

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**PRILOŽNOSTI IN NEVAROSTI VSTOPA
NIZKOCENOVNIH LETALSKIH PREVOZNIKOV NA
RAZVOJ TURIZMA V SLOVENIJI**

Ljubljana, julij 2005

KRISTINA KHAM

IZJAVA

Študentka Kristina Kham izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. Sama Zupančiča in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne

Podpis:

KAZALO

1. UVOD	1
2. LETALSKI PREVOZ POTNIKOV	2
2.1. RAZVOJ LETALSKEGA PREVOZA POTNIKOV	2
2.2. REGULACIJA IN DEREGULACIJA EVROPSKEGA LETALSKEGA PREVOZNIŠTVA	2
3. NIZKOCENOVNI LETALSKI PREVOZNIKI	5
3.1. POSEBNOSTI POSLOVANJA NIZKOCENOVNIH LETALSKIH PREVOZNIKOV	6
3.2. PREDNOSTI, KI JIH POTNIKOM PRINAŠAJO NIZKOCENOVNI LETALSKI PREVOZNIKI.....	9
4. LETALSKI PREVOZNIKI NA AERODROMU LJUBLJANA.....	10
4.1. SPLOŠNI POGOJI PRISTAJANJA PREVOZNIKOV NA AERODROMU LJUBLJANA	11
4.2. LETALSKI PREVOZNIKI NA AERODROMU LJUBLJANA.....	12
5. EASYJET.....	16
5.1. RAZVOJ PODJETJA EASYJET	16
5.2. KONCEPT POSLOVANJA	17
5.3. CENOVNE POSEBNOSTI	22
6. TURIZEM IN PREVOZ KOT DEL TURISTIČNEGA PROIZVODA.....	23
6.1. ZGODOVINSKI PREGLED	23
6.2. SPLOŠNA OPREDELITEV TURIZMA	24
6.3. LETALSKI PREVOZ KOT DEL TURISTIČNEGA PROIZVODA.....	24
6.4. LETALSKI TURIZEM.....	25
7. PRILOŽNOSTI IN NEVAROSTI VSTOPA NIZKOCENOVNIH LETALSKIH PREVOZNIKOV NA RAZVOJ SLOVENSKEGA TURIZMA.....	31
7.1. PRILOŽNOSTI.....	32
7.2. NEVARNOSTI.....	35
8. SKLEP	35
LITERATURA	36
VIRI	38

1. UVOD

Prvi polet, davnega leta 1903, je zaznamoval 20. in 21. stoletje ter pustil neizbrisen pečat v zgodovini transporta, turizma in gospodarstev vseh držav. Razvoj letalskega prevoznitva preko dveh stoletij nam je omogočil, da premagujemo velike razdalje in spoznavamo svet kot globalno vas.

Medsebojna povezanost letalskega prevoza in turizma omogoča, da turistično povpraševanje oblikuje nove linije in lete, hkrati pa določena linija omogoča razvoj kraja v turistično destinacijo.

Namen diplomskega dela je opredeliti priložnosti in nevarnosti vstopa nizkocenovnih letalskih prevoznikov na razvoj turizma v Sloveniji, jih obrazložiti in argumentirati. Na podlagi določenih rezultatov analiz bom poskušala dokazati, da obstajajo tako priložnosti kot tudi nevarnosti, ki jih s seboj prinašajo nizkocenovni letalski prevozniki ter jih definirala, argumentirala in pojasnila. Iz tega bom poskušala podati smernice za nadaljnji razvoj letalskega turizma, ki ima velik, še neizkoriščen potencial.

V drugem poglavju bom predstavila zgodovinski razvoj letalskega potniškega prometa, regulacije in deregulacije v Evropi. Tretje poglavje pa bo namenjeno predstavitvi nizkocenovnih letalskih prevoznikov, osredotočila se bom predvsem na posebnosti in prednosti njihovega poslovanja.

V četrtem poglavju bom predstavila naše osrednje državno letališče Aerodrom Ljubljana in redne, nizkocenovne in čarterske prevoznike, ki pristajajo na tem letališču. V tem delu bo predstavljena tudi Adria Airways, kot nacionalni slovenski letalski prevoznik, ter določeni čarterski prevozniki, ki so aktualni v poletnih ali zimskih mesecih.

Razvoj EasyJet-a z njegovimi cenovnimi posebnosti bo osrednji poudarek v petem poglavju. V tem delu bom pojasnila tudi koncept njegovega poslovanja, ki temelji na nizko stroškovnem poslovnem modelu in s tem ustvarja določeno konkurenčno prednost.

Šesto poglavje diplomskega dela je dodeljeno razvoju turizma, razvoju letalskega turizma v Sloveniji in prikazu letalskega prevoza kot dela turističnega proizvoda.

Zadnje, sedmo poglavje pa je namenjeno opredelitvi priložnosti in nevarnosti vstopa nizkocenovnih letalskih prevoznikov v Slovenijo z vidika razvoja turizma naše države. Sklepne misli sledijo kot povzetek ugotovitev tega poglavja.

2. LETALSKI PREVOZ POTNIKOV

2.1. RAZVOJ LETALSKEGA PREVOZA POTNIKOV

Od prvega poleta leta 1903 pa do današnjih dni je letalsko prevozništvo doživelo neverjeten razvoj. Prva in druga svetovna vojna ter želja po hitrejšem prenosu pošte so pospešile razvoj letalskega prevoza. Leta 1945 so letala prepeljala že 9 milijonov potnikov po vsem svetu. Konkurenca med letalskimi družbami se je od takrat širila in »dobivala krila«. Prav tako je bila istega leta ustanovljena IATA¹, organizacija linijskih letalskih prevoznikov, ki je poenotila finančno, tehnološko in varnostno področje poslovanja. Določala je cene storitev v letalskem potniškem prometu in postavljala standarde vseh spremljajočih dejavnosti.

Petdeseta in šestdeseta leta so zaznamovala reaktivna potniška letala, ki so omogočala prijetnejša in udobnejša potovanja ter nova povezovanja zaradi vse večje konkurence med letalskimi družbami. Zaradi naftne krize in naraščajočih kritik letalskih prevoznikov na račun zakonodaje o potniškem letalskem prometu (CAA) so leta 1978 ameriške oblasti sprejele Zakon o deregulaciji zračnega prometa, na podlagi katerega so postopoma prišli na trg nizkocenovni letalski prevozniki. V Evropski uniji se je deregulacija začela deset let pozneje. Posledica le-te je bil pojav nizkocenovnih letalskih prevoznikov tudi v Evropi.

Zaradi spremenjenih razmer v poslovanju so začele tradicionalne letalske družbe medsebojno sodelovati in ustanavljati strateške povezave kot so SkyTeam in Star Alliance, katere članica je tudi slovenska Adria Airways. IATA je postopoma postajala neprilagodljiva za spremembe na trgu, kljub vsemu pa danes vključuje 280 letalskih prevoznikov, ki opravijo 98 odstotkov vsega letalskega prometa v 140 državah po vseh celinah.

Po letu 2000 smo bili priča terorističnemu napadu v New York-u (11.9.2001), kar je povzročilo številnim letalskim družbam velike izgube, nekaterim pa celo propad. Kljub dogodku pa se v zadnjih letih število prepeljanih potnikov v svetovnem merilu povečuje in omogoča obstoj in poslovanje letalskih prevoznikov, tudi nizkocenovnih. Ti vsako leto prepeljejo več potnikov kot leto poprej (Kenda, 2004).

2.2. REGULACIJA IN DEREGULACIJA EVROPSKEGA LETALSKEGA PREVOZNIŠTVA

Regulacija v prevozu so vse administrativne, organizacijske, upravne in kvalifikacijske omejitve, ki jih posamezna država postavlja prevoznikom. V osnovi so namenjene urejanju notranjega trga, posredno pa vplivajo tudi na tuje prevoznike v posamezni državi. Pomemben del predpisov v prevozu je sistem javnih prevoznikov, javni monopol in subvencije v prevozu (Zupančič, 1998, str. 157).

¹ IATA - Mednarodno združenje letalskih prevoznikov (The International Air Transport Association)

Deregulacija je zmanjševanje administrativnih, organizacijskih, upravnih in kvalifikacijskih omejitev v posamezni državi, torej tudi v prevozu (Zupančič, 1998, str. 157).

Liberalizacija je težnja za trgovanje in trgovino s storitvami, tudi prevoznimi, brez umetnih omejitev, ki jih postavljajo nacionalni interesi zaščite domačega gospodarstva in prevoznikov. V mednarodnem okviru je liberalizacija tudi odprava monopola javnih prevoznikov in določil v mednarodnih konvencijah, ki omejujejo konkurenco na trgu (Zupančič, 1998, str. 158).

Zračni prevoz je imel in še vedno ima za vsako državo velik ekonomski, strateški in socialno-politični pomen. Letalski promet zato v preteklosti ni bil prepuščen prostemu trgu, ampak so ga države strogo regulirale. Vsaka od njih je imela svoje nacionalne letalske prevoznike², ki so bili močno zaščiteni pred tujo konkurenco, poleg tega pa je vsaka država ščitila suverenost svojega zračnega prostora in poskušala povečati tržni delež svojega prevoznika. Mreža mednarodnih linij se je oblikovala z dogovori, t.i. bilateralnimi sporazumi. Le-ti so določali kateri prevozniki lahko letijo na posameznih progah. Tako postavljen sistem bilateralnih sporazumov je vodil do kartela v panogi, kar je onemogočalo vstop novih letalskih prevoznikov (izključitev tako cenovne konkurence kot tudi konkurence s kakovostnejšimi storitvami). K takim razmeram je delno prispevala tudi mednarodna organizacija IATA (Bailey, 1985, str. 91-110).

Ena od posebnosti evropskega letalskega prevoznništva je bila regulacija na dveh nivojih. Na državnem nivoju je večina držav zelo strogo regulirala notranji letalski promet, državne agencije pa so morale odobriti cene in vstop na trg. Poleg tega je bila večina poletov v Evropi mednarodnih, kar je tudi ena izmed posebnosti na evropskem letalskem trgu in predstavlja razliko v primerjavi z ZDA.

Državno reguliranje, ki je v letalstvu obstajalo skoraj ves čas naj bi omogočalo in zagotavljalo zadovoljevanje širšega družbenega interesa in doseganje določene oblike pravičnosti. Kljub temu pa se je regulacija začela kazati kot neoptimalna ureditev za to panogo. Eden izmed ugovorov je bil, da so regulacijske komisije, ki so bile ustanovljene za zaščito potrošnikov, pričele enačiti javni interes z interesom panoge, ki so jo regulirale. Empirični podatki so (po)kazali, da bi z deregulacijo lahko povečali učinkovitost letalskih prevozov (Džamdžić, 2003, str. 15).

Postopoma so se začele pojavljati nove oblike poslovanja, ki so tudi zavoljo deregulacije, ki jo je spodbujala Evropska unija postale številčnejše in bolj konkurenčne (Anžin, 1991, str. 11). Te nove letalske družbe so se na začetku uveljavljale predvsem v čarterskem prevozu, saj so bili pogoji poslovanja pri takem načinu letalskega prevoza sprejemljivi tudi za »novince« v panogi.

² Nacionalni letalski prevozniki, imenovani tudi »flag carriers«.

Deregulacija v Evropski uniji je potekala vzporedno s procesom ustvarjanja enotnega trga na vseh področjih mednarodne trgovine v naslednjih štirih fazah.

- Leta 1978 je bil sprejet paket ukrepov za liberalizacijo in deregulacijo letalskega prevoznitva v ES³. S tem paketom ukrepov, ki je stopil v veljavo 1. januarja 1988, je bila v letalskem prevoznitvu uvedena večja fleksibilnost in vzpostavljen je bil mehanizem za postopno liberalizacijo. Na področju cen so določili, da morata le-te odobriti državi začetka in konca poleta, cene pa morajo biti tudi v določenih okvirjih (Anžin, 1991, str. 13).
- Drugi paket ukrepov v devetdesetih letih je letalskim družbam omogočil, da imajo pravico dovoza potnikov, tovora in pošte iz lastne v dogovorjeno državo in iz druge v domačo državo (tretja in četrta svoboda⁴). Prav tako je v veljavo stopila peta svoboda, t.i. pravica vseh komercialnih opravil med dogovornima državama kot tudi pravica prevoza oseb, tovora ali pošte za tretje države (The Benefits of Low Fares Airlines to Consumers, Airports, Regions and the Environment, 2004).
- Leta 1993 je začel veljati nov paket ukrepov, katerega namen je bil odpreti nacionalne trge in letalskim prevoznikom omogočiti prosto konkurenco na vseh mednarodnih linijah znotraj Evropske unije. Letalski prevozniki so s tem paketom pridobili pravico leteti na katero koli destinacijo, le da je začetna ali pa končna točka leta v njihovi matični državi (šesta svoboda) (The Benefits of Low Fares Airlines to Consumers, Airports, Regions and the Environment, 2004).
- Od leta 1997 lahko letalski prevozniki letijo med državami, ki zanje niso matične in izvajajo notranje lete znotraj drugih držav, članic Evropske unije (deveta svoboda) (glej Prilogo 1).

K bolj konkurenčnemu, učinkovitejšemu ter varnejšemu evropskemu nebu pa je prispeval predvsem Sporazum o skupnem evropskem zračnem prostoru, sprejet leta 2004, s katerim je EU dokončno uresničila pobudo o liberalizaciji zračnega prevoza znotraj Evropske unije (The Single European Sky, 2004).

Ta ustanovitev je bila ena ključnih nalog pri uveljavitvi skupne prevozne politike v Evropski uniji. Cilj je bil jasen: narediti skupni zračni prostor, ki ne bo imel meja, kar pomeni, da bi znotraj evropskih držav letalski prevozniki lahko prečkali državne meje s podporo v enotnem, povezanem sistemu vodenja letalskega prometa in s skupnimi standardi ter postopki na podlagi univerzalne baze, ki bi obsegala podatke vsakega poleta (Kumelj, 2004, str. 11).

Danes, ko je ta sporazum že sprejet, se ga realizira postopoma in sicer s sprejemanjem ukrepov. Cilj enotnega zračnega prostora je v spodbuditi k bolj varni in bolj učinkoviti ter dinamični uporabi skupnega evropskega zračnega prostora ter poenostaviti letenje v zračnem prostoru Evropske unije (A single European Sky, 2005).

³ ES – Evropska skupnost za premog in jeklo.

⁴ Vseh devet svobod je predstavljenih v Prilogi 1.

Poleg tega bodo pozitivni učinki tudi boljši izkoristek prenatrpanih letališč, manjše zamude in zmanjšanje onesnaževanja. Letalske družbe in potrošniki bodo v prihodnosti občutili prednosti v krajših, cenejših letih in tudi varnost bo večja, z zmanjšanjem obremenitev pilotov in kontrolorjev (Kumelj, 2004, str. 21).

3. NIZKOCENOVNI LETALSKI PREVOZNIKI

Po zgledu razvoja nizkocenovnih letalskih prevoznikov na ameriškem letalskem trgu v poznih sedemdesetih letih so se tudi v Evropi v devetdesetih letih in kasneje formirali enaki letalski prevozniki. Njihov poglavitni cilj je prevozna storitev, vse ostale storitve so sekundarnega pomena. Tem družbam ni bilo nikoli mar za širino ponudbe, ampak so se vrnile k osnovnemu, k prevoznim storitvam (Grabner, 2004, str. 6). Zaradi večjega števila letalskih družb, je od kartelnih dogovorov pot vodila k vse močnejši monopolistični konkurenci, kar je spremenilo cenovno politiko znotraj celotne panoge in delovanje novonastalih letalskih prevoznikov.

Porterjev konkurenčni model, ki pravi, da je konkurenčno prednost mogoče pridobiti na dva načina, in sicer s čim večjo raznolikostjo storitev ali s čim nižjimi stroški, je bil izhodišče tudi za nizkocenovne letalske prevoznike. Ti so izbrali slednje in s tem načrtali jasno strategijo cenovne konkurence, razvoja in širitve letalske družbe.

Danes so nizkocenovni letalski prevozniki v Evropi vse bolj priljubljeni, hkrati pa precej spreminjajo njeno turistično podobo. Približno 60 letalskih družb posluje deloma ali pa v celoti po modelu poslovanja nizkocenovnih letalskih prevoznikov in ponuja potnikom direktne lete na številne destinacije. Njihov tržni delež znotraj Evrope je trenutno 24 odstoten in še vedno raste. Članice ELFAA⁵ letijo na 900 linijah v 200 mest. Skupaj imajo 249 letal in so v letu 2004 prepeljali 60 milijonov potnikov (The Benefits of Low Fares Airlines to Consumers, Airports, Regions and the Environment, 2004).

Kakor je pokazala raziskava⁶ bo do leta 2010 z nizkocenovnimi letalskimi prevozniki potoval vsak tretji letalski potnik, saj so v samo štirih letih od nastanka nizkocenovni prevozniki dosegli 20 odstotni tržni delež (glej Prilogo 4). Po mnenju avtorja raziskave bo nekaj manjših nizkocenovnih letalskih prevoznikov propadlo zaradi cen goriva, večji pa bodo okrepili svoje tržne deleže (Spreminjanje tržnih deležev letalskih prevoznikov, 2004).

Letošnje poletje bosta nizkocenovna letalska prevoznika LTU in Eurofly letela tudi preko Atlantika. Čezoceanski leti nizkocenovnih letalskih prevoznikov bodo vključevali tudi obroke in dva potniška razreda (McCartney, 2005, A7).

⁵ELFAA – Evropsko združenje nizkocenovnih letalskih prevoznikov (European Low Fares Airline Association)

⁶Svetovalna ustanova Mercer Management Consulting je leta 2004 naredila raziskavo o nizkocenovnih letalskih prevoznikih.

3.1. POSEBNOSTI POSLOVANJA NIZKOCENOVNIH LETALSKIH PREVOZNIKOV

Nizkocenovni letalski prevozniki gradijo celotno strategijo poslovanja, razvoja, širitve in pridobivanja strank na načelu minimizacije stroškov ter s tem zniževanja cen letalskih kart. Na podlagi sledečih posebnosti je ta strategija tudi uspešna.

3.1.1. Letališča

Nizkocenovni letalski prevozniki uporabljajo poceni in sekundarna ter od mest bolj oddaljena letališča zaradi nižjih cen njihovih storitev, hitrejšega vkrcanja potnikov in hitrejše priprave letala za ponoven vzlet (20-30 min). Taka, t.i. provincialna, letališča ponujajo svoje storitve po nižjih cenah, poleg tega pa so bolj prožna ter časovno omogočajo večji izkoristek letal in letalskega osebja. Uporaba sekundarnih letališč je eden izmed dejavnikov zmanjševanja stroškov in cen letalskih kart.

3.1.2. Poleti od točke do točke

Druga posebnost so leti od točke do točke. To pomeni, da nimajo razvejane mreže v smislu povezovalnih letov z drugimi destinacijami in letalskimi družbami, ampak so leti organizirani na krajše razdalje, lahko tudi enosmerne.

S teh destinacij ni mogoče neposredno leteti na drugo destinacijo, ampak se je potrebno najprej ustaviti v bazi in zamenjati letalo. Tudi tukaj prihaja do zniževanja stroškov, saj se izognejo zapletom v zvezi s prtljago, prestopanjem, morebitnim zamujanjem in so osredotočeni samo na množico letov na različne destinacije. Vse skupaj posledično pripelje do manjšega števila zaposlenih, do manj pritožb potnikov in tudi do manjših stroškov. Letijo samo na dobičkonosnih progah, z razliko od tradicionalnih letalskih prevoznikov, ki letijo tudi na progah, ki prinašajo izgubo (Regani, 2003, str. 6).

3.1.3. Flota

Floto sestavlja en, največ dva tipa letal. To prinaša nižje stroške pri vzdrževanju letal, pri usposabljanju pilotov in osebja ter pri zalogah rezervnih delov. Letala so nekoliko spremenjena, tako da sprejmejo do 30 odstotkov več potnikov na račun manjše razdalje med sedeži in prostorov za pripravo obrokov in hrambe pijač. Rezultat je večji izkoristek prostora in manj udobja (The Web's favorite airline, 2000).

3.1.4. Leti

Zagotovljena je osnovna storitev – prevoz oziroma polet. Topli obroki, pijače, časopisi in revije niso vključeni v ceno.

To poenostavi let ter poslovanje (več sedežev, manj dela s strežbo gostov) in zniža stroške (prihranki pri pijači in hrani). Poleg tega so tržne raziskave pokazale, da si potniki teh storitev in proizvodov na kratkih progah ne želijo.

Če pa zaradi kakršnega koli razloga potnik odpove let, nizkocenovni letalski prevoznik ne povrne nobenih stroškov. Če ga odpove ali občutno prestavi prevoznik, pa je potnik upravičen do povračila vseh stroškov, povezanih z vozovnico. Če odpoved pomeni za potnika dodatne stroške bivanja v hotelu in prevoza, nizkocenovni letalski prevoznik tega ne prevzame na svoja pleča (Nemanič, 2004, str. 16).

3.1.5. Vozovnice

Posebnost njihovega poslovanja je tudi ta, da ne izdajajo papirnih letalskih vozovnic. Prodaja vozovnic se vrši izključno samo preko interneta in preko klicnih centrov. Potrdilo z identifikacijsko številko je vse kar letalski potnik potrebuje, da se vkrca na letalo (Grabner, 2004, str. 8). Ker je vse tako poenostavljeno, tudi sedežnega reda ni, vkrcanje na letalo pa je zato hitrejše. Kljub temu je potrebno dodati, da je potrebno plačati vsako spremembo leta ali celo samo ime potnika. Za to je treba odšteti od 30 do 65 evrov in če je vozovnica za novo izbrani let dražja, razliko doplačati, če pa je cenejša, prevoznik te razlike ne povrne.

3.1.6. Zaposleni

Vsem nizkocenovnim letalskim prevoznikom je skupno to, da je produktivnost njihovih zaposlenih višja kot produktivnost zaposlenih pri tradicionalnih letalskih prevoznikih. Posadka med seboj sodeluje, vsak izmed njih pomaga tudi pri čiščenju preden letalo ponovno vzleti. Na krovu nizkocenovnega letalskega prevoznika so ponavadi trije člani posadke, pri tradicionalnih letalskih prevoznikih pa še enkrat toliko. Negativna stran maloštevilne posadke je, da je nefleksibilna pri zamudah in v kritičnih situacijah (The Web's favorite airline, 2000).

Tabela 1: Primerjava poslovanja nizkocenovnih in tradicionalnih letalskih prevoznikov

NIZKOCENOVNI LETALSKI PREVOZNIKI	TRADICIONALNI LETALSKI PREVOZNIKI
Enostavna storitev – let za ugodno ceno	Kompleksna storitev – let in (po)strežba, cena je temu primerna
Rezervacija in nakup karte preko interneta	Rezervacija in nakup karte največkrat preko potovalnih agentov
Ni papirnatih vozovnic	Vozovnice
Uporaba sekundarnih, cenejših letališč (izjeme obstajajo)	Uporaba večinoma primarnih, mednarodnih letališč (hubs ⁷)
Višja produktivnost posadke, hitrejša priprava na ponoven vzlet	Nižja produktivnost posadke (na kratkih progah)
Direktni leti (od točke do točke)	Operativna omrežja letalskih prevozov (sistem vozlišč in točk)
Nakup vozovnice ne vključuje dodatnih storitev ali proizvodov; vse to je mogoče dobiti proti plačilu	Nakup vozovnice vključuje tudi topel obrok, pijačo, revije, izbiro potniškega razreda, usklajene nadaljnje povezave
Oglaševanje – letalo je zato primerno	Oglaševanje samo v določenih medijih
Kratke razdalje	Kratke in dolge razdalje
En ali dva tipa letal	Več tipov letal

Vir: Lawton, 2003, str. 4.

Minimizacija stroškov kot izhodišče delovanja in preživetja nizkocenovnih letalskih prevoznikov se realizira v:

- boljši izkoriščenosti letal, tako prostorsko kot tudi časovno,
- rezervaciji in prodaji letalskih kart preko svetovnega spleta in telefonskih centrov, zato tudi ni poslovalnic in potniških agentov,
- enem ali dveh tipih letal,
- manjšem številu zaposlenih, ki so motivirani z variabilnim delom zaslužka,
- enostavnih povezavah od točke do točke,
- uporabi sekundarnih, cenejših letališč,
- hitri pripravi letala za ponoven vzlet,
- nizki ceni vozovnic in recipročnemu naraščanju njihove cene glede na povpraševanje in časovno oddaljenost leta,
- dodatnih plačljivih storitvah in izdelkih, ki niso vštet v ceno letalske karte,
- neuporabi računalniškega rezervacijskega sistema (CRS⁸) (Review of air transport under the annex on air transport, 2000).

⁷ »Hubs« letališča – križiščna letališča, kjer pristajajo številni letalski prevozniki - možnost nadaljnjih povezujočih letov.

⁸ CRS – computer reservation sistem.

Vsi nizkocenovni letalski prevozniki delujejo po podobnem in uspešnem konceptu. Poslovanje na tak način omogoča preživetje letalskim prevoznikom na vedno bolj konkurenčnem in zasičenem letalskem nebu (Cerar, 2004, str. 52).

3.2. PREDNOSTI, KI JIH PRINAŠAJO NIZKOCENOVNI LETALSKI PREVOZNIKI POTNIKOM

Potniki so tisti, ki vedno v večjem številu uporabljajo storitve nizkocenovnih letalskih prevoznikov. Ker je povpraševanje po letalskih vozovnicah cenovno zelo elastično, je nizka cena vozovnic takih letalskih družb ena izmed ključnih prednosti, ki jih je deležen potnik pri letalskem prevozu znotraj Evrope. Znano je, da se je z vstopom nizkocenovnih letalskih prevoznikov na letalski trg povečalo število potnikov, ki potujejo z letalom.

Ena izmed prednosti je tudi preprost nakup vozovnice preko interneta; hitro, brez čakanja in zapletov. Potniki lahko koristijo tudi prednost v večji izbiri letalskih družb ter večji izbiri destinacij. Na letališčih, kjer pristajajo tudi nizkocenovni letalski prevozniki, se temu deloma prilagodijo tudi tradicionalni letalski prevozniki in znižajo cene letalskih kart. Večja izbira med proizvodi in storitvami, torej večja izbira med ponujenimi leti in destinacijami, pomeni večje zadovoljstvo, kar pa je eden izmed ciljev potnika oziroma potrošnika.

Tabela 2: Prednosti in slabosti nizkocenovnih in tradicionalnih letalskih prevoznikov

NIZKOCENOVNI LETALSKI PREVOZNIKI		TRADICIONALNI LETALSKI PREVOZNIKI	
Prednosti	Slabosti	Prednosti	Slabosti
Cena	Ni potniških razredov	Delitev potniških razredov	Cena
Enostaven nakup letalske vozovnice preko spleta	Ni rezervacije sedežev	Zagotovljen rezerviran sedež	
Krajše vkrcavanje	Povračila denarja ob odpovedi leta ni	Vračilo denarja ob odpovedi leta	Daljše vkrcavanje
	Samo direktni poleti	Možnost nadaljnjih povezav (operativna omrežja)	
	Oddaljenost letališč od večjih mest (sekundarna letališča)	Večja, znana letališča v bližini večjih mest	

Vir: Tkalec, 2002, str. 75.

4. LETALSKI PREVOZNIKI NA AERODROMU LJUBLJANA

Letališče Ljubljana je glavno in osrednje letališče Republike Slovenije. Naša država ima še 2 javni letališči, in sicer v Portorožu in Mariboru. Prvo ima značaj regionalnega letališča, slednje pa je bilo priča stečaju, zdaj pa novi lastnik, podjetje Prevent d.d. počasi vzpostavlja normalne razmere. Kljub težavam od sredine januarja 2005 sodeluje s podjetjem Styrian Spirit. Njihovo letalo popelje potnike z mariborskega letališča preko Salzburga v Pariz (Predstavitev podjetja Prevent d.d., 2005).

Letališče Ljubljana že od konca leta 1963, ko je na Brniku pristalo prvo letalo, pa vse do danes z opravljanjem letaliških in komercialnih storitev pokriva potrebe celotne države. . Vse od takrat je promet stalno naraščal in leta 1987 je bilo prepeljanih že več kot 886.000 potnikov. Osamosvojitve Slovenije leta 1991 je letališče Ljubljana postavila v vlogo osrednjega državnega letališča, hkrati pa prinesla krizne politične in vojne dogodke na območju nekdanje Jugoslavije. Ti so ohromili njegovo delovanje, zato je bilo leta 1992 prepeljanih le 249.000 potnikov (Grabner, 2004, str. 35).

Vstop Slovenije v Evropsko unijo je prinesel Ljubljanskemu letališču priložnost in konkurenčni boj z okoliškimi letališči. Odliv slovenskih potnikov na tuja letališča in prihodi tujih turistov v Slovenijo s sosednjih letališč so signalizirali, da je potrebno oblikovati cenejšo in pestrejšo ponudbo letališča, zato je bil tudi Aerodrom Ljubljana pobudnik ustanovitve konzorcija SPOT⁹. Odgovor na to je prihod nizkocenovnega letalskega prevoznika EasyJet ernovih rednih prevoznikov (Malev, Austrian Airlines) in povečanega števila čarterskih letov (Skobir, 2004, str. 3).

Število potnikov se zaradi teh sprememb povečuje. Leta 2004 so zabeležili 11 odstotno rast prometa, napovedi za leto 2005 pa so še bolj optimistične. V prvem četrtletju 2005 je bilo potnikov v primerjavi z istim obdobjem lani več kar za 25 odstotkov (Gradiva posveta Razvoj letalskega turizma, 2005).

V prihodnjih letih je cilj Aerodroma Ljubljana postati »letališko križišče v regiji«. To pomeni, da je potrebno zagotoviti boljšo, sodobnejšo infrastrukturo in ponudbo. Razvojni načrti so prioritarno usmerjeni v izgradnjo objektov in prilagoditev tehnologije letališke infrastrukture zahtevam, ki jih narekuje vstop Slovenije v Evropsko unijo in v krog držav Schengenskega sporazuma. Tem zahtevam na letališču odgovarjajo z načrtovano izgradnjo novega potniškega terminala T-2 in prilagoditvijo obstoječega terminala T-1, s prestitvijo glavne ceste, ki bo zagotovila prostor za razvoj terminala in z ureditvijo notranjega cestnega prometa (Razvojni načrti, 2005).

⁹ Konzorcij SPOT – Slovenian Power of Turism.

Naložbe in investicije se že uresničujejo, saj je bila 1. junija 2005 slovesno odprta nova garažna hiša s poslovnim prizidkom. To je začetek novega investicijskega ciklusa Aerodroma Ljubljana, saj načrtujejo, da bo celotna letališka infrastruktura zgrajena za tri milijone potnikov (Volfand, 2004, str. 8).

Tabela 3: Primerjava izbranih kazalcev rasti družbe Aerodrom Ljubljana v obdobju poslovnih let 2000 -2004

	2000	2001	2002	2003	2004
Število potnikov	991.693	894.130	872.966	928.397	1.048.238
Operacije letal	29.965	29.050	28.571	31.737	35.502
Prihodki iz poslovanja (v mio SIT)	4.656	4.523	4.640	4.871	5.532
Čisti dobiček (v mio SIT)	1.157	943	1.553	1.827	2.040

Vir: Primerjava izbranih kazalcev rasti, 2004.

4.1. SPLOŠNI POGOJI PRISTAJANJA PREVOZNIKOV NA AERODROMU LJUBLJANA

Splošni pogoji pristajanja prevoznikov so sestavljeni v skladu z določili Zakona o letalstvu (Zlet) in usklajeni z zakonskimi predpisi, ki obravnavajo področje cen in cenovne politike ter deviznega poslovanja kot tudi v skladu s Pravilnikom o načinu in rokih obračuna storitev Aerodroma Ljubljana d.d. (Cenik letaliških storitev in storitev zemeljske oskrbe, 2004).

Splošni pogoji pristajanja letalskih prevoznikov vključujejo uporabo letaliških storitev in sicer: uporabo vzletno-pristajalne steze, parkiranje letal, uporabo potniškega servisa ter uporabo storitev zemeljske oskrbe.

Temeljni dokumenti, zakoni in predpisi, ki veljajo na področju letalstva:

- Zakon o letalstvu (Uradni list RS, št. 18/01),
- Zakon o ratifikaciji večstranskega sporazuma o vzpostavitvi skupnega evropskega zračnega prostora (ECAA): datum sprejetja 31.12.2002, datum implementacije 31.12.2002,
- Zakon o obligacijskih in stvarnopravnih razmerjih v letalstvu: datum sprejetja 31.12.1999, datum implementacije 31.12.2002 (Uradni list RS, št. 12/2000),
- Predpisi o računalniških rezervacijskih sistemih: datum sprejetja 31.12.2000, datum implementacije 31.12.2002,
- Zakon o ratifikaciji konvencije o poenotenju nekaterih pravil za mednarodni letalski prevoz (MKPMLP); Uradni list RS, št. 5/2002,

- Konvencija o mednarodnem civilnem letalstvu (Uradni list FLRJ-MP, št. 3/54; Uradni list RS, št. 24/92, Uradni list RS-MP, št. 3/00),
- Mednarodna konvencija Eurocontrol o sodelovanju za varnost zračne plovbe (Uradni list RS-MP, št. 12/95),
- Akt o ustanovitvi Evropske konference civilnega letalstva – ECAC (Uradni list RS-MP, št. 15/92, 1/93).

4.2. LETALSKI PREVOZNIKI NA AERODROMU LJUBLJANA

4.2.1. Redni prevozniki

4.2.1.1. Adria Airways

Adria Airways je slovenski nacionalni prevoznik z bogatimi, več kot 40letnimi izkušnjami v čarterskem in rednem letenju. Njena zgodovina se je začela z letom 1961, ko je bila ustanovljena kot podjetje za čarterske polete. V osemdesetih letih je začela opravljati storitve na rednih progah in postala članica IATE.

Sedanja mreža Adrie Airways, katere sedež je v Ljubljani, predstavništva pa ima v šestnajstih evropskih državah, povezuje Ljubljano z več kot štiridesetimi kraji, predvsem v Evropi. Trenutno tedensko opravijo približno 140 letov na rednih progah, vzpostavljenih z Amsterdamom, Brusljem, Københavnom, Dublinom, Frankfurtom, Istanbulom, Londonom, Manchestrom, Moskvo, Münchnom, Ohridom, Parizom, Prištino, Podgorico, Sarajevom, Skopjem, Splitom, Tel Avivom, Dunajem in Zürichom. Pozimi leta 2001 je podjetje začelo poslovati v državah članicah EU na progi Frankfurt-Dunaj, spomladi leta 2003 pa še na progi Dunaj-München. Poleg rednega letenja opravlja Adria Airways tudi izhodne in vhodne čarterske polete, ki so večinoma sezonski. Najpogostejše ciljne države čarterskih poletov so Grčija, Španija, Turčija in Tunizija.

Slovenski letalski prevoznik je t.i. tradicionalni oz. konvencionalni letalski prevoznik. Flota obsega 10 letal - 3 Airbuse A320 in 7 letal Canadair oz. Bombardier Jet CRJ 200. Večji Airbusi A320 s 162 sedeži polnijo nekatere redne polete in čarterje, manjši Canadair z 48 sedeži pa je idealen za vsakodnevne redne polete, ki so prvenstveno namenjeni poslovnežem. To je ena tehnološko najmodernejših flot v Evropi in dosega tudi vse mednarodno predpisane ekološke standarde. Adria jo v skladu z evropskimi standardi vzdržuje sama (Predstavitev Adrie, 2004).

Tabela 4: Flota Adrie Airways 2005

Letalo	Število letal	Število sedežev/letalo
Airbus A 320	3	162
Canadair Jet CRJ 200	7	48

Vir: Predstavitev Adrie, 2005.

Kot regionalni letalski prevoznik Adria uspešno krepi svojo udeležbo v evropskem povezovanju. 18. novembra 2004 je podpisala sporazum, s katerim je 15. decembra 2004 postala regionalna članica združenja Star Alliance. S to pridružitvijo je Star Alliance izboljšala kakovost svojega omrežja, zlasti z leti v jugovzhodno Evropo in iz nje, Adria Airways pa je jasno začrtala svojo poslovno politiko tradicionalnega mrežnega letalskega prevoznika (lastniška struktura z večinskim deležem države in specifične razmere na domačem trgu), ki ponuja globalno storitev. Potniki lahko pričakujejo nižje cene in kakovostnejše storitve, Adria pa boljšo prodajo storitev skozi rezervacijski sistem Amadeus in več potnikov na ljubljanskem letališču ter na letih na Balkan (Stergar, 2004, str. 13).

Poslovna filozofija podjetja je svobodna tržna usmerjenost in osredotočenost na visoko kakovost storitev. Z uvedbo strategije upravljanja odnosov s strankami je potnik postavljen v središče poslovanja.

4.2.1.2. Air France

Air France je eden izmed vodilnih letalskih prevoznikov na svetu. Je, po številu potnikov, vodilni evropski letalski prevoznik, 3. na svetu v mednarodnem prevozu potnikov in 4. na svetu v mednarodnem letalskem tovornem prometu. Potnikom je omogočeno potovati na 189 destinacij v 84 držav. Letala opravijo vsak dan 1800 letov.

Flota združuje 360 modernih, tehnološko sorodnih letal tipov Airbus A340-300, A330-200 in Boeing B777 za čezoceanske lete ter letala Airbus A320, A319, A321 za celinske lete.

Air France prevaža potnike, s 50-sedežnim letalom Embraer 145, z Brnika do letališča Charles de Gaulle in nazaj med tednom dvakrat dnevno, ob sobotah in nedeljah pa enkrat na dan. (Nova letalska povezava, 2005).

4.2.1.3. Austrian Airlines

Avstrijska letalska družba Austrian Airlines, ustanovljena 30. septembra 1957, tvori skupaj z Lauda Air in Tyrolean Airways Austrian Airlines Group. Njihova letala letijo v 123 destinacij v 68. državah na vseh 5. kontinentih. V letu 2003 je bilo prepeljanih več kot 8.5 milijona potnikov. Cilj Austrian Airlines Group v prihodnosti je ponuditi potniku kvalitetno, varno in

zanesljivo storitev (Austrian Airlines, 2005). Slovenski potniki lahko s to letalsko družbo na liniji Dunaj-Ljubljana-Dunaj potujejo vsak dan.

4.2.1.4. *Jat Airways*

Jat Airways je bil ustanovljen leta 1927 kot društvo za letenje »Aeropot«. Celoten razvoj je potekal uspešno od ustanovitve, za časa druge svetovne vojne, preko prvih mednarodnih letov v začetku sedemdesetih let, nakupa novih letal, razpada Jugoslavije, pa do današnje letalske družbe in njene podobe, saj je v letu 2003 prevoznik spremenil svoje ime iz Yugoslav Airlines v Jat Airways.

Jat leti iz Ljubljane v Beograd trikrat na teden, dvakrat v dopoldanskem in enkrat v popoldanskem času.

4.2.1.5. *Czech Airlines*

Czech Airlines je bila ustanovljena 6. oktobra 1923 imenovana Czechoslovak State Airlines. Prvič so poleteli s Prage v Bratislavo 29. oktobra istega leta, z letalom tipa Aero A-14. Danes ta letalska družba preko Prage povezuje 123 destinacij v 48. državah po svetu, na domačih linijah pa leti v Brno, Ostravo in Karlove Vare. Letno prepelje več kot 4 milijone potnikov, za njihovo udobje pa skrbi okoli 4500 zaposlenih. Czech Airlines je bila leta 2002 in 2003 izbrana kot najboljša letalska družba vzhodne Evrope.

Flota Czech Airlines (CSA) šteje 43 modernih letal in vsak dan leti tudi v Slovenijo. Sodelovanje s Slovenijo in njenimi turističnimi agencijami je zelo uspešno, saj naše letalske vozovnice prodaja okoli 60 agencij, ki so seznanjene z ugodnimi cenami in dodatno ponudbo, ki jo Slovenija nudi v sodelovanju s češkimi turističnimi agencijami.

4.2.1.6. *Malev, Hungarian Airlines*

Madžarska letalska družba Malev je na nebu že več kot pol stoletja. Danes je ta letalski prevoznik eden vodilnih letalskih prevoznikov v centralno-vzhodni Evropi, njegova flota pa šteje 28 letal.

Leta 2004 je Malev prepeljal 3 milijone potnikov. Med drugimi letalskimi linijami je k temu prispevala tudi linija Budimpešta – Ljubljana – Budimpešta, saj na njej leti od ponedeljka do petka dvakrat dnevno, med vikendi pa enkrat dnevno.

4.2.2. Nizkocenovni letalski prevozniki

4.2.2.1. EasyJet

Prvo mesto na lestvici največjih letalskih prevoznikov v Evropi zaseda sicer nemška Lufthansa, sledi ji irska družba Ryanair, EasyJet pa je na tretjem mestu. Ta letalska družba je zaenkrat edini nizkocenovni letalski prevoznik, ki pristaja na Aerodromu Ljubljana. Njena celotna predstavitev je zajeta v 5. poglavju.

4.2.3. Čarterski prevozniki

Čarterski prevozniki prodajajo le polna letala (pogodbeni leti) zato ne potrebujejo rezervacijskih mest. Kakovost njihovih storitev je lahko manjša, določanje cen pa ni omejeno s konferenčnimi dogovori. Vse to vpliva na njihovo večjo prožnost in manjše stroške poslovanja (Zupančič, 1998, str. 311). Za razliko od linijskih prevoznikov, čarterskim (nelinijskim) prevoznikom ni potrebno objavljati reda letenja, vzdrževati rezervacijskih mest ter opravljati prevoza glede na število potnikov.

Čarterski poleti so na Aerodromu Ljubljana organizirani skozi vse leto, saj je trend potovanja izven poletne sezone vedno bolj izrazit. Dobri poletni rezultati in spodbudne izkušnje iz leta 2003 in 2004 so vplivali na to, da je bil promet živahen tudi letošnjo zimo (2004/2005).

Leto 2004 označuje zelo raznolika paleta čarterskih poletov. Več kot 175 tisoč prepeljanih čarterskih potnikov je pomenilo 37 odstotno rast v primerjavi z letom 2003. Pomanjkanje čarterjev domačega prevoznika so organizatorji potovanja nadomestili z angažiranjem tujih čarterskih prevoznikov. Najbolj zaželenne destinacije med turisti so bile Grčija, Turčija ter severna Afrika s Tunizijo, Egiptom in Marokom (Habe, Lapajne, 2005, str. 11).

Adriini čarter leti so povezovali Ljubljano s številnimi počitniškimi destinacijami, predvsem v Sredozemlju (Heraklion, Rodos, Santorini, Samos, Lesbos, Karpatos, Krf, Zakintos, Atene, Antalya, Palma de Mallorca, Tunis, Djerba, Dubrovnik, Split), tuji čarterji pa so vozili v Tel Aviv (Israil), v Varno (Bulgarian Air Charter in Balkan Holidays), na Brač (Croatia Airlines), na Djerbo in Monastir (Tunisair), v Antalyo (Pegasus), na Rhodos in Heraklion (SkyEurope, Airlines Hungary), na Malto (Air Malta) in na Zakontos (Zakintos Travel Service) (Čarterski poleti, 2005).

Organizatorji potovanja so za zimo 2004/2005 bistveno obogatili ponudbo zimskih čarterskih letov. Cene so bile občutno nižje izven poletne sezone, zato je trend izvensezonskih poletov vedno bolj izrazit. Matjaž Čede, direktor Ilirike turizma, pravi: »Za sodelovanje s tujimi organizatorji potovanja smo se odločili, ker so le-ti zaradi velikega števila prepeljanih potnikov iz vse Evrope lahko bolj konkurenčni in lahko s hotelskimi verigami in tujimi letalskimi

prevozniki zagotovijo ugodnejše cene in bolj kakovostno hotelsko namestitev.« (Čarterski poleti, 2004).

5. EASYJET

Nizkocenovni letalski prevoznik EasyJet je zanetil revolucijo med evropskimi letalskimi prevozniki in postal eden ključnih igralcev na evropskem nebu. Ta letalska družba ponuja potnikom le najpomembnejše: dosegljiv, varen, zanesljiv in pravočasen let. Vse se dogaja na internetu 24 ur na dan, 365 dni v letu (Predstavitev EasyJet-a, 2005).

Od leta 1995, ko je Stelios Haji – Ioannou ustanovil EasyJet, si z leta v leto pridobivajo ugled z izredno ugodnimi cenami vozovnic v mnoga evropska mesta. Njihova motivacija in hkrati tudi konkurenčna prednost so točnost, varnost in stroškovna učinkovitost.

Letno prepeljejo okoli 24.3 milijone potnikov, na dan opravijo približno 650 letov med 61. evropskimi letališči v 13. državah. Na 203. progah letijo z 114 letali, zaposlujejo pa le 3345 ljudi, kar je glede na zmogljivosti in obseg poslovanja dokaj malo (Interim Results 2004, 2005).

Tabela 5: Primerjava izbranih kazalcev EasyJet-a v obdobju 2004 – 2005

	2004	2005
Število letal	91	114
Število prepeljanih potnikov	24.300.000	11.815.720*
Število zaposlenih	3.300	3.345

* obdobje od januarja do konca maja 2005

Vir: Predstavitev EasyJet-a, 2005.

EasyJet ponuja cenovno ugodne polete na 55 glavnih letališč po celi Evropi, in sicer: Aberdeen, Alicante, Almeria, Amsterdam, Atene, Barcelona, Basel, Belfast, Berlin, Bilbao, Bologna, Bratislava, Bristol, Budimpešta, Cagliari, Cologne, Cork, Dortmund, Edinburg, Grenoble, Krakow, Knock, Kopenhagen, East Midlands, Edinburgh, Faro, Ženeva, Glasgow, Ibiza, Inverness Liverpool, London Gatwick, Ljubljana, London Luton, London Stansted, Lyon, Madrid, Malaga, Marseille, Milano, München, Neapelj, Newcastle, Nica, Nottingham, Olbia, Pisa, Palma, Pariz Charles de Gaulle, Pariz Orly, Praga, Riga, Rim, Shannon, Tallinn, Turino, Toulouse, Benetke, Zürich, Valencia, Varšava (Predstavitev EasyJet-a, 2005).

5.1. RAZVOJ PODJETJA EASYJET

Nastanku EasyJet-a kot zgled botruje pionirski nizkocenovni letalski prevoznik Southwest Airlines iz ZDA. Leta 1995 je ustanovitelj EasyJet-a, po zgledu te letalske družbe, s pomočjo očetovega finančnega prispevka začel poslovati z londonskega letališča Luton z dvema Boeingom-a 737. Prvi let iz Londona v Glasgow je bil razprodan. »Formula« za to pa je bila poleg ugodne cene tudi oglas »poletite na Škotsko za ceno enega para kavbojk.« (The Web's favorite airline, 2000).

Do konca leta 1995 so leteli na treh progah in vzpostavili telefonski rezervacijski sistem. Leta 1997 so predstavili svojo spletno stran www.easyjet.com, ki je sprva nudila samo informacije o letalski družbi, naslednje leto pa je bilo preko nje mogoče rezervirati in kupiti letalske vozovnice (Grabner, 2004, str. 21).

EasyJet se je v naslednjih letih z dodatnimi finančnimi investicijami širil. Floto je na koncu leta 1998 sestavljajo 6 Boeing-ov 737-300, leti pa so bili organizirani v 5 držav z 12. linijami. V tem letu so kupili tudi 40 odstotni delež švicarskega čarterskega prevoznika TEA Basel AG.

Število potnikov je iz leta v leto naraščalo, zato so naročili še 15 Boeingov 737-700. Leta 1999 so leteli na 27. progah v Evropi in vzpostavili drugo bazo v Liverpoolu. Poleg tega so povečali tržni delež v švicarski družbi TEA, ki so jo preimenovali v EasyJet Switzerland in poleg dveh baz odprli še tretjo v Ženevi (Grabner, 2004, str. 21).

EasyJet je leta 2001 postal edini prevoznik na relaciji Ženeva-Barcelona, kajti Swissair se je s te proge tisto leto dokončno umaknil, EasyJet Switzerland pa je zopet nastopil kot nizkocenovni letalski prevoznik z rednimi linijami (The Web's favorite airline, 2000).

Svojevrsten uspeh je bil dosežen novembra 1999, ko je letalska družba preko interneta prodala milijon vozovnic, v naslednjih petih mesecih pa še dodaten milijon. Leto 2000 je bilo prav takoprelomno. Naročenih 17 Boeing-ov 737-700, prepeljan deset milijonti potnik in napoved prodaje letalske družbe Go, podružnice britanske letalske družbe Bristish Airways, so bili ključni dogodki tega leta. Avgusta 2002 je EasyJet prevzel Go, oktobra istega leta pa je bil tudi dostavljen prvi Airbus 319 od 120 naročenih, ki jih bo podjetje Airbus postopoma dobavljalo do leta 2007.

Z 1. majem 2004 se je Evropska unija razširila za deset novih članic, EasyJet pa je vzpostavil nove povezave, tudi v Sloveniji, kjer sta s sodelovanjem zadovoljni obe strani.

5.2. KONCEPT POSLOVANJA

Koncept poslovanja EasyJet-a temelji na nizkstroškovnem poslovnem modelu, ki ga uporabljajo nizkocenovni letalski prevozniki. Vse dejavnosti so usmerjene v zagotavljanje najnižje cene za kupca, zagotovljena pa je tudi minimalna sprejemljiva kakovost (Kovač, 2004, str. 6).

Kratki poleti od točke do točke, visoka stopnja izkoriščenosti letal (maksimalno število sedežev), visoka stopnja izrabe letal (11 ur/dan namesto povprečno 6 ur/dan) in nobenih (brezplačnih) storitev ali proizvodov, ki bi bili že vključeni v ceno letalske vozovnice, so ključne lastnosti poslovanja EasyJet-a.

5.2.1. Zmogljivost letal

S povečanjem števila sedežev v letalu, EasyJet prepelje več potnikov kot tradicionalni letalski prevozniki. V letalu tipa Boeing 737-300 ima ta letalski prevoznik 24 sedežev več kot npr. British Midland, in sicer na račun manjše razdalje med sedeži in na račun enega razreda (glej Tabelo 6 na str. 18 in Prilogo 3). Prizadevajo si, da bi bila njihova letala čim bolj izkoriščena. Zadnja leta se delež zasedenosti letal v povprečju giblje okoli 84 odstotkov.

Tabela 6: Primerjava izbranih kazalcev družb EasyJet in Bmi British Midland.

Letalska družba	EasyJet	Bmi British Midland
Število sedežev (Boeing 737-300)	148	124
Razdalja med sedeži (v cm)	71,12	81,28*
Število ur letala v zraku	11	6

* v ekonomskem razredu

Vir: Lawton, 2003, str. 173.

5.2.2. Poleti od točke do točke

EasyJet-ova letala letijo od točke do točke, predvsem na kratkih razdaljah in maksimirajo izrabo letal, ki so v povprečju v zraku 11.5 ur dnevno (letala tradicionalnih letalskih prevoznikov so dnevno v zraku 6 ur) . Na svojih progah dosegajo visoko pogostost letov in zasedenost letal. Večina poletov je dolgih okoli 1500 kilometrov. Stelios trdi, da dve njegovi letali opravita delo treh tradicionalnih letalskih prevoznikov (The Web's favorite airline, 2000).

5.2.3. Letališča

EasyJet tako kot drugi nizkocenovni letalski prevozniki leti na manj obljudena, sekundarna tudi prožnejša letališča zaradi nižjih stroškov ter prihranka časa. Med pristankom in vnovičnim poletom v povprečju porabi dvajset minut, kar omogoča prihranek pri letaliških pristojbinah (Miko, 2004, str. 14).

Za razliko od Ryanair-a, ki leti izključno na sekundarna letališča, uporablja EasyJet poleg letih tudi manjša, prožnejša letališča v centru mesta ali na njegovem obrobju. Tako je eno izmed teh letališč tudi londonski Gatwick, kjer pristaja Adria Airways, berlinsko letališče Schoenefeld, ki je le 18 kilometrov izven centra, pariško letališče Orly, ki je od mesta oddaljeno 14 kilometrov ter prav tako pariško letališče Charles de Gaulle, ki ga uporabljajo tudi tradicionalni letalski prevozniki (Grabner, 2004, str. 24).

5.2.4. Potniki

Potniki EasyJet-a so tisti potniki, ki plačajo vozovnico sami. To so turisti in tisti potniki, ki želijo obiskati sorodnike in prijatelje. Njihovo povpraševanje je cenovno elastično. Zelo fleksibilni pa so pri izbiri časa odhoda letala.

Poslovnih potnikov, torej podjetnikov, zaposlenih v manjših podjetjih, ki letijo z EasyJet-om je vedno več. Zanje je značilno, da niso fleksibilni pri izbiri časa potovanja, zato rezervirajo vozovnico kasneje kot turisti, četudi to pomeni, da plačajo višjo ceno.

5.2.5. Prtljaga

Vsak potnik lahko na letalo vzame en kos ročne prtljage standardne oblike, velikosti največ 55 x 40 x 20 cm. Pri teži ročne prtljage ni omejitve, če je teža v razumnih mejah, kar pa pomeni, da mora potnik prtljago varno in brez pomoči drugih spraviti v prtljažno omarico. Če je to edini kos prtljage, ni potrebe oddati prtljago v prtljažni prostor letala, kar prihrani čas na ciljnem letališču. Poleg tega lahko potniki na letalo vzamejo še torbo, damsko torbico, plašč, dežnik, izdelke, kupljene v brezcarinski prodajalni, prenosni računalnik in manjše kose fotografske opreme.

V prtljažni prostor letala lahko vsak potnik odda 20 kg prtljage. V primeru, da prtljaga preseže to težo je potrebno vsak dodatni kilogram doplačati (1440 SIT). Največja dovoljena teža na potnika je 50 kilogramov. V primeru, da je prtljaga izgubljena, lahko potnik zahteva vračilo v denarni protivrednosti izgubljene prtljage do največ 295.200 SIT.

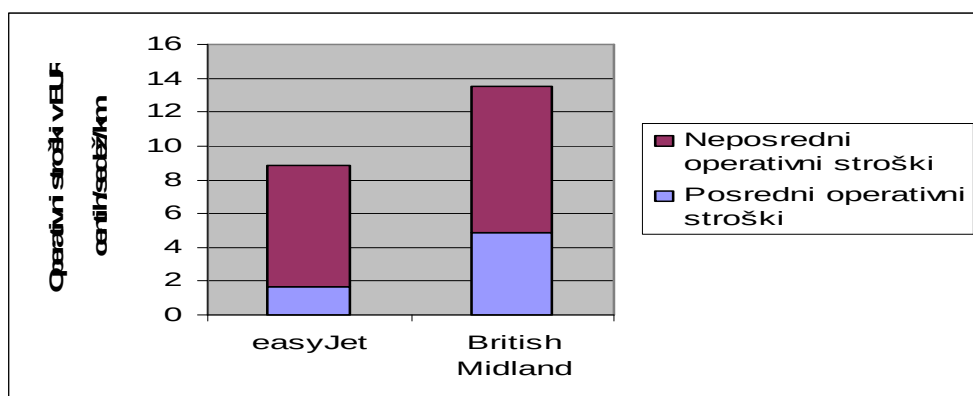
5.2.6. Sedežni red

Glede na to da sedežnega reda na letalih ni, dobijo tisti potniki, ki se vkrcajo prvi najboljše sedeže oziroma sedeže po želji, ostali potniki pa izbirajo med sedeži, ki so še na voljo (Kovač, 2004, str. 9). Potniki so pozvani k vkrcanju po seznamu prijave za let, zato se je zaradi največje izbire sedežev najbolje prijaviti za let čim prej.

5.2.7. Nizki operativni stroški

Razlike pri operativnih stroških nastanejo pri stroških pilotov, vkrcavanju, prodaji in rezervaciji, vzdrževanju in lastništvu. Ne gre le zato, da EasyJet uporablja sekundarna letališča ali izplačuje nižje plače, marveč gre za celotno delovanje njegovega poslovnega modela (Kovač, 2004, str. 11).

Slika 1: Primerjava operativnih stroškov med EasyJet-om in tradicionalno letalsko družbo British Midland



Vir: Doganis, 2001.

5.2.8. Nizki stroški vzdrževanja

Glede na to, da ima EasyJet v svoji floti samo dva tipa letal, to močno vpliva na poslovanje. Na začetku so bila v uporabi samo letala tipa Boeing 737, saj je znano, da je njihovo vzdrževanje najcenejše. Oktobra 2002 so pri EasyJet-u podpisali pogodbo o dobavi 120 letal Airbus A 319. Kljub začetnim nasprotovanjem je sedaj flota sestavljena iz 114 letal, od tega 55 Airbusov A 319 ter 59 Boeingov 737. Povprečna starost letal je tri leta, kar jih uvršča med najmlajše flote na svetu. Cenejše pa je tudi šolanje pilotov in osebja.

Tabela 7: Flota EasyJet-a 2005

Letalo	Število letal	Število sedežev
Boeing 737	59	149
Airbus A 319	55	156

Vir: Predstavitev EasyJet-a, 2005.

Zaradi take flote prihranijo pri vzdrževanju, saj je leto mnogo cenejše. Poenostavljene so zahteve pri usposabljanju celotne posadke. Piloti, stewardese, mehaniki in oskrbovalci letal so specializirani. To omogoča podjetju, kadar je to potrebno, hitro in učinkovito nadomestitev letala, prerazporeditev posadke ali zamenjavo mehanikov. To hkrati omogoča manjšo zalogo rezervnih delov in poenostavi evidenco, kar seveda vpliva tudi na prihranke pri poslovanju. Ker pa so ta letala relativno nova, hkrati omogočajo prihranek stroškov tudi pri izkoristku goriva. Flota z Airbus-i pa je v primerjavi z Boeing-i tudi bolj udobna, bolj zanesljiva in ima manjšo porabo goriva ter večje število sedežev.

Na začetku poslovanja so pri EasyJet-u za veliko svojih storitev najemali zunanje izvajalce, kar je zmanjšalo stroške in povečalo učinkovitost. Letalska družba je poskrbela za lete, vse ostalo (oskrbovanje letal z gorivom, popravila, čiščenje, oskrba njihove prtljage, preverjanje vozovnic) pa je bilo predano, kot že omenjeno, zunanjim izvajalcem. Ti so z EasyJet-om sodelovali na specifičen način. EasyJet je njihovo delo ocenjeval po dveh kriterijih: kvantitativnemu (število točnih letov) in kvalitativnemu, kot je razumevanje njihovega koncepta dela in delovanja.

Letalska družba je obratovalno dovoljenje za vse te funkcije pridobila leta 1998 (The Web's favorite airline, 2000). »Outsourcing« se je zato na določenih večjih letališčih zaključil. To si lahko razlagamo kot posledico stroškovne ekonomičnosti in širitve poslovanja na vseh področjih. Od leta 2000 na velikih EasyJet-ovih bazah delujeta storitveni službi kot sta EasyJet Service (prtljaga) ter Easyjet Ramp (letala). Kljub temu pa na manjših letališčih še vedno sodelujejo z zunanjimi sodelavci.

5.2.9. Zaposleni

Na krovu letala je članov posadke polovico manj kot pri tradicionalnih letalskih prevoznikih (trije člani posadke namesto šestih). Posadka ima majhne osnovne plače in visoke premije za uspeh, kar pripomore k večji produktivnosti in uspešnosti zaposlenih. Ti si med seboj pomagajo pri različnih delovnih nalogah, kar pa ne velja za posadke tradicionalnih letalskih prevoznikov (Kovač, 2004, str. 13).

V podjetju je sproščeno delovno vzdušje. V EasyLand-u, na londonskem letališču Luton za zaposlene nimajo predpisanega kodeksa oblačenja, pisarna je velik skupni prostor,

administracija pa je minimizirana, saj tudi vodilni nimajo svojih tajnic (The Web's favorite Airline, 2000). Vse to zagotavlja nižje stroške.

5.3. CENOVNE POSEBNOSTI

Nakup vozovnice za let z EasyJet-om poteka preprosto in varno. Rezervacija sedeža preko interneta je skoraj edini način nakupa letalske vozovnice, poleg tega pa je ta storitev hitra in preprosta, cena leta pa ugodna.

5.3.1. Prodajne poti

EasyJet za svoje storitve kot prodajno in distribucijsko pot učinkovito uporablja internet - neposredno tržno pot. Prednosti takega poslovanja, kjer imajo podjetja izoblikovano svojo spletno stran, je dokaj hitro prilagajanje novim tržnim spremembam. Svetovni splet omogoča hitro dodajanje, spreminjanje in dopolnjevanje ponudbe (Kovač, 2004, str. 12).

Z razliko od tradicionalnih letalskih prevoznikov, EasyJet ne uporablja računalniškega rezervacijskega sistema, kar operativne stroške zniža za približno 25 odstotkov. Prav tako nima svojih potovalnih agentov, nima agencij, kjer bi bil možen nakup vozovnice in ne plačuje provizij potovalnim agencijam, saj njihovih letalskih kart agencije ne prodajajo.

Vozovnice v tiskani obliki ne obstajajo. Sedež na letalu je kupljen s kreditno kartico preko njihove spletne strani. Po opravljenem nakupu vozovnice prejme potnik po elektronski pošti številko potrditve ter ostale podrobnejše informacije za let. Potrdilo z identifikacijsko številko je vse kar potnik potrebuje za prijavo na let (t.i. ticketless booking system). Preko interneta lahko potnik rezervira tudi več potovanj hkrati in spremeni rezervacijo leta. Poskrbljeno je za spletno strani v več evropskih jezikih in številne možnosti plačila. Pomisleki o nevarnosti nakupa letalske vozovnice preko interneta so odveč, saj ima ta letalska družba stroge varnostne ukrepe in upošteva politiko varovanja zasebnosti. Leta 2004 je bilo na tak način prodanih 98 odstotkov od 23 milijonov letalskih vozovnic.

Cenovna politika temelji na tem, da je zgodnji nakup vozovnice najcenejši, bolj kot pa se približuje dan leta, dražja je zelena vozovnica. Splošno pravilo je, da je potrebno vozovnice rezervirati čim prej. Zadnjih pet ali deset sedežev je najdražjih, morda dražjih kot pri konkurenci (Miko, 2004, str. 15).

5.3.2. »No frills travel«

Potniki, ki letijo z EasyJet-om se odpovedujejo določenemu udobju. Na poletih ne ponujajo obrokov, vključenih v ceno vozovnice (no-frills travel), kljub temu pa lahko potniki na krovu letala izberejo in kupijo različne prigrizke in pijače, ki jih ponuja EasyKiosk (glej Prilogo 2).

Zanimivo je, da je prav EasyKiosk pobral že več nagrad za najboljšo letalsko »catering« službo. Potniki brezplačno prejmejo le revijo imenovano EasyRider.

Ker EasyJet ponuja nizke cene, pa se, kljub manjšemu udobju, vedno več ljudi odloča za potovanje z letalom. Število vseh turistov, med njimi tudi letalskih turistov, se povečuje in ustvarja vse večje turistično povpraševanje.

6. TURIZEM IN PREVOZ KOT DEL TURISTIČNEGA PROIZVODA

Vse države, ne glede na ekonomsko razvitost, politično usmerjenost in kulturno različnost, poudarjajo razvoj turizma kot strateško razvojno usmeritev. Turizem je civilizacijski temelj vsake sodobne družbe in eden temeljnih ekonomskih faktorjev razvoja (Strategija slovenskega turizma 2002-2006, 2002).

6.1. Zgodovinski pregled

Razmah množičnega turizma se je začel proti koncu 19. stoletja. Poleg večje produkcije so na razvoj turizma vplivali širjenje mreže prometnih poti in izpopolnjevanje prometnih sredstev, boljši zaslužek ter tudi postopno krajšanje delovnega dne in delovnega tedna ter uvedba prvo neplačanega, potem pa plačanega letnega dopusta za vse zaposlene. S tem je ljudem ostajalo več prostega časa in v turistična gibanja so se začeli vključevati tudi manj premožni sloji (Koprivnikar Šušteršič, 2002, str. 9).

Danes je turizem največja svetovna gospodarska panoga. Zaradi svoje poslovne širine je turizem dejansko »gospodarstvo vseh gospodarskih dejavnosti«. Temeljne razvojne lastnosti in vrednote turističnega gospodarstva (storitve, globalizacija, svoboda) pa predstavljajo najznačilnejše razvojne elemente »informacijske družbe« prihodnosti (Strategija slovenskega turizma 2002-2006, 2002).

Na prostoru današnje Slovenije se je začel turizem razvijati skoraj istočasno kot drugod po Evropi, vendar pa je bil njegov razvoj (zaradi pogostih političnih, družbenih in ekonomskih sprememb) počasnejši in neenakomeren. V obdobju od začetka 19. stoletja do prve svetovne vojne lahko govorimo o razvoju turizma in o turistih le v posameznih krajih (izviri termalnih in mineralnih voda, kraji s prijetno gorsko klimo, kraji ob morski obali in naravne znamenitosti na Krasu). V obdobju med obema vojnama se je turizem, kljub izgubi določenih območij, razširil v večje število krajev, a je bil razvoj še vedno počasnejši kot v Evropi. Po drugi svetovni vojni pa je bilo potrebno obnoviti porušene turistične objekte ter prilagoditi organizacijo turizma spremenjenim družbeno-ekonomskim razmeram v novi Jugoslaviji. Od takrat je število prenočitvenih zmogljivosti in turistični promet naraščal vse do leta 1990. V devetdesetih letih (osamosvojitve, vojna na Balkanu) je bilo za slovenski turizem značilno,

da so v strukturi gostov in prenočitev polovico turistov predstavljali domači gostje. Od leta 2000 je opazna rast števila tujih gostov in njihovih prenočitev (Koprivnikar Šušteršič, 2002, str. 9).

6.2. SPLOŠNA OPREDELITEV TURIZMA

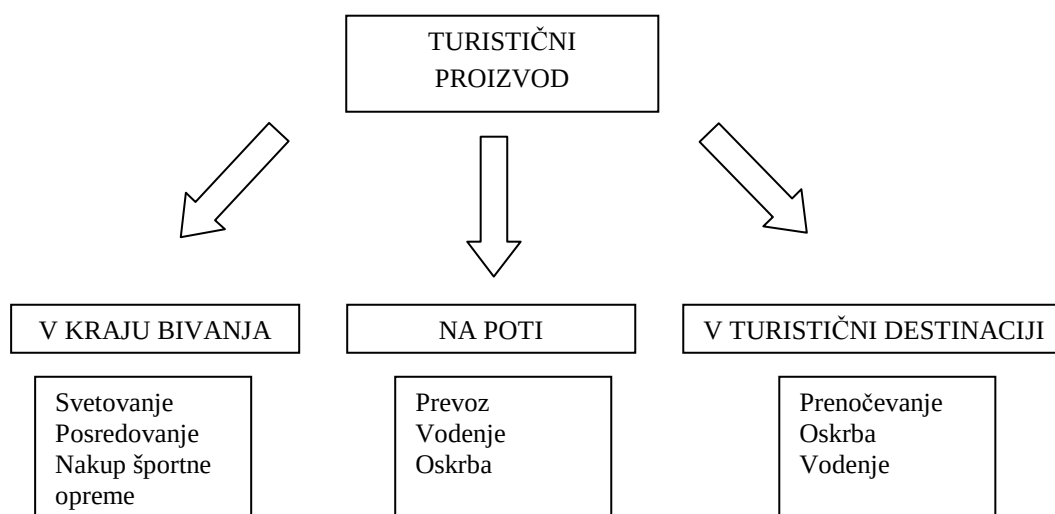
Definicije turizma se tako kot turizem sam spreminjajo in dopolnjujejo. Ena od razlag temelji v izvoru besede turizem in sicer v naslednjih glagolih: to tour (angleški jezik), tornos (grški jezik), tornare (latinski jezik), druga razlaga pa povezuje nastanek besede turizem z izrazom »Grand Tour«. Ta beseda je označevala potovanja mladih aristokratov in meščanov po Evropi v 17. in 18. stoletju. Osnovni namen potovanja je bilo učenje, med drugim tudi francoskega jezika in aristokratskega vedenja (Planina, 2002, str. 5).

Naj na tem mestu omenim še santgallensko definicijo turizma. Ta pravi, da je »turizem celota odnosov in pojavov, ki nastanejo zaradi potovanja in bivanja oseb, za katere kraj zadrževanja ni niti glavni niti stalni kraj bivanja ali zaposlitve« (Planina, 2002, str. 29).

6.3. LETALSKI PREVOZ KOT DEL TURISTIČNEGA PROIZVODA

Po Pageu je transport »izkustveni del turističnega potovanja in ključni element turističnega doživetja« (Page, 1994, str. 3). Poleg tega je mogoče z vidika narodnega gospodarstva obravnavati promet v vlogi pospeševalca rasti turistične dejavnosti, saj dejavniki tehnološkega razvoja (reaktivna letala) in novih oblik trženja in razvoja produktov (paketne počitnice) v veliki meri prispevajo k razvoju turizma in turističnih destinacij kot produkta masovne potrošnje (Dokuzov, 2004, str. 20).

Slika 2: Turistični proizvod z vidika turista



Vir: Mihalič, 1995, str. 36.

Prevoz je eden ključnih elementov vsakega turističnega proizvoda, kar velja tudi za letalski prevoz. V zadnjih dvajsetih letih je leta doživel največji razcvet. Tak način prevoza uporablja največ in vedno več mednarodnih turistov posledično pa vse večja uporaba letalskega prevoza vpliva na hitrejši razvoj turizma. Lahko rečem, da obstoj turizma na svetovni ravni omogoča letalski prevoz (Guilherme, 2003, str. 403).

Leta 2004 se je število potnikov, ki potujejo z letali v 25 članicah Evropske unije povečalo za 4,9 odstotkov (primerjava z letom 2003) in je doseglo 590 milijonov prepeljanih potnikov (Knific, 2005, str. 25-27). Največja rast je bila zabeležena v novih članicah, in sicer na Slovaškem (za 25,9 odstotkov), na Češkem (za 18 odstotkov), v Estoniji (za 17,8 odstotkov) in Litvi (za 13,6 odstotkov) (Število prepeljanih potnikov, 2005).

Delež letalskega prometa v celotnem potniškem prometu še vedno narašča, po eni strani zaradi želje potnikov po obisku vse bolj eksotičnih krajev, po drugi strani pa zaradi večkratnih, nekaj dnevnih potovanj, ki so zamenjala v preteklosti tako priljubljena večdnevna, celo nekajtedenska potovanja.

6.4. LETALSKI TURIZEM

Podatki za zadnje desetletje kažejo, da največji delež mednarodnih turistov uporablja za prevozno sredstvo avto ali letalo. Leta 2001 je cestni prevoz predstavljal 51 odstotkov in letalski prevoz 39 odstotkov celotnega prevoza (Inbound tourism, 2004). Na splošno rečeno je v svetu delež letalskih turistov eden največjih in države to tržno nišo na področju turizma še spodbujajo in razvijajo (Letalski turisti, 2005).

6.4.1. Letalski turizem v Sloveniji

Slovenija se počasi razvija v letalsko destinacijo, saj se število letalskih gostov iz leta v leto povečuje. Vedno bolj odkrivamo, da je potencial za razvoj te tržne niše obsežen in tudi donosen za gospodarstvo in razvoj celotnega slovenskega turizma ter lahko doprinese k večji prepoznavnosti Slovenije v Evropski uniji in svetu. Kljub temu bo naša država razvita oziroma prvorazredna letalska turistična destinacija takrat, ko bo prišlo v Slovenijo 500.000 letalskih turistov letno, kot je bilo rečeno na okrogli mizi o letalskem prometu. Zato je Slovenijo potrebno narediti privlačno za letalske goste (Volfand, 2005, str. 6).

V Sloveniji je bil letalski turizem v preteklosti povezan z Jugoslavijo, ki je imela kot država letalske potnike na rednih linijah (npr. Ljubljana – Beograd). To je pomenilo, da je bila Slovenija do osamosvojitve leta 1991 na ta letalski prevoz vezana po številu potnikov, po višini prihodka in dobička. Samostojna pot Slovenije kot turistične destinacije se je začela po letu 1991, ko je Aerodrom Ljubljana postal osrednje državno letališče in Adria Airways nacionalni letalski prevoznik, ki je izgubil določen del potnikov in destinacij, vezanih na Balkan. Kljub temu so takoj po osamosvojitvi letalski turisti prišli v Slovenijo, a so bili

»kaplja v morje« glede na turiste, ki so prišli z avtom, vlakom, avtobusom. Delež turistov, ki so pripotovali v Slovenijo z letalom je bil v tistem obdobju najmanjši.

Slovenija se vedno bolj spreminja tudi v letalsko destinacijo. Izraziti so podatki leta 2003 in 2004, saj je bilo povečanje največje prav na tujih letalskih trgih. V Veliki Britaniji gre velika zasluga novi liniji EasyJet-a, hkrati pa tudi dodatnim potnikom, ki jih je pripeljala Adria. Delež letalskih potnikov je v strukturi turistov v letu 2003 znašal 19,2 odstotka in v letu 2004 19,8 odstotkov. Delež, ki ga je spodbudil EasyJet je posredno zaslužen tudi zato, da so tudi številni drugi letalski trgi prispevali k 9-odstotnemu povečanju števila tujih gostov (na nekaj manj kot 1,5 milijona prihodov) in 4-odstotnemu povečanju tujih nočitev (4,3 milijona nočitev) ter 1,3 milijardam deviznega priliva (Volfand, 2005, str. 6).

Tabela 7: Število turistov v letu 2000, 2003 in 2004

	2000	2003	2004	Indeks _{04/03}
Tuji turisti	1.089.000	1.371.582	1.498.334	109,12
Domači turisti	868.000	871.416	841.793	96,64
Skupaj	1.957.000	2.242.998	2.340.127	104,19

Vir: Anketa o tujih turistih v Republiki Sloveniji v poletni sezoni 2003.

Tabela 8: Število letalskih potnikov v obdobju 2000 – 2004

	2000	2001	2002	2003	2004
Potniki	991.693	894.130	872.966	928.397	1.048.238
Javni promet	985.623	887.660	866.188	921.440	1.041.237
-domači prevozniki	848.132	791.354	786.772	814.552	830.431
-tuji prevozniki	137.491	96.306	79.416	106.888	210.842

Vir: Poslovanje Aerodroma Ljubljana, 2004.

Tabela 9: Struktura tujih turistov po vrsti prevoznega sredstva v letu 2000, 2003 in 2004 (v %)

Prevozno sredstvo	2000	2003	2004
Letalo	18,5	19,2	19,8*
Ostala prevozna sredstva	81,5	80,8	80,2
Skupaj	100	100	100

Vir: Anketa o tujih turistih v Republiki Sloveniji v poletni sezoni 2003, lastni izračuni.

* Ocena na podlagi števila letalskih turistov leta 2003 in povprečne letne ocene prihoda 45.000 EasyJet-ovih letalskih gostov ob predpostavki, da se delež tujih letalskih turistov iz leta v leto povečuje.

Tabela 10: Število letalskih turistov v letu 2000, 2003 in 2004

	2000	2003	2004
Tuji letalski turisti	201.650	263.343	297.094**

Vir: Anketa o tujih turistih v Republiki Sloveniji v poletni sezoni 2003, lastni izračuni.

Več kot tri četrtine vseh letalskih turistov, ki obiščejo Slovenijo, prihaja z Velike Britanije. Delež letalskih turistov se z leta v leto povečuje (glej Tabelo 9, 10) in postaja pomemben del v celotni strukturi turistov.

Letalske linije, ki povezujejo večja evropska mesta s Slovenijo, odpirajo možnosti prihoda tujih turistov v našo državo tudi iz oddaljenih letalskih trgov oziroma iz oddaljenih držav, kot so: Velika Britanija, Nemčija, Rusija, Francija, Norveška, Švedska in Španija. Iz teh držav traja potovanje v Slovenijo z drugimi prevoznimi sredstvi (avto, vlak) zelo dolgo. Prednost, ki jo letalski potnik pri tem občuti je bistveno krajši čas potovanja, letalski prevoz pa konkurira prevozu z vlakom ali avtom tudi s ceno.

10. maja 2003 sta uredništvi britanskega časnika Guardian Observer in spletne izdaje Guardian Unlimited za prvo mesto v kategoriji priljubljenih evropskih turističnih dežel med Britanci razglasili Slovenijo. Nagrada je bila podeljena na osnovi ankete med bralci in

obiskovalci spletne strani omenjenih dveh časnikov. Slovenija je prejela oceno 95,5, kar pomeni, da so skoraj vsi anketiranci, ki so ocenjevali Slovenijo, izjavili, da so se imeli v Sloveniji odlično. Na to anketo je v treh tednih odgovorilo več kot 22.000 Britancev. To je poleg »Telegraph travel award« najprestižnejše turistično priznanje na britanskem trgu.

6.4.1.1. EasyJet v Sloveniji

Odhod slovenskih potnikov na letališča sosednjih držav, ki ni zanemarljiv in možnost učinkovitejšega razvoja letalskega turizma v Sloveniji, je oblikovalo smernice razvoja Aerodroma Ljubljana pod okriljem konzorcija SPOT z razširitvijo ponudbe novih prevoznikov in novih linij. Po ocenah je v letu 2002 100.000 Slovencev odšlo na graško, celovško, tržaško, beneško, zagrebško ali dunajsko letališče. Poleg tega so se na Aerodromu Ljubljana zavedali, da ugodne cene letalskih vozovnic, ki jih ponuja nizkocenovni letalski prevoznik pritegnejo večje število letalskih potnikov. Zato sta liniji London – Ljubljana in Berlin – Ljubljana v razvoju slovenskega letalskega turizma predstavljali velik korak naprej (Skobir, 2003, str. 3).

** Ocena na podlagi števila letalskih turistov leta 2003 in povprečne letne ocene prihoda 45.000 EasyJet-ovih letalskih gostov ob predpostavki, da se delež tujih letalskih turistov iz leta v leto povečuje.

Linija London – Ljubljana je obetala in potrdila bistveno povečanje števila britanskih gostov v Sloveniji. Ocene prometa se gibljejo okoli 100.000 potnikov letno. Ne samo potniki, tudi na Aerodromu Ljubljana so bili navdušeni, da so pogajanja, ki so trajala kar eno leto obrodila vidne sadove (Nova linija, 2004). Z dnevno linijo London - Ljubljana je začel EasyJet leteti 28. aprila 2004 in vsak dan v posamezno smer prepelje povprečno 126 potnikov, kar pomeni, da mesečno prepelje približno 7.500 potnikov (EasyJet z več kot 100.000 potniki, 2005).

»EasyJet na progi Ljubljana – London leti s 149 sedeži. Ciljamo na razprodane sedeže, neodvisno od sezone in stanja na trgu. Naše izkušnje iz ostalih evropskih trgov kažejo na to, da cenovno ugoden letalski prevoznik ne zmanjša števila potnikov drugim prevoznikom na letalskih progah, ampak skupni trg prepeljanih potnikov občutno naraste. Verjamemo, da bo naš prihod v Slovenijo pozitivno vplival na slovenske potnike in slovenski turizem.« je izjavil ob odprtju te linije Yannis Capodistrias, vodja marketinga za EasyJet v Grčiji, Italiji, Sloveniji in na Madžarskem.

25. novembra 2004 je EasyJet postal edini letalski prevoznik na liniji Berlin – Ljubljana, kar je ena izmed posledic zelo uspešne prve linije v Sloveniji: London - Ljubljana. Odločili so se torej povezati še slovensko in nemško prestolnico.

»Pričakujemo, da bo veliko Berlinčanov želelo obiskati Ljubljano in si ogledati Slovenijo in seveda tudi obratno, da bo veliko potnikov iz Slovenije, ki bodo v Berlin potovali poslovno, študijsko ali turistično, le poskusili utrip mesta.« je pred pristankom prvega letala iz Berlina na ljubljanskem letališču povedal Yanis Capodistrias (Nova letalska povezava, 2004).

EasyJet je v slovenski zračni prostor vnesel spremembe in novosti. Možnosti letov po ugodnih, nizkih cenah in večja izbira med letalskimi linijami je rezultat njegovega prihoda. K temu pa gospodarsko razvita družba tudi stremi: k večji izbiri med cenami, linijami in ponudbami, kar ustvarja večje zadovoljstvo kupcev in celotne družbe. Poleg tega lahko vzpostavitev novih linij sproži novo povpraševanje oziroma razvije tudi novo uspešno letalsko destinacijo, kamor stremi tudi Slovenija.

6.4.1.1.1. Značilnosti tujih potnikov EeasyJet-a v Sloveniji

Raziskava, narejena spomladi leta 2005, je prikazala naslednje rezultate:

Potniki najpogosteje izvedo za destinacijo Slovenija na priporočilo prijatelja, sorodnika ali znanca. Pripotujejo v Slovenijo zaradi cenovno dostopnih letalskih kart in zaradi dejstva, da so veliko slišali o Sloveniji. Potniki bivajo v vseh večjih turističnih krajih v Sloveniji: Ljubljana, Bled, Bohinj, Kranjska Gora. Potniki na relaciji London bivajo v največji meri v hotelih s 4 zvezdicami, potniki na relaciji Berlin pa pri prijateljih in sorodnikih ali v mladinskem hotelu. Polovica potnikov potuje tudi po Sloveniji, v manjši meri po vsej Sloveniji (le tisti, ki bivajo v Sloveniji dlje časa), ostali pa potujejo po večjih slovenskih

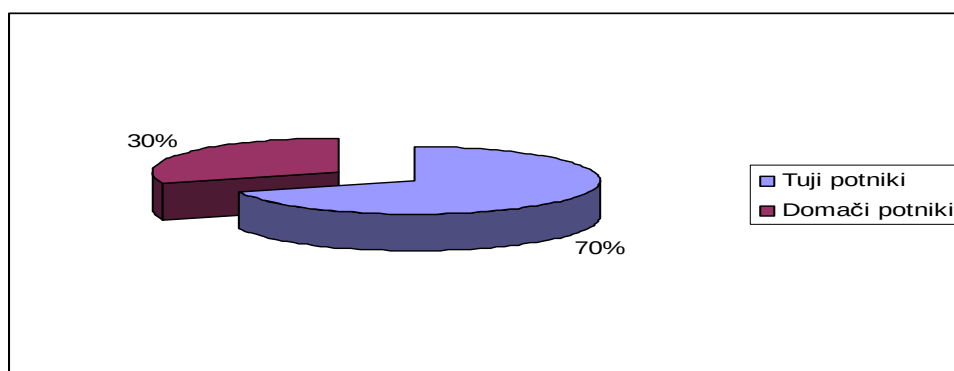
krajih: Ljubljana, Bohinj, Kranjska Gora, Portorož, Piran. Potniki bivajo v Sloveniji v povprečju 4-5 dni, za namestitev v celotnem obdobju bivanja potrošijo v povprečju 220 evrov, za dodatne aktivnosti pa na dan v povprečju 75 evrov. Več kot $\frac{3}{4}$ turistov zatrjuje, da se namerava vrniti v Slovenijo.

Glede na rezultate raziskave so turisti, ki so v letu 2004 potovali z nizkocenovno letalsko družbo EasyJet, kljub skepticizmu gostje, ki si jih želimo. Ne glede na ceno, si počitnikovanje v Sloveniji uredijo lagodno, v hotelih in apartmajih, innsi ga napolnijo z dejavnostmi in aktivnostmi. Njihova poraba finančnih sredstev je zadovoljiva, navdušenje nad Slovenijo in možnost ponovne vrnitve pa poglobitnega pomena. Rezultati kažejo dobre rezultate in odličen potencial za razvoj slovenskega turizma, ki ga generira letalski turizem. Na podlagi raziskave med potniki EasyJet-a lahko zaključim, da je njegov prihod na slovenski letalski trg smiseln in pozitiven.

6.4.1.1.2. Uspešnost novih prog

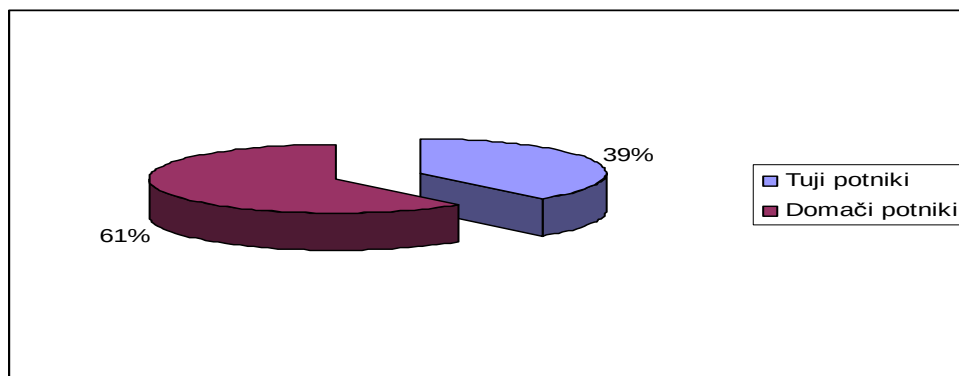
EasyJet je z novimi progami zadel v polno, saj je pripeljal 27.565 angleških potnikov v enem letu in 7.432 nemških potnikov v petih mesecih, torej letalskih turistov (Gradiva posveta Razvoj letalskega turizma, 2005). EasyJet-ove zmogljivosti so bile od prvega poleta med Londonom in Ljubljano zasedene 93-odstotno. Zaradi nadpovprečno dobrih rezultatov na liniji London-Ljubljana, so novembra 2004 povezali še Berlin in Ljubljano ter potrdili, da so s sodelovanjem zadovoljni tako EasyJet kot tudi Aerodrom Ljubljana in SPOT.

Slika 3: Prikaz deležev tujih in domačih prepeljanih potnikov na EasyJet-ovi progi London – Ljubljana



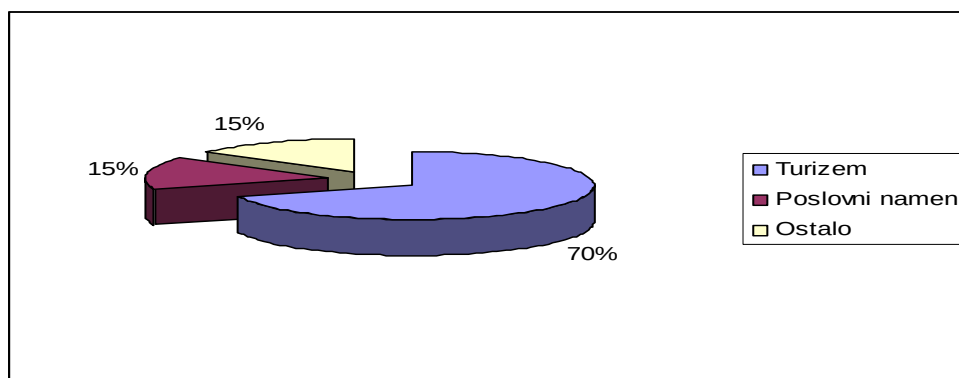
Vir: Gradiva posveta Razvoj letalskega turizma, 2005.

Slika 4: Prikaz deležev tujih in domačih prepeljanih potnikov na EasyJet-ovi progi Berlin – Ljubljana



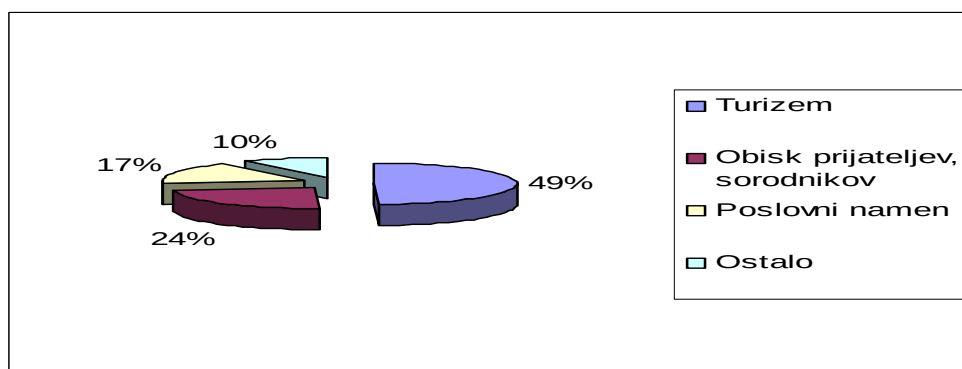
Vir: Gradiva posveta Razvoj letalskega turizma, 2005.

Slika 5: Struktura prepeljanih potnikov na EasyJet-ovi progi London – Ljubljana



Vir: Gradiva posveta Razvoj letalskega turizma, 2005.

Slika 6: Struktura prepeljanih potnikov na EasyJet-ovi progi Berlin – Ljubljana



Vir: Gradiva posveta Razvoj letalskega turizma, 2005.

6.4.1.2. Vpliv novih nizkocenovnih letalskih povezav na turizem v Ljubljani

V Ljubljani se čuti pozitiven učinek večjega števila tujih turistov, ki priletijo z EasyJet-om iz Londona in Berlina. To kažejo tudi uradni statistični podatki. Po številu gostov so na prvem mestu Italijani, sledili pa so jim Angleži. Število gostov iz Velike Britanije se je v letu 2004, v primerjavi z letom 2003, povečalo za 95 odstotkov (27.123), število njihovih prenočitev pa za 69 odstotkov (52.581). Število gostov in nočitev je poraslo predvsem od maja, ko je bila vzpostavljena direktna letalska povezava Ljubljana – London - Ljubljana. Gosti iz Velike Britanije že predstavljajo največji delež-11,2 odstotkov- v strukturi tujih prenočitev, medtem ko je v istem obdobju leta 2003 ta delež bil le 6,7 odstotkov. Na tretjem mestu so v letu 2004 Nemci, njihov obisk je bil za 25 odstotkov večji (24.795) kot leta 2003. Zadovoljni so tako hotelirji in zaposleni v ostalih namestitvenih objektih kot tudi gostinci, predvsem v centru mesta Ljubljane in trgovci, saj se po prestolnici vsak dan sprehaja do približno 400 EasyJet-ovih potnikov. V Zavodu za turizem beležijo tudi povečan obisk gostov iz Velike Britanije in Nemčije v Turistično informacijskih centrih (TIC) in na rednih ogledih mesta, ki jih izvajajo skozi vse leto kot tudi na naročenih vodstvih (Statistični podatki za Ljubljano, 2005). Ljubljana tako ni več samo poslovno in kongresno mesto, ampak se vedno bolj razvija v priljubljeno turistično mesto (Stušek, 2005, str. 7).

Eden od dejavnikov tako številčnega obiska je tudi predstavitev Ljubljane v velikih evropskih dnevnih časopisih. Ljubljano velikokrat primerjajo s Prago, ki je po lepoti izenačena z njo, a jo po vzdušju prekaša. Avstrijci ne pozabijo omeniti podobnosti z njihovimi velikimi turističnimi biseri, pa Ljubljani kljub temu ali prav zato priznavajo nevsakdanjo šarmantnost in lepoto. Kljub pregovorni germanski treznosti opeva avstrijski Die Presse pariško vzdušje ob Ljubljanici in mediteransko ležernost v lokalih, ki se prijetno prepleta s hitenjem Ljubljančanov po vsakdanjih opravkih (Tujci o nas, 2004).

7. PRILOŽNOSTI IN NEVAROSTI VSTOPA NIZKOCENOVNIH LETALSKIH PREVOZNIKOV NA RAZVOJ SLOVENSKEGA TURIZMA

Čeprav se bom osredotočila samo na priložnosti in nevarnosti vstopa nizkocenovnih letalskih prevoznikov na razvoj turizma v Sloveniji, kar predstavlja delno SWOT analizo, naj omenim da skupaj s prednostmi in slabostmi tvorijo celotno vrednostno analizo. V tem poglavju torej obravnavam samo priložnosti in nevarnosti, ki jih prinašajo nizkocenovni letalski prevozniki.

Priložnosti in nevarnosti so opredeljene in argumentirane na temelju:

- rezultatov raziskav med EasyJet potniki izvedene aprila 2005,
- Strategije razvoja slovenskega turizma 2002-2006 (skupni razvojni dokument slovenskega turističnega gospodarstva),

- Ankete o tujih turistih v Republiki Sloveniji v poletni sezoni 2003: Rezultati raziskovanj št. 806/2004,
- okrogle mize o razvoju letalskega turizma 1. junija 2005 na Aerodromu Ljubljana,
- pogovora z gospodom Skobirjem, predsednikom skupščine SPOT na Aerodromu Ljubljana 01.06.2005,
- okrogle mize »Formula za pol milijona letalskih turistov« na Aerodromu Ljubljana ter na podlagi
- lastnih mnenj ter izračunov.

7.1. Priložnosti

Prva priložnost je povečanje prepoznavnosti Slovenije kot zanimive, atraktivne in varne turistične destinacije na stičišču Alp in Jadrana.

Prihod britanskega nizkocenovnega prevoznika je bil eden najboljših turističnih projektov v Sloveniji, tudi v korist prepoznavnosti naše države, predvsem v Veliki Britaniji in kasneje v Nemčiji. Promocija na podlagi plakatov ter elektronske pošte, da v Slovenijo leti nizkocenovni letalski prevoznik EasyJet, je bila v letu 2004 prava pot v smeri večje prepoznavnosti Slovenije.

Prihod nizkocenovnega letalskega prevoznika EasyJet je priložnost za hitrejši razvoj turizma Slovenije, saj je potencial ki ga generira letalski turizem odličen (Gradiva posveta Razvoj letalskega turizma, 2005). V prihodnjih letih lahko to priložnost na podlagi čim večjega števila letalskih turistov, ki prihajajo z nizkocenovnim letalskim prevoznikom, izkoristimo v prid čim večje prepoznavnosti Slovenije.

Druga priložnost je preoblikovanje naše države v deželo s prevladujočim stacionarnim turizmom, saj je Slovenija pretežno tranzitna država.

Slovenija je še vedno država s tranzitnim turizmom, kar pa ima tudi svoje pomanjkljivosti. »Na tranzitni turizem nimamo vpliva« pravi Janez Pergar, generalni direktor Kompasa. Vpliv pa lahko imamo na letalske turiste. Ti so stacionarni turisti oziroma »najboljši turisti«, ker ostanejo dlje časa.

Tuji potniki nizkocenovnega letalskega prevoznika na relaciji London-Ljubljana so v največjem deležu (34,65 odstotkov) v Sloveniji bivali od 6 do 11 dni. V letu 2003 je bila povprečna doba bivanja v prestolnici dva dni, v letu 2004 pa je bivanje povprečno trajalo več, in sicer štiri do pet dni. Tudi z »avio« turisti se lahko Slovenija preoblikuje v državo s stacionarnim turizmom (glej Tabelo 11), vstop nizkocenovnega letalskega prevoznika EasyJet pa to priložnost prinaša.

Tabela 11: Dolžina bivanja v Sloveniji v letu 2005 (v dnevih)

Dolžina bivanja	Odstotek (%)
6-11 dni	34,65
4-5 dni	33,02
2-3 dni	24,89
1 dan	3,72
več kot 30 dni	1,40
12-21 dni	1,16
Delo v Sloveniji	1,16

Vir: Gradiva posveta Razvoj letalskega turizma, 2005.

Tretja priložnost je povečanje skupnega letnega turističnega prometa.

Eden od strateških ciljev Strategije razvoja turizma 2002-2006 je povečanje skupnega letnega turističnega prometa na 1,6 mrd evrov do leta 2006. K temu so in bodo tudi v prihodnje prispevali letalskih turisti. V enem letu (april 2004-april 2005) je bilo z nizkocenovnim letalskim prevoznikom EasyJet v Slovenijo pripeljanih 34.997 potnikov in potrošenih približno 3,5 milijonov evrov. Tuji turisti, ki so potovali z EasyJet-om so na relaciji London - Ljubljana na presenečenje vseh prebivali v največjem odstotku (30%) v hotelih s štirimi zvezdicami. Premožni turisti so torej najeli sobe v naših najdražjih hotelih.

Potencial, da bodo »avio« turisti v prihodnjih letih vedno več prispevali k povečanju skupnega turističnega prometa, je tudi priložnost, ki jo vstop EasyJet-a prinaša turizmu Slovenije.

Četrta priložnost je oblikovanje Slovenije v razvito, prvorazredno letalsko turistično destinacijo.

Slovenija je letalska turistična destinacija, a še ne prvorazredna. Vedno večje število letalskih turistov v Sloveniji, potnikov nizkocenovnega letalskega prevoznika, omogoča nadaljnji razvoj v tej smeri.

Delež letalskih turistov se je s koncem aprila 2004, ko je z Londona v Ljubljano začel leteti nizkocenovni letalski prevoznik EasyJet, bistveno povečal. V primerjavi z majem 2003 se je prihod britanskih turistov v maju 2004 povečal za 60 odstotkov (glej Tabelo 12). Slovenija ima torej precejšen neizkoriščen potencial v letalskem turizmu in s prihodom nizkocenovnega letalskega prevoznika tudi priložnost, da to izkoristi.

Tabela 12: Primerjava števila prihodov britanskih in vseh tujih turistov v Slovenijo v obdobju januar 2003 – avgust 2004

Mesec	Prihodi britanskih turistov			Prihodi vseh tujih turistov		
	leto 2003	leto 2004	Indeks _{04/03}	Leto 2003	leto 2004	Indeks _{04/03}
januar	1.760	1.953	111	65.650	68.932	105
februar	2.466	2.663	108	55.867	62.012	111
marec	1.804	2.021	112	71.743	71.026	99
april	2.160	2.765	128	102.339	105.409	103
maj	4.364	6.983	160	127.294	146.388	115
junij	6.087	9.982	164	144.922	146.371	101
julij	8.557	11.980	140	185.109	198.067	107
avgust	9.262	13.244	143	231.977	238.936	103
SKUPAJ	36.474	52.523	144	987.339	1.056.453	107

Vir: Prihodi tujih turistov po mesecih, 2005.

Podatki SPOT-a za obdobje maj 2004 - maj 2005:

- 27.565 angleških potnikov v enem letu,
- 7.432 nemških potnikov v petih mesecih,
- 1.032 potnikov iz Ruske federacije,
- 160 potnikov iz Skandinavije,
- skupaj 36.189 potnikov in 3,6 mio evrov letno.

Peta priložnost je podaljšanje turistične sezone na celo leto.

Eden izmed ciljev konzorcija SPOT je podaljšanje turistične sezone čez vse leto, kar je tudi ena izmed priložnosti vstopa nizkocenovnega letalskega prevoznika v Slovenijo z vidika razvoja turizma. Dejstvo, da so turisti z Velike Britanije v letu 2004 prihajali v Slovenijo tudi izven sezone (november), odpira nove možnosti razvoja slovenskega turizma (glej Tabelo 13). Čim nižja je sezonska komponenta, tem večje so koristi in prednosti turizma, kot so: razpršenost dohodkov čez vse leto, kvalitetne storitve gostincev in hotelirjev, manj gneče, bolj pristno in kvalitetno doživljanje in preživljanje dopusta.

Tabela 13: Primerjava števila prihodov britanskih in vseh tujih turistov v Slovenijo v obdobju oktober - december 2003 in 2004.

Mesec	Prihodi britanskih turistov			Prihodi vseh tujih turistov		
	leto 2003	leto 2004	Indeks _{04/03}	leto 2003	leto 2004	Indeks _{04/03}
oktober	2.752	5.107	185	105.920	122.442	115
november	1.359	2.624	193	62.610	63.514	101
december	1.882	2.979	158	66.280	69.174	104

Vir: Prihodi tujih turistov po mesecih, 2004.

7.2. Nevarnosti

Kljub temu, da so v ospredju prednosti in priložnosti, ki jih prinaša nizkocenovni letalski prevoznik EasyJet, naj omenim samo nekatere nevarnosti, ki bi lahko v prihodnje nastopile. Priložnosti so toliko bolj jasne in podprte s številkami in zadovoljnimi letalskimi turisti, kar pa ne velja za nevarnosti.

Prva nevarnost je prihod turistov, ki se obnašajo nekulturno in povzročajo (materialno) škodo in nemir.

Skepticizem pred prihodom nizkocenovnega letalskega prevoznika EasyJet v Slovenijo je bil, kot zdaj vemo odveč. Nekulturno obnašanje EasyJet-ovih turistov je bilo prisotno v Pragi in Budimpešti, Ljubljana pa temu vzorcu ni sledila. EasyJet-ovi potniki so gostje, ki so v Sloveniji dobrodošli. Trditev, da z nizkocenovnimi letalskimi prevozniki potujejo »problematični, zelo mladi turisti« v večini primerov ne drži. Kljub temu se lahko zgodi, da v prihodnje v Slovenijo pridejo »nekulturni gostje«, a tega na žalost ni mogoče preprečiti.

Druga nevarnost so ekološki problemi.

Ekološki problemi se lahko pojavijo v primeru prevelikega števila turistov, tudi letalskih. Masovni turizem povzroča ekološke probleme, kot so: večja onesnaženost, uničenje naravnih in kulturnih lepote in spomenikov, preobremenitev infrastrukture mest in vasi. V okviru nadaljnjega razvoja turizma Slovenija razvija išni turizem (podeželski turizem, kongresni turizem), ki ponuja vse lepote v majhnosti in prisrčnosti naše države ter gostoljubnih ljudi. Glede na tako razvojno usmeritev se masovni turizem ne more razviti.

8. SKLEP

Leto 2004 je bilo za slovenski turizem prelomno. Milijonti potnik na Aerodromu Ljubljana, prihod EasyJet-a, uspešno delovanje SPOT-a, povečanje prepoznavnosti Slovenije v Evropi in odprte nove možnosti razvoja slovenskega turizma, predvsem letalskega.

Vstop nizkocenovnega letalskega prevoznika v Slovenijo v letu 2004 so spremljale tudi raziskave in diskusije, predvsem o nizkocenovnih letalskih prevoznikih, o njihovih priložnostih in nevarnostih ter o razvoju »avio« turizma v Sloveniji. Prvo leto poslovanja zaenkrat edinega nizkocenovnega letalskega prevoznika na slovenskih tleh je bilo uspešno, rezultati raziskav pa so pokazali odličen potencial razvoja Slovenije v smeri letalske turistične destinacije. Potniki na relaciji London – Ljubljana so večinoma turisti z Velike Britanije, ki se namenjeni v Slovenijo zadržijo v Ljubljani tri do štiri dni in povprečno dnevno porabijo od 100 do 125 evrov, nekateri pridejo tudi izven sezone. Ne samo polna letala, tudi njihovo navdušenje nad Slovenijo je vzpodbudno za nadaljnji razvoj letalskega turizma v Sloveniji.

Priložnosti vstopa nizkocenovnih letalskih prevoznikov na razvoj turizma v Sloveniji vidim v povečanju prepoznavnosti Slovenije kot zanimive, atraktivne in varne turistične destinacije, v preoblikovanju naše države v deželo s prevladujočim stacionarnim turizmom, v povečanju skupnega turističnega prometa, v oblikovanju Slovenije v razvito letalsko turistično destinacijo ter v podaljšanju turistične sezone na celo leto.

Kljub temu da so priložnosti bolj izpostavljene, pa so z njimi vstopile v slovenski prostor tudi nevarnosti. To sta prihod »nekulturnih« turistov, ki povzročajo nemir in škodo ter možnost ekoloških problemov (glej poglavje 7). Ne prva in ne druga nevarnost nista realizirani, saj so bili letalski turisti v letu 2004 tisti tip gostov, ki si jih v Sloveniji želimo (kljub nekaterim izjemam), ekološki problemi pa lahko nastopijo v primeru masovnega turizma. V Sloveniji se razvija predvsem nišni turizem.

Zaključila bom z besedami, da priložnosti vstopa nizkocenovnih letalskih prevoznikov v prihodnosti omogočajo pospešen razvoj letalskega in celotnega turizma v Sloveniji. Poleg tega potrjujejo tezo, da je neizkoriščen potencial letalskega turizma v naši državi velik. Na drugi strani pa se lahko (potencialne) nevarnosti v prihodnosti vseeno realizirajo.

Za majhne trge, kakršen je tudi slovenski, so letalski prevozniki dolgoročna perspektiva razvoja turizma in najučinkovitejši turistični ambasadorji. Torej: Nizkocenovni letalski prevozniki, dobrodošli na slovenskih tleh!

LITERATURA

1. Anžin Janez: Pomen strateških povezav v letalskem prevozništvu. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1991. 44 str.
2. Bailey Elizabeth E., Graham David R., Kaplan Daniel P.: Deregulating the airlines. Cambridge : The MIT Press, 1985. 243 str.
3. Cerar Gregor: Letalska turistična renesansa. Mladina, Ljubljana, 2004, 35, str. 52-53.
4. Doganis Rigas: The Airline Business in the 21st century. London : Routledge, 2001. 240 str.
5. Dokuzov Elena: Predstavitev možnih vplivov države na dejavnost zračnega prometa v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 104 str.
6. Džamdžić Edin: Kriza v letalskem prevozništvu po 11.9.2001 in možne rešitve. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 87 str.
7. Đukić Igor: Evropski letalski promet in njegov pomen v turizmu. Zaključna strokovna naloga Visoke poslovne šole. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 35 str.
8. Grabnar Matej: Vstop poceni letalskih prevoznikov na slovenski trg. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 52 str.
9. Guilherme Lohmann Palhares: The Role of Transport in Tourism Development: Nodal Functions and Management Practices. International Journal of Tourism Research, West Sussex, 5, 2003, 5, str. 403-407.
10. Habe Irena, Lapajne Jani: Več kot milijon potnikov. Aerodrom Ljubljana, Ljubljana, 2005, 23, str. 11.
11. Kenda Albina: Poceni letalskim prevoznikom narašča število potnikov.[URL: <http://www.finance-on.net/print.php?id=98986&tip=1>], 21.09.2004.
12. Knific Boris: Evropski letalski prevozniki prvič po petih letih z dobičkom. Finance (Priloga Letalstvo), 10.02.2005, str. 25-27.
13. Kovač Petra: Poslovni model nizkocenovnih letalskih prevoznikov. Zaključna strokovna naloga Visoke poslovne šole. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 22 str.
14. Kumelj Teja: Vključevanje Slovenije v Evropski zračni prostor. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 43 str.
15. Lawton Tomas C.: Managing proactively in turbulent times: Insights from the low-fare airline business. Irish Journal of Management, (24)2003, 1, str. 173.
16. McCartney Scott: Bargain Airlines Try New Route: Trans-Atlantic. The Wall Street Journal, Brussels, 11.05.2005, str. A7.
17. Mihalič Tanja: Poslovanje turističnih podjetij. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 117 str.
18. Miko Klavdija: Ceneje je le, če ostanete doma. Delo (Priloga ONA), Ljubljana, 24.08.2004, str. 14-15.
19. Nemanič Katarina: Plačan le prevoz in pika. Družinski delničar, Ljubljana, 2004, 90, str. 16.
20. Page Stephen: Transport for tourism. London : Routledge, 1994. 202 str.
21. Planina Janez: Ekonomika turizma. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 281 str.
22. Regani Shirisha: Ryanair: The »Southwest« of European Airlines. [URL: <http://icmr.icfai.org/casestudies/catalogue/Business%20Strategy1/BSTR059.htm>], 13.07.2005.
23. Skobir Zmago: Ne samo poceni prevoznik. Aerodrom Ljubljana, Ljubljana, 2003, 20, str. 3.
24. Skobir Zmago: Evropa – priložnost ali trši kruh? Aerodrom Ljubljana, Ljubljana, 2004, 21, str. 3.

25. Stušek Petra: Rekorden obisk tujih gostov. Glasilo Mestne občine Ljubljana, Ljubljana, 2005, 3, str. 7.
26. Tkalec Robert: 4. dimenzija: Uživate! Letalske družbe tare kriza. Manager, Ljubljana, 2002, 4, str. 75.
27. Volfand Jože: Brnik kot letališko križišče v regiji. Aerodrom Ljubljana, Ljubljana, 2005, 22, str. 7-8.
28. Volfand Jože: Formula za pol milijona letalskih turistov. Aerodrom Ljubljana, Ljubljana, 2005, 23, str. 6-7.
29. Zupančič Samo: Ekonomika transporta. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 368 str.

VIRI

1. Anketa o tujih turistih v Republiki Sloveniji v poletni sezoni 2003. Rezultati raziskovanj, Ljubljana, 2004, 806, 137 str.
2. A single European sky.
[URL: http://www.caa.co.uk/docs/1/DAP_SES_INFORMATION_BULLETIN.pdf], 22.03.2005.
3. Austrian Airlines.
[URL: http://www.tyrolean.at/e_index.htm], 03.07.2005.
4. Cenik letaliških storitev in storitev zemeljske oskrbe. Zg. Brnik : Aerodrom Ljubljana, 2004. 29 str.
5. Čarterski poleti.
[URL: <http://www.lju-airport.si/novica.asp?IDn=350&IDM=4>], 15.03.2005.
6. EasyJet z več kot 100.000 potniki.
[URL: http://www.siol.net/novice/default.asp?site_id=4&article_id=1405050413203020], 04.05.2005.
7. Gradiva posveta Razvoj letalskega turizma. Zg. Brnik : Aerodrom Ljubljana, 2005, 12 str.
8. Interim Results 2004.
[URL: http://www.easyjet.com/common/img/2004-05-05_interimResults.pdf], 10.04.2005.
9. Konzorcij SPOT.
[URL: http://www.rralur.si/html/vabila_novice/06_07_2004_porocilo.htm], 06.07.2004.
10. Letalski turisti.[URL: http://www.deli.si/index.php?sv_path=43%2C50&query=letalski+turisti&date_from=&date_to=&sort_order=rank&source=&x=41&y=5], 05.06.2005.
11. Nova letalska povezava.
[URL: <http://www.ntz-nta.si/default.asp?id=4889>], 15.05.2005.
12. Predstavitev Adrie.
[URL: <http://www.adria-airways.com/index.asp?p=present&l=sl>], 14.12.2004.
13. Poslovanje Aerodroma Ljubljana 2004.
[URL: <http://www.lju-airport.si/vsebina.asp?IDM=1&ID=539>], 28.02.2005.
14. Predstavitev EasyJet-a.
[URL: <http://www.easyjet.com/en/About/Information>], 04.05.2004.
15. Predstavitev podjetja Prevent d.d.
[URL: <http://www.prevent.si/>], 20.01.2005.
16. Prihodi tujih turistov po mesecih.
[URL: http://www.stat.si/novice_poglej.asp?ID=354], 15.04.2005.
17. Primerjava izbranih kazalcev rasti.
[URL: <http://www.lju-airport.si/vsebina.asp?IDM=71>], 28.02.2005.

18. Razvojni načrti.
[URL: <http://www.lju-airport.si/vsebina.asp?IDM=171>], 03.07.2005.
19. Skobir Zmago: Pogovor s predsednikom skupščine SPOT. Zg. Brnik, 01.06.2005.
20. Spreminjanje tržnih deležev letalskih prevoznikov.
[URL: <http://www.finance-on.net/show.php?id=107288>], 16.12.2004.
21. Statistični podatki za Ljubljano 2004.
[URL: <http://www.ljubljana-tourism.si/index.cgi?body=pr&prel=press-stat-mar05>], 28.01.2005.
22. Strategija slovenskega turizma 2002-2006. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo, Vlada Republike Slovenije, 2002. 95 str.
23. Število prepeljanih potnikov. [URL: http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=0,1136228&_dad=portal&_schema=PORTAL], 14.04.2005.
24. The Benefits of Low Fares Airlines to Consumers, Airports, Regions and the Environment. Brussels : European Low Fares Airline Association (ELFAA), 2004. 35 str.
25. The Single European Sky: implementing political commitments. Bruxelles : Office for Official Publications of the European Communities, 2004. 13 str.
26. The Web's favorite airline. Lausanne : International Institute for Management Development (IMD), 2000. 22 str.
27. Tujci o nas.
[URL: <http://www.ntz-nta.si/default.asp?id=4889>], 22.05.2004.
28. Review of air transport under the annex on air transport (S/C/W/163). Geneva : WTO, 2000. 81 str.

SLOVAR TUJIH IZRAZOV

angleški izraz

slovenski prevod

alliance

strateška zveza tradicionalnih letalskih prevoznikov

flag carrier

nacionalni letalski prevoznik

hub system

sistem povezave žariščnih letališč

low cost carrier

nizkostroškovni letalski prevoznik, v slovenskem jeziku uveljavljen in uporabljen prevod nizkocenovni letalski prevoznik

no frills

ni brezplačnih obrokov, prigrizkov, pijač

outsourcing

najemanje zunanjih izvajalcev

point to point

od točke do točke

ticketless booking system

rezervacije brez letalskih vozovnic

KAZALO PRILOG

PRILOGA 1: Svobode v zračnem prometu	1
PRILOGA 2: EasyKiosk	2
PRILOGA 3: Struktura stroškov EasyJet-a in KLM-ja	3
PRILOGA 4: Spreminjanje tržnih deležev letalskih prevoznikov (v %)	4

PRILOGA 1: Svobode v zračnem prometu

- I. svoboda: pravica preleta druge države brez postanka,
- II. svoboda: pravica preleta in postanka iz tehničnih razlogov (npr. polnjenje goriva) brez izvajanja komercialnih opravil s potniki, tovorom in pošto,
- III. svoboda: pravica dovoza potnikov, tovora, pošte iz lastne v dogovorjeno državo,
- IV. svoboda: pravica dovoza in odvoza potnikov, tovora in pošte iz druge in v domačo državo,
- V. svoboda: pravica vseh komercialnih opravil med dogovornima državama, kot tudi pravica prevoza oseb, tovora ali pošte za tretje države,
- VI. svoboda: pravica prevažanja potnikov, tovora pošte med dvema državama preko ozemlja domače države,
- VII. svoboda: pravica prevažanja potnikov, tovora, pošte med državo, ki je to pravico odobrila in katerokoli tretjo državo, ne da bi morala v te prevoze vključiti tudi domača letališča,
- VIII. svoboda: pravica izvajanja prevoza med dvema točkama znotraj druge države, ki je to pravico odobrila, za prevoze, ki jih začenjajo oziroma zaključujejo na ozemlju države, katere prevoznik ima to pravico,
- IX. svoboda: pravica izvajanja prevoza znotraj druge države, ki je to pravico odobrila za prevoze, ki se ne začenjajo, niti zaključijo na domačem ozemlju države, katere prevoznik ima to pravico.

easyKiosk

There's no such thing as a free lunch... so on easyJet we don't give one – we've taken a big bite out of flight costs instead.



£2.80
A fresh Granary Bloomer filled with Four Cheeses and a salad garnish



Pringles 90p each



Danish Pastries £1.60 each



£3.20
All Day Breakfast – a Soft White Bloomer filled with egg and bacon in mayonnaise



£3.80
Fresh Focaccia Wedge, one side filled with Char-Grilled Chicken, Tomato and Lollo Rosso, and the other with Soft Cheese and Roasted Vegetables. Served with a moist Flapjack



KitKat 50p each

Hot Drinks
Tea, Coffee, Cappuccino, Hot Chocolate ... All **£1.00** each

Drinks from the bar

Lagers	Soft Drinks & Mixers
Stella Artois £1.50	Pepsi 330ml £1.00
Budweiser £1.50	Pepsi 150ml 50p
Wines	Diet Pepsi 50p
Red Wine £2.50	Lemonade 50p
White Wine £2.50	Tonic Water 50p
Champagne	Ginger Ale 50p
Champagne £8.00	Tomato Juice 50p
Spirits	Orange Juice 50p
Polignac Brandy .. £2.00	Tango 50p
Gordons Gin £2.00	Sparkling Water 150ml 50p
Whyte & Mackay Whisky £2.00	Still Water 330ml ... 60p
Smirnoff Red Vodka £2.00	Apple Juice 200ml .. 70p
Bacardi Rum £2.00	

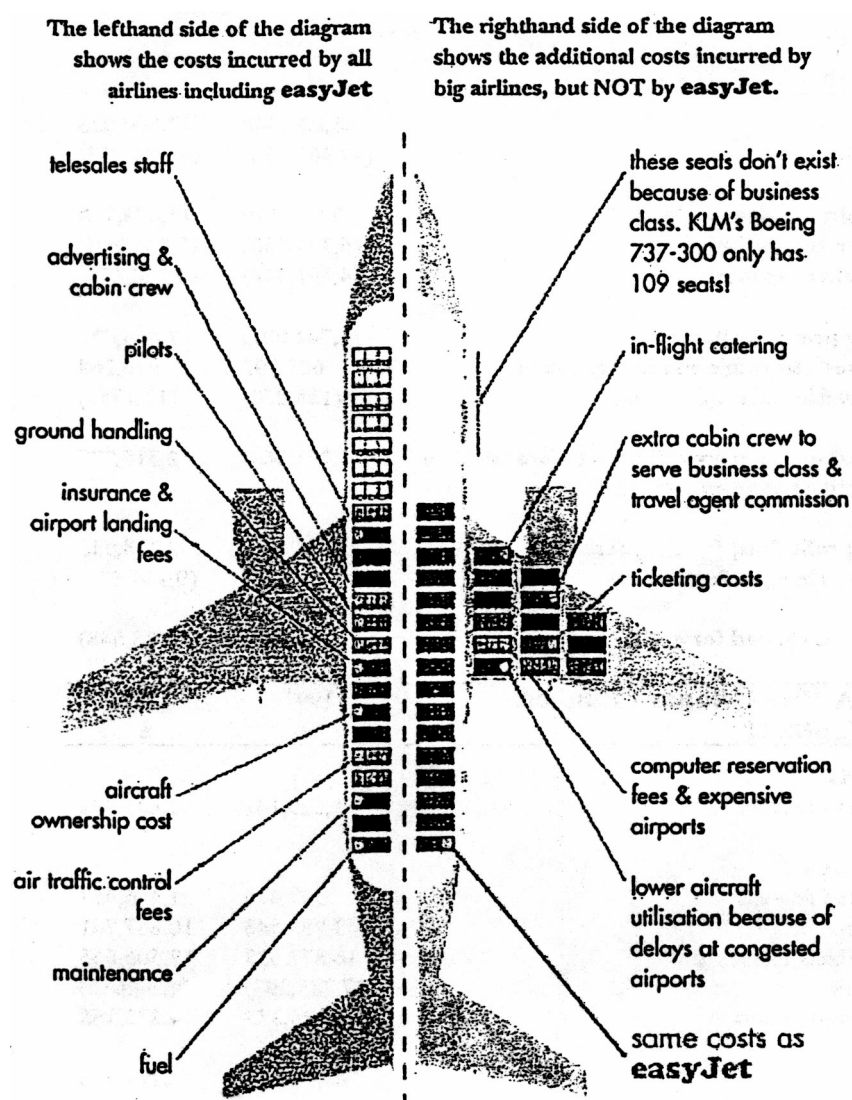
Our cabin crew would be delighted to assist you with your purchases. In return please have the correct change ready, if possible. Thank you.

Other Products
easyJet Model Aircraft ... £3.00



ALPHA
FLIGHT SERVICES

PRILOGA 3: Struktura stroškov EasyJet-a in KLM-ja



Vir: The Web's favorite airline, 2000.

PRILOGA 4: Spreminjanje tržnih deležev letalskih prevoznikov (v %)



Vir: Spreminjanje tržnih deležev letalskih prevoznikov, 2004.