

Porozumienie przewoźników

Wprowadzenie

Od wielu lat linie lotnicze zawierają porozumienia o współpracy. Porozumienia, które istniały dawniej były oparte o inne zasady niż dzisiaj. Jeszcze przed kilku laty były to w większości porozumienia poolowe i double designation polegające na podwójnym kodowaniu linii lotniczych na jednym rejsie. Dziś takie porozumienia istnieją już tylko w formie szczątkowej i na ogół takowych już się nie zawiera. Formą porozumienia jaką linie lotnicze podpisują niezależnie od zawierania porozumień aliansowych jest Special Prorate Agreement.

Umowy takie precyzują formy rozliczania się przewoźników za bilety wystawione na tych przewoźników. Wielokrotnie są one podstawą zawierania umów o współpracy ponieważ nie muszą być konsultowane z najwyższymi władzami lotniczymi.

Obecnie powszechnym typem umów o współpracy jest porozumienie o wspólnym wykonywaniu rejsów code share (umowa o wspólnej rezerwacji miejsc) lub Block Space Agreement. Code share i BSA pozwalają na to, aby dwóch lub więcej przewoźników oferowało produkt pod swoim własnym numerem rejsu, wykonując go samolotem swojego partnera. Połączenia code share mogą mieć charakter długo lub krótkookresowy. Następstwem takich umów jest to, iż przewoźnik może oferować połączenia do danego portu, jednak fizycznie nie obsługuje tej trasy za pomocą swojej własnej floty. Porozumienia zawarte bardzo wiele lat temu były nietrwałe, a to za sprawą cementowania przewoźników. Dopiero liberalizacja rynku spowodowała, że linie lotnicze zaczęły podpisywać umowy o współpracy.

Dawniej linie lotnicze były dla siebie w mniejszym stopniu konkurentami, a w większym stopniu ze sobą współpracowały, głównie dzięki tranzytowi, który odbywał się między różnymi

liniami lotniczymi.

Dzisiaj w obliczu liberalizacji, przewoźnicy stają się dla siebie bardzo często zaciekłymi konkurentami, a pracują tylko ze swoimi partnerami z aliansu. Przykładem tego jest angażowanie za pomocą różnych umów mniejszych przewoźników z krajów o bardzo dużym rynku między sobą np. Lufthansa – niemiecka linia lotnicza – podpisała szereg umów z British Midland, firmą która jest drugim co do wielkości przewoźnikiem na Wyspach Brytyjskich, natomiast British Airways – największe linie angielskie – przejęły pakiet kontrolny akcji niemieckich linii lotniczych Deutsche BA. W obliczu powstawania szeregu aliansów nastąpiło wiele przetarasowań między firmami. Dawnej British Airways współpracowało z United Airlines, a Lufthansa z American Airlines, dziś British Airways tworzy z American Airlines alians oneworld a United Airlines stworzyło alians Star Alliance z Lufthansą. Są to obecnie największe alianse stworzone w oparciu o dwie największe, odpowiednio w Europie i Ameryce Północnej linie. Jest to dość kuriozalna sytuacja, która wyniknęła dość przypadkowo, ale druga linia w Europie i druga w Ameryce Północnej stworzyły podwaliny pod Star Alliance.

W analizie można również posłużyć się przykładem aliansu opartego o holenderski KLM i amerykańskie linie Northwest Airlines oraz dość specyficzny, bo w głównej mierze o „europejski” Qualiflyer pilotowany przez Sairgroup i należącego do tej grupy Swissair’a.

Strategie rozwoju, jakie obierają linie lotnicze mają zasadniczy wpływ, zarówno na kształt połączeń, jak i jakość oferowanych usług. Cechą charakterystyczną dla tych aliansów jest to, że w każdej grupie znajdują się linie lotnicze z różnych regionów świata. Podstawą, z wyłączeniem Qualiflyera, jest podobnie jak w całej gospodarce uczestnictwo podmiotów z krajów Triady – Ameryki Północnej, Unii Europejskiej i Japonii. Wedle opinii analityków z branży przewiduje się, iż na rynku utrzymają się trzy najwyżej cztery grupy globalne. Na

razie mamy ich pięć więc w najbliższym czasie spodziewana jest dość duża zmiana w układzie sił oraz spore przeobrażenia. Poza tym na świecie istnieje jeszcze dość duża liczba nie zrzeszonych przewoźników którzy są łakomym kąskiem dla gigantów w branży.

Porozumienia między liniami lotniczymi odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu współczesnego rynku lotniczego, umożliwiając przewoźnikom efektywne zarządzanie trasami, optymalizację zasobów oraz poprawę dostępności połączeń. Ewolucja tych porozumień, od dawnych umów poolowych i double designation, aż po współczesne alianse globalne, odzwierciedla zmieniające się realia branży lotniczej, której rozwój w dużej mierze zależy od międzynarodowej współpracy i liberalizacji rynku.

Jednym z kluczowych rodzajów współpracy między liniami lotniczymi jest umowa code share, która umożliwia dwóm lub więcej przewoźnikom współdzielenie tej samej trasy pod różnymi kodami lotów. Takie porozumienia nie tylko zwiększają liczbę dostępnych połączeń, ale także poprawiają rentowność linii lotniczych poprzez bardziej efektywne wykorzystanie floty. Przykładowo, umowa code share pozwala pasażerowi na zakup biletu na lot do konkretnego portu docelowego, nawet jeśli dana linia lotnicza nie obsługuje bezpośrednio tej trasy. Tego rodzaju umowy są również korzystne dla mniejszych przewoźników, którzy mogą zyskać dostęp do nowych rynków i połączeń, dzięki współpracy z większymi partnerami.

Block Space Agreement (BSA) to inna forma współpracy, w której linia lotnicza rezerwuje określoną liczbę miejsc na lotach partnera, a następnie sprzedaje je swoim pasażerom pod własną marką. Dzięki takiemu podejściu linie lotnicze mogą zwiększać swoją ofertę, nie ponosząc jednocześnie kosztów związanych z bezpośrednim utrzymywaniem floty na danej trasie. Tego typu umowy są szczególnie popularne w przypadku przewoźników regionalnych, którzy mogą w ten sposób oferować loty na długodystansowych trasach, współpracując z globalnymi gigantami lotniczymi.

Zarówno code share, jak i BSA, stanowią fundament nowoczesnych aliansów lotniczych, które łączą przewoźników z różnych części świata w celu stworzenia globalnych sieci połączeń. Przykładem takich globalnych partnerstw jest sojusz oneworld, który obejmuje linie lotnicze takie jak British Airways, American Airlines, Qantas czy Cathay Pacific. Z kolei sojusz Star Alliance, jeden z największych na świecie, zrzesza linie takie jak Lufthansa, United Airlines, Singapore Airlines i Air Canada. Współpraca w ramach aliansów umożliwia przewoźnikom wzajemne uzupełnianie siatki połączeń, co jest korzystne nie tylko dla linii lotniczych, ale również dla pasażerów, którzy zyskują większy wybór tras i połączeń z jednym biletem.

Ważnym aspektem aliansów jest również standaryzacja obsługi pasażerów oraz programów lojalnościowych. Członkowie danego sojuszu często oferują wspólne programy dla podróżnych, co pozwala na zdobywanie i wykorzystywanie punktów lojalnościowych na lotach różnych przewoźników. W ten sposób pasażerowie mogą korzystać z przywilejów, takich jak dostęp do saloników lotniskowych czy priorytetowa odprawa, niezależnie od tego, z usług której linii lotniczej w ramach sojuszu korzystają.

Oprócz dużych, globalnych aliansów, na rynku istnieją także mniejsze, regionalne porozumienia, które są szczególnie istotne dla przewoźników z krajów rozwijających się. Linie lotnicze z regionów takich jak Afryka, Ameryka łacińska czy Azja Południowo-Wschodnia często wchodzi w mniejsze partnerstwa, aby zwiększyć swoją obecność na arenie międzynarodowej. Na przykład, afrykańskie linie lotnicze Kenya Airways są członkiem sojuszu SkyTeam, co umożliwia im połączenia z globalną siatką lotów poprzez współpracę z przewoźnikami takimi jak Air France, Delta Air Lines czy KLM.

Współczesna branża lotnicza jest jednak coraz bardziej skoncentrowana, a na rynku dominują globalne giganty, które poprzez alianse zacieśniają swoją współpracę. Proces ten nie jest jednak pozbawiony wyzwań. Często dochodzi do napięć

między członkami aliansów, zwłaszcza w przypadku, gdy linie lotnicze rywalizują na tym samym rynku. W takim kontekście, strategiczne decyzje dotyczące współpracy są kluczowe, aby zachować równowagę między konkurencją a kooperacją.

W nadchodzących latach można spodziewać się dalszej konsolidacji rynku lotniczego, co wzmocni pozycję istniejących aliansów, ale jednocześnie sprawi, że niezależni przewoźnicy będą musieli szukać sposobów na przetrwanie. Analitycy przewidują, że liczba globalnych sojuszy może ulec redukcji, a rynek zostanie zdominowany przez trzy, najwyżej cztery globalne grupy lotnicze. Takie zmiany będą miały bezpośredni wpływ na pasażerów, którzy będą musieli dostosować się do nowych układów sił na rynku lotniczym, zwłaszcza jeśli chodzi o dostępność połączeń, ceny biletów oraz programy lojalnościowe.

Porozumienia przewoźników lotniczych, zarówno te dawniej obowiązujące, jak i współczesne alianse, mają zasadniczy wpływ na funkcjonowanie branży lotniczej. Współpraca ta nie tylko zwiększa dostępność połączeń dla pasażerów, ale również umożliwia przewoźnikom efektywniejsze zarządzanie zasobami i utrzymanie konkurencyjności w dynamicznie zmieniającym się środowisku.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.