εταιρείες. Αν πάλι η μείωση ήταν 30%, θα άλλαζαν το 45,9% των επιβατών της Ryanair και το 39,4% των επιβατών της Air Asia. Υπάρχει ωστόσο και σημαντικό ποσοστό επιβατών που δε θα άλλαζαν αερομεταφορέα, το οποίο αντιστοιχεί στο 40,6% για την Air Asia και το 28% για τη Ryanair, οι οποίοι θα παρέμεναν πιστοί. Αυτό οφείλεται σε ένα συνδυασμό παραγόντων, όπως τιμές, πρόγραμμα πτήσεων, απλοποιημένο website, πακέτα διακοπών κλπ.

Αντίστροφα, στο Σχήμα 8 παρουσιάζεται τι ποσοστό των επιβατών μιας συμβατικής εταιρείας θα άλλαζε σε μια εταιρεία χαμηλού κόστους, αν αύξανε την τιμή των εισιτηρίων της κατά 10%, 20% και 30%. Έτσι, αν η τιμή αυξηθεί κατά 10% και 20%, θα πείθονταν να στραφούν στις εταιρείες χαμηλού κόστους το 5% και το 14,8% αντίστοιχα των επιβατών των συμβατικών εταιρειών. Σε μια αύξηση 30% θα αλλάξουν το 42,8% των επιβατών της Aer Lingus και το 48,7% των επιβατών της Malaysia Airlines, ενώ ένα μέσο ποσοστό 34,3% θα παραμείνει πιστό πιθανόν λόγω

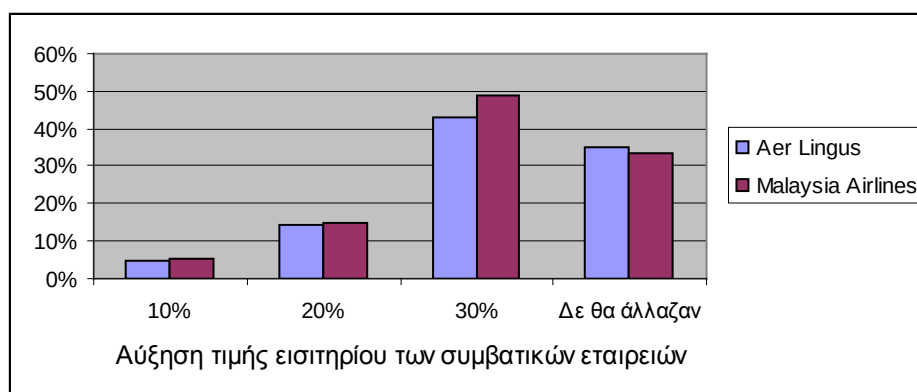
του ευρύ φάσματος υπηρεσιών που προσφέρονται από τις συμβατικές αεροπορικές εταιρείες.

Σχήμα 7: Ποσοστό επιβατών εταιρειών χαμηλού κόστους που θα προτιμούσαν μια συμβατική αεροπορική εταιρεία σε ενδεχόμενη μείωση της τιμής των εισιτηρίων της



Πηγή: O'Connell & Williams (2005)

Σχήμα 8: Ποσοστό επιβατών συμβατικών εταιρειών που σε ενδεχόμενη αύξηση της τιμής των εισιτηρίων τους θα προτιμούσαν μια εταιρεία χαμηλού κόστους



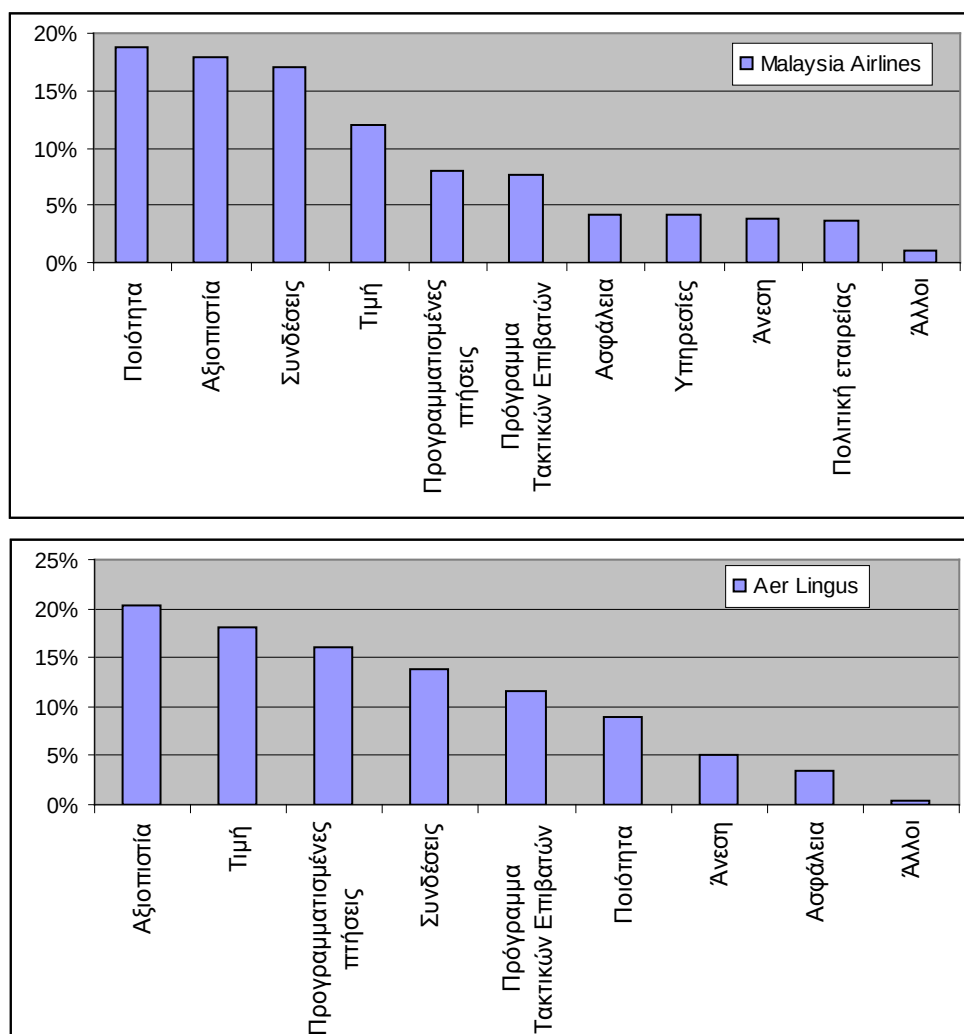
Πηγή: O'Connell & Williams (2005)

Βασικοί λόγοι για την επιλογή αεροπορικής εταιρείας [8]

Το 43,8% των επιβατών των δυο συμβατικών αεροπορικών εταιρειών που ρωτήθηκαν ανέφεραν ότι πριν κλείσουν την πτήση τους είχαν κοιτάξει τις προσφορές άλλων εταιρειών. Αντίθετα, το 65,2% των επιβατών των εταιρειών χαμηλού κόστους που ρωτήθηκαν δήλωσαν ότι δεν είχαν σκεφτεί τις προσφορές άλλων εταιρειών πριν την κράτηση. Η επιλογή της εταιρείας βασίστηκε σε ένα συνδυασμό παραγόντων που περιλαμβάνουν την παρουσία της εταιρείας στην αγορά, το πόσο βολικά είναι το πρόγραμμα δρομολογίων, τις χαμηλές τιμές, την απόδοση ακρίβειας χρόνου, την αξιοπιστία και τη διαθεσιμότητα Προγραμμάτων Τακτικών Επιβατών.

Το Σχήμα 9 επιβεβαιώνει τα παραπάνω και αποδεικνύει ότι οι επιβάτες επιλέγουν έναν παραδοσιακό αερομεταφορέα για να επωφεληθούν από το ευρύ φάσμα διαθέσιμων υπηρεσιών και την αξιοπιστία που φέρουν αυτές οι εταιρείες. Η αξιοπιστία των υπηρεσιών τους ήταν ένας από τους βασικότερους παράγοντες επιλογής τους, με το 20% των επιβατών της Aer Lingus και το 18,7% των επιβατών της Malaysia Airlines να την έχουν επιλέξει ως τον κύριο λόγο επιλογής.

Σχήμα 9: Σημαντικότερος λόγος επιλογής μιας συμβατικής αεροπορικής εταιρείας

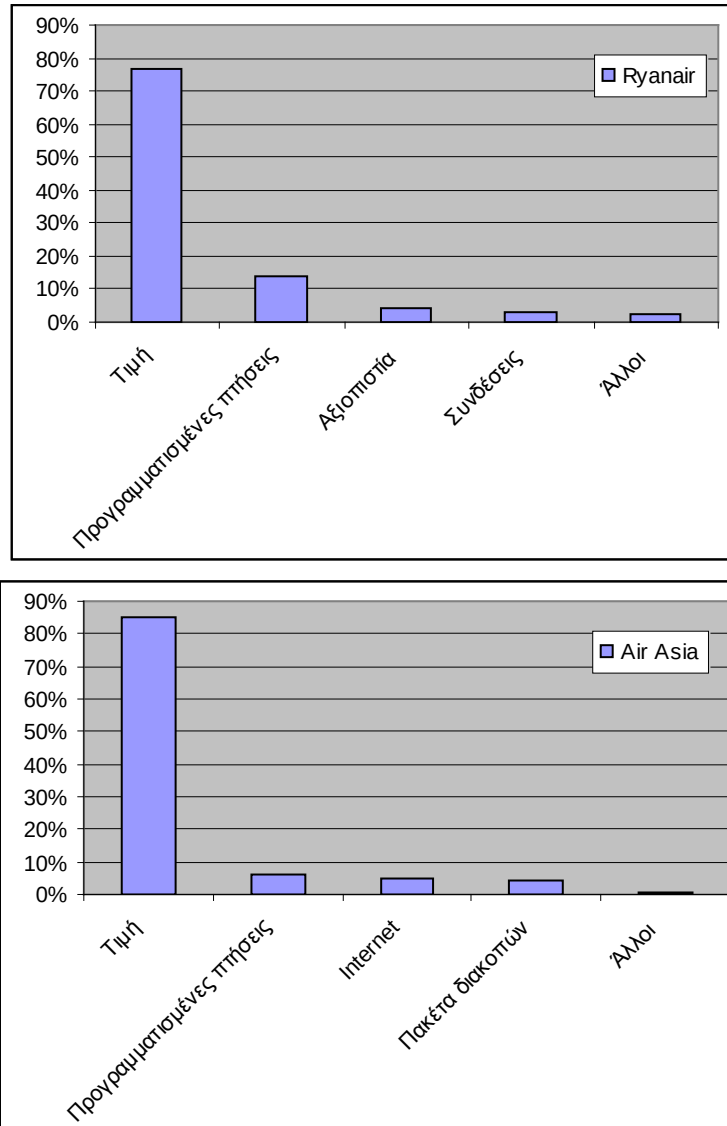


Πηγή: O'Connell & Williams (2005)

Το Σχήμα 10 δείχνει ότι οι επιβάτες των εταιρειών χαμηλού κόστους που ρωτήθηκαν ανέφεραν ένα πολύ διαφορετικό λόγο επιλογής αερομεταφορέα. Η πλειοψηφία απάντησε ότι η τιμή ήταν κατά πολύ ο σημαντικότερος παράγοντας, με τις προγραμματισμένες πτήσεις να έρχονται δεύτερες. Η Ryanair έδωσε το 20% των πτήσεων της δωρεάν το 2003, οπότε οι επιβάτες αναμένουν πολύ φθηνά εισιτήρια από την εταιρεία. Το 5,2% των επιβατών της Air Asia ανέδειξαν τη δυνατότητα κρατήσεων μέσω του Internet ως τον πιο σημαντικό λόγο επιλογής της εταιρείας, με

ένα 4,3% να αναφέρουν τα πακέτα διακοπών που προσφέρονται από την εταιρεία στο website.

Σχήμα 10: Σημαντικότερος λόγος επιλογής μιας Εταιρείας Χαμηλού Κόστους



Πηγή: O'Connell & Williams (2005)

Επιβάτες που ταξιδεύουν για επαγγελματικούς λόγους [18]

Στην αρχή τους, οι εταιρείες χαμηλού κόστους επικέντρωσαν την εμπορική τους δραστηριότητα κυρίως στην αγορά αναψυχής, παρόλα αυτά κάθε μια τώρα αναφέρει ότι σημαντικό ποσοστό της βάσης των πελατών της είναι επιβάτες που ταξιδεύουν με σκοπό την εργασία (business travellers). Η easyJet ειδικά αναφέρει ότι σε συγκεκριμένες διαδρομές πάνω από το 50% των επιβατών της ταξιδεύουν για επαγγελματικούς σκοπούς. Οι ανεπίσημες αποδείξεις της επιτυχίας στην αγορά των επαγγελματικών ταξιδιών που παρουσιάζονται από τις εταιρείες χαμηλού κόστους

δείχνουν ότι είτε αυτοί οι ταξιδιώτες που χρησιμοποιούν αυτές τις εταιρείες είναι ταξιδιώτες που προηγουμένως δεν πετούσαν για εργασία είτε ότι αυτοί οι αερομεταφορείς κερδίζουν ένα σημαντικό μέρος των επιβατών business από τις συμβατικές αεροπορικές εταιρείες.

Ο διαχωρισμός των business επιβατών σε μια εταιρεία χαμηλού κόστους είναι δύσκολο να επιτευχθεί, καθώς αυξάνει τα ζωτικής σημασίας κόστη της εταιρείας και απαιτεί αναδιαμόρφωση του αεροσκάφους. Η εισαγωγή ξεχωριστών θέσεων για αυτούς τους επιβάτες θα μείωνε τον αριθμό θέσεων του αεροσκάφους και θα απαιτούσε αύξηση του αριθμού του πληρώματος της καμπίνας και συνεπώς αυξημένα κόστη.

Ενώ οι περισσότεροι διαφημιστικοί προϋπολογισμοί των εταιρειών χαμηλού κόστους πηγαίνουν σε διαφημίσεις για τη μαζική αγορά, ορισμένες εταιρείες στοχεύουν σε δαπάνες μάρκετινγκ στην επιχειρηματική αγορά. Ερευνητές αναφέρουν ότι οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν περισσότερες πιθανότητες να πετύχουν στην προσέλκυση ταξιδιωτών από μικρές ή μεσαίες επιχειρήσεις. Αυτές οι επιχειρήσεις είναι πιθανότερο να κάνουν κρατήσεις απευθείας με την αεροπορική εταιρεία, αλλά αυτοί οι αερομεταφορείς θα δυσκολευτούν να προσελκύσουν άτομα που εργάζονται για πολύ μεγάλες εταιρείες. Τόσο η Go, όσο και η buzz έχουν ομάδες πωλήσεων επαγγελματικών ταξιδιών που επισκέπτονται επιχειρήσεις και προσπαθούν να διαπραγματευτούν συμφωνίες διαδρομών όπου είναι δυνατόν. Για να καταφέρουν σημαντικές πωλήσεις σ' αυτή την αγορά, οι εταιρείες χαμηλού κόστους πρέπει να ξεπεράσουν δυο εμπόδια. Πολλές επιχειρήσεις έχουν σημαντικές συμφωνίες με μεγάλες συμβατικές αεροπορικές εταιρείες που μπορούν να τους παρέχουν το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών τους σε ταξίδια σε παγκόσμια κλίμακα. Κάνοντας μια συμφωνία διαδρομών με μια εταιρεία χαμηλού κόστους, μια επιχείρηση μπορεί να παρασυρθεί από τις συμφωνίες που έχει με άλλες αεροπορικές εταιρείες. Επίσης οι περισσότερες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν εκτενώς ταξιδιωτικούς πράκτορες και οι περισσότερες εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν κακή σχέση με αυτούς. Αν γίνει μια συμφωνία διαδρομών, η αεροπορική εταιρεία θα πρέπει να καθορίσει μια μέθοδο διανομής για την επεξεργασία των κρατήσεων. Μέχρι στιγμής, οι εταιρείες χαμηλού κόστους δεν έχουν αναπτύξει επιπλέον υπηρεσίες για εταιρικούς πελάτες, όπως κάνουν πολλοί από τους μεγάλους αερομεταφορείς. Εναλλακτικά, η αεροπορική εταιρεία θα πρέπει να έρθει σε κάποια συμφωνία με τον πράκτορα της επιχείρησης για να γίνουν κρατήσεις.

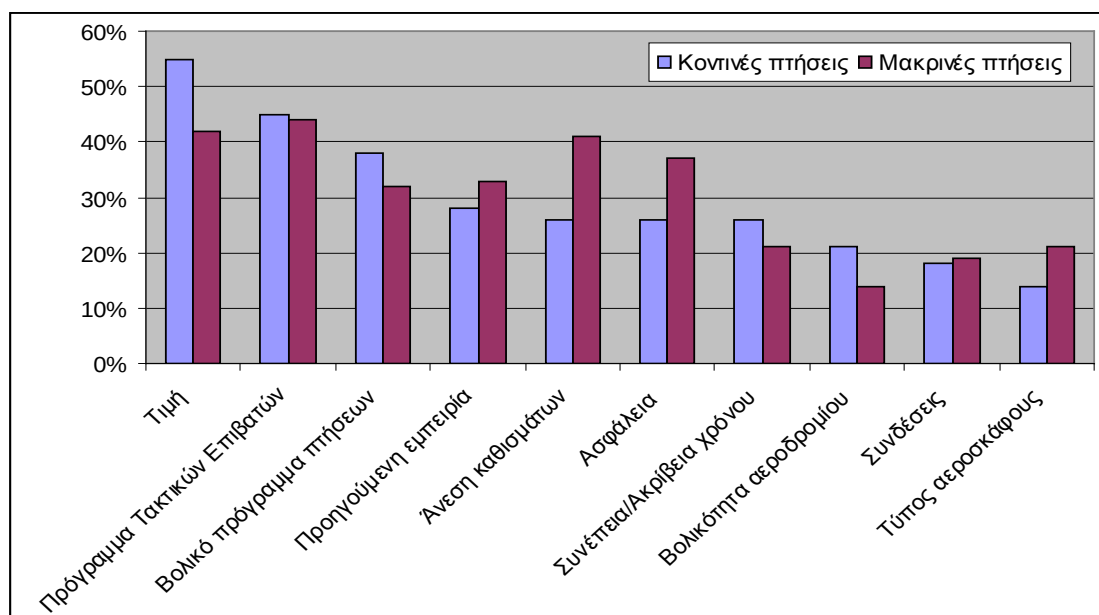
Για τις συμβατικές εταιρείες, αυτή η εισβολή στην αγορά των επαγγελματικών ταξιδιών δεν έχει περάσει απαρατήρητη. Η αγορά των μεγάλων επιχειρήσεων είναι εύκολο να υπερασπισθεί όπως αναφέρθηκε νωρίτερα, αλλά για να υπερασπιστούν τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, θα πρέπει να υιοθετήσουν ορισμένες στρατηγικές. Οι συμβατικές αεροπορικές εταιρείες πρέπει να γνωρίζουν ότι οι ταξιδιώτες κυρίως από μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι ολοένα και πιο ευαίσθητοι ως προς την τιμή.

Το συμπέρασμα που προκύπτει λοιπόν είναι ότι δεν υπάρχουν δυο διακριτές αγοραστικές ομάδες στην αγορά κοντινών επαγγελματικών ταξιδιών. Οι επιβάτες που πετούν με εταιρείες χαμηλού κόστους για εργασία, χρησιμοποιούν επίσης και παραδοσιακούς αερομεταφορείς και το αντίστροφο. Ενώ η τιμή φαίνεται περισσότερο σημαντική για αυτούς που χρησιμοποιούν εταιρείες χαμηλού κόστους,

παρόλα αυτά η τιμή και η αξία των χρημάτων είναι επίσης βασική σκέψη των ταξιδιωτών με συμβατικές εταιρείες. Ως προς το μέγεθος της επιχείρησης, όσοι χρησιμοποιούν εταιρείες χαμηλού κόστους είναι πιο πιθανό να εργάζονται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ενώ οι συμβατικές αεροπορικές εταιρείες προσελκύουν ένα μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων που απασχολούνται σε μεγάλες επιχειρήσεις. Αυτό μπορεί να οφείλεται σε δυο λόγους. Πρώτον, τα άτομα που δουλεύουν σε μικρότερες εταιρείες μπορεί να αντιλαμβάνονται μεγαλύτερη επιρροή των ταξιδιωτικών τους εξόδων στα κέρδη της επιχείρησης σε σχέση με τους εργαζόμενους σε μεγαλύτερες εταιρείες. Δεύτερον, οι μεγάλες εταιρείες είναι πιο πιθανό να διαπραγματεύονται συμφωνίες με ταξιδιωτικούς πράκτορες και αεροπορικές εταιρείες. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους γενικά αποφεύγουν τους ταξιδιωτικούς πράκτορες και επομένως δεν βρίσκονται σε θέση ισχύος για να κερδίσουν σημαντικό ποσοστό αυτής της κίνησης. Αυτό που δε μπορεί βεβαίως να ειπωθεί είναι ότι οι εργαζόμενοι σε μεγάλες εταιρείες χρησιμοποιούν αποκλειστικά συμβατικές αεροπορικές εταιρείες, ενώ οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν το μονοπώλιο όσων δουλεύουν σε μικρές επιχειρήσεις.

Στο πλαίσιο άλλης έρευνας συγκρίθηκε η σημαντικότητα διαφόρων παραγόντων για την επιλογή αερομεταφοράς ανάλογα με το αν πρόκειται για κοντινά ή για μακρινά ταξίδια και παρουσιάζεται παρακάτω στον Σχήμα 11. Φαίνεται ότι η τιμή έχει γίνει ο κύριος καθοριστικός παράγοντας για τις κοντινές πτήσεις επαγγελματικού σκοπού με τα Προγράμματα Τακτικών Επιβατών και το βολικό πρόγραμμα πτήσεων να ακολουθούν. Για τα μακρινά ταξίδια, η άνεση των καθισμάτων η τιμή και τα Προγράμματα Τακτικών Επιβατών φαίνονται να είναι οι κύριοι παράγοντες επιλογής εταιρείας, αν και η τιμή του εισιτηρίου φαίνεται να είναι λιγότερο σημαντική σε σχέση με τα κοντινά ταξίδια.

Σχήμα 11 : Παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή αερομεταφοράς για ταξίδια με επαγγελματικό σκοπό



Πηγή: Mason & Alamdari (2007)

1.6 Προγράμματα Τακτικών Επιβατών και Εταιρείες Χαμηλού Κόστους [16]

Τα Προγράμματα Τακτικών Επιβατών (Frequent Flyer Programs, FFP) εφαρμόστηκαν για πρώτη φορά από την American Airlines το 1981 και είναι πια μέρος του προϊόντος και του πακέτου υπηρεσιών που προσφέρεται από τις συμβατικές αεροπορικές εταιρείες με το δικό τους χαρακτηριστικό όνομα, όπως το Miles & More της Lufthansa ή το Flying Dutchman της KLM. Αντίθετα, οι περισσότερες εταιρείες χαμηλού κόστους δεν έχουν υιοθετήσει τα προγράμματα αυτά. Αυτά τα προγράμματα έχουν σκοπό να κάνουν τους πελάτες τους πιστούς στην εταιρεία που τα προσφέρει και θέτουν το επιχείρημα ότι το να φύγει κάποιος πελάτης από μια εταιρεία που προσφέρει δώρα σε πιστούς πελάτες θα είναι ζημιογόνο για αυτόν. Αποτελούν αποτελεσματικά συστήματα ανταμοιβής για επαναλαμβανόμενες αγορές που κάνουν τη ζήτηση λιγότερο ελαστική ως προς την τιμή.

Οι εταιρείες χαμηλού κόστους προσφέρουν μετακίνηση επιβατών σύμφωνα με ένα από επιχειρηματικό μοντέλο που συνδυάζει απευθείας συνδέσεις με χαμηλές τιμές και εξαλείφει όλες τις περιττές υπηρεσίες. Η εφαρμογή ενός Προγράμματος Τακτικών Επιβατών προκαλεί επιπρόσθετο κόστος και πολυπλοκότητα και πρέπει να το λάβουν αυτό υπόψη στους υπολογισμούς τους. Επιπλέον, φαίνεται να μην ταιριάζει με το επιχειρηματικό μοντέλο των εταιρειών αυτών. Οι προοπτικές και τα ρίσκα της χρησιμοποίησης Προγραμμάτων Τακτικών Επιβατών αποτελούν από τα πιο αμφιλεγόμενα θέματα που συζητούνται από τους διαχειριστές των εταιρειών χαμηλού κόστους.

Ενώ τα Προγράμματα Τακτικών Επιβατών είναι μέρος του κανονικού προϊόντος και του πακέτου υπηρεσιών που προσφέρουν οι συμβατικές εταιρείες, το Μάρτιο του 2005 σύμφωνα με πληροφορίες στις ιστοσελίδες μόνο το 20% των ευρωπαϊκών εταιρειών χαμηλού κόστους είχε εισάγει τα προγράμματα αυτά. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους που προέρχονται από εταιρείες charter ήδη προσφέρουν τέτοια προγράμματα στους πελάτες τους, για παράδειγμα η Monarch με το Vantage Club ή η Air Berlin με το Top Bonus. Η δανέζικη εταιρεία Maersk Air δεν έχει το δικό της Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών, αλλά λόγω των συμφωνιών συνεργασίας για ειδικές διαδρομές η Maersk Air μπορεί να προσφέρει στους πελάτες της τη δυνατότητα να κερδίσουν και να χρησιμοποιήσουν τα μίλια του Frequent Plus της Air France για προγραμματισμένες πτήσεις μεταξύ της βάσης της (Billund) και του Παρισιού, τα μίλια του Flying Dutchman της KLM για τη διαδρομή Billund-Άμστερνταμ και τα μίλια του Miles & More της Lufthansa στις διαδρομές Billund-Φρανκφούρτη και Billund-Μόναχο.

Υπάρχουν διάφοροι λόγοι για τους οποίους οι περισσότερες εταιρείες χαμηλού κόστους δεν προσφέρουν ακόμα Προγράμματα Τακτικών Επιβατών:

- **Ξεκίνημα.** Στο αρχικό στάδιο μιας νέας αεροπορικής εταιρείας η εισαγωγή Προγραμμάτων Τακτικών Επιβατών δεν αποτελεί πρωταρχική ζήτηση μεταξύ των στελεχών της εταιρείας σε σύγκριση με άλλα οικονομικά και επιχειρησιακά θέματα.

- *Περιορισμένος αριθμός επιβατών και έλλειψη συνεργατών.* Οι περισσότερες ευρωπαϊκές εταιρείες χαμηλού κόστους μεταφέρουν λιγότερους από 2 εκατομμύρια επιβάτες ετησίως. Δεν είναι ενταγμένες σε συμμαχίες αεροπορικών εταιρειών και πρέπει να βασιστούν στα δικά τους μικρά δίκτυα διαδρομών που σπάνια επιτρέπουν συνδέσεις σε μεγάλες εταιρείες. Αυτές οι εταιρείες χαμηλού κόστους δεν μπορούν να προσφέρουν ένα εύλογο φάσμα δυνατοτήτων να συγκεντρώνουν και να εξαργυρώνουν μίλια ή ανταμοιβές, χαρακτηριστικό το οποίο αξιολογούν οι ταξιδιώτες.
- *Έντονη ανάπτυξη της αγοράς.* Στο πλαίσιο της ραγδαία αναπτυσσόμενη ευρωπαϊκής αγοράς για ταξίδια με χαμηλές τιμές, τα κίνητρα για να δημιουργήσουν οι εταιρείες χαμηλού κόστους πιστούς πελάτες ήταν μικρά. Ο μεγάλος αριθμός νέων πελατών τείνει να ωθήσει το πρόβλημα της απώλειας πελατών σε δεύτερη μοίρα.
- *Επικέντρο το κόστος.* Τα Προγράμματα Τακτικών Επιβατών προκαλούν πολυπλοκότητα – άρα και κόστος – σε μια επιχείρηση και επομένως έρχονται σε αντίθεση με το στόχο της μείωσης κόστους.
- *Πίεση στις τιμές.* Μελέτες δείχνουν τη σημασία του επιπέδου των τιμών για τους πελάτες των εταιρειών χαμηλού κόστους σχετικά με άλλα χαρακτηριστικά προϊόντος. Έρευνα των επιβατών της Ryanair το 2002 διαπίστωσε ότι το 83% όσων απάντησαν στην ερώτηση «Γιατί προτίμησες να πετάξεις με τη Ryanair από το αεροδρόμιο Frankfurt-Hahn» έδωσε την «τιμή» ως απάντηση. Με την εξήγηση ότι οι χαμηλές τιμές είναι η βασική αιτία επιλογής μιας εταιρείας χαμηλού κόστους, η γερμανικός αερομεταφορέας dba έληξε το Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών του το 2002. Παρόλα αυτά, για τις εταιρείες χαμηλού κόστους που δεν έχουν πιθανότητες να γίνουν ένας από τους ηγέτες κόστους, η πίεση στις τιμές δεν αποτελεί επιχείρημα ενάντια της εισαγωγής επιλεγμένων πρόσθετων υπηρεσιών, αλλά σε κάποιο βαθμό λόγος που την ευνοεί. Τέτοιες εταιρείες χαμηλού κόστους πρέπει να βρουν τρόπους να επηρεάσουν την επιλογή εταιρείας των επιβατών μέσω στοιχείων του προϊόντος πέρα από την τιμή. Για τα στελέχη των εταιρειών χαμηλού κόστους που πιστεύουν ότι οι πελάτες τους επιθυμούν κάτι περισσότερο από απλά χαμηλές τιμές, εισάγοντας ένα Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών μπορεί να είναι μια κατάλληλη προσέγγιση για μη ανταγωνισμό στις τιμές.

Ο αυξανόμενος αριθμός των νεοεισερχόμενων στην αγορά, μαζί με ένα αυξανόμενο ποσοστό επικαλύψεων διαδρομών μεταξύ διαφόρων εταιρειών χαμηλού κόστους και όλο και περισσότερων συμβατικών εταιρειών που ανταγωνίζονται τη χαμηλού κόστους πρόκληση είναι πιθανό να οδηγήσει σε εκ νέου αξιολόγηση του καθοδηγούμενου από το κόστος παραδείγματος των εταιρειών χαμηλού κόστους. Ο ανταγωνισμός μόνο με χαμηλές τιμές θα είναι μια μακροπρόθεσμη βιώσιμη στρατηγική μόνο για τις εταιρείες χαμηλού κόστους με ιδιαίτερα χαμηλά μοναδιαία κόστη. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους με υψηλότερα κόστη χρειάζονται υψηλότερες αποδόσεις, ώστε να είναι κερδοφόρες. Για να παραμείνουν στην αγορά, θα πρέπει να τοποθετηθούν ως αερομεταφορείς χαμηλού κόστους με ορισμένες έξτρα υπηρεσίες, όπως προκαθορισμένες θέσεις, περισσότερος χώρος ανάμεσα στα καθίσματα από άλλες εταιρείες χαμηλού κόστους, δωρεάν φαγητό κατά την πτήση ή

ένα γενναιόδωρο Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών. Προφανώς, προσφέροντας ένα προϊόν καλύτερης ποιότητας με επιπρόσθετες υπηρεσίες θα αυξηθούν τα κόστη. Μια εταιρεία χαμηλού κόστους που εξαιτίας του ήδη υπάρχοντος μειονεκτήματος κόστους αναγκαστεί να πετύχει υψηλότερες αποδόσεις χωρίς να διαφοροποιήσει την τιμή, αντιμετωπίζει σοβαρό πρόβλημα να αποδυναμωθεί κι άλλο η κατάσταση του κόστους της και για να το αντιμετωπίσει αυτό απαιτείται επιδέξια μεταχείριση, η εναλλακτική λύση όμως είναι η πιθανή ένταξή της στο νεκροταφείο των εταιρειών χαμηλού κόστους (όπως η Debonair ή πιο πρόσφατα η Air Polonia και η Volareweb).

Σχεδιάζοντας Προγράμματα Τακτικών Επιβατών για ευρωπαϊκές Εταιρείες Χαμηλού Κόστους [16]

Όσοι ταξιδεύουν με σκοπό την εργασία θεωρούνται ότι επηρεάζονται έντονα από τη συνδρομή τους σε Προγράμματα Τακτικών Επιβατών, όταν επιλέγουν μια υπηρεσία. Τα προγράμματα αυτά έχουν στόχο να δημιουργήσουν μια ζήτηση λιγότερο ελαστική ως προς την τιμή με το να αυξάνεται το κόστος μεταφοράς, όταν επιλέγουν άλλη αεροπορική εταιρεία. Από την άλλη μεριά, τα Προγράμματα Τακτικών Επιβατών των παραδοσιακών αεροπορικών εταιρειών συνεπάγονται υψηλό κόστος εξαιτίας των αναγκών διαχείρισης του προγράμματος, της επικοινωνίας με τα μέλη και των δώρων προς τους συχνούς επιβάτες. Συνεπώς, αναζητείται από τις εταιρείες χαμηλού κόστους μια λιγότερο πολύπλοκη και φθηνότερη δομή. Αυτά τα απλά προγράμματα μπορούν να χαρακτηριστούν ως «ελαφρά Προγράμματα Τακτικών Επιβατών», ώστε να διακριθούν από τα πιο εξελιγμένα προγράμματα, όπως το Miles & More της Lufthansa.

Προγράμματα ελαφρού τύπου υπάρχουν ήδη στην αμερικάνικη αγορά. Με το «Rapid Rewards» η χαμηλού κόστους πρωτοπόρος Southwest Airlines προσφέρει ένα ελαφρύ Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών. Για να κερδίσει μια δωρεάν πτήση, θα πρέπει ο πελάτης να συγκεντρώσει 16 πόντους μέσα σε ένα χρόνο. Κάθε πτήση με τη Southwest Airlines αντιστοιχεί σε ένα πόντο ανεξάρτητα από τη διάρκεια της πτήσης και της τιμής που έχει πληρώσει. Πόντοι για το Rapid Rewards μπορούν επίσης να αποκτηθούν από συνεργάτες της Southwest Airlines, όπως ξενοδοχεία (1 διαμονή δίνει 0,5 πόντο), ενοικιάσεις αυτοκινήτων (1 ενοικίαση δίνει 1 πόντο) και εταιρείες πιστωτικών καρτών (κάθε \$1000 που ξοδεύονται δίνουν 1 πόντο). Τα βραβεία είναι μεταβιβάσιμα σε φίλους και συγγενείς και μπορούν να χρησιμοποιηθούν για όλες τις πτήσεις που έχουν διαθέσιμες θέσεις τη στιγμή της κράτησης.

Η Air Berlin είναι μια από τις λίγες ευρωπαϊκές εταιρείες χαμηλού κόστους που προσφέρουν κάποιο Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών (αρχικά το Air Berlin Cards, αλλά από τον Ιούλιο του 2004 το Top Bonus). Με το σχήμα Top Bonus, μπορούν να συγκεντρωθούν μίλια σε όλες τις πτήσεις της Air Berlin και σε πτήσεις που πραγματοποιούνται από το συνέταιρό της, NIKI. Ανάλογα με την απόσταση της πτήσης μπορούν να κερδηθούν 500, 1000 ή 1500 μίλια. Μετά τα 15000 μίλια οι επιβάτες λαμβάνουν μια δωρεάν απλή πτήση που καλύπτει το δίκτυο διαδρομών. Τα μίλια που κερδίζονται, αλλά δε χρησιμοποιούνται εντός 24 μηνών, λήγουν. Η Air Berlin επίσης προσφέρει μίλια status εκτός από μίλια bonus. Το status σημαίνει ότι οι πελάτες μπορούν να μπουν σε μια ομάδα εκλεκτών πελατών και να λάβουν ειδική

μεταχείριση, όπως επιπλέον δωρεάν επιτρεπόμενο βάρος αποσκευών ή δωρεάν αλλαγή κρατήσεων πτήσης.

Σε γενικές γραμμές, τα Προγράμματα Τακτικών Επιβατών των εταιρειών χαμηλού κόστους είναι λιγότερο σύνθετα από εκείνα των συμβατικών εταιρειών. Ένα μέλος του Miles & More της Lufthansa μπορεί να επιλέξει να εξαργυρώσει σχετικά λίγα μίλια για ένα δώρο μικρότερης αξίας ή να συγκεντρώσει περισσότερα μίλια και να λάβει δώρο υψηλότερης αξίας. Ένα ελαφρύ Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών τείνει να προσφέρει αποκλειστικά δωρεάν πτήσεις ως ανταμοιβή. Άλλα δώρα που δε σχετίζονται με την πτήση αυξάνουν σημαντικά το κόστος διαχείρισης του προγράμματος, για παράδειγμα πρέπει να παραχθούν και να διανεμηθούν ακριβοί κατάλογοι προϊόντων. Ένα ελαφρύ Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών δεν έχει ένα τέτοιο σύστημα πολλαπλών bonus και απέχει από την αναβάθμιση των επιβατών σε εκλεκτούς πελάτες. Επειδή η Air Berlin διακρίνει ομάδες επιβατών με ειδικά προνόμια πτήσεων, με το να αναβαθμίζει τους πελάτες στο Top Bonus Silver ή στο Top Bonus Gold status, δεν μπορεί να θεωρηθεί το σχήμα της ως ελαφρύ Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών.

Αναφορικά με τη διάρκεια ισχύος των μιλίων που συγκεντρώνονται, οι μικρότερες εταιρείες καλό θα είναι να μην επιλέξουν σύντομο διάστημα λήξης, παρόλο που μια πολύ μεγάλη εταιρεία χαμηλού κόστους, όπως η Southwest Airlines, περιορίζει τη διάρκεια ισχύος στους 12 μήνες. Συγκριτικά, συνήθως η περίοδος αυτή διαρκεί 3 χρόνια στα περισσότερα Προγράμματα Τακτικών Επιβατών των ευρωπαϊκών συμβατικών εταιρειών. Εξαιτίας του μικρότερου δικτύου διαδρομών των περισσότερων εταιρειών χαμηλού κόστους και επομένως των περιορισμένων δυνατοτήτων να κερδίσουν και να εξαργυρώνουν πόντους, ένα ελαφρύ Πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών μπορεί επίσης να επιτρέψει αυτή την περίοδο. Επιπλέον, κάποιες ευρωπαϊκές εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν πολιτική λήξης που παρατείνει τη διάρκεια ισχύος όλων των πόντων, όταν υπάρχει κίνηση του λογαριασμού.

Εκτός των ελαφρών Προγραμμάτων Τακτικών Επιβατών υπάρχουν και άλλα μέσα μάρκετινγκ για τις εταιρείες χαμηλού κόστους. Ένας τρόπος είναι η συμμετοχή σε ένα καθιερωμένο πρόγραμμα καρτών όπως το Payback στη Γερμανία. Εδώ, οι πόντοι μπορούν να συγκεντρωθούν ως ένα μικρό ποσοστό του ποσού που πληρώνει κάποιος για κάποιο προϊόν χωρίς να χρειαστεί μια εταιρεία χαμηλού κόστους να αναπτύξει το δικό της πρόγραμμα Τακτικών Επιβατών και επίσης με τις πιθανές επιπτώσεις της δημιουργίας θετικής εικόνας του ονόματός της. Μια επιπλέον εναλλακτική λύση είναι τα βιβλιάρια εισιτηρίων – προπληρωμένες δέσμες με συγκεκριμένο αριθμό κουπονιών για πτήσεις. Καθώς το Internet είναι το κύριο κανάλι διανομής για τις εταιρείες χαμηλού κόστους, τα ηλεκτρονικά κουπόνια είναι ένας άλλος τρόπος να δημιουργήσουν αφοσίωση των πελατών.

1.7 Τάσεις στην αγορά των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους

Σύμφωνα με μια γενική εκτίμηση της Association of European Airlines (AEA), το 2006 οι εταιρείες χαμηλού κόστους αντιπροσώπευαν πάνω από το ένα τέταρτο των

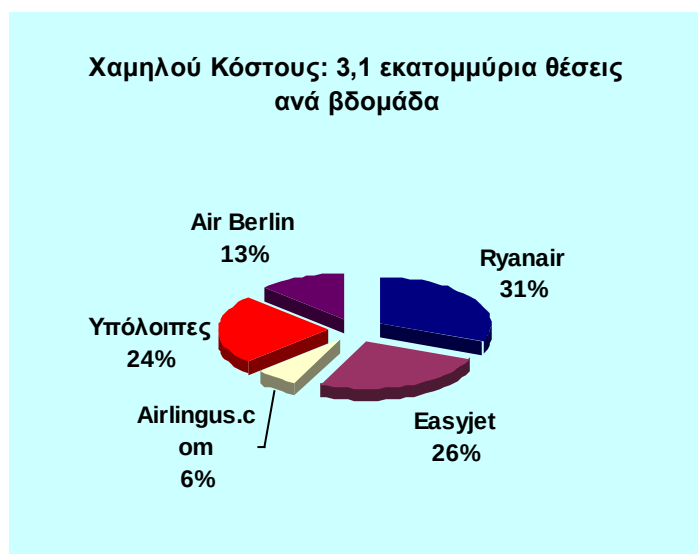
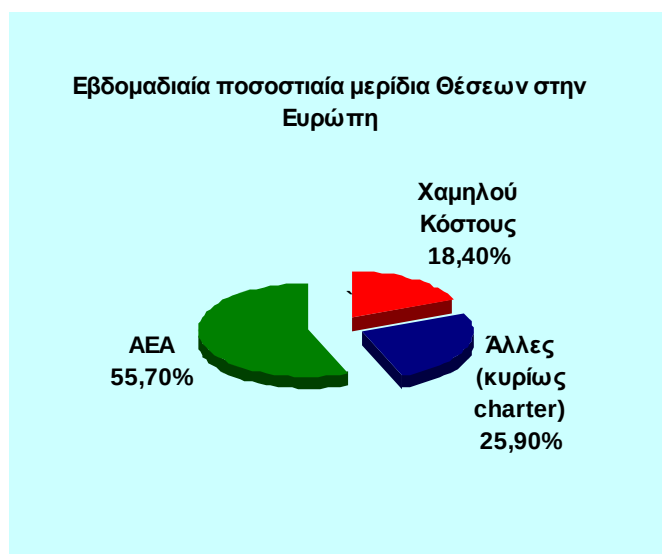
προγραμματισμένων εντός της Ευρώπης επιβατών. Ο συντελεστής συνεχίζει να μεγαλώνει έντονα και όσο αυτό γίνεται, τόσο περισσότερο το επιχειρηματικό μοντέλο επεξεργάζεται και προσαρμόζεται [2]. Το Σχήμα 12 δείχνει τα εβδομαδιαία ποσοστιαία μερίδια των θέσεων στην Ευρώπη. Η ομάδα “others” αναφέρεται ουσιαστικά στις εταιρείες charter.

Ο Πίνακας 7 δείχνει μια γενική εικόνα των κυριότερων παραγωγικών δεικτών κάποιων ευρωπαϊκών εταιρειών χαμηλού κόστους. Τρεις εταιρείες (η Ryanair, η EasyJet και η Air Berlin) αποτελούν το 75% των συνολικών εταιρειών χαμηλού κόστους του Πίνακα 7. Είναι η κάθε μια από αυτές πολλές φορές μεγαλύτερη από τις υπόλοιπες εταιρείες και η ανάπτυξη των υπηρεσιών των εταιρειών χαμηλού κόστους στην Ευρώπη ποικίλει πολύ από χώρα σε χώρα. Το φαινόμενο επεκτάθηκε ανομοιόμορφα στην Ευρώπη και η Κεντρική Ευρώπη συνεχίζει να προσελκύει νέα δραστηριότητα.

Οι ευρωπαϊκές εταιρείες χαμηλού κόστους ωφελήθηκαν από ένα πολύ φιλελεύθερο νομικό πλαίσιο και από έναν αριθμό γεωγραφικών παραγόντων, όπως οι παρακάτω [2]:

- Το “Single European Aviation Act”, που εγγυάται τα κυκλοφοριακά δικαιώματα της Έβδομης και Όγδοης Ελευθερίας (βλέπε Παράρτημα 2) στις αεροπορικές εταιρείες.
- Οι υποανάπτυκτες εναέριες χωρητικότητες στις λεγόμενες “δευτερεύοντες πόλεις”, όπως το Liverpool και σε “δευτερεύοντες χώρες” όπως η Πορτογαλία, η Ιρλανδία κτλ.
- Η μεγέθυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
- Οι συμφωνίες “ανοιχτών ουρανών” με γειτονικές χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης, όπως το Μαρόκο.

Σχήμα 12: Εβδομαδιαία ποσοστά μεριδίων θέσεων στην Ευρώπη, καλοκαίρι 2006



Όπου Υπόλοιπες: bmibaby, Germanwings, Transavia, Jet2.com, ThomsonFly, Wizz, Vueling, Virgin Express, SkyEurope, Helvetic Airways, Smartwings, Hapag-Lloyd Express.
 Πηγή: AEA, Annual Report (2006)

Πίνακας 7: Δείκτες παραγωγής για τις Εταιρείες χαμηλού κόστους(2006)

Εταιρεία	Επιβάτες (εκατομμύ- ρια)	Μέσο ποσοστό πλήρωσης (%)	Ημερήσιο ς αριθμός πτήσεων	Αριθμός διαδρομών	Μόνιμοι εργαζόμενο ι	Αριθμός α/φ
Ryanair	40,5	83,0	750	440	3500	120
easyJet	33,7	84,6	765	278	4220	121
Air Berlin ¹	16,8	77,9			4000	62
Flybe ²	5,5		270	116	1700	36
Transavia.com	5,1	84,0	78	105	1463	27
Norwegian	5,1	79,0	160	83	650	20
Hapag-Lloyd Express ³	4,6	79,3				18
Sterling	4,0	82,0	120	74	1178	24
Wizzair	3,0	80,0	63	49	460	9
Sky Europe	2,7	77,0	59	79	850	16
Myair.com	1,1	73,0	24	37	190	5
Sverigeflyg	0,4	80,0	42	6	50	6

¹ Η Air Berlin απέκτησε την dba το Μάρτιο του 2007 και αργότερα την LTU την ίδια χρονιά. Ο αριθμός των αεροσκαφών και ο αριθμός των εργαζομένων συμπεριλαμβάνουν την dba.

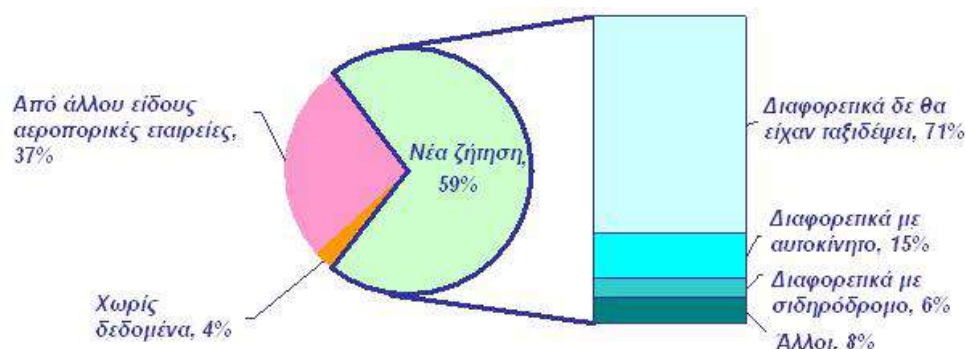
² Η Flybe απέκτησε τη BA Connect (το τοπικό κομμάτι της British Airways) το 2007 εκτός από τις διαδρομές εκτός του αεροδρομίου City του Λονδίνου.

³ Η Hapag-Lloyd Express μετονομάστηκε TuiFly το 2007 ενσωματώνοντας άλλες εταιρείες του ίδιου γκρουπ.
Πηγή: European Low Fares Airline Association (ELFAA), 2007

Μέχρι στιγμής, οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν προσπαθήσει να αποφύγουν το μεταξύ τους ανταγωνισμό. Για παράδειγμα, η Ryanair επικεντρώνεται σε μικρότερες αγορές και τοπικά αεροδρόμια, ενώ η EasyJet στοχεύει σε μεγαλύτερες αγορές και κύρια αεροδρόμια. Μια καίρια ερώτηση είναι αν αυτή η συμπεριφορά ή αυτή η πιθανή υπερπληρότητα μπορεί να συντελέσει σε ένα πόλεμο τιμών ή και σε μια τάση παγίωσης. Η εμπειρία στην επιχείρηση της εναέριας κυκλοφορίας δείχνει προς την παγίωση και την πιθανή εμφάνιση συμμαχιών, αν και αυτό δεν είναι μέχρι στιγμής εμφανές στην αγορά χαμηλού κόστους.

Τέλος, υποστηρίζεται ότι οι εταιρείες χαμηλού κόστους δεν ανταγωνίζονται τις συμβατικές αεροπορικές εταιρείες, αλλά άλλα μέσα μεταφοράς. Μια έρευνα του 2003 από την ELFAA – μια εταιρεία που αντιπροσωπεύει το συμφέρον των εταιρειών χαμηλού κόστους στην Ευρώπη – αναφέρει ότι, αν δεν υπήρχαν οι εταιρείες χαμηλού κόστους, περίπου το 30% των εναέριων μετακινήσεων δε θα πραγματοποιούνταν ή θα πραγματοποιούνταν με κάποιο άλλο μέσο μεταφοράς. Παρόλα αυτά, από το Σχήμα 13 είναι εμφανές ότι η πλειοψηφία των επιβατών των Εταιρειών χαμηλού κόστους είναι νέοι ταξιδιώτες ή πελάτες από άλλες εταιρείες [2].

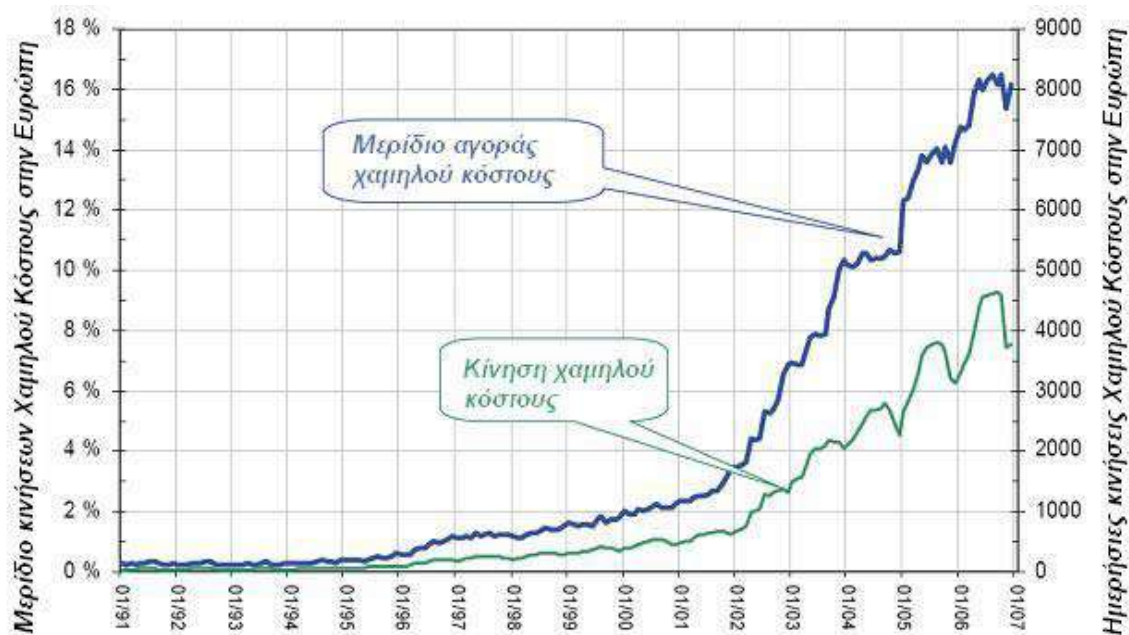
Σχήμα 13: Δημιουργία νέων επιβατών μέσω χαμηλών τιμών



Πηγή: ELFAA (2004)

Οι εταιρείες χαμηλού κόστους κερδίζουν συνεχώς μερίδιο αγοράς, ειδικά μετά το 1999, βοηθούμενες από τη ραγδαία εξάπλωση των δυο μεγαλύτερων αερομεταφορέων: της Ryanair και της EasyJet.

Σχήμα 14: Μερίδιο αγοράς των κινήσεων των Ευρωπαϊκών Εταιρειών Χαμηλού Κόστους



Πηγή: EUROCONTROL (2007)

Η αγορά των ευρωπαϊκών εταιρειών χαμηλού κόστους συνεχίζει να μεγαλώνει έντονα, παραδείγματα η Ryanair (+23%) και η EasyJet (+16%) το 2006 [2]. Οι κύριες αεροπορικές εταιρείες χάνουν ελαφρά μερίδιο αγοράς από τις εταιρείες χαμηλού κόστους. Η βασική ερώτηση είναι αν θα συνεχιστούν ο ίδιος ρυθμός ανάπτυξης και η εξέλιξη του μεριδίου αγοράς.

Μια ανάλυση που πραγματοποιήθηκε από τη Deutsche Bank το Μάιο του 2007 υπολόγισε ότι το μερίδιο της αγοράς χαμηλού κόστους μπορεί να έχει μια αύξηση της τάξης του 15% το χρόνο ως συνδυασμό της μετακίνησης μετοχών από άλλα κομμάτια αεροπορικών εταιρειών, της αύξησης του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (ΑΕΠ) και μια πολύ συγκρατημένα αυξανόμενη τάση για ταξίδια. Για τους κύριους αερομεταφορείς μιας χώρας θα πρέπει να αναμένεται μικρή ή καθόλου αύξηση στις ευρωπαϊκές κοντινές πτήσεις, πέραν αυτών που τροφοδοτούν το δίκτυο μακρινών διαδρομών. Όλες οι μεγάλες εταιρείες χαμηλού κόστους αναμένεται να έχουν μια πειθαρχημένη ανάπτυξη, για παράδειγμα κάτω από 15% το χρόνο, εκτός της Ryanair, η οποία αυξάνει τη δυναμικότητά της περισσότερο από 20%.

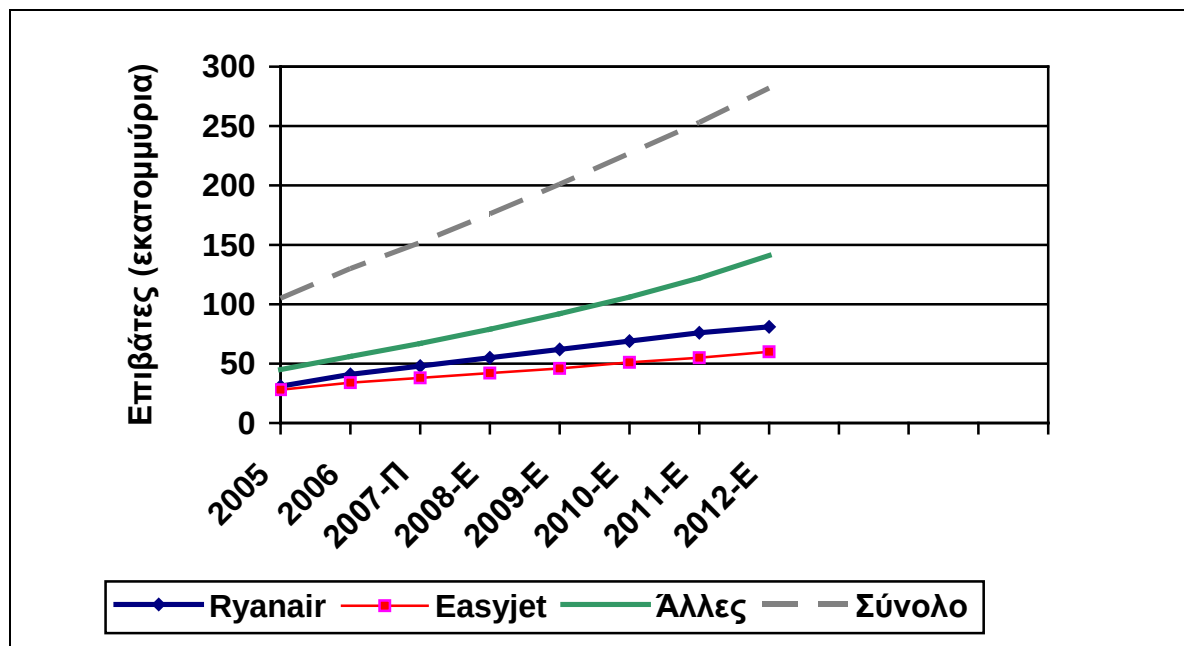
Ένας δεύτερος τρόπος να προβλεφθεί η μελλοντική ανάπτυξη είναι πιο αναλυτικός. Εξετάζοντας τις λεπτομερείς στρατηγικές επένδυσης εταιρειών όπως η Ryanair, η Air Berlin και η EasyJet, μπορούν να συγκεντρωθούν πληροφορίες σχετικά με τον αριθμό των αεροσκαφών που έχουν παραγγελθεί και θα παραδοθούν τα επόμενα χρόνια. Συνδέοντας αυτή την πληροφορία με τη στρατηγική κόμβου μπορούν να παραχθούν προβλέψεις για τις τοπικές ροές. Μια τρίτη εναλλακτική για την πρόβλεψη της πιθανής μελλοντικής κίνησης βασίζεται σε έναν αριθμό παραγωγικών δεικτών, όπως ημερήσιες πτήσεις ανά αεροσκάφος, επιβάτες ανά αεροσκάφος ανά μέρα, εργαζόμενους ανά αεροσκάφος, επιβάτες ανά εργαζόμενο.

Πίνακας 8: Εκτιμώμενος αριθμός αεροσκαφών και επιβατών των Ευρωπαϊκών Εταιρειών χαμηλού κόστους μέχρι το 2012

	2005	2006	2007 Π	2008 Ε	2009 Ε	2010 Ε	2011 Ε	2012 Ε
Αριθμός αεροσκαφών								
easyJet	108	120	143	160	177	194	211	228
Ryanair	87	113	132	152	172	192	212	225
Άλλες	152	181	221	260	302	347	395	458
Σύνολο	347	414	495	572	651	733	818	910
Επιβάτες (εκατομμύρια)								
easyJet	28	34	38	42	46	51	55	60
Ryanair	31	41	48	55	62	69	76	81
Άλλες	45	56	67	79	92	106	122	141
Σύνολο	105	130	152	176	201	227	253	282

Σημείωση: Π – πρόβλεψη, Ε – εκτίμηση
 Πηγή: European Parliament (2007)

Σχήμα 15: Εκτιμώμενος αριθμός επιβατών των Ευρωπαϊκών εταιρειών χαμηλού κόστους μέχρι το 2012



Πηγή: European Parliament (2007)

Πρέπει να γίνει σαφές ότι η τρέχουσα οικονομική δραστηριότητα υποστηρίζει επιπρόσθετη ανάπτυξη των εταιρειών χαμηλού κόστους, αλλά ταυτόχρονα υπάρχει κίνδυνος κάποιες εισροές να γίνουν πολύ πιο ακριβές οδηγώντας σε επιβράδυνση αυτής της ανάπτυξης. Τα τρέχοντα βιβλία παραγγελιών των κύριων κατασκευαστών αεροσκαφών, Airbus και Boeing, έχουν αλλάξει διαπραγματευτικές θέσεις με αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών αγοράς και το κόστος μίσθωσης. Μια παρόμοια συλλογιστική ισχύει και για τους πιλότους. Η Ryanair, για παράδειγμα, δε χρεώνει πια τους πιλότους για εκπαίδευση σε διαφορετικούς τύπους αεροσκαφών [2]. Την ίδια στιγμή κάποια αεροδρόμια γίνονται συμφορημένα, κάτι το οποίο αυξάνει το κόστος για τις αεροπορικές εταιρείες. Αυτές οι εξελίξεις μπορεί να μειώσουν τη μελλοντική ανάπτυξη των δραστηριοτήτων των εταιρειών χαμηλού κόστους.

Άλλωστε δεν είναι λίγες οι εταιρείες που χρεοκόπησαν στο παρελθόν ή αναγκάστηκαν να συγχωνευτούν με άλλες. Μια σύνοψη των χρεοκοπιών, των συγχωνεύσεων και των εξαγορών που πραγματοποιήθηκαν στον τομέα των εταιρειών χαμηλού κόστους δίνεται στον Πίνακα 9 παρακάτω. Αποτυπώνει ότι για κάποιες εταιρείες (π.χ. την Air Berlin) το αυξανόμενο μερίδιο αγοράς μπορεί να εξηγηθεί έστω και μερικώς αναλαμβάνοντας άλλους αερομεταφορείς.

Πίνακας 9: Χρεοκοπίες ή συγχωνεύσεις των εταιρειών χαμηλού κόστους στην Ευρώπη

Έτος	Αεροπορική εταιρεία	Χώρα	Κατάσταση
1999	AB Airlines Color Air Bebonair	Ηνωμένο Βασίλειο Νορβηγία Ηνωμένο Βασίλειο	Χρεοκοπία Χρεοκοπία Χρεοκοπία
2002	GO	Ηνωμένο Βασίλειο	Χρεοκοπία
2003	Air Lib Buzz Goodjet	Γαλλία Ηνωμένο Βασίλειο Σουηδία	Χρεοκοπία Συγχώνευση με τη Ryanair Χρεοκοπία
2004	Air Polonia Basic Air Duo Airways Flying Finn Germania Express GetJet Jetgreen Skynet Airlines V-Bird VolareWeb	Πολωνία Ολλανδία Ηνωμένο Βασίλειο Φιλανδία Γερμανία Πολωνία Ιρλανδία Ηνωμένο Βασίλειο Ολλανδία Ιταλία	Χρεοκοπία Συγχώνευση με την Transavia Χρεοκοπία Χρεοκοπία Συγχώνευση με την dba Χρεοκοπία Χρεοκοπία Χρεοκοπία Χρεοκοπία Χρεοκοπία
2005	Air Andalusia Eujet Intersky Maersk Air	Ισπανία Ιρλανδία Αυστρία Δανία	Χρεοκοπία Χρεοκοπία Χρεοκοπία Συγχώνευση με τη Sterling
2006	Air Tourquoise Air Wales Budget Air dba Flywest HiFly / Air Luxor MyTravelite Snalskjusten	Γαλλία Ηνωμένο Βασίλειο Ιρλανδία Γερμανία Γαλλία Πορτογαλία Ηνωμένο Βασίλειο Σουηδία	Χρεοκοπία Χρεοκοπία Χρεοκοπία Συγχώνευση με την Air Berlin Χρεοκοπία Μετατράπηκε σε MyTravel Airways Χρεοκοπία
2007	LTU	Γερμανία	Συγχώνευση με την Air Berlin
2009	SkyEurope Clickair	Σλοβακία Ισπανία	Χρεοκοπία Συγχώνευση με τη Vueling
2010	MyAir	Ιταλία	Χρεοκοπία

Πηγή: Mintel (2006)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ

2.1. Βασικά χαρακτηριστικά και απαιτήσεις

2.1.1 Τύποι αεροδρομίων και αντίστοιχο επιχειρηματικό μοντέλο

Τα αεροδρόμια μπορούν να διαφοροποιηθούν με διάφορα κριτήρια. Ο σαφής τρόπος διαφοροποίησης είναι ο κυκλοφοριακός φόρτος μετρημένος σε όρους κινήσεων αεροσκαφών (αφίξεις και αναχωρήσεις) ανά έτος, επιβατών ανά έτος ή τόνους εμπορευμάτων ανά έτος. Περαιτέρω διαφοροποίηση μπορεί να γίνει με τους προορισμούς πτήσεων (εγχώριοι ή διεθνείς) και το σκοπό ταξιδιού (αναψυχή ή δουλειά). Καθώς η έρευνα αφορά εταιρείες χαμηλού κόστους και αυτές γενικά δεν προσφέρουν υπηρεσίες cargo, τα αεροδρόμια που εστιάζουν τέτοιες υπηρεσίες δε θα λογαριάζονται από εδώ και πέρα. Πάντως υπάρχουν ελάχιστα τέτοια αεροδρόμια στην Ευρώπη [2].

Ο Πίνακας 10 δείχνει τους διαφορετικούς τρόπους με τους οποίους μπορεί να κατηγοριοποιηθεί ένα αεροδρόμιο. Αυτό το πλαίσιο δημιουργήθηκε με τις προδιαγραφές για την κατηγοριοποίηση των αεροδρομίων σύμφωνα με την εργασία του Maertens (2007) [35] σχετικά με την κυκλοφορία προς μεγάλες αποστάσεις από περιφερειακά αεροδρόμια.

Πίνακας 10: Κριτήρια για κομβικά/κύρια και τροφοδοτικά/περιφερειακά ευρωπαϊκά αεροδρόμια

	Κύριο Κομβικό	Δευτερεύον Κομβικό	Τροφοδοτικό/Περιφερειακό αεροδρόμιο	Αεροδρόμιο Χαμηλού Κόστους
Μέγεθος σε επιβάτες ανά έτος	>20 εκατομμύρια	>10 εκατομμύρια	<10 εκατομμύρια	Μη εφαρμόσιμο*
Κύριο αεροδρόμιο του εθνικού αερομεταφορέα	Ναι	Όχι	Όχι	Όχι
Συνδέσεις εκτός Ευρώπης	Ναι	Ναι ή Όχι	Ναι ή Όχι	Δυνατόν αλλά δε συνηθίζεται**
Παραδείγματα	Frankfurt, Charles de Gaulle, Amsterdam, Heathrow	Barcelona, Gatwick, Copenhagen	London-City, Bremen, Stuttgart	Stansted, Luton, Lübeck, Frankfurt-Hahn

*Η σύγκριση του Stansted (34 εκατομμύρια επιβάτες το χρόνο) και για παράδειγμα του Hamburg-Lübeck (700000 επιβάτες το χρόνο) δείχνουν ότι τα αεροδρόμια χαμηλού κόστους μπορεί να διαφέρουν σημαντικά σε όρους μεγέθους.

**Οι Francis et al δείχνουν ότι η δυνατότητα μεταφοράς του μοντέλου των Εταιρειών χαμηλού κόστους σε μακρινές διαδρομές είναι περιορισμένη, αλλά ο Franke επισημαίνει ότι οι Εταιρείες χαμηλού κόστους είναι πιθανόν να συνεχίσουν την επέκτασή τους σε νέα τμήματα της αγοράς. Επομένως, οι συνδέσεις εκτός Ευρώπης, για παράδειγμα στη Νότιο Αφρική, είναι πιθανές, αλλά δεν αποτελούν το σημαντικότερο χαρακτηριστικό του φαινομένου Χαμηλού Κόστους.

Πηγή: European Parliament (2007)

Τα κύρια αεροδρόμια είναι μεγάλα οικονομικά κέντρα που αποτελούν έδρα μιας ή περισσότερων κανονικών αεροπορικών εταιρειών, όπως η Lufthansa ή η Air France. Αυτές οι εταιρείες μπορεί να λειτουργούν σε περισσότερα από ένα (κύρια ή δευτερεύοντα) κομβικά αεροδρόμια. Στην Ευρώπη υπάρχουν μόνο λίγα κύρια κομβικά αεροδρόμια: London Heathrow, Frankfurt, Paris Charles de Gaulle, Amsterdam και Madrid.

Τα περιφερειακά και τροφοδοτικά αεροδρόμια μπορούν ουσιαστικά να θεωρηθούν ως ενιαίες οντότητες. Σε πολλά περιφερειακά αεροδρόμια, η διαδρομή με την περισσότερη δραστηριότητα είναι μια υπηρεσία τροφοδότησης στο κοντινότερο μεγάλο κομβικό αεροδρόμιο. Αυτά τα αεροδρόμια συνήθως προσφέρουν επίσης ένα εύρος περιφερειακών υπηρεσιών προσανατολισμένες στις επιχειρήσεις και υπηρεσίες charter σε δημοφιλείς προορισμούς διακοπών. Ένα δευτερεύον αεροδρόμιο δε χρειάζεται να είναι μέσα στην πόλη ούτε καν στην ευρύτερη μητροπολιτική περιοχή, αλλά μπορούν να είναι ακόμα και σε διαφορετικές χώρες. Τα αεροδρόμια αυτά ήταν νεκρά αεροδρόμια που χρησιμοποιούνταν μόνο για στρατιωτικούς σκοπούς ή για μικρά ιδιωτικά αεροσκάφη. Η έλευση των εταιρειών χαμηλού κόστους τους έδωσε ζωή.

Τα αεροδρόμια χαμηλού κόστους διαφέρουν στο ότι οι εταιρείες χαμηλού κόστους λειτουργούν σε ένα τελείως διαφορετικό δίκτυο πολλαπλών ζευγαριών πόλεων που εξυπηρετούνται ανεξάρτητα το ένα από το άλλο. Πιθανές “επικαλύψεις” μεταξύ υπηρεσιών το πιο πιθανό να γίνονται άθελά τους ή να είναι χαμηλής προτεραιότητας και γενικά οι επιβάτες χρειάζεται να αναζητήσουν τις αποσκευές τους μετά την άφιξη και να περάσουν ξανά από τον έλεγχο για την επόμενη πτήση.

Επιχειρηματικό μοντέλο

Τα αεροδρόμια αναλαμβάνουν ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων, οι οποίες μπορούν να χωριστούν σε δυο γενικές κατηγορίες των “βασικών” και “μη-βασικών” δραστηριοτήτων. Οι βασικές δραστηριότητες περιλαμβάνουν όλες τις δραστηριότητες που είναι ουσιώδεις για την εκτέλεση μιας υπηρεσίας εναέριας μεταφοράς σε ένα δεδομένο αεροδρόμιο. Αυτό περιλαμβάνει τα ακόλουθα στοιχεία:

- Παροχή διαδρόμων, τροχοδρόμων και δαπέδων αναμονής
- Παροχή και λειτουργία τερματικών σταθμών, στους οποίους πραγματοποιούνται οι ανακοινώσεις των πτήσεων των επιβατών, καθώς και η διαχείριση των αποσκευών
- Παροχή χώρου εντός των τερματικών σταθμών, στον οποίο παραχωρησιούχοι μεγάλης ποικιλίας επιχειρήσεων λιανικής πώλησης μπορούν να παρέχουν καταστήματα ή μονάδες τροφοδοσίας προς τους επιβάτες.

Τα αεροδρόμια μπορούν να εκτελούν ένα ευρύ φάσμα μη-βασικών δραστηριοτήτων πέρα από τις παραπάνω λειτουργίες. Κάποιες από τις πιο σημαντικές μη-βασικές δραστηριότητες είναι η εξυπηρέτηση εδάφους, η στάθμευση αυτοκινήτων, ο εναέριος έλεγχος κυκλοφορίας ή οι υπηρεσίες λιανικής πώλησης. Κάποιες από τις δραστηριότητες αυτές μπορούν να διεξαχθούν από τρίτους, παρά το γεγονός ότι είναι ζωτικής σημασίας για τις λειτουργίες του αεροδρομίου, για παράδειγμα ο

εναέριος έλεγχος κυκλοφορίας.

Οι δραστηριότητες ενός αεροδρομίου μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε σχέση με την ανάγκη του αεροδρομίου να τις εκτελέσει και το βαθμό στον οποίο είναι απαραίτητες για τις λειτουργίες των αεροπορικών εταιρειών. Υπάρχουν τρεις γενικές κατηγορίες δραστηριοτήτων [2]:

- Βασικές δραστηριότητες που ένα αεροδρόμιο πρέπει να εκτελεί μόνο του, όπως η παροχή διαδρόμων
- Βασικές δραστηριότητες που ένα αεροδρόμιο μπορεί να αναθέσει σε εξωτερικούς φορείς, όπως η παροχή υπηρεσιών εναέριας κυκλοφορίας
- Μη βασικές δραστηριότητες που μπορούν ή όχι να ανατεθούν σε εξωτερικούς φορείς, όπως η λειτουργία ξενοδοχείων.

Οι υπηρεσίες εξυπηρέτησης εδάφους ειδικά μπορούν να αντιπροσωπεύουν ένα σημαντικό μέρος των εσόδων ενός αεροδρομίου. Συνολικά, η διάρθρωση των επιχειρήσεων του αεροδρομίου βασίζεται στην παροχή υποδομής και τις λειτουργίες των επιβατικών ή των εμπορευματικών αεροσκαφών. Πρόσθετη διαφοροποίηση προϊόντος μπορεί να προκύψει από άλλες υπηρεσίες που παρέχονται στους επιβάτες ώστε να κάνουν το ταξίδι τους πιο ευχάριστο.

Στο τέλος της χιλιετίας, υπήρχαν περίπου 200 αεροδρόμια στην Ευρώπη με ετήσια κίνηση κάτω από 1 εκατομμύριο επιβάτες. Αυτά έχουν τη δυνατότητα για μεγαλύτερα επίπεδα κυκλοφορίας, αν και σε πολλές περιπτώσεις θα χρειαστεί επένδυση σε νέες εγκαταστάσεις τερματικού σταθμού, ώστε να επιτευχθεί η μέγιστη κυκλοφοριακή ικανότητα στους διαδρόμους. Η μεγάλη πλειοψηφία καταγράφει οικονομικές απώλειες και είναι κρατικής ιδιοκτησίας, διατηρούμενα με κρατικές ή περιφερειακές επιδοτήσεις. Το πρόβλημα είναι ότι τα αεροδρόμια έχουν σημαντικά πάγια έξοδα και σε αυτά τα αεροδρόμια τα έσοδα (τόσο από τις αεροπορικές χρεώσεις, όσο και από τα καταστήματα και άλλες πηγές) δεν είναι αρκετά για να καλύψουν αυτές τις δαπάνες. Ωστόσο, μελέτες δείχνουν ότι το μοναδιαίο κόστος αυτών των (μικρότερων) αεροδρομίων μειώνεται σημαντικά καθώς η κίνηση φτάνει το όριο του 1,5 εκατομμυρίου μονάδων φόρτου εργασίας⁶ το χρόνο και αυτό το φαινόμενο συνεχίζει σε ένα άνω όριο των 3 εκατομμυρίων μονάδων το χρόνο. Σαν αποτέλεσμα, πολλά από αυτά προσπαθούν να προσελκύσουν εταιρείες χαμηλού κόστους με στόχο την αύξηση των εσόδων. Παρόλα αυτά, οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν σημαντικά διαφορετικές απαιτήσεις από τις παραδοσιακές αεροπορικές εταιρείες.

Οι κύριες απαιτήσεις των εταιρειών χαμηλού κόστους προς τα κύρια αεροδρόμια είναι χαμηλές χρεώσεις, γρήγοροι χρόνοι turnaround και απλά κατασκευασμένοι τερματικοί σταθμοί. Επιπλέον, δεν ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για την άνεση των επιβατών ή την ποιότητα των σχετιζόμενων με το αεροδρόμιο υπηρεσιών, αλλά πρωτίστως τις αφορά η ελαχιστοποίηση του κόστους. Έτσι, θα συμφωνήσουν μόνο για το ελάχιστο επίπεδο υπηρεσιών και επίσης θα διαπραγματευτούν τις τιμές στο ελάχιστο δυνατό επίπεδο.

⁶Ορίζεται ως 1 επιβάτης ή 100 kg εμπορεύματα.

Συνήθως, δε ζητούν αίθουσες για επιχειρηματίες, αερογέφυρες ή υπηρεσίες μεταφοράς αποσκευών. Συνηθίζουν να χρησιμοποιούν το χώρο στάθμευσης αεροσκαφών που βρίσκεται δίπλα στον τερματικό σταθμό, έτσι ώστε οι επιβάτες να μπορούν να περπατούν απευθείας στο αεροσκάφος. Όλες αυτές οι απαιτήσεις μεταφράζονται στο σχεδιασμό και στις υπηρεσίες των αεροδρομίων. Για να προσφέρουν χαμηλές τιμές, τα χαμηλού κόστους αεροδρόμια ή οι τερματικοί σταθμοί τείνουν να έχουν απλά σχέδια ή να είναι ανοιχτοί χώροι. Ο χώρος ανά επιβάτη τείνει να είναι μικρότερος απ' ό,τι σε ένα αεροδρόμιο ή τερματικό σταθμό που σχεδιάζεται για μια παραδοσιακή αεροπορική εταιρεία, έτσι ώστε να μειωθεί το κόστος. Όσον αφορά τα καταστήματα, οι απαιτήσεις των εταιρειών χαμηλού κόστους έχουν ως αποτέλεσμα περιορισμένη δραστηριότητα καταστημάτων, ακριβώς επειδή η κατασκευή και η λειτουργία εμπορευματικού χώρου στα αεροδρόμια μπορεί να είναι ιδιαίτερα ακριβή.

Κάθε αεροδρόμιο χαμηλού κόστους είναι διαφορετικό, αντικατοπτρίζοντας ένα μοναδικό συνδυασμό των διαφόρων θεμάτων, συμπεριλαμβανομένης της γεωγραφικής θέσης, των ιστορικών καταγραφών κυκλοφορίας, του μεγέθους, της κατάστασης των υποδομών κλπ. Επομένως, δεν υπάρχει μοναδικό επιχειρηματικό μοντέλο για ένα αεροδρόμιο που επιθυμεί να προσελκύσει εταιρείες χαμηλού κόστους. Παρόλα αυτά μπορούν να εντοπιστούν κάποια κοινά σημεία.

Πρώτον, λόγω της ανάγκης για χαμηλότερα αεροπορικά τέλη, η επακόλουθη οικονομική απόδοση μπορεί να μην είναι αρκετή. Τα αεροδρόμια θα πρέπει αναπόφευκτα να αναζητήσουν άλλες πηγές μη αεροπορικών εσόδων, όπως οι χώροι στάθμευσης και η διαφήμιση. Ωστόσο, και σ' αυτό υπάρχει κίνδυνος, καθώς οι δραστηριότητες λιανικής πώλησης για παράδειγμα μπορεί να οδηγήσουν σε σημαντικές δαπάνες.

Δεύτερον, η ενδοχώρα του αεροδρομίου παίζει σημαντικό ρόλο στη διαπραγματευτική ισχύ και θέση του αεροδρομίου. Μια τοποθεσία κοντά σε πυκνοκατοικημένη περιοχή έχει σημαντικά διαφορετική σημασία από μια τοποθεσία σε μια αγροτική περιοχή και το ίδιο ισχύει για ένα αεροδρόμιο που βρίσκεται σε μια κατά βάση βιομηχανική περιοχή ή σε μια τουριστική περιοχή.

Τρίτον, η κατάσταση της αγοράς χαμηλού κόστους στην παρούσα φάση είναι πολύ μεταβλητή όσον αφορά την ανάπτυξή της στην Ευρώπη, με νέες εταιρείες συνεχώς να μπαίνουν στην αγορά, ενώ άλλες φεύγουν, και με μη αποδοτικές διαδρομές να εγκαταλείπονται γρήγορα. Έτσι, μακροπρόθεσμες συμφωνίες και επενδύσεις πρέπει να εκτιμηθούν κατάλληλα ώστε να συμπεριλάβουν τον κίνδυνο της απόσυρσης.

Τέταρτον, οι εταιρείες χαμηλού κόστους διαφέρουν στους στόχους, τις απαιτήσεις και στους όρους διαπραγμάτευσης. Τα αεροδρόμια πρέπει να το λάβουν αυτό υπόψη τους κατά την προσπάθεια προσέλκυσης μιας αεροπορικής εταιρείας, καθώς διαπραγματεύοντας με μια που έχει ευρεία αντίληψη και είναι ανοιχτή σε κοινά οφέλη είναι τελείως διαφορετικό από το να διαπραγματεύεται με μια εταιρεία που έχει μοναδικό στόχο να μεγιστοποιήσει τα κέρδη της, ενώ ταυτόχρονα απειλεί να εγκαταλείψει τις υπηρεσίες της και να μετακινηθεί σε άλλο αεροδρόμιο.

2.1.2 Απαιτήσεις των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους από τα αεροδρόμια

Στα αεροδρόμια που εξυπηρετούν εταιρείες χαμηλού κόστους υπάρχουν άλλες απαιτήσεις. Η δυσχρηστία των κομβικών αεροδρομίων της Ευρώπης που αντιλαμβάνονται οι επιβάτες περιλαμβάνει μεγάλες αποστάσεις βαδίσματος στους τερματικούς σταθμούς, καθυστερήσεις κατά την αναμονή των αποσκευών, δύσκολες μετεπιβιβάσεις και συμφόρηση στους τερματικούς σταθμούς. Στην Ευρώπη υπάρχουν πολλά αεροδρόμια που υποχρησιμοποιούνται και που έχουν αποδειχθεί δελεαστική επιλογή για αεροπορικές εταιρείες χαμηλού κόστους και τους πελάτες τους. Από τη στιγμή που αυτές οι εταιρείες πραγματοποιούν απευθείας συνδέσεις, δε χρειάζονται τις εγκαταστάσεις για μετεπιβιβάσεις που παρέχονται στα κομβικά αεροδρόμια και έχουν μεταφερθεί σε νέα μικρότερα αεροδρόμια μια ώρα μακριά από κάποια κομβική πόλη [17].

Τα αεροδρόμια που διαπραγματεύονται με εταιρείες χαμηλού κόστους πρέπει γνωρίζουν ότι δεν υπάρχει προοπτική να πετύχουν τα αεροπορικά έσοδα που πετυχαίνουν τα κομβικά αεροδρόμια με τις συμβατικές εταιρείες. Οι επιβάτες των Εταιρειών χαμηλού κόστους πραγματοποιούν απευθείας πτήσεις, επομένως χρειάζονται ένα απλό προϊόν αεροδρομίου παρά την πολυπλοκότητα του κομβικού αεροδρομίου. Για έναν διαχειριστή αεροδρομίου με πλεονάζουσα χωρητικότητα, μια εταιρεία χαμηλού κόστους μπορεί να είναι ένας καλοδεχούμενος επιχειρηματικός συνεργάτης, ο οποίος θα φέρει κίνηση στο αεροδρόμιο, θα προσφέρει πηγές μη αεροπορικών εσόδων, όπως μαγαζιά και ενοικιάσεις αυτοκινήτων. Στις συμφωνίες με τις εταιρείες χαμηλού κόστους τα αεροδρόμια προσφέρουν μειωμένα αεροπορικά τέλη ως αντάλλαγμα με επιπλέον μη αεροπορικά έσοδα. Μια παράμετρος στις συζητήσεις μεταξύ αεροδρομίων και εταιρειών χαμηλού κόστους είναι ότι σε περίπτωση μη τήρησης της συμφωνίας από τη μεριά του αεροδρομίου είναι πιθανό να φύγει η εταιρεία και οι επιβάτες της προς άλλο ανταγωνιστικό αεροδρόμιο. [17]

Κριτήρια για την επιλογή αεροδρομίου από τις Εταιρείες Χαμηλού Κόστους [4]

Στην απόφαση από ποια αεροδρόμια θα λειτουργήσουν λαμβάνονται υπόψη διάφοροι παράγοντες από τις εταιρείες χαμηλού κόστους. Για τη Ryanair αυτοί οι παράγοντες περιλαμβάνουν χαμηλές αεροπορικές χρεώσεις, γρήγορα turnarounds, απλούς τερματικούς σταθμούς, γρήγορες εγκαταστάσεις check-in και προσβασιμότητα. Η Ryanair, όπως και πολλές άλλες εταιρείες χαμηλού κόστους, μπορούν να θεωρηθούν ως «δημιουργοί αγοράς» χρησιμοποιώντας χαμηλές τιμές για να προσελκύσουν επιβάτες που σκέφτονταν προηγουμένως να πετάξουν. Ωστόσο, αυτό δεν ισχύει για όλες τις εταιρείες χαμηλού κόστους και επομένως είναι σημαντικό ένα αεροδρόμιο να έχει υψηλή ζήτηση σε κίνηση με εταιρείες χαμηλού κόστους ή θετική οικονομική πρόβλεψη για την αύξηση της ζήτησης απευθείας συνδέσεων. Επιπλέον, οι επιβάτες είναι πρόθυμοι να ταξιδέψουν πιο μακριά προκειμένου να έχουν πρόσβαση σε φθηνότερες πτήσεις δίνοντας έτσι λιγότερη έμφαση στην περιοχή επιρροής του αεροδρομίου και περισσότερη στην προσβασιμότητά του. Η ζήτηση μπορεί επίσης να αυξηθεί λόγω πιο βολικών χρονοπαραθύρων (slots), καθώς και λόγω πλεονάζουσας χωρητικότητας του αεροδρομίου, επιτρέποντας την εξυπηρέτηση τόσο των επιβατών που ταξιδεύουν

για αναψυχή όσο και αυτών που ταξιδεύουν για επαγγελματικούς λόγους. Αυτό επίσης βελτιώνει τη λειτουργική αποτελεσματικότητα με την αύξηση της χρήσης των αεροσκαφών. Ένας επιπλέον παράγοντας είναι ο ανταγωνισμός μεταξύ αεροδρομίων και μεταξύ αεροπορικών εταιρειών. Μερικές αεροπορικές εταιρείες στην Ευρώπη εκμεταλλεύονται τον ισχυρό ανταγωνισμό μεταξύ αεροδρομίων και διαπραγματεύονται μέχρι και με πέντε αεροδρόμια. Όσον αφορά τον ανταγωνισμό μεταξύ των εταιρειών, η αύξηση του αριθμού των εταιρειών χαμηλού κόστους έχει οδηγήσει σε μεγαλύτερο ανταγωνισμό μεταξύ τους, όπως και σε έναν αυξανόμενο αριθμό χρεοκοπιών. Επομένως, ο ανταγωνισμός των αεροπορικών εταιρειών μπορεί να αποτελέσει επίσης ένα παράγοντα που επηρεάζει την επιλογή αεροδρομίου.

Μέσα από μια έρευνα, κατά την οποία ρωτήθηκαν ορισμένες εταιρείες χαμηλού κόστους σχετικά με τη σημαντικότητα μερικών παραγόντων για την επιλογή αεροδρομίου, προέκυψε ότι ο σημαντικότερος παράγοντας είναι η υψηλή ζήτηση για εταιρείες χαμηλού κόστους στην περιοχή επιρροής του αεροδρομίου. Επίσης, οι εταιρείες αυτές ψάχνουν για αγορές όπου υπάρχει μεγάλη δυνητική ζήτηση για τις δικές τους εξειδικευμένες υπηρεσίες. Αυτό επιβεβαιώνει ότι σε αρκετές περιπτώσεις οι εταιρείες αυτές είναι δημιουργοί αγοράς. Δεύτερα σε σημαντικότητα ήρθαν τα βολικά χρονοπαράθυρα για απογειώσεις και προσγειώσεις και τα γρήγορα turnarounds. Επίσης, η διαθεσιμότητα των χρονοπαραθύρων κατά τη διάρκεια της μέρας είναι σημαντική για τη μεγιστοποίηση της χρήσης του στόλου, σημαντικό στοιχείο του μοντέλου των εταιρειών χαμηλού κόστους. Η σημαντικότητα των γρήγορων turnarounds συνδέεται με την ανάγκη να είναι το αεροσκάφος στον αέρα όσο το δυνατόν περισσότερο.

Οι καλές εκπτώσεις στις αεροπορικές χρεώσεις ήρθαν τέταρτες, πράγμα που αποδεικνύει ότι τα τέλη μπορεί να μην είναι ο σημαντικότερος παράγοντας στη χαμηλού κόστους λειτουργία μιας διαδρομής, έτσι όπως νομίζουν οι διαχειριστές των αεροδρομίων. Οι εταιρείες που δεν τα βαθμολόγησαν λιγότερο μπορεί να είναι πρώην συμβατικές εταιρείες που ήδη χρησιμοποιούσαν κύρια αεροδρόμια και το κόστος μετακίνησης σε άλλο αεροδρόμιο με χαμηλότερα τέλη αντισταθμίζει τα υψηλότερα αεροπορικά τέλη.

Στη χαμηλότερη θέση βρέθηκε το υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού αεροπορικών εταιρειών. Η αγορά έχει αποδειχθεί ασταθής με έναν αριθμό αποτυχιών εξαιτίας του ανταγωνισμού μεταξύ εταιρειών χαμηλού κόστους και συμβατικών εταιρειών. Επομένως, οι εταιρείες δεν ενδιαφέρονται να ανταγωνιστούν με άλλες για να διατηρήσουν την ύπαρξή τους. Η εμπειρία του αεροδρομίου με εταιρείες χαμηλού κόστους κατατάσσεται επίσης χαμηλά στην έρευνα. Αυτό σχετίζεται μερικώς με τον ανταγωνισμό με αεροπορικές εταιρείες. Ούτε τα καλά μη αεροπορικά έσοδα του αεροδρομίου θεωρούνται σημαντικός παράγοντας, πράγμα που προκαλεί έκπληξη, καθώς οι μη αεροπορικές χρεώσεις θα μπορούσαν να επιδοτήσουν τις αεροπορικές χρεώσεις. Παρόλα αυτά, οι εταιρείες χαμηλού κόστους εστιάζουν περισσότερο στα δικά τους κόστη.

Ανάλογα με διάφορα χαρακτηριστικά των εταιρειών χαμηλού κόστους διαφοροποιούνται οι παράγοντες επιλογής ενός αεροδρομίου. Τέτοια χαρακτηριστικά είναι η προέλευση (εταιρείες χωρίς προηγούμενη εμπειρία όπως η easyJet, πρώην

εταιρείες charter ή πρώην συμβατικές εταιρείες), το μέγεθος και η ημερομηνία εισόδου της εταιρείας στην αγορά χαμηλού κόστους.

- Προέλευση εταιρείας

Η κάθε εταιρεία χαμηλού κόστους ανάλογα με την προέλευσή της αντιλαμβάνεται διαφορετικά τον ανταγωνισμό των αεροδρομίων, την πλεονάζουσα χωρητικότητα του αεροδρομίου και τον έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των αεροπορικών εταιρειών. Ο ανταγωνισμός μεταξύ των αεροδρομίων θεωρείται ασήμαντος στις νέες εταιρείες, αλλά αρκετά σημαντικός για τις μεταλλαγμένες εταιρείες. Αυτό μπορεί να οφείλεται στο ότι οι τελευταίες αποζητούν καλύτερη αντιμετώπιση από τα αεροδρόμια που ήδη εξυπηρετούν. Αντίθετα, οι νέες εταιρείες θεωρούν σημαντικότερη την πρόβλεψη πλεονάζουσας χωρητικότητας στο αεροδρόμιο. Αυτό είναι αναμενόμενο δεδομένου ότι οι “μεταλλαγμένες” εταιρείες διατηρούν τις προηγούμενες λειτουργίες τους και αυτό αντικατοπτρίζεται επίσης στην χαμηλότερη απαίτηση για βολικά χρονοπαράθυρα, καθώς έχουν ήδη χρονοπαράθυρα που τους διατίθενται. Η τελευταία διαφορά σχετίζεται με τον ανταγωνισμό μεταξύ των αεροπορικών εταιρειών. Οι νέες εταιρείες κατατάσσουν πιο ψηλά αυτόν τον παράγοντα, καθώς προσπαθούν να αποσπάσουν μερίδιο αγοράς από τις συμβατικές εταιρείες με τις οποίες ανταγωνίζονται, καθώς και να δημιουργήσουν νέες αγορές μειώνοντας το κόστος των αεροπορικών ταξιδιών. Οι “μεταλλαγμένες” έχουν ήδη ένα μερίδιο της αγοράς που θέλουν να διατηρήσουν.

- Μέγεθος εταιρείας

Συγκρίνονται οι εταιρείες με λιγότερα από 15 αεροσκάφη και αυτές με περισσότερα από 30. Οι παράγοντες που παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές είναι η καλή εμπειρία με εταιρείες χαμηλού κόστους, τα καλά μη αεροπορικά έσοδα, το υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού μεταξύ των εταιρειών και η καλή επίγεια πρόσβαση. Από αυτούς, μόνο ο ανταγωνισμός μεταξύ των αεροπορικών εταιρειών βαθμολογείται υψηλά από τις μεγαλύτερες εταιρείες. Οι μικρότερες εταιρείες αποφεύγουν περισσότερο το ρίσκο όταν πρόκειται να αποφασίσουν ποια αεροδρόμια θα εξυπηρετήσουν. Επιλέγουν αεροδρόμια με καλή εμπειρία με εταιρείες χαμηλού κόστους και με καλά μη αεροπορικά έσοδα, ώστε να μειώσουν τον κίνδυνο αύξησης των αεροπορικών εσόδων. Επιπλέον, εφόσον είναι μικρότερες μπορεί να είναι λιγότερο γνωστές. Αν μπορούν να φτάσουν εύκολα οι επιβάτες στο αεροδρόμιο, είναι πιο πιθανό να χρησιμοποιήσουν το μικρότερο αερομεταφορέα.

- Ημερομηνία εισόδου στην αγορά

Για τη σύγκριση επιλέχθηκε το έτος 2000, καθώς αποτελεί πέντε χρόνια από την εισαγωγή του τρίτου πακέτου απελευθέρωσης στις ευρωπαϊκές αερομεταφορές. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους που μπήκαν στην αγορά πριν το 2000 ήταν πράγματι «δημιουργοί αγοράς», επομένως αναζητούσαν αεροδρόμια με υψηλή ζήτηση για τις υπηρεσίες τους και γρήγορα turnarounds. Ο ανταγωνισμός με άλλες εταιρείες δεν ήταν θέμα λόγω του διαφορετικού προσφερόμενου προϊόντος. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους που δημιουργήθηκαν μετά το 2000 αποτελούν αντίδραση στη μεταβαλλόμενη αγορά. Οι καταναλωτές είναι πιο ενήμεροι για τις εταιρείες χαμηλού κόστους

μειώνοντας την ανάγκη για στόχευση σε μεγαλύτερες περιοχές ζήτησης, ενώ τα γρήγορα turnarounds έχουν καταστεί αποδεκτή πρακτική. Επιπλέον, αυτές οι εταιρείες αποφεύγουν περισσότερο τον ανταγωνισμό με άλλες εταιρείες, καθώς δεν είναι έχουν καθιερωθεί καλά. Αυτές οι εταιρείες εξασφαλίζουν επίσης δυσκολότερα βολικά χρονοπαράθυρα, καθώς η νωρίτερη ανάπτυξη των εταιρειών χαμηλού κόστους οδήγησε σε περιορισμούς στη χωρητικότητα.

2.1.3 Παραδείγματα αεροδρομίων με Εταιρείες Χαμηλού Κόστους

Αεροδρόμιο London Luton [13]

Το αεροδρόμιο London Luton απέχει 31 μίλια βορειοδυτικά του Λονδίνου και αντιστοιχεί σε πληθυσμό 7 εκατομμυρίων σε ακτίνα 60 λεπτών οδήγησης. Δέχτηκε την easyJet, η οποία δημιούργησε τη βάση της στο αεροδρόμιο το 1995. Η στιγμή που έγινε αυτό ήταν η κατάλληλη, γιατί ο ιρλανδικός αερομεταφορέας χαμηλού κόστους Ryanair αποφάσισε τότε να μεταφέρει τις υπηρεσίες του στο αεροδρόμιο Stansted εξαιτίας του καλύτερου προσφερόμενου πακέτου τελών προσγείωσης και χειρισμού εδάφους. Παρόλο που η easyJet έφερε αύξηση επιβατών στο αεροδρόμιο από 2,4 εκατομμύρια το 1995 σε 6,5 εκατομμύρια το 2002 (αύξηση 171%), οι σχέσεις της με το αεροδρόμιο έχουν περιγραφεί ότι βρίσκονται σε λεπτή ισορροπία, ενώ η ίδια χαρακτηρίζεται ως «απαιτητικός πελάτης». Η εταιρεία παίζει πια σημαντικό ρόλο στο αεροδρόμιο, καθώς αντιπροσωπεύει σχεδόν το 60% της κίνησης σε όρους επιβατών. Η αρχική συμφωνία με την easyJet ως νέα εταιρεία ήταν £1,50 ανά επιβάτη για τα πρώτα 5 χρόνια. Όταν η τράπεζα Barclays έγινε ο βασικός μέτοχος ανάμεσα στους παραχωρησιούχους που ανέλαβαν τη λειτουργία του αεροδρομίου το 1997, εντάθηκαν οι σχέσεις με την εταιρεία. Ο ιδρυτής της easyJet εμφανίστηκε στα μέσα μαζικής ενημέρωσης απειλώντας ότι θα πάρει την εταιρεία από το αεροδρόμιο, επειδή η Barclays Bank ήθελε να αναπτύξει το αεροδρόμιο και δεν ήταν πρόθυμοι να συνεχίσουν να προσφέρουν στην easyJet χαμηλά αεροπορικά τέλη. Σύμφωνα με την τότε διαχείριση του αεροδρομίου, η οικονομική απόδοσή του είχε επηρεαστεί δυσμενώς από τις μειωμένες τιμές που χρέωναν σ' αυτή τη μεγάλη εταιρεία χαμηλού κόστους.

Η εταιρεία λειτούργησε σκόπιμα σε ένα δεύτερο αεροδρόμιο στο Λίβερπουλ αντί να επεκτείνει τις υπηρεσίες της στο Luton δηλώνοντας ότι αναγκάστηκαν να επιδοτήσουν την ανάπτυξη ενός «υψηλού κόστους» αεροδρομίου, ενώ θα μπορούσε να είχε ληφθεί μια πολύ πιο φθηνή λύση. Παρόλα αυτά η easyJet δεν απέσυρε τις υπηρεσίες της όπως απειλούσε. Η διαμάχη έληξε όταν η TBI αγόρασε το μερίδιο της Barclays Bank και διαπραγματεύτηκε εκ νέου με την easyJet το 2001. Πια τα αεροπορικά τέλη συνδέονται με τον αριθμό επιβατών που φέρνει η εταιρεία στον τερματικό σταθμό. Πρέπει να περάσει από τον τερματικό σταθμό ένας καθορισμένος αριθμός διεθνώς αναχωρούντων επιβατών για να ισχύσουν οι μειωμένες χρεώσεις. Μετά από αυτόν τον αριθμό, τα τέλη μειώνονται ανάλογα με το μέγεθος των επιβατών. Ο διπλασιασμός του διαθέσιμου χώρου στο αεροδρόμιο για καταστήματα και εστιατόρια ήταν απαραίτητη προϋπόθεση στη συμφωνία.

Charleroi Brussels [13]

Το δημόσια αεροδρόμιο Charleroi βρίσκεται 46 χλμ νότια των Βρυξελλών και ανήκει στην περιφερειακή Κυβέρνηση Walloon. Ο ετήσιος αριθμός επιβατών αυξήθηκε από 250.000 το 1999 σε 1,5 εκατομμύριο το 2002 ως αποτέλεσμα των υπηρεσιών της Ryanair από τις αρχές του 2001. Για να προσελκύσει την εταιρεία και να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό των αεροδρομίων στην ηπειρωτική Ευρώπη, οι δημόσιες αρχές συμφώνησαν ένα οικονομικό πακέτο σύμφωνα με το οποίο η Ryanair θα πλήρωνε μειωμένα τέλη προσγείωσης και χειρισμού εδάφους και επιπλέον το αεροδρόμιο θα πλήρωνε ένα ποσό για τη διαφήμιση της εταιρείας, για χώρους γραφείων, για τη διαμονή των πιλότων, για την πρόσληψη και εκπαίδευση. Ως αντάλλαγμα, η εταιρεία συμφώνησε για συγκεκριμένο αριθμό πτήσεων, άφησε τρία αεροσκάφη να έχουν βάση το αεροδρόμιο και συμφώνησε να συνεργαστεί με το αεροδρόμιο για να προωθήσουν τον τουρισμό. Η αύξηση της κίνησης οδήγησε στην επέκταση του τερματικού σταθμού και σε σχέδια για την επέκταση του διαδρόμου και της σιδηροδρομικής σύνδεσης. Οι υπηρεσίες λιανικής πώλησης είναι περιορισμένες, αλλά οι ιδιοκτήτες του αεροδρομίου είναι διατεθειμένοι να επενδύσουν στο αεροδρόμιο για το ευρύτερο καλό της περιοχής, ειδικά σε όρους απασχόλησης και οικονομικού αντίκτυπου στην περιοχή. Η συμφωνία αεροδρομίου-αεροπορικής εταιρείας βρίσκεται υπό εξέταση από την ΕΕ, που εξετάζει τον ισχυρισμό ενός ευρωπαϊκού εθνικού αερομεταφορέα ότι η συμφωνία αντιπροσωπεύει μια μορφή κρατικής ενίσχυσης που διαταράσσει τον ανταγωνισμό. Στην προσπάθεια του αεροδρομίου να αυξήσει τα έσοδα από την αύξηση του αριθμού των επιβατών, με ελάχιστη δαπάνη κεφαλαίου, ένα βήμα είναι η χρέωση της πρόσβασης των ταξί/λεωφορείων στο αεροδρόμιο και η αύξηση των χρεώσεων στάθμευσης.

London Gatwick [2]

Το αεροδρόμιο Gatwick του Λονδίνου είναι το δεύτερο μεγαλύτερο αεροδρόμιο του Λονδίνου και διαχειρίζεται περίπου 34 εκατομμύρια επιβάτες το χρόνο. Είναι το πιο πολυσύχναστο αεροδρόμιο του κόσμου με ένα διάδρομο και υπόκειται σε σοβαρούς περιορισμούς κυκλοφοριακής ικανότητας του διαδρόμου κατά το μεγαλύτερο μέρος της μέρας. Οι λειτουργίες των εταιρειών χαμηλού κόστους είναι πια πολύ σημαντικές με την easyJet να είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος χρήστης του αεροδρομίου. Επιπλέον, έχει χρησιμοποιηθεί εκτεταμένα από εταιρείες charter, μερικές από τις οποίες μετατράπηκαν σε εταιρείες χαμηλού κόστους. Το αεροδρόμιο έχει ιδιωτικοποιηθεί πλήρως και οι χρεώσεις του είναι ανάμεσα στις χαμηλότερες σε ευρωπαϊκά αεροδρόμια.

Lübeck [2]

Το αεροδρόμιο Lübeck ήταν μέχρι το 2000 ένα μικρό και ελαφρά χρησιμοποιούμενο αεροδρόμιο γενικής αεροπορίας, με εμπορική κίνηση περιορισμένη σε εταιρείες charter. Σ' αυτό το σημείο άρχισε να λειτουργεί η Ryanair, αρχικά από και προς το Λονδίνο και στη συνέχεια σε περισσότερους προορισμούς από τη στιγμή που ορισμένα αεροσκάφη της Ryanair είχαν σαν βάση αυτό το αεροδρόμιο. Η Ryanair ονόμασε το αεροδρόμιο ως Hamburg-Lübeck παρόλο που η πόλη Hamburg βρίσκεται 54 χλμ μακριά και η σύνδεση με λεωφορείο διαρκεί μια ώρα. Όταν η

Ryanair ξεκίνησε τις λειτουργίες της, το αεροδρόμιο ήταν ιδιοκτησία της πόλης Lübeck, αλλά το 2005 πουλήθηκε το 90% στην Infantil, μια εταιρεία επενδύσεων με βάση τη Νέα Ζηλανδία. Με αυτή την πώληση, οι αεροπορικές χρεώσεις του αεροδρομίου αυξήθηκαν και επομένως η Ryanair ανακοίνωσε ότι σκόπευε να μειώσει το επίπεδο υπηρεσιών της. Οι επιβάτες έφταναν τους 715.000 το 2005. Η Ryanair παραμένει η μεγαλύτερη εταιρεία στο αεροδρόμιο έχοντας συνεργαστεί με τη Wizz Air της Πολωνίας.

2.2 Επιρροή της εμφάνισης των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους στα αεροδρόμια

2.2.1 Εκτροπή της κίνησης των μεγάλων αεροδρομίων σε περιφερειακά αεροδρόμια [2]

Πολλοί υποστηρίζουν ότι η ανάπτυξη των μικρών αεροδρομίων που εξυπηρετούν εταιρείες χαμηλού κόστους μπορεί να είναι οικονομικά ζημιολογικά στα μεγαλύτερα κομβικά αεροδρόμια. Σε γενικές γραμμές, δεν υπάρχει λόγος για τέτοιες ανησυχίες.

Πρώτον, πολλά μεγάλα κομβικά αεροδρόμια υποφέρουν από περιορισμένη χωρητικότητα. Αυτό σημαίνει ότι αν ένα μέρος της κίνησης μεταφερθεί σε πρόσφατα ανεπτυγμένα αεροδρόμια, η χωρητικότητα που έτσι απελευθερώνεται μπορεί εύκολα να ξαναμοιραστεί, πιθανότατα για διεθνείς παρά για περιφερειακές πτήσεις. Παρόλα αυτά, η εκτροπή της κίνησης είναι απίθανη, καθώς οι εταιρείες χαμηλού κόστους το πιο πιθανό είναι να ξεκινήσουν τις υπηρεσίες τους από ένα αεροδρόμιο χαμηλού κόστους από την αρχή, παρά να λειτουργήσουν σε ένα κομβικό αεροδρόμιο και μετά να φύγουν.

Δεύτερον, η ανάπτυξη των υπηρεσιών των εταιρειών χαμηλού κόστους συχνά οδηγεί στη δημιουργία νέας ζήτησης, παρά στην εκτροπή της ζήτησης υπηρεσιών που ήδη υπάρχουν. Αυτό συμβαίνει γιατί οι τιμές των εταιρειών χαμηλού κόστους είναι συχνά τόσο χαμηλές που θα δημιουργήσουν νέα ζήτηση για ταξίδια με αεροπλάνο. Ακόμα και στις περιπτώσεις που υπάρχει άμεσος ανταγωνισμός μεταξύ υπηρεσιών χαμηλού και πλήρους κόστους σε παράλληλες διαδρομές (για παράδειγμα το London Heathrow και Gatwick προς το Brussels σε ανταγωνισμό με το London Stansted προς το Charleroi) υπάρχει ελάχιστη ένδειξη σημαντικών μειώσεων στη ροή της κίνησης στις υπηρεσίες των συμβατικών εταιρειών. Αυτό συμβαίνει κυρίως επειδή οι συμβατικές εταιρείες τείνουν να πραγματοποιούν συχνότερες πτήσεις από τις χαμηλού κόστους, διατηρώντας έτσι μεγαλύτερη ελκυστικότητα για τους επιχειρηματίες ταξιδιώτες. Μπορεί να υπάρξει κάποια μείωση στα έσοδα για τις κανονικές εταιρείες, αλλά αυτό θα επηρεάσει τις ίδιες τις εταιρείες και όχι τα αεροδρόμια.

Τρίτον, οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν σε αρκετές περιπτώσεις δημιουργήσει κίνηση σε εντελώς νέες διαδρομές που προηγουμένως δεν εξυπηρετούνταν από κανένα κομβικό αεροδρόμιο. Παράδειγμα οι πρόσφατα δημιουργημένες διαδρομές μεταξύ του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ισπανίας (π.χ. Girona) και της Πορτογαλίας (π.χ. Faro). Και η Girona και το Faro ήταν δευτερεύοντα αεροδρόμια που εξυπηρετούνταν κυρίως με πτήσεις από τα κύρια εθνικά αεροδρόμια της Μαδρίτης και της Λισσαβόνας αντίστοιχα. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους εκμεταλλεύθηκαν τις

τεράστιες δυνατότητες της βρετανικής τουριστικής αγοράς προς τη Νότια Ευρώπη δημιουργώντας απευθείας πτήσεις.

2.2.2 Προσαρμογή των αεροδρομίων για την εξυπηρέτηση Εταιρειών Χαμηλού Κόστους

Χωρίς τις αεροπορικές εταιρείες τα αεροδρόμια δεν έχουν αγορά. Παραδοσιακά, τα αεροδρόμια έβλεπαν τις αεροπορικές εταιρείες ως τους βασικούς πελάτες τους, οι οποίες είχαν δεσμευτικά συμβόλαια με αυτά πληρώνοντας τα αεροπορικά τέλη (βλ. Κεφάλαιο 3), τα οποία αποτελούν περίπου το 56% των συνολικών εσόδων των ευρωπαϊκών αεροδρομίων. Από τα μέσα της δεκαετίας του 1990, τα αεροδρόμια έχουν δώσει μεγαλύτερη έμφαση στα μη αεροπορικά έσοδα, όπως ενοικιάσεις αυτοκινήτων, στάθμευση κλπ. Το αυξημένο ενδιαφέρον της διαχείρισης του αεροδρομίου στα έξοδα των επιβατών στους τερματικούς σταθμούς και στους χώρους στάθμευσης αυτοκινήτων έκανε την παραδοσιακή σχέση αεροπορικής εταιρείας-αεροδρομίου-επιβάτη πιο πολύπλοκη και άρχισε να εμφανίζεται ένα νέο μοντέλο.[13]

Πολλά αεροδρόμια βασίζονται σε παραχωρησιούχους, κυρίως σε εμπόρους λιανικής και εστιατόρες, για να παράγουν σημαντικό μέρος των μη αεροπορικών εσόδων τους. Τυπικά ο παραχωρησιούχος πληρώνει ένα σταθερό ενοίκιο συν ένα επιπλέον ποσό στο αεροδρόμιο από τη στιγμή που έχει επιτευχθεί ένα προκαθορισμένο κέρδος από τον παραχωρησιούχο. Η απελευθέρωση της αγοράς και η ιδιωτικοποίηση οδήγησαν σε μια πιο εμπορική συμπεριφορά των αεροπορικών εταιρειών και γέννησαν εταιρείες χαμηλού κόστους που άσκησαν νέα πίεση στη σχέση αεροδρομίου-αεροπορικής εταιρείας.[13]

Κύρια αεροδρόμια

Η αντιμετώπιση των εταιρειών χαμηλού κόστους μπορεί να είναι δύσκολη από τη μεριά των κύριων αεροδρομίων, καθώς αυτοί οι νέοι πελάτες ενδιαφέρονται για φθηνές εγκαταστάσεις, συχνά αρκετά διαφορετικές από αυτές που ήδη υπάρχουν [15]. Καθώς σε πολλές περιπτώσεις έχουν οδηγήσει την κίνηση από κύρια σε δευτερεύοντα αεροδρόμια, πολλά αεροδρόμια θα αναγκαστούν να αναδιαμορφώσουν την επιχείρησή τους, δηλαδή μπορεί να δούμε κύρια αεροδρόμια να ξεφεύγουν από την παροχή ενιαίου επιπέδου υπηρεσιών σε όλα τα κτήρια επιβατών και να προσφέρουν διαφορετικές διαδικασίες εξυπηρέτησης επιβατών και αεροσκαφών. Ένα σημείο στο οποίο διαφέρουν οι εταιρείες χαμηλού κόστους είναι ότι σε κάθε πύλη βάζουν περισσότερες πτήσεις άρα και περισσότερους επιβάτες, επομένως χρειάζονται λιγότερες πύλες. Έτσι, μπορούν να επεξεργαστούν περισσότερους επιβάτες μέσω ενός κτηρίου και να μειώσουν το κόστος ανά επιβάτη σημαντικά. Επίσης δεν έχουν την ίδια απαίτηση για διακεκριμένες αίθουσες αναμονής, υψηλό επίπεδο υπηρεσιών στα check-in ή προτίμηση για αερογέφυρες

Ορισμένα αεροδρόμια αντιδρούν κατασκευάζοντας νέους γενναϊόδωρα σχεδιασμένους τερματικούς σταθμούς και δε θέλουν να διακινδυνεύσουν την εικόνα τους παρέχοντας φθηνές εγκαταστάσεις σε εταιρείες χαμηλού κόστους. Από την άλλη, άλλα αεροδρόμια έχουν αναγνωρίσει την ανάγκη να παρέχουν αποδοτικές

εγκαταστάσεις που να συμβαδίζουν με τις ανάγκες του επιχειρηματικού μοντέλου των εταιρειών χαμηλού κόστους. Οι διαχειριστές των αεροδρομίων πρέπει να αναγνωρίσουν την πραγματικότητα, δηλαδή ότι οι εταιρείες χαμηλού κόστους κυριαρχούν στις ΗΠΑ και γίνονται ολοένα και πιο σημαντικές στον υπόλοιπο κόσμο. Αυτό απαιτεί αλλαγή συμπεριφοράς, αν και κάποιοι βρίσκονται ακόμα σε άρνηση. Μια λύση είναι η διαφοροποίηση στο σχεδιασμό και στη λειτουργία των κτηρίων επιβατών για τις συμβατικές και τις χαμηλού κόστους εταιρείες.

Οι εταιρείες χαμηλού κόστους διαπραγματεύονται με τη διοίκηση των αεροδρομίων για μειώσεις στις χρεώσεις. Οι αεροπορικές εταιρείες έχουν ισχυρή διαπραγματευτική θέση, καθώς απειλούν να πετάξουν αλλού αν δεν τους εγγυηθεί το αεροδρόμιο μειώσεις στις χρεώσεις ή άλλα κίνητρα. Κάποιες πρώτες διαπραγματεύσεις έχουν γίνει με τις αεροπορικές εταιρείες να χρεώνονται με μειωμένα τέλη προσγείωσης και τέλη χειρισμού εδάφους. Θα φανεί στο μέλλον αν θα ισχύουν μακροπρόθεσμα αυτοί οι όροι. Το οριακό κόστος φιλοξενίας εταιρειών χαμηλού κόστους σε υποχρησιμοποιούμενα αεροδρόμια θεωρείται πολύ χαμηλό λόγω της διαθεσιμότητας πλεονάζουσας χωρητικότητας και του γεγονότος ότι οι επιπλέον επιβάτες επιβαρύνουν ελάχιστα το κόστος του τερματικού σταθμού. [13]

Δευτερεύοντα αεροδρόμια

Για να προσελκύσουν μια εταιρεία τα δευτερεύοντα αεροδρόμια πρέπει να έχουν κάποιο πλεονέκτημα τοποθεσίας, το οποίο μπορεί να προέρχεται από μια μεγάλη οικονομική ή πληθυσμιακή βάση ή από κάποια άλλη πηγή που μπορεί να είναι δημοφιλής στους ταξιδιώτες. Τα αεροδρόμια που επιδιώκουν να προσελκύσουν εταιρείες χαμηλού κόστους πρέπει να μπορούν να διαχειριστούν την αυξανόμενη κίνηση που θα δημιουργηθεί. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι τα αεροδρόμια Hahn κοντά στη Φρανκφούρτη, όπου ο αριθμός των επιβατών αυξήθηκε από 450.000 το 2001 σε 1,5 εκατομμύριο το 2003 εξαιτίας της Ryanair που άρχισε να λειτουργεί στο αεροδρόμιο. Για να μπορέσει να φιλοξενήσει τους διπλάσιους ή τριπλάσιους επιβάτες, το αεροδρόμιο θα πρέπει να έχει είτε πλεονάζουσα χωρητικότητα είτε σημαντικά κεφάλαια. Το Hahn ξόδεψε 27 εκατομμύρια ευρώ σε ανακαινίσεις πριν την άφιξη της Ryanair. [36]

Η άφιξη των εταιρειών χαμηλού κόστους οδηγεί σε μόνιμη αύξηση της κυκλοφορίας και έτσι, ακόμα και αν δεν υπάρχουν διαφορές στη συμπεριφορά των επιβατών που χρησιμοποιούν αυτές τις εταιρείες, υπάρχει αύξηση των εσόδων από τις συμβάσεις παραχώρησης και τη στάθμευση μόνο και μόνο λόγω του μεγέθους των επιβατών. Βέβαια πολλοί πιστεύουν ότι οι επιβάτες των εταιρειών χαμηλού κόστους είναι διαφορετικοί και ξοδεύουν περισσότερα χρήματα στα καταστήματα του αεροδρομίου, πράγμα πιθανό εφόσον δεν προσφέρονται γεύματα κατά την πτήση. Αν αυτό ισχύει, τότε αποτελεί ένα επιπλέον πλεονέκτημα για το αεροδρόμιο και θα μπορούσε να προσφέρει καθαρό όφελος ακόμα και αν μειωθούν τα τέλη προσγείωσης για να γίνει πιο ελκυστικό το αεροδρόμιο στις εταιρείες χαμηλού κόστους. [36]

2.3 Άλλες επιπτώσεις από την εξάπλωση των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους [2]

2.3.1 Περιβάλλον

Η Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) έχει λάβει διάφορες πρωτοβουλίες για τη μείωση και τη διατήρηση σε χαμηλά επίπεδα των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου. Η συμπεριφορά αυτή αντικατοπτρίζει τη δέσμευση ως προς την τήρηση των ορίων και των οδηγιών, όπως ορίζονται στο Πρωτόκολλο του Κιότο. Πράγματι, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (ΕΕ) έχει πάει πρόσφατα ένα βήμα παραπέρα και έχει υποβάλει ένα σύνολο προτάσεων και επιλογών που θα επέτρεπαν στον κόσμο να περιορίσει την υπερθέρμανση του πλανήτη σε όχι περισσότερο από τις προβιομηχανικές θερμοκρασίες. Ωστόσο, τα πρώτα αποτελέσματα από τη δέσμευση αυτή είναι ήδη ορατά και από το 1990 ως το 2003 οι συνολικές εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου της ΕΕ μειώθηκαν κατά 5,5%.

Σε συμφωνία με τις αρχές της, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή μέχρι το τέλος του 2006 είχε φέρει στο προσκήνιο μια νομοθετική πρόταση να συμπεριληφθούν οι εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου των αερομεταφορών στο Emission Trading Scheme (ETS) της Ευρωπαϊκής Ένωσης, έτσι ώστε να διατηρηθούν σε αποδεκτά επίπεδα και να τις εμποδίσει να θέσουν σε κίνδυνο τους στόχους του Πρωτοκόλλου του Κιότο. Το σκεπτικό ήταν ότι εισάγοντας τις αερομεταφορές στο ETS της ΕΕ θα ήταν ο καλύτερος τρόπος, από οικονομική και περιβαλλοντική άποψη, να αντιμετωπισθούν οι εκπομπές του τομέα. Η πρόταση αυτή προβλέπει ότι από το 2011 οι εκπομπές από όλες τις εσωτερικές και διεθνείς πτήσεις μεταξύ των αεροδρομίων της ΕΕ θα συμπεριλαμβάνονται στο ETS της ΕΕ και ένα χρόνο μετά, από το 2012, όλες οι διεθνείς πτήσεις – από και προς οπουδήποτε στον κόσμο – που φθάνουν σε ή αναχωρούν από κάποιο αεροδρόμιο της ΕΕ θα περιλαμβάνονται επίσης. Όλες οι αεροπορικές εταιρείες θα συμπεριλαμβάνονται ανεξαρτήτως εθνικότητας.

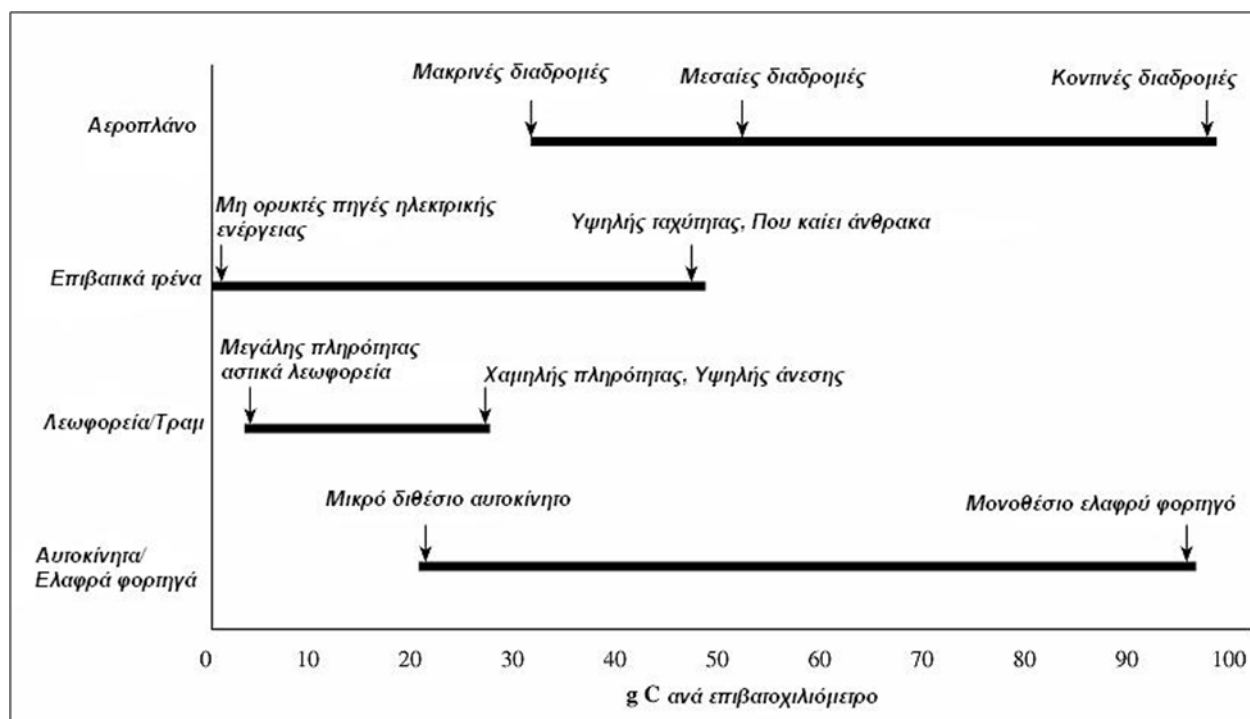
Η IATA, ο ICAO και γενικά ο τομέας των αερομεταφορών συμφωνούν με την πρόταση αυτή, αλλά ταυτόχρονα φοβούνται ότι ένα κακό σχέδιο θα τιμωρούσε τις αεροπορικές εταιρείες και θα μείωνε κι άλλο τα ήδη αραιά κέρδη τους. Στην πραγματικότητα, υπό την αιγίδα της IATA, οι αεροπορικές εταιρείες ήδη προσπαθούν να πετύχουν μηδενικές εκπομπές μέσα στα επόμενα 50 χρόνια.

Η πρόταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής έχει το πλεονέκτημα ότι τελικά συνδέει τον τομέα της εναέριας μεταφοράς με τις ευθύνες της ΕΕ σχετικά με το φαινόμενο του θερμοκηπίου. Το μεγαλύτερο μειονέκτημα είναι ότι αφορά μόνο τις αεροπορικές εταιρείες και αποκλείει όλους τους υπόλοιπους που συντελούν το ίδιο ή περισσότερο στο φαινόμενο (π.χ. υπάλληλοι εδάφους κλπ.). Οι αεροπορικές εταιρείες είναι όντως η ορατή όψη της ρύπανσης στον τομέα αυτό. Παρόλα αυτά, έχουν σημαντικούς περιορισμούς στις δραστηριότητές τους, οι οποίοι δεν επιδέχονται περαιτέρω βελτιστοποίηση. Στον τομέα των αεροπορικών μεταφορών, οι αεροπορικές εταιρείες είναι ο πιο αδύναμος κρίκος έχοντας μειωμένη ισχύ στην αγορά και μικρό περιθώριο ελιγμών. Μερικά παραδείγματα που το αποδεικνύουν είναι τα εξής:

- Η κατανάλωση καυσίμου εξαρτάται από την τεχνολογία του αεροσκάφους. Ωστόσο, οι αεροπορικές εταιρείες είναι χρήστες της τεχνολογίας και όχι δημιουργοί και δεν μπορούν να επέμβουν στο ρυθμό εξέλιξης των αεροσκαφών.
- Τα συστήματα εναέριας πλοήγησης υποφέρουν από τεχνικές, λειτουργικές, πολιτικές, διαδικαστικές, οικονομικές και κοινωνικές ελλείψεις, που οδηγούν σε μη αποτελεσματικές διαδικασίες (π.χ. αύξηση των χρόνων αναμονής) και σε μη επαρκή αξιοποίηση του εναέριου χώρου (μη απευθείας πτήσεις).
- Ο εναέριος χώρος είναι σήμερα ένας συνδυασμός περιορισμένων (για στρατιωτική ή άλλη χρήση) και μη περιορισμένων περιοχών. Οι αεροπορικές εταιρείες μπορούν να πετούν μόνο σε συγκεκριμένα τμήματα του εναέριου χώρου, ώστε να παρακάμψουν τα απαγορευμένα τμήματά του. Έτσι, οι διαδρομές είναι όλο στροφές, μεγαλύτερες και μη βέλτιστες. Έρευνες του EUROCONTROL δείχνουν ότι θα μπορούσαν να επιτευχθούν περιβαλλοντικά οφέλη της τάξης του 1 ως 2% μόνο με την άρση των σημερινών συνόρων, με μηδενικό κόστος.
- Η συμφόρηση των αεροδρομίων είναι άλλη μια βασική αιτία των εκπομπών των αεροπορικών εταιρειών. Ενώ βρίσκονται στον αέρα περιμένοντας άδεια προσγείωσης, οι εκπομπές των αεροσκαφών μπορούν να αυξηθούν 30% περισσότερο. Ενώ βρίσκονται στο έδαφος, οι ουρές για απογείωση συμβάλλουν επίσης έντονα στις εκπομπές, καθώς για να μετακινήσουν οι πιλότοι το αεροσκάφος πρέπει να χρησιμοποιήσουν μεγάλα ποσά ενέργειας.
- Επιπλέον περιβαλλοντικοί περιορισμοί είναι πιθανό να αυξήσουν την κατανάλωση καυσίμου. Για παράδειγμα, οι αεροπορικές εταιρείες συχνά υποχρεώνονται να απογειωθούν ακολουθώντας πολύ απότομη διαδρομή, ώστε να μειώσουν τα επίπεδα θορύβου στο επίπεδο εδάφους και έτσι αυξάνεται η κατανάλωση καυσίμων. Από έρευνα προκύπτει ότι μια μείωση 3dB του θορύβου οδηγεί σε αύξηση 5% στην κατανάλωση καυσίμων.

Όλα τα παραπάνω δείχνουν ότι υπάρχουν αρκετές αναποτελεσματικότητες στην εναέρια μεταφορά και ότι, αν λυθούν αυτές, αυτό θα μπορούσε να οδηγήσει σε σημαντική εξοικονόμηση πόρων. Επιπλέον, οι αεροπορικές εταιρείες σε πολλές περιπτώσεις είναι θύματα ενός ιδιαίτερα ελεγχόμενου και μη αποτελεσματικού συστήματος.

Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι, αντίθετα με τη γενική αντίληψη, η εναέρια μεταφορά δεν βρίσκεται απομονωμένη στην κορυφή των πιο ρυπογόνων μέσων μεταφοράς. Όπως δείχνει το Σχήμα 16, άλλα μέσα μεταφοράς μπορεί να είναι το ίδιο ρυπογόνα όσο και η εναέρια μεταφορά σε ορισμένες περιπτώσεις.

Σχήμα 16: Εκπομπές CO₂ ανά μέσο μεταφοράς επιβατών

Πηγή: Penner et al (1999)

Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι το επιχειρηματικό μοντέλο των εταιρειών χαμηλού κόστους φαίνεται να έχει φιλικό προς το περιβάλλον χαρακτήρα. Αυτές οι εταιρείες, που επιδιώκουν την ελαχιστοποίηση του κόστους, μειώνουν την κατανάλωση ενέργειας και την παραγωγή αποβλήτων στα ελάχιστα επίπεδα, με θετικές συνέπειες για το περιβάλλον. Γενικά, χρησιμοποιούν σύγχρονο στόλο, που αποτελείται κυρίως από τη νέα γενιά των Boeing B737 ή Airbus A319 ή A320. Αυτά τα αεροσκάφη έχουν χαμηλά ποσοστά κατανάλωσης ενέργειας ανά επιβάτη και μένουν κάτω από τα όρια θορύβου που ισχύουν. Επιπλέον, χρησιμοποιούν συχνά περιφερειακά αεροδρόμια με πολύ μικρά επίπεδα συμφόρησης. Οι χρόνοι αναμονής είναι πολύ μικροί και η κατανάλωση καυσίμου είναι επίσης μειωμένη.

Αυτά τα αεροδρόμια βρίσκονται συνήθως σε λιγότερο πυκνοκατοικημένες περιοχές, όπου οι επιπτώσεις του θορύβου δεν είναι τόσο σοβαρές. Τέλος, οι εταιρείες χαμηλού κόστους συνήθως δεν πραγματοποιούν νυχτερινές πτήσεις. Έτσι, οι εταιρείες αυτές με το να πετούν με αεροσκάφη χαμηλού θορύβου και με το να εξυπηρετούν περιοχές με χαμηλότερους περιορισμούς θορύβου κατά τη διάρκεια της ημέρας, προκαλούν μικρή επιβάρυνση θορύβου. Από την άλλη, οι λειτουργίες τους είναι πολύ αποδοτικές. Το αεροσκάφος βρίσκεται στο έδαφος για πολύ μικρό χρονικό διάστημα, το οποίο μειώνει και άλλο την κατανάλωση ενέργειας. Έχουν επίσης πιο αποδοτική διάταξη καθισμάτων και, ενώ οι παραδοσιακές εταιρείες μπορούν να μεταφέρουν με τα ίδια αεροσκάφη περίπου 160 επιβάτες, αυτές μπορούν να μεταφέρουν μέχρι 190. Επιπλέον, τα ποσοστά πλήρωσης των αεροσκαφών των εταιρειών χαμηλού κόστους είναι συνήθως μεγαλύτερα, πράγμα που σημαίνει ότι μεταφέρουν ακόμα περισσότερους επιβάτες από

τις συμβατικές αεροπορικές εταιρείες.

Ο συνδυασμός πιο αποδοτικής διάταξης καθισμάτων με μεγαλύτερο ποσοστό πλήρωσης και αεροσκάφη νέας τεχνολογίας έχει σαν αποτέλεσμα πολύ χαμηλά επίπεδα κατανάλωσης ενέργειας ανά επιβάτη. Τέλος, οι εταιρείες χαμηλού κόστους δεν προσφέρουν έξτρα υπηρεσίες, όπως φαγητό, ποτά, εφημερίδες και άλλα, και έτσι μειώνεται η ποσότητα των απορριμμάτων που κανονικά παράγουν οι παραδοσιακές εταιρείες.

2.3.2 Αντίκτυπος στις τοπικές οικονομίες

Η περιφερειακή κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη συνδέεται άμεσα με την κινητικότητα των ανθρώπων και των εμπορευμάτων. Αυτή ήταν μια βασική αιτία για τη Συνθήκη της Ρώμης που προβλέπει την εφαρμογή ενιαίας Ευρωπαϊκής αγοράς. Αν και η εφαρμογή αυτών των αρχών στον τομέα των αερομεταφορών έχει πάρει πολλές δεκαετίες να επιτευχθεί, τα οφέλη για τους λαούς και τις οικονομίες της Ευρώπης είναι αδιαμφισβήτητα. Οι συνέπειες στις τοπικές οικονομίες που προέρχονται από τη δραστηριότητα των αερομεταφορών μπορεί να χωριστούν σε τρεις βασικές κατηγορίες:

- Άμεσες συνέπειες, που αντιστοιχούν στην αύξηση της απασχόλησης σε δραστηριότητες που συνδέονται άμεσα με τις αερομεταφορές, όπως σε: αεροπορικές εταιρείες, εταιρείες χειρισμού, συντήρησης και τροφοδοσίας, αεροδρόμια, καταστήματα εντός του αεροδρομίου, εγκαταστάσεις στάθμευσης. Εκτιμάται ότι δημιουργούνται 1000 θέσεις εργασίας για κάθε εκατομμύριο επιβατών σε ένα αεροδρόμιο.
- Έμμεσες συνέπειες, που αντιστοιχούν στην αύξηση της απασχόλησης και της οικονομικής δραστηριότητας στην περιοχή ως αποτέλεσμα της αύξησης των ροών των ανθρώπων για επαγγελματικό σκοπό ή για τουρισμό.
- Καταλυτικές συνέπειες, που αντιστοιχούν στην προσέλκυση και διατήρηση των εισερχομένων επενδύσεων και την τόνωση του τουρισμού. Η αύξηση της εμπορικής δραστηριότητας ενισχύει την ανταγωνιστικότητα μιας περιοχής προσελκύοντας επιβάτες που ταξιδεύουν για αναψυχή ή για επαγγελματικούς λόγους, το οποίο τελικά οδηγεί σε μια βιώσιμη ανάπτυξη των εισοδημάτων και της απασχόλησης.

Η δραστηριότητα των εταιρειών χαμηλού κόστους προκαλεί παρόμοια θετικά αποτελέσματα στις περιοχές που εξυπηρετούν. Καθώς έχουν ένα σημαντικό μερίδιο επιβατών που ταξιδεύουν για αναψυχή, ο κύριος οικονομικός τομέας που ωφελείται είναι ο τουρισμός. Το επιχειρηματικό μοντέλο των εταιρειών χαμηλού κόστους οδηγεί αυτές τις εταιρείες να διαλέξουν περιφερειακά αεροδρόμια, τα οποία, σε πολλές περιπτώσεις, βρίσκονται σε υποανάπτυκτες οικονομικά περιοχές. Επίσης, αυτές οι περιοχές είναι συνήθως άγνωστες στους περισσότερους ανθρώπους και πετώντας σε αυτές και διαφημίζοντάς τις στις ιστοσελίδες τους ενισχύουν την προβολή των περιοχών. Έτσι, τα οφέλη των δραστηριοτήτων των εταιρειών χαμηλού κόστους είναι περισσότερο εμφανή από αυτά των δραστηριοτήτων των συμβατικών εταιρειών, οι οποίες τείνουν να πετούν σε καλά αναπτυγμένες οικονομικά περιοχές.

Επιπλέον, προσφέροντας χαμηλές τιμές οι εταιρείες χαμηλού κόστους ενθαρρύνουν τα αεροπορικά ταξίδια και συνεπώς, ο αριθμός των ανθρώπων που διέρχονται από την περιοχή έχει θετικά αποτελέσματα. Ακόμα και σε καλά αναπτυγμένες περιοχές όταν ανταγωνίζονται με τις καθιερωμένες εταιρείες, οι εταιρείες χαμηλού κόστους οδηγούν σε συνολική μείωση των τιμών των εισιτηρίων, το οποίο επιφέρει επιπλέον αεροπορικά ταξίδια στην περιοχή.

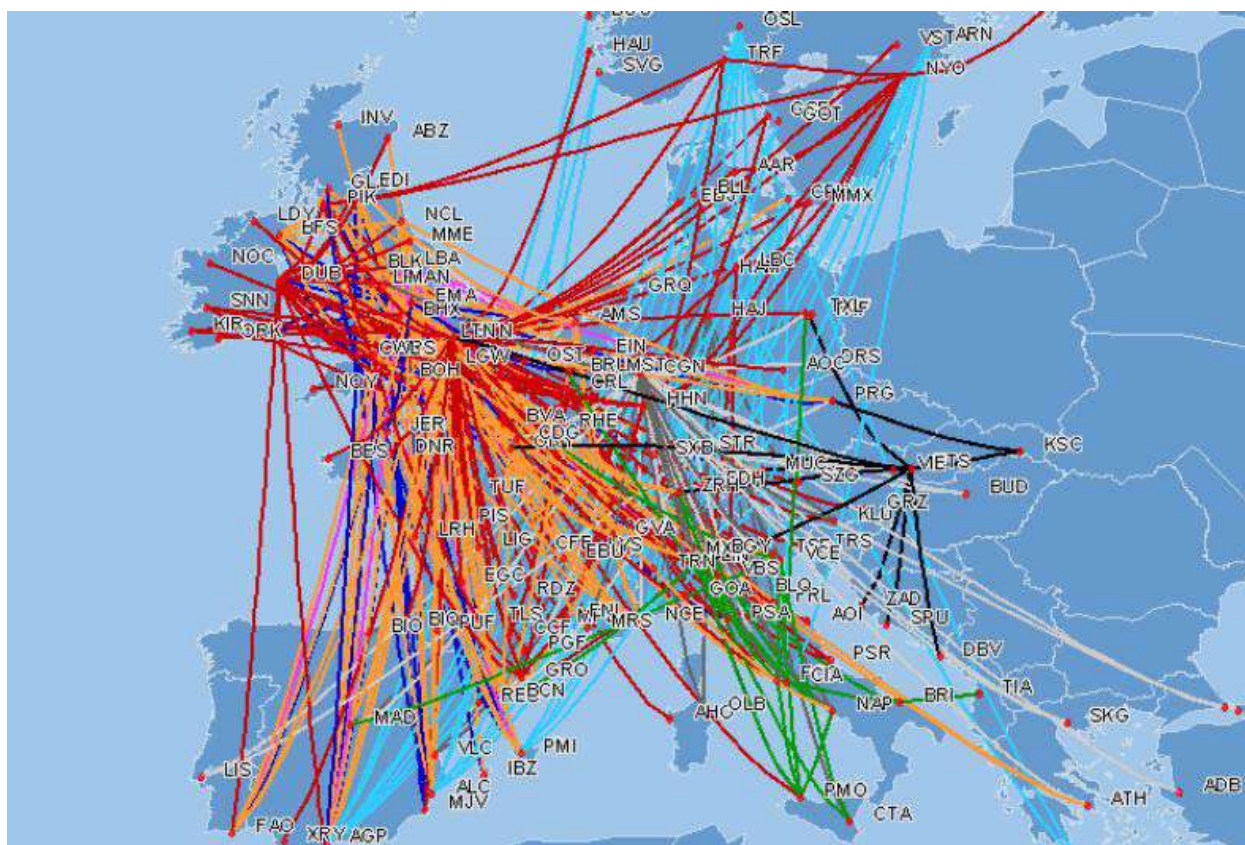
Οι εταιρείες χαμηλού κόστους συνήθως ψάχνουν για περιφερειακά αεροδρόμια που δεν εξυπηρετούνται και τουλάχιστον για τα πρώτα χρόνια τα αεροδρόμια είναι εξαρτημένα από μια μόνο πηγή επιβατών. Τέτοιες καταστάσεις δίνουν στις εταιρείες μια άνετη διαπραγματευτική δύναμη και μάλιστα αυτές οι εταιρείες είναι γνωστές για την επιθετική διαπραγματευτική φύση τους. Καθώς οι τοπικές αρχές επιδιώκουν την ανάπτυξη των περιοχών τους, οι αεροπορικές μεταφορές θεωρούνται σημαντική κινητήρια δύναμη για την επίτευξη του στόχου αυτού και είναι επομένως πρόθυμες να προσφέρουν ευνοϊκές συνθήκες στις εταιρείες αυτές. Αυτό οδήγησε την Ευρωπαϊκή Επιτροπή να επέμβει, για παράδειγμα στο αεροδρόμιο Charleroi (Βέλγιο), όπου οι τοπικές αρχές συμφώνησαν να καταβάλουν ένα ποσό για κάθε επιβάτη που προσγειώνεται.

Ελευθερία κινήσεων των ανθρώπων

Ένας από τους στυλοβάτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ) είναι η ελεύθερη κυκλοφορία των ατόμων εντός της ΕΕ. Η δημιουργία της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς ήταν η επίτευξη του στόχου αυτού και η κινητικότητα των ανθρώπων ολοένα και αυξάνεται από τότε. Η εμφάνιση των εταιρειών χαμηλού κόστους έχει οδηγήσει την κινητικότητα της ΕΕ σε μια νέα φάση. Δυο κύριες κινητήριες δυνάμεις μπορούν να αναγνωριστούν για αυτή την εξέλιξη: οι χαμηλές τιμές και οι νέοι προορισμοί. Οι εταιρείες χαμηλού κόστους μπήκαν στην αγορά προσφέροντας ουσιαστικές εκπτώσεις σε σύγκριση με τις κατεστημένες εταιρείες. Έχουν αλλάξει επίσης τα κανάλια πώλησης, παρακάμπτοντας το παραδοσιακό μονοπώλιο των πρακτορείων πωλήσεων, και άρχισαν να πωλούν απευθείας στους τελικούς καταναλωτές είτε μέσω ιστοσελίδων του Internet είτε μέσω τηλεφωνικών κέντρων. Ως αποτέλεσμα, άτομα που είτε δεν είχαν την οικονομική δυνατότητα να ταξιδέψουν, είτε ταξίδευαν χρησιμοποιώντας άλλα μέσα μεταφοράς μετακινήθηκαν προς αυτές τις εταιρείες.

Όπως φαίνεται στο Σχήμα 13 (ενότητα 1.7) σχεδόν το 60% των επιβατών που ταξιδεύουν με τις Εταιρείες χαμηλού κόστους είναι νέοι επιβάτες και περίπου το 40% έχουν μετακινηθεί από τις παραδοσιακές αεροπορικές εταιρείες, το οποίο δείχνει ότι οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν κατά βάση δημιουργήσει την αγορά τους αντί να ανταγωνίζονται με τις παραδοσιακές εταιρείες. Ένα άλλο συμπέρασμα είναι ότι σχεδόν οι μισοί από τους νέους επιβάτες δε θα είχαν ταξιδέψει, αν δεν υπήρχαν οι πτήσεις των εταιρειών χαμηλού κόστους. Αυτά τα στοιχεία οδηγούν στο συμπέρασμα ότι οι εταιρείες χαμηλού κόστους ευνοούν τα αεροπορικά ταξίδια, αφού ένα σημαντικό ποσοστό ανθρώπων που προηγουμένως δεν ταξίδευαν, τώρα το κάνουν.

Σχήμα 17: Δίκτυο 9 Εταιρειών Χαμηλού Κόστους



Σημείωση: Διαδρομές που εξυπηρετούνται από τις Ryanair, EasyJet, VolareWeb, bmi Baby, Hapag-Lloyd Express, Germanwings, Sterling, SkyEurope, jet2
 Πηγή: ELFAA (2005)

Με την απελευθέρωση της αγοράς των αεροπορικών μεταφορών στην Ευρωπαϊκή Ένωση ο αριθμός των εταιρειών χαμηλού κόστους σταδιακά αυξάνεται, παρόλο που ένας σημαντικός αριθμός από αυτές στο μεταξύ έχουν χρεοκοπήσει. Η αύξηση στον αριθμό των εταιρειών χαμηλού κόστους έχει συνοδευτεί από μια αύξηση στον αριθμό των προορισμών που εξυπηρετούνται, γιατί το επιχειρηματικό τους μοντέλο βασίζεται στην παράκαμψη κύριων αεροδρομίων και στην επιλογή είτε προορισμών που δεν εξυπηρετούνται με μεγάλη πιθανότητα ανάπτυξης, είτε περιφερειακών αεροδρομίων μέσα σε μητροπολιτικές περιοχές. Σε κάθε περίπτωση, το ποσοστό του πληθυσμού που εξυπηρετείται από δρομολόγια εταιρειών χαμηλού κόστους αυξάνεται. Η παρακάτω εικόνα παρουσιάζει το δίκτυο των εννιά πιο αντιπροσωπευτικών εταιρειών χαμηλού κόστους. Το δίκτυο είναι πυκνό και καλύπτει σχεδόν όλο το χώρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Οι ταξιδιωτικές συνήθειες στην Ευρώπη έχουν αλλάξει δραματικά τις τελευταίες δεκαετίες. Διάφοροι παράγοντες βρίσκονται πίσω από αυτή την αλλαγή, οι σημαντικότεροι από τους οποίους είναι η κατασκευή της Ευρώπης που κατέργησε τα περισσότερα από τα εσωτερικά σύνορα και καθιέρωσε ένα πραγματικά ενιαίο Ευρωπαϊκό χώρο, η συνεχής οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της Ευρώπης που

έδωσε στους πολίτες υψηλότερο εισόδημα και μεγαλύτερες περιόδους διακοπών και η εμφάνιση φθηνών και γρήγορων τρόπων μετακίνησης, κυρίως των εταιρειών χαμηλού κόστους.

Σήμερα, οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν ένα εκτεταμένο εναέριο δίκτυο απευθείας διαδρομών που συνδέει ένα τεράστιο αριθμό Ευρωπαϊκών πόλεων και περιοχών με αρκετά προσιτές τιμές. Υπάρχει μια γενική αντίληψη ότι η ανάπτυξή τους έχει συμβάλλει στα αεροπορικά ταξίδια και τελικά στον τουρισμό. Πολίτες που κανονικά ταξίδευαν λίγες φορές το χρόνο χρησιμοποιώντας χερσαία μέσα μεταφοράς (αυτοκίνητο, τρένο ή λεωφορείο) ή που δεν ταξίδευαν καθόλου, έχουν τώρα την οικονομική δυνατότητα να ταξιδέψουν δια αέρος, καθώς οι τιμές είναι κατά πολύ φθηνότερες. Σταδιακά, οι Ευρωπαίοι πολίτες έχουν συνηθίσει να ταξιδεύουν μακριά από τις πόλεις κατοικίας τους για διάφορους σκοπούς χρησιμοποιώντας το αεροπλάνο και σχεδιάζοντας τα δικά τους ταξίδια.

Οι διακοπές είναι μια περίοδος κατά την οποία οι άνθρωποι ταξιδεύουν κυρίως για σκοπούς αναψυχής, καθώς συνήθως διαρκούν πολύ, τουλάχιστον πέντε μέρες (ή μια εβδομάδα). Ωστόσο, η έλευση των εταιρειών χαμηλού κόστους δημιούργησε την ευκαιρία και για την ανάπτυξη των ταξιδιών αναψυχής για πολύ μικρή χρονική περίοδο. Αυτά τα ταξίδια κυμαίνονται από μία μέρα μέχρι τρεις μέρες, που αντιστοιχεί σε ένα σαββατοκύριακο και μια επιπλέον μέρα διακοπών (Παρασκευή ή Δευτέρα) και πραγματοποιούνται για διάφορους σκοπούς.

Δυο κύριες τάσεις είναι ορατές στην αγορά των κοντινών ταξιδιών: η μια σχετίζεται με τις παραδοσιακές αποδράσεις από την πόλη και η άλλη αφορά στις δευτερεύουσες κατοικίες. Οι αποδράσεις από την πόλη είναι το παραδοσιακό προϊόν που πουλούν τα ταξιδιωτικά πρακτορεία για σύντομα ταξίδια και παρόλο που υπάρχουν για μεγάλο χρονικό διάστημα, αυτά τα προϊόντα έχουν γίνει συνήθεια με την έξαρση των εταιρειών χαμηλού κόστους. Για παράδειγμα, το 2005 η εταιρεία Short Breaks (ταξιδιωτικό πρακτορείο που ειδικεύεται σε αποδράσεις από την πόλη) σημείωσε αύξηση στις πωλήσεις των αποδράσεων αυτών της τάξης του 50% για τη Βουδαπέστη, 30% για την Πράγα, 200% για την Κρακοβία και 60% για τη Βαρσοβία. Υπολογίζεται μια αύξηση περίπου 25% στις αποδράσεις από το 2005 ως το 2006 σαν αποτέλεσμα των παρακάτω: του Παγκόσμιου Κυπέλλου στη Γερμανία, των χειμερινών Ολυμπιακών Αγώνων στο Τορίνο, των επετείων για τα γενέθλια του Ρέμπραντ και του Μότσαρτ στο Άμστερνταμ και στο Σάλτσμπουργκ αντίστοιχα. Συγκεκριμένα, το Γερμανικό Κύπελλο ήταν εμφανώς υπεύθυνο για μια αύξηση 5% των κρατήσεων στη Γερμανία, ενώ η προβολή της ταινίας «Ο κώδικας Ντα Βίντσι» ήταν υπεύθυνη για μια αύξηση 10% των κρατήσεων στο Παρίσι.

Η άλλη τάση είναι πιο πρόσφατη και αφορά στο κίνητρο που παρέχεται από τις φθηνές αεροπορικές συνδέσεις για την αγορά ακινήτων δευτερεύουσας κατοικίας. Ολοένα και περισσότερο, μεσαίου ως υψηλού εισοδήματος νοικοκυριά έχουν αγοράσει δευτερεύουσες κατοικίες εκτός της χώρας διαμονής τους. Συνήθως, τα νοικοκυριά αυτά προέρχονται από τις πλουσιότερες Ευρωπαϊκές χώρες (κυρίως το Ηνωμένο Βασίλειο) που έχουν στρέψει το ενδιαφέρον τους στη Νότια Ευρώπη, η οποία θεωρείται φθηνότερη και έχει καλύτερες καιρικές συνθήκες όλο το χρόνο.

Τα νοικοκυριά της Βόρειας Ευρώπης ταξιδεύουν τακτικά (σε εβδομαδιαία βάση ή δυο φορές το μήνα) στις δευτερεύουσες κατοικίες τους στην Νότια Ευρώπη χρησιμοποιώντας τα φθηνά εισιτήρια των εταιρειών χαμηλού κόστους για να περάσουν ένα σαββατοκύριακο. Φυσικά, αυτή η τάση έχει τονώσει την επιχείρηση της αγοράς ακινήτων στις περιοχές αυτές.

Συνοψίζοντας, υπάρχουν στοιχεία ότι οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν επιφέρει σημαντικές αλλαγές στις ταξιδιωτικές συνήθειες. Έχουν δημιουργήσει νέα κίνηση σε πολλές περιπτώσεις για τουριστικό σκοπό από ανθρώπους που διαφορετικά δε θα είχαν ταξιδέψει ή θα είχαν χρησιμοποιήσει άλλο μέσο μεταφοράς. Τα ταξίδια για ξεκούραση, ψώνια, αξιοθέατα και πολιτιστικούς σκοπούς είναι μια κοινή συνήθεια τώρα πια για πολλούς Ευρωπαίους πολίτες. Πρόσφατα, μια νέα τάση δημιουργήθηκε στην αγορά, η οποία συνδέεται με την επιχείρηση αγοράς ακινήτων και στην οποία άνθρωποι υψηλού εισοδήματος χρησιμοποιούν φθηνές αεροπορικές συνδέσεις προς φθηνότερες και ενδιαφέρουσες περιοχές ώστε να αποκτήσουν ένα δεύτερο σπίτι. Σε όλες αυτές τις περιπτώσεις, οι εταιρείες χαμηλού κόστους φαίνονται να είναι βασικός καταλύτης.

2.3.3 Ασφάλεια

Δεν υπάρχει κανένα στοιχείο που να αποδεικνύει ότι οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν χαμηλότερα πρότυπα ασφαλείας από τις παραδοσιακές αεροπορικές εταιρείες. Πολλές εταιρείες χαμηλού κόστους χρησιμοποιούν νέους στόλους, που όχι μόνο είναι εξοπλισμένοι με τις πιο σύγχρονες τεχνολογίες ασφαλείας, αλλά επίσης απαιτούν λιγότερη συντήρηση, πράγμα που οδηγεί σε μείωση του κόστους. Επιπλέον, οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν καταβάλει προσπάθειες να ξεπεράσουν την πεποίθηση των επιβατών ότι οι χαμηλές τιμές μπορεί να οδηγήσουν σε μικρότερη επένδυση στη συντήρηση των αεροσκαφών, προκειμένου να κερδίσουν την εμπιστοσύνη των επιβατών που δεν πετούν μαζί τους εξαιτίας αυτών των ανησυχιών. Τέτοιες προσπάθειες φανερώνουν επίγνωση των εταιρειών χαμηλού κόστους για αυτό το στερεότυπο και είναι απίθανο να προβούν σε οποιαδήποτε ενέργεια που θα μπορούσε να θέσει σε κίνδυνο τα επίπεδα ασφαλείας τους, καθώς αυτό θα μπορούσε να καταλήξει σε χρεοκοπία.

Επιπρόσθετα, ο τομέας των αερομεταφορών γενικά αφιερώνει σημαντικές προσπάθειες στην εποπτεία και επιβολή αξιόπιστων πρακτικών συντήρησης και δεν υπάρχουν στοιχεία που να υποστηρίζουν την ανάγκη για επιπλέον φροντίδα για τις εταιρείες χαμηλού κόστους.

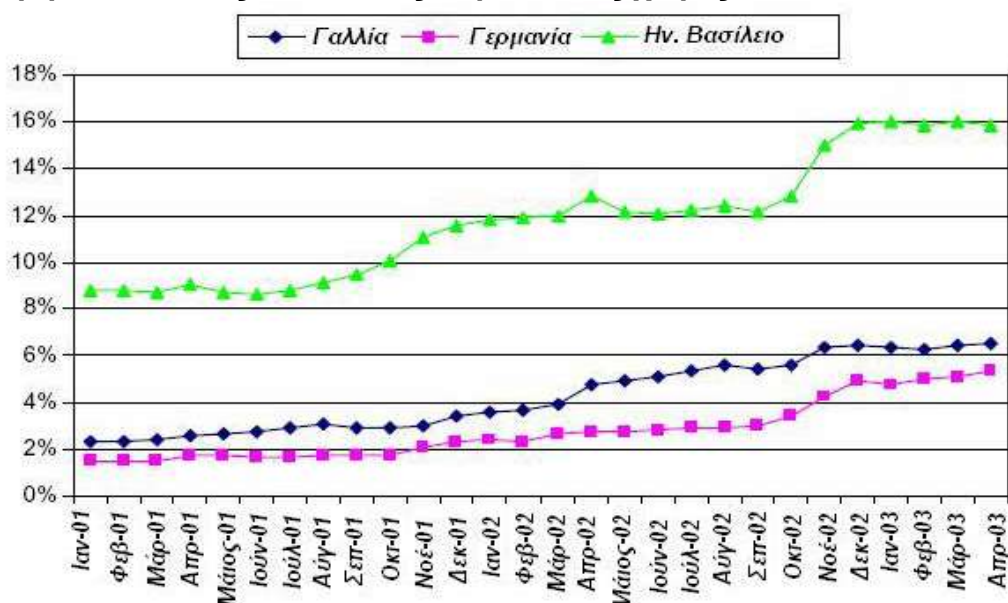
2.3.4 Ανταγωνισμός

- Ανταγωνισμός στον τομέα της εναέριας μεταφοράς

Οι εταιρείες χαμηλού κόστους έχουν εμφανιστεί με διαφορετικό τρόπο στην Ευρώπη, αντικατοπτρίζοντας τη φυσική ποικιλομορφία της ηπείρου σε όρους επιθυμίας για ταξίδια και φυσικά εισοδήματος. Τα επόμενα δυο γραφήματα απεικονίζουν αυτή την ποικιλομορφία. Το πρώτο αντιπροσωπεύει την εξέλιξη των εταιρειών χαμηλού κόστους σε τρεις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ το δεύτερο παρουσιάζει μια συνοπτική εικόνα του μεριδίου αγοράς των εταιρειών χαμηλού κόστους το Μάρτιο του 2003. Και τα δυο παρουσιάζουν μεγάλες διαφορές μεταξύ των χωρών. Το Ηνωμένο Βασίλειο είναι το μέλος με το μεγαλύτερο αριθμό εταιρειών χαμηλού κόστους και αυτό με το μεγαλύτερο ποσοστό ανάπτυξης. Αυτό μπορεί να οφείλεται στο γεγονός ότι οι Βρετανοί είχαν πάντα έντονη τάση να πετούν σε σύγκριση με άλλα Ευρωπαϊκά έθνη, τόσο για λόγους εισοδήματος όσο και για γεωγραφικούς λόγους.

Εκτός από ένα μικρό αριθμό διαδρομών προς τη Βόρεια Αφρική, οι ευρωπαϊκές εταιρείες χαμηλού κόστους δραστηριοποιούνται αποκλειστικά εντός της Ευρώπης και κυρίως σε κοντινές διαδρομές. Ως εκ τούτου, δεν ανταγωνίζονται τις παραδοσιακές εταιρείες στην αγορά μακρινών διαδρομών ούτε στις κοντινές τροφοδοτικές διαδρομές. Για να διατηρήσουν τα διεθνή δρομολόγια, οι παραδοσιακές εταιρείες χρησιμοποιούν τα τοπικά δίκτυά τους για να συγκεντρώσουν επιβάτες. Έτσι, παρόλο που οι διαδρομές αυτές είναι κοντινές, αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι των μακρινών διαδρομών και πολύ λίγοι επιβάτες είναι πρόθυμοι να χρησιμοποιήσουν αρχικά μια εταιρεία και μετά να αλλάξουν σε μια άλλη. Έτσι πρακτικά οι εταιρείες χαμηλού κόστους δεν ανταγωνίζονται τις τροφοδοτικές πτήσεις.

Σχήμα 18: Μεριδίο αγοράς των υπηρεσιών των ευρωπαϊκών Εταιρειών χαμηλού κόστους σε κάποιες Ευρωπαϊκές χώρες



Πηγή: Francis et al (2005)

Για να γίνει κατανοητός ο ανταγωνιστικός χαρακτήρας της αγοράς των αερομεταφορών είναι απαραίτητο να εξετάσουμε λεπτομερώς κάθε διαδρομή ή ζεύγος πόλεων που εξυπηρετείται. Καθώς οι εταιρείες χαμηλού κόστους λειτουργούν σε επίπεδο απευθείας συνδέσεων, ο ανταγωνισμός λαμβάνει χώρα στο ίδιο επίπεδο. Επιπλέον, πολλές εταιρείες χαμηλού κόστους δημιουργούν τις δικές τους διαδρομές, το οποίο σημαίνει ότι μια αύξηση της προσφοράς των εταιρειών χαμηλού κόστους δε συνεπάγεται απαραίτητα και αύξηση του ανταγωνισμού.

Μπορούν να εντοπιστούν δυο βασικές στρατηγικές λειτουργίας στην αγορά των εταιρειών χαμηλού κόστους: η μια περιλαμβάνει τη δημιουργία νέων αγορών, ενώ στην άλλη οι αεροπορικές εταιρείες προτιμούν να εισέρχονται σε μεγάλες, καθιερωμένες αγορές στις οποίες λειτουργούν και άλλες εταιρείες.

Η Ryanair, η μεγαλύτερη ευρωπαϊκή εταιρεία χαμηλού κόστους, ακολουθεί την πρώτη στρατηγική. Το πρώτο βήμα είναι να εντοπίσει δυνητικές αγορές που δεν έχουν αξιοποιηθεί μέχρι στιγμής. Οι στόχοι είναι τα δευτερεύοντα αεροδρόμια. Τότε, η αεροπορική εταιρεία προσεγγίζει τα τοπικά αεροδρόμια και τις τοπικές αρχές οραματίζοντας οφέλη είτε μέσω μειώσεων στις χρεώσεις είτε μέσω φορολογικών κινήτρων, τα οποία γενικά επιτυγχάνονται. Και τα δυο μέρη είναι πρόθυμα να προσελκύσουν αεροπορικές εταιρείες, οι πρώτοι για να αυξήσουν τα έσοδα και τελευταίοι για κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη. Αν το πετύχει, καθιερώνει τη διαδρομή, αλλιώς επιλέγει κάποιο άλλο περιφερειακό αεροδρόμιο ή ψάχνει για άλλη περιοχή.

Η στρατηγική είναι σαφής: να αποφύγει τον άμεσο ανταγωνισμό και να δημιουργήσει κίνηση. Οι εν δυνάμει επιβάτες είναι αυτοί που προς το παρόν επιλέγουν άλλους τρόπους μετακίνησης ή που δεν ταξιδεύουν καθόλου. Είναι κυρίως επιβάτες που ταξιδεύουν για αναψυχή και μπορεί να επηρεάζονται εύκολα από την τιμή. Έτσι η ανταγωνιστικότητα μιας αεροπορικής εταιρείας έγκειται στην ικανότητά της να ρίχνει τις τιμές των εισιτηρίων σε μια οριακή τιμή που να προκαλεί τη στροφή των επιβατών σ' αυτή ή να προκαλεί την επιθυμία τους να πληρώσουν.

Αντιπροσωπευτικό παράδειγμα δημιουργίας κίνησης είναι το παρακάτω: Το 1995 η διαδρομή Μάντσεστερ-Νίκαια είχε 14600 επιβάτες (7600 προγραμματισμένους και 7000 charter). Το 1997 η EasyJet ξεκίνησε τις υπηρεσίες της μεταξύ Νίκαιας και Λίβερπουλ (κοντά στο Μάντσεστερ) και τον πρώτο χρόνο λειτουργίας η εταιρεία μετέφερε 70000 επιβάτες, ενώ μόλις 10000 πέταξαν μεταξύ Μάντσεστερ και Νίκαιας (όλες πτήσεις charter, καθώς οι προγραμματισμένες είχαν διακοπεί). Δελεασμένη από μια τόσο υποσχόμενη αγορά η British Airways ξαναμπήκε στην αγορά. Το 2003 η αγορά είχε μεγαλώσει στους 176000 επιβάτες.

Η άλλη στρατηγική ακολουθείται από τη δεύτερη μεγαλύτερη ευρωπαϊκή εταιρεία χαμηλού κόστους, την easyJet. Αυτή η εταιρεία προτιμά να εισχωρεί σε μεγάλες αγορές, που ήδη διεκδικούνται από άλλες εταιρείες. Σε αντίθεση με την προηγούμενη στρατηγική, η easyJet έχει κυρίως διαλέξει διαδρομές στις οποίες λειτουργούν ήδη άλλοι ανταγωνιστές.

Για να κερδίσει μερίδιο αγοράς, η easyJet ανταγωνίστηκε με συχνότητες προσφέροντας διπλές και μερικές φορές τριπλές ημερήσιες πτήσεις. Υψηλότερες συχνότητες σημαίνει ότι οι πελάτες έχουν μεγαλύτερο βαθμό ελευθερίας, το οποίο είναι σημαντικό για όσους ταξιδεύουν με σκοπό την εργασία. Ο σκοπός είναι ξεκάθαρος: να είναι μια οικονομική και έγκυρη εναλλακτική έναντι των παραδοσιακών αερομεταφορέων. Στόχος είναι τόσο η αγορά αναψυχής προσφέροντας χαμηλές τιμές και χρησιμοποιώντας την επιθυμία των επιβατών να πληρώσουν, όσο και η αγορά εργασίας προσφέροντας χαμηλές τιμές και υψηλές συχνότητες. Πράγματι, η easyJet έχει δηλώσει ότι σε ορισμένες διαδρομές το ποσοστό των επιβατών που ταξιδεύουν για αναψυχή φτάνει το 50%, ενώ η Go δηλώνει 30%.

Ανεξάρτητα από τη στρατηγική που υιοθετείται, τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των εταιρειών χαμηλού κόστους πηγάζουν από τις χαμηλές τιμές, που είναι πιο εμφανείς σε διαδρομές με άλλους ανταγωνιστές.

- Ανταγωνισμός και συνεργασία με άλλα μέσα μεταφοράς

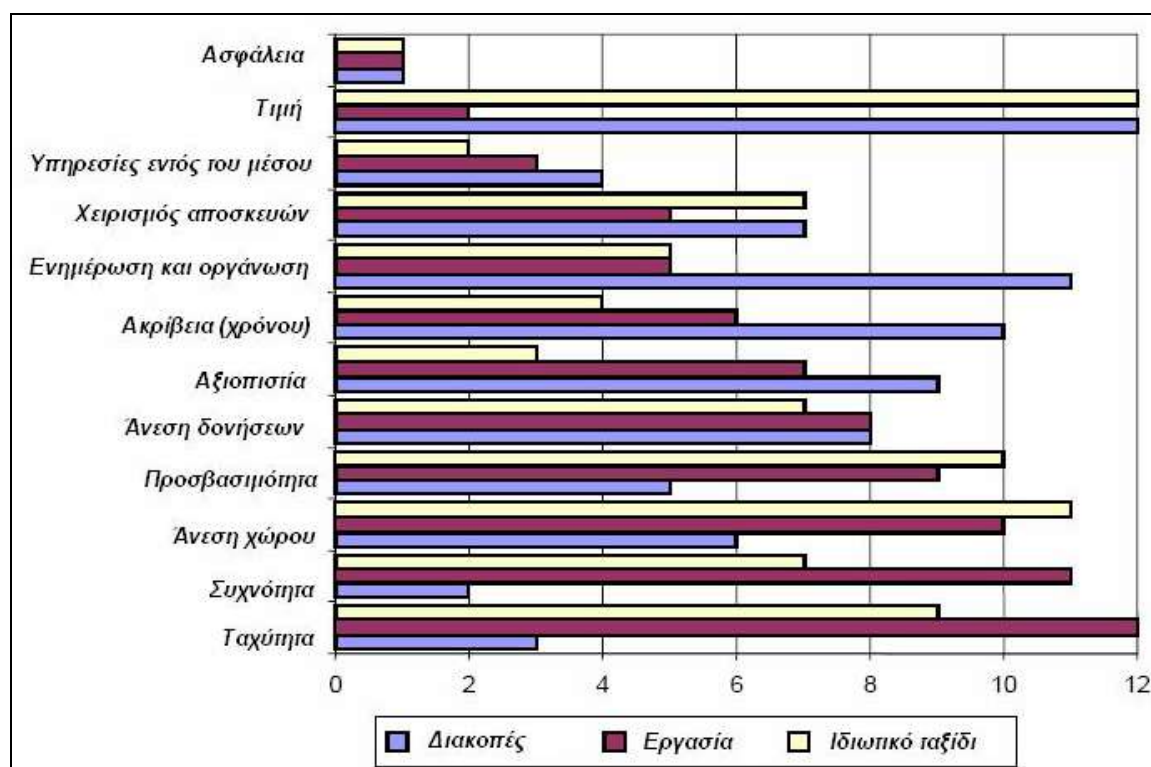
Το θέμα του ανταγωνισμού μεταξύ των μέσων μεταφοράς γενικά εμφανίζεται μετά την απελευθέρωση της αγοράς. Σε ένα ρυθμιζόμενο περιβάλλον, τα κίνητρα των μεταφορικών εταιρειών και η ελευθερία να ανταγωνίζονται είναι πολύ περιορισμένα και συνήθως υπάρχει σαφής διαχωρισμός: η αεροπορικές μεταφορές για διεθνείς και απομακρυσμένους προορισμούς, ο σιδηρόδρομος για εθνικούς προορισμούς και η οδική μετακίνηση για εθνικούς προορισμούς, όπου δεν υπάρχει σιδηροδρομική υποδομή. Αυτό δε σημαίνει ότι δεν υπάρχει αλληλοεπικάλυψη στη μεταφορά, αλλά ότι κάθε μέσο μεταφοράς έχει μια φυσική ροπή, που συνήθως καθορίζεται από τις τιμές. Από την άλλη πλευρά, σε ένα εμπορικά καθοδηγούμενο περιβάλλον οι εταιρείες μεταφορών, σε μια προσπάθεια να αυξήσουν τη ζήτηση, μπορεί να μπουν σε άμεσο ανταγωνισμό σε κάποιες διαδρομές ή αγορές.

Πιο έντονος είναι ο ανταγωνισμός των αεροπορικών μετακινήσεων με τα Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων (High Speed Train), καθώς είναι η μόνη χερσαία μεταφορική λύση που μπορεί να ανταγωνιστεί το αεροπλάνο από άποψη χρόνου διαδρομής. Η εμπειρία του παρελθόντος δείχνει ότι για απόσταση μέχρι 500 χιλιόμετρα το Τρένο Υψηλών Ταχυτήτων μπορεί να είναι πιο αποδοτικό από την εναέρια μεταφορά, κυρίως επειδή συνήθως προσφέρει μεταφορικές υπηρεσίες από κέντρο σε κέντρο πόλης, ενώ πολλά αεροδρόμια βρίσκονται στα προάστια, πράγμα που συνεπάγεται επιπλέον χρόνο μεταφοράς από/προς τα κέντρα των πόλεων. Αυτό το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μειώνεται σταδιακά μέχρι την οριακή τιμή των 1000 χιλιομέτρων, πάνω από την οποία η εναέρια μεταφορά δεν έχει ανταγωνιστές. Από άποψη χρόνου, τα στοιχεία δείχνουν ότι το Τρένο Υψηλών Ταχυτήτων μπορεί να ανταγωνιστεί για ταξίδια μέχρι 3,5 ώρες.

Υπάρχουν διάφοροι τύποι Τρένων Υψηλής Ταχύτητας, όπως το Shinkansen στη Ιαπωνία, το TGV στη Γαλλία, το AVE στην Ισπανία, το ICE στη Γερμανία, το X-2000 στη Σουηδία, το Pendolino στην Ιταλία, το KTX στην Κορέα και το MAGLEV. Υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ τους από άποψη τεχνολογίας, τύπου σιδηροτροχιών ή μέγιστης ταχύτητας, αλλά όλα αυτά μπορούν να φτάσουν τα όρια ταχύτητας, ώστε να θεωρούνται Υψηλής Ταχύτητας.

Η ταχύτητα είναι όντως ο καθοριστικός παράγοντας που κάνουν τα Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων ανταγωνιστικά με την εναέρια μεταφορά, ακολουθούμενη από τις τιμές. Όταν πρωτοεμφανίστηκαν τα Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων στην Ευρώπη τη δεκαετία του '80, οι τιμές των αεροπορικών εισιτηρίων ήταν πολύ υψηλές ως αποτέλεσμα του ρυθμιστικού καθεστώτος. Έτσι, τα Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων μπήκαν στην αγορά προσφέροντας φθηνότερα εισιτήρια από το αεροπλάνο, πράγμα που οδήγησε κάποιους επιβάτες να προτιμήσουν το σιδηρόδρομο. Επιπλέον, τα Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων μπορούν να είναι ανταγωνιστικά από άποψη συχνότητας και ποιότητας υπηρεσιών. Συνήθως οι εταιρείες Τρένων Υψηλών Ταχυτήτων είναι σε θέση να προσφέρουν υψηλότερες συχνότητες από τις αεροπορικές, που είναι ιδιαίτερα σημαντικό για αυτούς που ταξιδεύουν για εργασία, οι οποίοι προτιμούν την ευελιξία της συχνότητας των δρομολογίων. Άλλα πλεονεκτήματα είναι τα μεγαλύτερα επίπεδα ασφάλειας του σιδηροδρόμου, η ακρίβεια των δρομολογίων και η διαθεσιμότητα από κέντρο πόλης σε κέντρο πόλης. Το ακόλουθο σχήμα απεικονίζει τους λόγους του οι ταξιδιώτες προτιμούν τα Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων.

Σχήμα 19: Απαιτήσεις ταξιδιωτών ανάλογα με το σκοπό ταξιδιού



Πηγή: Espulgas et al (2005)

Επιπλέον, τα τρένα είναι περισσότερο ευρύχωρα και άνετα από τα αεροσκάφη, που αποτελούν επιπρόσθετα πλεονεκτήματα. Ο παρακάτω Πίνακας παρουσιάζει την εξέλιξη του μεριδίου αγοράς σε δυο γραμμές υψηλής ταχύτητας. Και στις δυο περιπτώσεις, οι αεροπορικές μεταφορές έχασαν μερίδιο αγοράς, το οποίο

αποδεικνύει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των υπηρεσιών των Τρένων Υψηλών Ταχυτήτων. Επομένως, υπάρχουν ενδείξεις ότι τα Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων μπορούν να ανταγωνιστούν τις αεροπορικές μεταφορές και σε κάποιο βαθμό να καταλάβουν τμήμα της αγοράς των αερομεταφορών.

Πίνακας 11: Εξέλιξη του μεριδίου της αγοράς πριν και μετά την εμφάνιση των Τρένων Υψηλών Ταχυτήτων

	TGV, γραμμή Παρίσι-Λυόν			AVE, γραμμή Μαδρίτη-Σεβίλλη		
	Πριν (1981)	Μετά (1984)	Αλλαγή	Πριν (1981)	Μετά (1984)	Αλλαγή
Αεροπλάνο	31	7	-24	40	13	-27
Τρένο	40	72	32	16	51	35
Αυτοκίνητο και λεωφορείο	29	21	-8	44	36	-8
Σύνολο	100	100	37*	100	100	35**
* Η συνολική κίνηση αυξήθηκε 37%. Ένα 10% σχετίζεται με την προβλεπόμενη τάση ανάπτυξης και το 27% θεωρείται παραγόμενη κίνηση.						
** Η συνολική κίνηση αυξήθηκε 35%.						

Πηγή: Givoni (2006)

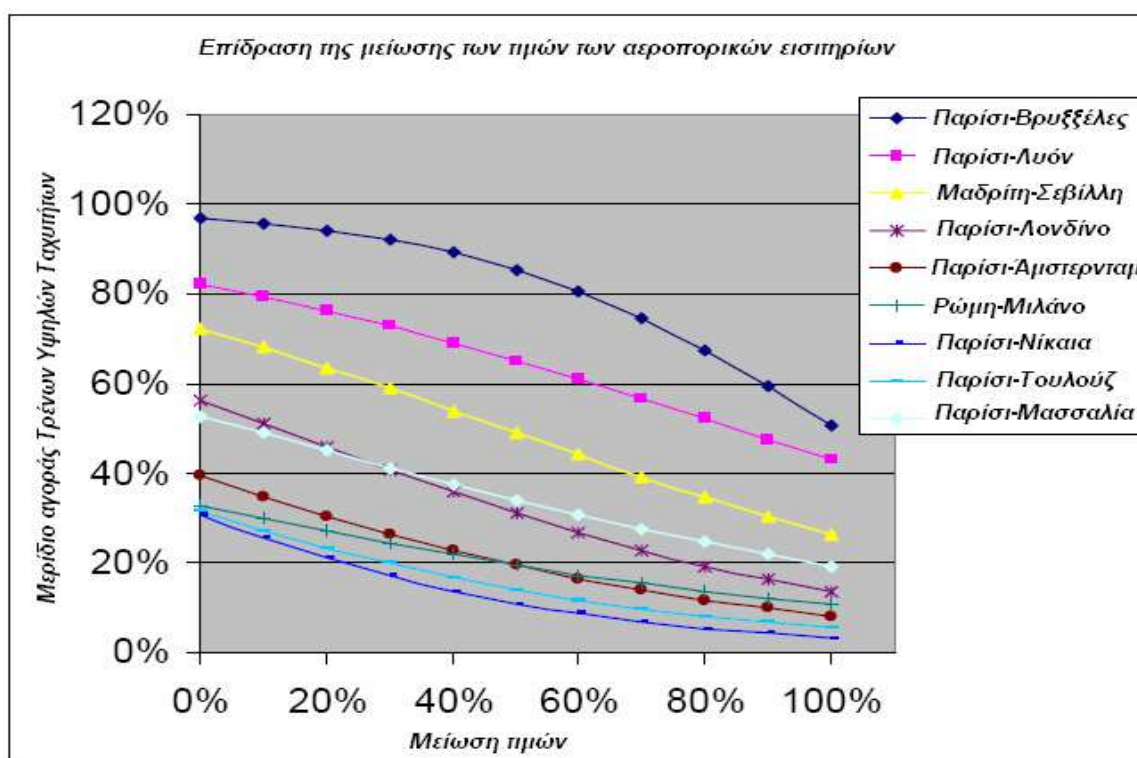
Ωστόσο υπάρχουν περιθώρια και για άλλες μορφές αλληλεπίδρασης πέρα του ανταγωνισμού. Καθώς το επίπεδο συμφόρησης στον ευρωπαϊκό εναέριο χώρο αυξάνεται, τα Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων θεωρούνται ως βιώσιμη εναλλακτική λύση στις μεσαίες ή κοντινές διαδρομές. Έτσι, αντί να χρησιμοποιούν αεροπορικές υπηρεσίες, οι αεροπορικές εταιρείες αρχίζουν να χρησιμοποιούν υπηρεσίες Τρένων Υψηλών Ταχυτήτων, για παράδειγμα το αεροδρόμιο Charles de Gaulle στο Παρίσι εξυπηρετείται απευθείας από το δίκτυο της TGV επιτρέποντας στην Air France να επωφεληθεί για παράδειγμα από επιβάτες που μένουν στην περιοχή των Βρυξελλών. Ομοίως, η Brussels Airlines χρησιμοποιεί το δίκτυο του Thalys για να τροφοδοτήσει τις πτήσεις της στο αεροδρόμιο των Βρυξελλών, ενώ το αεροδρόμιο της Φρανκφούρτης εξυπηρετείται από το ICE και η Lufthansa πουλάει εισιτήρια που περιλαμβάνουν επιλογή σιδηροδρομικής μεταφοράς. Επίσης, υπάρχουν περιοχές που εξυπηρετούνται από Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων, αλλά όχι τόσο καλά με αεροπορικές συνδέσεις. Σε αυτές τις περιπτώσεις τα Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως εναλλακτική λύση τροφοδοσίας. Πρόσφατα, μια καινοτόμος υπηρεσία εμφανίστηκε, το «σύστημα πολλαπλών αεροδρομίων», όπου κοντινά αεροδρόμια συνδέονται μέσω Τρένων Υψηλών Ταχυτήτων.

Μέχρι στιγμής, η συζήτηση εστιάστηκε στην αλληλεπίδραση μεταξύ των αεροπορικών εταιρειών και των Τρένων Υψηλών Ταχυτήτων. Όσον αφορά όμως την αλληλεπίδραση των τρένων αυτών και των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους, υπάρχει έλλειψη ερευνών και μελετών. Ωστόσο, μπορούν να γίνουν ορισμένες εκτιμήσεις. Ένα από τα βασικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των Τρένων Υψηλών Ταχυτήτων, όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, είναι οι χαμηλές τιμές σε σύγκριση με τις αεροπορικές εταιρείες.

Φυσιολογικά, όπου εταιρείες χαμηλού κόστους ανταγωνίζονται στην ίδια αγορά, το πλεονέκτημα αυτό δεν ισχύει πλέον. Επομένως, μια στροφή προς τις εταιρείες χαμηλού κόστους μπορεί να είναι αναμενόμενη, αν οι χρόνοι ταξιδιού είναι καλύτεροι από αυτούς των τρένων. Μια πρόσφατη μελέτη εκτιμά την επίδραση της μείωσης της τιμής των αεροπορικών εισιτηρίων στην αγορά των Τρένων Υψηλών Ταχυτήτων (Σχήμα 20). Η μελέτη προβλέπει σημαντικές μειώσεις στο μερίδιο αγοράς των Τρένων Υψηλών Ταχυτήτων ως συνέπεια της εισόδου των εταιρειών χαμηλού κόστους στην αγορά.

Λόγω της φύσης του επιχειρηματικού μοντέλου των εταιρειών χαμηλού κόστους, είναι απίθανο να ξεκινήσουν κοινές υπηρεσίες με τα Τρένα Υψηλών Ταχυτήτων. Αυτό το σενάριο θα σήμαινε την ανάγκη να αναπτυχθεί ένα σύνολο κοινών υπηρεσιών και συστημάτων, όπως συστήματα έκδοσης εισιτηρίων, συντονισμός δρομολογίων, τα οποία οι εταιρείες χαμηλού κόστους θα ήταν απίθανο να θεωρούν δεδομένα στο επιχειρηματικό τους μοντέλο.

Σχήμα 20: Προβλεπόμενο μερίδιο αγοράς των σιδηροδρόμων που αντιστοιχεί σε μείωση των τιμών των αεροπορικών εισιτηρίων



Πηγή: Espulgas et al (2005)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΤΕΛΗ ΧΡΗΣΗΣ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟΥ

Οι χρεώσεις χωρίζονται σε δυο κατηγορίες: τις αεροπορικές και τις μη αεροπορικές. Οι πρώτες αφορούν χρεώσεις για υπηρεσίες και εγκαταστάσεις που έχουν άμεση σχέση με τη λειτουργία των αεροσκαφών, των επιβατών και των εμπορευμάτων, ενώ οι δεύτερες αναφέρονται σε χρεώσεις σχετικές με τις διάφορες συμπληρωματικές εμπορικές υπηρεσίες και εγκαταστάσεις που υπάρχουν σε ένα αεροδρόμιο [1]. Οι αεροπορικές χρεώσεις επηρεάζουν σημαντικά την επιλογή αεροδρομίου από τις εταιρείες χαμηλού κόστους, καθώς αποτελούν σημαντικό κομμάτι του κόστους τους. Τα έσοδα από μη αεροπορικές χρεώσεις ουσιαστικά αντισταθμίζουν τα μειωμένα αεροπορικά τέλη.

3.1. Χρεώσεις

3.1.1 Αεροπορικές χρεώσεις

- Τέλη προσγείωσης

Τα τέλη προσγείωσης είναι τα τέλη που πληρώνουν τα αεροσκάφη για τη χρήση του πεδίου ελιγμών, δηλαδή του διαδρόμου και του τροχοδρομικού συστήματος του αεροδρομίου. Το κόστος του πεδίου ελιγμών περιλαμβάνει το κόστος κεφαλαίου, το κόστος λειτουργίας και συντήρησης και το κόστος παροχής υπηρεσιών, όπως πυρόσβεσης, εκχιονισμού και ασφάλειας. [1]

Στα περισσότερα αεροδρόμια τα τέλη προσγείωσης υπολογίζονται με βάση το βάρος του αεροσκάφους. Για το σκοπό αυτό χρησιμοποιείται το μέγιστο βάρος απογείωσης του αεροσκάφους (Maximum TakeOff Weight, MTOW). Βέβαια η χρέωση σύμφωνα με το βάρος σχετίζεται περισσότερο με τη δυνατότητα για πληρωμή παρά με το αληθινό κόστος που προκαλείται από τη λειτουργία ενός αεροσκάφους στο πεδίο ελιγμών. Το χρηματικό ποσό που καταβάλλεται προκύπτει με έναν από τους παρακάτω τρόπους [1]:

- Ανάλογο του βάρους (η πιο κοινή πρακτική).
- Μια σταθερή χρέωση έως ένα συγκεκριμένο όριο βάρους, συν ένα ποσό ανάλογο του επιπλέον βάρους πάνω από ένα όριο.
- Ανάλογο του βάρους του αεροσκάφους, αλλά με μια μεταβαλλόμενη τιμή ανά μονάδα βάρους για διάφορα συστήματα βάρους.

Τα τέλη προσγείωσης μπορεί να διαφέρουν σημαντικά ανάμεσα στα αεροδρόμια, με τα συμφορημένα αεροδρόμια να μπορούν να χρεώνουν υψηλές τιμές λόγω της ζήτησης και τα λιγότερα συμφορημένα να χρεώνουν λιγότερο εξαιτίας της μικρότερης ζήτησης. Τα χρήματα που συγκεντρώνονται από τα τέλη προσγείωσης χρησιμοποιούνται για τα έξοδα συντήρησης ή επέκτασης των κτηρίων του αεροδρομίου, των διαδρόμων και των τροχοδρόμων. Τα τέλη προσγείωσης μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν για να προσελκύσουν περισσότερες πτήσεις κρατώντας τα τέλη σε χαμηλά επίπεδα. [1]

Επίδραση των τελών προσγείωσης στην επιλογή μεγέθους αεροσκάφους και στη συχνότητα πτήσεων, καθώς και στη συμφόρηση και καθυστερήσεις ενός αεροδρομίου [3]

Οι καθυστερήσεις που προκαλούν συμφόρηση είναι βασικό πρόβλημα σε πολλά αεροδρόμια. Ο παραδοσιακός τρόπος αντιμετώπισης του προβλήματος επικεντρωνόταν στην επέκταση της χωρητικότητας του αεροδρομίου, αλλά αυτό είναι δαπανηρό και συχνά το μόνο που κάνει είναι να δημιουργεί περισσότερη κίνηση. Η εγκατάσταση πιο εξελιγμένων συστημάτων εναέριας κυκλοφορίας μπορεί επίσης να αυξήσει τη χωρητικότητα, αλλά αυτό είναι οριακό μέτρο λόγω του κόστους που συμπεριλαμβάνει. Επομένως, έχει δοθεί περισσότερη προσοχή στην εφαρμογή διοικητικών και οικονομικών μεθόδων για τη μείωση της συμφόρησης του αεροδρομίου χωρίς μεγάλες επενδύσεις.

Τα χρονοπαράθυρα (δικαίωμα αναχώρησης ή προσγείωσης κατά τη διάρκεια συγκεκριμένου διαστήματος ωρών σε ένα αεροδρόμιο) και η τιμολόγηση της κυκλοφοριακής συμφόρησης (χρησιμοποίηση της τιμής για την κατανομή της χωρητικότητας και για την εκτροπή της κίνησης από τις περιόδους αιχμής στις περιόδους εκτός αιχμής) είναι μορφές διοικητικού και οικονομικού ελέγχου. Για το σκοπό αυτό διάφοροι ερευνητές έχουν προτείνει λύσεις, ώστε να λυθεί το πρόβλημα της έλλειψης χρονοπαράθυρων (slots). Στην πράξη όμως, σε όλα τα μεγάλα διεθνή αεροδρόμια τα τέλη προσγείωσης βασίζονται κυρίως στο βάρος του αεροσκάφους και κανένα αεροδρόμιο των ΗΠΑ δεν έχει υιοθετήσει την πολιτική της προσαρμογής των τελών προσγείωσης ανάλογα με την ώρα. Το αεροδρόμιο Heathrow του Λονδίνου έχει στο παρελθόν εφαρμόσει «τιμές-τιμωρία για ώρες αιχμής», ώστε να ενθαρρύνει αεροπορικές εταιρείες να μεταφέρουν τις λειτουργίες τους από το Heathrow στο Gatwick και να μετακινήσουν τις λειτουργίες τους από τις ώρες αιχμής. Δεδομένης της ιδιαίτερης κατάστασης στα δυο αυτά αεροδρόμια, αυτή η προσέγγιση δεν αποδείχθηκε ιδιαίτερα επιτυχής.

Οι αεροπορικές εταιρείες, που είναι οι χρήστες των αεροδρομίων, παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στην τιμολογιακή πολιτική του αεροδρομίου, καθώς η δομή των τελών προσγείωσης επηρεάζει τις λειτουργικές και διαχειριστικές αποφάσεις των αεροπορικών εταιρειών. Η πολιτική τιμολόγησης της συμφόρησης μπορεί να αλλάξει τη σύνθεση του στόλου και να ευνοήσει μεγαλύτερα αεροσκάφη και μεγάλες αεροπορικές εταιρείες. Καθώς η απόδοση του αεροδρομίου εξαρτάται και από το μέγεθος των αεροσκαφών και από τη συχνότητα των πτήσεων που πραγματοποιούνται από τις αεροπορικές εταιρείες, αν μια εταιρεία διαλέξει ή αναγκαστεί οικονομικά από την πολιτική των τελών προσγείωσης να χρησιμοποιήσει μεγαλύτερα αεροσκάφη, τότε ένα αεροδρόμιο μπορεί να εξυπηρετεί περισσότερους επιβάτες χωρίς καμιά φυσική επέκταση της χωρητικότητας του αεροδρομίου και η συμφόρηση και οι καθυστερήσεις στο αεροδρόμιο μπορούν να μειωθούν.

Οι αεροπορικές εταιρείες εκτός από το κόστος πρέπει να σκεφτούν και τα έσοδα, ώστε να πετύχουν το μέγιστο κέρδος. Γενικά, οι εταιρείες μπορούν να πετύχουν υψηλότερες αποδόσεις στο μερίδιο αγοράς αυξάνοντας τη συχνότητα των πτήσεων, παρά αυξάνοντας το μέγεθος του αεροσκάφους. Επομένως, οι αεροπορικές

εταιρείες δεν έχουν οικονομικά κίνητρα να χρησιμοποιήσουν αεροσκάφη μεγαλύτερα από το αεροσκάφος με το λιγότερο κόστος, καθώς για το ίδιο μέγεθος της αγοράς η αύξηση της συχνότητας μπορεί να προσελκύσει περισσότερους επιβάτες από την αύξηση του μεγέθους του αεροσκάφους. Πώς όμως επηρεάζονται αυτά τα μεγέθη από την αύξηση των τελών προσγείωσης; Από μια σχετική έρευνα που πραγματοποιήθηκε από το San Jose State University της Αμερικής για μια αγορά στην οποία λειτουργούν μόνο δυο εταιρείες, προέκυψαν τα παρακάτω συμπεράσματα. Μια ενδεχόμενη αλλαγή στα τέλη προσγείωσης θα αλλάξει την ισορροπία και τις επιλογές των αεροπορικών εταιρειών ως προς το μέγεθος του αεροσκάφους και τη συχνότητα των υπηρεσιών τους. Συγκεκριμένα, αν οι εταιρείες χρεωθούν με υψηλότερα τέλη προσγείωσης, θα πραγματοποιούν πτήσεις με μεγαλύτερα αεροσκάφη, με μικρότερη συχνότητα και με αυξημένο ποσοστό πλήρωσης για τον ίδιο αριθμό επιβατών που εξυπηρετούν. Με αυτό τον τρόπο, θα μειωθεί ο αριθμός των κινήσεων των αεροσκαφών και θα μπορέσει να μειωθεί ουσιαστικά η συμφόρηση και οι καθυστερήσεις στο αεροδρόμιο. Έτσι όμως θα αυξηθεί το κόστος των εταιρειών και θα μειωθεί το κέρδος αν τους επιβληθούν υψηλότερα τέλη προσγείωσης. Αν όμως μέρος αυτών των υψηλότερων τελών που συλλέγονται από το αεροδρόμιο επιστραφεί στις αεροπορικές εταιρείες, τότε και αυτές δε θα χάσουν από το κέρδος τους και θα ανακουφιστεί η κυκλοφοριακή συμφόρηση του αεροδρομίου.

- Τέλη θορύβου

Η χρέωση των τελών θορύβου μεταβάλλεται συχνά με την ώρα της ημέρας με σημαντικά μεγαλύτερα ποσά να χρεώνονται κατά τη διάρκεια της νύχτας. Τα τέλη θορύβου συλλέγονται ως μέρος των τελών προσγείωσης. Κάποιοι διαχειριστές συλλέγουν τα τέλη προσγείωσης ξεχωριστά, ώστε να παρουσιάζουν στους χρήστες του αεροδρομίου και ειδικότερα στους κατοίκους της περιοχής τη δέσμευσή τους στα θέματα θορύβου. [1]

Ο αρχικός σκοπός των τελών θορύβου ήταν να καλύψουν το κόστος των μέτρων αντιμετώπισης του θορύβου, τα οποία πολλά αεροδρόμια υποχρεώθηκαν να εφαρμόσουν. Τα μέτρα αυτά εκτείνονται από την εγκατάσταση μηχανημάτων παρακολούθησης θορύβου γύρω από το αεροδρόμιο έως την ηχομόνωση δημόσιων κτηρίων και κατοικιών. Επίσης χρησιμοποιούνται και ως μηχανισμός, ο οποίος επιβάλλει ποινή στα πιο θορυβώδη αεροσκάφη και προσφέρει έκπτωση στα λιγότερο θορυβώδη. Για τον προσδιορισμό του τέλους θορύβου τα αεροσκάφη υποδιαιρούνται σε ένα μικρό αριθμό κατηγοριών σύμφωνα με τα χαρακτηριστικά θορύβου. Για κάθε κατηγορία ισχύει διαφορετική χρέωση.

- Τέλη στάθμευσης αεροσκαφών και υποστέγου

Τα τέλη αυτά επιβάλλονται για τη χρήση των θέσεων επαφής με το κτήριο επιβατών και των μακρινών θέσεων στάθμευσης και των υποστέγων. Τα τέλη στάθμευσης υποστέγου είναι ανάλογα είτε του βάρους του αεροσκάφους είτε των διαστάσεών του. Σε πολλά αεροδρόμια δεν επιβάλλονται χρεώσεις στάθμευσης για χρήση των θέσεων για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Το διάστημα αυτό ποικίλει ανάλογα με

τον τύπο της θέσης με αυστηρότερο χρονικό όριο στις θέσεις επαφής με το κτήριο των επιβατών. Γενικά τα όρια για ελεύθερη στάθμευση αεροσκαφών μεταβάλλονται από 2 ώρες έως 6 ώρες. Στις θέσεις επαφής επιβάλλεται μια πρόσθετη χρέωση για τη χρήση της «τηλεσκοπικής αερογέφυρας» και στις μακρινές θέσεις για τη χρήση των κινητών κλιμάκων. Οι κινητές κλίμακες περιλαμβάνονται συχνά στο κόστος των υπηρεσιών εδάφους. [1]

- Τέλη εξυπηρέτησης επιβατών

Τα τέλη εξυπηρέτησης επιβατών έχουν σκοπό να καλύψουν το κόστος χρήσης του κτηρίου επιβατών. Η εφαρμογή και η μεθοδολογία είσπραξης ποικίλουν σημαντικά από χώρα σε χώρα. Η είσπραξη του τέλους εξυπηρέτησης επιβατών δεν είναι εύκολη υπόθεση. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι αεροπορικές εταιρείες, και όχι οι επιβάτες, καταβάλλουν τα τέλη στο διαχειριστή. Συνεπώς, οι αεροπορικές εταιρείες προσαρμόζουν τα κόμιστρα για να καλύψουν τα τέλη από τους επιβάτες. Το ποσό που καταβάλλεται είναι υπολογισμένο με βάση τον πραγματικό αριθμό επιβατών σε κάθε πτήση ή ένα προσυμφωνημένο «κατά προσέγγιση αριθμό» επιβατών. [1]

Μερικοί φόροι αεροδρομίου στο εισιτήριο του επιβάτη αποτελούν μια άλλη μορφή τέλους εξυπηρέτησης επιβατών, όταν αποδίδονται απευθείας στο διαχειριστή του αεροδρομίου. Ένα παράδειγμα είναι η χρέωση Passenger Facility Charge (PFC) στις ΗΠΑ, από την οποία τα έσοδα πρέπει να δαπανηθούν για έργα ή προγράμματα σχετικά με τη βελτίωση της ασφάλειας, της χωρητικότητας και της μείωσης θορύβου. Αντίθετα, άλλοι φόροι στα κόμιστρα επιβατών δε συνδέονται με το συγκεκριμένο αεροδρόμιο και αποτελούν πιο γενική μορφή φορολογίας. Έχουν στόχο να βοηθήσουν στην ανάπτυξη της αεροπορικής υποδομής σε μια χώρα ή απλά να συνεισφέρουν στα συνολικά φορολογικά έσοδα μιας κυβέρνησης. [1]

- Τέλος επιβατών με μειωμένη κινητικότητα (Passengers with Reduced Mobility, PRM)

Πρόκειται για τέλος που φροντίζει για τους επιβάτες με αναπηρία ή μειωμένη κινητικότητα λόγω σωματικής, νοητικής (μαθησιακής) αναπηρίας ή οποιασδήποτε άλλης σωματικής βλάβης σύμφωνα με τα όσα ορίζει η ισχύουσα κοινοτική νομοθεσία, Κανονισμός (ΕΚ) 1107/2006 άρθρο 2(α). Το περιεχόμενο της νομοθεσίας παρουσιάζεται στο Παράρτημα 3.

- Τέλη εξυπηρέτησης εμπορευμάτων

Ομοίως με τα τέλη εξυπηρέτησης επιβατών, πολλοί διαχειριστές επιβάλλουν τέλη ανά τόνο εμπορεύματος (ή άλλη συμφωνημένη μονάδα μέτρησης) για να καλύψουν το κόστος των εγκαταστάσεων και των υπηρεσιών εξυπηρέτησης εμπορευμάτων του αεροδρομίου. Τα τέλη εισπράττονται από τους αερομεταφορείς, που με τη σειρά τους προσαρμόζουν ανάλογα το κόστος μεταφοράς των εμπορευμάτων. [1]

- Τέλη ασφαλείας

Σε κάθε εμπορικό αεροδρόμιο στον κόσμο παρέχονται υπηρεσίες αεροπορικής ασφάλειας και γενικά εισπράττονται αντίστοιχα τέλη. Τα αεροδρόμια όπου τα τέλη ασφαλείας δεν προσδιορίζονται ως ξεχωριστή χρέωση, συνήθως περιλαμβάνουν τα τέλη ως μέρος των τελών εξυπηρέτησης επιβατών [1]. Η ασφάλεια του αεροδρομίου απαιτεί έλεγχο των αποσκευών, έλεγχο των ατόμων για μεταλλικά αντικείμενα και κανόνες για οποιοδήποτε αντικείμενο θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί σαν όπλο. Ειδικά μετά την επίθεση της 11^{ης} Σεπτεμβρίου 2001, η ασφάλεια του αεροδρομίου έχει αυξηθεί σημαντικά. Ο πάροχος της υπηρεσίας είναι κατά κανόνα η κρατική αστυνομία ή άλλος κυβερνητικός φορέας ασφαλείας. Σε πολλές όμως περιπτώσεις ιδιαίτερα σε μεγάλα διεθνή αεροδρόμια, η κυβέρνηση μπορεί να παραχωρήσει την ευθύνη είτε στο διαχειριστή του αεροδρομίου (που προσλαμβάνει εξειδικευμένο προσωπικό) είτε σε έναν τρίτο εξειδικευμένο συμβαλλόμενο. Σε όλες τις περιπτώσεις η τελική ευθύνη παραμένει στην κυβέρνηση. Τα τέλη ασφαλείας εφαρμόζονται με βάση τον επιβάτη, εισπράττονται από το διαχειριστή και η κατανομή γίνεται μεταξύ των τελικών αποδεκτών (πάροχοι υπηρεσιών) ανάλογα με τη συγκεκριμένη περίπτωση.

Οι αεροπορικές εταιρείες που απαιτούν πρόσθετες υπηρεσίες ασφαλείας χρεώνονται επιπλέον [1]. Ένα παράδειγμα είναι οι αναχωρήσεις αερομεταφορέων των ΗΠΑ από υπερατλαντικά αεροδρόμια. Η κυβέρνηση των ΗΠΑ απαιτεί να λαμβάνονται επιπλέον προληπτικά μέτρα ασφαλείας στις πτήσεις αυτές, όπως υποβολή ερωτήσεων προς τους επιβάτες και εξακρίβωση διαβατηρίου. Έτσι οι εταιρείες χρεώνονται με πρόσθετα τέλη ασφαλείας. Σε άλλες περιπτώσεις κάποιες πτήσεις μπορεί να χαρακτηριστούν ως «υψηλού κινδύνου» από το διαχειριστή ή την κυβέρνηση. Οι πτήσεις αυτές χρεώνονται για το κόστος των επιπλέον μέτρων ασφαλείας, ακόμα και αν οι αεροπορικές εταιρείες δεν έχουν ζητήσει αυτές τις υπηρεσίες.

- Τέλη εξυπηρέτησης εδάφους

Τα τέλη εξυπηρέτησης εδάφους υποδιαιρούνται στα *τέλη εξυπηρέτησης πίστας*, δηλαδή στις χρεώσεις για υπηρεσίες εξυπηρέτησης πίστας και στα *τέλη εξυπηρέτησης κίνησης* για υπηρεσίες που προσφέρονται στο κτήριο επιβατών και εμπορευμάτων. Η πρώτη κατηγορία υπηρεσιών ουσιαστικά αποτελείται από υπηρεσίες εναέριας υποδομής που παρέχονται κυρίως στο δάπεδο στάθμευσης αεροσκαφών («πίστα»). Τα τέλη εξυπηρέτησης κίνησης υποδιαιρούνται περαιτέρω σε εξυπηρέτηση επιβατών και περιλαμβάνουν υπηρεσίες επίγειας υποδομής στα κτήρια επιβατών, καθώς και σε εξυπηρέτηση εμπορευμάτων και περιλαμβάνουν υπηρεσίες επίγειας υποδομής μέσα και γύρω από τους εμπορευματικούς σταθμούς. Η φόρτωση και η εκφόρτωση ενός αεροσκάφους, καθώς και η διαλογή, η συγκέντρωση και η αποστολή των αποσκευών στους ταινιόδρομους παραλαβής αποσκευών είναι σημαντικό μέρος της εξυπηρέτησης της πίστας. [1]

Σε κάθε αεροδρόμιο ένας ή περισσότεροι από τους παρακάτω τύπους προμηθευτών μπορούν να προσφέρουν εξυπηρέτηση εδάφους:

- Ο διαχειριστής του αεροδρομίου

- Η αεροπορική εταιρεία («αυτοεξυπηρέτηση»)
- Μια άλλη αεροπορική εταιρεία («εξυπηρέτηση από τρίτους»)
- Μια ανεξάρτητη εταιρεία (όχι αεροπορική) που εξειδικεύεται στην επίγεια εξυπηρέτηση. Αυτές οι ανεξάρτητες εταιρείες εξυπηρέτησης εδάφους αναφέρονται και ως επιχείρησης σταθερής βάσης (FBO).

- Τέλη πλοήγησης τερματικής περιοχής

Πολλά αεροδρόμια χρεώνουν ένα τέλος για το κόστος των υπηρεσιών και εγκαταστάσεων διαχείρισης της εναέριας κυκλοφορίας στην τερματική περιοχή (ή «εναέριος χώρος κυκλοφορίας» ή «αεροπλοήγηση») που παρέχονται σε προσγειώσεις και απογειώσεις αεροσκαφών. Το κόστος αυτό συμπεριλαμβάνει το κόστος φωτισμού διαδρόμων και τροχοδρόμων, το κόστος του ραντάρ συστήματος ενόργανης προσέγγισης και άλλων βοηθημάτων προσγείωσης και ελέγχου κυκλοφορίας. Μια τερματική περιοχή καλύπτει έναν όγκο εναέριου χώρου που εκτείνεται σε ακτίνα 50-80 km γύρω από ένα μεγάλο αεροδρόμιο ή ενός πολλαπλού συστήματος αεροδρομίων. Ο διαχειριστής συλλέγει τα τέλη πλοήγησης για λογαριασμό του παρόχου της υπηρεσίας διαχείρισης της εναέριας κυκλοφορίας (Air Traffic Management, ATM) που στις περισσότερες των περιπτώσεων είναι η εθνική υπηρεσία πολιτικής αεροπορίας ή κάποιος παρόμοιος φορέας. [1]

3.1.2 Μη αεροπορικές χρεώσεις [1]

Το αεροδρόμιο έχει έσοδα και από μη αεροπορικές χρεώσεις, οι οποίες συχνά αναφέρονται με τον όρο «έσοδα από εμπορικές δραστηριότητες». Η σπουδαιότητα των μη αεροπορικών εσόδων αυξάνει σταθερά με τα χρόνια, καθώς οι διαχειριστές των μεγάλων και δευτερευόντων αεροδρομίων εντείνουν τις προσπάθειες μεγιστοποίησης των εσόδων από μη αεροπορικές πηγές. Σήμερα πολλά από τα μεγάλα αεροδρόμια στον κόσμο έχουν περισσότερα έσοδα από τις μη αεροπορικές χρεώσεις παρά από τις αεροπορικές.

Οι αιτίες για την πολύ μεγάλη επιτυχία των εμπορικών δραστηριοτήτων στα αεροδρόμια είναι αρκετές και προφανείς. Πρώτον, μεγάλος αριθμός επιβατών και συνοδών περνούν κάθε μέρα από τα μεγάλα αεροδρόμια δημιουργώντας μια δυναμική τεράστια αγορά. Δεύτερον, οι επιβάτες κατά μέσο όρο προέρχονται από πιο πλούσια κοινωνικά στρώματα και περιλαμβάνουν ένα μεγάλο ποσοστό επιβατών που ταξιδεύουν με σκοπό την εργασία (business travelers). Τρίτον, πολλοί επιβάτες έχουν ελεύθερο χρόνο στους αεροσταθμούς και μάλιστα ο χρόνος αυτός συχνά υπερβαίνει τη μια ώρα στην περίπτωση των αναχωρούντων και μετεπιβιβαζόμενων επιβατών. Επιπλέον, τα καταστήματα αφορολόγητων ειδών που απευθύνονται στους διεθνείς επιβάτες παροτρύνουν πολλούς να ξοδέψουν χρήματα και επίσης κάποιοι επιβάτες συνηθίζουν να αγοράζουν δώρα για φίλους και συγγενείς, όταν επιστρέφουν από ταξίδι στο εξωτερικό και έτσι η τελική στάση στο αεροδρόμιο πριν φτάσουν στο σπίτι είναι ιδιαίτερα βολική για ψώνια.

Οι πολλές κατηγορίες των μη αεροπορικών εσόδων μπορούν να χωριστούν σε μερικές βασικές κατηγορίες, οι οποίες είναι οι εξής:

- Τέλη παραχώρησης αεροπορικών καυσίμων και βενζίνης
- Τέλη παραχώρησης εμπορικών δραστηριοτήτων
- Έσοδα από χώρους στάθμευσης και ενοικιαζόμενα αυτοκίνητα
- Μισθώσεις γης του αεροδρομίου, κτηριακών χώρων και εξοπλισμού
- Χρεώσεις για ξεναγήσεις στο αεροδρόμιο
- Χρεώσεις τεχνικών υπηρεσιών και παροχών από το διαχειριστή προς τους χρήστες του αεροδρομίου
- Έσοδα από άλλες δραστηριότητες εκτός αεροδρομίου, όπως υπηρεσίες συμβούλου και εκπαίδευσης προς άλλα αεροδρόμια, συμβόλαια διαχείρισης αλυσίδων ξενοδοχείων και καταστημάτων αεροπορικών ειδών, επενδύσεις σε διάφορες (κυρίως ταξιδιωτικές) εμπορικές επιχειρήσεις, απόκτηση μετοχών άλλων αεροδρομίων.

3.1.3 Παράγοντες που επηρεάζουν τις χρεώσεις σε ένα αεροδρόμιο [1]

Παρόλο που προηγουμένως έγινε μια πρώτη και επιφανειακή σύγκριση των αεροπορικών χρεώσεων διαφόρων αεροδρομίων, αυτό είναι ιδιαίτερα δύσκολο να γίνει με δίκαιο τρόπο. Σε κάθε περίπτωση πρέπει να γίνουν κατανοητοί οι παράγοντες που επηρεάζουν τη ρύθμιση των χρεώσεων. Επίσης πρέπει να εξεταστούν προσεκτικά οι λεπτομερείς περιγραφές των χρεώσεων και σε τι αντιστοιχεί η κάθε χρέωση. Ορισμένοι από τους παράγοντες που επηρεάζουν σημαντικά το μέγεθος των χρεώσεων σε ένα αεροδρόμιο παρουσιάζονται παρακάτω.

Κρατική επιχορήγηση

Σχεδόν όλες οι κυβερνήσεις αναγνωρίζουν τα εθνικά, περιφερειακά και τοπικά οφέλη των αεροδρομίων. Η έκταση όμως της άμεσης ή έμμεσης επιχορήγησης ποικίλλει σε μεγάλο βαθμό από αεροδρόμιο σε αεροδρόμιο. Προφανώς, όσο μεγαλύτερη είναι η επιχορήγηση, τόσο μικρότερες είναι γενικά οι χρεώσεις.

Περιεχόμενο και ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών

Η ποιότητα των εγκαταστάσεων και των προσφερόμενων υπηρεσιών (ως μέτρο άνεσης, απουσίας καθυστερήσεων, αξιοπιστίας κλπ), καθώς και το πλήθος των υπηρεσιών τις οποίες πληρώνουν οι χρήστες του αεροδρομίου μέσω ενός συγκεκριμένου τύπου χρέωσης (όπως τα τέλη προσγείωσης) μπορεί να ποικίλλουν σημαντικά από αεροδρόμιο σε αεροδρόμιο.

Όγκος κίνησης

Οι μοναδιαίες χρεώσεις (π.χ. τα τέλη προσγείωσης ανά τόνο βάρους αεροσκάφους) ουσιαστικά προκύπτουν από τη διαίρεση του συνολικού κόστους που πρέπει να

ανακτηθεί με τον αριθμό των μονάδων ζήτησης σε κάθε κέντρο κόστους του αεροδρομίου. Οι περισσότερες εγκαταστάσεις και υπηρεσίες του αεροδρομίου χαρακτηρίζονται από τη μείωση του οριακού κόστους (ως ένα σημείο) καθώς αυξάνει η ζήτηση.

Χαρακτηριστικά της κίνησης

Κάποιες κατηγορίες κίνησης είναι λιγότερο δαπανηρές από άλλες. Τα μοναδιαία κόστη επηρεάζονται πολύ από τη σύνθεση και τα χαρακτηριστικά της κίνησης. Για παράδειγμα, οι επιβάτες σε διαδρομές μεγάλης συχνότητας μπορούν να εξυπηρετηθούν αποτελεσματικά με ελάχιστες απαιτήσεις χώρου στο κτήριο επιβατών, λόγω των μικρών χρόνων κατάληψης, της απλοποίησης του ελέγχου εισιτηρίων, τις λίγες αποσκευές κλπ.

Γενικό κόστος

Το γενικό κόστος ενός αεροδρομίου είναι ο πιο προφανής και πιθανόν ο πιο σημαντικός παράγοντας που επηρεάζει το κόστος του χρήστη. Το κόστος κατασκευής, εξοπλισμού, ενέργειας και τεχνολογίας ποικίλλει σε μεγάλο βαθμό από χώρα σε χώρα. Το κόστος απόκτησης και συντήρησης τεχνολογικά προηγμένου εξοπλισμού αεροδρομίου είναι συχνά πολύ υψηλό σε αναπτυσσόμενα κράτη. Οι εθνικοί κανονισμοί και οι εργασιακές πρακτικές απαιτούν ειδική προσοχή, καθώς το κόστος προσωπικού είναι κυρίαρχος παράγοντας των δαπανών του αεροδρομίου.

Λογιστικές πρακτικές

Οι λογιστικές πρακτικές μπορούν επίσης να αποδειχθούν σημαντικές στον καθορισμό του μεγέθους των χρεώσεων. Παράδειγμα είναι το πρόγραμμα απόσβεσης, που βασίζεται στο διαχρονικό κόστος, έναντι των προγραμμάτων που βασίζονται στο τρέχον κόστος. Αεροδρόμια που χρησιμοποιούν το τρέχον κόστος χρεώνουν υψηλότερα το κόστος απόσβεσης από τα αεροδρόμια που χρησιμοποιούν το διαχρονικό κόστος απόσβεσης.

Μεταχείριση των χρηστών αεροδρομίου

Η πολιτική του αεροδρομίου και η εθνική πολιτική ως προς τη μεταχείριση των χρηστών του αεροδρομίου είναι επίσης σημαντικές. Στην πράξη οι χρήστες προστατεύονται από συμβάσεις που απαιτούν χρεώσεις άμεσα συσχετισμένες με το κόστος. Οι διαφορές όμως στις λεπτομέρειες είναι σημαντικές. Στην περίπτωση των αεροδρομίων που χρησιμοποιούν μονή θυρίδα (single-till) και υπολειμματικά συστήματα, οι αεροπορικές εταιρείες πληρώνουν μόνο τη διαφορά μεταξύ κόστους και εσόδων που εισπράττει το αεροδρόμιο από τις εμπορικές δραστηριότητες και από άλλους χρήστες. Αντίθετα, αεροπορικές εταιρείες πληρώνουν το πλήρες κόστος και επιπλέον μια λογική απόδοση της επένδυσης των εγκαταστάσεων και των υπηρεσιών που χρησιμοποιούν σε αντισταθμιστικά και διπλής θυρίδας (dual-till) αεροδρόμια.

3.2 Υπολογισμός αεροπορικών χρεώσεων σε διάφορα αεροδρόμια και σύγκριση

Στην παρούσα ενότητα θα υπολογιστούν οι αεροπορικές χρεώσεις διάφορων αεροδρομίων, κύριων και δευτερευόντων, όπως αυτές δημοσιεύονται στους ιστότοπους των αεροδρομίων και παρατίθενται στο Παράρτημα 1. Ο υπολογισμός θα γίνει για ενδεικτικό αεροσκάφος και τα αποτελέσματα θα παρουσιαστούν στη συνέχεια σε συνοπτικό πίνακα ξεχωριστά για πρωτεύοντα αεροδρόμια (Πίνακας 13) και για δευτερεύοντα (Πίνακας 14), όπου θα φαίνεται η χρέωση ανά επιβάτη σε κάθε αεροδρόμιο, αλλά και σε συγκριτικό διάγραμμα (Σχήμα 21 και Σχήμα 22, αντίστοιχα). Ο υπολογισμός θα γίνει για ένα αεροσκάφος Airbus A319 με μέγιστο βάρος απογείωσης του αεροσκάφους MTOW = 75,5 tn και χωρητικότητα 156 επιβατών.

Για τον υπολογισμό έγιναν οι εξής παραδοχές:

- Βαθμός πληρότητας 80%
- Διάρκεια στάθμευσης 40 λεπτά
- Στάθμευση στον κεντρικό αεροσταθμό με φυσούνα
- Διεθνείς πτήσεις
- Άνοιγμα ενός ταμείου check-in 1 ώρα πριν
- Η προσγείωση-απογείωση υπολογίζονται για τις ώρες 6:00-22:00 και για περίοδο κανονική εκτός αιχμής (1/6-31/10)

3.2.1 Πρωτεύοντα αεροδρόμια

Παρίσι - Orly

- Τέλος προσγείωσης: (MTOW πάνω από 51 τόνους) $312,04 + 5,86 \cdot (t - 50)$, όπου t: MTOW σε τόνους
Οπότε $312,04 + 5,86 \cdot (75,5 - 50) = €461,47$ και αν το ανάγουμε σε κάθε επιβάτη που αναχωρεί, θα προκύψει χρέωση $461,47 / (0,8 \cdot 156) = €3,70$ ανά επιβάτη
Λόγω της επιβάρυνσης θορύβου όμως η χρέωση αυτή πολλαπλασιάζεται με ένα συντελεστή ανάλογα με την κατηγορία θορύβου στην οποία ανήκει το αεροσκάφος. Στη συγκεκριμένη περίπτωση ο συντελεστής αυτός είναι 1,15.
Άρα η τελική χρέωση για την προσγείωση είναι $3,70 \cdot 1,15 = €4,25$ ανά επιβάτη.
- Τέλος στάθμευσης: $2,80 \cdot t + 0,057 \cdot t \cdot (10 \text{ λεπτά}) = 2,80 \cdot 75,5 + 0,057 \cdot 75,5 \cdot 4 = €228,614 = 228,614 / (0,8 \cdot 156) = €1,83$ ανά επιβάτη
- Τέλος επιβατών: (εντός περιοχής Schengen) $7,88 + 0,455 = €8,34$ ανά επιβάτη
- Χρέωση υποδομών:
Χρέωση ταμείου check-in: $4,37 / (0,8 \cdot 156) = €0,04$ ανά επιβάτη
Χρέωση για υπηρεσίες παροχής ρεύματος: $12,79 / (0,8 \cdot 156) = €0,10$ ανά επιβάτη
Χρέωση για λύματα: $0,0278 \cdot \text{MTOW} / (0,8 \cdot 156) = 0,0278 \cdot 75,5 / (0,8 \cdot 156) = €0,02$ ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: €0,54 ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: €15,11 ανά επιβάτη

Ελσίνκι – Vantaa

- Τέλος προσγείωσης: (MTOW πάνω από 31 τόνους) $156,44 + 6,84 \cdot (t - 35)$, όπου t : MTOW σε τόνους
Οπότε $156,44 + 6,84 \cdot (75,5 - 35) = €433,46$ και αν το ανάγουμε σε κάθε επιβάτη που αναχωρεί, θα προκύψει χρέωση $433,46 / (0,8 \cdot 156) = €3,47$ ανά επιβάτη
 - Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 2 ώρες είναι δωρεάν.
 - Τέλος επιβατών: (MTOW πάνω από 15 tn) €10,07 ανά επιβάτη
 - Τέλος ασφαλείας: €4,51 ανά επιβάτη
 - Τέλος θορύβου: Χρέωση = $C_d \cdot 10^{[(L_d - T_d)/10]}$
όπου C_d = τιμή μονάδας €6,93
 L_d = μέσος όρος των πιστοποιημένων επιπέδων θορύβου που μετρούνται στην απογείωση και στο περιθώριο όπως ορίζεται στο Παράρτημα 16 του ICAO = $(85,9 + 92,0) / 2 = 88,95$ EPNdB
 T_d = όριο θορύβου κατά την απογείωση = 86 EPNdB
Άρα χρέωση = $6,93 \cdot 10^{[(88,95 - 86)/10]} = €13,67 = 13,67 / (0,8 \cdot 156) = €0,11$ ανά επιβάτη.
 - Χρέωση υποδομών:
Χρέωση για υπηρεσίες παροχής ρεύματος: $0,25 \cdot \text{MTOW} / (0,8 \cdot 156) = 0,25 \cdot 76 / (0,8 \cdot 156) = €0,15$ ανά επιβάτη
 - Χρέωση PRM: €0,20 ανά επιβάτη
 - Τέλος πλοήγησης: $T = w \cdot p$,
όπου T είναι η χρέωση σε ευρώ και w ο συντελεστής βάρους με ακρίβεια 2 δεκαδικών υπολογισμένο ως $w = [\text{MTOW}(\text{ton}) / 50]^{0,7} = (75,5 / 50)^{0,7} = 1,33$
και p η τιμή μονάδας = €147,00
Οπότε $T = 1,33 \cdot 147 = €195,51 = 195,51 / (0,8 \cdot 156) = €1,57$ ανά επιβάτη
- Συνολική χρέωση: €20,09 ανά επιβάτη

Βαρκελώνη

- Τέλος προσγείωσης: (MTOW μεταξύ 10-100 τόνων) $6,175758 \cdot \text{MTOW} = 6,175758 \cdot 75,5 = €466,27 = 466,27 / (0,8 \cdot 156) = €3,74$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 3 ώρες είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: (με προέλευση την Ιβηρική Χερσόνησο και προορισμό χώρες της ΕΕ) €5,25 ανά επιβάτη (περιλαμβάνει τη χρέωση PRM)
- Τέλος ασφαλείας: (με προέλευση την Ιβηρική Χερσόνησο και προορισμό χώρες της ΕΕ) €1,57 ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου
- Χρέωση υποδομών:
Χρέωση ταμείου check-in: $13,11 / (0,8 \cdot 156) = €0,11$ ανά επιβάτη
Χρέωση για αερογέφυρα και υπηρεσίες παροχής ρεύματος: $(108,47 + 25,09) / (0,8 \cdot 156) = €1,07$ ανά επιβάτη
Χρέωση καυσίμων: $(40640 \text{ Lt} \cdot 0,003551 \text{ €/Lt}) / (0,8 \cdot 156) = €1,17$ ανά επιβάτη

- Χρέωση αίθουσας αναμονής: $136,78/(0,8*156) = €1,1$ ανά επιβάτη
 Χρέωση χειρισμού αποσκευών: $55,47*1,2033/(0,8*156) = €0,53$ ανά επιβάτη
 Χρέωση για λύματα: $9,67*1,2033/(0,8*156) = €0,09$ ανά επιβάτη
 Χρέωση εξοπλισμού αποπάγωσης: $2,63*1,2033/(0,8*156) = €0,03$ ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: (με προέλευση την Ιβηρική Χερσόνησο και προορισμό χώρες της ΕΕ) €0,67 ανά επιβάτη
 - Τέλος πλοήγησης: $R=t*P^n$,
 όπου R: η χρέωση σε ευρώ
 t: η τιμή μονάδας = €5,063942
 P: MTOW=75,5 tn
 n: συντελεστής βάρους 0,9
 Οπότε $P = 5,063942*75,5^{0,9} = €248,11 = 248,11/(0,8*156) = €1,99$ ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: €16,63 ανά επιβάτη

Γενεύη

- Τέλος προσγείωσης: (MTOW πάνω από 50 τόνους) $[328,1+7,55*(MTOW-50)] = [328,1+7,55*(75,5-50)] = CHF 520,625 = 520,625/(0,8*156) = CHF 4,17 = €2,79$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 5 ώρες είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: CHF 21,35 = €14,29 ανά επιβάτη (περιλαμβάνει τη χρέωση PRM και το τέλος ασφαλείας)
- Τέλος ασφαλείας: CHF 9,5 ανά επιβάτη = €6,36 ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου
- Χρέωση υποδομών:
 Χρέωση ταμείου check-in: CHF 0,1739 = €0,12 ανά επιβάτη
 Χρέωση υπηρεσίας CUTE: CHF 0,4781 ανά επιβάτη = €0,32 ανά επιβάτη
 Χρέωση για αερογέφυρα και υπηρεσίες παροχής ρεύματος: (Άνοιγμα φτερών 33,91 μέτρα, άρα κατηγορία C) $20/(0,8*156) = CHF 0,16$ ανά επιβάτη = €0,11 ανά επιβάτη
 Χρέωση καυσίμων: $(40640 \text{ Lt} * 0,008CHF/Lt)/(0,8*156) = CHF 2,61$ ανά επιβάτη = €1,74 ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: CHF 0,85 = €0,57 ανά επιβάτη
- Τέλος πλοήγησης: $\text{τιμή μονάδας}*(MTOW^{\text{συντελεστής}}) = 31,24*75,5^{0,65} = CHF 519,25 = 519,25/(0,8*156) = CHF 4,16$ ανά επιβάτη = €2,79 ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: €22,16 ανά επιβάτη

Στοκχόλμη - Arlanda

- Τέλος προσγείωσης: (MTOW μεταξύ 25-100 τόνων) $[550+65*(MTOW-25)] = [550+65*(75,5-25)] = SEK 3832,5 = 3832,5/(0,8*156) = SEK 30,71 = €2,95$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση είναι δωρεάν.

- Τέλος επιβατών: CHF 92 = €8,84 ανά επιβάτη (περιλαμβάνει τη χρέωση PRM και το τέλος ασφαλείας)
- Τέλος θορύβου: Η χρέωση είναι $C_{tot}=C*(10^{[(L_a-T_a)/10]}+10^{[(L_d-T_d)/10]})$, όπου C: μοναδιαία χρέωση θορύβου
 L_a : Επίπεδο προσέγγισης αεροσκάφους = 93,1 EPNdB
 T_a : Ελάχιστο όριο στην προσέγγιση = 91 EPNdB
 L_d : Μέσος όρος των πιστοποιημένων επιπέδων θορύβου που μετρούνται στην απογείωση και στο περιθώριο = $(85,9+92,0)/2 = 88,95$ EPNdB
 T_d : Ελάχιστο όριο κατά την αναχώρηση = 86 EPNdB
 Άρα $C_{tot} = 30*(10^{[(93,1-91)/10]}+10^{[(88,95-86)/10]}) = \text{SEK } 117,67 = 117,67/(0,8*156) = \text{SEK } 0,94$ ανά επιβάτη = €0,09 ανά επιβάτη
- Τέλος πλοήγησης: (Για MTOW μεταξύ 51-100 τόνων) η χρέωση είναι $1020+20*(MTOW-50) = 1020+20*(75,5-50) = \text{SEK } 1530 = 1530/(0,8*156) = \text{SEK } 12,26$ ανά επιβάτη = €1,18

→ Συνολική χρέωση: €13,06 ανά επιβάτη

Βερολίνο – Schönefeld

- Τέλος προσγείωσης: (MTOW μεταξύ 10-100 τόνων) $4,45*MTOW = 4,45*75,5 = \text{€}335,975 = 335,975/(0,8*156) = \text{€}2,69$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: $\text{€}0,4*4(10\text{λεπτα})*MTOW = 0,4*4*75,5 = \text{€}120,8 = 120,8/(0,8*156) = \text{€}0,97$ ανά επιβάτη
- Τέλος επιβατών: (για πτήσεις εκτός της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας, αλλά εντός των συνόρων των κρατών μελών της Συνθήκης Schengen) €9,00 ανά επιβάτη
- Τέλος ασφαλείας: €0,99 ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Το αεροσκάφος ανήκει στην κατηγορία θορύβου 3, οπότε το τέλος θορύβου είναι $\text{€}40,00 = 40/(0,8*156) = \text{€}0,32$ ανά επιβάτη
- Χρέωση υποδομών:
 Χρέωση εξοπλισμού αποπάγωσης: (για αεροσκάφος πάνω από 50 τόνους) $30/(0,8*156) = \text{€}0,24$ ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: €0,14 ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: €14,35 ανά επιβάτη

Φρανκφούρτη

- Τέλος προσγείωσης: $0,79*MTOW/(0,8*156)+1,02 = 0,79*75,5/(0,8*156)+1,02 = \text{€}1,50$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: (για αεροσκάφος μεγέθους 3) $26+45 = \text{€}71 = 71/(0,8*156) = \text{€}0,57$ ανά επιβάτη
- Τέλος επιβατών: (για ευρωπαϊκές πτήσεις συμπεριλαμβανομένης της Ισλανδίας, της Νορβηγίας, του Λιχτενστάιν και της Ελβετίας) $14,70+0,17 = \text{€}14,87$ ανά επιβάτη
- Τέλος ασφαλείας: €1,21 ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: (Το αεροσκάφος ανήκει στην κατηγορία θορύβου 1) $\text{€}12,00/(0,8*156) = \text{€}0,10$ ανά επιβάτη

- Χρέωση υποδομών:
Χρέωση για την κεντρική επίγεια υποδομή: $409,00/(0,8*156)+0,74 = €4,02$ ανά επιβάτη
Χρέωση για τον έλεγχο ασφαλείας των χειραποσκευών: €1,01 ανά επιβάτη
 - Χρέωση PRM: (με προέλευση την Ιβηρική Χερσόνησο και προορισμό χώρες της ΕΕ) €1,03 ανά επιβάτη
- Συνολική χρέωση: €24,30 ανά επιβάτη

Μόναχο

- Τέλος προσγείωσης: $2,22*MTOW = 2,22*75,5 = €167,61 = 167,61/(0,8*156) = €1,34$ ανά επιβάτη
 - Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 4 ώρες είναι δωρεάν.
 - Τέλος επιβατών: (για ευρωπαϊκές πτήσεις συμπεριλαμβανομένης της Ισλανδίας, της Νορβηγίας, του Λιχτενστάιν και της Ελβετίας) $€(15,73+0,58) = €16,31$ ανά επιβάτη
 - Τέλος ασφαλείας: €0,68 ανά επιβάτη
 - Τέλος θορύβου: Το αεροσκάφος ανήκει στην κατηγορία θορύβου 4, οπότε το τέλος θορύβου είναι $€237,66 = 237,66/(0,8*156) = €1,90$ ανά επιβάτη
 - Χρέωση υποδομών:
Χρέωση εξοπλισμού αποπάγωσης: €0,24 ανά επιβάτη
 - Χρέωση PRM: €0,34 ανά επιβάτη
- Συνολική χρέωση: €20,76 ανά επιβάτη

Νίκαια – Cote d' Azur

- Τέλος προσγείωσης: (για MTOW πάνω από 75 τόνους)
 $305,51+7,290*(MTOW-75) = 305,51+7,290*(75,5-75) = €309,155 = 309,155/(0,8*156) = €2,48$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 1 ώρα και 15 λεπτά είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: (για εσωτερικές πτήσεις και για πτήσεις προς χώρες της Συνθήκης Schengen) €7,55 ανά επιβάτη (περιλαμβάνει τη χρέωση PRM, τη χρέωση για ταμεία check-in και τη χρέωση για αυτόματα επεξεργασία των δεδομένων για check-in και επιβίβαση)
- Τέλος ασφαλείας: €8,46 ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου
- Χρέωση υποδομών:
Χρέωση ταμείου check-in: €0,062 ανά επιβάτη
Χρέωση για αερογέφυρα και υπηρεσίες παροχής ρεύματος: $(39,37+7,2)/(0,8*156) = €0,37$ ανά επιβάτη
Χρέωση καυσίμων: $(40640\text{Lt}/100 * 0,22€/\text{Lt})/(0,8*156) = €0,72$ ανά επιβάτη
Χρέωση χειρισμού αποσκευών: $0,94+0,46 = €1,40$ ανά επιβάτη
Χρέωση για λύματα: $91,93/(0,8*156) = €0,74$ ανά επιβάτη

- Χρέωση PRM: €0,65 ανά επιβάτη
- Τέλος πλοήγησης: $1,247 \cdot \text{MTOW}^{0,90} \cdot \text{Τιμή μονάδας} = 1,247 \cdot 75,5^{0,9} \cdot 4,68 = €285,93 = 285,93 / (0,8 \cdot 156) = €2,29$ ανά επιβάτη
- Φόροι αεροδρομίου: €8,46 ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: €25,55 ανά επιβάτη

Μιλάνο – Malpensa

- Τέλος προσγείωσης: $1,49 \cdot 25 + 1,96 \cdot (\text{MTOW} - 25) = 1,49 \cdot 25 + 1,96 \cdot (75,5 - 25) = €136,23 = 136,23 / (0,8 \cdot 156) = €1,09$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 2 ώρες είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: €5,71 ανά επιβάτη
- Τέλος ασφαλείας: €1,81 ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου
- Χρέωση υποδομών:
 Χρέωση υπηρεσίας CUTE: €0,29 ανά επιβάτη
 Χρέωση για αερογέφυρα και υπηρεσίες παροχής ρεύματος: $(111,1 + 21,54) / (0,8 \cdot 156) = €1,06$ ανά επιβάτη
 Χρέωση για φωτισμό διαδρόμων: $(2,5823 + 1,5494) / (0,8 \cdot 156) = €0,033$ ανά επιβάτη
 Χρέωση για τον έλεγχο ασφαλείας των χειραποσκευών: €2,07 ανά επιβάτη
 Χρέωση χειρισμού αποσκευών: €3,54 ανά επιβάτη
 Χρέωση για ενημέρωση του κοινού: $10,35 / (0,8 \cdot 156) + 0,23 = €0,31$ ανά επιβάτη
 Χρέωση για ενημέρωση χειριστών: $13,66 / (0,8 \cdot 156) = €0,11$ ανά επιβάτη
 Χρέωση για υπηρεσίες αποπτάγωσης: $155 / (0,8 \cdot 156) = €1,24$ ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: €0,58 ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: €17,85 ανά επιβάτη

Λισαβώνα

- Τέλος προσγείωσης: (για MTOW πάνω από 75 τόνους) $(4,35 \cdot 25 + 5,28 \cdot (75 - 25) + 6,21 \cdot (\text{MTOW} - 75)) = (4,35 \cdot 25 + 5,28 \cdot (75 - 25) + 6,21 \cdot (75,5 - 75)) = €375,86 = 375,86 / (0,8 \cdot 156) = €3,01$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 90 λεπτά είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: (για πτήσεις προς χώρες της Συνθήκης Schengen) €7,45 ανά επιβάτη
- Τέλος ασφαλείας: (για πτήσεις προς χώρες της Συνθήκης Schengen) €2,39 ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου
- Χρέωση υποδομών:

Χρέωση για αερογέφυρα και υπηρεσίες παροχής ρεύματος:
 $(3,22+1,11)\text{€}/\text{λεπτό} \cdot 40\text{λεπτά}/(0,8 \cdot 156) = \text{€}1,39$ ανά επιβάτη

- Χρέωση PRM: $\text{€}0,52$ ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: $\text{€}14,76$ ανά επιβάτη

Άμστερνταμ – Schiphol

- Τέλος προσγείωσης: (για MTOW πάνω από 20 τόνους) $4,65 \cdot \text{MTOW} = 4,65 \cdot 75,5 = \text{€}351,08 = 351,08/(0,8 \cdot 156) = \text{€}2,81$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 6 ώρες και 15 λεπτά είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: $\text{€}14,24$ ανά επιβάτη
- Τέλος ασφαλείας: $\text{€}12,94$ ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου (κατηγορία θορύβου B)
- Τέλος Ανάπτυξης Αεροδρομίου: $0,5 \cdot \text{MTOW}/(0,8 \cdot 156) = 0,5 \cdot 75,5/(0,8 \cdot 156) = \text{€}0,30$ ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: $\text{€}31,29$ ανά επιβάτη

Λονδίνο – Heathrow

- Τέλος προσγείωσης: (για MTOW πάνω από 16 τόνους) $\text{£}776 = 776/(0,8 \cdot 156) = \text{£}6,22$ ανά επιβάτη = $\text{€}7,00$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: $7,08 + 0,113 \cdot \text{MTOW} = 7,08 + 0,113 \cdot 75,5 = \text{£}15,61 = 15,61/(0,8 \cdot 156) = \text{£}0,13$ ανά επιβάτη = $\text{€}0,14$ ανά επιβάτη
- Τέλος επιβατών: $\text{£}21,22 = \text{€}23,88$ ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου
- Τέλος πλοήγησης: $(74,5 + 1,01 \cdot \text{MTOW})/(0,8 \cdot 156) = (74,5 + 1,01 \cdot 75,5)/(0,8 \cdot 156) = \text{£}1,21$ ανά επιβάτη = $\text{€}1,36$ ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: $\text{€}32,38$ ανά επιβάτη

Μάντσεστερ

- Τέλος προσγείωσης: $5,31 \cdot \text{MTOW} = 5,31 \cdot 75,5 = \text{£}400,91 = 400,91/(0,8 \cdot 156) = \text{£}3,21$ ανά επιβάτη = $\text{€}3,62$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Οι πρώτες 2 ώρες είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: $\text{£}8,09 = \text{€}9,10$ ανά επιβάτη
- Τέλος ασφαλείας: $\text{£}3,96 = \text{€}4,46$ ανά επιβάτη
- Χρέωση υποδομών:
 Χρέωση χειρισμού αποσκευών: $\text{£}1,1 = \text{€}1,24$ ανά επιβάτη
 Χρέωση ταμείων check-in: $\text{£}4,6 \cdot 2\text{ώρες}/(0,8 \cdot 156) = \text{£}0,07 = \text{€}0,08$ ανά επιβάτη
 Χρέωση υπηρεσίας CUTE: $\text{£}0,22 = \text{€}0,25$ ανά επιβάτη

- Χρέωση PRM: £0,135= €0,15 ανά επιβάτη
 - Τέλος πλοήγησης: $1,7 \cdot \text{MTOW} / (0,8 \cdot 156) = 1,7 \cdot 75,5 / (0,8 \cdot 156) = \text{£}1,03$ ανά επιβάτη = €1,16 ανά επιβάτη
- Συνολική χρέωση: €20,05 ανά επιβάτη

Δουβλίνο

- Τέλος προσγείωσης: $6,4 \cdot \text{MTOW} = 6,4 \cdot 75,5 = \text{€}483,2 = 483,2 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}3,87$ ανά επιβάτη
 - Τέλος στάθμευσης: $22,15 \cdot 3 \text{ τέταρτα} / (0,8 \cdot 156) = \text{€}0,53$
 - Τέλος επιβατών: €7,90 ανά επιβάτη
 - Χρέωση υποδομών:
Χρέωση για αερογέφυρα και υπηρεσίες παροχής ρεύματος: $5,85 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}0,05$ ανά επιβάτη
- Συνολική χρέωση: €12,35 ανά επιβάτη

Düsseldorf

- Τέλος προσγείωσης: (για MTOW μεταξύ 60-80 τόνων) $\text{€}228,5 = 228,5 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}1,83$ ανά επιβάτη
 - Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 3 ώρες είναι δωρεάν.
 - Τέλος επιβατών: (για πτήσεις εκτός της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας αλλά εντός της ΕΕ συμπεριλαμβανομένων της Ισλανδίας, του Λιχτενστάιν, της Νορβηγίας και της Ελβετίας) €14,55 ανά επιβάτη
 - Τέλος ασφαλείας: €0,75 ανά επιβάτη
 - Τέλος θορύβου: $0,33 \cdot \text{MTOW} / (0,8 \cdot 156) = 0,33 \cdot 75,5 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}0,20$ ανά επιβάτη
 - Χρέωση υποδομών:
Χρέωση για αερογέφυρα και υπηρεσίες παροχής ρεύματος: $42,5 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}0,34$ ανά επιβάτη
 - Χρέωση PRM: €0,30 ανά επιβάτη
- Συνολική χρέωση: €17,97 ανά επιβάτη

Ζυρίχη

- Τέλος προσγείωσης: $406,6 + 9,55 \cdot (\text{MTOW} - 50) = \text{CHF } 650,13 = 650,13 / (0,8 \cdot 156) = \text{CHF } 5,21$ ανά επιβάτη = €3,49 ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος του αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου.
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 5 ώρες είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: CHF 26 = €17,41 ανά επιβάτη (περιλαμβάνει χρέωση ασφαλείας και χρέωση θορύβου)

- Τέλος ασφαλείας: CHF 14,5 = €9,71 ανά επιβάτη
- Χρέωση υποδομών:
Χρέωση καυσίμων: $\text{CHF } 40640 \cdot 0,008 / (0,8 \cdot 156) = \text{CHF } 2,61$ ανά επιβάτη = €1,74 ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: CHF 1,00 = €0,67 ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: €23,31 ανά επιβάτη

Παρίσι – Charles de Gaulle

- Τέλος προσγείωσης: (MTOW πάνω από 51 τόνους) $312,04 + 5,86 \cdot (t - 50)$, όπου t: MTOW σε τόνους
Οπότε $312,04 + 5,86 \cdot (75,5 - 50) = €461,47$ και αν το ανάγουμε σε κάθε επιβάτη που αναχωρεί, θα προκύψει χρέωση $461,47 / (0,8 \cdot 156) = €3,70$ ανά επιβάτη
Λόγω της επιβάρυνσης θορύβου όμως η χρέωση αυτή πολλαπλασιάζεται με ένα συντελεστή ανάλογα με την κατηγορία θορύβου στην οποία ανήκει το αεροσκάφος. Στη συγκεκριμένη περίπτωση ο συντελεστής αυτός είναι 1,15. Άρα η τελική χρέωση για την προσγείωση είναι $3,70 \cdot 1,15 = €4,25$ ανά επιβάτη.
- Τέλος στάθμευσης: $2,80 \cdot t + 0,057 \cdot t \cdot (10 \text{ λεπτά}) = 2,80 \cdot 75,5 + 0,057 \cdot 75,5 \cdot 4 = €228,614 = 228,614 / (0,8 \cdot 156) = €1,83$ ανά επιβάτη
- Τέλος επιβατών: (εντός περιοχής Schengen) $7,88 + 0,455 = €8,34$ ανά επιβάτη
- Χρέωση υποδομών:
Χρέωση ταμείου check-in: $4,37 / (0,8 \cdot 156) = €0,04$ ανά επιβάτη
Χρέωση για υπηρεσίες παροχής ρεύματος: $12,79 / (0,8 \cdot 156) = €0,10$ ανά επιβάτη
Χρέωση για χειρισμό αποσκευών: €2,50 ανά επιβάτη
Χρέωση για λύματα: $0,0236 \cdot \text{MTOW} / (0,8 \cdot 156) = 0,0236 \cdot 75,5 / (0,8 \cdot 156) = €0,01$ ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: €0,90 ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: €15,47 ανά επιβάτη

Ρώμη - Fiumicino

- Τέλος προσγείωσης: $1,15 \cdot 25 + 1,76 \cdot (\text{MTOW} - 25) = €117,63 = 117,63 / (0,8 \cdot 156) = €0,94$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 2 ώρες είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: (για πτήσεις εκτός της ΕΕ) €5,17 ανά επιβάτη
- Τέλος ασφαλείας: $1,81 + 2,05 = €3,86$ ανά επιβάτη
- Χρέωση υποδομών:
Χρέωση για αερογέφυρα και υπηρεσίες παροχής ρεύματος: $(30,99 + 33,57 + 36,15) / (0,8 \cdot 156) = €0,81$ ανά επιβάτη
Χρέωση υπηρεσίας CUTE: €0,17 ανά επιβάτη
Χρέωση για ενημέρωση κοινού και κεντρική ενημέρωση: $(0,83 + 0,7) / (0,8 \cdot 156) = €0,012$ ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: €0,69 ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: €11,65 ανά επιβάτη

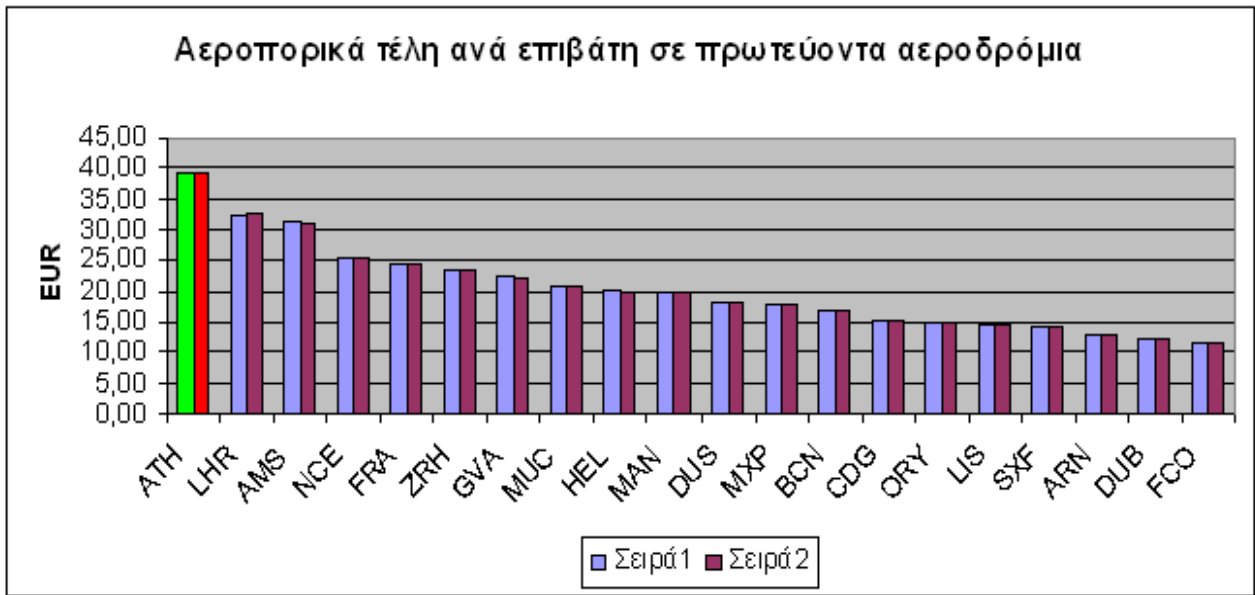
Αθήνα

Τα τέλη που επιβάλλονται στον Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών παρουσιάζονται αναλυτικά στο Κεφάλαιο 4 (Ενότητα 4.2).

Ακολουθούν οι υπολογισμένες χρεώσεις των συνολικών τελών σε €/επιβάτη, παρουσιασμένες σε πίνακα από το ακριβότερο προς το φθηνότερο αεροδρόμιο, καθώς και το αντίστοιχο συγκριτικό διάγραμμα για δυο τύπους αεροσκάφους, αυτόν για τον οποίο υπολογίστηκαν παραπάνω οι χρεώσεις (A319) και επιπλέον για ένα B737-700.

Πίνακας 13: Χρεώσεις πρωτεύοντων αεροδρομίων σε €/επιβάτη

		Χρεώσεις (€/επιβάτη)	
Πρωτεύοντα αεροδρόμια		A319	B737-700
Αθήνα - Ελ. Βενιζέλος	ATH	39,43	39,29
Λονδίνο - Heathrow	LHR	32,38	32,72
Άμστερνταμ - Schiphol	AMS	31,29	31,17
Νίκαια	NCE	25,55	25,47
Φρανκφούρτη	FRA	24,30	24,47
Ζυρίχη	ZRH	23,31	23,26
Γενεύη	GVA	22,16	22,14
Μόναχο	MUC	20,76	20,81
Ελσίνκι - Vantaa	HEL	20,09	19,88
Μάντσεστερ	MAN	20,05	19,92
Düsseldorf	DUS	17,97	18,07
Μιλάνο - Malpensa	MLP	17,85	17,93
Βαρκελώνη	BCN	16,63	16,66
Παρίσι - Charles de Gaulle	CDG	15,47	15,31
Παρίσι - Orly	ORY	15,11	14,95
Λισαβώνα	LIS	14,76	14,72
Βερολίνο - Schönefeld	SXF	14,35	14,27
Στοκχόλμη - Arlanda	ARN	13,06	12,90
Δουβλίνο	DUB	12,35	12,26
Ρώμη - Fiumicino	FCO	11,65	11,65

Σχήμα 21: Χρεώσεις πρωτεύοντων αεροδρομίων σε €/επιβάτη

Όπως φαίνεται το αεροδρόμιο της Αθήνας είναι το ακριβότερο και ακολουθεί το Heathrow του Λονδίνου.

3.2.2 Δευτερεύοντα αεροδρόμια

Μιλάνο – Orio al Serio (Bergamo)

- Τέλος προσγείωσης: (για πτήσεις εντός ΕΕ) $1,40 \cdot 25 + 1,85 \cdot (MTOW - 25) = 1,40 \cdot 25 + 1,85 \cdot (75,5 - 25) = \text{€}128,425 = 128,425 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}1,03$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 2 ώρες είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: (εντός ΕΕ) $4,85 + 4,50 = \text{€}9,35$ ανά επιβάτη
- Τέλος ασφαλείας: $\text{€}1,81$ ανά επιβάτη
- Χρέωση υποδομών:
 - Χρέωση πληροφοριακού συστήματος αεροδρομίου (Airport IT System): $20,12 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}0,16$ ανά επιβάτη
 - Χρέωση για το γενικό συντονισμό του αεροδρομίου (General Airport Coordination): $14,64 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}0,12$ ανά επιβάτη
 - Χρέωση για πληροφορίες στους επιβάτες: $\text{€}0,20$ ανά επιβάτη
 - Χρέωση για το σύστημα διαλογής των αποσκευών (Baggage Sorting System): $\text{€}0,33$ ανά επιβάτη
 - Χρέωση για τον έλεγχο ασφαλείας των χειραποσκευών: $\text{€}2,12$ ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: $\text{€}0,16$ ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: $\text{€}15,28$ ανά επιβάτη

Λονδίνο – Luton

- Τέλος προσγείωσης: $115,28 + 1,7 \cdot \text{MTOW} = 115,28 + 1,7 \cdot 75,5 = \text{£}243,63 = 243,63 / (0,8 \cdot 156) = \text{£}1,95 = \text{€}2,20$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Τα πρώτα 15 λεπτά είναι δωρεάν. $0,0139\text{£} / \text{λεπτό} \cdot 25 \text{λεπτά} \cdot \text{MTOW} / (0,8 \cdot 156) = 0,0139 \cdot 25 \cdot 75,5 / (0,8 \cdot 156) = \text{£}0,21$ ανά επιβάτη = $\text{€}0,24$ ανά επιβάτη
- Τέλος επιβατών: $\text{£}8,06 = \text{€}9,07$ ανά επιβάτη
- Τέλος ασφαλείας: $\text{£}1,00 = \text{€}1,13$ ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου
- Χρέωση υποδομών:
Χρέωση χειρισμού αποσκευών: $\text{£}0,52 = \text{€}0,59$ ανά επιβάτη
Ελάχιστη χρέωση υπηρεσιών αποπάγωσης: $1000 / (0,8 \cdot 156) = \text{£}8,01$ ανά επιβάτη = $\text{€}9,02$ ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: $\text{£}0,189 = \text{€}0,21$ ανά επιβάτη
- Τέλος πλοήγησης: $1,55 \cdot \text{MTOW} / (0,8 \cdot 156) = 1,55 \cdot 75,5 / (0,8 \cdot 156) = \text{£}0,94$ ανά επιβάτη = $\text{€}1,06$ ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: $\text{€}23,50$ ανά επιβάτη

Λονδίνο – Gatwick

- Τέλος προσγείωσης: (για MTOW πάνω από 50 τόνους) $\text{£}182,57 = 182,57 / (0,8 \cdot 156) = \text{£}1,46$ ανά επιβάτη = $\text{€}1,65$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: $4,77 + 0,072 \cdot \text{MTOW} = 4,77 + 0,072 \cdot 75,5 = \text{£}10,21 = 10,21 / (0,8 \cdot 156) = \text{£}0,08$ ανά επιβάτη = $\text{€}0,09$ ανά επιβάτη
- Τέλος επιβατών: $\text{£}10,83 = \text{€}12,19$ ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου
- Τέλος πλοήγησης: $(41,76 + 0,97 \cdot \text{MTOW}) / (0,8 \cdot 156) = (41,76 + 0,97 \cdot 75,5) / (0,8 \cdot 156) = \text{£}0,92$ ανά επιβάτη = $\text{€}1,04$ ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: $\text{€}14,96$ ανά επιβάτη

Φρανκφούρτη - Hahn

- Τέλος προσγείωσης: (για επιβατικό αεροσκάφος με MTOW μεγαλύτερο από 5,7 τόνους και για χρόνο turnaround μεγαλύτερο από 30 λεπτά) $2,50 \cdot \text{MTOW} = 2,50 \cdot 75,5 = \text{€}188,75 = 188,75 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}1,51$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: $2,00 \cdot \text{MTOW} / (0,8 \cdot 156) = 2 \cdot 75,5 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}1,21$ ανά επιβάτη
- Τέλος επιβατών: $\text{€}2,48$ ανά επιβάτη (για τα πρώτα 3.000.000 επιβατών)
- Τέλος ασφαλείας: $\text{€}4,35$ ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: $\text{€}9,55$ ανά επιβάτη

Girona

- Τέλος προσγείωσης: (MTOW μεταξύ 10-100 τόνων) $5,548341 \cdot \text{MTOW} = 5,548341 \cdot 75,5 = \text{€}418,90 = 418,90 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}3,36$ ανά επιβάτη
- Τέλος στάθμευσης: Η στάθμευση μέχρι 3 ώρες είναι δωρεάν.
- Τέλος επιβατών: (με προέλευση την Ιβηρική Χερσόνησο και προορισμό χώρες της ΕΕ) $\text{€}5,25$ ανά επιβάτη (περιλαμβάνει τη χρέωση PRM)
- Τέλος ασφαλείας: (με προέλευση την Ιβηρική Χερσόνησο και προορισμό χώρες της ΕΕ) $\text{€}1,57$ ανά επιβάτη
- Τέλος θορύβου: Για αυτό το είδος αεροσκάφους δεν υπάρχει επιβάρυνση θορύβου
- Χρέωση υποδομών:
 Χρέωση ταμείου check-in: $13,11 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}0,11$ ανά επιβάτη
 Χρέωση για αερογέφυρα και υπηρεσίες παροχής ρεύματος: $(108,47 + 25,09) / (0,8 \cdot 156) = \text{€}1,07$ ανά επιβάτη
 Χρέωση καυσίμων: $(40640 \text{ Lt} \cdot 0,003551 \text{ €/Lt}) / (0,8 \cdot 156) = \text{€}1,17$ ανά επιβάτη
 Χρέωση αίθουσας αναμονής: $136,78 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}1,1$ ανά επιβάτη
 Χρέωση χειρισμού αποσκευών: $55,47 \cdot 1,2033 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}0,53$ ανά επιβάτη
 Χρέωση για λύματα: $9,67 \cdot 1,2033 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}0,09$ ανά επιβάτη
 Χρέωση εξοπλισμού αποπάγωσης: $2,63 \cdot 1,2033 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}0,03$ ανά επιβάτη
- Χρέωση PRM: (με προέλευση την Ιβηρική Χερσόνησο και προορισμό χώρες της ΕΕ) $\text{€}0,67$ ανά επιβάτη
- Τέλος πλοήγησης: $R = t \cdot P^n$,
 όπου R: η χρέωση σε ευρώ
 t: η τιμή μονάδας = $\text{€}5,063942$
 P: MTOW=75,5 tn
 n: συντελεστής βάρους 0,9
 Οπότε $P = 4,557547 \cdot 75,5^{0,9} = \text{€}223,30 = 223,30 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}1,79$ ανά επιβάτη

→ Συνολική χρέωση: $\text{€}16,05$ ανά επιβάτη

Όσλο - Rygge

- Τέλος προσγείωσης: $96 \cdot \text{MTOW} = 96 \cdot 75,5 = \text{NOK } 7248 = \text{€}879,35 = 879,35 / (0,8 \cdot 156) = \text{€}7,05$ ανά επιβάτη
- Τέλος επιβατών: $\text{NOK } 59 = \text{€}7,16$ ανά επιβάτη
- Τέλος ασφαλείας: $\text{NOK } 60 = \text{€}7,28$ ανά επιβάτη

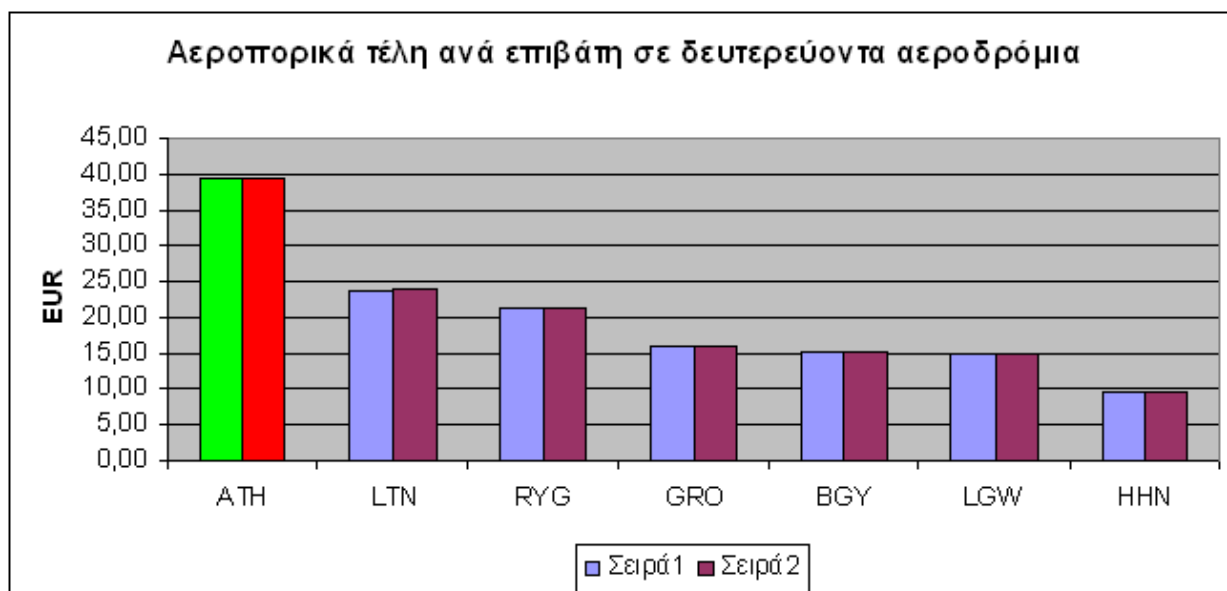
→ Συνολική χρέωση: $\text{€}21,48$ ανά επιβάτη

Ακολουθούν οι υπολογισμένες χρεώσεις των συνολικών τελών σε €/επιβάτη, παρουσιασμένες σε πίνακα από το ακριβότερο προς το φθηνότερο αεροδρόμιο, καθώς και το αντίστοιχο συγκριτικό διάγραμμα για τους δυο τύπους αεροσκάφους (A319 και B737-700).

Πίνακας 14: Χρεώσεις δευτερευόντων αεροδρομίων σε €/επιβάτη

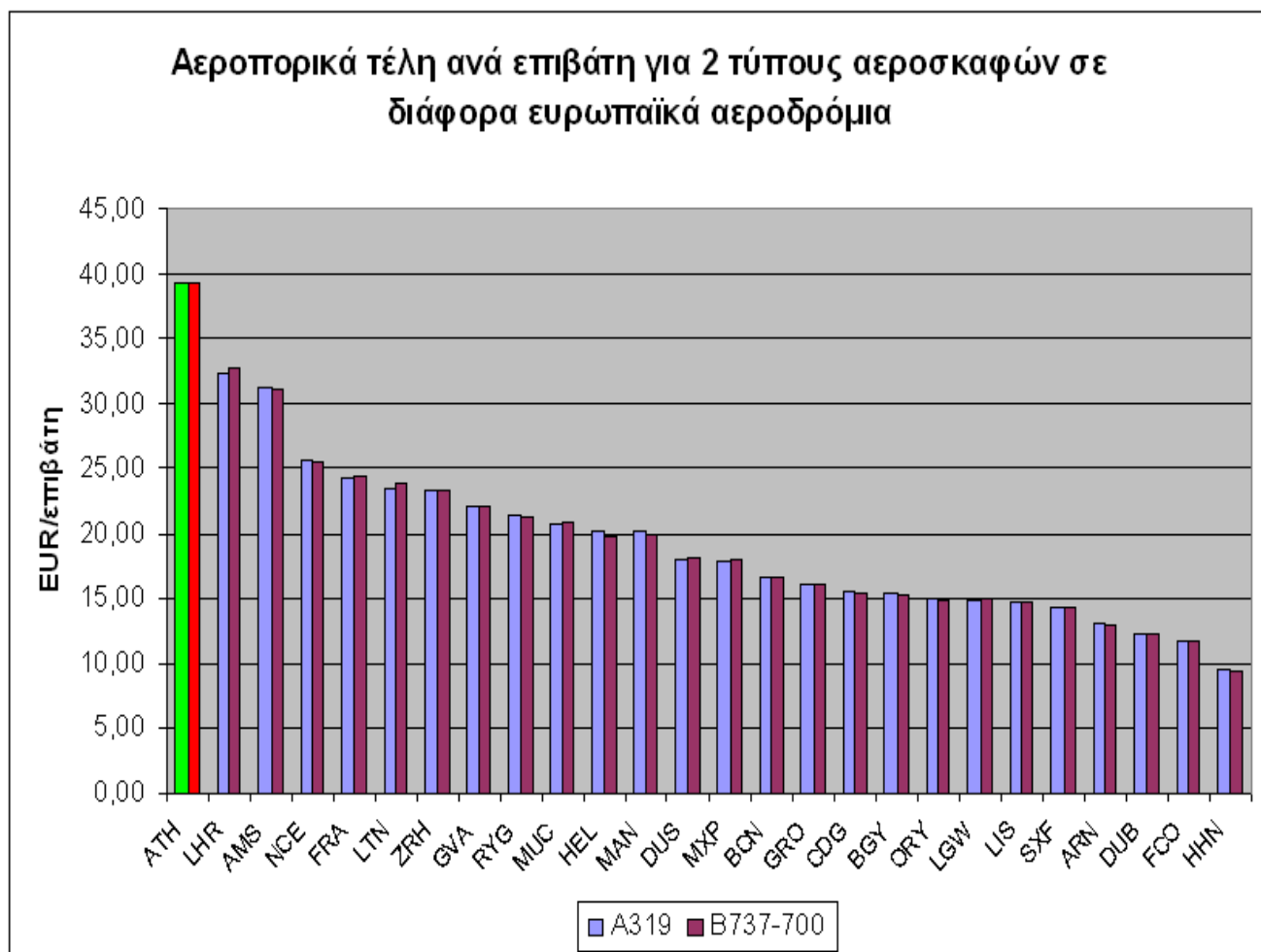
Δευτερεύοντα αεροδρόμια		Χρεώσεις (€/επιβάτη)	
		A319	B737-700
Λονδίνο - Luton	LTN	23,50	23,90
Όσλο - Rygge	RYG	21,48	21,28
Girona	GRO	16,05	16,10
Μιλάνο - Orio al serio (Bergamo)	BGY	15,28	15,25
Λονδίνο - Gatwick	LGW	14,96	15,04
Φρανκφούρτη - Hahn	HHN	9,55	9,47

Σχήμα 22: Χρεώσεις δευτερευόντων αεροδρομίων σε €/επιβάτη



Το αεροδρόμιο της Αθήνας δεν είναι δευτερεύον. Παρόλα αυτά, τοποθετήθηκε στο παραπάνω διάγραμμα για να φανεί η σύγκριση με τα δευτερεύοντα αεροδρόμια.

Ακολουθεί συγκριτικό διάγραμμα των τελών σε €/επιβάτη για όλα τα υπολογισμένα αεροδρόμια (πρωτεύοντα και δευτερεύοντα) για τους δυο τύπους αεροσκάφους (A319 και B737-700).

Σχήμα 23: Χρεώσεις αεροδρομίων σε €/επιβάτη

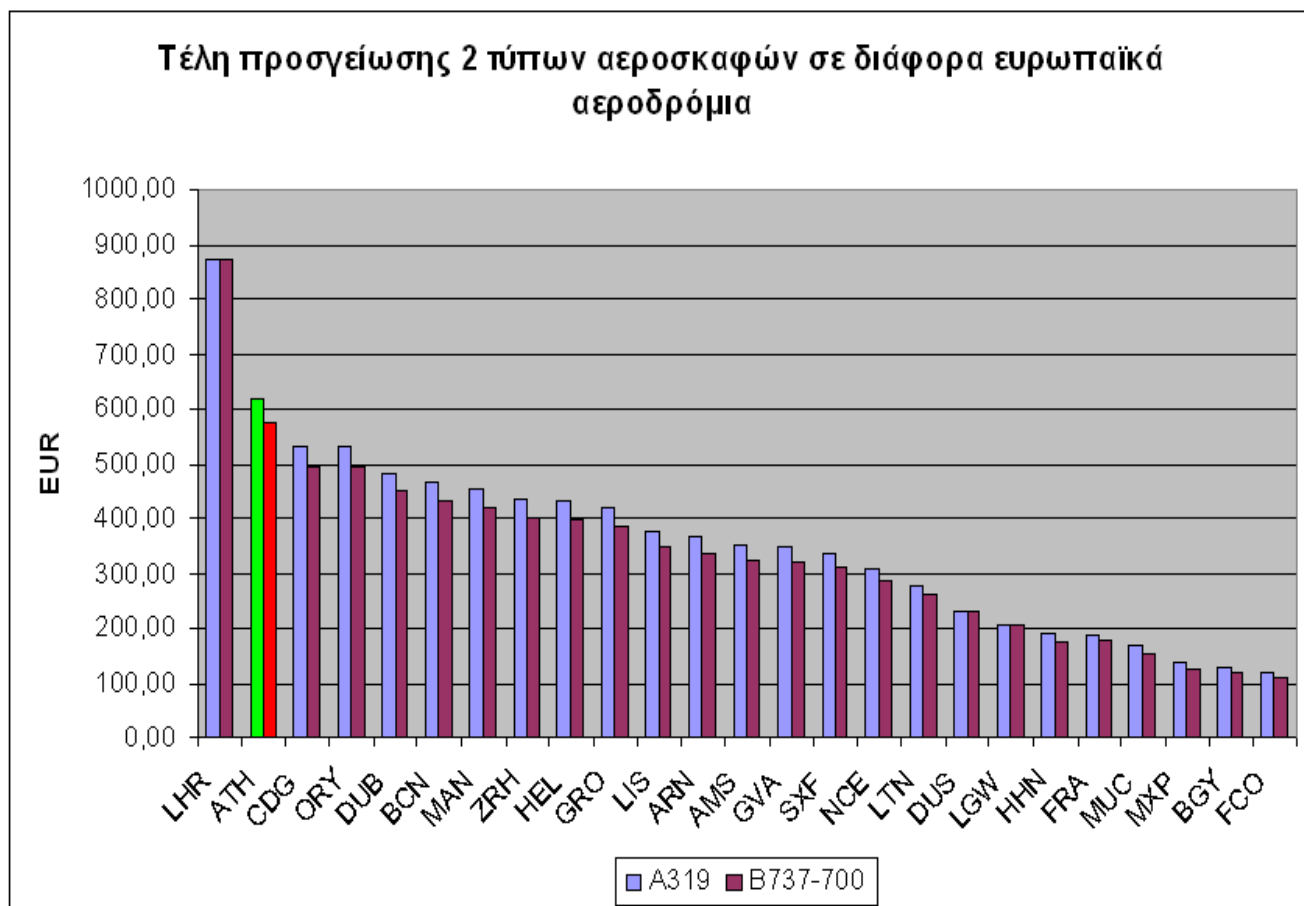
Εδώ φαίνεται πιο καθαρά ότι το αεροδρόμιο της Αθήνας αποτελεί το ακριβότερο και ότι γενικά τα κύρια αεροδρόμια είναι ακριβότερα από τα δευτερεύοντα και γι' αυτό άλλωστε προτιμούνται τα τελευταία.

Στη συνέχεια παρουσιάζεται συγκριτικός πίνακας (Πίνακας 15) και διάγραμμα (Σχήμα 24) ως προς αποκλειστικά τα τέλη προσγείωσης ενός αεροσκάφους A319 και ενός B737-700 για διάφορα ευρωπαϊκά αεροδρόμια.

Πίνακας 15: Τέλη προσγείωσης (€) σε διάφορα ευρωπαϊκά αεροδρόμια

Αεροδρόμιο		Αεροσκάφος	Τέλη προσγείωσης (€)
Λονδίνο - Heathrow	LHR	A319	873,31
		B737-700	873,31
Αθήνα - Ελ. Βενιζέλος	ATH	A319	619,86
		B737-700	574,70
Παρίσι - Charles de Gaulle	CDG	A319	530,69
		B737-700	493,63
Παρίσι - Orly	ORY	A319	530,69
		B737-700	493,63
Δουβλίνο	DUB	A319	483,20
		B737-700	448,00
Βαρκελώνη	BCN	A319	466,27
		B737-700	432,30
Μάντσεστερ	MAN	A319	451,18
		B737-700	418,31
Ζυρίχη	ZRH	A319	435,26
		B737-700	400,10
Ελσίνκι - Vantaa	HEL	A319	433,46
		B737-700	395,84
Girona	GRO	A319	418,90
		B737-700	388,38
Λισαβώνα	LIS	A319	375,86
		B737-700	346,35
Στοκχόλμη - Arlanda	ARN	A319	368,24
		B737-700	333,89
Άμστερνταμ - Schiphol	AMS	A319	351,08
		B737-700	325,50
Γενεύη	GVA	A319	348,56
		B737-700	320,76
Βερολίνο - Schönefeld	SXF	A319	335,98
		B737-700	311,50
Νίκαια	NCE	A319	309,16
		B737-700	285,65
Λονδίνο - Luton	LTN	A319	274,18
		B737-700	263,66
Düsseldorf	DUS	A319	228,50
		B737-700	228,50
Λονδίνο - Gatwick	LGW	A319	205,46
		B737-700	205,46
Φρανκφούρτη - Hahn	HHN	A319	188,75
		B737-700	175,00
Φρανκφούρτη	FRA	A319	186,94
		B737-700	176,88
Μόναχο	MUC	A319	167,61
		B737-700	155,40
Μιλάνο - Malpensa	MXP	A319	136,23
		B737-700	125,45
Μιλάνο - Orio al serio (Bergamo)	BGY	A319	128,43
		B737-700	118,25
Ρώμη - Fiumicino	FCO	A319	117,63
		B737-700	107,95

Σχήμα 24: Τέλη προσγείωσης (€) σε διάφορα ευρωπαϊκά αεροδρόμια



Ως προς τα τέλη προσγείωσης ξεχωριστά, το αεροδρόμιο της Αθήνας είναι το δεύτερο ακριβότερο και πρώτο έρχεται το αεροδρόμιο Heathrow του Λονδίνου με σημαντική διαφορά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΣΤΟ «ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ»

4.1 Διερεύνηση της ανταπόκρισης των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους στο «ΕΛ. Βενιζέλος» μέσω ερευνών ερωτηματολογίου

Η κατασκευή και λειτουργία του Διεθνούς Αερολιμένος Αθηνών (ΔΑΑ) ήταν αναμφισβήτητα ένα από τα κορυφαία γεγονότα στο χώρο των ελληνικών αερομεταφορών τα τελευταία χρόνια. Οι αισιόδοξοι θεωρούσαν ότι ο νέος αερολιμένας θα ήταν σε θέση να αποκτήσει δεσπίζοντα ρόλο στην Ανατολική Μεσόγειο κερδίζοντας την τοπική μάχη των κομβικών αερολιμένων στην οποία συμμετέχουν η Κωνσταντινούπολη, το Κάιρο και σε μικρότερο βαθμό η Λάρνακα. Δυστυχώς, τα γεγονότα της 11ης Σεπτεμβρίου 2001, η συνεπακόλουθη κρίση στις αερομεταφορές διεθνώς και η συνεχιζόμενη αβεβαιότητα αναφορικά με το μέλλον της Ολυμπιακής δημιούργησαν μία στασιμότητα στο όλο ζήτημα. Πέραν από αυτούς τους εξωγενείς παράγοντες, ωστόσο, υπάρχει και μια βασική ενδογενώς προσδιορισμένη συνιστώσα: τα υψηλά τέλη. [31]

Πιο συγκεκριμένα, ο ΔΑΑ είναι ένας από τους ακριβότερους αερολιμένες στην Ευρώπη. Αυτό οφείλεται σίγουρα στο υψηλό επίπεδο υπηρεσιών (που έχει επανειλημμένως βραβευθεί), αλλά και στην ανάγκη απόσβεσης του κόστους από τον όμιλο των κατασκευαστριών εταιρειών (με ηγέτιδα τη Hochtief) στο χρονικό διάστημα λειτουργίας και διαχείρισης του αερολιμένα από αυτές, με βάση τη σύμβαση που έχει υπογραφεί με το Ελληνικό Δημόσιο. Τίθεται, όμως, ενδεχομένως και ζήτημα κατάχρησης της δεσπίζουσας θέσης του αερολιμένα, καθώς σύμφωνα με τη σύμβαση απαγορεύεται ταυτόχρονη λειτουργία άλλου αερολιμένα στην Αττική: ο αερολιμένας του Ελληνικού έπρεπε να κλείσει, ενώ ο αερολιμένας της Ελευσίνας (που βρίσκεται σε πολύ καλή γεωγραφική θέση ανάμεσα στην Εθνική Οδό Αθηνών - Πατρών και την Αττική Οδό) παραμένει αποκλειστικά προς στρατιωτική χρήση. [31]

Το υψηλό κόστος των υπηρεσιών του ΔΑΑ ενδεχομένως να αποθαρρύνει κάποιους αερομεταφορείς με κύριους υποψηφίους τις εταιρείες χαμηλού κόστους. Η ανάπτυξη των εταιρειών αυτών αποτελεί μία από τις σημαντικότερες εξελίξεις στο χώρο των αερογραμμών παγκοσμίως και μέχρι πρότινος, η Αθήνα παρακολουθούσε τις εξελίξεις αυτές από μακριά. Πέρα από το κόστος του ΔΑΑ, σημαντικό θέμα είναι και η γεωγραφική απόσταση ανάμεσα στην Αθήνα και τις βασικές Δυτικοευρωπαϊκές μητροπόλεις - οι περισσότεροι αερομεταφορείς χαμηλού κόστους πετούν σε αποστάσεις που καλύπτονται εντός δύο περίπου ωρών, ενώ η Αθήνα απέχει γύρω (ή και παραπάνω) από τρεις. [31]

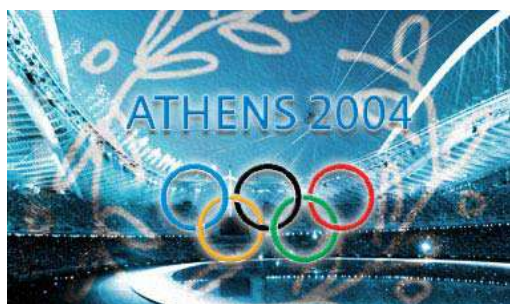
Ωστόσο, τα τελευταία χρόνια κάποια πράγματα αρχίζουν να αλλάζουν όσον αφορά στη εξυπηρέτηση της Αθήνας με φθηνές αερομεταφορές από και προς τη λοιπή Ευρώπη. Καταρχήν, ο ορισμός της Εταιρείας Χαμηλού Κόστους σταδιακά αλλάζει, καθώς παρατηρούνται οσμωτικές διαδικασίες. Πιο συγκεκριμένα, οι μεγάλες αεροπορικές εταιρείες της Ευρώπης (όπως η British Airways, η Lufthansa και η Air France) έχουν προβεί σε σημαντική μείωση του κόστους λειτουργίας τους, ώστε να προσφέρουν πιο ανταγωνιστικούς ναύλους. Μεταξύ άλλων, γίνεται εκτεταμένη

χρήση του Διαδικτύου και των ηλεκτρονικών κρατήσεων, αυξάνεται ο αριθμός των θέσεων μέσα στα αεροσκάφη και σε κάποιες περιπτώσεις προσφέρεται αποκλειστικά προϊόν οικονομικής θέσης. Από την άλλη, ορισμένες εταιρείες χαμηλού κόστους προβαίνουν σε αύξηση των παρεχόμενων υπηρεσιών τους. Για παράδειγμα, η αμερικανική Jet Blue προσφέρει δερμάτινα καθίσματα και ζωντανό δορυφορικό τηλεοπτικό πρόγραμμα κατά τη διάρκεια της πτήσης, ενώ η 'δική' μας easyJet παρέχει τη δυνατότητα αλλαγών ναύλου έναντι μικρού αντιτίμου. Με βάση τα παραπάνω, μπορούμε να πούμε ότι ο αυξανόμενος ανταγωνισμός μπορεί να δημιουργήσει συνθήκες φθηνότερων ναύλων, με ταυτόχρονη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών. [31]

Η άλλη ενδιαφέρουσα εξέλιξη που αφορά άμεσα στον ΔΑΑ είναι η είσοδος νέων αεροπορικών εταιρειών, που συνδέουν απευθείας Ευρωπαϊκούς προορισμούς με την Αθήνα. Αναφορικά με τη Βρετανική αγορά, η βασική εξέλιξη ήταν η είσοδος της Greece Airways - μιας ελληνικής εταιρείας με βασικά επιχειρηματικά συμφέροντα στη Σκοτία - που συνδέει άμεσα την Αθήνα με τη Γλασκόβη. Η Greece Airways φιλοδοξεί να είναι μία Εταιρεία Χαμηλού Κόστους που θα αποτελέσει το αντίστοιχο της easyJet για τις βόρειες περιοχές της Βρετανίας. Αντίθετα, η Hellas Jet, θυγατρική των Κυπριακών Αερογραμμών, ανέστειλε προσφάτως τη λειτουργία της. Σημαντικότερη, πάντως, πρόοδος σημειώθηκε στις άμεσες συνδέσεις Αθήνας - Γερμανίας, όπου εκτός από την Ολυμπιακή, τη Lufthansa και την Aegean συμμετέχουν πλέον ενεργά η Germanwings, η Air Berlin, η DBA, η easyJet και η LTU (σε εποχική βάση). Η Germanwings μπορεί να χαρακτηριστεί ως Εταιρεία Χαμηλού Κόστους, ενώ η Air Berlin είναι μάλλον υβριδικού χαρακτήρα. Η DBA είναι, επίσης, μία άλλη ενδιαφέρουσα περίπτωση: η εταιρεία αρχικά ανήκε στην British Airways, η οποία προσπάθησε να την μεταπωλήσει στην easyJet. Η προσπάθεια δεν τελεσφόρησε πάντως και σήμερα, υπό νέα διεύθυνση, η DBA προσπαθεί να αναπτυχθεί οργανικά αλλά και μέσω εξαγορών. Τέλος, η easyJet εκμεταλλευόμενη την ελευθερία, που παρέχει η Ενιαία Ευρωπαϊκή Αεροπορική Αγορά, έχει ξεκινήσει πτήσεις μεταξύ Αθήνας και Βερολίνου. Κλείνοντας με τις παραδοσιακές αγορές, αξίζει να σημειωθεί ότι στον ελληνο - γαλλικό χώρο η κυριαρχία της Air France έχει ουσιαστικά αποτρέψει την ανάπτυξη άλλων εταιρειών με έδρα τη Γαλλία, ενώ στην ελληνο - ιταλική αγορά ενδιαφέρον παρουσιάζει η Alpi Eagles που συνδέει την Αθήνα με τη Βενετία (Ολυμπιακή, Aegean και Alitalia είναι οι τρεις βασικές εταιρείες). Η επαναδραστηριοποίηση της SAS στην Ελλάδα και η συμμετοχή της Sterling και της Maersk Air είναι οι βασικές εξελίξεις στο δίκτυο συνδέσεων της Αθήνας με τη Σκανδιναβία. [31]

Επανερχόμενοι, πάντως, στο θέμα των εταιρειών χαμηλού κόστους, οι απροσδόκητες ίσως εξελίξεις έρχονται από την Ανατολική Ευρώπη, όπου η ένταξη αρκετών χωρών στην Ευρωπαϊκή Ένωση δημιουργεί νέα δεδομένα στις αερομεταφορές. Ενώ η κυρίαρχη Εταιρεία Χαμηλού Κόστους στην Ευρώπη, η Ryanair, δεν έχει δείξει κανένα ενδιαφέρον μέχρι στιγμής για εξυπηρέτηση της Αθήνας (θέμα που θα αναλυθεί και στη συνέχεια), η κεντροευρωπαϊκή Sky Europe (από τον Ιούνιο 2005) είχε εντάξει την Αθήνα στο δίκτυο της προσφέροντας απευθείας συνδέσεις χαμηλού κόστους μεταξύ της ελληνικής πρωτεύουσας και κεντροευρωπαϊκών πόλεων όπως η Βουδαπέστη, η Βιέννη και η Μπρατισλάβα. Η είσοδος των νέων αυτών εταιρειών είχε θετική απήχηση και στα δύο άκρα των συνδέσεων. Οι κεντροευρωπαίοι θεωρούν την Αθήνα ως ένα σημαντικό τουριστικό

περιορισμό, ενώ το ίδιο ισχύει και για τους Έλληνες: ο συνδυασμός Βουδαπέστη - Βιέννη είναι, άλλωστε, ιδιαίτερα προσφιλή στα πλαίσια του τουρισμού πόλεων. Επιπλέον, υπάρχουν αρκετοί Έλληνες φοιτητές που σπουδάζουν στη Βουδαπέστη, στη Βιέννη, στην Πράγα και σε άλλες πόλεις της Κεντρικής Ευρώπης και οι οποίοι μπορούσαν να επωφεληθούν από τις νέες συνδέσεις (πέραν των προσφερομένων από Ολυμπιακή, CSA, Austrian και LOT), όπως έχουν ήδη πράξει και οι συνάδελφοί τους στην Αγγλία και τη Γερμανία. Δυστυχώς, η Sky Europe κήρυξε πτώχευση τον Αύγουστο του 2009 και πια τα δρομολόγια αυτά δεν έχουν πια τις φθηνές τιμές που είχαν προηγουμένως. Αναμένεται στο μέλλον να δούμε πώς θα εξελιχθεί η κατάσταση και ποιες ίσως άλλες εταιρείες χαμηλού κόστους εξυπηρετήσουν αυτές τις διαδρομές. Άλλωστε το σκηνικό της αγοράς των εταιρειών χαμηλού κόστους αλλάζει συνεχώς. [31]



Ουσιαστικά η Αθήνα μπήκε στο στόχαστρο των εταιρειών χαμηλού κόστους μετά τους Ολυμπιακούς Αγώνες, καθώς αυξήθηκε η ζήτηση απ' όλο τον κόσμο για ταξίδια προς την ελληνική πρωτεύουσα φθάνοντας τη θερινή περίοδο του 2009 το 14% των διεθνών δρομολογίων να εκτελούνται από εταιρείες χαμηλού κόστους. Βοήθησε και η πολιτική εκπτώσεων που υιοθέτησε το αεροδρόμιο των

Σπάτων: οι εταιρείες όταν εγκαινιάζουν ένα νέο δρομολόγιο εξασφαλίζουν 100% έκπτωση στα τέλη αεροδρομίου τον πρώτο χρόνο, 75% τον δεύτερο χρόνο, 50% τον τρίτο και μικρότερες εκπτώσεις τα δύο επόμενα χρόνια. Επιπλέον, αν αυξήσουν τη συχνότητα των δρομολογίων τους έχουν έκπτωση τελών 50% για τα δύο πρώτα χρόνια, 25% τον τρίτο χρόνο και μειωμένες τιμές τα δύο επόμενα. [33]

Έτσι, από τις 15 εταιρείες χαμηλού κόστους που πετούσαν το εκείνο το καλοκαίρι στην Αθήνα οι 11 αποφάσισαν να συνεχίσουν δρομολόγια και κατά τη διάρκεια του χειμώνα προς 11 προορισμούς: Γλασκόβη, Ελσίνκι, Βερολίνο, Λονδίνο, Γκάτγουικ και Λούτον, Μιλάνο, Κολονία, Ντίσελντορφ, Βαρσοβία, Κρακοβία, Κοπεγχάγη, Βρυξέλλες.

Η εξέλιξη της αεροπορικής διασύνδεσης της Αθήνας με Ευρωπαϊκούς προορισμούς με εταιρείες χαμηλού κόστους εξαρτάται και από την πορεία των εταιρειών αυτών στην Ευρώπη. Παρά το δυναμισμό της αγοράς, οι αποτυχίες είναι συχνές με πρόσφατα τα παραδείγματα της ιταλικής Volare και της πολωνικής Air Polonia. Αρκετοί αναλυτές θεωρούν ότι μέχρι το τέλος της παρούσας δεκαετίας η αγορά θα βιώσει ένα έντονο κύμα πτωχεύσεων και συγχωνεύσεων με τελικό αποτέλεσμα την επιβίωση δύο ή τριών επιχειρηματικών σχημάτων, δηλαδή της Ryanair, της easyJet και κάποιας άλλης. Μία τέτοια εξέλιξη ενδεχομένως να οδηγήσει σε αύξηση των τιμών: μην ξεχνάμε, άλλωστε ότι χαμηλό κόστος δεν σημαίνει κατ' ανάγκην και χαμηλές τιμές. Επιπλέον, εταιρείες όπως η Ryanair απαιτούν ιδιαίτερα χαμηλά τέλη, αν όχι επιδοτήσεις από τους ίδιους τους αερολιμένες. Ο ΔΑΑ δεν είναι σε θέση να προσφέρει τέτοιες οικονομικές παροχές, όχι μόνο λόγω του υψηλού κόστους λειτουργίας του, αλλά και λόγω των πιθανών αντιδράσεων από τους άλλους αερομεταφορείς. Σε αντίστοιχη θέση βρίσκονται και άλλοι κομβικοί αερολιμένες στον κόσμο που για να προσελκύσουν αεροπορικές εταιρείες χαμηλού κόστους

προσανατολίζονται στην κατασκευή ειδικών αεροσταθμών (terminals) με βασικές μόνο υπηρεσίες. Κάτι τέτοιο, ωστόσο, είναι πολύ δύσκολο να γίνει στον ΔΑΑ δεδομένου ότι ο αερολιμένας είναι καινούργιος και μία επέκταση σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα από το έτος κατασκευής του θα ήταν μάλλον ασύμφορη. Η παροχή των υπηρεσιών του ΔΑΑ αποκλειστικά σε ευέλικτη βάση a la carte θα μπορούσε, πάντως, να προσελκύσει ορισμένες εταιρίες χαμηλού κόστους στο μέλλον. [31]

Θα ήταν δυνατή η δημιουργία μιας ελληνικής Εταιρείας Χαμηλού Κόστους; [31]

Στα πλαίσια αυτά θα πρέπει, επίσης, να σκεφθούμε κατά πόσον θα ήταν οικονομικά βιώσιμη η δημιουργία μίας ελληνικής εταιρείας χαμηλού κόστους. Όσον αφορά στις πτήσεις εξωτερικού, ένας νέος αερομεταφορέας θα μπορούσε να δραστηριοποιηθεί στην αγορά μεταξύ Ελλάδας και Κύπρου, καθώς επίσης και στις Βαλκανικές χώρες: το σταδιακό άνοιγμα των αγορών οδηγεί σε χαλάρωση του ρυθμιστικού πλαισίου των αερομεταφορών στις τελευταίες, η δε ύπαρξη σημαντικών ελληνικών επιχειρηματικών συμφερόντων, ελλήνων φοιτητών και φοιτητριών, καθώς και οικονομικών μεταναστών και μεταναστριών από αυτές τις χώρες στην Ελλάδα δημιουργεί μία κριτική μάζα οιονεί επιβατών. Η δημιουργία μίας τέτοιας εταιρείας, ωστόσο, θα αντιμετώπιζε σίγουρα δυσκολίες λόγω του έντονου ανταγωνισμού που αναπτύσσεται στο χώρο. Πιο συγκεκριμένα και όπως άλλωστε αναμενόταν, η ένταξη της Κύπρου στην Ε.Ε. και η συνεπακόλουθη απελευθέρωση των αερομεταφορών οδήγησε στον πολλαπλασιασμό των πτήσεων μεταξύ Αθήνας και Λάρνακας, καθώς το παραδοσιακό δυοπώλιο της Ολυμπιακής και των Κυπριακών Αερογραμμών βρέθηκε αντιμέτωπο με την Aegean και την Helios Airways. Η άλλοτε ιδιαίτερα προσοδοφόρα γραμμή Αθήνας - Λάρνακας έχει μετατραπεί σε πραγματικό πεδίο μάχης μεταξύ των αερομεταφορέων και η είσοδος ενός νέου αερομεταφορέα χαμηλού κόστους ίσως να είναι δύσκολη. Αναφορικά δε με τα Βαλκάνια, πρέπει να λάβουμε υπ' όψιν μας ότι εταιρείες, όπως η βουλγαρική Hemus Air και η ρουμανική TAROM, ξεκινούν από αρκετά χαμηλή βάση κόστους κυρίως λόγω φθηνού εργατικού δυναμικού. Στο βαθμό που η αναδιοργάνωση των εταιρειών αυτών πετύχει, η πιθανή είσοδος μίας νέας ελληνικής Εταιρείας Χαμηλού Κόστους στα Βαλκάνια θα είναι δύσκολη. Από ελληνικής πλευράς, η πλέον πιθανή εξέλιξη θα είναι η επέκταση της Aegean στις ιδιαίτερα δυναμικές αυτές αγορές.

4.1.1 Ερωτηματολόγιο προς το Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών

Για να έχουμε πιο ολοκληρωμένη άποψη για την κατάσταση που επικρατεί στο Ελ. Βενιζέλος σχετικά με τις εταιρείες χαμηλού κόστους ήρθαμε σε επικοινωνία με τη Διοίκηση του Αεροδρομίου. Μετά από επικοινωνία με την Υπεύθυνο του Τμήματος Ανθρωπίνου Δυναμικού, στάλθηκε ένα ερωτηματολόγιο σχετικά με τις εταιρείες χαμηλού κόστους στο Ελ. Βενιζέλος και την αντιμετώπισή τους από το αεροδρόμιο, το οποίο προωθήθηκε στους κατάλληλους ανθρώπους και απαντήθηκε από αυτούς.

Πίνακας 16: Ερωτηματολόγιο προς ΔΑΑ

Ονομάζομαι Τσιλιγκίρη Κατερίνα, είμαι φοιτήτρια στο τμήμα Πολιτικών Μηχανικών του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου και εκπονώ τη διπλωματική μου εργασία, η οποία έχει θέμα τις εταιρείες χαμηλού κόστους που χρησιμοποιούν το αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος της Αθήνας. Στα πλαίσια της εργασίας αυτής λοιπόν θα ήθελα να σας θέσω κάποιες ερωτήσεις σχετικά με τις εταιρείες αυτές.

1. Ποιες εταιρείες χαμηλού κόστους χρησιμοποιούν τον Διεθνές Αερολιμένα Αθηνών;
2. Ποιο το προφίλ των επιβατών που χρησιμοποιούν αυτές τις εταιρείες (ηλικία, επάγγελμα, σκοπός μετακίνησης) και σε ποια ποσοστά;
3. Προσφέρει το αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος κάποια επιπλέον κίνητρα στις εταιρείες χαμηλού κόστους και αν ναι, ποια είναι αυτά;
4. Ποια η πληρότητα των πτήσεων; Είναι ευχαριστημένο το αεροδρόμιο από τη συχνότητά τους;
5. Υπάρχει ενδιαφέρον από άλλες εταιρείες χαμηλού κόστους να έρθουν στο Ελ. Βενιζέλος; Ποια είναι τα αιτήματά τους;
6. Θα μπορούσε να δοθεί ένα παράδειγμα τιμολόγησης για ένα αεροσκάφος Airbus A319 (να φαίνεται αναλυτικά ο τρόπος υπολογισμού των χρεώσεων σύμφωνα με τις δημοσιευμένες χρεώσεις στο site του αεροδρομίου);
7. Ξεχωριστά για κάθε μια από τις εταιρείες χαμηλού κόστους που λειτουργούν στο Ελ. Βενιζέλος και που αναφέρατε νωρίτερα:
 - a. Ποια η μέση διάρκεια στάθμευσης και πού σταθμεύουν;
 - b. Για πόση ώρα ανοίγουν τα ταμεία check-in που χρησιμοποιούν;
 - c. Χρησιμοποιούν γέφυρες επιβίβασης;

Παραπάνω φαίνεται το ερωτηματολόγιο όπως στάλθηκε στον ΔΑΑ. Σε επόμενες ενότητες θα παρουσιαστούν και θα αναλυθούν οι απαντήσεις που δόθηκαν.

4.1.1.1 Εταιρείες Χαμηλού Κόστους που λειτουργούν στο αεροδρόμιο

Όσον αφορά την πρώτη ερώτηση του ερωτηματολογίου σχετικά με τις εταιρείες χαμηλού κόστους που χρησιμοποιούν το ΔΑΑ, στάλθηκε ως απάντηση αναλυτική λίστα αυτών των εταιρειών για την περίοδο 2008-09 μαζί με τους προορισμούς που εξυπηρετούσαν, την εβδομαδιαία συχνότητα των δρομολογίων τους και τη μεταβολή της από το προηγούμενο έτος (Πίνακας 17). Σύμφωνα με στοιχεία του αεροδρομίου το χειμώνα 2008-09 πραγματοποιούσαν πτήσεις στο «Ελ. Βενιζέλος» 5 εταιρείες χαμηλού κόστους προς 9 ευρωπαϊκούς προορισμούς: Βαρκελώνη, Βερολίνο, Λονδίνο, Μιλάνο, Παρίσι, Βάρη, Βενετία, Πράγα και Βιέννη. Το καλοκαίρι του 2009 ο αριθμός των εταιρειών αυτών αυξήθηκε σε 15 προς 20 προορισμούς, εκ των οποίων οι 18 είναι ευρωπαϊκοί και οι υπόλοιποι δυο προς την Τουρκία και τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα. Πρέπει να σημειωθεί ότι δεν είναι όλες οι εταιρείες αυτές αυθεντικές εταιρείες χαμηλού κόστους, αλλά κάποιες από αυτές είναι υβριδικές. Γενικά είναι δύσκολος και λεπτός ο διαχωρισμός των εταιρειών χαμηλού κόστους, καθώς όλο και περισσότερες αεροπορικές εταιρείες ρίχνουν τις τιμές και υιοθετούν χαρακτηριστικά των εταιρειών χαμηλού κόστους για να επιβιώσουν, χωρίς να αποτελούν καθαράιμες χαμηλού κόστους. Παρόλα αυτά, οι διαχειριστές του ΔΑΑ συμπεριλαμβάνουν και τις υβριδικές εταιρείες ανάμεσα στις εταιρείες χαμηλού κόστους. Ορισμένες από τις εταιρείες χαμηλού κόστους που λειτουργούσαν στο «Ελ. Βενιζέλος» το χειμώνα 2008-09 και το καλοκαίρι του 2009 στη συνέχεια κήρυξαν πτώχευση ή συγχωνεύτηκαν μεταξύ τους. Αυτές είναι η Clickair που συγχωνεύτηκε με τη Vueling και η MyAir και η SkyEurope που χρεοκόπησαν.

Πίνακας 17: Λίστα Εταιρειών Χαμηλού Κόστους στο ΔΑΑ, προορισμοί και συχνότητες δρομολογίων

Χειμώνας 08-09			
Εταιρείες Χαμηλού Κόστους	Προορισμοί	Εβδομαδιαία συχνότητα	Μεταβολή εβδομαδιαίας συχνότητας
Clickair	Βαρκελώνη	2	-1
Vueling	Βαρκελώνη	3	0
easyJet	Βερολίνο	7	0
	Λονδίνο	20	2
	Μιλάνο	7	0
	Παρίσι	7	0
MyAir	Βάρη	3	2
	Βενετία	3	3
SkyEurope	Πράγα	2	0
	Βιέννη	4	0
Σύνολο		58	6

Καλοκαίρι 2009			
Εταιρείες Χαμηλού Κόστους	Προορισμοί	Εβδομαδιαία συχνότητα	Μεταβολή εβδομαδιαίας συχνότητας
Clickair*	Βαρκελώνη	3	0
Vueling*	Βαρκελώνη	7	0
easyJet	Βερολίνο	7	0
	Λονδίνο (Gatwick)	24	-7
	Μιλάνο	14	0
	Παρίσι	12	-1
	Μάντσεστερ	2	2
MyAir**	Βάρη	3	0
	Βενετία	3	0
SkyEurope**	Πράγα	3	0
	Βιέννη	7	3
Transavia	Κοπεγχάγη	2	2
Cimber Sterling	Κοπεγχάγη	2	2
Air Arabia	Sharja	3	3
Air Baltic	Ρίγα	3	0
Aer Lingus	Δουβλίνο	3	-1
Blue1	Ελσίνκι	2	0
Germanwings	Κολωνία	5	0
	Στουτγάρδη	2	-1
Norwegian	Όσλο-Rygge	2	0
	Βαρσοβία	5	1
Sun Express	Σμύρνη	2	2
Pegasus Airlines	Σμύρνη	3	3
Σύνολο		119	8

Πηγή: Αεροδρόμιο «Ελ. Βενιζέλος»

*Η Clickair συγχωνεύτηκε με τη Vueling στις 16 Ιουλίου του 2009.

**Η MyAir τερμάτισε τη λειτουργία της στις 24 Ιουλίου του 2009 και η SkyEurope κήρυξε πτώχευση στις 21 Αυγούστου του 2009.

Επομένως αυτή τη στιγμή χρησιμοποιούν το αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος 12 εταιρείες χαμηλού κόστους, κάποιες όλο το χρόνο και κάποιες άλλες εποχιακά, προς 17 συνολικά προορισμούς.

4.1.1.2 Προφίλ επιβατών που χρησιμοποιούν τις Εταιρείες Χαμηλού Κόστους

Λόγω των χαμηλών τιμών εισιτηρίων που προσφέρουν οι εταιρείες χαμηλού κόστους προσελκύουν κυρίως επιβάτες που ταξιδεύουν για αναψυχή, αλλά και επιβάτες που ταξιδεύουν με σκοπό την εργασία και οι οποίοι είναι ευαίσθητοι στην τιμή. Παρακάτω παρουσιάζεται το προφίλ των επιβατών που χρησιμοποιούν εταιρείες χαμηλού κόστους από το αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος, όπως προκύπτει από στοιχεία του αεροδρομίου. Το προφίλ αφορά στο φύλο, την ηλικία, την εθνικότητα, το μορφωτικό επίπεδο, το σκοπό του ταξιδιού και το πόσο συχνά πετούν.

Πίνακας 18: Προφίλ επιβατών που χρησιμοποιούν Εταιρείες Χαμηλού Κόστους

		Εταιρείες Χαμηλού Κόστους	Συμβατικές αεροπορικές εταιρείες
Φύλο	Άνδρες	49%	55%
	Γυναίκες	51%	45%
Ηλικία	18-24	18%	13%
	25-34	35%	30%
	35-44	20%	22%
	45-54	15%	18%
	55-64	9%	11%
	64+	3%	5%
Εθνικότητα	Έλληνες	28%	53%
	Αλλοδαποί	72%	47%
Μορφωτικό επίπεδο	Κανένα / Δημοτικό	2%	3%
	Λύκειο	22%	24%
	Πανεπιστήμιο	76%	72%
Σκοπός ταξιδιού	Διακοπές / Τουρισμός	57%	42%
	Σπουδές	3%	2%
	Επίσκεψη σε συγγενείς/φίλους	19%	23%
	Εργασία	21%	33%
Συχνότητα ταξιδιών	1-3 ταξίδια/χρόνο	29%	36%
	4-9 ταξίδια/χρόνο	44%	29%
	10+ ταξίδια/χρόνο	28%	35%

Πηγή: Αεροδρόμιο «Ελ. Βενιζέλος»

Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι τις προτιμούν κυρίως άτομα νεαρής ηλικίας και μάλιστα με καταγωγή μη ελληνική. Αυτό πιθανώς να οφείλεται στο γεγονός ότι η ιδέα των εταιρειών χαμηλού κόστους είναι ακόμα νέα στην Ελλάδα και οι Έλληνες χρειάζονται χρόνο να τις γνωρίσουν και να τις εμπιστευτούν. Το μορφωτικό επίπεδο της πλειοψηφίας είναι υψηλό και οι περισσότεροι ταξιδεύουν για διακοπές και τουρισμό.

4.1.1.3 Άλλες απαντήσεις

- Προσφέρει το αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος κάποια επιπλέον κίνητρα στις εταιρείες χαμηλού κόστους και αν ναι, ποια είναι αυτά;

Σύμφωνα με τον Υπεύθυνο, το αεροδρόμιο συμπεριφέρεται το ίδιο σε όλες τις εταιρείες που εξυπηρετούν τον ΔΑΑ, είτε πρόκειται για κανονικές είτε για χαμηλού κόστους. Δεν κάνει καμιά διάκριση προσφέροντας επιπλέον κίνητρα στις εταιρείες χαμηλού κόστους, καθώς κάτι τέτοιο δεν επιτρέπεται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Ισχύουν επομένως τα ίδια κίνητρα για όλες τις εταιρείες. Τέτοια κίνητρα είναι:

- Για καινούργιους προορισμούς μακρινών αποστάσεων:
Ο ΔΑΑ προκειμένου να υποστηρίξει οποιαδήποτε αεροπορική εταιρεία εισάγει νέο Διεθνή Μακρινό Προορισμό εκτός Αθήνας προσφέρει το ακόλουθο 5ετές πρόγραμμα στήριξης:
 - 3 πρώτα χρόνια: 100% έκπτωση στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 4^{ος} χρόνος: 75% έκπτωση στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 5^{ος} χρόνος: 50% έκπτωση στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης

Προϋπόθεση: Τα κίνητρα αυτά τα δικαιούνται οι Διεθνείς Προορισμοί (χρόνου πτήσης πάνω από 4½ ώρες ή 1700 ναυτικά μίλια), στους οποίους δεν πραγματοποιούνται προγραμματισμένες πτήσεις από/προς την Αθήνα τους τελευταίους 12 μήνες.

- Για καινούριους διεθνείς προορισμούς (εκτός των μακρινών):
Ο ΔΑΑ προκειμένου να υποστηρίξει οποιαδήποτε αεροπορική εταιρεία εισάγει νέο Διεθνή Προορισμό εκτός Αθήνας προσφέρει το ακόλουθο 5ετές πρόγραμμα στήριξης:
 - 1^{ος} χρόνος: 100% έκπτωση στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 2^{ος} χρόνος: 75% έκπτωση στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 3^{ος} χρόνος: 50% έκπτωση στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 4^{ος} χρόνος: 25% έκπτωση στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 5^{ος} χρόνος: 15% έκπτωση στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης

Προϋπόθεση: Τα κίνητρα αυτά τα δικαιούνται οι Διεθνείς Προορισμοί, στους οποίους δεν πραγματοποιούνται προγραμματισμένες πτήσεις από/προς την Αθήνα τους τελευταίους 12 μήνες.

- Για επιπλέον συχνότητες μακρινών διαδρομών:
Ο ΔΑΑ προκειμένου να υποστηρίξει οποιαδήποτε αεροπορική εταιρεία εισάγει επιπλέον συχνότητες σε υφιστάμενες διαδρομές εκτός Αθήνας προσφέρει το ακόλουθο 2ετές πρόγραμμα στήριξης:
 - 1^{ος} χρόνος: 100% έκπτωση στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 2^{ος} χρόνος: 50% στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
- Για επιπλέον συχνότητες:
Ο ΔΑΑ προκειμένου να υποστηρίξει οποιαδήποτε αεροπορική εταιρεία εισάγει επιπλέον συχνότητες σε υφιστάμενες διαδρομές (διεθνείς ή και εσωτερικές) εκτός Αθήνας προσφέρει το ακόλουθο 5ετές πρόγραμμα στήριξης:
 - 2 πρώτα χρόνια: 50% έκπτωση στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 3^{ος} χρόνος: 25% στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 4^{ος} χρόνος: 15% στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 5^{ος} χρόνος: 10% στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
- Για αραιές διεθνείς διαδρομές – κίνητρο μονού αερομεταφορέα:
Ο ΔΑΑ προκειμένου να υποστηρίξει οποιαδήποτε αεροπορική εταιρεία εξυπηρετεί μια αραιή διεθνή διαδρομή προσφέρει μόνιμα το ακόλουθο πρόγραμμα στήριξης:
 - 25% στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης

Εγκυρότητα:

- Ισχύει για όσο θεωρείται η διαδρομή «αραιά εξυπηρετούμενη».
- Αν κατά την περίοδο που ισχύει το κίνητρο μπει κάποια άλλη εταιρεία στη διαδρομή αυτή, το κίνητρο θα διακοπεί αμέσως. Ωστόσο, το κίνητρο θα εφαρμοστεί για την περίοδο που η αεροπορική εταιρεία λειτουργούσε στη διαδρομή ως μοναδικός αερομεταφορέας.

Προϋπόθεση:

- Οι διαδρομές που δικαιούνται αυτό το κίνητρο πρέπει να είναι διεθνείς διαδρομές που εξυπηρετούνται μόνο από έναν αερομεταφορέα.
- Οι διαδρομές που δικαιούνται αυτό το κίνητρο χωρίζονται σε δυο ομάδες ανάλογα με τον αριθμό των επιβατών της συγκεκριμένης διαδρομής κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους:
 - Μεσαίες/κοντινές διαδρομές (χρόνος πτήσης μέχρι 4½ ώρες ή 1999 ναυτικά μίλια): λιγότεροι από 30.000 επιβάτες ετησίως
 - Μακρινές διαδρομές (χρόνος πτήσης πάνω από 4½ ώρες ή 2000 ναυτικά μίλια): λιγότεροι από 55.000 επιβάτες ετησίως

- Οι αεροπορικές εταιρείες σε αυτές τις διαδρομές πρέπει να αποδείξουν ότι συνδέουν με την Αθήνα τουλάχιστον το 10% των επιβατών που μεταφέρονται κατά τη διάρκεια της 2ετούς περιόδου κινήτρων.
- Για εποχιακές διεθνείς συχνότητες:
Ο ΔΑΑ προκειμένου να υποστηρίξει οποιαδήποτε αεροπορική εταιρεία προσφέρει υπηρεσίες κατά την καλοκαιρινή περίοδο (Απρ-Οκτ) ή κατά τη χειμερινή περίοδο (Νοε-Μαρ) προσφέρει το ακόλουθο 2ετές πρόγραμμα στήριξης:
 - 1^{ος} χρόνος: 50% στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
 - 2^{ος} χρόνος: 25% στις δημοσιευμένες Χρεώσεις Προσγείωσης και Στάθμευσης
- Επιπλέον κίνητρα πτήσεων στην τιμολόγηση εξυπηρέτησης εδάφους:
Ο ΔΑΑ προκειμένου να υποστηρίξει οποιαδήποτε αεροπορική εταιρεία πραγματοποιεί επιπλέον πτήσεις προσφέρει το ακόλουθο ετήσιο πρόγραμμα στήριξης:
 - 20% έκπτωση για κάθε επιπλέον πτήση σε υφιστάμενες διαδρομές
 - 40% για κάθε νέα διαδρομήσε όλες τις χρεώσεις εξυπηρέτησης εδάφους, όπως αερογέφυρες, ρεύμα εδάφους, ταμεία check-in, χειρισμό αποσκευών (εξαιρείται η χρέωση CUTE).

➤ *Ποια η πληρότητα των πτήσεων και ποια η συχνότητά τους;*

Ως προς το ποσοστό πληρότητας των πτήσεων των εταιρειών χαμηλού κόστους, αυτές θεωρούνται επιτυχημένες όταν έχουν πληρότητα πάνω από 80%. Εκτός όμως από το ποσοστό πλήρωσης, σημαντική είναι επίσης και η διαχείριση του ναύλου. Για παράδειγμα, η easyJet κάνει καλή διαχείριση του ναύλου (good yield management) πουλώντας αρχικά φθηνά και ανεβάζοντας την τιμή του ναύλου όσο πλησιάζει η ημερομηνία της πτήσης.

Συνεχίζοντας και απαντώντας στην ερώτηση αν είναι ικανοποιητική η συχνότητα των πτήσεων των εταιρειών χαμηλού κόστους, ο Υπεύθυνος ανέφερε ότι αυτό είναι κάτι που το αποφασίζουν οι εταιρείες και εξαρτάται από τον προορισμό και τη ζήτησή του και μάλιστα το αεροδρόμιο δίνει κίνητρα για την αύξηση της συχνότητας των εξυπηρετούμενων διαδρομών (όπως αναφέρθηκε παραπάνω).

➤ *Υπάρχει ενδιαφέρον από άλλες εταιρείες χαμηλού κόστους να έρθουν στο Ελ. Βενιζέλος; Ποια είναι τα αιτήματά τους;*

Σε γενικές γραμμές, το αεροδρόμιο είναι ευχαριστημένο με τον αριθμό των εταιρειών αυτού του τύπου, καθώς σύμφωνα με έρευνα που είχε γίνει παλιότερα (2007) από το αεροδρόμιο σχετικά με την κατάταξη του ΔΑΑ ανάμεσα σε υπόλοιπα ευρωπαϊκά αεροδρόμια ως προς τον αριθμό των εταιρειών χαμηλού κόστους που φιλοξενούν, τον αριθμό των προορισμών που εξυπηρετούν αυτές και τη συχνότητα των πτήσεών τους το αεροδρόμιο της Αθήνας βρισκόταν αρκετά ψηλά ως προς τον αριθμό των

εταιρειών (όχι στο επίπεδο της Βαρκελώνης βέβαια) με λίγους βέβαια προορισμούς. Ενδεικτικά, το 2007 η Αθήνα φιλοξενούσε 17 εταιρείες χαμηλού κόστους, ενώ το Μόναχο 11, το Orly 11, το Άμστερνταμ 15, το Φιουμιτσίνο 20 και η Βαρκελώνη 24. (Το Heathrow είχε μόλις 3, αλλά βέβαια δεν αποτελεί μέτρο σύγκρισης καθώς πρόκειται για ένα κορεσμένο και ακριβό αεροδρόμιο και δεν το προτιμούν οι εταιρείες χαμηλού κόστους). Ως προς τις συχνότητες βέβαια, η Αθήνα πραγματοποιούσε 141 πτήσεις χαμηλού κόστους, το Heathrow 165 και η Βαρκελώνη 967. Στη συνέχεια του κεφαλαίου θα παρουσιαστεί αντίστοιχη μελέτη με δεδομένα του 2009 για διάφορα ευρωπαϊκά αεροδρόμια (βλ. Ενότητα 4.3).

Εν τω μεταξύ, το αεροδρόμιο έχει έρθει σε επικοινωνία με σχεδόν όλες τις εταιρείες χαμηλού κόστους που δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη και έχει βρει θετική ανταπόκριση. Ωστόσο, υπάρχουν και ορισμένες εταιρείες χαμηλού κόστους που τους ενδιαφέρει να βρουν ένα δευτερεύον αεροδρόμιο και όχι πρωτεύον σαν της Αθήνας για να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους. Τέτοια παραδείγματα είναι η WizzAir και η Ryanair, η οποία για παράδειγμα δε χρησιμοποιεί το αεροδρόμιο του Μιλάνου, αλλά προτιμάει να πετάει από το Bergamo ή αντί για το αεροδρόμιο της Φρανκφούρτης πετάει στο Hahn.

Γενικά, μια αεροπορική εταιρεία κοιτάζει αν υπάρχει ή αν μπορεί να αναπτύξει επιβατική κίνηση. Παράδειγμα είναι η Germanwings που έχει κάνει βάση την Κολωνία και έχει δημιουργήσει αγορά εκεί. Έτσι δημιούργησε κίνηση στη διαδρομή Κολωνία-Αθήνα, στην οποία υπάρχει μεγάλη εποχιακή κίνηση.

- *Ξεχωριστά για κάθε μια από τις εταιρείες χαμηλού κόστους που λειτουργούν στο Ελ. Βενιζέλος και που αναφέρατε νωρίτερα:*
 - a. *Ποια η μέση διάρκεια στάθμευσης και πού σταθμεύουν;*
 - b. *Για πόση ώρα ανοίγουν τα ταμεία check-in που χρησιμοποιούν;*
 - c. *Χρησιμοποιούν γέφυρες επιβίβασης;*

Δεν μπορούν να δοθούν στοιχεία για κάθε μια εταιρεία ξεχωριστά, αλλά μπορούν να απαντηθούν κάποιες από τις ερωτήσεις σε γενικότερο επίπεδο. Ως προς τις υπηρεσίες που προσφέρονται στις εταιρείες αυτές στα αεροδρόμια και που οι ίδιες επιλέγουν, υπάρχουν αεροδρόμια (π.χ. Βερολίνο), όπου εταιρείες όπως η easyJet έχουν δική τους θέση στάθμευσης δίπλα στον κεντρικό αεροσταθμό, αλλά δε χρησιμοποιούν φυσούνα. Αντίθετα, οι επιβάτες κάνουν έλεγχο στην πύλη πριν μπουν στην αίθουσα αναμονής και αφού μπουν όλοι κλείνουν οι πόρτες, φθάνει το αεροσκάφος έτοιμο, καθαρισμένο από τις αεροσυνοδούς (πριν καν προσγειωθεί), αποβιβάζονται οι επιβάτες και μπαίνουν οι επόμενοι ελεύθερα (First Come First Served). Με αυτόν τον τρόπο πετυχαίνουν γρήγορο turnaround. Αυτό το κάνουν ιδανικά σε αεροδρόμια που τους το επιτρέπουν, που θέλουν αν τις προσελκύσουν, οπότε και είναι ευέλικτοι σε αλλαγές στις υπηρεσίες που προσφέρουν (modification of facilities).

Στην Ελλάδα αυτό δε συμβαίνει. Η easyJet χρησιμοποιεί συνήθως αερογέφυρα, γιατί έτσι πετυχαίνει γρήγορα turnarounds, συνήθως 35'-40'. Άλλες εταιρείες χαμηλού κόστους μπορεί να σταθμεύουν και λίγο περισσότερο, γύρω στην ώρα (αλλά όχι

παραπάνω). Εξαρτάται από τον καλό ή μη συντονισμό. Όσον αφορά τα ταμεία check-in, αυτά ανοίγουν συνήθως μια ώρα πιο πριν και οι εταιρείες χαμηλού κόστους χρησιμοποιούν 1 ή 2 check-in στις περισσότερες περιπτώσεις.

➤ *Επιπλέον σχολιασμός*

Τονίζεται ότι είναι λάθος να νομίζουμε ότι εταιρεία χαμηλού κόστους σημαίνει φθινό εισιτήριο, γιατί το χαμηλό κόστος δεν αναφέρεται στο κόστος του επιβάτη, αλλά στο κόστος της αεροπορικής εταιρείας. Έτσι, οι εταιρείες αυτές στοχεύουν στο χαμηλότερο δυνατό κόστος λειτουργίας χρησιμοποιώντας λιγότερο πλήρωμα, μη προσφέροντας φαγητό και πετυχαίνοντας μικρούς χρόνους turnaround.

Υπάρχει μια τάση να μπερδεύονται οι εταιρείες χαμηλού κόστους. Μέχρι πρότινος, δε χρησιμοποιούσαν ταξιδιωτικούς πράκτορες, έτσι ώστε να γλιτώνουν την προμήθεια που πλήρωναν στα συστήματα κρατήσεων, καθώς για κάθε κράτηση χρεώνεται κάποιος φόρος στην εταιρεία. Έτσι, προτιμούσαν το Internet για κρατήσεις θέσεων. Πια υπάρχουν εταιρείες υβρίδια, που δεν είναι ούτε συμβατικές, αλλά ούτε και καθαρά χαμηλού κόστους, παρόλα αυτά προσμετρώνται στις χαμηλού κόστους. Οι εταιρείες αυτές κάνουν και τα δυο, μπορεί να έχουν και τηλεφωνικά κέντρα για κρατήσεις και να χρησιμοποιούν ταξιδιωτικούς πράκτορες, οι οποίοι μέσω Internet και με κάποιο κωδικό θα μπορούν να κάνουν κρατήσεις, αλλά και ελεύθερα μέσω Internet ο καθένας ξεχωριστά.

4.1.2 Ερωτηματολόγιο προς Εταιρείες Χαμηλού Κόστους

Στα πλαίσια της διερεύνησης της ανταπόκρισης των εταιρειών χαμηλού κόστους στο Ελ. Βενιζέλος έγινε μια προσπάθεια επικοινωνίας με εκπροσώπους των εταιρειών αυτών. Αρχικά, μέσω του site του Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών εντοπίσαμε τη λίστα των εταιρειών χαμηλού κόστους που εξυπηρετούν το ΔΑΑ και μέσω αυτής, αλλά και μετά από επικοινωνία με το αεροδρόμιο, ξεχωρίσαμε τις εταιρείες χαμηλού κόστους και προσπαθήσαμε να βρούμε στοιχεία επικοινωνίας (τηλέφωνο, διεύθυνση) τοπικών γραφείων τους στην Αθήνα. Δυστυχώς όμως, στα πλαίσια του επιχειρηματικού μοντέλου των εταιρειών αυτών, σύμφωνα με το οποίο αποφεύγουν κάθε περιττό έξοδο λειτουργίας, δε διαθέτουν εκπροσώπους τους σε κάθε αεροδρόμιο που εξυπηρετούν και επομένως ούτε στην Ελλάδα και τα τηλέφωνα επικοινωνίας παραπέμπουν σε γραφεία του εξωτερικού. Για παράδειγμα, η easyJet διαθέτει γραφείο επικοινωνίας στο Λονδίνο και συγκεκριμένα στο Stansted. Έτσι λοιπόν, μην έχοντας άλλη επιλογή, καταφύγαμε στην ηλεκτρονική επικοινωνία μέσω του Internet χρησιμοποιώντας τις ηλεκτρονικές διευθύνσεις (e-mail) που υπάρχουν διαθέσιμες στις ιστοσελίδες των εταιρειών αυτών. Διαμορφώσαμε ένα ερωτηματολόγιο με ερωτήσεις σχετικές με την εταιρεία και τη λειτουργία της στο αεροδρόμιο της Αθήνας, καθώς και σχετικά με τα γενικά χαρακτηριστικά και την πολιτική της εταιρείας. Και πάλι όμως η ανταπόκριση ήταν φτωχή. Η πλειοψηφία των εταιρειών στις οποίες στείλαμε το ερωτηματολόγιο δεν απάντησαν καθόλου, ενώ μόνο τρεις από όσες πραγματοποιούν πτήσεις από/προς το αεροδρόμιο της Αθήνας απάντησαν, αλλά ορισμένες σε μερικές μόνο ερωτήσεις. Αυτές ήταν η Cimber Sterling, η easyJet και η Vueling. Υπήρξαν και εταιρείες που απάντησαν μεν, αλλά

αρνητικά, δηλαδή ότι τα στοιχεία που ζητάμε περιέχουν πληροφορίες ανταγωνιστικές και δεν μπορούν να τις παρέχουν σε τρίτους.

Παρακάτω παρουσιάζονται οι ερωτήσεις που συμπεριλήφθηκαν στο ερωτηματολόγιο:

1. Γιατί διάλεξε η εταιρεία το αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος; Υπάρχει αγορά;
2. Προσφέρει το αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος κάποια επιπλέον κίνητρα στις εταιρείες χαμηλού κόστους και αν ναι, ποια είναι αυτά;
3. Ποιο το προφίλ των επιβατών που χρησιμοποιούν την εταιρεία (ηλικία, επάγγελμα, σκοπός μετακίνησης) και σε ποια ποσοστά;
4. Τι τύπο αεροσκαφών χρησιμοποιεί η εταιρεία και ποιο το μέγεθος του στόλου της;
5. Πόσα πληρώνει η εταιρεία στο Ελ. Βενιζέλος ανά τύπο αεροσκάφους; Είναι δυνατόν να συμπεριληφθεί στις απαντήσεις αναλυτική τιμολόγηση για κάποιο συγκεκριμένο τύπο αεροσκάφους που χρησιμοποιεί η εταιρεία;
6. Ποια η πληρότητα των πτήσεων και ποια η συχνότητά τους; Θα επιθυμούσατε μήπως περισσότερα δρομολόγια;
7. Σε ποιους τομείς έχει επικεντρωθεί η εταιρεία ώστε να μειώσει τα κόστη;
8. Ποιες χρεώσεις επιβάλλει η εταιρεία στους επιβάτες; Χρεώνει τις αποσκευές, το φαγητό, επιβάλλει μήπως κάποιες άλλες επιπλέον χρεώσεις;
9. Με ποια κριτήρια επιλέγει η εταιρεία ένα αεροδρόμιο και ποιο το σημαντικότερο;
10. Σε σύγκριση με άλλα αεροδρόμια, το Ελ. Βενιζέλος θα το χαρακτηρίζατε ακριβό; Πού κατατάσσεται ανάμεσα στα υπόλοιπα ευρωπαϊκά αεροδρόμια που χρησιμοποιεί η εταιρεία;
11. Ποιος πιστεύετε ότι είναι ο λόγος που δεν έρχονται οι υπόλοιπες εταιρείες χαμηλού κόστους στο αεροδρόμιο της Αθήνας; Πιστεύετε ότι θα αλλάξει αυτό στο μέλλον;
12. Θα ήθελε η εταιρεία να επεκταθεί και σε άλλες ελληνικές πόλεις πέρα της Αθήνας;

Κάναμε επίσης μια προσπάθεια επικοινωνίας με εταιρείες που δεν έρχονται ακόμα στο Διεθνές Αερολιμένα Αθηνών για να μάθουμε αν σκέφτονται να συμπεριλάβουν το αεροδρόμιο της Αθήνας στο δίκτυο διαδρομών τους. Και αυτή η προσπάθεια όμως δε βρήκε μεγάλη ανταπόκριση, καθώς από όλες τις Εταιρείες μόνο η SmartWings ανταποκρίθηκε. Οι διαφορετικές ερωτήσεις ήταν οι εξής:

1. Έχετε σκεφτεί να χρησιμοποιήσετε το Διεθνές Αερολιμένα Αθηνών ως προορισμό;
2. Προσφέρουν τα αεροδρόμια επιπλέον κίνητρα στις εταιρείες χαμηλού κόστους και αν ναι, ποια είναι αυτά;
3. Πόσο πληρώνει η εταιρεία σε διαφορετικά αεροδρόμια (τέλη προσγείωσης, τέλος ανά επιβάτη, PRM χρέωση, τέλη ασφαλείας) για ένα αεροσκάφος Boeing 737-700;

Ακολουθεί το πρώτο και το δεύτερο ερωτηματολόγιο όπως στάλθηκε στις εταιρείες χαμηλού κόστους.

Πίνακας 19: Ερωτηματολόγιο προς Εταιρείες Χαμηλού Κόστους που χρησιμοποιούν το ΔΑΑ

My name is Tsiligkiri Katerina, I am a student at National Technical University of Athens at the department of Civil Engineering (Transport Plan) and I am working on my diploma thesis concerning the low cost carriers that operate from Athens International Airport. As part of this project, I would like to ask you a few questions about the airline.

1. *Why did the airline choose Athens International Airport? Is there any market?*
2. *Does Athens International Airport offer extra motives to the low-cost carriers and if so, what are these?*
3. *What is the profile of the passengers that use the airline (age, profession, purpose of travel) and in what percentages?*
4. *What type of aircraft does the airline use and what is the size of its fleet?*
5. *How much does the airline pay to Athens International Airport (airport charges) per aircraft type? Is it possible to include to the answers a detailed pricing for a specific aircraft type that the airline uses?*
6. *What is the occupancy of the flights and what is their frequency? Would you want them to be more frequent?*

7. *Where has the airline focused in order to reduce costs?*
8. *Which charges does the airline impose to passengers? Does it charge baggage, food on board, are there any extra charges?*
9. *With which criteria does the airline choose an airport an which is the most important?*
10. *In comparison with other airports, would you characterize Athens International Airport expensive? Where is it classified among the other European airports that the airline uses?*
11. *What in your opinion is the reason that other low-cost carriers don't choose Athens International Airport? Do you believe that this will change in the future?*
12. *Would the airline consider expanding to other Greek cities apart from Athens?*

Πίνακας 20: Ερωτηματολόγιο προς Εταιρείες Χαμηλού Κόστους που δε χρησιμοποιούν το ΔΑΑ

My name is Tsiligkiri Katerina, I am a student at National Technical University of Athens at the department of Civil Engineering (Transport Plan) and I am working on my diploma thesis concerning low cost carriers. As part of this project, I would like to ask you a few questions about the airline.

- 1. Have you ever thought of using Athens International Airport as a destination airport?*
- 2. With which criteria does the airline choose an airport and which is the most important?*
- 3. Do the destination airports offer extra motives to low-cost carriers and if so, what are these?*
- 4. What is the profile of the passengers that use the airline (age, profession, purpose of travel) and in what percentages?*
- 5. What type of aircraft does the airline use and what is the size of its fleet?*
- 6. How much does the airline pay to different destination airports (landing charge, cost per departing passenger, PRM charge, security charge) for an aircraft Boeing 737-700?*
- 7. What is the occupancy of the flights and what is their frequency? Would you want them to be more frequent?*
- 8. Where has the airline focused in order to reduce costs?*
- 9. Which charges does the airline impose to passengers? Does it charge baggage, food on board, are there any extra charges?*

Τα συμπεράσματα που βγάλαμε από τις απαντήσεις τους είναι τα εξής:

- Η SmartWings σκέφτεται σοβαρά να πραγματοποιήσει πτήσεις από/προς το Ελ. Βενιζέλος.

• Προσφέρουν τα αεροδρόμια επιπλέον κίνητρα στις εταιρείες χαμηλού κόστους;	
Cimber Sterling	Τα περισσότερα αεροδρόμια προσφέρουν κίνητρα ανάπτυξης (μείωση στα τέλη επιβατών). Στην περίπτωση νέας διαδρομής που δεν εξυπηρετούνταν, τα προγράμματα μάρκετινγκ και τα κίνητρα είναι λογικά.
SmartWings	Προσφέρουν για συγκεκριμένους προορισμούς. Αλλά δε διαφέρουν για συμβατικές και για χαμηλού κόστους εταιρείες. Αποκλειστικά για αερομεταφορείς χαμηλού κόστους δεν υπάρχουν ειδικά κίνητρα.

• Ποιο το προφίλ των επιβατών που χρησιμοποιούν την εταιρεία;	
Cimber Sterling	Εξαρτάται από τον προορισμό. Οι πρωτεύουσες συνήθως συγκεντρώνουν 50% επιβάτες για αναψυχή (2-3 διανυκτερεύσεις) και 50% επιβάτες για εργασία. Οι προορισμοί για σκι/θάλασσα συγκεντρώνουν συνήθως 95% επιβάτες για αναψυχή (7-10 διανυκτερεύσεις).
SmartWings	Η εταιρεία δε συγκεντρώνει τέτοια δεδομένα.

• Τι τύπο αεροσκαφών χρησιμοποιεί η εταιρεία και ποιο το μέγεθος του στόλου της;	
Cimber Sterling	Από/προς την Αθήνα χρησιμοποιεί B737-700 (148 θέσεις). Ο στόλος της αποτελείται από: 6 x ATR (50-66 θέσεις) 13 x CRJ (50 θέσεις) 6 x B737 (148 θέσεις)
SmartWings	2 Boeings 737-500 και 10 B737-800
Vueling	Αποκλειστικά Airbus A320. Σήμερα ο στόλος της αποτελείται από 35 αεροσκάφη.

• Σε ποιους τομείς έχει επικεντρωθεί η εταιρεία ώστε να μειώσει τα κόστη;	
Cimber Sterling	Στα μοναδιαία κόστη – όσο περισσότερες πτήσεις πραγματοποιούνται με ένα αεροσκάφος, τόσο μικρότερο το μοναδιαίο κόστος. Επίσης μειώνοντας το κόστος των turn around (μικρότεροι χρόνοι turn around, ελαφρύς καθαρισμός αντί για κανονικός, γρήγορη και περιορισμένη τροφοδοσία κλπ.)
SmartWings	Υψηλή αποτελεσματικότητα, χρησιμοποίηση αεροσκάφους, αποδοτικότητα εργασίας.
Vueling	Απευθείας πωλήσεις εισιτηρίων μέσω του Internet, καινούρια αεροσκάφη με τους πιο αποτελεσματικούς σχεδιασμούς και υλικά ώστε να μειώνεται η κατανάλωση καυσίμου και άλλα λειτουργικά κόστη. Το πλήρωμα κοιμάται πάντα στο σπίτι του, το οποίο οδηγεί σε υψηλή παραγωγικότητα και ελάχιστα κόστη ταξιδιών.
easyJet	Μειώνοντας τα περιττά έξοδα, όπως το δωρεάν γεύμα κατά την πτήση. Πουλώντας απευθείας μέσω Internet καταργώντας την προμήθεια των μεσαζόντων. Πτήσεις με καινούρια αεροσκάφη, ώστε να εκμεταλλευτούν την καλύτερη χρήση καυσίμων και το χαμηλό κόστος συντήρησης. Χρησιμοποιούν τον στόλο πολύ αποτελεσματικά και εξοικονομούν χρήματα σε τέλη αεροδρομίου διατηρώντας τους χρόνους διεκπεραίωσης του κύκλου εργασιών στο έδαφος κατά μέσο όρο στα 25 λεπτά.

• Με ποια κριτήρια επιλέγει η εταιρεία ένα αεροδρόμιο;	
Cimber Sterling	Κυκλοφοριακή ζήτηση, ανταγωνισμός, περιοχή επιρροής και κίνητρα/τέλη αεροδρομίου.
SmartWings	Σύμφωνα με τη ζήτηση της αγοράς και στη συνέχεια σύμφωνα με τις τιμές σε σχέση με τη διαθεσιμότητα (π.χ. το αεροδρόμιο Orly στο Παρίσι είναι φθηνότερο, παρόλα αυτά επιλέγει το αεροδρόμιο Charles de Gaulle).

• Πόσο πληρώνει η εταιρεία σε διαφορετικά αεροδρόμια (τέλη προσγείωσης, τέλος ανά επιβάτη, PRM χρέωση, τέλη ασφαλείας) για ένα αεροσκάφος Boeing 737-700;	
Cimber Sterling	Αυτό διαφέρει ανάλογα με τον προορισμό. Τα μικρά αεροδρόμια είναι φθηνότερα από τα μεγάλα. Επίσης εξαρτάται και από τη χώρα. Χώρες όπως η Γαλλία και η Ιταλία έχουν πολλούς φόρους σε σύγκριση με την Ισπανία για παράδειγμα. Η τιμή μπορεί να κυμαίνεται από €5 μέχρι €30 ανά επιβάτη.
SmartWings	Δε διατίθενται τέτοιες πληροφορίες σε τρίτους.

Ποια η πληρότητα των πτήσεων και ποια η συχνότητά τους; Θα επιθυμούσατε μήπως περισσότερα δρομολόγια;	
Cimber Sterling	Εξαρτάται από τον προορισμό. Οι αποδράσεις από την πόλη και οι προορισμοί για επαγγελματικό σκοπό απαιτούν συχνά δρομολόγια (προτιμούν μικρότερα αεροσκάφη), ενώ οι ηλιόλουστοι προορισμοί προτιμούν μεγάλα αεροσκάφη αλλά μικρότερες συχνότητες.
SmartWings	Το ποσοστό πλήρωσης είναι 79%. Η συχνότητα εξαρτάται από τον προορισμό.

Ποιες χρεώσεις επιβάλλει η εταιρεία στους επιβάτες; Χρεώνει τις αποσκευές, το φαγητό, επιβάλλει μήπως κάποιες άλλες επιπλέον χρεώσεις;	
Cimber Sterling	Χρεώνει το φαγητό κατά την πτήση και ειδικές αποσκευές (εξοπλισμός για σκι, για γκολφ, ποδήλατα, κλπ.)
SmartWings	Οι επιβάτες μπορούν να περάσουν από τον έλεγχο αποσκευές βάρους 20 κιλών και να μεταφέρουν μαζί τους εντός του αεροσκάφους αποσκευές 5 κιλών χωρίς χρέωση. Κατά την πτήση προσφέρεται ένα σάντουιτς και ένα ποτό δωρεάν. Η εταιρεία δε χρεώνει τη χρήση πιστωτικών καρτών και το check-in στο αεροδρόμιο είναι επίσης δωρεάν.
Vueling	Επιτρέπονται αποσκευές δωρεάν μέχρι 23 κιλά. Πληρώνοντας κάτι παραπάνω μπορεί ο επιβάτης να μεταφέρει επιπλέον φορτίο, το οποίο όμως δεν πρέπει να υπερβαίνει τα 50 κιλά. Όσο για τις χειραποσκευές, επιτρέπεται 1 αποσκευή ανά επιβάτη μέγιστου βάρους 10 κιλών. Δεν προσφέρεται δωρεάν φαγητό κατά τη διάρκεια της πτήσης.
easyJet	Επιτρέπεται η παράδοση αποσκευών μέχρι 20 κιλών συνολικά (ως 8 τεμάχια) δωρεάν, από εκεί και πάνω τα υπόλοιπα χρεώνονται με τέλος υπέρβαρου ανά κιλό. Επιτρέπεται η δωρεάν μεταφορά 1 χειραποσκευής διαστάσεων ως 56x45x25 εκατοστά. Για μεταφορά ποδηλάτων, εξοπλισμού γκολφ και σκι, σανίδων κυματοδρομίας, ιστιοσανίδων, αιωρόπτερων και πυροβόλων όπλων επιβάλλεται πρόσθετο τέλος.

4.2 Οι αεροπορικές χρεώσεις του Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών

4.2.1 Υπολογισμός χρεώσεων για διάφορους τύπους αεροσκαφών

Αρχικά, θα υπολογιστούν οι χρεώσεις για δυο ενδεικτικά αεροσκάφη που χρησιμοποιούν οι εταιρείες χαμηλού κόστους στο αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος, Airbus A319 και Boeing B737-700. Οι αεροπορικές χρεώσεις που επιβάλλει το αεροδρόμιο βρέθηκαν στο site του αεροδρομίου (www.aia.gr) και με τη βοήθεια κάποιου υπεύθυνου του αεροδρομίου, με τον οποίο έγινε επικοινωνία και ο οποίος τις εξήγησε αναλυτικά, παρουσιάζονται πιο κάτω.

Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικά οι επιμέρους αεροπορικές χρεώσεις μαζί με τις απαραίτητες διευκρινίσεις, όπως παρουσιάζονται δημοσιευμένες στο site (και οι οποίες παρουσιάζονται στο Παράρτημα 1).

Για τον υπολογισμό έγιναν οι εξής παραδοχές:

Τα αεροσκάφη A319 και B737-700 διαθέτουν μόνο μια κατηγορία θέσεων και αποτελούνται από 156 και 149 θέσεις, αντίστοιχα. Το μέγιστο βάρος απογείωσης του αεροσκάφους (MTOW) είναι για το A319 75,5 tn και για το B737-700 70 tn. Ο βαθμός πληρότητας των αεροσκαφών είναι 80%. Η διάρκεια στάθμευσης είναι 40 λεπτά και η στάθμευση γίνεται στον κεντρικό αερολιμένα με φυσούνες. Ο υπολογισμός γίνεται για διεθνείς πτήσεις και τα ταμεία check-in ανοίγουν 1 ώρα πριν.

- Τέλη προσγείωσης:

A319: (Α/φος μέχρι 120 tn) Συντελεστής Βάρους = MTOW = 75,5 tn
 (Α/φος πάνω από 55 tn) Τιμή Μονάδας = 8,21 €/tn
 Άρα η χρέωση είναι Τιμή Μονάδας x Συντελεστής Βάρους = 8,21 x 75,5
 = € 619,86
 Και αν το ανάγουμε σε κάθε επιβάτη η χρέωση θα προκύψει:
 $€619,86 / (0,8 \times 156) = 4,97 \text{ €/επιβάτη}$

B737-700: (Α/φος μέχρι 120 tn) Συντελεστής βάρους = MTOW = 70 tn
 (Α/φος πάνω από 55 tn) Τιμή Μονάδας = 8,21 €/tn
 Άρα η χρέωση είναι Τιμή Μονάδας x Συντελεστής Βάρους
 = 8,21 x 70 = € 574,7
 Και αν το ανάγουμε σε κάθε επιβάτη η χρέωση θα προκύψει:
 $€574,7 / (0,8 \times 149) = 4,82 \text{ €/επιβάτη}$

Τέλη στάθμευσης:

Διευκρινίσεις:

- Main Terminal Bldg Contact Stands: Είναι ο κεντρικός αεροσταθμός με (14) φυσούνες.
- Satellite Terminal Bldg Contact Stands: Πρόκειται για τον αεροσταθμό στο νότιο μέρος με φυσούνες.
- Remote stands: Είναι η πίστα.

Άρα κεντρικός αεροσταθμός, για τα πρώτα 90 λεπτά:

A319: (Α/φος μέχρι 120 tn) Συντελεστής βάρους = MTOW = 75,5 tn
(Α/φος πάνω από 55 tn) χρέωση 2,12 €/συντελεστή βάρους

Άρα η χρέωση είναι $2,12 \times 75,5 = € 160,06$

Και αν το ανάγουμε σε κάθε επιβάτη η χρέωση θα προκύψει:
 $€160,06 / (0,8 \times 156) = 1,28 \text{ €/επιβάτη}$

B737-700: (Α/φος μέχρι 120 tn) Συντελεστής βάρους = MTOW = 70 tn
(Α/φος πάνω από 55 tn) χρέωση 2,12 €/συντελεστή βάρους

Άρα η χρέωση είναι $2,12 \times 70 = € 148,4$

Και αν το ανάγουμε σε κάθε επιβάτη η χρέωση θα προκύψει:
 $€148,4 / (0,8 \times 149) = 1,24 \text{ €/επιβάτη}$

- Τέλη επιβατών:

Η χρέωση για διεθνείς πτήσεις είναι €12,16 ανά επιβάτη που αναχωρεί.

- Τέλη ασφαλείας:

Η χρέωση είναι €5,00 ανά επιβάτη που αναχωρεί.

- General Aviation Fee:

Αφορά στα μικρά ιδιωτικά αεροσκάφη.
Δεν αφορά τους υπολογισμούς μας.

- Χρέωση υποδομών

- Boarding Bridge Charge: Πρόκειται για χρέωση για χρήση αερογέφυρας. Περιλαμβάνει το ρεύμα το οποίο παίρνει από το έδαφος, αφού δε χρησιμοποιούν τα αεροσκάφη κινητήρες ενώ είναι σταθμευμένα για περιβαλλοντικούς και άλλους λόγους (απαγορεύεται).

Narrow body: Είναι τα αεροσκάφη με 1 διάδρομο στην καμπίνα.

Wide-body: Πρόκειται για τα αεροσκάφη με 2 διαδρόμους (π.χ. A340).

Και οι δυο τύποι αεροσκαφών αποτελούν αεροσκάφη στενής ατράκτου, οπότε για τα πρώτα 45 λεπτά η χρέωση είναι €116,01.

Και αν το ανάγουμε σε κάθε επιβάτη η χρέωση θα προκύψει:

Για το A319: $€116,01/(0,8*156) = 0,93$ €/επιβάτη

Για το B737-700: $€116,01/(0,8*149) = 0,97$ €/επιβάτη

- Remote Stands: Σ' αυτές τις θέσεις στάθμευσης οι εταιρείες πληρώνουν ξεχωριστά το ρεύμα και είναι πιο φθηνές γιατί δεν περιέχουν την τιμή της αερογέφυρας.
- Baggage Handling System Charge: Η χρέωση αυτή αποσβαίνει τη χρήση των ιμάντων, το εσωτερικό σύστημα διαχείρισης και κυκλοφορίας των αποσκευών.

Η χρέωση είναι €1,92 ανά επιβάτη που αναχωρεί.

- Baggage Reconciliation System Charge: Το σύστημα αυτό διαβάζει αυτόματα την αποσκευή. Η χρέωση αυτή είναι προαιρετική.
- Check-in Counter Charge

Η χρέωση είναι €4,20 ανά 30 λεπτά, άρα για 1 ώρα: $€4,20*2 = €8,40$

Και αν το ανάγουμε σε κάθε επιβάτη η χρέωση θα προκύψει:

Για το A319: $€8,40/(0,8*156) = 0,07$ €/επιβάτη

Για το B737-700: $€8,40/(0,8*149) = 0,07$ €/επιβάτη

- Χρέωση CUTE (Common User Terminal Equipment): Είναι ένα σύστημα το οποίο επιτρέπει σε κάποιον να χρησιμοποιήσει οποιοδήποτε check-in.

Η χρέωση της υπηρεσίας αυτής κυμαίνεται ανάλογα με τον αριθμό των επιβατών που αναχωρούν ανά ημερολογιακό έτος. Επειδή η διακύμανση δεν είναι μεγάλη και επειδή αρχικά η χρέωση γίνεται με τη μεγαλύτερη τιμή (για τους πρώτους 100.000 επιβάτες), έχουμε: €0,32 ανά επιβάτη που αναχωρεί.

- PRM Charge (Passengers with reduced mobility charge) : Πρόκειται για χρέωση που πληρώνεται από όλους τους επιβάτες για τους επιβάτες με κινητικά προβλήματα και προβλέπεται από ευρωπαϊκό νόμο (χρέωση για καροτσάκια, ειδικές υπηρεσίες που πληρώνει η διαχείριση του αεροδρομίου).

Η χρέωση είναι €0,78 ανά επιβάτη που αναχωρεί.

- Airport Development Fund: Πρόκειται για το λεγόμενο Σπατόσημο, Κυβερνητικό φόρο για τον εκσυγχρονισμό των ελληνικών αεροδρομίων.

Για τελικό προορισμό εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου, η χρέωση είναι €12,00 ανά επιβάτη που αναχωρεί.

Αφού παρουσιάστηκαν αναλυτικά οι χρεώσεις για δυο τύπους αεροσκαφών, σε επόμενη φάση παρουσιάζονται οι χρεώσεις του ΔΑΑ για διάφορους τύπους αεροσκαφών συνοπτικά σε μορφή πίνακα, καθώς και τι ποσοστό της συνολικής χρέωσης αποτελεί κάθε επιμέρους χρέωση.

Παρατηρούμε ότι σημαντικό ποσοστό των αεροπορικών χρεώσεων δεν αποτελούν τόσο τα τέλη προσγείωσης, αλλά χρεώσεις όπως τα τέλη επιβατών (31%), η χρέωση των υποδομών (39%) και φυσικά το λεγόμενο Σπατόσημο (31%). Οι υψηλές χρεώσεις του αεροδρομίου οφείλονται, όπως αναφέρθηκε και νωρίτερα, στο υψηλό επίπεδο υπηρεσιών που προσφέρει, αλλά και στην ανάγκη απόσβεσης του κόστους από τον όμιλο των κατασκευαστριών εταιρειών στο χρονικό διάστημα λειτουργίας και διαχείρισης του αερολιμένα από αυτές.

Πίνακας 21: Αεροπορικές χρεώσεις ΔΑΑ για διάφορα αεροσκάφη και ποσοστά επιμέρους χρεώσεων

Α/φ	MTOW (tn)	Αριθμός θέσεων	Τέλη προαγέλιωσης (€/επιβάτη)	Τέλη στάθμευσης (€/επιβάτη)	Τέλη επιβατών (€/επιβάτη)	Χρέωση PRM (€/επιβάτη)	Τέλη ασφαλείας (€/επιβάτη)	Χρέωση υποδομών (€/επιβάτη)	Airport Development Fund (Σπατάριση) (€/επιβάτη)	ΣΥΝΟΛΟ (€/επιβάτη)
A319	75,5	156	4,97	1,28	12,16	0,78	5,00	15,24	12,00	39,43
A320	77	180	4,39	1,13	12,16	0,78	5,00	15,10	12,00	38,57
A321	93,5	212	4,53	1,17	12,16	0,78	5,00	14,97	12,00	38,61
B737-300	62,8	149	4,33	1,12	12,16	0,78	5,00	15,28	12,00	38,67
B737-400	68	170	4,11	1,06	12,16	0,78	5,00	15,15	12,00	38,26
B737-500	59	131	4,62	1,19	12,16	0,78	5,00	15,43	12,00	39,18
B737-700	70	149	4,82	1,24	12,16	0,78	5,00	15,28	12,00	39,29
B737-800	79	189	4,29	1,11	12,16	0,78	5,00	15,06	12,00	38,40
B757-200	115	200	5,90	1,52	12,16	0,78	5,00	15,02	12,00	40,38
Ποσοστό % (Μέση Τιμή)			11,94	3,08	31,21	2,00	12,83	38,94	30,80	100,00

4.3 Σύγκριση του «Ελευθέριος Βενιζέλος» με άλλα ευρωπαϊκά αεροδρόμια

Όπως αναφέρθηκε και νωρίτερα, το 2007 είχε διεξαχθεί έρευνα από το Διεθνές Αερολιμένα Αθηνών σχετικά με την κατάταξή του ανάμεσα σε άλλα ευρωπαϊκά αεροδρόμια ως προς τον αριθμό των εταιρειών χαμηλού κόστους που φιλοξενούνται, τους προορισμούς που εξυπηρετούνται από αυτές και τις συχνότητες των πτήσεών τους. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι είναι ικανοποιητικός ο αριθμός των εταιρειών χαμηλού κόστους που εξυπηρετούνται από το αεροδρόμιο, αλλά υστερεί σε προορισμούς και συχνότητες.

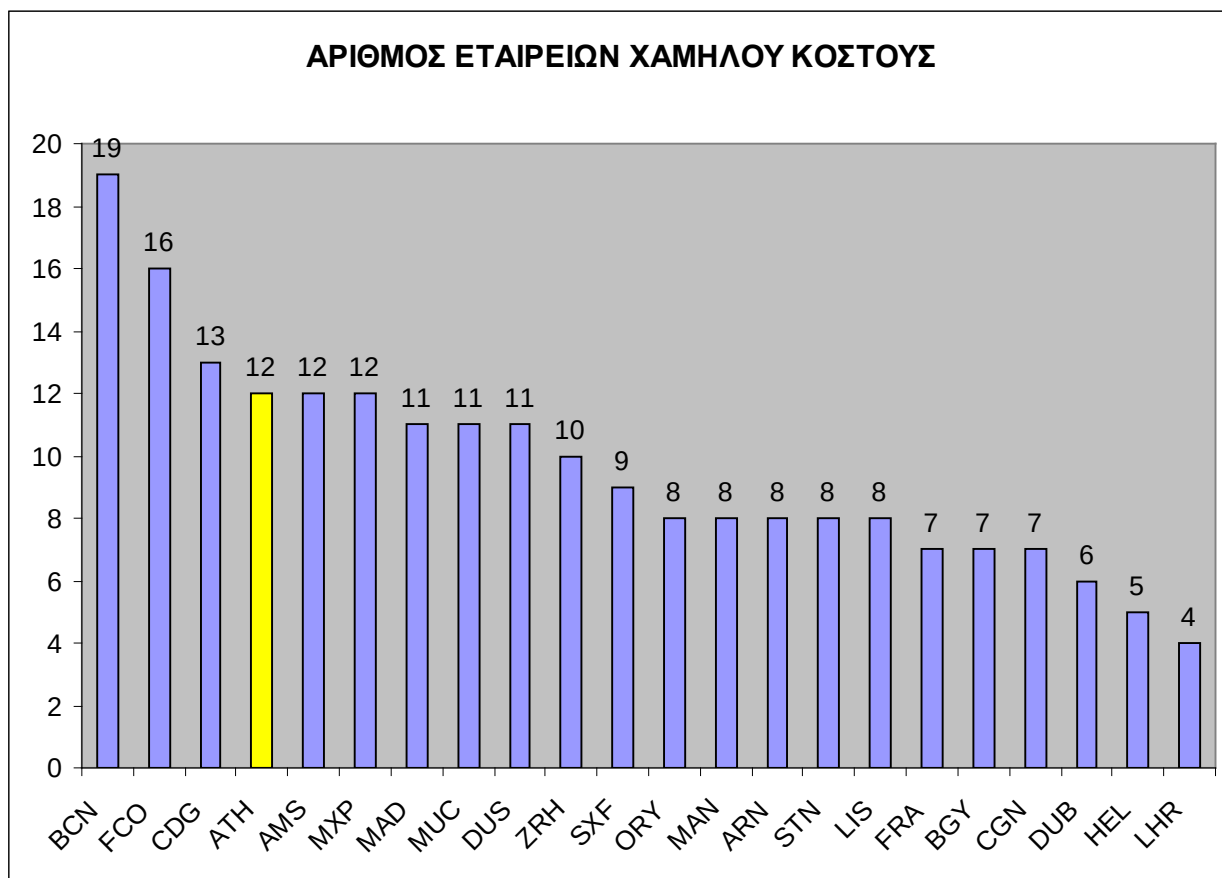
Στο πλαίσιο της διπλωματικής εργασίας, πραγματοποιήθηκε μια αντίστοιχη έρευνα ως προς τον αριθμό των εταιρειών χαμηλών κόστους σε διάφορα ευρωπαϊκά αεροδρόμια και τους προορισμούς που αυτές εξυπηρετούν για το έτος 2009-2010 και φαίνεται και η θέση της Αθήνας ανάμεσά τους. Η συγκριτική κατάσταση δεν έχει αλλάξει πολύ. Η έρευνα περιλαμβάνει τα αεροδρόμια Madrid - Barajas Airport, Barcelona Airport (El Prat), Leonardo da Vinci-Fiumicino Airport, Paris - Charles de Gaulle International Airport, Amsterdam Airport Schiphol, Paris - Orly Airport, Munich "Franz Josef Strauss" Airport, Manchester Airport, Frankfurt am Main Airport, London Heathrow Airport, Lisbon Portela Airport, Milano Malpensa Airport, Dublin Airport, Helsinki-Vantaa Airport, Zürich Airport, Stockholm-Arlanda Airport, Düsseldorf International Airport, Orrio al Serio Airport, London Stansted Airport, Berlin-Schönefeld Airport, Cologne/Bonn Airport και το δικό μας Athens International Airport (Elefthérios Venizélos).

4.3.1 Σύγκριση ως προς τον αριθμό Εταιρειών Χαμηλού Κόστους

Σε πρώτο στάδιο παρουσιάζεται πίνακας (Πίνακας 22) με τον αριθμό των εταιρειών χαμηλού κόστους που φιλοξενούνται σε κάθε αεροδρόμιο αρχίζοντας με το αεροδρόμιο με τις περισσότερες εταιρείες χαμηλού κόστους και καταλήγοντας σ' αυτό με τις λιγότερες. Ο αριθμός των εταιρειών αυτών προέκυψε μετά από μελέτη των ιστοσελίδων των αεροδρομίων, καθώς και με τη βοήθεια του ιστότοπου www.wikipedia.com. Στη συνέχεια, ακολουθεί και το αντίστοιχο διάγραμμα (Σχήμα 25), καθώς και σχολιασμός του.

Πίνακας 22: Αριθμός Εταιρειών Χαμηλού Κόστους σε ευρωπαϊκά αεροδρόμια (2009-10)

ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟ		ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ
BARCELONA	BCN	19
FIUMICINO	FCO	16
PARIS-CHARLES DE GAULLE	CDG	13
ATHENS	ATH	12
AMSTERDAM-SCHIPHOL	AMS	12
MILAN-MALPENSA	MXP	12
MADRID	MAD	11
MUNICH	MUC	11
DUSSELDORF	DUS	11
ZURICH	ZRH	10
BERLIN SCHONEFELD	SXF	9
PARIS-ORLY	ORY	8
MANCHESTER	MAN	8
STOCKHOLM-ARLANDA	ARN	8
LONDON STANSTED	STN	8
LISBON	LIS	8
FRANKFURT	FRA	7
ORIO AL SERIO	BGY	7
COLOGNE BONN	CGN	7
DUBLIN	DUB	6
HELSINKI-VANTAA	HEL	5
LONDON-HEATHROW	LHR	4

Σχήμα 25: Διάγραμμα αριθμού Εταιρειών Χαμηλού Κόστους σε ευρωπαϊκά αεροδρόμια (2009-10)

Παρατηρούμε ότι το αεροδρόμιο της Αθήνας, με 12 εταιρείες χαμηλού κόστους, βρίσκεται τέταρτο στην κατάταξη και ισοβαθεί με το αεροδρόμιο του Άμστερνταμ και το αεροδρόμιο Malpensa του Μιλάνου. Πρώτο βρίσκεται το αεροδρόμιο της Βαρκελώνης με 19 εταιρείες χαμηλού κόστους και ακολουθούν το αεροδρόμιο Fiumicino της Ρώμης με 16 εταιρείες και το αεροδρόμιο Charles de Gaulle του Παρισιού με 13 εταιρείες. Τελευταίο βρίσκεται το αεροδρόμιο Heathrow του Λονδίνου, πράγμα καθόλου περίεργο καθώς αποτελεί ένα συμφορημένο και ακριβό αεροδρόμιο και εφόσον υπάρχουν περιφερειακά του Λονδίνου φθηνότερα αεροδρόμια, οι εταιρείες χαμηλού κόστους δεν το προτιμούν.

Όπως και στην παλιότερη έρευνα του 2007 που αναφέρθηκε προηγουμένως, το αεροδρόμιο της Αθήνας βρίσκεται σε καλή θέση συγκριτικά με τα υπόλοιπα αεροδρόμια ως προς τις εταιρείες χαμηλού κόστους που φιλοξενεί. Αυτό ίσως να το καθησυχάζει και να μην κάνει προσπάθειες να ρίξει τις τιμές του.

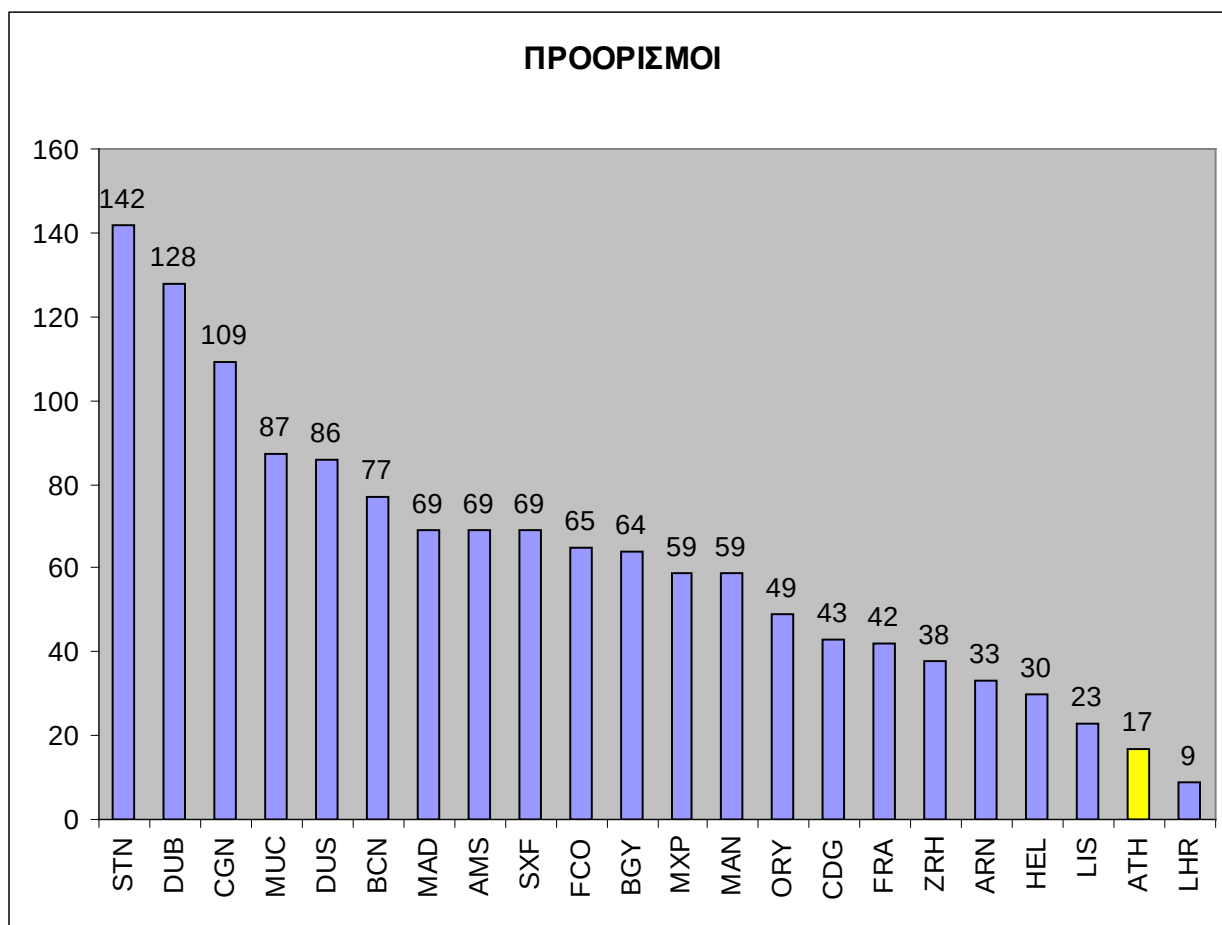
4.3.2 Σύγκριση ως προς τον αριθμό διαδρομών των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους

Τέλος, παρουσιάζονται τα ευρωπαϊκά αεροδρόμια με τους περισσότερους προορισμούς που εξυπηρετούνται από εταιρείες χαμηλού κόστους. Το αεροδρόμιο της Αθήνας βρίσκεται αρκετά χαμηλά, όπως μπορούμε να παρατηρήσουμε. Παρουσιάζεται ο σχετικός πίνακας (Πίνακας 23) με πρώτο το αεροδρόμιο με τους περισσότερους προορισμούς και τελευταίο το αεροδρόμιο με τους λιγότερους και ακολουθεί το αντίστοιχο διάγραμμα (Σχήμα 26) και ακολουθεί σχολιασμός του. Και εδώ ο αριθμός των προορισμών που εξυπηρετούνται προέκυψε μετά από μελέτη των ιστοσελίδων των αεροδρομίων, καθώς και με τη βοήθεια του ιστότοπου www.wikipedia.com.

Πίνακας 23: Αριθμός προορισμών Εταιρειών Χαμηλού Κόστους σε ευρωπαϊκά αεροδρόμια (2009-10)

ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟ		ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΙ
LONDON STANSTED	STN	142
DUBLIN	DUB	128
COLOGNE BONN	CGN	109
MUNICH	MUC	87
DUSSELDORF	DUS	86
BARCELONA	BCN	77
MADRID	MAD	69
AMSTERDAM-SCHIPHOL	AMS	69
BERLIN SCHONEFELD	SXF	69
FIUMICINO	FCO	65
ORIO AL SERIO	BGY	64
MILAN-MALPENSA	MLP	59
MANCHESTER	MAN	59
PARIS-ORLY	ORY	49
PARIS-CHARLES DE GAULLE	CDG	43
FRANKFURT	FRA	42
ZURICH	ZRH	38
STOCKHOLM-ARLANDA	ARN	33
HELSINKI-VANTAA	HEL	30
LISBON	LIS	23
ATHENS	ATH	17
LONDON-HEATHROW	LHR	9

Σχήμα 26: Διάγραμμα αριθμού προορισμών Εταιρειών Χαμηλού Κόστους σε ευρωπαϊκά αεροδρόμια (2009-10)

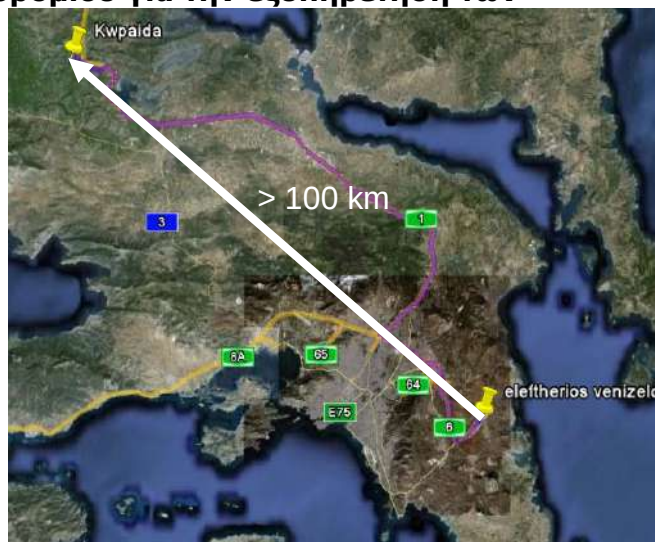


Παρατηρούμε ότι η θέση του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών ως προς τους εξυπηρετούμενους προορισμούς από εταιρείες χαμηλού κόστους δεν είναι καθόλου ικανοποιητική σε σύγκριση με τα υπόλοιπα αεροδρόμια. Με μόλις 17 προορισμούς να εξυπηρετούνται από το αεροδρόμιο της Αθήνας, βρίσκεται προτελευταίο ακριβώς πριν το αεροδρόμιο Heathrow του Λονδίνου. Πρώτο στην κατάταξη βρίσκεται το αεροδρόμιο Stansted του Λονδίνου με 142 προορισμούς και ακολουθούν το αεροδρόμιο του Δουβλίνου με 128 προορισμούς και το αεροδρόμιο της Κολωνίας/Βόννης με 109 προορισμούς.

Σε αρκετά χαμηλή θέση ως προς τους εξυπηρετούμενους προορισμούς από εταιρείες χαμηλού κόστους βρισκόταν το αεροδρόμιο της Αθήνας και στην προηγούμενη έρευνα του 2007. Αυτό θα έπρεπε να προβληματίσει το αεροδρόμιο ως προς τις χρεώσεις του, αν και πιθανή αιτία αυτού του χαμηλού αριθμού να είναι και η γεωγραφική θέση της Αθήνας, αρκετά μακριά από τις περισσότερες ευρωπαϊκές πόλεις, αφού οι εταιρείες χαμηλού κόστους προτιμούν ταξίδια μικρής διάρκειας.

4.4 Ανάπτυξη δευτερεύοντος αεροδρομίου για την εξυπηρέτηση των Εταιρειών Χαμηλού Κόστους

Ιδιώτες επιχειρηματίες σκέφτονται σοβαρά να δημιουργήσουν ένα νέο διεθνές αεροδρόμιο στην περιοχή της Κωπαΐδας Βοιωτίας, το οποίο θα αποτελέσει καταφύγιο για τις εταιρείες χαμηλού κόστους και τα αεροπλάνα γενικής αεροπορίας. Την πρωτοβουλία για τη δημιουργία του νέου αεροδρομίου, που θα λειτουργεί ανταγωνιστικά σε σχέση με το «Ελ. Βενιζέλος» της Αθήνας έχει αναλάβει Ελληνοαμερικανός επιχειρηματίας-πρώην πιλότος, ενώ πίσω του φαίνεται πως βρίσκονται αεροπορικές εταιρείες που διαμαρτύρονται ότι σήμερα δεν μπορούν να προσεγγίσουν το αεροδρόμιο των Σπάτων λόγω των υψηλών τελών. Το όλο εγχείρημα για τη δημιουργία του νέου αεροδρομίου στην Κωπαΐδα προωθεί και ο Σύνδεσμος Αντιπροσώπων Αεροπορικών Εταιρειών (ΣΑΑΕ).



Η απόσταση του αεροδρομίου γενικής αεροπορίας που υπάρχει σήμερα στην Κωπαΐδα είναι 102 χιλιόμετρα από την Αθήνα και δεν εμπίπτει στις απαγορεύσεις που υπάρχουν στη σύμβαση για τη λειτουργία του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών, αφού απέχει 2 χιλιόμετρα επιπλέον από το απαγορευτικό όριο των 100 χιλιομέτρων που απαιτεί η σχετική σύμβαση. Η έκταση του σημερινού αεροδρομίου είναι 130 στρέμματα, ενώ διαθέτει διάδρομο προσγειώσεων-απογειώσεων μήκους περίπου 1.000 μέτρων. Σύμφωνα με επιχειρηματικούς κύκλους, έχουν ήδη βρεθεί τα ιδιωτικά κεφάλαια, με τα οποία θα μπορέσει να υλοποιηθεί η επένδυση χωρίς καθυστερήσεις. Συγκεκριμένα, με την ολοκλήρωση της επένδυσης, η άδεια κατηγορίας B2 (για μικρά αεροσκάφη) που έχει δοθεί σήμερα στο αεροδρόμιο από την Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας (ΥΠΑ) θα αναβαθμιστεί στην κατηγορία A1, ώστε να μπορούν να εξυπηρετούνται πλέον και μεγάλα αεροσκάφη. Στην περίπτωση αυτή, οι ενδιαφερόμενοι έχουν ήδη έτοιμο σχέδιο για την αγορά άλλων περίπου 700 στρεμμάτων στην περιοχή. Η έκταση αυτή θα διευκολύνει την κατασκευή επιπλέον 1.600 μέτρων διαδρόμου προσγειώσεων-απογειώσεων, ώστε το συνολικό του μήκος να φτάσει τα 2.600 μέτρα, που απαιτούν οι διεθνείς κανονισμοί αεροπλοΐας.

Έτσι, το αεροδρόμιο αυτό θα μπορέσει να δώσει ανάσα στις εταιρείες χαμηλού κόστους και ίσως να αυξηθεί η συχνότητα των πτήσεων, αλλά και οι προορισμοί που εξυπηρετούνται. Επιπλέον, ακόμα και εταιρείες χαμηλού κόστους που αποφεύγουν συστηματικά κύρια αεροδρόμια και προτιμούν αποκλειστικά δευτερεύοντα, όπως η Ryanair και η Wizz Air, ίσως σκεφτούν να προσθέσουν και την Ελλάδα στους προορισμούς τους. Αυτό σίγουρα θα δώσει νέα ώθηση στον τουρισμό, μιας και σημαντικό ποσοστό των επιβατών που χρησιμοποιούν τέτοιες εταιρείες ταξιδεύουν για αναψυχή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ - ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

5.1 Συμπεράσματα

Συνοψίζοντας την παρούσα διπλωματική εργασία, διευκρινίζεται η έννοια των εταιρειών χαμηλού κόστους και του λειτουργικού μοντέλου τους και ξεκαθαρίζεται ότι δεν πρόκειται για εταιρείες, οι οποίες προκειμένου να προσελκύσουν περισσότερους επιβάτες μέσω των χαμηλών τιμών που προσφέρουν, κάνουν εκπτώσεις σε ουσιώδεις λειτουργίες και εργασίες, αλλά για ένα μοντέλο χαμηλού κόστους, το οποίο βασίζεται στη μείωση κάθε τύπου πολυσύνθετου κόστους σύμφωνα με τα όσα υποστηρίζουν.

Επίσης, μέσα από την εξέταση των συνεπειών στα αεροδρόμια συμπεραίνουμε ότι μόνο θετικός μπορεί να είναι ο ρόλος των εταιρειών χαμηλού κόστους, τόσο για τους επιβάτες που θεωρούν περιττές πολυτέλειες τις υπηρεσίες των κύριων αεροδρομίων, όσο και για τις τοπικές οικονομίες που αναπτύσσονται και επωφελούνται από την προσέλευση επιβατών στην περιοχή τους. Λόγω της χρησιμοποίησης νέων αεροσκαφών με καινούριες τεχνολογίες η επιβάρυνση του περιβάλλοντος είναι μικρότερη και η ασφάλεια των πτήσεων αυξημένη.

Από τον υπολογισμό των αεροπορικών χρεώσεων προκύπτει ότι το αεροδρόμιο της Αθήνας είναι το ακριβότερο ανάμεσα στα αεροδρόμια των οποίων οι χρεώσεις υπολογίστηκαν σε όρους €/επιβάτη με χρέωση που φτάνει την τιμή των €39 ανά επιβάτη, ενώ ακολουθεί το αεροδρόμιο Heathrow του Λονδίνου με 32 € ανά επιβάτη και το αεροδρόμιο Schiphol του Άμστερνταμ με €31 ανά επιβάτη. Φθηνότερα αεροδρόμια ανάμεσα στα πρωτεύοντα προέκυψαν το αεροδρόμιο Arlanda της Στοκχόλμης με €13 ανά επιβάτη και το αεροδρόμιο του Δουβλίνου με €12 ανά επιβάτη.

Τα δευτερεύοντα αεροδρόμια είναι αεροδρόμια, τα οποία ήταν νεκρά ή χρησιμοποιούνταν για στρατιωτικούς σκοπούς και τα οποία οι εταιρείες χαμηλού κόστους ανέστησαν με την άφιξή τους. Ανάμεσα στα δευτερεύοντα αεροδρόμια για τα οποία υπολογίστηκαν οι αεροπορικές χρεώσεις, ακριβότερο προέκυψε το αεροδρόμιο Luton του Λονδίνου με €24 ανά επιβάτη και φθηνότερο το αεροδρόμιο Hahn της Φρανκφούρτης, το οποίο προτιμούν εταιρείες όπως η Ryanair και η Wizz Air που τις επιλέγουν σχεδόν αποκλειστικά φθηνά δευτερεύοντα αεροδρόμια. Στο σύνολο των αεροδρομίων τα δευτερεύοντα αποτελούν και πάλι τα φθηνότερα στην πλειοψηφία τους

Στη σύγκριση ως προς αποκλειστικά τα τέλη προσγείωσης ανάμεσα στα διάφορα ευρωπαϊκά αεροδρόμια το αεροδρόμιο «Ελευθέριος Βενιζέλος» της Αθήνας προέκυψε ότι αποτελεί το δεύτερο ακριβότερο αεροδρόμιο με €620 ανά προσγείωση για ένα αεροσκάφος Airbus A319, ενώ πρώτο ήρθε το αεροδρόμιο Heathrow του Λονδίνου με €873 ανά προσγείωση για το ίδιο αεροσκάφος. Τρίτο, μετά την Αθήνα, είναι το αεροδρόμιο Charles de Gaulle του Παρισιού με €530 ανά προσγείωση. Τα φθηνότερα αεροδρόμια ως προς τα τέλη προσγείωσης είναι το αεροδρόμιο Malpensa του Μιλάνου με €136 ανά προσγείωση, το αεροδρόμιο Orio al Serio στο Bergamo κοντά στο Μιλάνο με €118 ανά προσγείωση και το αεροδρόμιο Fiumicino της Ρώμης με €117 ανά προσγείωση για ένα αεροσκάφος A319.

Αυτή τη στιγμή χρησιμοποιούν το αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος 12 εταιρείες χαμηλού κόστους, κάποιες όλο το χρόνο και κάποιες άλλες εποχιακά, προς 17 συνολικά προορισμούς. Ως προς τα χαρακτηριστικά των επιβατών που τις επιλέγουν, ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι τις προτιμούν κυρίως άτομα νεαρής ηλικίας 18-34 ετών (53%) και μάλιστα με καταγωγή μη ελληνική (72%). Αυτό πιθανώς να οφείλεται στο γεγονός ότι η ιδέα των εταιρειών χαμηλού κόστους είναι ακόμα νέα στην Ελλάδα και οι Έλληνες χρειάζονται χρόνο να τις γνωρίσουν και να τις εμπιστευτούν. Το μορφωτικό επίπεδο της πλειοψηφίας είναι υψηλό (το 76% έχει πανεπιστημιακή μόρφωση) και οι περισσότεροι ταξιδεύουν για διακοπές και τουρισμό (57%).

Το αεροδρόμιο προσφέρει διάφορα κίνητρα για την αύξηση των προορισμών, αλλά και των συχνотήτων των πτήσεων, τα οποία όμως ισχύουν για όλες τις εταιρείες που χρησιμοποιούν το Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών. Επομένως, δε γίνεται κάποια διάκριση για τις εταιρείες χαμηλού κόστους και όλες αντιμετωπίζονται το ίδιο.

Στην ανάλυση των αεροπορικών χρεώσεων του Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών παρατηρούμε ότι σημαντικό ποσοστό των αεροπορικών χρεώσεων δεν αποτελούν τόσο τα τέλη προσγείωσης, αλλά χρεώσεις όπως τα τέλη επιβατών (31%), η χρέωση των υποδομών (39%) και φυσικά το λεγόμενο Σπατόσημο (31%). Οι υψηλές χρεώσεις του αεροδρομίου οφείλονται, όπως αναφέρθηκε και νωρίτερα, στο υψηλό επίπεδο υπηρεσιών που προσφέρει, αλλά και στην ανάγκη απόσβεσης του κόστους από τον όμιλο των κατασκευαστριών εταιρειών στο χρονικό διάστημα λειτουργίας και διαχείρισης του αερολιμένα από αυτές.

Μέσα από την έρευνα ως προς τον αριθμό των εταιρειών χαμηλών κόστους σε διάφορα ευρωπαϊκά αεροδρόμια και τους προορισμούς που αυτές εξυπηρετούν για το έτος 2009-2010 φαίνεται η θέση της Αθήνας ανάμεσά τους. Ως προς τον αριθμό των εταιρειών χαμηλού κόστους παρατηρούμε ότι το αεροδρόμιο της Αθήνας, με 12 εταιρείες, βρίσκεται τέταρτο στην κατάταξη και ισοβαθεί με το αεροδρόμιο του Άμστερνταμ και το αεροδρόμιο Malpensa του Μιλάνου. Πρώτο βρίσκεται το αεροδρόμιο της Βαρκελώνης με 19 εταιρείες χαμηλού κόστους και ακολουθούν το αεροδρόμιο Fiumicino της Ρώμης με 16 εταιρείες και το αεροδρόμιο Charles de Gaulle του Παρισιού με 13 εταιρείες. Τελευταίο βρίσκεται το αεροδρόμιο Heathrow του Λονδίνου, πράγμα καθόλου περίεργο καθώς αποτελεί ένα συμφορημένο και ακριβό αεροδρόμιο και εφόσον υπάρχουν περιφερειακά του Λονδίνου φθηνότερα αεροδρόμια, οι εταιρείες χαμηλού κόστους δεν το προτιμούν. Επομένως, το αεροδρόμιο της Αθήνας βρίσκεται σε καλή θέση συγκριτικά με τα υπόλοιπα αεροδρόμια ως προς τις εταιρείες χαμηλού κόστους που φιλοξενεί. Αυτό ίσως να το καθησυχάζει και να μην κάνει προσπάθειες να ρίξει τις τιμές του.

Αντίθετα, ως προς τους εξυπηρετούμενους προορισμούς από εταιρείες χαμηλού κόστους η θέση του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών δεν είναι καθόλου ικανοποιητική σε σύγκριση με τα υπόλοιπα αεροδρόμια. Με μόλις 17 προορισμούς να εξυπηρετούνται από το αεροδρόμιο της Αθήνας, βρίσκεται προτελευταίο ακριβώς πριν το αεροδρόμιο Heathrow του Λονδίνου με 9 προορισμούς. Πρώτο στην κατάταξη βρίσκεται το αεροδρόμιο Stansted του Λονδίνου με 142 προορισμούς και ακολουθούν το αεροδρόμιο του Δουβλίνου με 128 προορισμούς και το αεροδρόμιο

της Κολωνίας/Βόννης με 109 προορισμούς. Αυτό θα έπρεπε να προβληματίσει το αεροδρόμιο ως προς τις χρεώσεις του, αν και πιθανή αιτία αυτού του χαμηλού αριθμού να είναι και η γεωγραφική θέση της Αθήνας, αρκετά μακριά από τις περισσότερες ευρωπαϊκές πόλεις, αφού οι εταιρείες χαμηλού κόστους προτιμούν ταξίδια μικρής διάρκειας.

Από την έρευνα λοιπόν στα πλαίσια της συγκεκριμένης διπλωματικής (ερωτηματολόγια σε αεροπορικές εταιρείες και στο Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών) και μετά από ανάλυση των στοιχείων που συγκεντρώθηκαν προκύπτει το συμπέρασμα ότι οι ανάγκες της ελληνικής αγοράς καλύπτονται επαρκώς, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι αποκλείεται η είσοδος νέων εταιρειών χαμηλού κόστους στην Ελλάδα. Βέβαια, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, ενώ το πλήθος των εταιρειών αυτών που φιλοξενούνται στο αεροδρόμιο «Ελ. Βενιζέλος» της Αθήνας είναι ικανοποιητικός, παρουσιάζονται περιθώρια βελτίωσης όσον αφορά τις εκτελούμενες διαδρομές και τη συχνότητά τους, το οποίο θα εξαρτηθεί από την εξέλιξη της ζήτησης στο μέλλον και τις αποφάσεις των εταιρειών. Έτσι, αν η αγορά το απαιτήσει και η οικονομία το επιτρέψει, η είσοδος νέων εταιρειών στην Ελλάδα θα βρει πρόσφορο έδαφος και ίσως με τον επιπλέον ανταγωνισμό που θα προκύψει καταφέρουν να πέσουν οι τιμές και των υπόλοιπων συμβατικών αεροπορικών εταιρειών.

Επιπλέον, η προοπτική δημιουργίας νέου διεθνούς αερολιμένα στην περιοχή της Κωπαΐδας Βοιωτίας είναι πολύ θετική, καθώς θα αποτελέσει καταφύγιο για τις αεροπορικές εταιρείες χαμηλού κόστους. Το καινούριο αεροδρόμιο θα λειτουργήσει ανταγωνιστικά με το «Ελ. Βενιζέλος» και τα χαμηλότερα τέλη θα ανακουφίσουν πολλές εταιρείες χαμηλού κόστους που ήδη λειτουργούν στο αεροδρόμιο της Αθήνας και ίσως αυξήσουν τα δρομολόγιά τους, αλλά θα προσελκύσουν και νέες εταιρείες, όπως η Ryanair και η Wizzair, οι οποίες αποφεύγουν συστηματικά τα μεγάλα αεροδρόμια και προτιμούν μικρότερα δευτερεύοντα, τα οποία συχνά χρησιμοποιούν ως βάση, ίσως σκεφτούν να πραγματοποιήσουν πτήσεις και από την Ελλάδα.

5.2 Προτάσεις για περαιτέρω έρευνα

Για περαιτέρω διερεύνηση προτείνεται αντίστοιχη παρακολούθηση και καταγραφή των αεροπορικών χρεώσεων του αεροδρομίου, του αριθμού των εταιρειών χαμηλού κόστους που φιλοξενούνται σε αυτό και των προορισμών που εξυπηρετούν. Επιπλέον, θα μπορούσαν να συλλεχθούν στοιχεία μέσω των δεδομένων του αεροδρομίου και των εταιρειών χαμηλού κόστους σχετικά με τη συχνότητα των δρομολογίων που πραγματοποιούν από κάθε αεροδρόμιο. Θα μπορούσαν ακόμα να καταγραφούν μέτρα που πρέπει να παρθούν ώστε να γίνει το αεροδρόμιο «Ελευθέριος Βενιζέλος» ανταγωνιστικό στον τομέα των εταιρειών χαμηλού κόστους.

Επίσης, στα πλαίσια της σκέψης για τη δημιουργία του δευτερεύοντος αεροδρομίου στην Κωπαΐδα Βοιωτίας, ενδιαφέρον θα είχε να διερευνηθεί η κατασκευή του, δηλαδή αν θα μπορούσε να επιβιώσει από άποψη ζήτησης και πώς θα επηρέαζε το κύριο αεροδρόμιο της Αθήνας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- [1] Richard de Neufville / Amedeo Odoni, “Συστήματα Αεροδρομίων”, , Απόδοση και προσαρμογή: Βούλα Ψαράκη Καλουπτσίδη (Λέκτορας ΕΜΠ), Αθήνα 2009, Εκδόσεις Παπασωτηρίου
- [2] European Parliament, “The consequences of the growing European Low-Cost Airline sector”, Brussels, Δεκέμβριος 2007
- [3] Wenbin Wei, “Impact of landing fees on airlines’ choice of aircraft size and service frequency in duopoly markets”, Journal of Air Transport Management, 2006
- [4] David Warnock-Smith, Andrew Potter, “An exploratory study into airport choice factors for European low-cost airlines”, Journal of Air Transport Management, 2005
- [5] Graham Francis, Ian Humphreys, Stephen Ison, Michelle Aicken, “Where next for low cost airlines? A spatial and temporal comparative study”, Journal of Transport Geography, 2005
- [6] Brian Graham, Jon Shaw, “Low-cost airlines in Europe: Reconciling liberalization and sustainability”, Geoforum, 2008
- [7] Xavier Fageda, Laura Fernandez-Villadangos, “Triggering competition in the Spanish airline market: The role of airport capacity and low-cost carriers”, Journal of Air Transport Management, 2008
- [8] John F. O’Connell, George Williams, “Passengers’ perceptions of low cost airlines and full service carriers: A case study involving Ryanair, Aer Lingus, Air Asia and Malaysia Airlines”, Journal of Air Transport Management, 2005
- [9] Frederic Dobruszkes, “New Europe, new low-cost air services”, Journal of Transport Geography, 2009
- [10] Paolo Malighetti, Stefano Paleari, Renato Redondi, “Pricing strategies of low-cost airlines: The Ryanair case study”, Journal of Air Transport Management, 2008
- [11] Keith J. Mason, F. Alamdari, “EU network carriers, low cost carriers and consumer behavior: A Defphi study of future trends”, Journal of Air Transport Management, 2007
- [12] John G. Wensveen, Ryan Leick, “The long-haul low-cost carrier: A unique business model”, Journal of Air Transport Management, 2008

- [13] Graham Francis, Ian Humphreys, Stephen Ison, "Airports' perspectives on the growth of low-cost airlines and the remodeling of the airport-airline competition", *Tourism Management*, 2003
- [14] Peter Morrell, "Airlines within airlines: An analysis of US network airline responses to Low Cost Carriers", *Journal of Air Transport Management*, 2005
- [15] Richard de Neufville, "Accommodating Low Cost Airlines at Main Airports", *Φεβρουάριος* 2006
- [16] Richard Klopheus, "Frequent flyer programs for European low-cost airlines: Prospects, risks and implements guidelines", *Journal of Air Transport Management*, 2005
- [17] Sean D. Barrett, "How do the demands for airport services differ between full-service carriers and low-cost carriers?", *Journal of Air Transport Management*, 2003
- [18] Keith J. Mason, "Marketing low-cost airline services to business travelers", *Journal of Air Transport Management*, 2001
- [19] Mintel International Group, "Low-cost Airlines – International", 2006
- [20] ECA Industrial Sub Group, "European Cockpit Association, Low-cost Carriers in the European Aviation Single Market", Brussels, 2002
- [21] Frederic Dobruszkes, "An analysis of European low-cost airlines and their networks", *Journal of Transport Geography*, 2005
- [22] La Tribune, "The economic model of Ryanair seems viable", 4^η *Φεβρουαρίου* 2004
- [23] Doganis, "The Airline Business", 2006
- [24] Jeroen van der Zwan, <http://www.jvdz.net/index2.html>
- [25] <http://www.discountairfares.com/>
- [26] http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_low-cost_airlines
- [27] <http://www.aia.gr/>
- [28] http://www.eurocontrol.int/corporate/public/subsite_homepage/index.html

- [29] <http://www.people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch3en/conc3en/airfreedom.html>
- [30] http://en.wikipedia.org/wiki/Freedoms_of_the_air
- [31] http://www.traveldailynews.gr/makeof.asp?central_id=747&permanent_id=2
- [32] <http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=12336&pubid=19593139&subid=2>
- [33] <http://politicsgr.com/forum/showthread.php?t=535>
- [34] European Low Fares Airline Association (ELFAA), "Liberalization of European Air Transport: The Benefits of Low Fares Airlines to Consumers, Regions and the Environment", 2004
- [35] Maertens, "New Developments in the Longhaul Air Travel Market – A Discussion of the Market Potential of Secondary Airports", 2007
- [36] David Gillen, Ashish Lall, "Competitive advantage of low-cost carriers: some implications for airports", Journal of Air Transport Management, 2003
- [37] J. Penner, D. Lister, D. Griggs, McFarland "Aviation and the Global Atmosphere", Cambridge University Press, 1999
- [38] ELFAA, "Challenges Facing Low Fares Airlines – The European Perspective", 2005
- [39] C. Espulgas, P. Teixeira, A. Lopez-Pita, A. Saña, "Threats and opportunities for high speed rail transport in competition with the low-cost air operators", 2005
- [40] M. Givoni, "Development and Impact of the Modern High-speed Train: A Review", 2006

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: Δημοσιευμένες αεροπορικές χρεώσεις αεροδρομίων

Athens International Airport

1. LANDING CHARGE Calculation: Weight Factor - Aircraft up to 120 tonnes - Aircraft over 120 tonnes Unit Rate - Aircraft up to 55 tonnes - Aircraft over 55 tonnes Minimum Charge - Fixed Wing A/C (up to 6t) - Helicopters (up to 3t)		Basis MTOW Unit Rate x Weight Factor MTOW $MTOW \times (120 / MTOW)^{0.4}$ EUR 7.40 EUR 8.21 EUR 44.38 EUR 28.98
2. LIGHTING SURCHARGE		Not Specified
3. PARKING CHARGE Time rounded up to the next quarter hour Weight Factor - Aircraft up to 120 tonnes - Aircraft over 120 tonnes		Basis MTOW No free time MTOW $MTOW \times (120 / MTOW)^{0.4}$
Main Terminal Bldg Contact Stands		
First 90 minutes	- Aircraft up to 55 tonnes - Aircraft over 55 tonnes	EUR 1.90 per weight factor EUR 2.12 per weight factor
Additional time	- Aircraft up to 55 tonnes - Aircraft over 55 tonnes	EUR 0.32 per weight factor / 15 mins EUR 0.35 per weight factor / 15 mins
Satellite Terminal Bldg Contact Stands		
First 90 minutes	- Aircraft up to 55 tonnes - Aircraft over 55 tonnes	EUR 1.52 per weight factor EUR 1.68 per weight factor
Additional time	- Aircraft up to 55 tonnes - Aircraft over 55 tonnes	EUR 0.27 per weight factor / 15 mins EUR 0.30 per weight factor / 15 mins
Remote Stands		
First 90 minutes	- Aircraft up to 55 tonnes - Aircraft over 55 tonnes	EUR 1.32 per weight factor EUR 1.49 per weight factor
Additional time	- Aircraft up to 55 tonnes - Aircraft over 55 tonnes	EUR 0.09 per weight factor / 15 mins EUR 0.10 per weight factor / 15 mins
Cargo Aircraft at Cargo Stands		
First 24 hours	- Aircraft up to 55 tonnes - Aircraft over 55 tonnes	EUR 1.32 per weight factor EUR 1.49 per weight factor
Additional time	- Aircraft up to 55 tonnes - Aircraft over 55 tonnes	EUR 0.09 per weight factor / 15 mins EUR 0.10 per weight factor / 15 mins
Notes to Parking Charges: Free night parking between 24:00 and 05:00 for aircraft whose night stop starts before midnight or extends after 05:00. Maximum 90 minutes parking charge for aircraft arriving and departing between 24:00 and 05:00 Maximum 3 hours parking charge for day stops (05:00 until 24:00) for aircraft (excluding cargo aircraft) that perform long-haul scheduled flights (flight time of more than 4 ½ hours).		
4. PASSENGER CHARGE (see Note 1) (Passenger Terminal Facility Charge) International Passengers Domestic (intra-Greece) Passengers		Collected from the pax. on ticket EUR 12.16 per departing pax. EUR 8.51 per departing pax

Waived for 5 domestic destinations (Milos, Astipalea, Ikaria, Skyros, Leros)
Exempt: infants, transit, crew

5. TERMINAL NAVAID CHARGE

Not Specified

6. NOISE CHARGE

Not Specified

7. SECURITY CHARGE (see Note 1)
Exempt: infants, transit, crew

Collected from the pax. on ticket
EUR 5.00 per departing pax.

8. GENERAL AVIATION FEE

Helicopter up to 6 tonnes MTOW:
Aircraft up to 6 tonnes MTOW:
Aircraft under 24 tonnes MTOW:
Aircraft under 55 tonnes MTOW:
Aircraft over 55 tonnes MTOW:

Basis: Turnarounds
EUR 36
EUR 72
EUR 96
EUR 144
EUR 300

OTHER CHARGES

9. INFRASTRUCTURE CHARGE

Boarding Bridge Charge

Incl. pre-conditioned air & 400 Hz
fixed ground power.

Time rounded up to the next quarter hour

First 45 minutes - Narrow-body A/C

EUR 116.01

First 60 minutes – Wide-body A/C

EUR 154.68

Additional time

EUR 38.67 per 15 minutes

Maximum Charge – Narrow-body A/C
– Wide-body A/C

EUR 464.04
EUR 618.72

Electricity Surcharge for remote stands equipped with 400Hz ground power

Wide-body Aircraft

EUR 52.71 per parking event

All Other Aircraft

EUR 35.16 per parking event

Baggage Handling System Charge

Exempt: infants, transit, crew

Collected from the pax. on ticket
optional
EUR 1.92 per departing pax.

Baggage Reconciliation System Charge

****Optional****

EUR 0.05 per bag
EUR 4.20 per 30 minutes

Check-in Counter Charge

Time rounded up to the next quarter hour

CUTE Charge – based on the number of departing passengers per calendar year

Collected from the pax. on ticket optional

For the first 100,000 passengers

EUR 0.32 per departing pax.

For the next 150,000 passengers

EUR 0.31 per departing pax.

For the next 250,000 passengers

EUR 0.30 per departing pax.

For the next 500,000 passengers

EUR 0.29 per departing pax.

For the remaining passengers

EUR 0.28 per departing pax.

Exempt: infants, transit, crew

Note: During the calendar year airlines shall be invoiced at the base charge of EUR 0.32. At the end of the calendar year the number of departing passengers will be calculated and credit notes will be issued.

10. PRM CHARGE	Collected from the pax. on ticket
(Passengers with reduced mobility charge)	optional
International & domestic Passengers	EUR 0.78 per departing pax.
Exempt: infants, transit, crew	
11. AIRPORT DEVELOPMENT FUND	Collected by the airlines on ticket
Final destination within EU and EEA	EUR 12.00 per departing pax.
Final destination outside EU and EEA	EUR 22.00 per departing pax.
Exempt: children under 5, transit, 24 hour transfer, crew	
The EU (European Union) Members are: Austria, Belgium, Bulgaria, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, Netherlands, Poland, Portugal, Romania, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden and United kingdom.	
The EEA (European Economic Area) includes also Iceland, Liechtenstein and Norway.	
<u>Exemptions from the Greek Airports Development Fund</u>	
Following the public service obligation imposed by the government of Greece in accordance with the European Union's regulation 2408/92, tickets issued on the following intra Greece sectors will be (with immediate effect) exempted from the Greek airports development fund:	
<u>ATH-JTY-ATH ATH-JIK-ATH ATH-LRS-ATH ATH-MLO-ATH</u>	
<u>ATH-SKU-ATH ATH-JNX-ATH ATH-PAS-ATH ATH-JSI-ATH</u>	
<u>ATH-JSH-ATH ATH-AOK-ATH ATH-KIT-ATH</u>	

NOTES: Domestic operations may be subject to VAT.

+ Denotes change

AIRPORT FEES AND GOVERNMENT TAXES FOR BGY AIRPORT FROM 20/11/2008

LANDING FEES for flights within EUROPEAN UNION :

Euro 1,40 each ton or fraction until 25 tons of a/c

Euro 1,85 each following ton

LANDING FEES for flights out of EUROPEAN UNION:

Euro 1,93 each ton or fraction until first 25 tons of a/c

Euro 2,41 each following ton

LIGHTS SYSTEM (on each movement operated after sunset/before, according to official times):

Euro 1,05 per ton / mtow.

TAKE OFF FEES

Same as Landing Fees.

PARKING CHARGE: First two hours are free of charge

Euro 0,07 per a/c ton per hour or fraction

BOARDING PASSENGERS FEES:

Within the European Union:

Euro 4,85 each adult pax

Euro 2,43 each child

Out of the European Union:

Euro 7,38 each adult pax

Euro 3,69 each child

SURCHARGE ON THE BOARDING TAX:

Euro 4,50 per departed pax, with effect from 26th October 2008

BOARDING PASSENGERS SECURITY TAX:

Euro 1,81 each pax

TAX FOR HOLD BAGGAGE SCREENING: € 2,12 per departing passenger

PRM CHARGE: € 0,16 per passenger (arrived + departed)

TAX ON ARRIVING AND DEPARTING FREIGHT: € 0,0191 per Kg loaded or offloaded

CENTRALISED INFRASTRUCTURES COSTS:

Airport IT System:

- for Passenger flights: € 20,12 per a/c movement

- for Cargo flights: € 15,03 per a/c movement

General Airport Coordination: € 14,64 per a/c movement

Information to the passengers: € 0,20 per pax (arrived + departed)

Baggage Sorting system: € 0,33 per pax (arrived + departed)

Centralised Cargo Warehousing Infrastructures: € 0,031 each 100 Kg of cargo (arrived + departed)

Airport Charge Dublin

Airport Charge	Basis	Dublin (€)	
			Valid from 29 March 09
Runway Movement Charge	Period		Summer/Winter
	Charging Basis		
	Per Tonne	6.40/4.20	
Aircraft Parking	Per 15 minutes/ part thereof		
	Wide/Contact	27.70	
	Narrow/Contact	22.15	
	Wide/Remote	7.63	
	Narrow/Remote	6.10	
	Light Aircraft Parking areas	2.10	
	Long Term Remote	N/A	
Airbridge Use	Per 15 minutes/part thereof	5.85	
Passenger Charge	Per Departing Passenger/ all routes		
	Passenger Charge	Departure on a Contact Stand	7.90
		Departure on a Remote Stand	5.00
Transfer Passenger		1.50	

Schedule of Airport Charges for Frankfurt-Hahn Airport

Landing and Take-off Charges

Landing and Take-Off Charges for Passenger Aircraft over 5.7 t MTOW

In addition to both criteria given in 2.2, the landing and take-off charge is based on the turnaround time (TRT) for passenger aircraft with a maximum take-off weight (MTOW) of over 5.7 t. The starting point of the turnaround time is defined as being the on-block time; that is, the time taken for the turnaround is measured from the point where the aircraft has come to a halt in its final parking position and the wheel chocks have been put into place. A turnaround time finishes after the aircraft has been given clearance by the ground handling services by having its chocks removed. This point is called the Off-Block Time.

The criterion of a TRT of up to 30 minutes is met, if 90% of them in a calendar year are completed within 30 minutes. The TRT may exceed this time, if a change in cockpit and/or cabin crew is needed. The time needed for this is not calculated onto the individual TRT. Not included in the recording of the TRT and therefore exempt from the afore-mentioned 90% fulfilment target are those turnarounds that are only carried out up to 50%. On the one hand, this encompasses arrivals where following the on-block time there is no further immediate flight (e.g. because of the night time of a stationary aircraft); on the other hand, this applies to departures where prior to the off-block time no immediate preceeding arrival-related turnaround took place (e.g. because of the completed night time of a stationary aircraft).

First of all, the TRT is to be established for all relevant turnaround times of an airline on a monthly basis. The landing and take-off fee is charged accordingly. In the following month of a finished calendar year, the TRT is determined again for all turnarounds carried out by the airline taken over the year. The airport operator will charge or give credit for any differences in the airlines' monthly invoices.

For passenger aircraft the charge in EUR is worked out on the following basis per tonne or part thereof of the maximum take-off weight (MTOW), per movement, whereby take-off and landing are to be paid for individually as separate movements.

	Classification according to ICAO Appendix 16, Section I, Chapters 3, 4, 5, 6 (-4d(A)), 8 of certified turbo jet aircraft, propeller aircraft and helicopters		Classification according to ICAO Appendix 16, Section I, Chapters 2, 6, 7, 10 of certified turbo jet aircraft and aircraft		Aircraft without noise certificate (military)	
Local time	05:00-23:00	23:00-05:00	05:00-23:00	23:00-05:00	05:00-23:00	23:00-05:00
TRT Average Turnaround Time	EUR / Tonne (t) MTOW per movement	EUR / Tonne (t) MTOW per movement	EUR / Tonne (t) MTOW per movement	EUR / Tonne (t) MTOW per movement	EUR / Tonne (t) MTOW per movement	EUR / Tonne (t) MTOW per movement
Up to 30 minute TRT	0.00	0.00	4.80	4.80	8.00	8.00
Over 30 minute TRT	2.50	3.90	7.50	11.70	12.50	19.50

Passenger Charges

Passenger Charges for Aircraft over 5.7 t MTOW

The airport operator calculates passenger charges according to the following table of staggered charges:

Number of departing and arriving passengers transported in a calendar year by an airline from Frankfurt-Hahn Airport using passenger aircraft weighting over 5.7 t MTOW	Passenger charge per departing passenger	Minimum revenue from passenger charges for a full calendar year in respective quantity bands
Up to 100,000 in a calendar year	EUR 5.35	N/A.
100,001 up to 250,000 in a calendar year	EUR 4.40	EUR 267,500
250,001 up to 500,000 in a calendar year	EUR 3.85	EUR 550,000
500,001 up to 750,000 in a calendar year	EUR 3.45	EUR 962,500
750,001 up to 1,000,000 in a calendar year	EUR 3.15	EUR 1,293,750
1,000,001 up to 1,500,000 in a calendar year	EUR 2.90	EUR 1,575,000
1,500,001 up to 2,000,000 in a calendar year	EUR 2.68	EUR 2,175,000
2,000,001 up to 3,000,000 in a calendar year	EUR 2.48	EUR 2,680,000
3,000,001 up to 5,400,000 in a calendar year	EUR 2.48 from the first up to the 3,000,000 th (three millionth) passenger. EUR 2.24 from passenger 3,000,001 (three million and one) up to passenger 5,400,000 (five million, four hundred thousand).	N/A
5,400,001 up to 10,000,000 in a calendar year	EUR 2.48 from the first up to the 3,000,000 th (three millionth) passenger. EUR 2.24 from passenger 3,000,001 (three million and one) up to passenger 5,400,000 (five million, four hundred thousand). EUR 2.21 from passenger 5,400,001 (five million, four hundred thousand and one) up to 10,000,000 th (ten millionth) passenger.	N/A
Über 10,000,000 in a calendar year	EUR 2.48 from the first up to the 3,000,000 th (three millionth) passenger. EUR 2.24 from passenger 3,000,001 (three million and one) up to passenger 5,400,000 (five million, four hundred thousand). EUR 2.21 from passenger 5,400,001 (five million, four hundred thousand and one) up to 10,000,000 th (ten millionth) passenger. EUR 2.19 from passenger 10,000,001 (ten million and one).	N/A

Parking Charges

Parking Charges Related to Maximum Take-Off Weights

a) For Aircraft Whose Home Base Airport Is Not Frankfurt-Hahn:

For each parking manoeuvre outside a hangar a charge related to the maximum take-off weight is charged. The first four (4) hours of parking is free of charge. Following this, the parking charge is:

For aircraft whose home base airport is not Frankfurt-Hahn	Parking charges for each 24 hour unit or part thereof
Up to 5.7 t (per tonne (t) or part thereof of the MTOW)	EUR 3
Aircraft over 5.7 t (per tonne (t) or part thereof of the MTOW)	EUR 2

b) For Aircraft with Frankfurt-Hahn as Home Base:

For each parking manoeuvre outside a hangar a charge related to the maximum take-off weight is charged. Following this, the parking charge is:

For aircraft with Frankfurt-Hahn as home base	Parking charge
Aircraft over 5.7 t up to 100 t (per tonne (t) or part thereof of the MTOW)	EUR 0
Aircraft over 100 t (per tonne (t) or part thereof of the MTOW)	
Up to 12 hours	EUR 0
Hour 13 up to 24	EUR 1
After 24 hours, per part of 24 hours	EUR 2

LSZH - ZURICH AIRPORT - Aerodrome charges

Art. 10 Charge rates

The landing charge shall amount to the following, based on the maximum take-off mass as specified in Art. 9:

up to 5 tons	CHF	11.87	per ton
from 6 to 10 tons	CHF	10.40	per ton
from 11 to 15 tons	CHF	118.75	flat charge
from 16 to 20 tons	CHF	159.60	flat charge
from 21 to 25 tons	CHF	200.45	flat charge
from 26 to 31 tons	CHF	241.30	flat charge
from 32 to 50 tons	CHF	8.12	per ton
over 50 tons	CHF	406.60	plus
	CHF	9.55	per ton above 50 ton

Art. 11 Charge reduction

The landing charges computed in accordance with Art. 9 and 10 shall be reduced:

- by 50% if the aircraft, directly prior to the landing which is the subject of the charge, took off from another Swiss airport;
- by 66 2/3% if the landing follows a technical check flight or transfer flight without a payload, or if it follows an instruction, training or check flight for pilots accompanied or supervised by a flight instructor or inspecting pilot.

B. Noise surcharge on landing charge

Art. 12 Principle

In addition to the landing charge a noise surcharge shall be levied. It is based on the noise class to which the aircraft has been assigned.

The noise classification at Zurich Airport is based on the energetic noise levels of an aircraft type measured at points in residential areas located in the vicinity of the airport.

For each movement (landing or take-off) between 2200 LT and 0600 LT, there shall be an additional night flight noise surcharge based on the noise class of the aircraft type and adjusted according to the actual time of the night operation. (Official actual airborne or touchdown times will be used. Off- and on-block times are not considered.)

12.2 Noise classification

Art. 13 a) Jet aircraft

Every jet aircraft type shall be assigned to a noise class between I and V. The classification is based on the magnitude of the difference between the measured noise level of the aircraft type and the overall mean noise level measured for all aircraft. The class assignment shall be published in the Aeronautical Information Publication (AIP) GEN 4.1 - Appendix A (Noise classification of jet aircraft).

Aircraft that have been equipped with low-noise engines after their initial classification or new aircraft shall be assigned to noise class V until confirmed measurement data is available.

Art. 14 b) Propeller-driven aircraft

The assignment of propeller-driven aircraft with a maximum take-off mass not exceeding 5.7 tons into one to the noise classes A to D corresponds to the classification established by the Federal Office for Civil Aviation. The decisive factor in this regard is the difference between mandatory noise level limits in accordance with Annex 16 of the Convention on International Civil Aviation and the measured noise level of the aircraft or aircraft type corrected using the performance correction factor. The class assignment of the aircraft type shall be published in the Aeronautical Information Publication (AIP) Switzerland GEN 4.1 - Appendix B (Noise classification for propeller-driven aircraft without special sound-proofing). The classification of foreign aircraft shall be determined in accordance with the classification of the particular type. The classification of Swiss aircraft shall be entered in the Swiss Aircraft Register or shall be made public in another appropriate manner.

In the event, that a party liable to pay the charges lays claim to a more advantageous classification, the party shall provide proof to the airport operator, Unique (Flughafen Zürich AG), by way of appropriate documentation within 60 days from the day the claim is made.

12.3 Surcharge rates

Art. 15 a) Jet-engine aircraft

The noise surcharge for jet-propelled aircraft shall be as follows:

Noise class	Classification rule	Surcharge CHF (excl. VAT)
I	mean value > overall mean value + 4.5 dB(A)	1000.-
II	mean value ≤ overall mean value + 4.5 dB(A) or > overall mean value + 1.5 dB(A)	600.-
III	mean value ≤ overall mean value + 1.5 dB(A) or ≥ overall mean value - 1.5 dB(A)	400.-
IV	mean value < overall mean value - 1.5 dB(A) or ≥ overall mean value - 4.5 dB(A)	200.-
V	mean value < overall mean value - 4.5 dB(A)	0.-

The additional night flight noise surcharge for jet-propelled aircraft shall be as follows:

Additional night flight noise surcharge for take-off in CHF (excl. VAT)					
Class	ATD				
	2200 - 2230 LT	2231 - 2300 LT	2301 - 2330 LT	2331 - 0000 LT	0001 - 0600 LT
I	800.--	1500.--	3000.--	6000.--	9000.--
II	400.--	800.--	1500.--	3000.--	6000.--
III	200.--	400.--	800.--	1500.--	3000.--
IV	100.--	200.--	400.--	800.--	1500.--
V	50.--	100.--	200.--	400.--	800.--

Additional night flight noise surcharge for landing in CHF (excl. VAT)						
Class	ATA					
	2200 - 2230 LT	2231 - 2300 LT	2301 - 2330 LT	2331 - 0000 LT	0001 - 0530 LT	0531 - 0600 LT
Any	50.--	100.--	200.--	400.--	800.--	400.--

Art. 16 b) Propeller-driven aircraft

The noise surcharge for aircraft with a maximum take-off mass not exceeding 5.7 tons shall be as follows:

Noise class	Classification rule	Surcharge per ton MTOM or part thereof
A	noise level above limit	7.--
B	0 up to < 2 dB(A) below limit	4.--
C	2 up to < 5 dB(A) below limit	2.--
D	≥ 5 dB(A) below limit	--

Aircraft with a MTOM exceeding 5.7 tons are not subject to a noise surcharge.

For all propeller-driven aircraft (irrespective of their weight) the night flight noise surcharge of jet-propelled class V aircraft is applied.

D. Parking charges

Art. 23 Charge-free parking period

The period during which the aircraft may park without charge shall be:

- four hours for aircraft used in non-commercial traffic;
- five hours for aircraft used in scheduled or non-scheduled commercial traffic.

12.5 Charge rates

Art. 24 a. Non-commercial traffic

The parking charge for non-commercial traffic shall be, for an aircraft with a maximum take-off mass of

- up to 2 tons CHF 8.-- per day
- over 2 tons CHF 4.-- per ton and day.

Art. 25 b. Scheduled and non-scheduled commercial traffic

The parking charge for aircraft used in scheduled and non-scheduled commercial traffic shall be:

- provided there is no overnight parking: for the 6th and 7th hours CHF 2.-- per ton and hour; the remaining hours being without charge;
- provided there is overnight parking (change of date occurs during the parking period):
 - in the case of take-off before 1030 LT: CHF 2.-- per ton;
 - in the case of take-off after 1030 LT: CHF 4.-- per ton;
- provided that there are several nights of overnight parking: up to and including the second last overnight stay CHF 2.-- per ton and night.
last overnight in accordance with sub-paragraph b. hereof.

E. Passenger charge

Art. 27 Passengers exempt from charge

No charge shall be levied in the case of:

- a. children under the age of two;
- b. passengers in direct transit;
- c. passengers on sight-seeing flights, except the noise surcharge;
- d. aircraft crew members who, not requiring a ticket, are transported to another airport for the purpose of service on a flight from that airport (dead heading).

12.6 Charges rates

Art. 28 a) Flights departing from LSZH and handled through the General Aviation Centre (GAC) or the Business Aviation Centre (BAC)

The charge per passenger departing on such flights shall be:

	Charges	Passenger	Security	Noise	Total Charge
a.	if the first landing takes place outside Switzerland:	CHF 14.00	CHF 14.50	CHF 3.50	CHF 32.00
b.	if the first landing takes place at a Swiss airport:	CHF 8.00	CHF 14.50	CHF 3.50	CHF 26.00
c.	for passengers on sight-seeing flights:	-	CHF 14.50	CHF 3.50	CHF 18.00

Art. 29 b) All flights departing from LSZH and not covered in Art. 28

The charge per passenger departing on such flights shall be:

	Charges	Passenger	Security	Noise	Total Charge
a.	per local passenger:	CHF 21.00	CHF 14.50	CHF 5.00	CHF 40.50
b.	per transfer passenger:	CHF 8.00	CHF 10.00	CHF 5.00	CHF 23.00
c.	for passengers on sight-seeing flights:	-	CHF 14.50	CHF 3.50	CHF 18.00

G. Fuel charge

Art. 32 Principle; Party liable to pay charge

A charge shall be payable for the supply to aircraft of fuel and lubricant in accordance with the amount supplied.

The party liable for the charge shall be any company authorised by the operator of the airport to supply such products.

Art. 33 Charge rates

The charge shall be:

- a. CHF 8.00 / m³ of petrol, kerosene or other turbine fuel products. (This amount includes a contribution of CHF 3.00 / m³ to the government guarantee fund for the maintenance of compulsory fuel supplies, CARBURA);
- b. CHF 10.00 / m³ of gasoline;
- c. CHF —.075 per litre for lubricant.

H. PRM charge

Art. 34 Principle

Passenger-related charge for assistance on airports following REGULATION (EC) No 1107/2006 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL of July 5 2006 concerning the rights of disabled persons and persons with reduced mobility (PRM) when travelling by air.

Art. 35 Passengers exempt from charge

No charge shall be levied in the case of:

- a) children under the age of two;
- b) passengers in direct transit;
- c) dead head crew (DHC);
- d) passengers on non-commercial flights.

Art. 36 Charge rate

The PRM charge per departing passenger (local and transfer passenger) amounts to CHF 1.00.

Art. 37 Entry into force

These tariff regulations shall enter into force on 01st November 2009 and supersede the previous tariff as per this date.

Gatwick Airport

Charge on Landing

Charges are based on the Maximum Total Weight Authorised (see paragraph 1.1.5) and NO_x emissions.

Domestic and International Flights

1 April 2008 to 31 May 2008								
	#Peak (GBP)				Off Peak (GBP)			
Helicopters	106.00				106.00			
Fixed wing aircraft not exceeding 16 metric tonnes	492.91				140.03			
	◆Ch 2 & Non cert	@Ch 3 High	*Ch 3 Base	•Ch 4 & Ch 3 Minus	◆Ch 2 & Non cert	@Ch 3 High	*Ch 3 Base	•Ch 4 & Ch 3 Minus
Fixed wing aircraft over 16 Metric tonnes not exceeding 50 metric tonnes	1,478.73	739.37	492.91	443.62	420.10	210.05	140.03	126.03
Fixed wing aircraft over 50 metric tonnes	1,478.73	739.37	492.91	443.62	475.44	237.72	158.48	142.63

1 June 2008 to 31 March 2009								
	#Peak (GBP)				Off Peak (GBP)			
Helicopters	122.00				122.00			
Fixed wing aircraft not exceeding 16 metric tonnes	567.83				161.31			
	◆Ch 2 & Non cert	@Ch 3 High	*Ch 3 Base	•Ch 4 & Ch 3 Minus	◆Ch 2 & Non cert	@Ch 3 High	*Ch 3 Base	•Ch 4 & Ch 3 Minus
Fixed wing aircraft over 16 Metric tonnes not exceeding 50 metric tonnes	1,703.49	851.75	567.83	511.05	483.93	241.97	161.31	145.18
Fixed wing aircraft over 50 metric tonnes	1,703.49	851.75	567.83	511.05	547.71	273.86	182.57	164.31

Peak Period 0600 – 1159 UTC (GMT) and 1700 – 1859 UTC (GMT), 1 April to 31 October.

Off Peak - All other times.

*Base Charges – These apply to jet aircraft meeting the requirements of ICAO Annex 16 Chapter 3, to non-jet aircraft and to all aircraft not exceeding 16 metric tonnes

◆Surcharges - The base charge is subject to a 200% surcharge for ICAO Annex 16 Chapter 2 jet aircraft and for jet aircraft not meeting Chapter 2 noise certification standards

•The Chapter 4 & Chapter 3 minus charge applies to jet and non-jet aircraft in excess of 16 metric tonnes with QC values on BOTH ARRIVALS AND DEPARTURES of 0.25, 0.5, 1.0 or are exempt or were first put into service on or after 1 January 2006 and meet the noise certification standards of ICAO Annex 16 Chapter 4.

@ The Chapter 3 high charge applies to those Chapter 3 aircraft whose certified noise performance lies within 5EPNdB of Chapter 3 limits

In addition to the above charges a NO_x emission charge is payable on each landing by a fixed wing aircraft over 8,618 Kg. The charge per kg of NO_x based on the Aircraft's Ascertained NO_x Emission is as follows:

Emissions Charge	1 April 2008 to 31 May 2008	1 June 2008 to 31 March 2009
	(GBP)	(GBP)
Charge per kg of NO _x	1.36	1.77

In addition to the above charges an Air Navigation Services charge is payable on landing as follows:

Air Navigation Services	1 April 2008 to 31 May 2008	1 June 2008 to 31 March 2009
	(GBP)	(GBP)
Charge per landing	41.76	41.76
Charge per metric tonne	0.89	0.97

Charges on Passengers (collected by airlines / agents)

Charges payable per terminal departing passenger as follows:

Departing Passenger Charges	1 April 2008 to 31 May 2008	1 June 2008 to 31 March 2009
	(GBP)	(GBP)
Domestic	6.17	7.11
International	9.40	10.83
International (Republic of Ireland)	7.56	8.71
Remote Stand Rebate	2.10	2.42

The remote stand rebate applies per terminal passenger for flights arriving at or departing from stands which have been designated remote.

Aircraft Parking Charges

The standard charges for parking aircraft will be its Maximum Total Weight Authorised.

Charges per quarter hour or part thereof:

1 April 2008 to 31 May 2008	GBP 4.14 plus 6.2p per metric tonne
1 June 2008 to 31 March 2009	GBP 4.77 plus 7.2p per metric tonne

***Peak parking element** – occupation of a pier served stand in the Passenger Terminal Area between 0600 and 1159 UTC (GMT), 1 April to 31 October – each minute will count as three minutes. At other times the standard charge will apply.

Minimum Charge on Departure

For all flights:

Charges per departing flight:

Minimum charge	1 April 2008 to 31 May 2008	1 June 2008 to 31 March 2009
	(GBP)	(GBP)
Minimum charge on departure	130.00	150.00

Heathrow Airport

Charge on Landing

Charges are based on the Maximum Total Weight Authorised (see paragraph 1.1.5) and NO_x emissions.

Domestic and International Flights

(GBP)					
Helicopters	196.00				
Fixed wing aircraft not exceeding 16 metric tonnes	776.00				
	♦Ch 2 & Non Cert	@Ch3 High	*Ch 3 Base	Ch3 Minus	^Ch4 or Equivalent
Fixed wing aircraft over 16 metric tonnes	1,478.73	739.37	492.91	443.62	420.10

Night Period Between 0000 – 0329 UTC (GMT) 1 April to 31 October and 0100 – 0429 UTC (GMT) 1 November to 31 March the charge will be 2.5 times the base charge.

***Base Charges** – These apply to jet aircraft meeting the requirements of ICAO Annex 16 Chapter 3, to non-jet aircraft and to all aircraft not exceeding 16 metric tonnes

♦Surcharges - The base charge is subject to a 200% surcharge for ICAO Annex 16 Chapter 2 jet aircraft and for jet aircraft not meeting Chapter 2 noise certification standards

@ The Chapter 3 high charge applies to those Chapter 3 aircraft whose certified noise performance lies within 5EPNdB of Chapter 3 limits

***The Chapter 3 minus** charge applies to jet and non-jet aircraft in excess of 16 metric tonnes with QC values on BOTH ARRIVALS AND DEPARTURES of 0.25, 0.5, 1.0 or are exempt

^ The Chapter 4 or Chapter 4 equivalent charge applies to aircraft which were first put into service on or after 1 January 2006 and/or meet the noise certification standards of ICAO Annex 16 Chapter 4.

In addition to the above charges a NO_x emission charge is payable on each landing by a fixed wing aircraft over 8,618 Kg. The charge per kg of NO_x based on the Aircraft's Ascertained NO_x Emission is as follows:

Emissions Charge (GBP)	
Emissions charge per kg of NO _x	2.36

In addition to the above an Air Navigation Services (ANS) charge is payable on landing as follows:

ANS Charge (GBP)	
Charge per landing	74.50
Charge per metric tonne	1.01

Charges on Passengers

Charges payable at all times, per terminal departing passenger.

(GBP)	
Domestic	12.41
International	21.22
International (Republic of Ireland)	16.06
Remote Stand Rebate	3.50

The remote stand rebate applies per terminal passenger for flights arriving at or departing from stands which have been designated remote

Aircraft Parking Charges

The standard charges for parking aircraft will be based on its Maximum Total Weight Authorised

Charges per quarter hour or part thereof: GBP 7.08 plus 11.3p per metric tonne

***Peak parking element** – occupation of a pier served stand in the Passenger Terminal Area between 0700 and 1229 UTC (GMT), 1 April to 31 October - each minute will count as three minutes. At other times the standard charge will apply.

London Luton

Passenger Charges (PLS)

Charged per departing passenger¹

Domestic	£6.03
International	£8.06

Fixed Base Operator (FBO)²: 50% of applicable PLS charge

Security Surcharge

Charged at all times for all passengers: £1.00 per departing passenger

The security price reflects the current resource allocation and will be subject to change at the discretion of the Managing Director.

Landing Fees (Chapter 3 & 4 Jet and all Prop Aircraft)

Charge per tonne, based on the authorised maximum take-off weight (MTOW)

Base Charge	£115.28 per landing
Plus	£1.70 per tonne
Minimum	£164.58 per landing

Jet aircraft below Chapter 3 are subject to a 100% surcharge

Navigation Service Charges (Chapter 3 & 4 Jet and all Prop Aircraft)

Charges per Landing (or per Approach without Landing) based on aircraft MTOW

	£1.55 per tonne
Minimum	£44.95 per approach

Jet aircraft below Chapter 3 are subject to a 100% surcharge

Navigation services are contracted out to National Air Traffic Services (NATS). Should outsource costs increase at any time, LLA reserves the right to pass such costs on without prior notification.

Night Operating Charge (2300 - 0600 Local)

Charges per Landing or Departure based on aircraft MTOW

Base Charge	£66.34 per movement
Plus	£1.29 per tonne
Minimum Charge	£103.75 per movement

Prior Permission to Operate and Ground Handling

The following surcharges shall apply in respect of each aircraft movement

- (i) without a pre-approved PPO time from ACL
- (ii) operating outside the tolerance permitted around a pre-approved PPO time
- (iii) without a pre-appointed Ground Handling Agent

1st occurrence by an aircraft operator	£5,000
2nd occurrence by the same aircraft operator	£7,500
each subsequent occurrence by the same aircraft operator	£10,000

Administrative charge for the booking of a PPO time by the LLA Operations Centre: £100.00

Aircraft Parking

Charge per tonne, based on aircraft MTOW³

First 15 minutes from time of landing

Free

After 15 Minutes	£ per tonne
Lower Charge each further minute or part	0.0111
Standard Charge each further minute or part	0.0139
Higher Charge each further minute or part	0.0279

After 2 Hours	£ per tonne
Lower Charge each further minute or part	0.0111
Standard Charge each further minute or part	0.0139
Higher Charge each further minute or part	0.0557

After 12 Hours	£ per tonne
Lower Charge each further minute or part	0.0223
Standard Charge each further minute or part	0.0279
Higher Charge each further minute or part	0.0557

After 24 Hours	£ per tonne
Lower Charge each further minute or part	0.0279
Standard Charge each further minute or part	0.0557
Higher Charge each further minute or part	0.0557

After 48 Hours	£ per tonne
Lower Charge each further minute or part	0.0557
Standard Charge each further minute or part	0.0557
Higher Charge each further minute or part	0.0557

Lower Charges apply to Stands designated as Remote Stands

Standard Charges apply to Stands designated as Contact Stands

Higher Charges apply to all FBO handled aircraft regardless of stand used.

Diverted Commercial Flights

Per arriving passenger deplaned from a diverted commercial flight £8.06

Departing passengers boarded onto diverted aircraft will be charged as per the standard tariff.

Diverted Non-Commercial Flights using Passenger Terminal

Per arriving passenger deplaned from a diverted non-commercial flight £4.03

Departing passengers boarded onto diverted aircraft will be charged as per the standard tariff.

Stand De-icing/Anti-Icing Cost

For all de-icing/anti-icing please contact the Operations Centre.

Minimum Charge £1,000.00

Baggage Handling

Baggage Handling at LLA is undertaken by authorised Handling Agents.

Please contact the Agents direct using the details given in Section 4 of this booklet.

Baggage Access Charge⁴

Per departing passenger, charged at all times for all passengers £0.52

(subject to a minimum charge reflecting 25% of the aircraft's capacity).

The baggage access charge reflects the current resource allocation and will be subject to change at the discretion of the Managing Director.

Persons Reduced Mobility Charge (PRM Levy)

Charged per departing passenger. £0.189

In accordance with legislation for the provision of services to assist disabled persons and persons of reduced mobility.

Noise Limit Violations

A surcharge of between 300% and 600% of the combined Landing and Navigation Service Charge will be applied in respect of any landing prior to a take-off on which noise limits, as set out below, are exceeded.

For Day Flights	0600 - 2259 Local Time (Monday to Saturday)	
	0700 - 2259 Local Time (Sunday)	
	Above 94 dB(A)	400% surcharge
For Night Flights	2300 - 0559 Local Time (Monday to Saturday)	
	2300 - 0659 Local Time (Sunday)	
	85 - 88 dB(A)	300% surcharge
	89 - 92 dB(A)	500% surcharge
	Above 92 dB(A)	600% surcharge

NOx Levy - Commenced 01 January 2009

A NOx Levy applies to all departing aircraft where the Engine NOx Emission exceeds 400 grammes per passenger or per 100kgs cargo.

"Engine NOx Emission" means the figure expressed in grammes for emissions of Oxides of Nitrogen for the relevant engine derived from the ICAO landing and take-off (LTO) cycle as set out in ICAO Annex 16 Volume II published in Document 9646 AN1943 (1995) as amended. This data can be accessed at:

www.caa.co.uk/default.aspx?categoryid=702&pagetype=90

In the case of non-jet aircraft engines the Engine NOx Emission shall be the figure provided by the engine manufacturer or if no such figure is provided then as provided in the table below.

Aircraft (thrust)	grammes NOx per engine (LTO)
Piston	48
All Helicopters up to 4,000kg MTOW	485
All Helicopters over 4,000kg MTOW	845
Jet	454
Turbo Props	845

Notes:

1. Children under two years of age are exempt from passenger charges.
2. FBO traffic = Aircraft movements or passengers handled by an FBO.
3. Excludes periods when the aircraft is in leased areas such as hangars.
4. Charged through the respective Handling Agent.

Regulation for charges on use of Moss Airport Rygge

Take-off charge

Section 2-2 *Calculation of charges for individual flights*

- (1) The take-off charge for aircraft with a maximum take-off weight in excess of 8000 kg according to the national aircraft register or other corresponding official document is:
 - (a) NOK 114 per 1000 kg or fraction thereof for the portion of the registered aircraft weight under 100,000 kg, and
 - (b) NOK 57 per 1000 kg or fraction thereof for the portion of the registered aircraft weight exceeding 100,000 kg.
- (2) The rates in the first sub-section also apply to aircraft in regulated passenger traffic (including serial charters) even where the aircraft's maximum permitted take-off weight is 8000 kg or less.
- (3) The take-off charge for aircraft with the maximum permitted take-off weight of 2000 kg or less according to the national aircraft register or corresponding official document is as follows:

Maximum permitted take-off weight	NOK
0 - 1000 kg	162
1001 - 1500 kg	198
1501 - 2000 kg	271

- (4) The take-off charge for aircraft with the maximum permitted take-off weight from 2001 kg up to 8000 kg according to the national aircraft register or corresponding official document is as follows:

Maximum permitted take-off weight	NOK
2001 – 2500 kg	184
2501 – 3000 kg	210
3001 – 4000 kg	311
4001 – 5000 kg	393
5001 – 6000 kg	472
6001 – 7000 kg	790
7001 – 8000 kg	1109

- (5) The minimum charge is NOK 162. No discount is given on the minimum charge.

Section 2-5 *Annual charge annual pass*

- (1) Instead of the take-off charge on individual flights pursuant to Sections 2-1 to 2-4, an annual pass can be issued to aircraft that are not utilised for licensed occupational aviation and that in addition have a maximum permitted take-off weight of less than 2000 kg. The annual pass can also be issued for training planes that are owned or used by operators for licensed occupational aviation if the maximum permitted take-off weight is less than 2000 kg. In accordance with the first and second sentences, the annual pass can only be issued to private persons and not to enterprises that are to be registered in the Norwegian VAT register.

- (2) The annual pass is paid according to the following rates:

Maximum permitted take-off weight	NOK
0 – 1000 kg	2500.00
1001 – 1500 kg	3300.00
1501 – 2000 kg	3900.00

For homebuilt aircraft and veteran aircraft in the weight group up to the maximum permitted take-off weight of 5700 kg, the charge for the annual pass is NOK 3300.

- (3) The annual pass is only valid for one calendar year and for one specific plane.
- (4) No refund or rebate can be given in connection with an abbreviated period of usage or season.
- (5) If a valid annual pass cannot be produced, the take-off charge is to be paid in accordance with the rules for individual flights.
- (5) Rygge Civil Airport AS can decide that the annual pass is not valid during periods of the day when the traffic load is the greatest.

Passenger Charge

Section 3-1 *Basis for charges and rates*

- (1) For passengers on aircraft with a maximum permitted take-off weight in excess of 8000 kg, a passenger charge is paid according to the following rates:
 - (a) NOK 47 per passenger on flights with a domestic destination and
 - (b) NOK 54 per passenger on flights with an international destination.The charge is paid independent of the actual number of passengers on the airplane in question.
- (2) The liability to pay charges pursuant to the first subsection applies to both paying and non-paying passengers.

Section 3-2 *Duty of disclosure regarding basis, etc.*

- (1) Before departure the operator is to disclose the basis for the calculation. If this is not available, the charge is fixed on the basis of the normal number of seats for the type of airplane in question.
- (2) No refund will be given subsequent to invoicing according to the rules of the first sub-section.
- (3) For random controls of the charge, the operator, for the individual flight and subsequent to this, shall be able to demonstrate the basis for the charge. If Rygge Civil Airport AS should so request, the aircraft's load sheet shall be shown.

Section 3-3 *Charge exemption for certain passengers*

A passenger charge is not paid for:

- (a) Passengers under two years of age.
- (b) Persons on board the aircraft who, due to technical errors or weather-related impediments subsequent to departure, return to Moss Airport, Rygge without an intermediary landing having taken place at another landing site.
- (c) Transfer passengers. Transfer passengers here means passengers who transfer from one scheduled flight number to another at Moss Airport, Rygge.
- (d) Transit passengers. Transit passengers here means passengers who fly on from Rygge Civil Airport AS on the same scheduled flight as that on which they arrived at the airport.
- (e) Journeys that an airline employee carries out in connection with their duties on the company's own planes.

Parking charge

Section 4-1 *Parking charge*

- (1) For aircraft that utilise the parking area during the airport's opening hours, a parking charge is paid at the following rates for the time during which the aircraft is situated in the parking area.
 - (a) No charge for parking for 0-45 minutes
 - (b) NOK 560 for parking for 45-90 minutes, or
 - (c) NOK 1120 for parking for more than 90 minutes.
- (2) In accordance with this regulation no parking charge is paid for airplanes that are not parked in the parking area at the terminal building.

Security charge

Section 5-1 *Security charge*

A charge of NOK 30 is paid for each departing passenger, including non-paying passengers. There is no charge however for passengers specified in Section 3-3 and passengers who, in accordance with the prevailing security regulations, are in fact not subjected to a security check.

Schiphol Airport

Landing and take-off charges

Section 1 (see The basic compensation is applicable for a landing or a take-off by an aircraft defined in noise category B Article 4) between 6:00am and 11:00pm local time. This basic compensation serves as a starting point for determining the charge according to noise and point in time, as described in Section 2 of this article.

In the event of a point-to-point flight with connected handling the basic compensation for a landing or take-off is calculated according to aircraft weight:

- a. for aircraft not weighing more than 20,000 kg MTOW, the charge is € 93.00
- b. for aircraft weighing more than 20,000 kg, the charge is € 4.65 per 1,000 kg (or part thereof)

In the event of a point-to-point flight with disconnected handling the basic compensation for a landing or take-off is calculated according to aircraft weight:

- a. for aircraft not weighing more than 20,000 kg MTOW, the charge is € 74.40
- b. for aircraft weighing more than 20,000 kg, the charge is € 3.72 per 1,000 kg (or part thereof)

In the event of a cargo flight the basic compensation for a landing or take-off is calculated according to the aircraft weight:

- a. for aircraft not weighing more than 20,000 kg MTOW, the charge is € 48.40
- b. for aircraft weighing more than 20,000 kg, the charge is € 2.42 per 1,000 kg (or part thereof)

In the event of a local or instruction flight with connected handling the basic compensation for a landing or take-off is calculated according to the aircraft weight:

- a. for aircraft not weighing more than 20,000 kg MTOW, the charge is € 46.60
- b. for aircraft weighing more than 20,000 kg, the charge is € 2.33 per 1,000 kg (or part thereof)

In the event of a local or instruction flight with disconnected handling the basic compensation for a landing or take-off is calculated according to the aircraft weight:

- a. for aircraft not weighing more than 20,000 kg MTOW, the charge is € 37.20
- b. for aircraft weighing more than 20,000 kg, the charge is € 1.86 per 1,000 kg (or part thereof)

Section 2 noise Over and above the basic compensation, there are surcharges or discounts, which apply according to and point in time. These are outlined as follows:

I Charges according to noise (see Article 4):

- noise category MCC3 (Marginally Compliant Chapter 3): basic compensation increased by 40% for each landing or take-off

landing or take-off

- noise category A: basic compensation increased by 40% for each landing or take-off
- noise category B: basic compensation applies for each landing or take-off
- noise category C: basic compensation reduced by 15% for each landing or take-off

II Charges according to point in time:

For take-offs between 11:00pm and 6:00am local time all charges as mentioned above will be increased by

50%. For landings between 11:00pm and 6:00am local time all charges as mentioned above will be increased

by 27%. For landings and take-offs between 11:00pm and 6:00am local time with aircraft in category MCC3, all

charges as mentioned above (in section 2, I and II) will be increased by an extra 50%.

Noise categories

Section 1 individual The charge applicable according to the amount of noise generated, is related to the extent to which

aircraft engage available capacity within Schiphol's noise contours. The basis is the noise production in EPNdB values per aircraft, according to the certification as acknowledged and accepted by ICAO. The

EPNdB

must be defined within the Chapter 3 certified aircraft category. The Δ EPNdB is calculated by subtracting the

sum of the three Chapter 3 limit values (in accordance with ICAO document ANNEX 16, Volume 1) by the sum

of the three EPNdB noise certification values. The following noise categories have been defined:

- noise category MCC3: $0 \geq \Delta$ EPNdB > -5 (Marginally Compliant Chapter 3)
- noise category A: $-5 \geq \Delta$ EPNdB > -9 (relatively noisy aircraft);
- noise category B: $-9 \geq \Delta$ EPNdB > -18 (average noise producing aircraft);
- noise category C: Δ EPNdB $\leq$ -18 (relatively-low-noise aircraft).

Section 2 For aircraft, which are not Chapter 3 certified, the following is applicable:

- Chapter 2 aircraft: noise category MCC3
- all helicopters noise category B
- all aircraft < 6 tonnes MTOW and all (turbo)prop aircraft $\leq$ 9 tonnes MTOW. noise category C

Section 3 If the noise certification values of an aircraft are not available for Amsterdam Airport Schiphol the charges according to noise will be based on the most unfavourable configuration of that aircraft type (see Attachment II for an overview aircraft type).

Passengers

- Section 3 The charges for passengers as referred to in Section 1 are not payable for:
- transit passengers;
 - passengers under two years of age;
- Section 4 The charges for passengers are payable by the owner of the aircraft.
- Section 5 To calculate the charges for passengers, the owner of the aircraft, or the person acting on his/her behalf, should provide the Company with a written statement for each flight, showing the number of passengers on board the aircraft upon departure. This statement should be submitted in a manner that is verifiable by the Company. The number of transfer passengers and the number of passengers as referred to in Section 3, subdivided into categories a and b are required to be stated. In case of non compliance, calculation of the charge will be made in accordance with seating capacity of the relevant aircraft type on an 'all economy' basis.
- Section 6 At Schiphol East a new general aviation passenger terminal will be built. As long as this terminal is not yet finished, the Passenger Service Charge will not be payable for general aviation passengers departing from Schiphol East.

Passenger charges

The charges for passengers as referred to in Article 5, Section 1, are as follows:

- the Passenger Service Charge: € 14.24 per departing local passenger and € 5.98 per departing transfer passenger
- the Security Service Charge: € 12.94 per departing local passenger and € 7.25 per departing transfer passenger

Aircraft parking charges

- Section 1 Except for the provisions laid down in Section 2, a parking fee of € 1.64 per 1,000 kilograms of weight (MTOW)
- is payable for parking each 24 hours or part thereof.
- Section 2 No charge is due if parking takes place for a period of less than six hours and fifteen minutes.

Appendix II Conservative Classification of Noise Categories

Noise category MCC3 (basic compensation +40%)	Noise category A (basic compensation +40%)	Noise category B (basic compensation)	Noise category C (basic compensation -15%)
Airbus A300	Airbus A310 Airbus A321	Airbus A319 Airbus A320 Airbus A330	Airbus 318 Airbus A340-200/300/500/600 Airbus A380
B707 B727 B737-100/200/400 B767-200/300 B747-100/200/300/SP	B737-300/500 B747-400	B737-600/700/800/900 B757-200/300 B767-400 B777-200/300er	B717
Antonov all types BAC 1-11 DC-8 DC-9 DC-10 Ilyushin all types Tupolev all types Yak42	BAe types not mentioned Fokker 27 Lockheed all types MD-81/82/83/87/88 Tristar all types	ATR72 BAe 146/AVRO RJ series Bombardier CRJ700 Bombardier 900 Canadair CL600 Canadair RJ 700/900 Dash all types Embraer 170/175/190/195 Fokker 50 Fokker 100 MD-11 Shorts 360	BAe ATP BAe Jetstream Bombardier Global Express Canadair CL601/604 Canadair RJ 100/200 Dornier 328/JET/prop Embraer EMB-120 (Brasilia) Embraer 135/145 Fokker 70 MD-90 Saab all types
Gulfstream II/III Hawker 700 (HS 125-700)	Cessna 650 Falcon 10/20/50	Cessna 500 other types Falcon 200/900/2000 Hawker 800 (BAe 125-800) IAI other types Learjet 31/35/36/45/55/60	Beech all types Cessna 560 XL Cessna 750 Dornier 228 Gulfstream IV/V Hawker 800 XP IAI Galaxy/Astra 1125/Astra SPX Piper 31 NA
All other aircraft not mentioned in noise categories MCC3, A, B of C		All helicopters	All aircraft < 6 ton MTOW All (turbo-)props ≤ 9 ton MTOW

1. Aviation

1.1. Take-off and Landing Fees

1.1.3. The proportion of the landing fee calculated according to the aircraft's maximum take-off weight in the case of aircraft with all types of propulsion amounts to **€ 4.45** per 1,000 kg of MTOW or part thereof .

1.1.4. A noise surcharge will be levied for aircraft for each landing. The noise surcharge of **more than 10 t** MTOW is staggered according to noise classes. The allocation of aircraft types into noise classes takes place on the basis of the average noise levels measured during take-offs and landings during the year 2006. The noise surcharge for aircrafts **up to 10 t** MTOW amounts **10.00 €**.

Noise class 1	up to 70.9 dB (A)	€	20.00
Noise class 2	from 71.0 to 73.9 dB (A)	€	30.00
Noise class 3	from 74.0 to 76.9 dB (A)	€	40.00
Noise class 4	from 77.0 to 79.9 dB (A)	€	80.00
Noise class 5	from 80.0 to 84.9 dB (A)	€	420.00
Noise class 6	from 85.0 to 89.9 dB (A)	€	840.00
Noise class 7	from 90.0 dB (A) upwards	€	1.680.00

1.1.5. A surcharge will be levied on the fees for noise class from 80.0 dB (A) named in section 1.1.4 as follows:

from 10 p.m. till 10.59 p.m. local time	20 %
from 11 p.m. till 11.59 p.m. local time	50 %
from midnight till 5.59 a.m. local time	100 %

Aircraft not listed here will be temporarily allocated on the basis of noise reports that have been submitted until representative measurement results are available for Schönefeld Airport.

Gr. 1 up to 70,9 dB (A)	Gr. 2 71,0 to 73,9 dB (A)	Gr. 3 74,0 to 76,9 dB (A)	Gr. 4 77,0 to 79,9 dB (A)	Gr. 5 80,0 to 84,9 dB (A)	Gr. 6 85,0 to 89,9 dB (A)	Gr. 7 from 90,0 dB (A)
20,00 €	30,00 €	40,00 €	80,00 €	420,00 €	840,00 €	1.680,00 €
all Helicopters CL601 CN680 CN750	AJ25 AN72 ATR72 B7172 BA14F BA461 BA463 BD700 CL100 CL200 CL300 CL600 D2000 DA20 DA900 DC3 EMB13 EMB14 FK27 GULF4 GULF5 J328 LR60 SF200	A318 A319 A3202 A3211 A3212 A3402 A3403 AN24 ARJ85 ATR42 B7372 B7376 B7377 B7378 B737W B73BJ BA462 CL604 CL700 DA50 DO328 EMB17 FK100 FK50 FK70 HS125 L188 MD90 SF340	A3103 A3302 A3303 AN26 B7272 B7373 B7374 B7375 B7572 B7573 B757F B7672 B7673 B7772 DHC83 TAC16 TU214	A3004 A3006 A3102 A3406 AN12 B7474 DC930 GULF2 GULF3 MD11F MD81 MD82 MD83 MD87 MD88 SH360 TU204 TU5M YK40	DC103 L1015 YK42	Non-Annex Chp.2 AN124 IL76 TU134

Passenger Fees

- 1.2.1.** In addition to the landing fee, a passenger fee must be paid for commercial traffic and works traffic*. The passenger fee is charged according to the number of passengers on board at take-off and the aircraft's next scheduled destination.

*)Works traffic flights are flights, which serve to carry persons and goods in the company's own business interests and are not performed on behalf of third parties for payment. Works traffic includes business flights by industrial and trading companies with their own or third-party aircraft made available to them at no charge or flights by airline companies for their own purposes.

The fee amounts to the following per departing passenger:

within the Federal Republic of Germany	€ 8.65
outside the Federal Republic of Germany, but within the borders of the member states of the Schengen Agreement*	€ 9.00
outside the Federal Republic of Germany and outside the borders of the member states of the Schengen Agreement*	€ 9.10
for verified transit passengers to all destinations	€ 6.95

* Belgium; Denmark; Finland; France; Greece; Iceland; Italy; Luxembourg; Netherlands; Norway; Austria; Portugal; Sweden; Spain – as at March 2005

Domestic German flights in the sense of section 1.2.1 are flights, where the next landing takes place at an airport in the Federal Republic of Germany.

Schengen traffic flights in the sense of section 1.2.1 are flights, where the next landing takes place at an airport outside the Federal Republic of Germany and within Schengen territory.

Non-Schengen traffic flights in the sense of section 1.2.1 are flights, where the next landing takes place at an airport outside the Federal Republic of Germany and outside Schengen territory.

- 1.2.2.** Children under 2 years of age, who do not have a claim to their own seat, are not included in the number of passengers on board when the aircraft takes off. Passengers also include members of staff – except the crew on duty – of the airline in question or any other airline and other persons, who are on board free of charge or for a reduced price when the aircraft takes off.

1.2. Stand and Parking Fees

1.3.1. Stand Fees

In order for aircraft to use stands on the apron, a stand fee must generally be paid to the airport authority. In the case of aircraft with a MTOW of up to 1.2 t, 1 t applies as the basis for charges.

The amount of the stand fee is determined according to the maximum take-off weight (MTOW) of the aircraft and the time the aircraft occupies the stand. The stand fee is graded according to the time it is occupied per tonne or part thereof and 10 minute period or part thereof.

	Stand with jetway
Up to 40 minutes per 10 minutes and tonne or part thereof	€ 0.40
Up to 90 minutes per 10 minutes and tonne or part thereof	€ 0.44
Up to 120 minutes per 10 minutes and tonne or part thereof	€ 0.48
Up to 180 minutes per 10 minutes and tonne or part thereof	€ 0.52
	Outer stand
Up to 40 minutes per 10 minutes and tonne or part thereof	€ 0.10
Up to 90 minutes per 10 minutes and tonne or part thereof	€ 0.14
Up to 120 minutes per 10 minutes and tonne or part thereof	€ 0.18
Up to 180 minutes per 10 minutes and tonne or part thereof	€ 0.22

The fee is charged on the basis of the time the stand is used, which is defined as the difference between the on-block and off-block time spent by the aircraft in question on the stand.

The maximum time for calculating the stand fee is 3 hours, i.e. 18 units of 10 minutes; a period of 90 minutes after the landing and 90 minutes before take-off are taken into account in each case. The use of the stand for handling the aircraft for landing and take-off then runs out.

A minimum fee of **€ 10.00** for using the apron stands must be paid.

1.3.2. Parking Fees

A parking fee must be paid to the airport authority for the use of apron stands and other areas for parking aircraft from the start of the 4th hour – after the expiry of the time used to calculate the stand fee.

The amount of the parking fee is charged according to the MTOW of the aircraft (see section 1.1.) and the duration for which the area is used.

The parking fee amounts to **€ 1.20** per tonne or part thereof and 24-hour period or part thereof. For each further day, the parking fee amounts to **€ 2.00** per tonne or part thereof and 24-hour period or part thereof.

The sum amounts to at least **€ 8.00** per 24-hour period or part thereof.

- 1.3.3.** A rental agreement for apron space may be concluded between aircraft operator and the airport authority if, for example several successive days are required. This must be arranged before the start of the parking period.

1.4. Security Fee

The security fee is determined by the number of passengers on board a flight at take-off in the case of commercial passenger and works traffic.

The fee amounts to **€ 0.99** per passenger **from 1st July 2009**.

1.5. PRM Fee

In line with EU Rule 1107/2006, we are charging a PRM fee for each departing passenger on commercial or internal company flights.

This amounts to **€ 0.14** for each passenger **from 1st July 2009**.

1.5. Central Infrastructure

Infrastructure equipment is made available by the airport's agents for all aircraft movements.

A fee must be paid to the airport authority for providing this infrastructure for each commercial traffic landing.

- 1.7.1.** The basic fee for providing the de-icing equipment amounts to the following for an aircraft with a MTOW over 10 t:

MTOW up to 50 t	€ 10.00
MTOW over 50 t	€ 30.00

In the case of non-commercial landings, this fee is only charged if the infrastructure is actually used, i.e. in the actual event.

- 1.7.2.** For landings in the commercial passenger traffic sector, an additional fee amounting to **€ 1.12** is charged for providing fresh water and sewage facilities.

Geneva International Airport

PASSENGER CHARGE

Passenger departure tax (including CHF 9.50 security fee) :

International traffic	CHF 21.35*
domestic traffic	CHF 21.35*
connecting passengers	CHF 15.35*
private traffic passengers (max. MTOW 5,7t)	CHF 13.--

* incl. CHF 0.85 for assistance to Persons with Reduced Mobility (PRM)

The following passengers are not liable to departure tax :

- passengers in direct transit
- children under 2 years of age
- passengers on pleasure flights
- private traffic passengers, provided the first landing of the flights concerned after take-off is at a Swiss airport (including Basle/Mulhouse).

PARKING CHARGE

The duration of the free parking period is 5 hours.

Scheduled traffic, commercial non-scheduled traffic, CHF 2.- per ton per hour for the sixth and seventh hour of the parking period, provided there is no night stay (change of date). For a night stay and up to 10.00 UTC, the charge is CHF 2.- per ton, if take-off is the next morning before 10.00 UTC.

If take-off is after 10.00 UTC after a night stay, an additional CHF 2.- per ton is charged.

For aircraft with a maximum take-off mass exceeding 100 tons, additional :

- CHF 4.00 are levied per ton and per day, from the 25th hour of parking, for scheduled commercial air traffic
- CHF 8.00 are levied per ton and per day, from the 25th hour of parking, for private and nonscheduled commercial air traffic

LANDING CHARGE

The calculation of the landing charge is based on the maximum authorised take-off weight (MTOW) using the following tariff:

Scheduled and charter flights + general aviation (commercial)

Maximum take-off weight (MTOW)		Charge * (excl. VAT)	
a)	Up to	1 000 kg	CHF 10.15
	From To	1 001 kg 2 000 kg	CHF 19.10
	From To	2 001 kg 3 000 kg	CHF 26.75
	From To	3 001 kg 4 000 kg	CHF 31.90
	From To	4 001 kg 5 000 kg	CHF 36.40
	From To	5 001 kg 6 000 kg	CHF 40.05
b)	From To Per ton or fraction of a ton	6 001 kg 26 000 kg	CHF 7.55
c)	From To	26 001 kg 30 000 kg	CHF 198.60
d)	From To Per ton or fraction of ton	30 001 kg 50 000 kg	CHF 6.50
e)	Over 50 000 kg For the first 50 000 kg For each additional ton or fraction of a ton		CHF 328.10 CHF 7.55

* Tariff applicable on November, 1st, 1998.

Reduction:

The landing charge is reduced by 50% for domestic flights (originating from a point in Switzerland) in transit in Geneva to a foreign destination.

Noise charge rates
1. Jet-engine aircraft
Noise charge

Noise class	Noise charge [CHF]
I	1'000.-
II	600.-
III	400.-
IV	200.-
V	0.-

Additional noise charge

Additional noise charge for take-off at night [CHF]					
Cl.	ATD 22:01- 22:30 LT	ATD 22:31-23:00 LT	ATD 23:01-23:30 LT	ATD 23:31-00:00 LT	ATD 00:01-05:59 LT
I	800.-	1'500.-	3'000.-	6'000.-	9'000.-
II	400.-	800.-	1'500.-	3'000.-	6'000.-
III	200.-	400.-	800.-	1'500.-	3'000.-
IV	100.-	200.-	400.-	800.-	1'500.-
V	50.-	100.-	200.-	400.-	800.-

SUPPLY OF FUELS AND LUBRICANTS CHARGE

CHF 0.010 per litre of gasoline
CHF 0.008 per litre of paraffin, kerosene or other turbine fuels

SUPPLY OF ENERGY TO THE AIRCRAFTS

Wingspan Categories

OACI, Annex 14, Aerodromes Ch. 1, page 5

Codes actually Used In Geneva	A : Less than 15 M B : from 15 to 24 M excluded C : from 24 to 36 M excluded D : from 36 to 52 M excluded E : from 52 to 65 M excluded F : More than 65 M
--	--

Rates and calculation rules

Published hourly price

Wingspan categories (OACI)	Electricity 400 Hz	Electricity and preconditioned air (PCA)
B	20.-	30.-
C	20.-	30.-
D	30.-	40.-
E	40.-	55.-

Minimum fixed time of 1 hour. More than one hour, invoicing in function of the effective hour fractions.

Common user terminal Equipment (CUTE)

Fee per departing passenger	CHF 0.4781
-----------------------------	------------

Self service check-in (CHECKY)

Fee per departing passenger	CHF 0.1739
-----------------------------	------------

HIRE OF COUNTERS

Hire "one shot"	
Half day	CHF 200.-
Day	CHF 400.-
Consecutive hire (min 4x)*	
Half day	CHF 100.-
Day	CHF 200.-

* 4 following days or 4x a day of the week (ex: 4 following Saturdays)

Finavia charges

Finavia airports:

Helsinki-Vantaa	Kemi-Tornio	Rovaniemi
Helsinki-Malmi	Kittilä	Savonlinna
Enontekiö	Kruunupyy	Tampere-Pirkkala
Halli	Kuopio	Turku
Ivalo	Kuusamo	Utti
Joensuu	Lappeenranta	Vaasa
Jyväskylä	Maarianhamina	Varkaus
Kajaani	Oulu	
Kauhava	Pori	

7.1. Airport charges

7.1.1. Landing charge

The landing charges are as follows:

MTOW	EUR		
	Fixed Charge	Charge per ton	
0 – 5 700 kg	0.00	2.79	
5 701 – 35 000 kg	16.74	4.82	lower limit 6 tons
over 35 000 kg	156.44	6.84	lower limit 35 tons

However, the minimum charge per landing is:

	EUR
At Helsinki-Vantaa airport during peak hours (MON-FRI 0700-0930 LMT and 1430-2000 LMT and SUN 1430-2000 LMT)	55.00
At Helsinki-Vantaa airport at other times	30.00
At other airports	11.00

7.1.2. Parking charges

A parking charge is collected for an aircraft parked for over 2 hours within movement area of the airport. Parking charges are collected during airport operating hours.

A. Parking charges at Helsinki-Vantaa airport

(i) Parking for up to 24 hours:

For parking for more than two and up to five hours, the parking charge is 1.31 EUR for each 1000 kg or part thereof of the aircraft MTOW. The minimum charge is, however, 5.22 EUR.

For parking for more than five and up to ten hours, the parking charge is 2.61 EUR for each 1000 kg or part thereof of the aircraft MTOW. The minimum charge is, however, 10.44 EUR.

For parking for more than ten and up to 24 hours, the parking charge is 3.92 EUR for each 1000 kg or part thereof of the aircraft MTOW. The minimum charge is, however, 15.67 EUR.

Night time (2130–0600 LMT) is free of parking charge, and the night time is not included in the total parking time, when the aircraft is parked for less than 24 hours.

Parking charge:			Minimum charge:
Parking time		EUR per MTOW ton	EUR per parking
Lower limit	Upper limit		
Over 2 hr	5 hr	1.31	5.22
Over 5 hr	10 hr	2.61	10.44
Over 10 hr	24 hr	3.92	15.67

(ii) Parking for over 24 hours:

For parking for more than 24 hours, the parking charge is 5.22 EUR for each 1000 kg or part thereof of the aircraft MTOW, and it is collected for each period of 24 hours or part thereof. The minimum charge is, however, 15.67 EUR for each 24-hour period or part thereof.

7.1.3. Passenger charge

A passenger charge is collected for each passenger departing from an airport terminal on board an aircraft in commercial air service. The amount of passenger charge is determined on the basis of the airport, passenger category and aircraft maximum take-off weight. However, the separate low-cost terminals at Turku and Tampere-Pirkkala airport are exceptions to this rule. Service charges for these terminals can be found on the website www.airpro.fi.

Passenger charges as from 1 January 2009:

Aircraft MTOW over 15 000 kg	EUR
Airports with passenger loading bridges or apron buses*)	
DOM	6.57
INT	10.07
DOM-INT	5.11
INT-INT	5.11
Airports without passenger loading bridges or apron buses*)	
DOM	6.24
INT	9.38
DOM-INT	5.11
INT-INT	5.11

Aircraft MTOW 8 001 - 15 000 kg	EUR
DOM	3.60
INT	6.29
DOM-INT	5.11
INT-INT	5.1

Aircraft MTOW 0 - 8 000 kg	EUR
Every departing passenger	3.60

*) Passenger loading bridges and/or apron buses are available at Helsinki-Vantaa and Rovaniemi airports.

7.1.4. Security charge

Security charge is collected for each passenger departing from an airport passenger terminal on board an aircraft in commercial air service.

The security charge is 4.51 EUR per departing passenger.

Security charge is not collected for:

- DOM-INT transfer passengers in international traffic
- passengers carried on aircraft with MTOW not exceeding 8000 kg, if they do not use the passenger terminal
- passengers for which no passenger charge is collected (see paragraph 7.1.3.).

If the airport is opened or airport operating hours extended on request, Finavia has the right to collect any additional costs for security checking from the requesting operator.

7.1.5. Assistance service charge (PRM fee)

An assistance service charge is collected for each passenger departing from an airport terminal on board an aircraft in commercial air service. The fee is based on the EC regulation concerning the rights of disabled persons and persons with reduced mobility when travelling by air (EC No 1107/2006).

The assistance service charge is 0.20 EUR per departing passenger. Assistance service charge is not collected for passengers for whom no passenger charge is collected (see paragraph 7.1.3.).

An air carrier and the airport may, between themselves, agree that the airport provides assistance of a higher standard than that required by EC regulation 1107/2006 to the passengers transported by that air carrier. For such service, the airport collects an additional, cost-related charge from the air carrier.

7.1.6. Noise charge

Noise charge is collected for departures from Helsinki-Vantaa airport between 2300–0600 LMT with turbojet aircraft. The noise charge for an aircraft is calculated based on the aircraft noise certificate in accordance with ICAO Annex 16 Volume I, Part II, Chapter 3.

For those aircraft not having a noise certificate in accordance with ICAO Annex 16, noise charges will be calculated in accordance with FAR Part 36 stage 3. Aircraft which are unable to show certificated noise levels according to the above mentioned documents will be charged at the highest noise rate of the same aircraft type.

Charges of less than 6.93 EUR will not be collected. Noise charge for one takeoff is calculated according to the following formula:

$$\text{Charge} = \text{Cd} * 10^{[(\text{Ld}-\text{Td})/10]}$$

Cd = unit rate 6.93 EUR

Ld = average of certificated noise levels measured at sideline and take-off noise measurement points as specified

in ICAO Annex 16

Td = noise threshold at take-off equalling 86 EPNdB.

7.1.7. Other charges

A. Electricity charges

Electricity infrastructure charge at Helsinki-Vantaa airport

An electricity infrastructure charge is collected at Helsinki-Vantaa airport for aircraft having used a parking stand where an electricity source is provided by the airport. The amount of electricity infrastructure charge is based on the maximum take-off weight (MTOW) of the aircraft, rounded up to nearest 1000 kg. The unit price is 0.25 EUR per ton. However, the minimum charge is 4 EUR.

Electricity charges at other airports: Each airport publishes its own charges for supplying electricity to aircraft for the time they are parked.

B. Run-up area charge at Helsinki-Vantaa airport

The run-up area charge at Helsinki-Vantaa airport is 100 EUR per hour or part thereof. The charge is collected according to the time reserved, even if the total time has not been used.

7.2. Air navigation charges

7.2.1. Terminal navigation (TN) charge

A terminal navigation charge is collected for each landing of an aircraft at an airport during its hours of operation. The charge is based on the aircraft MTOW rounded up to the nearest 1000 kg. The charge is calculated according to the following formula:

$$T = w \times p,$$

where T is the charge in euros and w is the weight factor with an accuracy of two decimals, calculated using the formula:

$$w = \left[\frac{\text{MTOW}_{\text{ton}}}{50} \right]^{0.7}$$

and p is the unit price, which depends on the airport category as follows:

Airport Category	EUR
ATC1 airports	147.00
ATC2 airports	123.00
AFIS airports	70.00

Airport categories:

ATC1 airports

Helsinki-Vantaa, Jyväskylä, Kuopio, Rovaniemi, Tampere-Pirkkala

ATC2 airports

Halli, Helsinki-Malmi, Ivalo, Joensuu, Kauhava, Kemi-Tornio, Kruunupyy, Lappeenranta, Maarianhamina, Oulu*), Pori, Turku, Utti, Vaasa, and any AFIS airport when it is providing ATC service

*) Oulu airport will be transferred to category ATC1 during year 2009

AFIS airports

Enontekiö, Kajaani, Kittilä, Kuusamo, Savonlinna, Varkaus

SCHEDULE OF CHARGES

SPANISH AIRPORTS AND AIR NAVIGATION

First class airports: Alicante, Barcelona, Bilbao, Fuerteventura, Gran Canaria, Lanzarote, Madrid-Barajas, Málaga, Palma de Mallorca, Sevilla, Tenerife Norte, Tenerife Sur and Valencia. Menorca and Ibiza from 1st May to 31st October.

Second class airports: Almería, Asturias, Federico García Lorca Granada-Jaen, Jerez, La Coruña, La Palma, Santiago and Vigo. Gerona and Reus from May 1st to October 31st. Menorca and Ibiza from 1st November to 30th April.

Third class airports: : Albacete, Badajoz, Burgos, Ceuta, Córdoba, El Hierro, La Gomera, La Rioja-Logroño, León, Madrid-Cuatro Vientos, Melilla, Huesca-Pirineos, Murcia-San Javier, Pamplona, Sabadell, Salamanca, San Sebastián, Santander, Son Bonet, Torrejón, Valladolid, Vitoria and Zaragoza. Gerona and Reus from 1st November to 30th April.

LANDING CHARGE

Schedule flights within European Economic Area airports (origin, scales and destination).

AIRPORTS	SECTIONS OF WEIGHTS		
	Up to 10 Tonnes	10 a 100 Tonnes	Over 100 Tonnes
1st CLASS	5,388412	6,175758	6,926200
2nd CLASS	4,847111	5,548341	6,237272
3rd CLASS	4,035158	4,625667	5,203877

Euros per tonne or part thereof

Surcharges according to the noise level of the aircraft

Surcharges on landing charge (sections 2.1.1 and 2.1.4) will be applied at Alicante, Barcelona, Madrid-Barajas, Málaga, Palma de Mallorca, Gran Canaria, Tenerife Sur and Valencia Airports, according to the noise level of each aircraft and to the schedule of the landing or take off:

Noise category	07:00 - 22:59 (local time)	23:00 - 06:59 (local time)
Category 1	70%	140%
Category 2	20%	40%
Category 3	0%	0%
Category 4	0%	0%

The criterion applied to determine the noise category for each aircraft is as follows:

Category 1: Aircrafts with accumulative margin up to 5 EPNdB.

Category 2: Aircrafts with accumulative margin between 5 EPNdB and 10 EPNdB.

Category 3: Aircrafts with accumulative margin between 10 EPNdB and 15 EPNdB.

Category 4: Aircrafts with accumulative margin over 15 EPNdB.

SECURITY CHARGE

DESTINATION	ORIGIN						
	Peninsula	Balearic Islands		Canary Islands		Melilla	
		Scheduled	Charter	Scheduled	Charter	Scheduled	Charter
Peninsula	1,57	1,1	1,57	1,1	1,57	1,1	1,57
Balearic Islands	1,57	0,26		1,1	1,57	1,1	1,57
Canary Islands	1,57	1,1	1,57	0,26		1,1	1,57
Melilla	1,57	1,1	1,57	1,1	1,57	-	-
EEA countries	1,57	1,57	1,57	1,57	1,57	1,57	1,57
Non EEA countries	1,57	1,57	1,57	1,57	1,57	1,57	1,57

€ per departing passenger

Rates above include "F Factor". This new charge has been approved since January 2009, for the financial of services related to baggage inspection and control services in the airport area provided by the Air Security State Agency, established since February 2008 by Real Decreto 184/2008.

Charge A : AIRCRAFT PARKING

Charges are applied by day of parking or part thereof, over 3 hours:

Aircraft up to 10 tonnes		Aircrafts over 10 tonnes		
0-2 Tonnes	2-10 Tonnes	Up to 10 Tonnes	10-100 Tonnes	Over 100 Tonnes
6,458073 ⁽¹⁾		6,458073	0,752397	0,830771
1,293180 ⁽²⁾	6,458073 ⁽²⁾			
Euros by section			Euros by Tonne	

⁽¹⁾ Airports: Madrid/Barajas, Barcelona, Palma de Mallorca, Gran Canaria, Málaga and Tenerife Sur

⁽²⁾ Other airports

Charge B.1.: USE OF INFRASTRUCTURES AND FACILITIES

Total rate per departing passenger.

DESTINATION	ORIGIN						
	Peninsula	Balearic Islands		Canary Islands		Melilla	
		Scheduled	Charter	Scheduled	Charter	Scheduled	Charter
Peninsula	5,25	3,68	5,25	3,68	5,25	3,68	5,25
Balearic Islands	5,25	1,58	5,25	3,68	5,25	3,68	5,25
Canary Islands	5,25	3,68	5,25	1,58	5,25	3,68	5,25
Melilla	5,25	3,68	5,25	3,68	5,25		
EEA countries	5,25	5,25	5,25	5,25	5,25	5,25	5,25
Non EEA countries	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93

€ per departing passenger

Rates above include the amount to finance the PRM assistance since July 26th 2008. According to European Union's Regulation (CE) N°1107/2006.

For information table below shows only PRM rates.

DESTINATION	ORIGIN						
	Peninsula	Balearic Islands		Canary Islands		Melilla	
		Scheduled	Charter	Scheduled	Charter	Scheduled	Charter
Peninsula	0,67	0,47	0,67	0,47	0,67	0,47	0,67
Balearic Islands	0,67	0,20	0,67	0,47	0,67	0,47	0,67
Canary Islands	0,67	0,47	0,67	0,20	0,67	0,47	0,67
Melilla	0,67	0,47	0,67	0,47	0,67		
EEA countries	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67
Non EEA countries	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67

€ per departing passenger

Charge C.4.: CHECK-IN DESKS

Airport authority is allowed to keep desks available for their grant during uninterrupted periods applying the following charges:

	1st HOUR OR PART THEREOF	ADDITIONAL PERIODS OF 15 MINUTES
WITH WEIGHING CONVEYOR	13,11	3,278181
WITH REAR-MOUNTED BELT, WITHOUT WEIGHING CONVEYOR	7,64	1,909620

Euros

Charge E.1.: USE OF AIRBRIDGES

	PERIOD	HOUR OR PART THEREOF	EACH QUARTER HOUR MORE OR PART THEREOF	
			Up to 3 hours	Over 3 hours
MADRID BARAJAS	Normal	119,64	36,400200	54,579700
	Off Peak	49,34	14,852600	14,852600
OTHER AIRPORTS	Normal	108,47	32,527400	48,801400
	Peak	138,01	42,436000	63,654000
	Off Peak	49,34	14,852600	14,852600

Fees in € per service or fraction

* Fridays, Saturdays and Sundays from June 1st to September 30th

AIRPORT	PERIOD (LOCAL TIME)		
	Normal	Peak	Off peak
MAD	06:00-22:59		23:00-05:59
BCN	07:00-21:59		22:00-06:59
AGP	08:00-22:59		23:00-07:59
AGP *	08:00-10:59	11:00-12:59	23:00-07:59
	13:00-16:59	17:00-19:59	
	20:00-22:59		
OTHER	00:00-24:00		

Charge F.1.: FUEL AND LUBRICANT

KEROSENE	0,003551
AVIATION SPIRIT	0,006042
LUBRICANTS	0,006042

€/Liter

Charge F.2.: USE OF LOUNGES AND NON-DELIMITED AREAS

Euros	Up to 3 hours	1 Hour more or part thereof	Maximum per day
General charge	136,78	46,102746	334,24

Charge G.6.: 400 HZ ENERGY SYSTEM

AIRCRAFT MTOW LOWER THAN 150 TONNES	Euros
1st hour or part thereof	25,09
Additional quarter hour or part thereof	6,269975
AIRCRAFT MTOW OVER 150 TONNES	Euros
1st hour or part thereof	40,76
Additional quarter hour or part thereof	10,188707

TERMINAL CHARGE

The terminal charge pays the air navigation services rendered to ensure security and fluidity of their movements in this stage of flight.

The terminal charge is applicable at every airport and airfield opened to civil traffic. The approach and take-off operations are taken like a sole service with regard to this charge. Aena manages this charge.

Formula: $R = t \times Pn$

Being:

R = Total price to pay per operation

t = Unit rate

P = Maximum take-off weight authorized of the aircraft (MTOW)

n = Weighing coefficient 0,9

Pn = Units of service

	UNITARY RATES (€)
1ST CLASS AIRPORTS	5,063942
2ND CLASS AIRPORTS	4,557547
3RD CLASS AIRPORTS	3,797957

Aeroportos de Portugal

LANDING/TAKE OFF

Amounts charged in each category are cumulative, i.e., aircraft with a MTOW over 25 tonnes will be charged accordingly with the amounts established for each intermediate category where they may fall into.

LANDING/TAKE OFF - per tonne	LISBON	PORTO	FARO	AZORES
Aircrafts up to 25 tonnes, per tonne	4,35	4,35	4,35	3,07
25 to 75 tonnes, per tonne above 25 tonnes	5,28	5,28	5,28	3,76
over 75 tonnes, per tonne above 75 tonnes	-	-	-	4,42
75 to 150 tonnes, per tonne above 75 tonnes	6,21	6,21	6,21	-
over 150 tonnes, per tonne above 150 tonnes	5,28	5,28	5,28	-
Technical Stops - value per tonne	4,04	4,04	4,04	3,33
Minimum charge per operation - up to 10 tonnes	106,64	-	-	-
Minimum charge per operation - 11 to 25 tonnes	170,63	-	-	-

AIRCRAFT PARKING

Parking charges are not due for the first 90 minutes after landing and 90 minutes before take-off.

Parking charges are due for certain periods of time and are based on the tonnage metrical unit of the aircraft maximum take-off weight.

PARKING CHARGE	LISBON	PORTO	FARO	AZORES
Traffic Areas				
All aircraft (per tonne and per day)	-	1,46	1,46	1,46
Aircraft till 14 tonnes (per day)				
up to 24h or part	21,75	-	-	-
24h to 48h or part	43,49	-	-	-
48h to 72h or part	65,23	-	-	-
over 72h or part	86,98	-	-	-
Aircraft more than 14 tonnes				
up to 24h or part (per tonne)	1,46	-	-	-
24h to 48h or part (per tonne)	2,92	-	-	-
48h to 72h or part (per tonne)	4,38	-	-	-
over 72h or part (per tonne)	5,85	-	-	-
Maintenance Areas and other (per tonne and per day)	1,08	1,08	1,08	1,08
Surcharge	43,92	43,92	43,92	43,92

PASSENGER SERVICE

PASSENGER SERVICE CHARGE	LISBON	PORTO	FARO	AZORES
Flights inside Schengen Area	7,45	7,43	7,25	5,95
Intra EU flights outside Schengen Area	9,50	9,45	9,19	9,47
International flights	12,66	12,62	12,32	12,64

Exemptions:

- _Children under 2 years old;
- _Passengers in direct transit through the airport;
- _Passengers from any aircraft returning to the airport for technical, meteorological or similar reasons;
- _Passengers departing on aircraft exclusively used for the transportation of reigning sovereigns and their direct family, and Government leaders, and Government Ministers, on the basis of reciprocity

agreements, provided that it is an official mission;
 _Passengers departing on military aircraft on a non-remunerated official mission or under special treaties
 or agreements that bind the Portuguese State.

PRM CHARGE (PERSONS REDUCED MOBILITY)_

Airlines operating in ANA airports shall pay a charge of 0,52 per departing passenger. This value of PRM Charge will be on force on 29th March 2009 until 31st March 2010, according to Aviation Authority (INAC) approval, based on the Decree Law 241/2008, 9th December.

The invoice of this charge will follow the invoicing rules, including exemptions, applicable to passenger service charge. This charge is not applied to General Aviation.

SECURITY CHARGE_

Security charge is due for services rendered to air transport passengers and is meant to partially cover the costs of staff and equipment regarding civil aviation security for the prevention and suppression of unlawful interference against civil aviation.

SECURITY CHARGE	LISBON	PORTO	FARO	AZORES
Flights inside Schengen Area	2,39	2,39	2,39	2,39
Intra EU flights outside Schengen Area	4,06	4,06	4,06	4,06
International flights	5,07	5,07	5,07	5,07

Exemptions:

_Children under 2 years of age;
 _Passengers in direct transit through the airport;
 _Passengers in official missions that depart on aircraft of Portuguese State or Foreign State private services, on the basis
 of reciprocity agreements.

OTHER CHARGES_

For the use of the air bridges and GPS, the following charges apply:

Air bridge

This charge is due for the provision of air bridges to embark and disembark passengers.

For utilization period	LISBON	PORTO	FARO
Per minute, till 2 hours	3,22	-	-
Per minute, more than 2 hours	3,84	-	-
1 airbridge, per minute	-	1,71	5,07
2 airbridges, per minute	-	2,56	4,37

In Lisbon and Faro Airports, this charge includes the use of GPS equipment.

GPS (Ground Power System)

This charge is due for the use of supplying electrical energy transformed to 400hz provided through GPS equipment.

For utilization period	LISBON	PORTO
Per minute	1,11	0,23

Manchester Airport

1. Passenger Facilities Charge (PFC)

The PFC rates that apply in the Standard Periods are shown in the table below.

Standard Rates	Rate
International Passengers	
1 April 2009 to 30 April 2009	£4.80
1 May 2009 to 31 October 2009	£8.09
1 November 2009 to 31 March 2010	£4.80
Domestic Passengers	
Up to and including 25 tonnes	
1 April 2009 to 31 March 2010	£1.50
Over 25 tonnes	
1 April 2009 to 30 April 2009	£4.80
1 May 2009 to 31 October 2009	£5.29
1 November 2009 to 31 March 2010	£4.80

2. Passenger Security Charge (PSC)

Terminal Passengers	
1 April 2009 to 31 March 2010	£3.96
Transfer Passengers	
1 April 2009 to 31 March 2010	£3.96
Transit Passengers	
1 April 2009 to 31 March 2010	£0.00

Exemptions from the PSC

The PSC does not apply to the following:

- people on Aircraft not operating for hire or reward.
- children under two on the day of departure.
- people who work on the Aircraft during the flight.

3. Runway Charge

Departing Between	Up to 25t	Over 25t and less than 120t	Over 120 tonnes First 120t Thereafter		Applicable only for aircraft achieving the following QC Ratings
00:00 to 05:29	£5.31	£6.53	£6.53	£3.55	All
05:30 to 05:59	£5.31	£5.31	£5.31	£0.00	0.5 or quieter
06:00 to 06:29	£5.31	£5.31	£5.31	£0.00	All
06:30 to 06:59	£5.31	£5.31	£5.31	£0.00	1.0 or quieter
07:00 to 12:59	£5.31	£6.53	£6.53	£3.55	All
13:00 to 13:29	£5.31	£5.31	£5.31	£0.00	1.0 or quieter
13:30 to 15:59	£5.31	£5.31	£5.31	£0.00	All
16:00 to 18:59	£5.31	£6.53	£6.53	£3.55	All
19:00 to 19:59	£5.31	£5.31	£5.31	£0.00	1.0 or quieter
20:00 to 21:59	£5.31	£5.31	£5.31	£0.00	All
22:00 to 22:59	£5.31	£5.31	£5.31	£0.00	1.0 or quieter
23:00 to 23:59	£5.31	£6.53	£6.53	£3.55	All

The Off-Peak Rate Runway Charge in the periods 05:30 to 05:59, 06:30 to 06:59, 13:00 to 13:29, 19:00 to 19:59 and 22:00 to 22:59 will only apply to Aircraft that achieve the applicable QC Ratings shown in the table above, otherwise the relevant Standard Rate Runway Charge will apply.

Noisy Jet Surcharge

Aircraft will be subject to a surcharge of £750 between 23:00 to 06:59 and £500 between 07:00 to 22:59, plus an extra £150 for each full PNdB above the following limits:

92 dB (A) (105 PNdB) 07:00 - 22:59 hrs
 83 dB (A) (96 PNdB) 23:00 - 06:59 hrs

The PNdB limits are regularly reviewed.

4. Air Traffic Services (ATS) Charge

Departing Between	Up to 25t	Over 25t and less than 120t	Over 120 tonnes First 120t Thereafter		Applicable only for aircraft achieving the following QC Ratings
00:00 to 05:29	£1.70	£2.09	£2.09	£1.15	All
05:30 to 05:59	£1.70	£1.70	£1.70	£0.00	0.5 or quieter
06:00 to 06:29	£1.70	£1.70	£1.70	£0.00	All
06:30 to 06:59	£1.70	£1.70	£1.70	£0.00	1.0 or quieter
07:00 to 12:59	£1.70	£2.09	£2.09	£1.15	All
13:00 to 13:29	£1.70	£1.70	£1.70	£0.00	1.0 or quieter
13:30 to 15:59	£1.70	£1.70	£1.70	£0.00	All
16:00 to 18:59	£1.70	£2.09	£2.09	£1.15	All
19:00 to 19:59	£1.70	£1.70	£1.70	£0.00	1.0 or quieter
20:00 to 21:59	£1.70	£1.70	£1.70	£0.00	All
22:00 to 22:59	£1.70	£1.70	£1.70	£0.00	1.0 or quieter
23:00 to 23:59	£1.70	£2.09	£2.09	£1.15	All

The Off-Peak Rate ATS Charges in the periods 05:30 to 05:59, 06:30 to 06:59, 13:00 to 13:29, 19:00 to 19:59 and 22:00 to 22:59 will only apply to Aircraft that achieve the applicable QC Ratings shown in the table above, otherwise the Standard Rate ATS Charge will apply.

5. Aircraft Parking Charge

6.

Aircraft Parking Daily Rates For each period of 24 hrs (or part of)	1 Apr 2009 to 31 Mar 2010 Rate
For Aircraft <120t First two hours parking	£0.00
For Aircraft >120t First four hours parking	£0.00
Aircraft up to and including 3.5 tonnes	£5.25 for each 0.5t
Above that, the following rates will apply	
Aircraft over 3.5 tonnes to 10 tonnes	£42.00
Aircraft over 10 tonnes to 20 tonnes	£73.50
Aircraft over 20 tonnes to 30 tonnes	£105.00
Aircraft over 30 tonnes to 40 tonnes	£136.50
Aircraft over 40 tonnes to 50 tonnes	£157.50
Aircraft over 50 tonnes to 60 tonnes	£178.50
Aircraft over 60 tonnes to 70 tonnes	£199.50
Aircraft over 70 tonnes to 80 tonnes	£220.50
Aircraft over 80 tonnes to 90 tonnes	£246.75
Aircraft over 90 tonnes to 100 tonnes	£273.00
Over 100 tonnes:	£273.00+ £21.00 per 10t or part thereof >100t

8. Disabled Persons and Persons of Reduced Mobility (PRM) Charge

A PRM Charge of £0.135 is payable for each Terminal Passenger (both arriving and departing). This charge will be invoiced at £0.27 per departing Terminal Passenger.
The PRM Charge is subject to VAT.

9. Ancillary Charges

9.1 Baggage System Charge

A baggage system charge of £1.11 is payable for each departing Terminal Passenger. This includes the baggage handling Charge, at £0.43 per Terminal Passenger (both arriving and departing), the accounting and authorisation (AAA) Charge, at £0.11 per departing passenger and the hold baggage security labour (HBSL) Charge at £0.14 per departing passenger.

9.2 Common User Equipment (CUE) Charge

A CUE Charge is payable at £0.22 per departing Terminal Passenger.

The CUE Charge is subject to VAT.

9.3 Check-in Desks Charge

A check-in desk Charge of £4.60 for every half hour (or part of) for every desk, is payable for all desks used to check-in passengers.

The Handling Agent must pay the Charge. If the Handling Agent and the relevant Airline agree in writing that the Airline will be responsible for paying the check-in desk Charge and a copy of the written agreement is supplied to the Company, the Charge will be made to the Airline.

The Check-In Desk Charge is subject to VAT.

11. Other Charges

11.9 Fixed Electrical Ground Power

Manchester Airport provides facilities for using fixed electrical ground power. Charges do not include VAT and are payable by the user who swipes the facility.

The minimum chargeable period per use is one hour.

There are separate conditions of use for fixed electrical ground power that are available upon request. All enquiries should be made to the Airfield Facilities Manager on 0161 489 8543.

Fixed electrical ground power is subject to VAT.

Milano-Malpensa Airport

Aircraft charges

1.1 Landing charges

- 1) For aircraft whose place of departure or destination is in national territory or a country of the European Union:

Linate Airport

- | | |
|---|--------|
| a) for each tonne or part thereof, for the first 25 tonnes of the aircraft's weight | € 1.33 |
| b) for each subsequent tonne or part thereof | € 1.84 |

Malpensa Airport:

- | | |
|--|--------|
| a) for each tonne or part thereof for the first 25 tonnes of the aircraft's weight | € 1.49 |
| b) for each subsequent tonne or part thereof | € 1.96 |

- 2) For aircraft whose place of departure or destination is outside the European Union:

Linate Airport

- | | |
|---|--------|
| a) for each tonne or part thereof, for the first 25 tonnes of the aircraft's weight | € 1.96 |
| b) for each subsequent tonne or part thereof | € 2.45 |

Malpensa Airport:

- | | |
|--|--------|
| a) for each tonne or part thereof for the first 25 tonnes of the aircraft's weight | € 1.97 |
| b) for each subsequent tonne or part thereof | € 2.46 |

1.3 Parking charges

These apply to all aircraft that stop in the aircraft parking areas or in the hangars. They are calculated on the basis of the Maximum Take-Off Weight indicated in the aircraft's airworthiness certificate, for each hour or part thereof apart from the first two hours which are free.

- for each tonne or part thereof € 0.07

1.4 Charges for the use of special lighting equipment for runways

For each landing and each take-off, whether at night or during daytime, when the special lighting system is in use on runways and namely:

- 1) for the use of "Center Lighting":

- | | | |
|------------------|--------------|----------|
| Linate Airport | per movement | € 0.5165 |
| Malpensa Airport | per movement | € 2.5823 |

- 2) for the use of the "Touchdown zone":

- | | | |
|------------------|-------------|----------|
| Linate Airport | per landing | € 1.0329 |
| Malpensa Airport | per landing | € 1.5494 |

Passenger charges

These are due for the use of infrastructure and common use areas for boarding, landing and passenger reception. The charges are payable directly by the Carrier who recovers the cost from the passenger by including it on ticket.

The charges are also paid by those travellers using private and tourist aircraft.

1.5 Passenger boarding charges

- 1) For boarding passengers travelling on domestic flights and from Italy to European Union destinations:

- | | | |
|------------------|---------------|--------|
| Linate Airport | per passenger | € 5.36 |
| Malpensa Airport | per passenger | € 5.71 |

- 2) For boarding passengers travelling from Italy to destinations outside European Union:

- | | | |
|------------------|---------------|--------|
| Linate Airport | per passenger | € 7.52 |
| Malpensa Airport | per passenger | € 7.54 |

Exemptions

The following are exempted from payment:

- children under 2 years of age.
- passenger boarding charge is not due if it refers to trips which were interrupted, when said interruption was caused by the need to use another aircraft and anyway by a cause different from passenger's wish.

Domestic flights where both aircraft and flight number are changed are subject to payment of passenger boarding charge both in the airport of origin and in the transit airport; said charge is due only in the airport of origin, when the following distance is just a continuation of the trip, provided that the first connecting flight is used.

Reductions

For children from 2 to 12 years of age: 50% of adult charge

Diverted movements

In case a flight is diverted from the scheduled departure airport to another one, the boarding charges of the former airport are applied.

PRM assistance (passengers with reduced mobility)

- per departing passenger - **Linate** € 0,58
- per departing passenger - **Malpensa** € 0,58

Exemptions/Reductions

Children under 2 years of age are exempted; no reductions.

SECURITY

2.1 Security check operations for passengers and hand luggage

Paid directly by the Carrier who will charge the passengers, as a contribution to cover the costs of the security check operations for passengers and their hand baggage

- per boarding passenger € 1.81

2.2 100% Hold Baggage Screening

- per boarding passenger € 2.07

Exemptions

The following are exempted from payment:

- transit passengers;
- transfer passengers
- free tickets for business trips of Ministry of Transportation staff

Security services

Further services provided on specific request of Carriers/users, for orders from above or for security reasons:

- **X-ray screening on freight**
- **Issue of access badges to airport areas**
- **Guarding**
- **Escort for valuables, arms, freight, mail, express couriers**
- **Surveillance**

CENTRALISED INFRASTRUCTURE

3.1 Loading bridges

The charges for the use of the loading bridges apply on the basis of aircraft size and the time of occupation of the bridges. A standard turnaround time has been defined for both airports:

Narrow Body = 60 minutes

Wide Body = 90 minutes

values in EURO	Narrow Body	
	LIN	MLP
Turnaround up 60'	100,00	111,10
> 60' - 75'	100,00	111,10
> 75' - 90'	140,00	155,54
> 90' - 105'	170,00	188,87
> 105' - 120'	200,00	222,20
> 120' - 135'	230,00	255,53
> 135' - 150'	260,00	288,86
every additional 15'	30,00	33,33

values in EURO	Wide Body	
	LIN	MLP
Turnaround up 60'	200,00	222,20
> 90' - 105'	200,00	222,20
> 105' - 120'	240,00	266,64
> 120' - 135'	270,00	299,97
> 135' - 150'	300,00	333,30
> 150' - 165'	330,00	366,63
> 165' - 180'	360,00	399,96
every additional 15'	30,00	33,33

Night stop

Night stops are conventionally handled as flights with parking allowance, which is between 60'-75' for Narrow Bodies and 90'-105' for Wide Bodies. The above scheme applies to night-stop only from 23.00 p.m. to 07.00 a.m.

Each quarter of an hour of extra stop, outside this time range, is charged the above amounts.

3.2 The 400 Hz fixed generator

The amount applies to the use of the fixed generator in the remote parking stands, where existing, and at Linate and Malpensa bridges.

- for each hour and fraction thereof: € 21.54

Night stop

For night stops, a two-hour charge is conventionally indicated (both for the fixed installations at the remote stands and at the bridges).

3.3 Baggage handling system

The charges for the use of baggage handling system apply to each single piece of departing luggage (including transfer luggage, with the exception of direct transits).

Baggage handling and sorting system at Linate airport

- for each piece of departing luggage € 3.33

Baggage handling and sorting system at Malpensa airport

- for each piece of departing luggage € 3.54

3.4 Information to the public

The single charge for **Linate** airport is structured as follows:

- a fixed sum for each movement € 8.12

+

- a variable sum per departing passenger € 0.19

The single charge for **Malpensa** airport is structured as follows:

- a fixed sum for each movement € 10.35

+

- a variable sum per departing passenger € 0.23

Exemptions

This charge is not applied to cargo flights, ferry movements and technical flights.

Code sharing flights

In the event of code sharing flight, also the marketing flights are invoiced.

The invoicing of marketing flights regards only to the fixed sum (€ 10,35 per movement).

3.5 Information to operators (airport information system)

This amount applies to the supply of a string of key information provided by the BDV system.

The amount relates to all movements including marketing flights. No exemptions are permitted.

- for each movement € 13.66

3.6 CUTE

The amount referred to the MUSE-ARINC system use is :

- per checked passenger – **Linate** airport € 0.23

- per checked passenger – **Malpensa** airport € 0.29

3.7 De-icing systems for aircraft

These charges apply at both Malpensa and Linate airports and are related to the de-icing systems, as far as the storage plants and the de-icing fluid are concerned. The amounts do not include the services supplied by proper equipment.

- de-icing fluid (100% Kilfrost) per litre € 6.75

Note

SEA supplies also on request de-icing service (use of the pivot-platform with operator).

The charges for said services are (at both Malpensa and Linate):

- for each departing flight (ICAO code A, B) € 105.00

- for each departing flight (ICAO code C) € 155.00

- for each departing flight (ICAO code D, E, F) € 285.00

Munich Airport

Landing and Take-Off Charges / Noise- and Emission-Based Charges

The landing and take-off charges for powered aircraft with a maximum take-off mass over **5700 kg** amounts to:

for domestic and international flights

		commercial	non commercial
included in the Bonus List*	fom 06.00 hrs and before 22.00 hrs (local)	€2,22	€4,42
	from 22.00 hrs and before 06.00 hrs (local)	€2,54	€5,06
not included in the Bonus List*	fom 06.00 hrs and before 22.00 hrs (local)	€3,57	€7,10
	from 22.00 hrs and before 06.00 hrs (local)	€4,46	€8,87

for each 1000 kg of the maximum take-off mass or part thereof and for each aircraft movement (i.e. each landing and each take-off)

*In addition to all aircraft types with a maximum take-off mass of up to 25t, the bonus list contains the following aircraft types:

Airbus A300 (all versions)	Boeing B767 (all versions)
Airbus A310 (all versions)	Boeing B777 (all versions)
Airbus A319 (all versions)	CRJ (all versions)
Airbus A320 (all versions)	Dash 8 D
Airbus A321 (all versions)	Fokker 70
Airbus A330 (all versions)	Fokker 100
Airbus A340 (all versions)	Gulfstream IV
Bae 146/AVRO RJ (all versions)	Gulfstream V
Boeing B712	Lockheed 1011
Boeing B727-100/TAY (re-engined=R721)	McDonnell DC8-70
Boeing B733 to B738	McDonnell DC10-30
Boeing B744	McDonnell MD11 (all versions)
Boeing B757 (all versions)	McDonnell MD90
	Tupolev 204

The aircraft types Airbus A318/100 and Boeing B739 will be treated as bonus list aircraft types.

Aircraft types complying with the conditions of ICAO Annex 16 Chapter 4 will be treated as bonus list aircraft types as well.

Noise-based basic charges

Noise category	Limit dBA	Aircraft type							€
1	<68,9	AT44 MU30	B350 PAY1	BE30 SB20	C750 SB20	DH8B	E120	JS31	90,92
2	69,0-71,5	AT43 CRJ1 F2TH LJ45 SF34	AT45 CRJ2 FA10 LJ55 SH36	B190 D328 GLF5 LJ60 SW4	B712 DH8A H25C PAY2 TBM7	C550 DH8C J328 PAY3	C56X E135 LJ31 PC12	CL60 E145 LJ35 S601	97,30
3	71,6-73,9	A318100 B463 BE40 F50 H25B PRM1	A748 C560 F900 RJ1H	ASTR C650 G100 RJ70	AT72 CRJ7 G200 RJ85	B461 CRJ9 GLEK	B462 DH8D GLF4	F27	117,05
4	74,0-75,9	A319100 F100	A320100 FA20	A320200 MD90	ATP SW3	E170	E190	F70	237,66
5	76,0-77,7	A321100 B737BBJ B737W	A321200 B738	B733W B752	B735 C160	B736 FA50	B737 T204100		269,56
6	77,8-79,1	B733 YK40	B734	B735	GLF3	L188	R721		282,32
7	79,2-81,0	A306 A342 B721	A30B B732(3)	A310200 B762	A310300 B772	A332 MD87	A333		314,22
8	81,1-82,9	A343 DC1030	A246 H25A	B701 IL96	B763 LJ24(3)	B764 MD80	C130	C9	403,54
9	83,0-85,9	AN12 F28 L101	AN24 MD11	B722(3) T134	B744 T154	B74S YK42	DC93		467,34
10	86,0-90,9	A124	B742	B743	BA11500	IL86			543,90
11	>91,0	DC85	DC862	IL76					719,35

Passenger Charges

The passenger charge (per passenger) is calculated as follows:

Domestic flights	For local boarding	€15,11
	For transfer and transit	€12,71
European flights (EU) incl. Iceland, Liechtenstein, Norway, Switzerland	For local boarding	€15,73
	For transfer and transit	€13,20
International flights (Non-EU)	For local boarding	€16,02
	For transfer and transit	€13,20

The passenger charges listed per passenger are subject to a surcharge as follows:

Per each departing passenger if the aircraft is positioned at the Terminal	€0,58
Boarding Station	€0,29

The number of passengers aboard the aircraft on take-off does not include children under two years of age who are not entitled to occupy a seat.

A passenger arriving at Munich Airport and departing on the same day on a different aircraft with a different flight number is considered a transfer passenger. The point of origin and the destination must differ.

A passenger arriving in Munich and departing on the same aircraft is considered a transit passenger.

Parking Charges

If the total parking time between landing and take-off of the aircraft does not exceed four hours, the parking charge is waived. When determining the parking time to be charged, the period between 10 p.m. and 6 a.m. is not taken into account.

The parking charge for every 24 hours or part thereof and for every 1000 kg of maximum take-off mass or part thereof is	€2,54
---	-------

The minimum charge is €9,60 for every 24 hours or part thereof.

Security Charges

The security charge amounts to:

For passenger flights

Per passenger	€0,68
(Defined as the number of passengers on board the aircraft at take-off)	

PRM Charge

The PRM charge amounts to:

For passenger flights

Per passenger	€0,34
(Defined as the number of passengers on board the aircraft at take-off)	

Infrastructure Charges Aircraft De-icing

The Infrastructure Charge Aircraft De-icing amounts to:

For passenger flights

Per passenger	€0,18
(Defined as the number of passengers on board the aircraft at take-off)	

LANDING CHARGE RATES

- Landing charge includes ground lighting charge.
- Charges are due for any aircraft that makes a landing and are calculated in line with the maximum take-off weight shown on the aircraft's certificate of airworthiness (or as stated in the Veritas Register), rounded up to the nearest tonne.
- Noise modulation: in compliance with the French Order dated 29th December 1995, the landing charge rates are adjusted by a modulation coefficient in accordance with the aircraft's noise category. The coefficients are as follows:

Category 1	Category 2	Category 3	Category 4	Category 5
1,30	1,20	1,15	1,00	0,85

The rates shown below are without modulation for aircraft noise category.

€ ex. VAT	Domestic/EU and international
0 to 18 tonnes inclusive	50,67
18 to 25 tonnes, per additional tonne	+ 3,748
25 tonnes	76,91
25 to 75 tonnes, per additional tonne	+ 4,572
75 tonnes	305,51
per additional tonne	+ 7,290

- 50% additional charge applies to landing charge between 11h30 PM and 6h15 AM local time

AIRCRAFT PARKING CHARGE RATES

Aircraft parking charge is paid by all aircraft parking on terminal aprons. It is calculated per metric tone and per hour with a set price from 0 to 18 tonnes and based on the maximum take off weight shown on the aircraft Certificate of Airworthiness.

All aircraft parking on the terminal apron are entitled to 1h15 free parking.

Parking time is calculated for all aircraft between the time of landing and the time of take-off.

€ex. VAT	Domestic, EU and International
0 to 18 tonnes inclusive, per hour	4,57
Over 18 tonnes, per tonne, per hour	0,26
Any fraction of a tonne or of an hour counts respectively for 1 tonne or 1 hour	

PASSENGER SERVICE CHARGES

	€ex. VAT per departing passenger
Domestic & Europe Schengen	7,55
Non Schengen Europe	10,29
International	11,26

The passenger service charge includes charges for:

- Check-in counters: €0.94 ex. VAT
- Automatic data processing for check-in and boarding: €0.46 ex. VAT
- Assistance for people with reduced mobility: €0.65 ex. VAT

CHARGE FOR THE USE OF FIXED INSTALLATIONS FOR AIRCRAFT REFUELING

The variable element rate of the charges for aircraft fuelling facilities is set at:

	€ ex. VAT per hectolitre Domestic, EU and International
Jet engine fuel	0,22
Petrol	0,31

AIRPORT TAX

Airport tax is used to finance expenses for safety, fire and rescue services, fight against avian peril, security and certain measures carried out as part of environmental controls.

The 2009 rates for Airport Tax are:

- €8.46 per passenger boarding in Nice which is:
 €7.58 Nice Crte dKAzur Airport rate
 €0.88 national surcharge: decree of 27th December 2007
- €1.00 per tonne of freight or mail loaded.

This tax is collected by the DGAC (French civil aviation authority) and transferred to the airport management company.

CHARGE FOR TERMINAL SERVICES

Calculation of the charge: $1.247 * MTOW^{0.90} * \text{Unit rate (2009 value: 4.68)}$

BOARDING BRIDGES

	€ ex. VAT
Per movement (A or D) in contact with the passenger boarding bridge and per boarding bridge	39,37

400 HERTZ SUPPLY INSTALLATIONS

	€ex. VAT per movement
Regular user	7,20
Occasional user	28,80

A regular user is defined as any airline using the 400 Hertz distribution system more than 20 times per civil year.

The 400 Hertz distribution is invoiced whether the service was used or not.

SELF SERVICE CHECK-IN KIOSKS

	€ ex. VAT
Per departing passenger	0,062

AIRLINE COUNTER AND BACK-OFFICE COMPUTER EQUIPMENT

	€ ex. VAT/year
Counter and back-office computer equipment	
PC terminal	
Counter	2 421,00
Back-office	1 970,00
IER 457 and IER 506 printer	2 386,00
IER 600 reader	2 386,00
IER 512 printer	1 886,00
OKI printer	507,00

Tariff Regulations for Düsseldorf Airport

Landing and Take-off Charges for Aircraft						
	Licensed under ICAO Annex 16, vol. I or LVL, in compliance with the following conditions *):				<u>Without licence under ICAO Annex 16, vol. I or LVL</u>	
	ICAO Annex 16, vol. I: Chap. 3, Chap. 4, Chap. 5 Chap. 6 (-4dB (A) **); Chap. 8 Chap. 10. 4b) Chap. 11		ICAO Annex 16, vol. I: Chap. 2 Chap. 6 Chap. 10. 4a)			
	Included in Bonus list ***)	Not included in Bonus list	Daytime traffic 6:00 to 21:59	Nighttime traffic 22:00 to 5:59		
	Maximum take-off weight	EUR per movement				
up to 1,200 kg	9.70		19.40	19.40	58.20	58.20
over 1,200 - 2,000 kg	17.00		34.00	34.00	85.00	85.00
over 2,000 - 5,700 kg	34.50		158.25	158.25	189.00	189.00
over 5,700 - 10,000 kg	174.00		696.00	870.00	1,392.00	1,740.00
over 10,000 - 40,000 kg	208.00	680.00	2,380.00	2,975.00	4,760.00	5,950.00
over 40,000 - 60,000 kg	212.00	954.00	3,339.00	4,174.00	6,678.00	8,348.00
over 60,000 - 80,000 kg	228.50	1,211.00	4,239.00	5,299.00	8,478.00	10,598.00
over 80,000 - 150,000 kg	260.00	1,482.00	5,187.00	6,484.00	10,374.00	12,968.00
over 150,000 - 250,000 kg	323.00	3,133.00	10,966.00	13,708.00	21,932.00	27,415.00
over 250,000 kg	440.00	4,708.00	16,478.00	20,598.00	32,956.00	41,195.00

***) In addition to all types of aircraft with a maximum take-off weight of up to 25 t, the following aircraft are included in the bonus list:

Airbus A300 (a.v.)	Boeing B727-100 (3xTay)	Embraer E195
Airbus A310 (a.v.)	Boeing B737-300 to 800	Fokker F70
Airbus A318 (a.v.)	Boeing B747-400	Fokker F100
Airbus A319 (a.v.)	Boeing B757 (a.v.)	Grumman Gulfstream IV
Airbus A320 (a.v.)	Boeing B767 (a.v.)	Lockheed Tristar L1011 (a.v.)
Airbus A321 (a.v.)	Boeing B777 (a.v.)	McDonnell Douglas DC8-70
Airbus A330 (a.v.)	Canadair RJ	McDonnell Douglas DC10 (a.v.)
Airbus A340 (a.v.)	Dash DH8 4	McDonnell Douglas MD90 / 95
Bae 146 / AVRO RJ-Series	Embraer E170	McDonnell Douglas MD11 (a.v.)
Boing B717	Embraer E175	Tupolew 204
(a.v.) = alle versions	Embraer E190	

Passenger Charges

Commercial flights are also subject to a passenger charge depending on the number of passengers aboard the aircraft at the time of take off.

The passenger charges are as follows per person if the subsequent landing of the aircraft takes place at an airport

- within the Federal Republic of Germany	EUR 13.45
- outside the Federal Republic of Germany, but within the EU (incl. Island, Liechtenstein, Norway and Switzerland)	EUR 14.55
- outside the EU	EUR 14.60
- at any destination, but with documentary evidence that passengers are being transferred or in transit	EUR 8.25

Children under two years of age entitled to occupy a seat are not included in the number of passengers aboard the aircraft at the time of take-off. Passengers include staff – with the exception of the crew on

duty – who work for the same or a different airline as well as any other persons who are on board free of charge or at a reduced rate at the time of take-off.

Security Charges

For the services, which have to be provided by the airport in line with the law of aviation safety, we will charge you an additional security charge per departing passenger. The security charge per passenger will amount **EUR 0.75**.

PRM Charges

For the service, which has to be provided by the airport due to the EU regulation (EG) Nr. 1107/2006 for handicapped people and people with reduced mobility, we will charge you with a PRM Charge per departing passenger. The PRM Charge per passenger will amount **EUR 0.30**.

Parking Charges

All registered aircraft users must pay a rental fee (parking charge) to the airport operator for parking any of their aircraft at the airport.

a) The parking charge for a given aircraft is based on its approved maximum takeoff weight.

b) The parking charge for each 24-hour period or part thereof and for every 1,000 kg of the maximum take-off weight or fraction thereof are **EUR 2.00**.

The minimum parking charge is EUR 10.00 per 24-hour period or part thereof.

c) No parking charge is payable if the total parking time between landing and take-off of the aircraft is less than 3 hours.

d) The airport operator does not assert a parking charge for the GAT area, insofar as it has leased the apron in the GAT area to a contractor and transfers the right to that contractor to raise a reasonable parking charge in its own name and for its own account for use of the GAT apron.

Position Charges

For the use of the passenger walkway and the stationary 400 Hz ground power supply when parking the aircraft at a building position a position charge will be levied. The position charge does not include the operation of the passenger walkway and the connection of the 400 Hz unit with the aircraft. These services will be performed by the ground handling company.

The position charge is levied separately for an arrival and a departure.

The position charges are differentiated according to weight classes of the maximum departure weight as follows:

(1) up to 80,000 kg	EUR 42.50
(2) over 80,000 – 150,000 kg	EUR 47.00
(3) over 150,000 – 250,000 kg	EUR 49.00
(4) over 250,000 kg	EUR 57.00

Charges for financing the Noise Protection Programme

In commercial aviation a charge for noise protection measures is to be paid. This contribution is made by an airline per transport unit (at departure) and is levied either as a surcharge per passenger or as a surcharge on weight-related take-off and landing charges per 100 kg of freight/post. The surcharges are as follows:

- 0.33 Euro per transport unit (at departure) for aircraft in noise category chapter 3 – bonus list
- 0.66 Euro per transport unit (at departure) for aircraft in the remaining noise categories.

Oslo-Rygge Airport

Take off charge

- (1) Take-off charge in NOK per 1.000 KG or part thereof for aircraft exceeding 8000 KG of the maximum permissible take-off weight based on national register or other equivalent official documentation:
- (a) NOK 96.00 for the part of the aircraft not to exceed 100.000 KG
 - (b) NOK 48.00 for the part of the aircraft exceeding 100.000 KG
- (2) The above mentioned unit-rates are also valid for aircraft in scheduled passenger traffic (included "scheduled charter") although the aircrafts maximum permissible take-off weight is 8000 KG or less, cf. § 3-1, section 1 and 2.
- (3) Charges in NOK for aircraft up to 2000 KG maximum permissible take-off weight based on national aircraft register or other equivalent official documentation:
- | Maximum take-off weight (KG) | |
|------------------------------|-----|
| 1 – 1000 | 164 |
| 1001 – 1500 | 200 |
| 1501 – 2000 | 274 |
- (4) Charges in NOK for aircraft in the interval 2001 KG and 8000 KG maximum permissible take-off weight based on the national aircraft register or other equivalent official documentation:
- | | |
|-------------|-------|
| 2001 – 2500 | 182 |
| 2501 – 3000 | 212 |
| 3001 – 4000 | 314 |
| 4001 – 5000 | 397 |
| 5001 - 6000 | 477 |
| 6001 – 7000 | 798 |
| 7001 – 8000 | 1 121 |
- Minimum charge per aircraft for each landing is NOK 164. Reduction in the minimum charge will not be granted. (This is the lowest amount subject to invoicing/payment.)
- (5) Aircraft shall until further notice, pay 70 per cent of the ordinary take-off charges when landing at State aerodromes in Oppland, Sogn og Fjordane, Møre og Romsdal, Sør- Trøndelag, Nord- Trøndelag with the exception of Trondheim airport, Værnes, Nordland with the exception of Bodø airport, Troms and Finnmark.
- (6) No charge in this article shall be lower than the minimum charge NOK 164.

Passenger Charge

Passenger charge shall be paid for each passenger according to the following rules:

- a) Where the next landing is at a Norwegian airport, NOK 36.00 shall be paid for each departing passenger including transfer-passengers.
- b) Where the next landing is at a foreign airport, NOK 59.00 shall be paid for each departing passenger including transfer passengers.
- No charge will be levied for:
- The operator's staff on official journeys at the operators own aircraft. For the rest, both paying and non-paying passengers are chargeable.
 - Aircraft who returns to the *same* airport of departure due to technical problems or adverse weather conditions, and during the flight no intermediate landings have been made.
 - Passengers under 2 years of age.
 - Passengers in transit.

Security Charge

Charge NOK 60 shall be paid for each departing passenger, both paying and non-paying passengers. The unit rate of charge is regardless of whether the next landing is at a Norwegian airport or a foreign airport.

No charge will be levied for passengers in transfer.

No charge will be levied for aircraft operating flights on behalf of ambulance.

Besides, all the provisions and exemptions other than those mentioned in this chapter, but mentioned in chapter III, shall apply correspondingly.

Aéroports de Paris

- Aircraft landing fees for the Paris-Orly and Paris-Charles de Gaulle airports:

Aircraft category (MTOW in tons)	Price per landing (€ excluding VAT)
MTOW of under 6 tons	165.54
MTOW of between 6 and 25 tons	165.54
MTOW of between 26 and 50 tons	165.54 + 5.86 (t-25) where t equals MTOW in tons
MTOW of 51 tons or more	312.04 + 5.86 (t-50) where t equals MTOW in tons

Special measures:

- A 5% discount is applied to cargo and postal flights.
- Landing fees are multiplied by a noise level coefficient (see below) based on the aircraft's noise classification; acoustic groups are defined in the 26th February 2009 decree amending the modified 24th January 1956 decree which draws up conditions of calculation and payment of landing and lighting fees levied on airfields opened to public air traffic.

ORLY et CHARLES DE GAULE		
Acoustic group	Day and evening (06h00 - 22h00)	Night (22h00 - 06h00)
GA TNSA 1	1,300	1,950
GA TNSA 2	1,200	1,800
GA TNSA 3	1,150	1,725
GA TNSA 4	1,000	1,500
GA TNSA 5a	0,850	1,275
GA TNSA 5b	0,700	1,050

- Aircraft parking fee for the Paris-Charles de Gaulle and Paris-Orly airports

	Type of parking area		
	Active parking areas		Garage parking
	Pier-side stands	Remote stands	
Base charge (€ excluding VAT)	2.80 per ton for stands equipped with air-bridge exclusively	na	na
Supplemental charge (€ excluding VAT)	For all pier-side stands 0.057 per MTOW ton per 10 minute interval up to 90 minutes of parking 0.057 per MTOW ton per 10 minute interval after 90 minutes of parking	0.330 per MTOW ton per hour	€0.132 per MTOW ton per hour

Special measures:

- A 50 minutes exemption is applied to the supplemental charge for aircraft using remote stands on arrival during working hours (between 7 am and 11 pm, local time).
- The supplemental charge on remote stands is reclassified at night (between 11pm and 7 am, local time) as garage parking.
- The supplemental charge is due per time slot or part thereof (10 minute intervals for pier-side stands, 1 hour intervals for other parking stands).

- The **passenger fee** for the Paris-Charles de Gaulle and Paris-Orly airports covers the use of passenger handling facilities and public spaces. This fee is based on the number of departing passengers.

Fee per departing passenger (excluding connecting passengers)

Passenger destination	Passenger fee (€ excluding VAT)
France (excluding overseas territories)	7.88
Schengen area	7.88
EU (excluding Schengen), French overseas territories, European Economic Area (excluding Schengen area)	8.67
International airports (excluding EU, European Economic Area and Switzerland)	19.20

Fee per connecting passenger

Passenger destination	Passenger fee (€ excluding VAT)
France (excluding overseas territories)	4.73
Schengen area	4.73
EU (excluding Schengen), French overseas territories, European Economic Area (excluding Schengen area)	5.20
International airports (excluding EU, European Economic Area and Switzerland)	11.52

- Fees for check-in counters and boarding gates at the Paris-Charles de Gaulle and Paris-Orly airports

Base rate	User fee (€ excluding VAT)
Check-in counters - Annual base rate - Hourly rate (per hour that a check-in counter is used)	12,075.00 4.37

- User fee for baggage sorting facilities at Paris-Charles de Gaulle Terminal 1 (CDG1)

The fee covers the use of baggage sorting facilities and is based on the number of bags.

Departing baggage at CDG1, connecting and not connecting flights:

- €2.50 excluding VAT per departing registered bag

This fee takes into account the elimination of the baggage handling service between the baggage sorting system and parking stands, which should take effect on 1st November 2009. Prior to this elimination, the applicable rates are €7.02 excluding VAT per departing bag within CDG1 and €1.98 excluding VAT per connecting bag within CDG1.

- **User fee for baggage sorting facilities for connecting flights at Paris-Charles de Gaulle Terminal 2 (CDG2):** €7.97 excluding VAT per connecting bag within CDG2.

User fee for fixed power supply facilities at the Paris-Charles de Gaulle and Paris- Orly airports.

The fee covers the use of fixed power supply facilities for the terminals. The fee is based on touchdown and takeoff. Rates are based on MTOW, the location of the origination or destination airport and the type of parking.

	Pier-side stands		Remote parking stands	
	Per touchdown or takeoff for flights whose origination or destination airport is:		Per touchdown or takeoff for flights whose origination or destination airport is:	
	EU, EEE or Switzerland	Outside of the EU, EEE or Switzerland	EU, EEE or Switzerland	Outside of the EU, EEE or Switzerland
Maximum Takeoff Weight (MTOW) less than or equal to 140 tons	€12.79 excluding VAT	€19.18 excluding VAT	€6.31 excluding VAT	€9.44 excluding VAT
MTOW of over 140 tons	€25.59 excluding VAT	€38.39 excluding VAT	€12.60 excluding VAT	€18.90 excluding VAT

- User fee for aircraft de-icing facilities at the Paris-Charles de Gaulle airport

A new class 5 of de-icing is implemented for aircraft type detailed in the aircraft reference table below.

The fees below are applicable as of 1 October 2009 for the supplemental fee and 15 October 2009 for the base fee. Prior to these dates, the previous base and supplemental fees are still applicable.

	Base fee (€ excluding VAT)	Supplemental fee (€ excluding VAT)
Class 1 aircraft	30.66	1,001.55
Class 2 aircraft	61.33	2,003.11
Class 3 aircraft	91.98	3,004.66
Class 4 aircraft	122.65	4,006.22
Class 5 aircraft	153.31	5,007.78

AIRCRAFT REFERENCE TABLE

Class UD 1		Class UD 2		Class UD 3		Class UD 4		Class UD 5	
Aircraft type	Wing surface area	Aircraft type	Wing surface area	Aircraft type	Wing surface area	Aircraft type	Wing surface area	Aircraft type	Wing surface area
SWM	25.8	731	91.0	T5B	201.5	ILW	320.0	380	845.0
H25	34.8	733	91.0	TU5	201.5	L10	321.0		
EM2	39.4	734	91.0	310	219.0	L12	321.0		
SF3	41.8	735	91.0	312	219.0	D11	328.8		
SH3	42.1	737	91.0	A31	219.0	L15	329.0		
SH6	42.1	73A	91.0	114	260.0	D14	338.9		
DFL	46.8	732	91.0	AB2	260.0	M11	339.3		
EM4	51.0	D92	93.0	AB3	260.0	SSC	358.3		
DH8	54.4	D93	93.0	AB4	260.0	330	361.6		
AT4	54.5	D94	93.0	AB6	260.0	340	361.6		
ATR	54.5	D95	93.0	VCS	260.0	D10	367.7		
CRJ	54.5	D98	93.0	D85	267.9	777	427.8		
CR1	54.5	B14	93.2	DC8	267.9	747	512.0		
AT5	54.5	100	93.5	D70	271.9	744	524.9		
AT4	54.5	F70	93.5	D87	271.9	74F	541.2		
S00	55.7	B11	95.8	D8L	271.9	741	541.2		
DHT	56.2	B15	95.8	D8M	271.9	742	541.2		
AT7	60.0	DAM	116.0	D8A	271.9	743	541.2		
F27	70.0	M80	118.0	IL6	279.6	74B	541.2		
FKF	70.0	319	122.4	762	283.3	74C	541.2		
F50	70.0	320	123.0	763	283.3	74D	541.2		
F28	76.4	321	123.0	767	283.3	74L	541.2		
FJF	76.4	T3B	127.3	707	283.4				
14F	77.3	TU3	127.3						
146	77.3	TRD	138.7						
142	77.3	CRS	146.7						
AR8	77.3	CRV	146.7						
DH7	79.9	72F	153.0						
CVR	85.5	73S	154.0						
D91	86.8	721	157.9						
DC3	90.0	727	157.9						
NDC	90.0	72S	157.9						
		752	185.3						
		757	185.3						

- Passenger assistance fee for passengers with disabilities or reduced mobility.

The fee is based on the total number of departing passengers at the Paris-Charles de Gaulle and Paris-Orly airports, with the sole exceptions mentioned in Article 6 of the bylaw of 26 February 1981 governing the conditions for establishing and collecting user fees on facilities for handling passengers and merchandise at the airports in France and the French overseas territories.

- **Paris-Charles de Gaulle airport** : €0.90 excluding VAT per departing passenger

- **Paris-Orly airport** : €0.54 excluding VAT per departing passenger

- The user fee for aircraft water and sewage management services

- **Paris - Charles de Gaulle airport**
 - o Water services (supply stations): €4.63 excluding VAT per cubic meter of water provided
 - o Waste water services (dilaceration stations): €0.0236 excluding VAT per ton of landing weight (MTOW)
- **Paris - Orly airport**
 - o Drinking water services (drinking water supply stations): €6.56 excluding VAT per cubic meter of water provided
 - o Non-drinking water service (non-drinking water stations): €60.75 excluding VAT per cubic meter of water provided
 - o Waste water services (dilaceration stations): €0.0278 excluding VAT per ton of landing weight (MTOW)

Sweden – Stockholm airport

TAKE-OFF CHARGE PASSENGER FLIGHTS

Airport	Weight MTOW	Take off Charge (SEK)	Minimum Charge SEK/take off
		Fixed charge + Charge per tonne	
Stockholm/Arlanda	0-25 tonnes	22	280
	25-100 tonnes	550 + 65 over 25t	
	over 100 tonnes	5425 + 30 over 100t	
Stockholm/Bromma	0-25 tonnes	22	250
	25-100 tonnes	550 + 63 over 25t	
	over 100 tonnes	5275 + 30 over 100t	
Goteborg/Landvetter	0-25 tonnes	20	250
	25-100 tonnes	500 + 47 over 25t	
	over 100 tonnes	4025 + 30 over 100t	
Malmo	0-25 tonnes	20	250
	25-100 tonnes	500 + 47 over 25t	
	over 100 tonnes	4025 + 30 over 100t	
Jonkoping, Karlstad, Kiruna, Lulea, Ronneby, Skelleftea, Sundsvall- Harnosand, Umea, Visby, Are Ostersund, Angelholm, Ornskoldsvik	0-25 tonnes	20	250
	25-100 tonnes	500 + 50 over 25t	
	over 100 tonnes	4250 + 30 over 100t	

NOISE CHARGE

The noise charge is applied to aircraft with MTOW that exceeds 9 tonnes and is calculated according to the table shown below.

Formula: $C_{tot} = C \cdot (10^{[(La-Ta)/10]} + 10^{[(Ld-Td)/10]})$

C_{tot} Charge for one take-off

C Unit noise charge

La Approach level of the individual aircraft

Ta Minimum threshold at approach = 91 EPNdb

Ld Average of the sideline and take off levels of the individual aircraft

Td Minimum threshold at departure = 86 EPNdp

If La-Ta or Ld-Td is 0 or negative, the approach-resp. departure-factor counts as 0 (zero)

Charge Class	Airport	Min charge, Unit noise charge	Max charge, 20*Unit noise charge
1	Umea Stockholm/Bromma Visby	35 SEK	700 SEK
2	Ronneby Sundsvall-Harnosand Stockholm/Arlanda	30 SEK	600 SEK
3	Goteborg/Landvetter Malmo Lulea Are Ostersund	20 SEK	400 SEK
4	Angelholm Jonkoping Ornskoldsvik Kiruna Skelleftea Karlstad	10 SEK	200 SEK

Example of calculation of noise charge

Airport

Threshold at approach
Threshold at departure
Unit noise charge
Min charge
Max charge

Arlanda

91 EPNdB
86 EPNdB
30 SEK
30 SEK
600 SEK

Aircraft

Noise level at approach
Noise level at departure (average of
side line and take off)
Noise factor

B 737-600

95,8 EPNdB
 $(90,4+82,8)/2 = 86,6$ EPNdB
 $(10^{[(95,8-91,0)/10]} + 10^{[(86,6-86,0)/10]}) = 4,17$

Charge $30 \times 4,17 = 125$ SEK

TERMINAL NAVIGATION CHARGE (TNC)

TNC shall be paid for each take-off.

TNC is based on the maximum take-off weight (MTOW) authorized in the certificate of airworthiness rounded off to the nearest 1000 kg. TNC is the same for all airports and is calculated with the following table:

Weight MTOW	TNC (SEK)
	Fixed + Charge per tonne charge
9-15 tonnes	40
16-50 tonnes	40 + 28 over 15 tonnes
51-100 tonnes	1020 + 20 over 50 tonnes
Over 100 tonnes	2020

PASSENGER CHARGE

Passenger charge shall be paid for each departing passenger.

Costs for airport protection and costs for persons with reduced mobility are included in the passenger charge.

Passenger Charge in SEK:

Departure from	Domestic	International
Stockholm/Arlanda	53:00	92:00
Stockholm/Bromma	60:00	106:00
Goteborg/Landvetter	48:00	86:00
Malmö	48:00	54:00
Luleå, Umeå	49:00	71:00
Jonköping, Karlstad, Kiruna, Ronneby, Skellefteå, Sundsvall-Harnosand, Visby, Åre Östersund, Ängelholm, Örnsköldsvik	48:00	71:00

Passenger charge shall not be paid for:

- passenger in the categories of taxi flight and private flight,
- children under two years old,
- transference of crew members on their own carrier in connection with active duty,
- passenger arriving with an aircraft turning back due to technical or weather disturbances,
- aircraft operating flights on behalf of ambulance, search and rescue flights authorized by a competent SAR body
- passenger carried on sightseeing flight.

Aeroporti de Milano

Airport Charges

Updated: 21 January 2010	FIUMICINO AIRPORT	CIAMPINO AIRPORT
--------------------------	-------------------	------------------

1. LANDING & TAKE OFF (*) (per movement)

	Domestic & EU Flights	Extra EU Flights	Domestic & EU Flights	Extra EU Flights
♦ The first 25 tons or fraction thereof (€ per ton)	€ 1,15	€ 1,98	€ 1,47	€ 2,04
♦ Each ton or fraction thereof, over 25 tons (€ per ton)	€ 1,76	€ 2,47	€ 2,27	€ 2,55

2. AIRCRAFT PARKING (*) (per movement)

♦ The first two hours	Free of charge		Free of charge	
♦ Each following hour or fraction – per ton or fraction	€ 0,07	€ 0,07	€ 0,07	€ 0,07

(*) To be calculated on aircraft MTOW (Maximum Take Off Weight) as shows on airworthiness certificate

3. PASSENGER CHARGES

♦ Adults	€ 5,17	€ 7,57	€ 7,60	€ 7,83
♦ Children from 2 to 12 years old	€ 2,59	€ 3,79	€ 3,80	€ 3,92
♦ Infants	Free of charge	Free of charge	Free of charge	Free of charge
♦ "Additional Tax"	€ 4,50	€ 4,50	€ 4,50	€ 4,50

4. SECURITY TAX Body check & hand baggage

♦ Departing Pax	€ 1,81	€ 1,81	€ 1,81	€ 1,81
-----------------	--------	--------	--------	--------

(Transfer pax originating from Domestic and Schengen Area excluded)

5. SECURITY TAX 100% screening hold baggage

♦ Departing Pax	€ 2,05	€ 2,05	€ 2,05	€ 2,05
-----------------	--------	--------	--------	--------

(Transfer pax excluded)

6. PRM

	All Flights	All Flights
♦ Departing Pax	€ 0,69	€ 0,34

7. CARGO EMBARKATION / DISEMBARKATION DUTIES

	All Flights	All Flights
♦ To be calculated on gross weight or fraction thereof, over 500 grams (€ per Kg)	€ 0,0191	€ 0,0191
Minimum charge	€ 0,207	€ 0,207

Centralised Infrastructures

Updated: 21 January 2010	FIUMICINO AIRPORT
application	Charge Terms of

1. BAGGAGE HANDLING & RECLAIM

◆ Bags Handling System (BHS) Terminal 3	1,60 €/bags	per item of baggage
◆ Outgoing Terminal 1 e 2	0,090 €/bags	Bag = Pax boarded x 0,8
◆ Reclaim of incoming domestic baggage	0,176 €/bags	Bag = Pax disembarked x 0,8
◆ Reclaim of incoming EU and Non EU baggage	0,176 €/bags	Bag = Pax disembarked x 1,2

2a. PASSENGER LOADING BRIDGES (400 Hz & Preconditioning)

AIRCRAFT SERVICEABLE WITH ONE LOADING BRIDGE - 1 finger - (B737, MD80, B767, ...)
--

◆ PEAK Period (from 8:00 to 13:59 and from 17:00 to 20:59)

FIRST PERIOD	€ 108,46	For the FIRST HOUR or part thereof of parking
- 1st successive 15' period or part thereof	€ 43,90	
- 2nd successive 15' period or part thereof	€ 49,06	
- 3rd successive 15' period or part thereof	€ 51,65	
- 4th successive 15' period or part thereof	€ 54,23	
- 5th successive 15' period or part thereof	€ 56,81	
- 6th successive 15' period or part thereof	€ 59,39	
- Each other successive 15' period or part thereof	€ 61,97	

◆ OFF PEAK Period (remaining time band)

FIRST PERIOD	€ 72,30	For the FIRST HOUR or part thereof of parking
- 1st successive 15' period or part thereof	€ 30,99	
- 2nd successive 15' period or part thereof	€ 33,57	
- 3rd successive 15' period or part thereof	€ 36,15	
- 4th successive 15' period or part thereof	€ 38,73	
- 5th successive 15' period or part thereof	€ 41,32	
- 6th successive 15' period or part thereof	€ 41,32	
- Each other successive 15' period or part thereof	€ 43,90	

2b. PASSENGER LOADING BRIDGES (400 Hz & Preconditioning)

AIRCRAFT SERVICEABLE WITH TWO LOADING BRIDGES - 2 fingers - (B747, MD11, ...)

◆PEAK Period (from 8:00 to 13:59 and from 17:00 to 20:59)

FIRST PERIOD	€ 232,41	For the FIRST 75 minutes or part thereof of parking
- 1st successive 15' period or part thereof	€ 67,14	
- 2nd successive 15' period or part thereof	€ 69,72	
- 3rd successive 15' period or part thereof	€ 72,30	
- 4th successive 15' period or part thereof	€ 72,30	
- 5th successive 15' period or part thereof	€ 92,96	
- 6th successive 15' period or part thereof	€ 92,96	
- Each other successive 15' period or part thereof	€ 98,13	

◆OFF PEAK Period (remaining time band)

FIRST PERIOD	€ 160,10	For the FIRST 75 minutes or part thereof of parking
- 1st successive 15' period or part thereof	€ 46,48	
- 2nd successive 15' period or part thereof	€ 49,06	
- 3rd successive 15' period or part thereof	€ 51,65	
- 4th successive 15' period or part thereof	€ 51,65	
- 5th successive 15' period or part thereof	€ 61,97	
- 6th successive 15' period or part thereof	€ 61,97	
- Each other successive 15' period or part thereof	€ 72,30	

NIGHT PARKING

Night parking for aircraft serviceable with either one or two fingers.

Application of first period only both after arrival and before departure

In case the finger is needed for other arrival flights, or for technical reasons, ADR might ask the carrier to move the aircraft to another stands (the carrier will be in charge the cost that this might incur)

Should the aircraft not be moved ADR charge the carrier with an amount of 350,00 €uro added to the mentioned costs

3. Centralised 400 Hz electricity distribution installation at remote aprons

◆N/B Aircraft (MTOW less than equal 150 tons) per hour of part thereof	€ 11,88
◆W/B Aircraft (MTOW over 150 tons) per hour of part thereof	€ 11,88

4. INFORMATION FOR THE PUBLIC (FIDS)

◆Per A/C movement	€ 0,83
-------------------	---------------

5. CENTRALISED ANNOUNCEMENT

◆Per announcement	€ 0,70
-------------------	---------------

6. COMMON USER TERMINAL EQUIPMENT (CUTE)

◆Per boarded passenger	€ 0,170
------------------------	----------------

Frankfurt Airport

Landing and Take-Off Charges

Mass-Related Charges

The landing and take-off charge per aircraft:
per 1,000 kg of Maximum Take-off Mass or fraction thereof
per landing and per take-off for passenger, freight or mail flights amounts to **0.79 €**

Contrary to the aforementioned method of computing the basic charge, a minimum charge is

computed for landing and take-off for aircraft with a Maximum Take-off Mass up to and including 35,000 kg (except helicopters).

Per landing and per take-off this charge amounts to

a) up to 15,000 kg **200.00 €**
a) of more than 15,000 kg and not exceeding 35,000 kg **150.00 €**

Passenger-, Freight- and Mail-Related Charges per departing passenger (Variable Landing and Take-off Charges), Computation Basis

In addition to the mass-related landing and take-off charges a variable landing and take-off charge has to be paid for all flights aboard the aircraft. Additionally, a variable landing and take-off charge for freight and mail aboard the aircraft upon arrival and departure has to be paid.

per passenger aboard the aircraft upon departure **1.02 €**
per 100 kg or fraction thereof aboard the aircraft upon arrival and departure **0.16 €**

Noise-Related Charges charged (Noise Component), Computation Basis

Noise charges for the noise component are computed per landing and per take-off and with fixed amounts per noise category.

Allocation of Turbo Jet Aircraft Certified According to ICAO Annex 16/3 and 16/4, Propeller-driven Aircraft and Helicopters

Category 0: LAZ to 68.9 dB(A)

Jets with MTOM ² 34 t, as far as not allocated otherwise
All propeller-driven aircraft with MTOM ² 34 t
All helicopters
B 712
B 737-600
BAe 146/Avro RJ
CRJ 7
CRJ 9
Fokker 70
GLEX
GL5T
Gulfstream IV/V

Category 1: LAZ 69.0 to 71.9 dB(A)

A318, A319, A320
B 737-300, -500, -700, -800
B 757-200, -300
E 170
E 190
Fokker 100
MD-90

Category 2: LAZ 72.0 to 74.9 dB(A)

A300
A310
A321
B 737-400
B 767-200
TU 204
YK 42/142

Category 3: LAZ 75.0 to 77.9 dB(A)

A330
A340-200, -300, -500, -600
A380
AN 12
B 737-200 Hushkit
B 747-S
B 767-300, -400
B 777
DC-87
DC-9 Hushkit
IL 76 Reengined
IL 96
L 1011 Tristar
MD-11

Category 4: LAZ 78.0 to 80.9 dB(A)

B 747-400
DC-10
MD-80, -81, -82, -83, -88
TU 154
MD-87

Category 5: LAZ 81.0 to 83.9 dB(A)

B 747-100, -200, -300
B 727 Hushkit

Category 6: LAZ 84.0 to 86.9 dB(A)

-

Category 7: LAZ 87.0 dB(A) and higher

AN 124
IL 76

Noise charges during 24 hrs per landing and per take-off in €

Category 0	Category 1	Category 2	Category 3	Category 4	Category 5	Category 6	Category 7
0,00	12,00	29,00	72,00	265,00	1.000,00	7.500,00	15.000,00

**Additional night surplus charge in night time 1 per landing and per take-off
(22.00 – 22.59 and 05.00 – 05.59 hrs local time) in €**

Category 0	Category 1	Category 2	Category 3	Category 4	Category 5	Category 6	Category 7
36,00	36,00	90,00	180,00	530,00	2.000,00	15.000,00	30.000,00

**Alternative : Additional night surplus charge in night time 2 per landing and per take-off
(23.00 – 04.59 hrs local time) in €**

Category 0	Category 1	Category 2	Category 3	Category 4	Category 5	Category 6	Category 7
45,00	45,00	112,50	220,00	630,00	2.500,00	18.750,00	37.500,00

Passenger Charges

Passenger-Related Charges	The Passenger charge per departing passenger is	in €
	for domestic flights, local boarding	14,70
	for European flights (incl. Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland), local boarding	14,70
	for European flights (Non-EU), local boarding	17,40
	for intercontinental flights, local boarding	19,00
	for transfer and transit passengers to all destinations	10,20

Charge for Special Service “Service Assistant/Einleger”

per passenger aboard the aircraft upon departure 0,17 €

Security Charges

Additionally to the different components of the landing and take-off charges, a security charge has to be paid which is based on the number of departing passengers aboard the aircraft and the freight and mail tonnage transported on flights upon arrival and departure.

per passenger aboard the aircraft upon departure 1,21 €
per 100 kg or fraction thereof aboard the aircraft upon arrival and departure 0,20 €

Parking Charges

Basic Charges Related to Size of Aircraft For each parking event a basic charge **for every hour or part thereof** is calculated for each aircraft as follows

	in €
from 00.00 until 23.59 hrs local time	
Aircraft stand size 1	up to 10 hours 8,00
	> 10 hours up to 24 hours (max. daily rate) 80,00
	> 24 hours per 24 hours or part thereof (lump sum rate) 80,00
from 06.00 until 21.59 hrs local time	
Aircraft stand size 2	up to 2 hours 17,00
Aircraft stand size 3	up to 3 hours 26,00
Aircraft stand size 4	up to 4 hours 35,00
Aircraft stand size 5	up to 5 hours 40,00
Aircraft stand size 6	up to 5 hours 42,00
Aircraft stand size 7	up to 5 hours 44,00
Aircraft stand size 8	up to 5 hours 46,00
Aircraft stand size 9	up to 5 hours 48,00
from 22.00 until 05.59 hrs local time	
Aircraft stand size 2	10,00
Aircraft stand size 3	16,00
Aircraft stand size 4	22,00
Aircraft stand size 5	25,00
Aircraft stand size 6	26,50
Aircraft stand size 7	28,00
Aircraft stand size 8	29,50
Aircraft stand size 9	31,00

Surplus Charges Related If the times listed under 1.6.2 are exceeded (with the exception of aircraft stand size 1) the charge for each additional hour, or part thereof, from 06.00 until 21.59 hrs local time, for each aircraft is as follows:

	<i>in €</i>
Aircraft stand size 2	33,00
Aircraft stand size 3	44,00
Aircraft stand size 4	55,00
Aircraft stand size 5	61,00
Aircraft stand size 6	64,00
Aircraft stand size 7	67,00
Aircraft stand size 8	70,00
Aircraft stand size 9	73,00

Surcharges for Pier Stands additionally:

No additional charges will be computed for parking on the apron.
For parking on a terminal position the following charges will apply for each parking event

	<i>in €</i>
Aircraft stand size 2	22,50
Aircraft stand size 3	45,00
Aircraft stand size 4	67,50
Aircraft stand size 5	90,00
Aircraft stand size 6	92,50
Aircraft stand size 7	95,00
Aircraft stand size 8	97,50
Aircraft stand size 9	125,00

Charges for Central Ground Handling Infrastructure (per turnaround)

Basic Charge for Passenger Flights

A/C type	Position	
	Apron	Building
	<i>in €</i>	<i>in €</i>
A140	157,00	157,00
A306	1.091,00	1.133,00
A30B	1.091,00	1.133,00
A310	1.091,00	1.133,00
A318	396,00	409,00
A319	396,00	409,00
A320	396,00	409,00
A321	396,00	409,00
A332	1.905,00	2.163,00
A333	1.905,00	2.163,00
A342	1.905,00	2.163,00
A343	1.905,00	2.163,00
A346	1.905,00	2.163,00
A380*	2.622,00	2.985,00
AT 43	157,00	157,00
AT 44	157,00	157,00
AT 45	157,00	157,00
AT 72	157,00	157,00
B 461	212,00	212,00
B 462	212,00	212,00
B 463	212,00	212,00
B 712	396,00	409,00
B 722	396,00	409,00
B 732	396,00	409,00
B 733	396,00	409,00
B 734	396,00	409,00
B 735	396,00	409,00
B 736	396,00	409,00
B 737	396,00	409,00
B 738	396,00	409,00
B 739	396,00	409,00
B 741	2.622,00	2.985,00
B 742	2.622,00	2.985,00
B 743	2.622,00	2.985,00
B 744	2.622,00	2.985,00
B 74S	2.622,00	2.985,00
B 752	1.091,00	1.133,00
B 753	1.091,00	1.133,00

A/C type	Position	
	Apron	Building
	<i>in €</i>	<i>in €</i>
B 762	1.091,00	1.133,00
B 763	1.091,00	1.133,00
B 764	1.905,00	2.163,00
B 772	1.905,00	2.163,00
B 773	1.905,00	2.163,00
CRJ 1	157,00	157,00
CRJ 2	157,00	157,00
CRJ 7	212,00	212,00
D 328	157,00	157,00
DC-10	1.905,00	2.163,00
DH 8C	157,00	157,00
DH 8D	212,00	212,00
E 135	157,00	157,00
E 145	157,00	157,00
E 170	212,00	212,00
E 190	212,00	212,00
F 100	212,00	212,00
F 50	157,00	157,00
F 70	212,00	212,00
IL 96	1.905,00	2.163,00
J 328	157,00	157,00
L 101	1.905,00	2.163,00
MD-11	1.905,00	2.163,00
MD-81	396,00	409,00
MD-82	396,00	409,00
MD-83	396,00	409,00
MD-87	396,00	409,00
MD-88	396,00	409,00
MD-90	396,00	409,00
RJ 1H	212,00	212,00
RJ 70	212,00	212,00
RJ 85	212,00	212,00
SB 20	157,00	157,00
TU 154	1.091,00	1.133,00
TU 204	1.091,00	1.133,00
TU 214	1.091,00	1.133,00
YK 42	396,00	409,00

Variable Charge for Passenger Flights	in €
(departing passenger = local boarding & transfer passenger) Charge per departing passenger:	0,74

Passenger-related charge for feeding baggage into the hold baggage screening system (security)

For the services in the context of the 100 % screening of baggage a charge per departing passenger divided into local boarding passenger and transfer passenger will be imposed.

	in €
Passenger-related charge for feeding baggage into the hold baggage screening system (security) local	1,01

	in €
Passenger-related charge for feeding baggage into the hold baggage screening system (security) transfer	0,20

Passenger-related levy for assistance on airports for disabled passengers and passengers with reduced mobility following EU-Regulation No.1107/2006 (PRM)

Levy per departing passenger (local and transfer passenger) **1.03 €**

Appendix 3

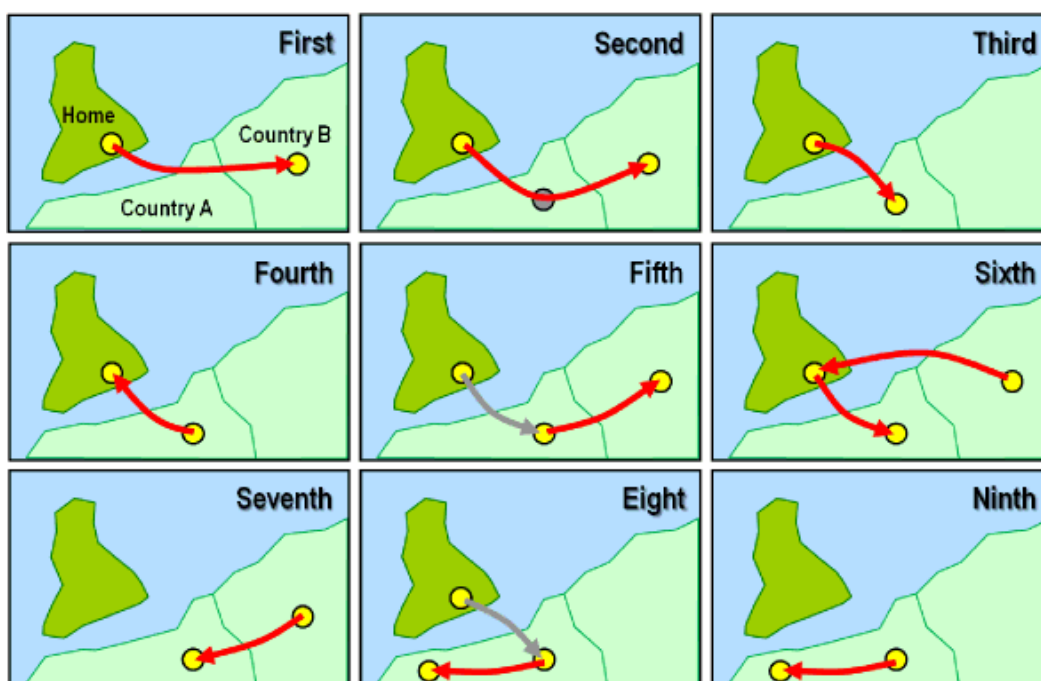
Stand Sizes for Aircraft Parking

Aircraft stand size 1	Aircraft stand size 2	Aircraft stand size 3	Aircraft stand size 4
All parking positions in the "General Aviation Area"	max. wing span 30 m, max. length 32 m	max. wing span 38 m, max. length 47 m	max. wing span 48 m, max. length 58 m
Applicable only for General Aviation Aircraft allocated to aircraft stand size 2 and parked on positions S 401 to S 452. 1, 2	AN 26 AN 30 AN 32 ATP AT 43 AT 44 AT 45 AT 72 A748 B 461 B 462 B 463 B 732 B 735 CRJ 1 CRJ 2 CRJ 7 DHC 5 DHC 7	DH 8A DH 8B DH 8C DH 8D E 170 F 27 F 28 F 50 F 60 F 70 RJ 1H RJ 70 RJ 85 SB 20 SF 34 SH 33 SH 36 YK 40	AN 12 AN 28 AN 72 A318 A319 A320 A321 BA 11 B 712 B 721 B 722 B 733 B 734 B 736 B 737 B 738 B 739 DC-91 DC-92

Aircraft stand size 5	Aircraft stand size 6	Aircraft stand size 7	Aircraft stand size 8	Aircraft stand size 9, Code F
max. wing span 52 m max. length 62 m	max. wing span 61 m max. length 64 m	max. wing span 65 m max. length 71 m	max. wing span 65 m max. length 76 m	wingspan > 65 m length > 76 m
B 764 DC-10 IL 76 IL 86 L 1011 MD-11	A332 A333 A342 A343 B 74S B 771 B 772 B 772-ER IL 96	A345 B 741 B 742 B 743 B 744 B 772-LR B 777-Freighter	A346 AN 124 B 773 B 773-ER	A380

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: Εναέριας Ελευθερίας (Freedoms of the air)

Οι εναέριας ελευθερίες είναι ένα σύνολο δικαιωμάτων της εμπορικής αεροπορίας που εγγυούνται το προνόμιο των αεροπορικών εταιρειών μιας χώρας να εισέρχονται και να προσγειώνονται στον εναέριο χώρο μιας άλλης χώρας. Διαμορφώθηκαν ως αποτέλεσμα διαφωνιών σχετικά με το βαθμό της απελευθέρωσης των αερομεταφορών στη Σύμβαση περί της Διεθνούς Πολιτικής Αεροπορίας του 1944 (γνωστή ως Σύμβαση του Σικάγο), καθώς οι Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής είχαν ζητήσει ένα τυποποιημένο σύνολο επιμέρους εναέριων δικαιωμάτων που μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ των κρατών, αλλά οι περισσότερες από τις άλλες εμπλεκόμενες χώρες ανησύχησαν ότι με μέγεθος των αμερικάνικων αεροπορικών εταιρειών θα κυριαρχούσε στα αεροπορικά ταξίδια όλου του κόσμου αν δεν υπήρχαν αυστηροί κανόνες.



Ελευθερία	Περιγραφή	Παράδειγμα
1 ^η	Το δικαίωμα να πετούν πάνω από μια ξένη χώρα, χωρίς να προσγειώνονται σ' αυτή	Τορόντο-Μεξικό, πετώντας πάνω από τις ΗΠΑ
2 ^η	Το δικαίωμα να εφοδιάζονται με καύσιμα ή να κάνουν συντήρηση σε μια ξένη χώρα πετώντας προς μια άλλη χώρα	Τορόντο-Μεξικό με αεροσκάφη που χρειάζεται να ανεφοσιαστούν με καύσιμα στις ΗΠΑ
3 ^η	Το δικαίωμα να πετούν από τη χώρα τους προς μια άλλη	Μεταφέροντας επιβάτες από το Τορόντο προς το Σικάγο ως καναδική εταιρεία
4 ^η	Το δικαίωμα να πετούν από μια άλλη χώρα προς τη δικιά τους	Μεταφέροντας επιβάτες από το Σικάγο προς το Τορόντο ως καναδική εταιρεία
5 ^η	Το δικαίωμα να πετούν μεταξύ δυο ξένων χωρών κατά τη διάρκεια πτήσεων όταν η πτήση έχει αφετηρία ή προορισμό τη δικιά τους χώρα	Μια καναδική εταιρεία πετάει από το Τορόντο στο Σικάγο, παίρνει από εκεί επιβάτες και μετά συνεχίζει στο Μεξικό
6 ^η	Το δικαίωμα να πετούν από μια ξένη χώρα προς μια άλλη με ενδιάμεση στάση στη χώρα τους για λόγους μη τεχνικούς	Μια αμερικάνικη εταιρεία μεταφέρει επιβάτες από το Τορόντο στο Μεξικό ενώ παίρνει ή αφήνει επιβάτες επιβάτες στι Σικάγο
7 ^η	Το δικαίωμα να πετούν μεταξύ δυο ξένων χωρών χωρίς να εξυπηρετούν με πτήσεις τη δικιά τους χώρα	Μια ευρωπαϊκή εταιρεία που προσφέρει πτήσεις μεταξύ Καναδά και ΗΠΑ χωρίς να πραγματοποιεί καμιά πτήση την Ευρώπη
8 ^η	Το δικαίωμα να πετούν μεταξύ δυο ή περισσότερων αεροδρομίων σε μια ξένη χώρα κατά την εξυπηρέτηση της χώρας τους	Ιδιαίτερα σπάνιο, για παράδειγμα οι πτήσεις της Pan Am μεταξύ Φρανκφούρτης και Δυτικού Βερολίνου κατά τη διάρκεια του Ψυχρού Πολέμου, με την Pan Am να προσφέρει συνδέσεις από τη Φρανκφούρτη προς τις ΗΠΑ
9 ^η	Το δικαίωμα να δημιουργούν κίνηση σε μια ξένη χώρα χωρίς να συνεχίζουν την υπηρεσία στη χώρα τους	Όλες οι ευρωπαϊκές εταιρείες μπορούν να χρησιμοποιούν αυτό το δικαίωμα εντός των ευρωπαϊκών χωρών

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3: Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1107/2006 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 5ης Ιουλίου 2006 , σχετικά με τα δικαιώματα των ατόμων με αναπηρία και των ατόμων με μειωμένη κινητικότητα όταν ταξιδεύουν αεροπορικώς

(1) Η ενιαία αγορά αεροπορικών υπηρεσιών θα πρέπει να λειτουργεί προς όφελος των πολιτών εν γένει. Συνεπώς, τα άτομα με αναπηρία και τα άτομα με μειωμένη κινητικότητα, ανεξαρτήτως του εάν αυτή οφείλεται σε αναπηρία, στην ηλικία ή σε οποιονδήποτε άλλον παράγοντα, θα πρέπει να έχουν δυνατότητες αεροπορικής μετακίνησης συγκρίσιμες με τις δυνατότητες των άλλων πολιτών. Τα άτομα με αναπηρία και τα άτομα με μειωμένη κινητικότητα έχουν το ίδιο δικαίωμα με τους άλλους πολίτες στην ελεύθερη κυκλοφορία, στην ελευθερία επιλογής και στο να μην αποτελούν αντικείμενο διακρίσεων. Αυτό ισχύει για τις εναέριες μεταφορές καθώς και τους άλλους τομείς της ζωής.

(2) Τα άτομα με αναπηρία και τα άτομα με μειωμένη κινητικότητα θα πρέπει, επομένως, να γίνονται δεκτά στις αερομεταφορές, η δε αναπηρία ή η αδυναμία τους αυτή δεν θα πρέπει να αποτελεί λόγο άρνησης της μεταφοράς τους, εξαιρουμένων των δικαιολογημένων λόγων ασφαλείας που ορίζει ο νόμος. Προτού αποδεχθούν κρατήσεις από άτομα με αναπηρία ή από άτομα με μειωμένη κινητικότητα, οι αερομεταφορείς, οι πράκτορές τους και οι ταξιδιωτικοί πράκτορες θα πρέπει να καταβάλλουν κάθε εύλογη προσπάθεια προκειμένου να διαπιστώσουν εάν υπάρχει δικαιολογημένος λόγος ασφαλείας που θα απέτρεπε την επιβίβαση των εν λόγω ατόμων στις πτήσεις αυτές.

(3) Ο παρών κανονισμός δεν θα πρέπει να θίγει άλλα δικαιώματα επιβατών που έχουν θεσπισθεί με την κοινοτική νομοθεσία, και κυρίως με την οδηγία 90/314/ΕΟΚ του Συμβουλίου, της 13ης Ιουνίου 1990, για τα οργανωμένα ταξίδια και τις οργανωμένες διακοπές και περιηγήσεις, και από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 261/2004 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 11ης Φεβρουαρίου 2004, για τη θέσπιση κοινών κανόνων αποζημίωσης των επιβατών αεροπορικών μεταφορών και παροχής βοήθειας σε αυτούς σε περίπτωση άρνησης επιβίβασης και ματαίωσης ή μεγάλης καθυστέρησης της πτήσης. Οσάκις το ίδιο γεγονός γεννά το ίδιο δικαίωμα αποζημίωσης ή εκ νέου κράτησης στο πλαίσιο μιας εκ των νομοθετικών αυτών πράξεων και του παρόντος κανονισμού, θα πρέπει να επιτρέπεται στον δικαιούχο να ασκήσει το εν λόγω δικαίωμα μόνον άπαξ, κατά τη διακριτική του ευχέρεια.

(4) Για να έχουν τα άτομα με αναπηρία και τα άτομα με μειωμένη κινητικότητα δυνατότητες αεροπορικής μετακίνησης συγκρίσιμες με τις δυνατότητες των άλλων πολιτών, θα πρέπει να τους παρέχεται η αναγκαία συνδρομή τόσο στους αερολιμένες όσο και μέσα στο αεροσκάφος, με τη διάθεση του αναγκαίου προσωπικού και τη χρήση του απαιτούμενου εξοπλισμού. Για λόγους κοινωνικής ένταξης, η συνδρομή αυτή θα πρέπει να παρέχεται χωρίς πρόσθετη χρηματική επιβάρυνση.

(5) Η συνδρομή που παρέχεται σε αερολιμένες ευρισκόμενους στο έδαφος κράτους μέλους όπου ισχύει η συνθήκη θα πρέπει, μεταξύ άλλων, να επιτρέπει στα άτομα με αναπηρία και στα άτομα με μειωμένη κινητικότητα να μετακινούνται από το καθορισμένο σημείο άφιξής τους στον αερολιμένα προς το αεροσκάφος και από το αεροσκάφος προς το καθορισμένο σημείο της αναχώρησής τους από τον αερολιμένα, συμπεριλαμβανομένης της επιβίβασης και της αποβίβασής τους. Τα

σημεία αυτά θα πρέπει να επισημαίνονται τουλάχιστον στις κύριες εισόδους των κτιρίων του αεροσταθμού, στους χώρους με θυρίδες ελέγχου των εισιτηρίων, στους σταθμούς τρένων, προαστιακών σιδηροδρόμων, μετρό και λεωφορείων, στους σταθμούς των ταξί και σε άλλα σημεία συναντήσεων, καθώς και στους χώρους στάθμευσης των αερολιμένων. Η συνδρομή θα πρέπει να είναι οργανωμένη έτσι ώστε να αποφεύγεται η διακοπή και η καθυστέρηση, ταυτόχρονα δε να εξασφαλίζονται υψηλά και ισοδύναμα πρότυπα σε όλη την Κοινότητα και βέλτιστη χρήση των πόρων, είτε πρόκειται για αερολιμένα είτε για αερομεταφορέα.

(6) Για να επιτευχθούν οι στόχοι αυτοί, η ευθύνη για την εξασφάλιση υψηλής ποιότητας συνδρομής στους αερολιμένες θα πρέπει να ανατεθεί σε κεντρικό φορέα. Δεδομένου ότι οι φορείς διαχείρισης των αερολιμένων διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο στην παροχή υπηρεσιών, η συνολική αυτή ευθύνη θα πρέπει να τους ανατεθεί.

(7) Οι φορείς διαχείρισης των αερολιμένων μπορούν να παρέχουν οι ίδιοι τη συνδρομή στα άτομα με αναπηρία και στα άτομα με μειωμένη κινητικότητα. Εναλλακτικώς, και έχοντας υπόψη το θετικό ρόλο που διαδραμάτισαν κατά το παρελθόν ορισμένοι συντελεστές και αερομεταφορείς, οι φορείς διαχείρισης μπορούν να αναθέτουν με σύμβαση σε τρίτους την παροχή αυτής της συνδρομής, υπό την επιφύλαξη της εφαρμογής των σχετικών κανόνων του κοινοτικού δικαίου, συμπεριλαμβανομένων των κανόνων περί ανάθεσης δημοσίων συμβάσεων.

(8) Η συνδρομή θα πρέπει να χρηματοδοτείται κατά τρόπο ώστε το βάρος να κατανέμεται δίκαια σε όλους τους επιβάτες που χρησιμοποιούν έναν αερολιμένα και να μην αποθαρρύνεται η μεταφορά ατόμων με αναπηρία και ατόμων με μειωμένη κινητικότητα. Ο αποτελεσματικότερος τρόπος χρηματοδότησης φαίνεται να είναι η είσπραξη χρηματικής επιβάρυνσης από κάθε αεροπορική εταιρεία, ανάλογης προς τον αριθμό επιβατών που η εταιρεία μεταφέρει από και προς τον αερολιμένα.

(9) Για να διασφαλισθεί, ειδικότερα, ότι οι χρηματικές επιβαρύνσεις που εισπράττονται από μια αεροπορική εταιρεία είναι σύμμετρες με τη συνδρομή που παρέχεται στα άτομα με αναπηρία και στα άτομα με μειωμένη κινητικότητα, και ότι δεν χρησιμεύουν για τη χρηματοδότηση δραστηριοτήτων του φορέα διαχείρισης, άλλων από τις δραστηριότητες που έχουν σχέση με την παροχή της εν λόγω συνδρομής, οι επιβαρύνσεις θα πρέπει να εγκρίνονται και να εφαρμόζονται με πλήρη διαφάνεια. Η οδηγία 96/67/EK του Συμβουλίου, της 15ης Οκτωβρίου 1996, για την πρόσβαση στην αγορά υπηρεσιών εδάφους στους αερολιμένες της Κοινότητας, και ιδίως οι διατάξεις για το διαχωρισμό των λογαριασμών, θα πρέπει να τυγχάνει εφαρμογής, εφόσον τούτο δεν αντίκειται στον παρόντα κανονισμό.

(10) Κατά την οργάνωση της παροχής συνδρομής στα άτομα με αναπηρία και στα άτομα με μειωμένη κινητικότητα, καθώς και της κατάρτισης του προσωπικού τους, οι αερολιμένες και οι αερομεταφορείς θα πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τον κώδικα συμπεριφοράς για τις υπηρεσίες εδάφους για άτομα με μειωμένη κινητικότητα της Ευρωπαϊκής Διάσκεψης Πολιτικής Αεροπορίας (ECAC), όπως ορίζεται στο έγγραφο αριθ. 30 μέρος I τμήμα 5 της ECAC και στα προσαρτώμενα παραρτήματα κατά το χρόνο υιοθέτησης του παρόντος κανονισμού.

(11) Όταν αποφασίζουν το σχεδιασμό νέων αερολιμένων και τερματικών σταθμών, καθώς και σε περιπτώσεις εκτενών εργασιών ανακαίνισης, οι φορείς διαχείρισης των αερολιμένων θα πρέπει, κατά το δυνατόν, να λαμβάνουν υπόψη τις ανάγκες των ατόμων με αναπηρία και των ατόμων με μειωμένη κινητικότητα. Παρομοίως, οι αερομεταφορείς θα πρέπει, κατά το δυνατόν, να λαμβάνουν υπόψη τις ανάγκες

αυτές όταν αποφασίζουν το σχεδιασμό νέων και προσφάτως ανακαινισμένων αεροσκαφών.

(12) Η οδηγία 95/46/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 24ης Οκτωβρίου 1995, για την προστασία των φυσικών προσώπων έναντι της επεξεργασίας δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα και για την ελεύθερη κυκλοφορία των δεδομένων αυτών, θα πρέπει να εφαρμόζεται αυστηρά προκειμένου να διασφαλίζεται ο σεβασμός της ιδιωτικής ζωής των ατόμων με αναπηρία και των ατόμων με μειωμένη κινητικότητα και να εξασφαλισθεί ότι η ζητούμενη πληροφορία χρησιμεύει μόνον για την τήρηση των υποχρεώσεων συνδρομής που προβλέπει ο παρών κανονισμός και δεν χρησιμοποιείται σε βάρος των επιβατών που ζητούν την παροχή της εν λόγω υπηρεσίας.

(13) Όλες οι ουσιώδεις πληροφορίες που παρέχονται στους επιβάτες που ταξιδεύουν αεροπορικώς θα πρέπει να παρέχονται σε εναλλακτικά μορφώτυπα τα οποία θα είναι προσιτά στα άτομα με αναπηρία και στα άτομα με μειωμένη κινητικότητα, θα πρέπει δε να είναι διαθέσιμα τουλάχιστον στις ίδιες γλώσσες με τις πληροφορίες που διατίθενται στους άλλους επιβάτες.

(14) Όταν αναπηρικά αμαξίδια, άλλος εξοπλισμός κινητικότητας ή συσκευές συνδρομής, χάνονται ή καταστρέφονται κατά την παροχή υπηρεσιών εδάφους ή κατά τη μεταφορά εντός του αεροσκάφους, ο επιβάτης στον οποίο ανήκει ο εξοπλισμός θα πρέπει να αποζημιώνεται, σύμφωνα με τους κανόνες του διεθνούς, κοινοτικού και εθνικού δικαίου.

(15) Τα κράτη μέλη θα πρέπει να εποπτεύουν και να εξασφαλίζουν τη συμμόρφωση προς τον παρόντα κανονισμό και να υποδείξουν κατάλληλο φορέα, ο οποίος θα αναλάβει το έργο επιβολής της εφαρμογής. Η εποπτεία δεν θα πρέπει να θίγει τα δικαιώματα ένδικης προστασίας των ατόμων με αναπηρία και των ατόμων με μειωμένη κινητικότητα βάσει του εθνικού δικαίου.

(16) Είναι σημαντικό ένα άτομο με αναπηρία ή ένα άτομο με μειωμένη κινητικότητα, το οποίο θεωρεί ότι παραβιάστηκε ο παρών κανονισμός, να είναι σε θέση να ενημερώνει για το ζήτημα αυτό τον φορέα διαχείρισης του αερολιμένα ή τον αρμόδιο αερομεταφορέα, αναλόγως της περίπτωσης. Αν το άτομο με αναπηρία ή το άτομο με μειωμένη κινητικότητα δεν λαμβάνει ικανοποίηση κατ' αυτόν τον τρόπο, θα πρέπει να μπορεί να προσφεύγει στον φορέα ή τους φορείς που έχουν συσταθεί προς το σκοπό αυτό από το οικείο κράτος μέλος.

(17) Οι καταγγελίες που αφορούν τη συνδρομή σε αερολιμένα απευθύνονται στον εθνικό φορέα ή τους εθνικούς φορείς που υποδεικνύει το κράτος μέλος στο οποίο ευρίσκεται ο αερολιμένας, για την επιβολή της εφαρμογής του παρόντος κανονισμού. Οι καταγγελίες που αφορούν τη συνδρομή από αερομεταφορέα θα πρέπει να απευθύνονται στον εθνικό φορέα ή τους εθνικούς φορείς που υποδεικνύει το κράτος μέλος το οποίο εξέδωσε την άδεια εκμετάλλευσης του αερομεταφορέα, για την επιβολή της εφαρμογής του παρόντος κανονισμού.

(18) Τα κράτη μέλη θα πρέπει να θεσπίσουν κυρώσεις που θα επιβάλλονται σε περίπτωση παραβίασης του παρόντος κανονισμού και να εξασφαλίζουν την εφαρμογή τους. Οι κυρώσεις αυτές, στις οποίες μπορεί να περιλαμβάνεται και η καταβολή αποζημίωσης στον ενδιαφερόμενο, θα πρέπει να είναι αποτελεσματικές, αναλογικές και αποτρεπτικές.

(19) Δεδομένου ότι οι στόχοι του παρόντος κανονισμού, ήτοι να εξασφαλισθούν υψηλά και ισοδύναμα επίπεδα προστασίας και συνδρομής στα κράτη μέλη και να διασφαλισθεί ότι οι οικονομικοί παράγοντες θα δρουν με εναρμονισμένους όρους στην ενιαία αγορά, δεν μπορούν να επιτευχθούν ικανοποιητικά από τα κράτη μέλη και μπορούν, συνεπώς, λόγω της κλίμακας ή των αποτελεσμάτων της δράσης, να επιτευχθούν καλύτερα σε κοινοτικό επίπεδο, η Κοινότητα μπορεί να λάβει μέτρα σύμφωνα με την αρχή της επικουρικότητας του άρθρου 5 της συνθήκης. Σύμφωνα με την αρχή της αναλογικότητας του ιδίου άρθρου, ο παρών κανονισμός δεν υπερβαίνει τα αναγκαία για την επίτευξη των στόχων αυτών όρια.

(20) Ο παρών κανονισμός σέβεται τα θεμελιώδη δικαιώματα και τηρεί τις αρχές που αναγνωρίζονται ιδίως από το Χάρτη Θεμελιωδών Δικαιωμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

(21) Οι ρυθμίσεις περί στενότερης συνεργασίας όσον αφορά τη χρήση του αεροδρομίου του Γιβραλτάρ συμφωνήθηκαν στο Λονδίνο, στις 2 Δεκεμβρίου 1987, από το Βασίλειο της Ισπανίας και το Ηνωμένο Βασίλειο, στο πλαίσιο κοινής δήλωσης των υπουργών Εξωτερικών των δύο χωρών. Οι ρυθμίσεις αυτές δεν έχουν τεθεί ακόμη σε ισχύ.