

Jakub KOCIUBIŃSKI

Wpływ sojuszy linii lotniczych na ogólną konkurencyjność rynku lotniczego transportu pasażerskiego – zarys problemu

Uwagi wstępne

Początki łączenia się przewoźników przez porozumienia prowadzące do powstawania tzw. sojuszy linii lotniczych (*airline alliances*) sięgają lat 30. XX wieku. Pierwszy duży sojusz powstał dopiero w 1989 roku w wyniku porozumienia między holenderskim narodowym przewoźnikiem KLM (Koninklijke Luchtvaart Maatschappij) i pochodzącą ze Stanów Zjednoczonych linią Northwest¹. Prawdziwy rozkwit sojuszy linii lotniczych nastąpił jednak na przełomie XX i XXI wieku. Tylko w latach 1996–1998 liczba linii należących do sojuszy wzrosła aż o 32%². Zjawisko to zostało spowodowane przez trzy główne czynniki. Pierwszym z nich była deregulacja lotniczego transportu pasażerskiego dokonana w 1978 roku w Stanach Zjednoczonych³. Drugi czynnik związany jest ze wzrostem liczby państw, które przystępują do porozumień tzw. otwartego nieba (*Open Skies agreements*), dopuszczających zagranicznych przewoźników na ich rynki⁴. Trzecim czynnikiem jest rozwój rynku wewnętrznego i liberaliza-

¹ Szerzej na temat historii sojuszy zob. A. Cheng-Jui Lu, *International Airline Alliances: EC Competition Law / US Antitrust Law and International Transport*, Den Haag–London–New York 2003.

² S. Woods, *Hold Your Horses*, „Airline Business” 1998, no. 43.

³ Reforma weszła w życie 24 listopada 1978 r. W jej ramach zniesiona została kontrola administracyjna nad ustalaniem tras, cen oraz warunkami wejścia nowych przedsiębiorstw na rynek (The Airline Deregulation Act, Pub. L. 95-504, 92 Stat. 1705).

⁴ Pochodząca z 1944 r. tzw. Konwencja z Chicago (Konwencja o międzynarodowym lotnictwie cywilnym, podpisana w Chicago 7 grudnia 1944 r., DzU z 1959 r., nr 35, poz. 212, z późn. zm.)

cja sektora pasażerskich przewozów lotniczych, która została rozpoczęta w Unii Europejskiej w 1993 roku⁵. Obecnie trzy główne sojusze linii lotniczych – Star Alliance⁶, Skyteam⁷ i Oneworld⁸ – kontrolują ponad 70% rynku i właściwie nie

stanowi podstawę prawną zawierającą wymagania stawiane międzynarodowym przewoźnikom lotniczym, określając jednocześnie warunki międzynarodowej współpracy. Istnieje także porozumienie między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi (Umowa o transporcie lotniczym, DzUrz UE z 25.05.2007, L 134/4. Por. także 2007/339/WE: Decyzja Rady i przedstawicieli rządów państw członkowskich Unii Europejskiej zebranych w Radzie z dnia 25 kwietnia 2007 r. w sprawie podpisania i tymczasowego stosowania Umowy o transporcie lotniczym między Wspólnotą Europejską i jej państwami członkowskimi z jednej strony a Stanami Zjednoczonymi Ameryki z drugiej strony, DzUrz UE z 25.05.2007, L 134/1) określające warunki współpracy i dopuszczenia do rynku operatorów pochodzących z tych krajów. Państwa zrzeszone w ASEAN (The Association of Southeast Asian Nations) 20 maja 2009 r. podpisały dwa porozumienia. ASEAN Multilateral Agreement on Air Services oraz ASEAN Multilateral Agreement on the Full Liberalisation of Air Freight Services (oba akty zostały uchwalone w ramach planu ASEAN Air Transport Integration and Liberalization Plan). Porozumienia, które weszły w życie 1 stycznia 2010 r., wprowadzają model stopniowego otwarcia rynków państw ASEAN. *Raison d'être* przyjętych rozwiązań było stworzenie okresów ochronnych umożliwiających przewoźnikom z państw o słabiej rozwiniętych rynkach dostosowanie się do konkurencji z silniejszymi podmiotami z innych krajów. Por. także R. Abeyratne, *Effects of United States / European Union Open Skies on Competition*, „Journal of World Trade” 2006, no. 40, s. 1099 i n. oraz L. Heffernan, C. McAuliffe, *External Relations in the Air Transport Sector: The Court of Justice and the Open Skies Agreements*, „European Law Review” 2003, vol. 28, s. 601.

⁵ Tzw. Third Air Package składał się z Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2407/92 z dnia 23 lipca 1992 r. w sprawie przyznawania licencji przewoźnikom lotniczym, DzUrz WE z 24.08.1992, L 240/1; Rozporządzenia Rady nr 2408/92/EWG z dnia 23 lipca 1992 r. w sprawie dostępu przewoźników lotniczych Wspólnoty do wewnątrzspółnotowych tras lotniczych, DzUrz WE z 24.08.1992, L 240/8 oraz Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2409/92 z dnia 23 lipca 1992 r. w sprawie taryf i stawek za usługi lotnicze, DzUrz WE z 24.08.1992, L 240/15. Por. także: G. Williams, *The Airline Industry and the Impact of Deregulation*, Farnham 1993; P. Nijkamp, *Liberalisation of Air Transport in Europe: The Survival of the Fittest?*, „Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik” 1996, 3, s. 257 i n.; *The Liberalisation of the European Civil Aviation Industry: Economic and Policy Implications*, eds. C.A. Piga, M.J. Gil-Moltó, „Rivista di politica economica” 2007, 97.

⁶ Sojusz Star Alliance powstał w 1997 r. i zrzesza 28 linii lotniczych (w tym także Polskie Linie Lotnicze LOT). Przewoźnicy zrzeszeni w sojuszu transportują rocznie ok. 623,53 milionów pasażerów, oferując ok. 21 200 połączeń dziennie do 1160 portów lotniczych znajdujących się w 181 krajach. W 2008 r. sojusz wygenerował ok. 151,51 miliardów USD zysku i posiadał 29,3% udziałów w globalnym rynku. Źródło: oficjalna strona sojuszu www.staralliance.com; 6.04.2011.

⁷ Sojusz Sky Team powstał w 2000 r. i zrzesza 13 linii lotniczych. Przewoźnicy zrzeszeni w sojuszu transportują rocznie ok. 384,7 milionów pasażerów, obsługując 898 portów lotniczych. W 2008 r. sojusz wygenerował ok. 99,78 miliardów USD zysku i posiadał 20,6% udziałów w globalnym rynku. Źródło: oficjalna strona sojuszu www.skyteam.com; 6.04.2011.

⁸ Sojusz Oneworld powstał w 1999 r. i zrzesza 11 linii lotniczych. Przewoźnicy zrzeszeni w sojuszu transportują rocznie ok. 328,63 milionów pasażerów, obsługując 727 portów lotniczych. W 2008 r. sojusz wygenerował ok. 89,87 miliardów USD zysku i posiadał 23,2% udziałów w globalnym rynku. Źródło: oficjalna strona sojuszu www.oneworld.com; 6.04.2011.

jest możliwe przetrwanie linii lotniczej bez jakiegś formy współpracy z innymi przewoźnikami⁹. Pojawia się wobec tego pytanie o wpływ takich porozumień na ogólną konkurencyjność rynku i przede wszystkim na interes konsumenta, czyli pasażera.

Systemy organizacji sieci połączeń lotniczych

Sieć połączeń lotniczych zasadniczo organizowana jest według dwóch modeli: modelu *hub-and-spoke* i modelu *point-to-point*. Szersze ich omówienie wraz ze wskazaniem wad i zalet każdego z tych modeli leży poza zakresem niniejszej pracy, jednak dla opisywanego zagadnienia krótkie ich scharakteryzowanie jest konieczne.

Pierwszy z modeli – *hub-and-spoke* – oznacza, że pasażer, chcąc dostać się z punktu A do punktu B, skorzysta najpierw z usług regionalnej linii lotniczej, operującej z portu lotniczego położonego najbliżej miejsca zamieszkania tej osoby, w celu dostania się do dużego portu lotniczego (*feeder service*), tzw. węzła (*hub*). Następnie będzie kontynuować podróż do portu lotniczego-węzła znajdującego się najbliżej lokacji docelowej i stamtąd przy pomocy regionalnego przewoźnika dostanie się do celu podróży¹⁰. Drugi z modeli – *point-to-point* – zakłada istnienie rozległej sieci połączeń, łączących każde dwa punkty-miasta w systemie¹¹.

W kontekście omawianego zagadnienia warto także zwrócić uwagę, że każdy z wymienionych powyżej systemów wymaga posiadania maszyn o innych parametrach, co jest istotne ponieważ posiadanie homogenicznej floty, która umożliwia działanie w systemie *point-to-point*, znacznie zmniejsza koszty prowadze-

⁹ A. Cheng-Liu, op. cit., s. 9. Por. także US Department of Transportation, International Aviation Developments: Global Deregulation Takes Off (First Report), Washington, December 1999, s. 5 oraz US Department of Transportation, International Aviation Development: Transatlantic Deregulation – The Alliance Network Effect (Second Report), Washington, October 2000, s. 3–5. Na przykład w Unii Europejskiej spośród narodowych przewoźników tzw. flagowych tylko grecki Olymipic, irlandzki Aer Lingus i pochodzący z Luksemburga Luxair nie należą do żadnego sojuszu.

¹⁰ G. Dobson, P.L. Lederer, *Airline Scheduling and Routing in a Hub-and Spoke System*, „Transportation Science” 1993, vol. 23, no. 3, s. 281–297.

¹¹ Por. G. Burghouwt, *Airline Network Development in Europe and its Implications for Airport Planning*, Aldershot 2007. Warto zauważyć, że kształt konkurencji między dwoma największymi producentami cywilnych samolotów pasażerskich – pochodzącym ze Stanów Zjednoczonych Boeingiem i „paneuropejskim” Airbusem – odzwierciedla różnicę w podejściu do przyszłości modeli transportu powietrznego. Flagowy projekt Airbusa A380 zaprojektowany został do wykonywania długodystansowych połączeń między dużymi portami lotniczymi, czyli w ramach systemu *hub-and-spoke*. Natomiast najnowszy model Boeinga 787 Dreamliner opracowany został z myślą o wykonywaniu połączeń typu *point-to-point*.

nia operacji (szkolenia załóg, części zamienne *etc.*)¹². Jednocześnie przewoźnicy realizujący model *hub-and-spoke* muszą posiadać flotę składającą się z wielu typów maszyn, które umożliwiają zarówno krótkodystansowe połączenia między regionalnymi portami lotniczymi a lotniskami-węzłami, jak i obsługę długodystansowych tras między dużymi portami lotniczymi typu węzłowego. Potrzeba zapewnienia kompletnej sieci połączeń stanowi istotny czynnik formowania się sojuszy linii lotniczych¹³.

Typologia sojuszy linii lotniczych

Istnieją różne modele współpracy i integracji przewoźników lotniczych, które zależą od sytuacji rynkowej uczestniczących przedsiębiorstw i realizowanych przez nie modeli biznesowych. Pierwszą z opisywanych form współpracy jest inwestycja w inne działające przedsiębiorstwo branży. Jest to forma współpracy niewpływająca w zasadniczym stopniu na strukturę właścicielską zaangażowanych podmiotów ani na kwestie kontroli nad nimi. Przykładem takiej współpracy są inwestycje linii KLM w Northwest, Singapore Airlines w Delta Airlines, American Airlines wspólnie z British Airways w linię Iberia czy SAS w Continental Airlines¹⁴.

Współpraca taka może mieć formę sojuszu kapitałowego (*equity alliance*) lub sojuszu o charakterze *joint-venture*¹⁵. W pierwszym przypadku jedno z zaangażowanych przedsiębiorstw nabywa udziały w drugim (to drugie może jednocześnie nabyć udziały w pierwszym). Jest to szeroka forma współpracy obejmująca wiele (lub wszystkie) aspekty prowadzonych operacji. Z kolei przedsięwzięcia typu *joint-venture* obejmują tylko konkretne połączenia lub wyraźnie określone obszary¹⁶. Wyda-

¹² Flota składająca się z maszyn jednego typu (zazwyczaj Boeing 737-800/900 lub Airbus 319/320/321) właśnie ze względu na istotną redukcję kosztów działalności stanowi podstawę funkcjonowania tzw. tanich linii lotniczych (LCC's – *Low Cost Carriers*). Por. European Commission, DLR (Deutsches Zentrum für Luft- Und Raumfahrt e.V.) – *Analyses of the European Air Transport Market (Annual Report 2008)*, s. 47 oraz R. Abeyratne, *The Decision in the „Ryanair” Case – The Low Cost Carrier Phenomenon*, „European Transport Law: Journal of Laws and Economics” 2004, vol. 39, s. 585 i n. W kontekście opisywanego zagadnienia należy podkreślić, że ograniczenie liczby typów maszyn we flocie danego operatora stanowi bardzo istotną pozycję związaną ze zmniejszaniem kosztów działalności.

¹³ A. Cheng-liu, *op. cit.*, s. 56.

¹⁴ P.S. Dempsey, *Carving the World into Fiefdoms: The Anti-competitive Future of International Aviation*, „Annals of Air and Space Law” 2002, vol. 27, s. 20.

¹⁵ S. Mosin, *Riding the Merger Wave: Strategic Alliances in the Airline Industry*, „Transportation Law Journal” 2000, vol. 27, no. 2, s. 272.

¹⁶ A. Cheng-Liu, *op. cit.*, s. 59; M.S. Simmons, *Aviation Alliances: Implications for the Qantas-BA Alliance in the Asia Pacific Region*, „Journal of Air Law and Commerce” 1997, vol. 62,

wać się więc może, że sojusz kapitałowy, który efektywnie skutkuje większym zaangażowaniem (i kompleksowością zależności finansowych) uczestniczących przedsiębiorstw, stanowi czynnik gwarantujący trwałość sojuszu¹⁷. Jednakże uznawany za najtrwalszy sojusz – Star Alliance, nie obejmuje żadnej formy współpracy o charakterze kapitałowym¹⁸.

Porozumienia między przewoźnikami lotniczymi, poza elementem kapitałowym, obejmują również pozostałe aspekty prowadzenia operacji i związanych z tym skutków o charakterze finansowym. Sojusze o charakterze strategicznym obejmują wspólne działania marketingowe i sprzedaż biletów¹⁹, a także integrację polityki cenowej i programów lojalnościowych, współpracę techniczną²⁰, sortowanie bagażu, wspólne zakupy i wymianę tzw. slotów w portach lotniczych²¹, *code-sharing*²², ale również wspólne zarządzanie i podział zysków²³.

no. 2, s. 843. Autor analizuje wpływ współpracy narodowych przewoźników Zjednoczonego Królestwa – British Airways i Australii – Qantas, w ramach sojuszu Oneworld.

¹⁷ J.W. Young, *Airline Alliance – Is Competition at the Crossroads*, „Air & Space Law” 1999, vol. 26, no. 6, s. 288.

¹⁸ A. Cheng-Liu, op. cit., s. 59.

¹⁹ W ramach tych działań operator kupuje lub bierze w leasing komputerowy system rezerwacji biletów (CRS – *Computer Reservations System* albo *Central Reservations System*) i wykorzystuje tę platformę do sprzedaży także własnych biletów. Jest to rozwiązanie zapewniające duże zyski przy jednoczesnym niewielkim poziomie integracji operatorów. Obecnie wraz z rozwojem współpracy między liniami lotniczymi systemy stają się coraz bardziej złożone i nie tylko obejmują bilety lotnicze, lecz także umożliwiają rezerwacje miejsc hotelowych czy wynajęcie samochodu w miejscowości docelowej (tzw. GDS – *Global Distribution System*, które prowadzone są na ogół przez zewnętrznych operatorów należących w całości do korzystających z nich linii). V. Corduant, J.L. van de Wouwer, *One Sky For Europe? World-Wide Challenges*, Brussels 2001, s. 51–52.

²⁰ Współpraca techniczna obejmuje wzajemne użyczenie infrastruktury wykorzystywanej podczas serwisu maszyn – integracje operacji odpowiedzialnej za utrzymywanie floty, wspólne zakupy części zamiennych, ubezpieczenia, integrację obsługi naziemnej, cateringu *etc.*

²¹ Wzrost natężenia ruchu lotniczego sprawił, że pojawiły się problemy z przepustowością lotnisk. *Slot* oznacza czas potrzeby maszyny na start. W Europie odpowiedzialna za kontrolę ruchu lotniczego agencja Eurocontrol definiuje go na –5 do +10 minut od planowanego czasu startu (CTOT – *Calculated Take Off Time*). W pewnym uproszczeniu, na potrzeby omawianego zagadnienia, oznacza to czas, który samolot „blokuje” pas startowy. Porty lotnicze w ciągu doby dysponują w związku z tym ograniczoną liczbą slotów (w zależności od liczby pasów startowych, ale wartość ta może ulegać zmianie z przyczyn losowych, takich jak warunki atmosferyczne czy problemy techniczne). Dla linii lotniczych wobec tego największą wartość mają te sloty, które znajdują się w dużych – gwarantujących znaczną liczbę pasażerów – portach lotniczych i znajdujące się w najbardziej dogodnych godzinach (choć w przypadku długodystansowych połączeń przekraczających wiele stref czasowych sytuacja jest trochę inna). Dlatego właśnie te sloty są jednocześnie najdroższe. Jest to zarazem jedna z przyczyn, dla których operatorzy tanich linii lotniczych oferują połączenia do peryferyjnie położonych portów lotniczych (oznacza to niższy koszt slotu).

²² Por. wyjaśnienie w dalszej części artykułu.

²³ Dodatkowo spotyka się porozumienia typu *Block Space Agreements*, które są umową zawartą między linią lotniczą a podmiotem zewnętrznym (może nim być np. biuro podróży, *freight*

Linie lotnicze mogą także podjąć decyzje o połączeniu się (*merger*) i utworzeniu zupełnie nowego podmiotu, nowej marki²⁴. Możliwa jest też sytuacja, że jeden z przewoźników wykupi udziały innego przedsiębiorstwa tego sektora i w ten sposób przejmie go (*aquisition*), czego skutkiem będzie zaprzestanie działalności danego podmiotu pod swoją dotychczasową nazwą²⁵. Przykładami na pierwszy scenariusz jest połączenie Air France i KLM czy British Airways z Iberia. Natomiast drugi ze scenariuszy wykorzystano podczas przejęcia British Caledonian i Dan Air przez British Airways czy przejęcie przez US Airways linii PSA, Piedmont i Midway²⁶.

A zatem – podsumowując typologię sojuszy linii lotniczych – należy zauważyć, że zakres współpracy między ich członkami osiągnąć może poziom występujący w strukturze jednego przedsiębiorstwa. Jednocześnie brak formalnego połączenia przedsiębiorstw sprawia, że kontrola koncentracji i w związku z tym dokładna ocena wpływu na konkurencyjność rynku są niezwykle trudne.

Korzyści sojuszy dla przewoźników

Punktem wyjścia analizy sojuszy linii lotniczych z punktu widzenia uczestniczących w nich przewoźników będzie stwierdzenie, że nieważne, jak silna i duża stanie się dana linia lotnicza, i tak nie będzie mogła zapewnić realizacji wszystkich połączeń, na które jest popyt zapewniający zyski²⁷. A zatem formo-

forwarder), a w której podmiot ten rezerwuje określoną liczbę miejsc w wyszczególnionych w porozumieniu połączeniach w danym okresie. Spotyka się także tzw. mokry leasing (*wet leasing*), który polega na wypożyczeniu maszyny wraz z całą załogą. Występuje także *franchising*, który oznacza prowadzenie operacji pod nazwą i w stylu innej linii lotniczej, ale używa własnych maszyn. A. Groenewege, *Compendium of International Civil Aviation*, Montreal 2003, s. 171–172.

²⁴ A. McGee, C. Williams, *The Business of Company Law: An Introduction for Students*, Oxford 1995, s. 257.

²⁵ Ibidem.

²⁶ M. Stainland, *Europe of the Air? The Airline Industry and European Integration*, Lanham–Boulder–New York–Plymouth, UK 2008, s. 111–113.

²⁷ Pod pojęciem „siła rynkowa” kryje się zdolność uczestników gry rynkowej do zmiany (najczęściej podnoszenia) cen za oferowane przez siebie towary i usługi bez utraty klientów (*Measuring the Market Power*, ed. D.J. Slotte, Amsterdam 2002; J.M. Perloff, L. Karp, A. Golan, *Estimating Market Power and Strategies*, Cambridge 2007; D. Chalil, *Market Power*, Munich 2009). W teoretycznej sytuacji doskonałej konkurencyjności rynku firmy na nim działające nie mają żadnej siły rynkowej, bo każda niekorzystna dla odbiorców zmiana warunków oferowania danego towaru lub usługi automatycznie pociągnie za sobą utratę odbiorców, którzy w takim wypadku przejdą do konkurentów (M. Vatiéro, *The Ordoliberal Notion of Market Power: An Institutional Reassessment*, „European Competition Journal” 2010, vol. 6, no. 3, s. 689–707). A zatem siłą rynkową będzie zakres swobody kształtowania polityki cenowej, która pozwoli utrzymać na przynajmniej niezmiennym poziomie liczbę klientów.

wanie sojuszu jest metodą rozszerzenia rynku (przez wzrost liczby połączeń w systemie), jak i ekspansji na nowe rynki dotychczas pozostające poza zasięgiem²⁸. Z punktu widzenia rozszerzania operacji na kraje znajdujące się poza dotychczasowym obszarem działania współpraca z lokalnymi przewoźnikami niesie ze sobą jeszcze dodatkową korzyść²⁹. Mianowicie, dzięki niej możliwe jest zdobycie wiedzy na temat specyfiki lokalnego rynku i wymianę doświadczeń³⁰.

Najważniejszą zaletą sojuszu linii lotniczych jest więc możliwość powiązania sieci połączeń partnerów i wykorzystanie powstałego w ten sposób efektu synergii³¹. Jest to szczególnie ważne w przypadku dużych koncernów działających według modelu *hub-and-spoke*. Kluczowe jest bowiem posiadanie jak największej liczby połączeń między portami lotniczymi-węzłami, bo w ten sposób, dzięki większemu wyborowi, rośnie liczba pasażerów chcących dostać się do danego dużego portu lotniczego, a jednocześnie wzrasta popyt na długodystansowe połączenia między portami mającymi charakter węzłów. Korzyść jest szczególnie widoczna dla operatorów mających w swojej ofercie połączenia międzykontynentalne.

Członkowie-partnerzy, należący do sojuszu linii lotniczych, odnoszą również korzyści w wyniku praktyki zwanej *code-sharing*. Nazwa „kod” odwołuje się w tym przypadku do unikalnego dla każdego konkretnego połączenia oznaczenia³². Standardowo, zakładając brak sojuszu, jeśli dwie linie lotnicze oferują

²⁸ A. Cheng-Liu, op. cit., s. 63.

²⁹ US Department of Transportation, *International Aviation Developments: Global Deregulation Takes Off (First Report)*, Washington, December 1999, s. 5.

³⁰ Ibidem.

³¹ AEA (Association of European Airlines) – stowarzyszenie zrzeszające linie lotnicze w Europie – wspólnie z Price Waterhouse Cooper opracowali następującą kalkulację: jeden przewoźnik, oferujący połączenia między 20 portami lotniczymi, może potencjalnie posiadać siatkę liczącą 420 (210 – jeśli lot tam i z powrotem liczyć się będzie razem) połączeń. Jeśli to przedsiębiorstwo wejdzie w sojusz z inną linią lotniczą, również posiadającą w swej ofercie połączenia między 20 portami lotniczymi (przy założeniu, że jeden z nich będzie wspólny dla obu linii), to potencjalna siatka połączeń rośnie do 1640. Price Waterhouse Coopers, *Association of European Airlines: Airline Alliances and Competition in Transatlantic Airline Markets*, 21.08.1998, s. 30.

³² IATA (International Air Transport Association) – odpowiada za nadawanie kodów wszystkim połączeniom na świecie z wyjątkiem Stanów Zjednoczonych, w których zajmuje się tym ATA (Air Transportation Association of America; ATA Resolution 762). Jest to wymóg nałożony przez Organizację Międzynarodowego Lotnictwa Cywilnego (ICAO – International Civil Aviation Organisation) działającą przy Organizacji Narodów Zjednoczonych. Każdy lot posiada kod składający się z dwóch liter alfabetu łacińskiego identyfikujących przewoźnika i cyfr alfabetu arabskiego identyfikujących dane połączenie (jednak nie trasę). Przykładowo XX123 oznaczać będzie połączenie, którego operatorem jest linia posiadająca identyfikator XX. Jeżeli ta sama trasa obsługiwana będzie przez innego przewoźnika, to kod będzie składał się z dwóch liter – identyfikatora tej linii i całkowicie innych cyfr. Por. ICAO, *Manual on the Regulation of International Air Transport, First Edition*, Doc. 9626, Montreal 1996, pkt 4-1-7.

połączenia między dwoma tymi samymi miejscami, to każde z tych połączeń posiadać będzie inny kod³³. A zatem kod jest unikalny dla każdego konkretnego połączenia – usługi, a nie samej trasy. *Code-sharing* oznacza działanie polegające na tym, że dane połączenie wykonywane jest przez maszyny więcej niż jednego przewoźnika³⁴. Innymi słowy, linia lotnicza, do której należy dane połączenie (kod), sprzedaje na nie bilety, podczas gdy sama obsługa połączenia (maszyna, załoga *etc.*) wykonywana jest przez innego przewoźnika³⁵.

Porozumienia dotyczące praktyki *code-sharing* stanowią nieodłączny element sojuszy linii lotniczych. Z punktu widzenia przewoźników umożliwia to optymalizację siatki połączeń dzięki efektywniejszemu wykorzystaniu floty, co skutkuje zwiększonymi zyskami³⁶. Dodatkowo operatorzy odnoszą korzyści o charakterze marketingowym. Możliwe jest bowiem „posiadanie” większej liczby połączeń niż pozwala na to wielkość floty, ponieważ linia posiada w swojej ofercie połączenia-kody, które obsługiwane są przez maszyny innych przewoźników³⁷.

Korzyści sojuszy dla klientów

Od strony popytu, czyli z punktu widzenia klientów – pasażerów, główną korzyścią istnienia sojuszy linii lotniczych jest znacznie większa liczba dostępnych połączeń stanowiąca sumę wszystkich miejsc obsługiwanych przez partnerów zrzeszonych w sojuszu. Korzystna jest także taka siatka połączeń, która w przypadku podróży z przesiadką minimalizuje ryzyko opuszczenia lotu³⁸. Dzieje się tak dlatego, że współpracujący operatorzy koordynują rozkłady lotów³⁹. Współpraca ta przekłada się również na zmniejszone ryzyko zagubienia lub błędnego przekierowania bagażu podczas takich wieloetapowych lotów⁴⁰.

³³ ICAO, *Implication of Airline Codesharing*, Montreal 1997 (Circular 269-AT/110).

³⁴ H.S. Harris, E. Kirban, *Antitrust Implications of Code Sharing*, „Air & Space Law” 1998, vol. 23, no. 4/5, s. 166.

³⁵ B. van Houtte, *Community Competition Law in the Air Transport Sector (II)*, „Air & Space Law” 1998, vol. 18, no. 3, s. 275–287.

³⁶ S.D. Liyanage, *International Airline Code-Sharing*, Montreal 1996, s. 22–23.

³⁷ H.S. Harris, E. Kirban, *op. cit.*, s. 166 i n.

³⁸ Tzw. *interlining* oznacza, że jeden przewoźnik akceptuje bilety wystawione przez inną linię (lub autoryzowanego agenta). Oznacza to, że pasażer pokonuje całą podróż tylko na jednym bilecie, a wszelkie transfery opłat pomiędzy operatorami, którzy rzeczywiście wykonali dane połączenia, załatwiane są między nimi z pominięciem klienta, który płaci tylko raz. B. Adkins, *Air Transport and EC Competition Law*, London 1994, s. 30.

³⁹ *Ibidem*.

⁴⁰ *Ibidem*; I.H. Diedriks-Verschoor, M.A. Butler, *An Introduction to Air Law*, Alphen van Rijn 2006, s. 26.

Dodatkowo pasażerowie korzystać mogą z punktów odprawy i oddawania bagażu oraz pomieszczeń dla klientów klasy premium należących do sprzymierzonych linii. Łatwiejszy jest także zakup biletów na połączenia składające się z kilku lotów obsługiwanych przez różnych przewoźników – członków sojuszu⁴¹. Możliwe staje się bowiem nabycie biletu przez stronę jednego z operatorów, który obejmować będzie wszystkie etapy podróży (także dzięki praktyce *code-sharing*)⁴².

Klienci, korzystający z różnego rodzaju programów lojalnościowych (*frequent flyers programs*) oferowanych przez linie lotnicze, również są beneficjentami porozumień między przewoźnikami lotniczymi. Klient odnosi różnego rodzaju korzyści (np. zniżki), im częściej korzysta z usług danego przewoźnika⁴³. W przypadku sojuszu wszystkie loty, które pasażer odbył, korzystając z usług zrzeszonych operatorów, kwalifikują się do zaliczenia na poczet korzyści w programie lojalnościowym jednego z jego członków⁴⁴.

Negatywne skutki sojuszy

Poza pewnymi niewątpliwie pozytywnymi skutkami, jakie niesie za sobą funkcjonowanie sojuszy linii lotniczych, istnieje także ryzyko antykonkurencyjnych skutków tych porozumień. Duże sojusze, szczególnie w przypadku największych portów lotniczych, doprowadzić mogą do zablokowania wejścia na dany rynek lub znacznego jego utrudnienia nowym konkurentom⁴⁵. Analogicznie, mający dominujący udział w rynku członkowie sojuszu doprowadzić mogą niezrzeszonych operatorów do zaprzestania działalności⁴⁶.

Skutkiem współpracy linii lotniczych może być uzyskanie przez dany sojusz pozycji dominującej, tzn. takiej, która pozwala danemu przedsiębiorstwu działać (na danym rynku) w sposób niezależny bez względu na działania konku-

⁴¹ J. Brueckner, *International Airfares in the Age of Alliances the Effects of Codesharing and Antitrust Immunity*, „Review of Economics Statistics” 2003, vol. 85, no. 1, s. 105–118.

⁴² A. Cheng-Liu, op. cit., s. 66.

⁴³ Por. B. Beiske, *Loyalty Management in the Airline Industry*, Norderstedt 2002, s. 131 i n.

⁴⁴ Ibidem; A. Cheng-Liu, op. cit., s. 67.

⁴⁵ R. Miller, *International Airline Alliances: A Review of Competition Law Aspects*, „Air & Space Law” 1998, vol. 23, no. 3, s. 125.

⁴⁶ Przykładowo American Airlines zrezygnowały z utrzymywania połączeń na trasach Nowy Jork – Zurich i Nowy Jork – Bruksela, a TWA porzuciły połączenia na trasie Nowy Jork – Zurich i Nowy Jork – Genewa na skutek działania sprzymierzonych linii Delta, Swissair i Sabena. TWA i Delta zmuszone były porzucić połączenia z Frankfurtem na skutek konkurencji ze strony sprzymierzonych linii United i Lufthansa.

rentów i w konsekwencji klientów⁴⁷. Niezależność ta nie musi być jednak nieograniczona. Nie oznacza ona bowiem całkowitego braku konkurencji, ale umożliwia wywieranie decydującego wpływu na warunki, na jakich działają konkurenci⁴⁸. Fakt, że dane przedsiębiorstwo jest jedynym możliwym partnerem handlowym na danym rynku, stanowi przykład takiego zjawiska.

Potencjalnie antykonkurencyjne efekty powodować może także wspólna polityka cenowa prowadzona przez linie lotnicze należące do sojuszu⁴⁹. Z jednej strony możliwe staje się okresowe ustalenie bardzo korzystnych warunków cenowych (tzw. drapieżcze praktyki cenowe – *predatory prices*)⁵⁰, co pozwala wyeliminować konkurentów z rynku, a z drugiej sprzymierzone podmioty zyskują swobodę kształtowania polityki cenowej w sposób maksymalizujący zyski i niekorzystny dla klientów⁵¹.

Jednocześnie dominacja na rynku umożliwia ustalanie rozkładu połączeń ograniczonego do tych przynoszących największe zyski, co ma negatywny wpływ na wybór klientów⁵². Zauważyć się tu daje pewna prawidłowość. W przypadku klientów podróżujących na dalekich trasach z przesiadkami, w ramach modelu *hub-and-spoke*, sojusze linii lotniczych mają pozytywne skutki w postaci wzrostu liczby dostępnych połączeń i korzystniejszych warunków w wyniku konkurencji między sojuszami. Natomiast w przypadku warunków połączeń między parami miast (*point-to-point*) dominujący wpływ sojuszu szkodzi konkurencyjności rynku.

Jednym z głównych *raison d'être* formowania sojuszy linii lotniczych jest chęć minimalizacji kosztów poprzez zwiększenie efektywności prowadzonych operacji, jednakże dominacja może przynieść odwrotny skutek. Jeżeli w kontekście analizowanego zagadnienia przyjmie się, że efektywność stanowi poziom zysków z prowadzonej działalności, to dane przedsiębiorstwo będzie mniej efek-

⁴⁷ Por. T. Eilmansberger, *The Concept of Dominance in Article 82*, [w:] *European Competition Journal 2006. Special issue on Article 82*, eds. J. Vickers, T. Eilmansberger, G. Monti, Oxford 2006, s. 15–30; C. Esteve Mosso, S.A. Ryan, S. Alback, M.L. Tierno Centella, *Article 82*, [w:] *The EC Law on Competition. 2nd Edition*, eds. J. Faull, A. Nikpay, Oxford 2007, s. 323–324.

⁴⁸ Ibidem.

⁴⁹ J. Brueckner, T. Whalen, *The Price Effects of International Airline Alliances*, „*Journal of Law and Economics*” 2000, vol. 43, no. 2, s. 503–545.

⁵⁰ Por. A. Jones, B. Sufrin, *EC Competition Law: Text, Cases, and Materials*, Oxford 2007, s. 444; T. Soames, A. Ryan, *Predatory Pricing in Air Transport*, „*European Competition Law Review*” 1994, vol. 15, no. 3, s. 151–164.

⁵¹ Por. także: M. Szydło, *Ekonomiczna analiza nadużycia pozycji dominującej w rozumieniu art. 82 TWE*, „*Europejski Przegląd Sądowy*” 2007, nr 2, s. 32–41.

⁵² M. Stainland, op. cit., s. 247; A. Cheng-Liu, op. cit., s. 67.

tywne, mając pozycję dominującą lub działając na zasadzie monopolu niż w teoretycznych warunkach idealnej konkurencji⁵³. Z racji tego monopolisci bywają niekiedy określani mianem „samozadowolonych gigantów” (*complacent giants*), bo brak konkurentów sprawia, że nie dążą do zwiększania wydajności i postępu technologicznego. Istnieje jednak koncepcja tzw. rynków spornych (*contestable markets*), zgodnie z którą, w pewnych warunkach, prywatny monopolista (albo sojusz posiadający *de facto* monopol lub pozycję dominującą) zachowywać się będzie tak, jakby działał na rynku zliberalizowanym w związku z obawą przed wejściem na rynek nowych podmiotów (*de novo entrants*) – konkurentów⁵⁴.

Uwagi końcowe – wyzwania dla regulatorów rynku

Podstawowe problemy związane z regulacją sojuszy linii lotniczych w kontekście przeciwdziałania negatywnym skutkom, jakie mogą one nieść dla rynku, wynikają z dwóch zasadniczych czynników: globalnej skali ich działania oraz niejednoznaczności prawnej klasyfikacji takich porozumień. Obecnie bowiem sojusze linii lotniczych składają się z przewoźników znajdujących się na wszystkich kontynentach, prowadzących działalność o charakterze globalnym. Oznacza to, że w ramach jednego sojuszu operują linie funkcjonujące w różnych reżimach

⁵³ Zgodnie z klasyczną definicją efektywnością ekonomiczną określa się relację między wykorzystanymi zasobami a poziomem produkcji. Por. A. Sullivan, S.M. Sheffrin, *Economics: Principle in Action*, Upper Saddle River, NJ 2007. Na temat ekonomicznych wskaźników pomiaru efektywności por. także: R.O. Zerby Jr., *Economic Efficiency in Law and Economics*, Cheltenham 2001. Dodać należy, że pojęcie „konkurencja doskonała” to model teoretyczny, w którym na rynku panuje optymalna alokacja zasobów (w sensie Pareta). W praktyce osiągnięcie doskonałej konkurencji jest bardzo trudne jeśli nie niemożliwe, jednak rynek o doskonałej konkurencyjności służy jako narzędzie analityczne pozwalające porównać ekonomiczne warunki działania monopolu z rynkami konkurencyjnymi. Por. także: J. Roberts, *Perfectly and Imperfectly Competitive Markets*, [w:] *The New Palgrave Dictionary of Economics*, vol. 3, New York 1987, s. 837–841; A. Zielińska-Głębocka, *Podstawowe założenia teorii konkurencji. Konkurencja na jednolitym rynku*, [w:] *Konkurencja*, red. Z. Brodecki, Warszawa 2004, s. 28; D. Miąsik, *Reguła rozsądku w prawie antymonopolowym*, Kraków 2004, s. 26–27.

⁵⁴ Zgodnie z tzw. teorią rynków spornych (*contestable markets theory*) jeżeli nie ma żadnych lub istnieją bardzo niewielkie bariery dla nowych konkurentów do wejścia na dany rynek (*frictionless reversible entry*), to monopolista, zwyżając ceny, narazi się na to, że nowy podmiot rozpocznie operacje na danym rynku i w efekcie pozbawi go części udziałów w rynku wskutek prowadzenia korzystniejszej dla odbiorców polityki cenowej. W związku z tym monopolista zachowuje się tak, jakby konkurencja już działała na rynku. Por. W.J. Baumol, J.C. Panzar, D. Willig, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. Revised Edition*, New York 1988; W.A. Brock, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, „The Journal of Political Economy” 1983, vol. 91, no. 6, s. 1055–1066.

prawnych. Czyni to niezwykle trudnym badanie tych porozumień pod kątem kontroli koncentracji oraz występowania antykonkurencyjnych zachowań zrzeszonych przedsiębiorstw.

Wszystko jednak sprowadza się do ochrony interesów klientów. To klient – pasażer, powinien być centralnym punktem wszelkich działań regulacyjnych. Z tej perspektywy proces konsolidacji sektora lotniczego transportu pasażerskiego należy rozpatrywać w dwóch aspektach. Z jednej strony duzi współdziałający ze sobą operatorzy mają większe szanse konkurować w skali globalnej z przedsiębiorstwami zrzeszonymi w innych sojuszach. Wobec tego niewątpliwie sojusze będą przynosić prokonkurencyjny efekt w przypadku tras międzykontynentalnych, długodystansowych. Z drugiej strony w przypadku połączeń krótko- i średniodystansowych dominująca pozycja sojuszu ograniczać może wybór konsumenta. Dla klienta nie będzie miało znaczenia, że linia, z której korzysta, oferuje połączenia międzykontynentalne, na których konkuruje z innymi przewoźnikami, skoro na rynku lokalnym jej dominująca pozycja ma negatywny wpływ na konkurencję. Poza tym należy także zwrócić uwagę na mylący efekt praktyki *code-sharing*, która prowadzić może do sytuacji, kiedy klient skorzystać zmuszony będzie z usług linii, której chciałby uniknąć, mimo że kupił bilet u innego operatora. Każda polityka regulacyjna uwzględnić będzie musiała te sprzeczne wartości.

THE IMPACT OF AIRLINE ALLIANCES ON OVERALL COMPETITIVENESS OF THE AIR TRANSPORT SECTOR – AN OVERVIEW

Summary

Air transport plays a pivotal role in the modern world. At the same time, airline industry is prone to any disturbances in the global economy, especially to changes in oil prices. Airlines, in order to cope with the worsening operating conditions in the aftermath of 9/11 attacks and Iraq and Afghanistan operations, began to form inter-carrier agreements – the so-called Airline Alliances. It goes without saying that in the present situation, survival of an air operator is not possible without some sort of cooperation with other airlines.

Operations of airline alliances have an impact on the competition on the given market. This paper provides an outline of the effect of air carriers cooperation on both passengers and competitors in the context of challenges which the market regulator is facing.