

Dariusz TŁOCZYŃSKI¹

DYWERSYFIKACJA POZALOTNICZYCH ŹRÓDEŁ PRZYCHODÓW POLSKICH PORTÓW LOTNICZYCH

Relacje pomiędzy kosztami i cenami jako podstawowymi kategoriami ekonomicznymi stanowią o efektywności przewozów lotniczych. Decydują więc o celowości prowadzenia działalności gospodarczej w tej gałęzi. Prowadzenie efektywnej gospodarczo, przynoszącej zyski działalności lotniczej wydaje się oczywistym warunkiem istnienia i rozwoju gałęziowego rynku usług. Porty lotnicze zdywersyfikują źródła przychodów. Obecnie w wielu polskich portach lotniczych przychody z działalności lotniczej kształtują się na poziomie ok. 65-90%. Wobec perspektyw rozwoju gałęzi porty lotnicze zmuszone będą do zmiany tej proporcji na rzecz przychodów z działalności komercyjnej.

COMMERCIAL SOURCES OF REVENUE POLISH AIRPORTS

The relationship between costs and prices as are the basic categories of economic efficiency of air transport. Therefore determines the desirability of doing business in this industry. Airports diversify sources of revenue. Today, in many Polish airports revenues from aviation activities are at a level of about 65-90%. In view of branches of the development prospects of the airports will be forced to change this proportion to the revenues from commercial activities.

1. WSTĘP

Racjonalne gospodarowanie na rynku usług lotniczych wymaga starannego rachunku kosztów i dochodów oraz prawidłowej polityki cenowej. Szczególne znaczenie tej problematyki wynika z faktu funkcjonowania przedsiębiorstw lotniczych w zróżnicowanym międzynarodowym otoczeniu.

Cena za świadczone usługi jest kluczowym instrumentem polityki marketingowej towarzystw i portów lotniczych. Jej poziom decyduje o ich przychodach, jest ważnym wskaźnikiem wartości użytkowej usługi dla konsumenta, jak również środkiem do budowania wizerunku firmy lotniczej i jej produktu. Cena jest ważną informacją o poziomie jakościowym danej usługi lotniczej.

Relacje pomiędzy kosztami i cenami jako podstawowymi kategoriami ekonomicznymi stanowią o efektywności przewozów lotniczych. Decydują więc o celowości prowadzenia

¹Katedra Rynku Transportowego, Uniwersytet Gdański, 81-824 Sopot, ul. Armii Krajowej 119/121,
e-mail: dariusz.tloczynski@ug.gda.pl

działalności gospodarczej w tej gałęzi. Prowadzenie efektywnej gospodarczo, przynoszącej zyski działalności lotniczej wydaje się oczywistym warunkiem istnienia i rozwoju gałęziowego rynku usług. Niezależnie jednak od ostatecznie sformułowanej funkcji celu przedsiębiorstwa lotniczego - przewoźnika lub portu lotniczego - informacje dotyczące kosztów i przychodów stanowią podstawę zarządzania przedsiębiorstwem. Strona kosztowa stanowi podstawę oceny jakości procesu produkcyjnego prowadzonego przez przedsiębiorstwo - produkcji usług lotniczych, ceny usług natomiast wpływają na możliwość ich sprzedaży na rynku transportowym, decydują o procesie wymiany.

Obniżka kosztów przy utrzymaniu poziomu przychodów lub wzrost przychodów przy utrzymaniu poziomu cen prowadzi do poprawy rentowności i efektywności działalności przedsiębiorstwa lotniczego, a tym samym do wzrostu produktywności gałęzi.

ŹRÓDŁA PRZYCHODÓW PORTÓW LOTNICZYCH

Podstawowym źródłem finansowania portów lotniczych winny być środki własne – wypracowane przez port przychody, wyższe od kosztów ich funkcjonowania.

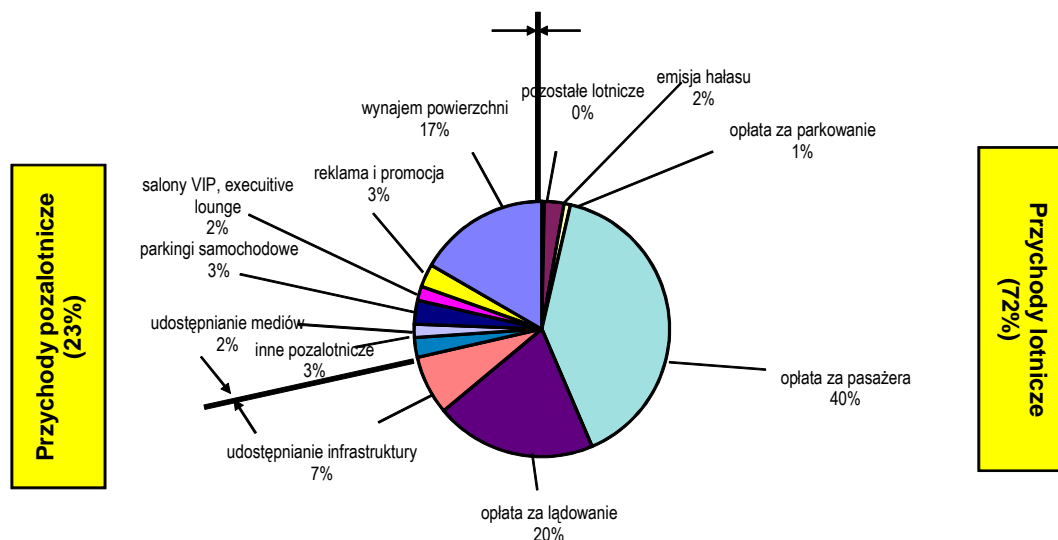
Źródłami przychodów portów lotniczych są przychody z działalności lotniczej i pozalotniczej. Na przychody z działalności lotniczej portów składają się następujące opłaty lotniskowe ich użytkowników:

- opłata za lądowanie samolotu;
- opłata za pasażera odlatującego;
- opłata za postój statku powietrznego;
- opłata za nawigację terminalową w przypadku, gdy port sam dokonuje kontroli zbliżania lub zleca ją podmiotom zewnętrznym za wynagrodzeniem;
- inne opłaty lotnicze np. za oświetlenie, za usługi dodatkowe².

Opłaty te stanowią 45–95% wszystkich przychodów portów lotniczych³. Na rys. 1 przedstawiono strukturę przychodów portu lotniczego w Warszawie.

² D. Kaliński: *System finansowania infrastruktury lotniskowej*. Konferencja SITK-om, Warszawa 1995, s. 83; A. Graham: *Managing airports. An international perspective*. Butterworth Heinemann, Oxford 2001, s. 55.

³ W portach lotniczych o dużej obsłudze ruchu lotniczego, opłaty lotnicze stanowią ok. 45-60%, natomiast w małych portach lotniczych stanowią znaczący udział w przychodach.



Rys. 1. Struktura przychodów portu lotniczego w Warszawie w 2009 r.

Źródło: Raport roczny PPL 2009. PP "Porty Lotnicze", Warszawa 2010, s. 65.

Opłaty taryfowe obowiązujące w polskich portach lotniczych są zamieszczane w *AIP Polska*⁴ i zależą od:

- klasy portu lotniczego;
- rodzaju lotu;
- masy startowej samolotów.

Coraz częściej duże porty lotnicze wprowadzają także opłaty środowiskowe w skład których wchodzi opłaty za emisję spalin i powodowany hałas. Podstawą różnicowania tych opłat są klasyfikacje statków powietrznych, oparte na specyfikacji technicznej użytkowanych samolotów.

PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI POZALOTNICZEJ

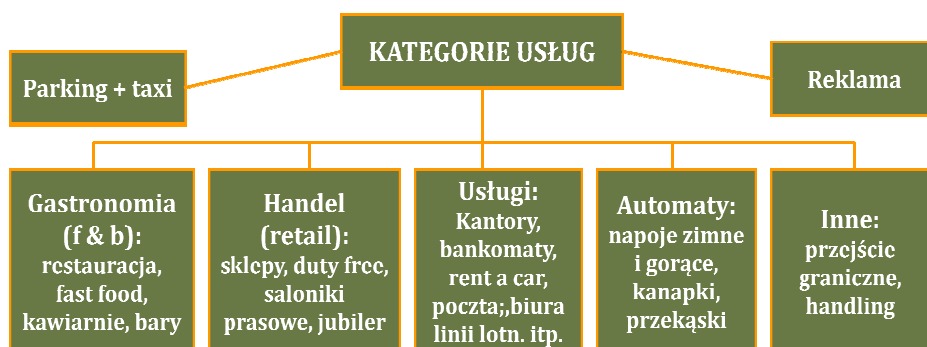
Działalność pozalotniskowa można zdefiniować jako świadczenie bezpośrednio przez port lotniczy lub pośrednio przez koncesjonariuszy usług związanych z działalnością lotniska, innych niż lotniskowe. Na przychody portów lotniczych składają się opłaty z tytułu:

- koncesji;
- dzierżawy gruntów, biur, hangarów i magazynów;
- działalności handlowej, usługowej i gastronomicznej (prowadzonej przez port lotniczy);

⁴ AIP Polska – zbiór informacji lotniczych na temat lotnisk oraz polskiej przestrzeni powietrznej.

- parkingów samochodowych;
- reklam umieszczanych na terenie portu lotniczego;
- wynajmu urządzeń i wyposażenia;
- innej działalności zlokalizowanej na terenie portu (hotele, centra konferencyjne, itp.)⁵.

Strukturę przychodów z usług pozalotniczych w Porcie Lotniczym Wrocław przedstawiono na rys. 2.



Rys. 2. Struktura przychodów z usług pozalotniczych w Porcie Lotniczym Wrocław
Źródło: Materiały wewnętrzne portu lotniczego we Wrocławiu.

Planując przychody z działalności komercyjnej porty lotnicze mają do wyboru kilka modeli współpracy.

Właściciel	Zarządzający
port lotniczy	→ podmiot zewnętrzny
port lotniczy	→ port lotniczy
port lotniczy	→ spółki utworzone przez port lotniczy
podmiot zewnętrzny	→ port lotniczy
podmiot zewnętrzny	→ podmiot zewnętrzny

Rys. 3. Modele współpracy portów lotniczych w zakresie sprzedaży usług pozalotniczych
Źródło: Opracowanie własne

⁵ D. Kaliński: *System finansowania...*, s. 83 i A. Graham, ..., s. 55.

Oprócz współpracy należy wskazać na dwa modele rozliczeń z podmiotami zewnętrznymi:

- określony % od przychodów ze sprzedaży netto miesięcznie, lecz nie mniej niż zł (kilka progów);
- całkowite miesięczne przychody pomniejszone o stałą kwotę w wysokości zł stanowiącą wynagrodzenie zarządzającego

Warunki współpracy z podmiotami dotyczą: gastronomii, parkingów dla samochodów, struktury powierzchni komercyjnej terminalu. Porty lotnicze w zakresie doboru kontrahentów kierują się następującymi przesłankami:

- potrzebami pasażerów;
- potrzebami pracowników;
- walorami finansowymi.

Wybór kontrahenta następuje w oparciu o określenie zapotrzebowania na asortyment oraz poprzez przeprowadzenie procedur przetargowych. Ponadto porty lotnicze prowadzą negocjacje w zakresie zasad opłacalności współpracy, zasad pewności współpracy oraz współpracy w zakresie jakości obsługi pasażera.

F & B, retail, usługi, automaty

- umowy:
 - na czas nieokreślony z 1 lub 3 miesięcznym okresem wypowiedzenia;
 - gwarancja, że umowa nie zostanie rozwiązana przed upływem określonego czasu w przypadku poniesienia przez najemcę dużych nakładów finansowych;
- stosowane formy rozliczeń
 - prowizja od obrotu, lecz nie mniej niż określona stała kwota (gdy łatwo jest znaleźć relację pomiędzy przychodem a ruchem pasażerskim);
 - opłata od m² (gdy trudno jest znaleźć relację pomiędzy przychodem a ruchem pasażerskim);
 - progi czynszowe w zależności od wielkości ruchu pasażerskiego.

Parking

Dążenie do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w segmencie miejsc parkingowych powoduje konieczność podjęcia szeregu działań mających na celu utrzymanie poziomu przychodów z działalności parkingowej. W bliskim sąsiedztwie portów lotniczych prywatni przedsiębiorcy zlokalizowali małe – konkurencyjne parkingi. Przedsiębiorcy oprócz oferty miejsca postojowego oferują także możliwość dowozu do terminalu.

Należy wskazać na działania zarządzającego parkingami lotniskowymi mające na celu utrzymanie konkurencyjności i przychodów z usług parkingowych. Są to:

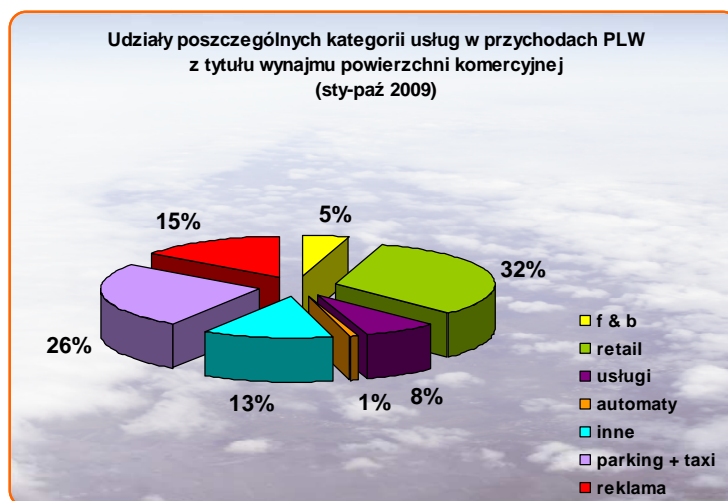
- szeroka rozpiętość cen usług parkingowych;
- zapewnienie zdywersyfikowanego standardu usługi;
- promowanie parkingów w akcjach marketingowych;
- współpraca z biurami podróży;
- działalność w Internecie.

Struktura powierzchni komercyjnej terminalu

W porcie lotniczym we Wrocławiu ok. 35% powierzchni komercyjnej zajmują sklepy, punkty z segmentu f & g, zajmują ok. 41% powierzchni, pozostałe punkty usługowe zajmują 22% powierzchni, natomiast automaty 2%.

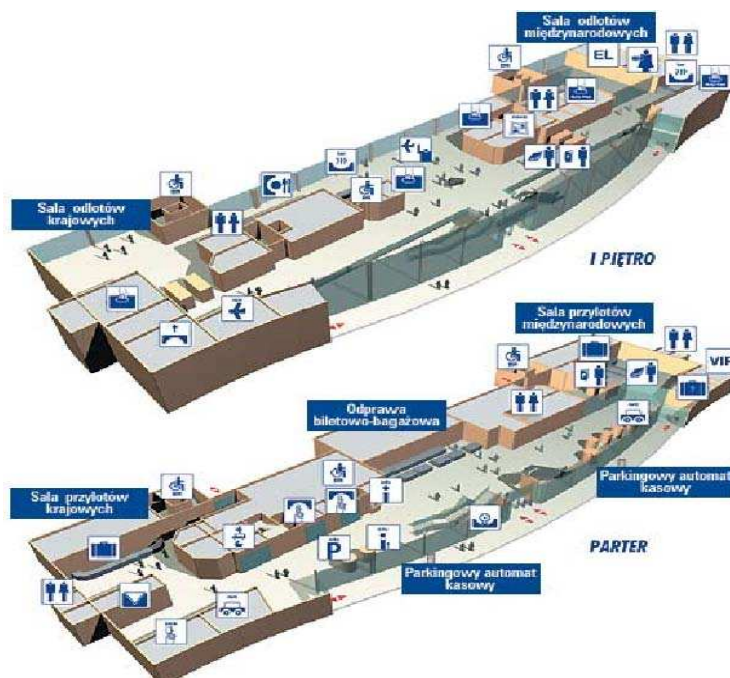
W nowo budowanym terminalu założono, iż udział w zajmowanej powierzchni przez usługi F & G zmniejszy się do 40%, udział sklepów w zajmowanej powierzchni pozostanie na dotychczasowym poziomie (35%), natomiast wzrośnie udział pozostałych usług do 25% zajmowanej powierzchni.

Udziały poszczególnych segmentów w przychodach z tytułu wynajmu powierzchni komercyjnej przedstawiono na rys. 4.



Rys. 4. Udziały poszczególnych kategorii usług w przychodach z tytułu wynajmu powierzchni komercyjnej w Porcie Lotniczym Wrocław w okresie styczeń–październik 2009
Źródło: Materiały wewnętrzne portu lotniczego we Wrocławiu.

W oparciu o analizę przychodów w porcie we Wrocławiu oraz dane dotyczące powierzchni komercyjnej określono średni miesięczny przychód na m² z powierzchni reklamowej (364 zł) i powierzchni komercyjnej (330 zł). Natomiast średni miesięczny przychód z jednego miejsca parkingowego wyniósł 340 zł. Także taką analizę można dokonać w odniesieniu do ruchu pasażerskiego. Przychody z działalności komercyjnej w przeliczeniu na 1 pasażera wyniosły w roku 2009 – 9,20 zł i były wyższe o 1 zł w stosunku do roku 2008.



Rys. 5. Plan terminalu pasażerskiego w Porcie Lotniczym Gdańsk
Źródło: Materiały wewnętrzne portu lotniczego w Gdańsku.

WNIOSKI

Wraz z ewolucją modelu finansowania infrastruktury lotniskowej zmieniała się także struktura przychodów portów lotniczych. Tradycyjnie, głównym źródłem przychodów były opłaty za usługi lotnicze świadczone przez port. Wraz z rozwojem rynku usług lotniczych i jego strukturalnymi przemianami, postępuje silne oddziaływanie na obniżkę kosztów funkcjonowania linii lotniczych, przy czym przewoźnicy dążą do ponoszenia jak najmniejszych wydatków na operacje lotniskowe. Stąd wszystkie lotniska, włączając w to porty regionalne, muszą dążyć do zmiany struktury przychodów. Powinno nastąpić zwiększenie udziału przychodów pochodzących z działalności pozalotniczej, zarówno z przychodów generowanych w terminalach lotniczych jak i poza nimi. Próbując dostosować się do nowych wymagań rynkowych, regionalne porty lotnicze napotykają jednak pewne bariery. Obsługując małe potoki pasażerskie, porty regionalne mogą liczyć na aktywność specyficznych punktów handlowo-usługowych w terminalach lotniczych – punktów zapewniających najbardziej podstawowe potrzeby pasażerów lotniczych jak np.: sklepy z prasą i książkami, oddziały bankowe, punkty wynajmu samochodów i podstawowe usługi cateringowe. Wprowadzenie bardziej zróżnicowanych usług czy punktów handlowych, skierowanych do mniejszej grupy pasażerów, jest możliwe tylko na największych lotniskach, obsługujących więcej pasażerów. Kolejnym problemem pojawiającym się przy próbie dywersyfikacji przychodów regionalnych portów lotniczych jest niski udział ogólnej kwoty zakupów dokonywanych na terenie lotniska. Jest to spowodowane głównie

charakterystyką ruchu w mniejszych, regionalnych portach, w których obsługuje się głównie połączenia niskokosztowe. Pasażerowie podróżujący na trasach obsługiwanych przez przewoźników niskokosztowych lub trasach krajowych, na których lot trwa stosunkowo krótko, dążą do jak najszybszej realizacji podróży ograniczając do minimum czas spędzony w terminalu, a co za tym idzie również możliwości dokonywania zakupów.

BIBLIOGRAFIA

1. *Raport roczny PPL 2009*. PP "Porty Lotnicze", Warszawa 2010
2. Kaliński D.: *System finansowania infrastruktury lotniskowej*. Konferencja SITK-om, Warszawa 1995
3. Graham A.: *Managing airports. An international perspective*. Butterworth Heinemann, Oxford 2001
4. Materiały wewnętrzne portu lotniczego w Gdańsku
5. Materiały wewnętrzne portu lotniczego we Wrocławiu