

Technologie a řízení letecké dopravy:

9. Obchodně-provozní modely leteckých společností

Metodický koncept k efektivní podpoře klíčových odborných kompetencí s využitím cizího jazyka ATCZ62 - CLIL jako výuková strategie na vysoké škole

Interreg 
EVROPSKÁ UNIE
Rakousko-Česká republika
Evropský fond pro regionální rozvoj



Europäische Union
Evropská unie
Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung
Evropský fond pro
regionální rozvoj



UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES
UPPER AUSTRIA

Základní dělení leteckých společností

- Na základě pravidelnosti letecké dopravy:
 - Pravidelné - jejich lety jsou realizovány na základě letového plánu;
 - Nepravidelné - **Chartery** nebo lety na objednávku.
- Na základě obsluhovaných trhů:
 - Vnitrostátní
 - Mezinárodní (US a EU přístup)
- Na základě orientace na segment trhu:
 - Osobní letečtí dopravci - **tradiční aerolinky** vs. **Nízkonákladové letecké společnosti (LCCs)**.
 - Kombinace – přeprava nákladu probíhá v letadle na linkách osobní letecké dopravy, kde část prostoru letadla je vyčleněna pro přepravu nákladu.
 - Nákladní letečtí dopravci – orientují se čistě jen na přepravu nákladu.
 - Poštovní letečtí dopravci
 - Integrátoři – „zásilkové“ letecké společnosti.

Koncepce sítě leteckých linek

Zdroj: Rodrigue et al., 2006

Rozlišujeme dva odlišné přístupy k vytváření letecké sítě:

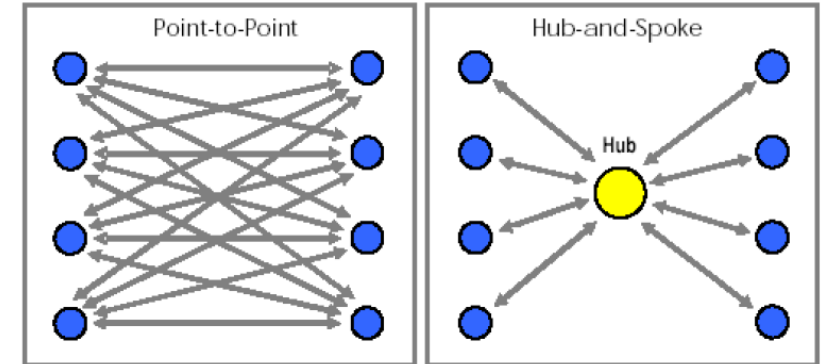
- Hub-and-Spoke model (H&S);
- Point-to-Point model (P2P).

Hub-and-Spoke (výhody):

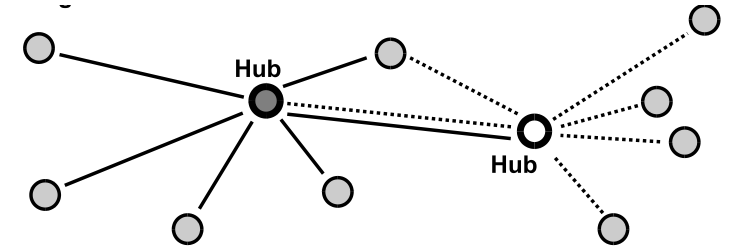
- K obsluze celé sítě je potřeba výrazně méně linek.
- Vzhledem k nízkým nárokům na počet linek a za předpokladu, že počet letounů ve flotile je stejný, letecké společnosti mohou naplánovat častější lety na každé trase a plně využít kapacitu každého letadla.
- Centralistický systém v „hubovém“ letišti vede k úsporám z rozsahu.

Point-to-Point (výhody):

- Minimalizuje přestupy a dobu přepravy.
- Žádná vzájemná závislost letů na centrálním „hubu“ - zpožděný let nebo uzavřené letiště významně neovlivní jiné letové řády.



Tradiční osobní letečtí dopravci



Základní znaky:

- Kapacita v letadle (sedadla) jsou nabízena široké veřejnosti v návaznosti na veřejný letový řád;
- Většinou vytvářejí systém Hub and spoke;
- Tradiční služby pro zákazníky (různé třídy letenek, občerstvení v ceně letenky, zábava na palubě, VIP salonky na letištích, věrnostní programy a další);
- Nabízejí letenky prostřednictvím leteckých agentů a kanceláří;
- Spolupráce s jinými aerolinkami – letenky jsou nabízeny i jinými leteckými společnostmi či přímo na palubě jejich letadel (v rámci letecké aliance);
- Transferové (přestupní) lety.

Nízkonákladoví letečtí dopravci

Jak je možné, že nabízejí letenky za velmi nízké ceny? (hlavní příklady)

- Provozují leteckou dopravu s náklady trvale pod úrovní výnosů;
- Strategie provozu na krátké vzdálenosti, nabídka nízkých a neomezených tarifů, vysoké frekvence point-to-point letů, vynikající přesnost;
- Žádné tradiční nákladové položky, jako je bezplatné jídlo, předem přidělená sedadla nebo přestupní lety;
- Většinou využívají sekundární či regionální letiště z důvodu nízkých poplatků;
- Denní provoz letadel je vyšší - rozložení fixních nákladů na více hodin.
- Většinou budují flotily s jedním typem letounu (ekonomická letadla s větší kapacitou) – z důvodu úspory nákladů na údržbu a servis letadel.
- Většinou nabízejí převážně on-line rezervaci (booking) letenek.
- Prodávají jídlo, pití a jiné zboží přímo na palubě letadla během letu.

Chartery

Základní znaky:

- Nízkonákladové modely – žádné tradiční výhody, vysoká hustota sedadel, apod.;
- Celá kapacita letounu prodávaná zákazníkovi (obvykle cestovní kanceláře nebo zájmové kluby) na základě "smlouvy o pronájmu,,;
- Konkurenční ceny založené na skutečných nákladech, ale také na vnějších faktorech:
 - Nízké využití během zimní sezóny („Wet leasing“ jako řešení);
 - Velmi vysoké využití letounů v turistické sezóně (15 až 17 letových hodin denně);
 - Většinou nutné létat v noci z důvodu požadavků turistů - zákazníků;
- Zákazník je odpovědný za využití celé kapacity letounu;
- Volba destinací je v kompetenci zákazníka (cestovní kanceláře).

Letečtí nákladní dopravci (All Cargo)

- Všeobecná (nebo těžká) letecká nákladní doprava:
 - Objemné komodity, ale i kusové zásilky malého objemu;
 - Tradiční point-to-point pravidelné i nepravidelné linky (čistě nákladní aerolinky – například společnost CargoLux);
 - Okolo 85% z celkové letecké nákladní dopravy.
- Zásilková doprava („Expresní“):
 - Integrované služby typu door-to-door (**Integrátoři** – například společnosti FedEx, UPS, DHL, TNT);
 - Okolo 11% z celkové letecké nákladní dopravy.
- Doprava pošty:
 - Distribuce v rámci národního poštovního systému;
 - Mezinárodní přeprava v rámci smlouvy s leteckými společnostmi;
 - Okolo 4% z celkové letecké nákladní dopravy.

Aliance leteckých dopravců

Nejvyšší forma spolupráce především klasických aerolinek – globalizace nabídky a distribuce leteckých dopravních služeb. Základní znaky:

- Koordinace letových řádů aliančních partnerů
- Harmonizace kapacit nabízených na linkách
- Sjednocení rezervačních a odbavovacích systémů
- Nabídka průběžných cen do destinací aliance
- Vytvoření společného věrnostního programu - „frequent flyer programe“ (FFP)
- Alianční nabídka doplňkových služeb cestujícím
- Unifikace letadlového parku a opravárenských kapacit
- Integrace a sdílení jiných činností..