

Zakończenie pracy o aliansach

Przyspieszenie prywatyzacji i dokapitalizowanie przedsiębiorstwa jest najważniejszym założeniem firmy. Jak już wspomniano prywatne przedsiębiorstwa lotnicze osiągają na ogół lepsze wyniki, między innymi dzięki łatwiejszemu tworzeniu korzystnych aliansów – zarówno kapitałowych, jak i marketingowych. Niezależnie od tego, dokapitalizowanie przedsiębiorstwa pozwoli nie tylko “wykupić” leasingowe samoloty, lecz również zrealizować inne niezbędne inwestycje. Dotyczy to także nakładów na zmodernizowanie systemów zarządzania, w tym systemów dystrybucyjnych, co – jak wykazały badania IATA – przynosi wielokrotnie większe korzyści w postaci wzrostu sprzedaży.

Drugim punktem jaki PLL LOT zamierza osiągnąć jest wejście we właściwy strategiczny alians marketingowy. Wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw połączonych aliansami są znacznie lepsze od wyników przedsiębiorstw usiłujących z nimi konkurować indywidualnie. LOT zamierza podjąć odpowiednie decyzje w krótkim czasie.

Istotną sprawą dla narodowego przewoźnika jest także przygotowanie się do integracji europejskiej. Zgodnie z Układem Europejskim o stowarzyszeniu Polski ze WE. przewiduje się stopniowe zmiany w prawie polskim (projekty nowego prawa lotniczego są już wstępnie opracowane) oraz wprowadzenie już obecnie wspólnotowych zasad konkurencji wykluczających m.in. umowy poolowe. Ponadto Układ Europejski przewiduje – co jest szczególnie istotne – zawarcie umowy o transporcie lotniczym Polska – UE Umowa ta której negocjowanie już się rozpoczęło ma zapewnić dalszą stopniową liberalizację dostępu do rynku przewozów lotniczych między stronami. jeszcze w okresie stowarzyszenia. Strona polska postuluje. by stopniowej liberalizacji towarzyszyło ustalenie niezbędnych zabezpieczeń w celu zapobiegania praktykom dumpingu zdolności przewozowej i dumpingu taryfowego.

Ostatnim założeniem strategicznym jest zaostrzenie reżimu oszczędności. Koszty jednostkowe będą się zmniejszać przy zwiększaniu skali działalności oraz dzięki kooperacji z aliantami. Jednakże po tegorocznym uzupełnieniu personelu „produkcyjnego” (pilotów, stewardes) i być może przy wzmocnieniu innych odcinków wymagających specjalistów konieczne będzie również dalsze stopniowe redukowanie zatrudnienia na pozostałych odcinkach.

Będą też potrzebne nowe posunięcia organizacyjne takie jak wprowadzony już nowy regulamin pracy i wypoczynku personelu latającego oraz pokładowego który pozwala – chociaż za cenę zwiększonych płac – na znaczne oszczędności w kosztach pobytu tego personelu za granicą. Zagadnienie przyszłego kształtowania płac przedsiębiorstwie może się okazać jednym z najtrudniejszych między innymi ze względu na konieczność zahamowania odpływu wysoko wykwalifikowanych pracowników do lepiej płacących konkurentów. W przypadku pilotów, a także specjalistów jest to kwestia utrzymania bezpieczeństwa lotów. Zakładając rozwiązanie wszystkich wymienionych kluczowych zagadnień przewidujemy nie tylko utrzymanie się przedsiębiorstwa w nowych warunkach zaostrzającej się konkurencji lecz również przywrócenie jego wysokiej rentowności gwarantującej dalszy rozwój dalszą poprawę jakości usług i dalsze realne (poniżej stopy inflacji) obniżanie taryf [„Żurawie”, nr.2/3, Warszawa 1999].

Należy się zastanowić, jakie szansę na oferowanie dobrych usług – czyli: tanio, szybko, dobrze – w obliczu przytłaczającej konkurencji, mają w przyszłości przewoźnicy, tacy jak Polskie Linie Lotnicze LOT. Czy pomimo nowych samolotów, niskich cen biletów, dobrej jakości usług, będą w stanie zaoferować swoim pasażerom tyle samo korzyści wynikających z podróżowania porównując do tak rozwiniętej konkurencji. Teraz jest to niezwykle trudne. a w przyszłości najprawdopodobniej niemożliwe. Tak więc. aby dostosować się do wymagań jakie stawia rynek światowy i utrzymać się na tym

rynku, konieczne dla naszego przewoźnika było zawarcie aliansu z odpowiednio dobranym partnerem, nawet kosztem przeprowadzenia gwałtownych i trudnych przemian wewnętrznych, warunkujących możliwość współpracy. Silna konkurencja wymusza na przewoźnikach pewne działania, których podjęcie jest nieuchronne, są potrzebą czasów i w ogóle warunkiem przetrwania.

PLL LOT S.A. jest przedsiębiorstwem małym, powoli wychodzącym z trudności finansowych, spowodowanych ogromną recesją w Polsce i pogłębionych nagłym otwarciem się naszego rynku dla sprzedaży usług obcych przewoźników. W warunkach narastającej konkurencji z coraz większymi i konsolidującymi się obcymi przewoźnikami lotniczymi bez zdecydowanych posunięć LOT nie będzie miał szansy utrzymać się na rynku. Liberalizacja transportu lotniczego i innych dziedzin obrotu handlowego i usługowego jest zjawiskiem nieuchronnym mającym decydujące znaczenie dla polskiej gospodarki. Wejście Polski do Unii Europejskiej stworzy szansę pełnego dostępu do rynku jej krajów co może wpłynąć na dalszy korzystny rozwój polskiego przewoźnika (dostęp do technologii, informacji, wzrost liczby potencjalnych pasażerów). Nasz kraj ma szansę stać się także ważnym ośrodkiem tranzytowym pomiędzy Zachodem, a Wschodem Europy. Ma to ułatwić przede wszystkim najnowocześniejszą flotą, unowocześniony system zarządzania, obsługi, dystrybucji sprzedaży, rezerwacji i rozliczeń. Podstawowe działania firmy powinny być skierowane na rozwój firmy, a nie tylko na przetrwanie. Strategicznym celem firmy jest osiągnięcie zdolności skutecznego konkurencji ze wszystkimi uczestnikami rynku, w sposób umożliwiający uzyskanie i utrzymanie maksymalnie dużego udziału w obsłudze rynku, optymalizację zysku w dłuższym okresie oraz powiększanie wartości przedsiębiorstwa. Wszystko to ma wpływać na wzrost zaufania jakim będą dążyć naszego przewoźnika klienci.

Firma powinna w sposób ciągły kontrolować rentowność połączeń aby w razie złej kondycji danej trasy można było przedsięwziąć

skuteczne kroki np. odsprzedaż jej innemu przewoźnikowi lub wzajemne oddawanie do dyspozycji zdolności przewozowej.

LOT powinien w swoim programie strategicznym opracować cele i zadania składające się na spójną i długoterminową strategię Spółki, uwzględniającą oczywiście porozumienia z partnerami. Moim zdaniem najważniejsze powinny być działania, które pozwolą utrzymać i wzmocnić pozycję LOT-u na rynku. Realizowane to powinno być przez ustalenie i wdrożenie maksymalnie wysokich standardów jakościowych, na które składają się: poprawa punktualności i regularności lotów, ciągła poprawa i kontrola obsługi zarówno ze strony personelu pokładowego jak i naziemnego. Maksymalne skrócenie czasu oczekiwania w połączeniach tranzytowych oraz dążenie do najwyższego standardu bezpieczeństwa i komfortu mające ugruntować przekonanie pasażera o słuszności podjętej decyzji. W tym wszystkim bardzo pomocne mogą okazać się doświadczenia partnerów oraz współdziałanie z nimi.

Na zakończenie należy dodać , że wykorzystanie szans i zneutralizowanie zagrożeń wymaga dużego wysiłku, długich przygotowań, pokonania wielu trudności. Oczywiście wszystkie cele są możliwe do zrealizowania, zależy to jednak od chęci, ale także i od ludzi. Wydaje się, że jednym z trzonów Polskich Linii Lotniczych LOT S.A. są ludzie, dzięki którym firma może zrealizować zamierzone cele.

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.